

Privatno

(2018)

Revija o upravljanju finančnega premoženja



Zgodbe

6 V fokusu

Z mentorji dosegamo več

12 Naložbene priložnosti

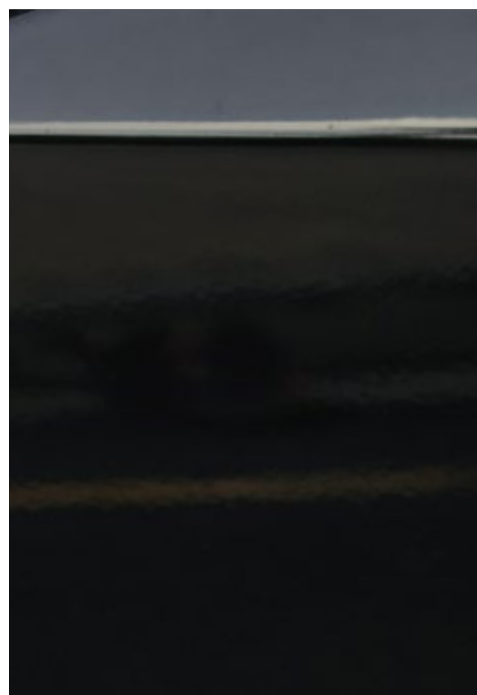
Sledi padec ... kaj pa, če ne?

20 Intervju

Vsega ne moreš »zgulati« sam

36 Prosti čas

Neprecenljiva vrednost prostega časa



NLB

Za vse, kar sledi.

ZA VAS SKRBIMO



14 privatnih bančnikov



3 strokovnjaki v zaledju

ZDRUŽUJEMO PRIDOBLJENA ZNANJA

1



višja stopnja

10



visoka stopnja

4



magisterij

IZKUŠNJE

skupaj več kot **471 let** izkušenj

IN JIH STALNO NADGRAJUJEMO

več kot **150** licenc in usposabljanj

ZA NAJBOLJŠO IN CELOVITO IZKUŠNJO BANČNIŠTVA



naložbeno svetovanje



davčno svetovanje



osnovno svetovanje na področju umetnin



finančno svetovanje



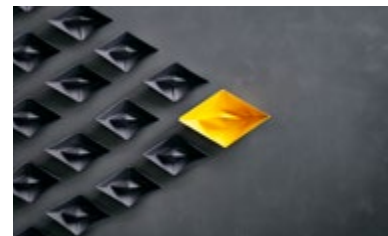
osnovno svetovanje s področja nepremičnin



storitve lifestyle*

* Storitve NLB Lifestyle vključujejo Mastercard Concierge in LoungeKey.

IZ VSEBINE



6 V fokusu
Z mentorji
dosegamo več



12 Naložbene priložnosti
Sledi padec ...
kaj pa, če ne?



14 Strokovno upravljanje
Najpomembnejša
je strateška
alokacija
premoženja



18 Naložbena strategija
Družbeno
odgovorno
investiranje



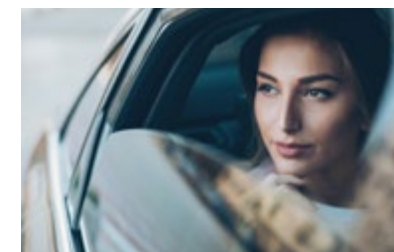
20 Intervju
Vsega ne moreš
»zgulati« sam



26 Davčni vidik
Optimizacija
prenosa
premoženja
znotraj družine



34 Dobra praksa
Slovenci znamo
poseči po
zvezdah



36 Prosti čas
Neprecenljiva
vrednost
prostega časa



40 Užitek
Nenavadne
turistične
destinacije

PRAVNO OBVESTILO: Revijo ste prejeli, ker imate z nami sklenjeno pogodbeno razmerje. Od prejemanja tovrstnih sporočil se lahko odjavite na spletni strani, prek video klica, NLB Teledoma ali v NLB Poslovalnicah. Odjava ne velja za sporočila, ki vam jih pošiljamo na podlagi naših pogodbenih obveznosti in obveznosti, ki izhajajo iz veljavnih predpisov. Kadarkoli imate pravico ugovarjati obdelavi vaših podatkov za namen neposrednega trženja ter zahtevati popravek nepravilnih podatkov. V NLB Poslovalnicah lahko oddate obrazec in po potrebi predložite ustrezne dokumente. 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, november 2018. Privatno, revija o upravljanju finančnega premoženja, letnik 2018, posebna izdaja / Izdajatelj in nosilec avtorskih pravic: NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, www.nlb.si / ISSN: 2385-9342 / **Odgovorni urednik:** Andrej Krajnc / **Glavna urednica:** Ana Herman / **Izvršna urednica:** Sabrina Slak / **Uredniški odbor:** Lotti Natalija Zupančič, David Melihen, Primož Jagarinec, Natalija Kovač, Simona Mladenović, Teja Rajšp / **Vsebine, oblikovanje, izvršno uredništvo in produkcija:** Grey Ljubljana / **Tisk:** Grafex / **Naklada:** 1.300 izvodov / **Natis:** november 2018

Revija Privatno
2018 na spletu >
http://bit.ly/NLB_Privatno2018



»Osredotočamo se na celovito izkušnjo, ki jo imate z banko.«

Razvijamo se skupaj z vami

Lotti Natalija Zupančič

direktorica privatnega bančništva NLB

Živimo v izredno dinamičnem času. Spreminjata se družba, tehnologija, spreminjate se vi in mi. V središču naših sprememb ste vedno bili vi, naše cenjene stranke, vaše potrebe in vaša pričakovanja. Te so naša prva skrb tudi, ko z vnašanjem naprednih novosti iz sveta financ razvijamo nove storitve in pristope, vse to zato, da vam lahko ponudimo še boljše izkušnjo.

Od naših začetkov, ko prve stranke še niso dobro vedele, kaj lahko od privatnih bančnikov pričakujejo, nas vse bolj prepoznavate kot partnerja, ki vam pomaga sprejemati težke odločitve o upravljanju premoženja. Veseli smo, ko nam poveste, da v nas vidite nekoga, ki mu lahko zaupate, ki dobro razume vaše potrebe in vrednote ter jih s svojo strokovnostjo zna preliti v najboljše nasvete, prilagojene vam.

Na premoženje, ki ste nam ga zaupali v upravljanje, gledamo z vso odgovornostjo, da ga plemenitimo tako, kot bi ga upravljali vi sami. Naš namen ni le oplemeniti sredstva, želimo vam ponuditi strokovno podkovan nasvet, da bi lahko skupaj z vami poiskali možnosti, ki so za vas najboljše. Ob tem se nenehno učimo tudi mi. Spoznali smo, da se spreminjajo tudi vaše vrednote. Danes za svoje naložbe iščete drugačne strategije, take, ki sledijo ekonom-

skim in tudi drugim ciljem, take, ki poleg k donosu stremijo tudi k izpolnjevanju družbeno odgovornih kriterijev.

Zavedamo se, da je vaš čas pomemben, da želite poslovanje z banko opravljati hitro, preprosto, da se lahko tako posvetite drugim platem življenja. Navadili ste se že, da vse, kar potrebujete, dobite na enem mestu, pri privatnem bančniku. Ta svoje znanje združuje s strokovnostjo sodelavcev in drugih strokovnjakov, vam pa ponudi celovit nasvet. Zdaj gremo še korak naprej. Vemo, da ni pomembno le, kaj ponujamo. Osredotočamo se na celovito izkušnjo, ki jo imate z banko. Storitve, ki jih najbolj potrebujete, smo združili v paket, da bo vsakodnevnih opravkov še manj, z vpeljevanjem najsodobnejših digitalnih storitev pa smo se prilagodili vašemu spremenjenemu življenjskemu slogu.

Razumemo, da se prava vrednost premoženja ne meri le v številkah, ampak predvsem v življenjskem slogu, ki ga to premoženje omogoča. Zato smo se odločili paketu dodati novo storitev NLB Lifestyle, ki vam bo omogočila, da se v še večji meri prepustite strastem in poslom. Da boste lahko še bolj uživali v sadovih dosedanjih uspehov in s pričakovanjem gledali v prihodnost, pripravljeni za vse, kar sledi.

Z mentorji dosegameo več

Od antike pa do danes je zgodovina polna zapisov o uspešnih posameznikih in njihovih ravno tako slavnih in uspešnih učiteljih oziroma mentorjih. Danes, v času, ko se iščejo vedno krajše poti do uspeha, je vloga ljudi, ki so pripravljeni deliti znanje, modrost, izkušnje in povezave, pomembnejša kot kdaj prej. Tudi najuspešnejšim so k uspehu v veliki meri pripomogli mentorji.

Besedilo: Žiga Kariž

Dvosmeren odnos

Kako pomembno je v današnjem svetu imeti dobrega mentorja, lahko sklepamo po številnih uspešnih ljudeh na svetu, za katere je znano, da so imeli ali še imajo mentorje. Bill Gates in legendarni vlagatelj Warren Buffet sta že leta v samem vrhu Forbesove lestvice najbogatejših, skupno pa jima je tudi prijateljstvo, ki traja že dobrih 27 let. Ameriški mediji so večkrat pisali o tem, da ne enemu ne drugemu ni bilo do tega, da bi se spoznala, saj prihajata iz različnih poslovnih svetov: Gates je simbol hitrega s tehnologijo podprtega uspeha, Buffet je znan tradicionalist, ki je svoj imperij gradil desetletja. Prvi je prvo milijardo zaslužil pri 31 letih, drugi pri 56. Toda že po nekaj izmenjanih besedah naj bi se izredno dobro ujela.

Njun odnos je prerasel v vzajemno mentorstvo, poslovno sodelovanje in skupne dobrodelne projekte. Njun primer je najboljši dokaz, da morata biti za uspešno mentorstvo aktivna oba: tako varovanec kot njegov mentor. Tudi koristi odnosa morata žeti oba. Gates je v intervjuju za ameriški CBC povedal, da ga je Buffet naučil, kako

se spoprijeti z zahtevnimi situacijami in kako razmišljati dolgoročno. »Neizmerno cenim njegovo sposobnost, da zna izredno zahtevne probleme poenostaviti tako, da so razumljivi vsem,« je Gates povedal o Buffetu. »Pri Billu me navdušujeta njegovo dožemanje bogastva in jasna vizija, kaj z njim storiti, da bi lahko koristil svetu,« pa je starejši povedal o mlajšemu.

Mentorji skozi sodelovanje s svojimi varovanci dobijo vpogled v novosti, ki se dogajajo na področju, na katerem delujejo. Lahko tudi preizkusijo, ali njihova poslovna filozofija deluje zunaj njihovega podjetja, in širijo svojo mrežo kontaktov. Z uspešnim mentorstvom se močno izboljša njihov ugled v družbi.

Mentorska kultura je zelo prisotna med tehnološkimi giganti. Čeprav tekmujejo med sabo, se tudi podpirajo, sploh v začetni fazi. Mladi tehnološki podjetniki, ki večinoma izvirajo iz sveta tehnologije, so se naslonili na mentorje iz različnih svetov, pozneje tudi sami postali mentorji sodelavcem, ki so kariere gradili znotraj njihovih podjetij, in tudi tekmeccem. Znano je, da

je Marku Zuckerbergu v fazi največje rasti in zbiranja sredstev za razvoj svetoval Sean Parker, ustanovitelj Napsterja, vendar pa marsikdo ne ve, da je ustanovitelju Facebooka pomagal tudi pokojni Steve Jobs, nekdanji prvi mož Appl, pomembnega mentorja pa je našel tudi v izvršnem direktorju Washington Posta, Donu Grahamu. Poslovna znanja in izkušnje zunanjih mentorjev, ki so tehnološkim podjetnikom na začetku primanjkovala, so jim bila v veliko pomoč. Bill Campbell, »the coach« Silicijeve doline, je bil tako mentor številnim tehnološkim gigantom, med drugim tudi Stevu Jobsu in Larryju Pageu.

Poslovna znanja in izkušnje zunanjih mentorjev, ki so tehnološkim podjetnikom na začetku primanjkovala, so jim bila v veliko pomoč.

Priznati si moraš, da ti nasveti koristijo

Kako dobiti mentorja, je pred leti za angleški časnik Sun pojasnil Richard Branson, ikona podjetništva. »Najprej si mora podjetnik priznati, da mu lahko nasveti in znanje drugih koristijo. To v poslovnem svetu, kjer je za uspeh pomemben tudi velik ego, ni tako preprosto. Boriti se sam proti vsem je sicer občudovanja vredno dejanje, hkrati pa trdoglavo, predvsem pa napačno,« je dejal Branson, ki ni nikoli skrival, da mu je do uspeha v ključnih trenutkih pomagal Freddie Laker, nekoč lastnik ene največjih zasebnih letalskih družb v Veliki Britaniji.

Oprah Winfrey, ki je imela mentorico v svoji osnovnošolski učiteljici, sama pa se vidi kot vodnico milijonov žensk po vsem svetu, je v intervjuju za oddajo Cityline dejala: »Nihče ne uspe sam. Vsi smo mentorji soljudem, včasih tudi, ne da bi vedeli. Ves smisel prepoznavnosti in slave je v tem, da lahko ljudem pokažeš, kaj je mogoče doseči. Kdor koli je uspešen na svojem področju in dokaže, da je mogoče uresničiti sanje, sporoča svetu in ljudem: 'To je mogoče.'«

Glasbenik in producent Quincy Jones, ki je bil mentor številnim zvezdnikom, je duhovito opisal smisel mentorstva: »Leta in leta delaš napake. Potem postaneš starejši in nenadoma se zgodi preobrazba in napake postanejo izkušnje. Nato spoznaš nekoga mladega, ki ima poseben žar v očeh in je željan znanja, ter ga vidiš, kako se podaja po poti, ki si jo že prehodil. Rečeš mu: 'Ne, ne, nikar ne delaj tega. To sem jaz 'zamočil' že pred 20 leti.'«

Osnovna dolžnost izkušenega človeka

Z znanim producentom se strinja tudi Mark Pleško, fizik in podjetnik, ustanovitelj izredno uspešnega podjetja Cosylab. Kot pravi, je imel srečo, da je imel vse življenje vrhunske učitelje, mentorje in podpornike. Sodi med podjetnike, ki so vedno pripravljeni priskočiti na pomoč in deliti znanje: »Menim, da je osnovna dolžnost izkušenega človeka, da skozi nasvete mladim ali neizkušenim vrača družbi to, kar je sam dobil v svoji mladosti. Nikoli nisem zavrnil prošnje za nasvet ali sestanek. In tudi vsi drugi podjetniki, ki jih poznam, delajo tako. V resnici nam je v veselje, ko vidimo, da izkušnje, ki smo si jih nabrali skozi trdo delo in lastne napake, lahko prenašamo na nove rodove podjetnikov, ki gradijo na naših osnovah in gredo tako še precej dlje, kot smo šli mi.« Kot pravi, sam mentorja za podjetništvo ni imel. »Sem pa po nasvete hodil k vsem prijateljem in znancem, ki so že imeli podjetja,« nam je priznal.

Slovenski podjetniki so tudi mentorji

Tudi drugi uspešni slovenski podjetniki potrjujejo, da je dober nasvet vedno dobrodo-

»V veselje nam je, ko vidimo, da izkušnje, ki smo si jih nabrali skozi trdo delo in lastne napake, lahko prenašamo na nove rodove podjetnikov, ki gradijo na naših osnovah in gredo tako še precej dlje, kot smo šli mi.«
Mark Pleško



ZNANI POSLOVNEŽI IN NJIHOVI MENTORJI

Larry Page in Sergey Brin

Larry in Sergey sta zasluge pripisala več mentorjem, med drugim tudi Stevu Jobsu, a človek, ki naj bi jima predvsem v zgodnjih dneh podjetništva pomagal do uspeha, je Rajeev Motwani, njun profesor na univerzi Stanford.

Warren Buffet

Warren Buffet je človek, čigar nasvetom vsaj delno sledijo skoraj vsi, ki se ukvarjajo z vlaganjem. Toda tudi sam je imel mentorja. Benjamin Graham je avtor knjige Inteligentni vlagatelj. Ko jo je Buffet prebral, je poiskal avtorja in začel se je mentorski odnos, ki se je pozneje prelevil v poslovno partnerstvo.

Jeff Bezos

Lastniku Amazona in po nekaterih lestvicah najbogatejšemu Zemljanu naj bi največ dobrih nasvetov dal nekdanji šef pri investicijskem podjetju D. E. Shaw, močno pa naj bi nanj vplival tudi sodelavec Tom Arlberg.

Jack Ma

Ustanovitelj kitajskega internetnega giganta Alibaba se je pred kratkim upokojil, da bi se lahko posvetil mentorstvu. Velik del zaslug za svoj uspeh vedno pripiše Avstralcu Kenu Morleyju, s katerim si je več let redno dopisoval in se z njim učil angleškega jezika.

5 RAZLOGOV, ZAKAJ JE MENTOR V POMOČ

Izbor idej

Poslovneži so vedno polni idej. Nekatere so izvedljive lažje, druge terjajo več truda, sredstev in prilagajanja. Pravi mentor bo znal oceniti, katere ideje so izvedljive, katere ne, katere pa morajo še malce dozoreti.

Upoštevanje prioritete

Predvsem na začetku podjetniške poti se pogosto zgodi, da ob obilici dela in obveznosti ne znamo ločiti, kateri opravi so pomembni za rast podjetja, kateri pa so le nepomembne podrobnosti, ki nas odvrčajo od najpomembnejših ciljev. Pravi mentor zna ločiti zrno od plev in varovanja usmerja na pravo pot.

Prilagajanje

V poslovnem svetu se stvari odvijajo vedno hitreje. Dober mentor bo opazil, kdaj se je treba prilagoditi, spremeniti poslovni model ali skleniti novo partnerstvo. Pravilno bo tudi ocenil, ali je morda nastopil čas za izstop iz podjetja in prodajo.

Mreženje

Dober mentor ni neprecenljiv samo zaradi svojega znanja in izkušenj, ampak tudi zaradi svojih povezav. Pravo priporočilo ob pravem trenutku lahko posel reši pred propadom ali celo spremeni neuspeh v uspeh.

Kritičen pogled

Podjetniki znajo biti tako navdušeni nad svojo idejo, da se pozabijo vprašati, česa si njihove stranke v resnici želijo. Pravi mentor bo znal na razvoj izdelka ali storitve pogledati s primerne razdalje in oceniti, ali se razvija v pravo smer.

»Stopite v kontakt s potencialnimi strankami in jim poskusite prodati svojo rešitev. Z zdravo prodajo je potem lažje reševati vse druge probleme,« je prvi nasvet Gregorja Rebolja mladim podjetjem.

šel. Gregor Rebolj je ustanovitelj podjetja Klik, ki je danes del švicarske korporacije Sportradar. Kot pravi, se je na nasvete drugih zanesel na začetku kariere, ko se je iz inženirja prelevil v podjetnika, v času, ko je gradil podjetje, in v fazi, ko ga je prodal. »Pri združevanju Klik v skupino Sportradar sem videl tri večja tveganja – pravnega, davčnega ter čisto človeškega – izpogajati najboljše pogoje za svoje partnerje in sebe. Pri vseh treh sem za nasvet in pomoč prosil svoj krog poznanstev in lahko rečem, da smo brez problemov izpeljali celotno transakcijo, sam pa z veseljem delim naprej pridobljene izkušnje,« nam je zaupal Gregor. Danes ga najdemo tudi na seznamu mentorjev Slovenskega podjetniškega sklada, skupaj z več deset uspešnimi slovenskimi podjetniki, ki so s svojim znanjem in izkušnjami na voljo tistim, ki se šele podajajo na pot do uresničitve svojih sanj.

Gregor Rebolj je mentorstvo popeljal še korak naprej: »Pred dvema letoma sem odprl podjetje Kyuriosity, v katerem se ukvarjamo z inoviranjem in kreativnostjo na strukturiran način. S trenutno ekipo lahko obdelamo okoli 50 idej na leto ter jih peljemo čez proces postavitve in gradnje podjetja. Pri tem procesu smo zelo kritični in izbirčni, tako da se le približno vsaka

15. obdrži in postane podjetje. S temi podjetniki sodelujem aktivno na tedenski ravni, pomoč v začetnih stopnjah podjetij je zelo raznolika – od pomoči pri ideji sami, preverjanju rešitve, poslovnih modelih do prodaje, kadrovanja, financiranja in pravnih nasvetov.« V dveh letih je tako zrastle že šest podjetij, v katerih dela trenutno okoli 30 ljudi. Vsa podjetja so usmerjena na tuje trge in skoraj vsa z nevtralnim denarnim tokom, kar je v svetu hitro rastočih in tudi hitro propadajočih podjetij velik uspeh.

Neuspeh kot pot do uspeha

Ena najpomembnejših mentorjevih nalog je tudi, da podjetnika pripravi na morebiten neuspeh. »Pravijo, da so izkušnje tiste napake, ki si jih zapomnimo, in zato ni večje izkušnje kot to, da ti podjetje propade pred nosom, pa čeprav je to zelo boleče ali ravno zato,« pove Mark Pleško. Hkrati razloži tudi, kje se pogosto skriva vzrok za propad: »Večina podjetij, ki jim svetujem, so tehnološka – podjetniki izvirajo iz tehnologije ali znanosti, zato jim akutno primanjkuje znanja in razumevanja marketinga in prodaje. Podobno kot inovatorji so prepričani, da je njihova ideja tako dobra, da bodo ljudje kupovali kar sami od sebe. Toda v današnjem času preobilice in zasičenja z informacijami je razumevanje trga in potreb kupcev izziv, ki je precej večji od tehnološkega razvoja.«

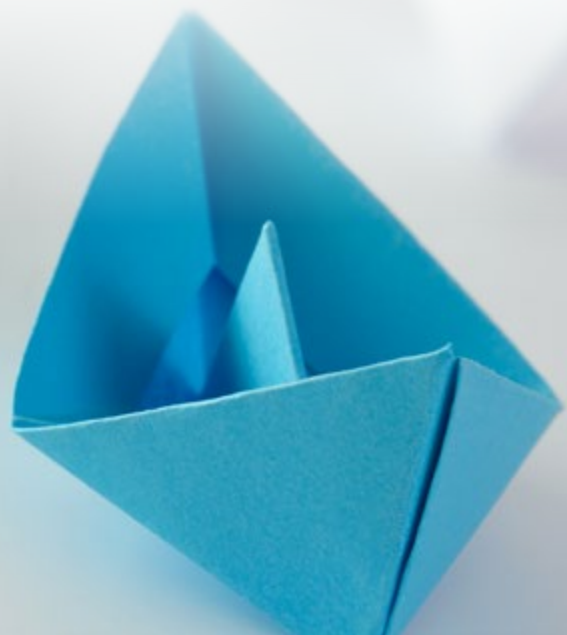
Razmislek o tem, kakšno vrednost prinaša njihov produkt, je tudi prvi nasvet Gregorja tistim, ki se obrnejo nanj. »Stopite v kontakt s potencialnimi strankami in jim poskusite prodati svojo rešitev. Z zdravo prodajo je potem lažje reševati vse druge probleme.« Kot pravi, je bil najbolj koristen nasvet, ki ga je dobil sam in se ga vedno

»Vsak uspešen poslovnež vam bo povedal, da je vsaj v določenem obdobju na svoji poslovni poti imel mentorja.« Sir Richard Branson

drži: »Stay focused – ostani osredotočen.« Prvega nasveta se spominja tudi Mark Pleško: »Še vedno se spominim prvega nasveta, ki mi ga je dal angleški podjetnik na naši strokovni konferenci, ki je leta 2001 potekala na Univerzi Stanford, kamor smo šli takoj po ustanovitvi podjetja in prepričevali dotedanje kolege, da nam dajo kak posel. Rekel je, da se od treh potencialnih poslov uresniči le eden in ko se prikaže kaka velika zadeva, se je ne smeš ustrašiti, temveč jo moraš zgrabiti.«

Mentorji tudi v bankah

Neustrašno delujejo tudi podjetniki v projektu Štartaj, Slovenija. Zmagovalci lanske sezone iz družine Fras danes priznavajo, da brez dobrih nasvetov njihovega uspeha ne bi bilo. Kot nam je zaupal Andraž Fras v pogovoru za revijo in portal Poslovno, so odličnega mentorja našli v NLB in s svojim mentorjem iz banke stkali partnerski odnos, ki se plodno nadaljuje tudi po zaključku oddaje. Čeprav tudi v banki ocenjujejo, da je družina Fras danes podjetniško dozorela, svoje poslovne ideje še vedno preverjajo skupaj z banko. Razvoj podjetja se namreč nikoli ne zaključi in kot pravi Mark Pleško, se zaradi tega tudi mentorska vloga nikoli ne konča, ampak se razvija naprej.



MENTORJI SO KLJUČ DO USPEHA

 **71 %** podjetij s seznama Fortune500 ima formalne mentorske programe

 **75 %** izvršnih direktorjev v mentorstvu vidi ključ do dosežene kariere
Vir: raziskava združenja American Society for Training and Development, zdaj Association for Talent Development

 **71 %** izvršnih direktorjev je prepričanih, da so se zaradi mentorjev izboljšali njihovi rezultati
Vir: HBR

33 % tehnoloških podjetij $\approx$ **10 %** tehnoloških podjetij
v New Yorku, katerih ustanovitelji **so imeli mentorje**, se ...v primerjavi z **ki niso imela mentorja** je uvrstilo v razred najbolj uspešnih podjetij, ...

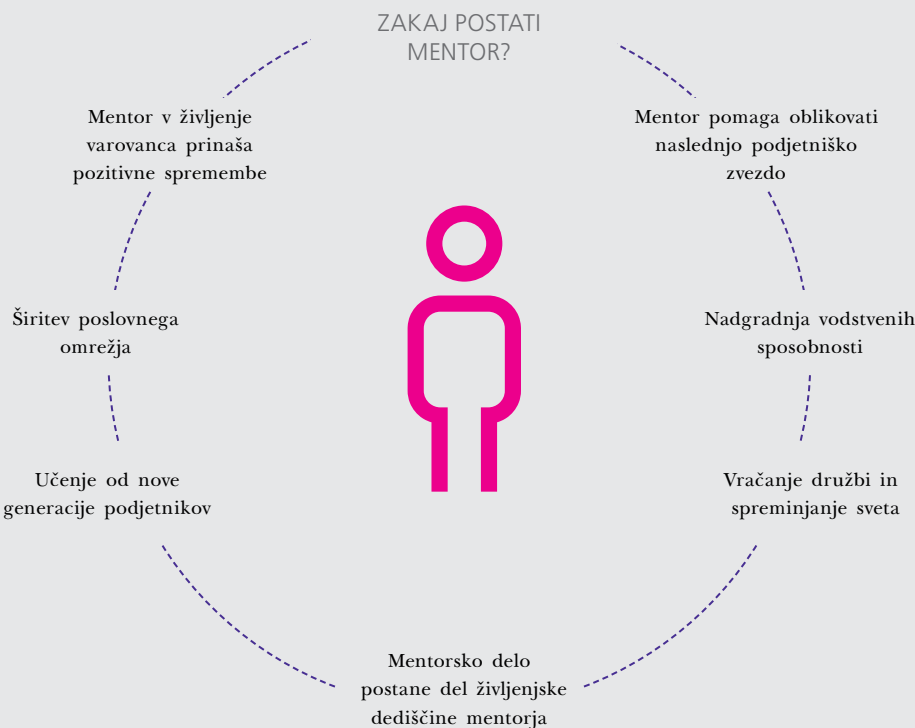
Vir: raziskava Endeavor Insights med tehnološkimi podjetji v New Yorku, ustanovljenimi med 2003 in 2013

POSLOVNA PODROČJA

na katerih ameriška že delujoča mala podjetja najpogosteje iščejo pomoč mentorjev

 **32 %** kadrovsko svetovanje  **30 %** rast poslovanja  **17 %** marketinške strategije

Vir: raziskava SCORE, največje prostovoljne mentorske mreže v ZDA



Sledi padec ... kaj pa, če ne?

Številni investicijski strokovnjaki v želji po medijski prepoznavnosti podajajo senzacionalistične napovedi o borznih zlomih in korekcijah v bližnji prihodnosti. Nekateri gredo celo tako daleč, da ne napovejo samo letnice zloma, ampak celo mesec ali dan, ko naj bi začel lomastiti finančni tornado. Posledično so vlagatelji iz dneva v dan bolj zaskrbljeni. Pa imajo omenjeni apokaliptični vedeževalci prav?

Besedilo: Primož Jagarincec, NLB Privatno bančništvo

Pošten odgovor je, da seveda nihče na svetu ne ve, kdaj se bo kaj zgodilo in ali se bo sploh zgodilo. Je pa občudovanja vreden njihov trud, ki ga v to dejavnost vlagajo. Že ugledni ekonomist Robert J. Shiller je v legendarnem delu Irrational Exuberance lepo opisal, zakaj borzni dogodki privlačijo medije, z razmahom družabnih omrežij in t. i. »fake news« pa borzni vedeževalci ponekod dobivajo kultni status. Če ne podajajo senzacionalističnih napovedi ali mnenj, potem za medije niso zanimivi, in če se v teh ne pojavljajo, potem ne obstajajo. Seveda pa ljudje največkrat svoj denar v upravljanje zaupajo »pravim« strokovnjakom – tem, ki so medijsko prepoznavni in zanimivi.

Volatilnost je naravna

Kapitalski trgi brez volatilnosti niso naraven pojav, so kot oceani brez valov. Za nekatere vlagatelje valovi, ki premikajo kapitalske trge, pomenijo priložnost v obliki nakupa podcenjenih vrednostnih papirjev. Za druge spet razlog za umik v varnejši pristan. Pomembno pa je vedeti, da za dolgoročne vlagatelje valovanje (oz. volatilnost) nima pretiranega vpliva.

Kot dolgoročni vlagatelj morate narediti bistveno manj, kakor najpogosteje mislite. Če ste seveda pred vstopom na finančni trg opravili domačo nalogo v obliki razpršenosti naložb. Ta bo bistveno pripomogla pri krmarjenju po razburkanem finančnem oceanu.

V času povečane volatilnosti na trgih adrenalina zagotovo ne manjka, vendar dolgoročnih vlagateljev ne bi smelo preveč skrbeti, predvsem pa v takih okoliščinah ni najbolje prodajati naložb. Zakaj ne? Ker je zelo verjetno, da bodo vlagatelji, tudi če se s »pravočasno« prodajo naložb izognejo papirnatim izgubam, na drugi strani prikrajšani za odboj navzgor. Ta je navadno hiter, nepričakovan in močan. Biti praktično polno investiran tudi v časih povečane volatilnosti ni nespametno, saj analize kažejo, da so donosi investorjev skoraj dvakrat višji kot pri investitorjih, ki zamudijo komaj 10 najdonosnejših dni.

Še bolj zanimivo je spoznanje, da najdonosnejši dnevi navadno sledijo 14 dni po desetih najslabših dnevih na borzi. Z drugimi besedami, obstaja precejšna verjetnost, da vlagatelji, ki odprodajo svoje naložbe v času povečane volatilnosti, zgrešijo tudi popravke navzgor. Investicijski guru Jeremy Grantham je v pismu svojim vlagateljem pred kratkim napisal, da ni bistvene razlike med tem, ali borzni trg zapustijo na primer eno leto pred njegovim vrhom ali pa na primer eno leto po njegovem vrhu. Zakaj? Če ga zapustijo prezgodaj, nas zgodovina uči, da vlagatelji ne bodo bistveno na boljšem, kot če ga sploh ne zapustijo in doživijo od časa do časa tudi borzne korekcije. Na trg vstopiti ob njegovem dnu in ga zapustiti na vrhu pa ni sposobnost, temveč gola sreča. Posledično vlagatelj v želji po najugodnejšem trenutku vstopa na trg velikokrat zgreši dobršen del

ponovne rasti tečajev. Tako je poznana borzna modrost, da investitorji izgubijo bistveno več denarja, ko se pripravljajo na korekcije, kot med samimi korekcijami.

Premikov ni mogoče napovedati

Ljudje se vedno znova sprašujemo, kaj je v nekem trenutku, praktično čez noč, povzročilo opazne spremembe v cenah različnih finančnih instrumentov. Klinična psihologa Daniel Kahneman in Mark Riepe sta ugotovila, da se dogodki, ki jih najboljši strokovnjaki niso predvideli, zdijo popolnoma logični in pričakovani, potem ko se zgodijo. Vsak dan po zaprtju borznega trga znajo mnogi »strokovnjaki« natančno razložiti gibanje delniških trgov v dnevu, ki je za nami. Vlagatelj nehoti dobi občutek, da je bila reakcija trga sila pričakovana in bi jo dober finančni svetovalec oziroma upravitelj premoženja seveda moral predvideti ter predhodno ustrezno prilagoditi premoženje v upravljanju.

Žal enodnevnih premikov bodisi v pozitivno bodisi v negativno smer ni mogoče napovedati. Še več, praktično nemogoče je natančno napovedati, kje bodo tečaji končali konec meseca ali konec leta. Morda se sliši nenavadno, vendar ravno ta kratkoročna nezmožnost natančnega napovedovanja borznih tečajev omogoča, da je povprečna realna letna donosnost dobro razpršenega portfelja delnic na dolg rok bistveno višja od drugih naložbenih razredov (obveznice, zakladne menice, depoziti, zlato).

GRAF 1

Gibanje indeksa S&P 500 v zadnjih 10 letih



Na trg vstopiti ob njegovem dnu in ga zapustiti na vrhu pa ni sposobnost, temveč gola sreča. Posledično vlagatelj v želji po najugodnejšem trenutku vstopa na trg velikokrat zgreši dobršen del ponovne rasti tečajev.

Bik vztraja, najdlje do zdaj

Uradno smo, gledano globalno, še vedno v bikovskem borznem trendu, celo najdaljšem v vsej borzni zgodovini. In kdaj se je ta do večine vlagateljev prijateljski trend začel? Takrat, ko je zadnji borzni medved izdihnil, seveda. V zadnjem medvedjem trendu smo bili priča največjemu upadu vrednosti ameriškega delniškega indeksa S&P 500 po drugi svetovni vojni; S&P 500 je med 9. oktobrom 2007 ter 9. marcem 2009 izgubil kar 57 % svoje vrednosti. Najbolj zanimivo pa je, da se je borzni vzpon začel ravno takrat, ko smo v medijih brali novice o propadanju bank, težavah držav in rekordnih izgubah na borzah. Lahko si predstavljate, da je bil sentiment oziroma razpoloženje med investitorji takrat na rekordno nizki ravni, sledilo pa je eno najdonosnejših borznih desetletij.

Čeprav kratkoročni nihaji delniškega trga nimajo nobene sporočilne vrednosti za dolgoročnega vlagatelja, je pomembno, da ta razume, da višja donosnost delniških naložb (oz. bolj tveganih naložb na splošno) v primerjavi s stereotipno varnimi naložba-

mi izvira ravno iz večjega predvsem kratkoročnega nihanja. Veliki kratkoročni nihaji namreč niso nekaj, česar se mora investitor dolgoročno bati in kar mora preprečevati; ravno nasprotno, ti veliki kratkoročni nihaji odvrčajo nekatere vlagatelje (tiste s kratkoročnimi finančnimi cilji in tiste z dolgoročnimi, ki tega članka ne bodo brali) in s tem poskrbijo, da je pričakovana dolgoročna donosnost delniških naložb še višja, saj se enake koristi razdelijo med manj vlagateljev.

Trenutno je na Amazonu na voljo kar 56.656 knjig z več kot tremi milijardami zapisanih besed, ki vlagateljem pomagajo pri upravljanju osebnih financ in investiranju. Praktično nemogoče bi bilo vse to gradivo prebrati. Morda pa bi lahko večino zapisanega za uspešno krmarjenje med večino finančnimi čermi lahko strnili v naslednjih nekaj besed: delajte veliko, upravljajte malo, investirajte dolgoročno in seveda razpršeno. Zgodovina nas uči, da uspeh ne bo izostal. Predvsem pa se zavedajte, da so spremembe cen vrednostnih papirjev najbolj normalen pojav na kapitalskih trgih.





Najpomembnejša je strateška alokacija premoženja

Za mnogo ljudi predstavljajo finančni presežki enega izmed pomembnih življenjskih ciljev, saj pomenijo finančno neodvisnost in varnejšo prihodnost v materialnem smislu. Hkrati pomeni (večje) finančno premoženje za posameznika tudi precejšen izziv. Namreč, kako in kje presežna denarna sredstva plemenititi oz. katere finančne instrumente izbrati, da bodo finančni cilji posameznika uresničeni, hkrati pa bo imel miren spanec.

Besedilo: David Melihen, namestnik direktorice NLB Privatnega bančništva

Prevečkrat smo priča situacijam, ko se posameznik brez zadostnega znanja in/ali informacij in/ali izkušenj odloči, da bo presežna sredstva vložil v določen vrednostni papir, velikokrat kar v konkretno delnico. Verjetno ni treba posebej poudarjati, katera delnica je v slovenskem prostoru, predvsem med manj izkušenimi in premalo informiranimi vlagatelji, med zanimivejšimi. Vendar je tovrsten pristop pri investiranju popolnoma neustrezen, kar potrjujejo študije in tudi finančni strokovnjaki, ki se ukvarjajo z upravljanjem (finančnega) premoženja.

Strateška alokacija premoženja

Kar nekaj raziskav, opravljenih v zadnjih desetletjih, dokazuje, da na dolgoročno uspešnost vlaganja najbolj vpliva t. i. strateška alokacija premoženja. Gre za odločitev, kako finančno premoženje razporediti med različne naložbene razrede: delnice, finančne instrumente s fiksnim donosom (npr. obveznice) in instrumente denarnega trga skupaj z denarnimi sredstvi. Z ustrezno razpršitvijo se dolgoročno lahko za-

gotovi optimalno razmerje med donosnostjo finančnega premoženja in tveganjem, povezanim s tovrstnim premoženjem. Po drugi strani izbira posamezne delnice in »pravičen« čas nakupa/prodaje vrednostnega papirja k dolgoročni uspešnosti vlaganja doprinese bistveno manjši delež, kar je v neskladju s prepričanjem prenekaterih manj poučenih in izkušenih vlagateljev.

Seveda se strateška alokacija premoženja med posamezniki lahko bistveno razlikuje, saj je njena sestava odvisna od več dejavnikov. Poleg finančnega stanja, finančnih ciljev in starosti vlagatelja so zelo pomembni tudi odnos posameznika do tveganja, povezanega s finančnimi instrumenti, in njegova pričakovanja glede donosnosti. Tako si mlajši vlagatelj zaradi zakonitosti na kapitalskih trgih lahko »privošči« bolj tvegane in posledično bolj donosne naložbe, starejši vlagatelj pa bo zaradi drugačnih ciljev in odnosa do tveganja večji delež finančnega premoženja vlagal v varnejše naložbe z nižjo pričakovano donosnostjo. Pri oblikovanju ustrezne strateške alokaci-

je premoženja se je smotrno obrniti na strokovnjaka. Privatni bančniki v NLB na podlagi ustreznega poznavanja stranke in njenega profila oblikujejo naložbeno strategijo, ki vsebuje za stranko ustrezno alokacijo premoženja.

Taktično prilagajanje

Znano je, da se situacija na kapitalskih trgih neprestano spreminja in te spremembe je smiselno do določene mere upoštevati pri dolgoročnem investiranju. Z uporabo t. i. taktične alokacije premoženja se ciljni deleži posameznih naložbenih razredov nekoliko prilagodijo, skladno s pričakovanji na kapitalskih trgih. Tako je smiselno v obdobju naraščajočih obrestnih mer denimo delež obveznic nekoliko znižati, v časih višje pričakovane inflacije pa povečevati delež delniških naložb. Velikost začasne spremembe ciljnih deležev je seveda spet odvisna od lastnosti posameznega vlagatelja. Ustreden nasvet glede tovrstne alokacije vam pri NLB omogočamo privatni bančniki in tudi drugi strokovnjaki s področja finančnih trgov.

Taktična alokacija premoženja je nekoliko pomembnejša v obdobjih, ko gre za večje spremembe cen finančnih instrumentov, kar se po navadi zgodi v kriznih letih in obdobjih visoke gospodarske rasti. Ker je popolnoma nemogoče napovedati idealen trenutek za nakupe in prodaje finančnih instrumentov, je pomembno, da se vlagatelj dolgoročno drži strateške/taktične alokacije premoženja, da je torej discipliniran pri dolgoročnem vlaganju premoženja in se v čim bolj skuša izogniti čustvenim naložbenim odločitvam, ki se po navadi izkažejo za napačne.

Za vlaganje je primeren vsak trenutek
V času zniževanja cen finančnih instrumentov, predvsem delnic, smo vlagatelji žal preveč zadržani ali celo panični, v času rastočih cen pa preveč agresivni, optimistični ali celo evforični. Posledica prve situacije je, da se vlagatelj odpoveduje dolgoročnemu potencialnemu donosu, ki ga prinašajo bolj donosni naložbeni razredi (npr. delnice), posledica druge situacije pa je mnogokrat previsoka (povprečna) nakupna cena finančnega instrumenta. Z vidika discipliniranega dolgoročnega vlaganja je

tako vsak trenutek primeren trenutek za vlaganje, vprašanje pa je, kolikšen delež premoženja vložiti v posamezni naložbeni razred. Se je torej smotrno popolnoma umakniti s kapitalskih trgov v »pravem« trenutku? Tveganje napačnega trenutka vstopa lahko do neke mere zmanjšamo s strategijo postopnega vlaganja finančnih presežkov tako, da sukcesivno vlagamo v isti finančni instrument nominalno enake zneske.

Kar nekaj raziskav, opravljenih v zadnjih desetletjih dokazuje, da na dolgoročno uspešnost vlaganja najbolj vpliva t. i. strateška alokacija premoženja.

Kako sestaviti portfelj?
Z realizacijo strateške (in taktične) alokacije se premoženje razdeli med različne naložbene razrede. Z razpršitvijo premoženja dosežemo nižje tveganje, saj je korelacija med spremembami cen teh premoženj niž-

ja od 1, kar pomeni, da se njihove tržne vrednosti ne spreminjajo po isti stopnji in/ali isti smeri. Naložbeno tveganje se dodatno zniža z razpršitvijo premoženja tudi znotraj posameznega naložbenega razreda. Tako se vlagatelj sooči z naslednjim izzivom, povezanim z vlaganjem presežkov v finančne instrumente.

Če se osredotočimo na naložbeni razred delnic, je pred vlagateljem dilema, ali bo kupoval posamezne delnice, ali je zanj bolj smotrno razmišljati o delniških vzajemnih skladih ali o individualnem delniškem portfelju, ki ga upravlja upravljavec premoženja. Privatni bančnik NLB skladno z naložbeno strategijo posamezni stranki nudi popolno podporo za lažjo odločitev, finančni analitiki in upravljavci premoženja družbe NLB Skladi pa strankam ponudijo investicijski nasvet ter upravljajo individualni portfelj stranke in delniške vzajemne sklade. Zaradi ugodnejše davčne obravnave so ena izmed zanimivih delniških naložbenih produktov naložbena življenjska zavarovanja družbe NLB Vita.

Individualno upravljanje

Med omenjenimi naložbenimi možnostmi je smotrno izpostaviti, da je predvsem za vlagatelje z višjimi finančnimi presežki storitev upravljanja individualnega portfelja (t. i. gospodarjenje s finančnimi instrumenti) ena izmed primernejših odločitev. Gre za portfelj finančnih instrumentov posamezne stranke, ki jih upravlja strokovno usposobljen upravljavec premoženja, skladno z naložbeno politiko, ki upošteva značilnosti stranke in njene posebne zahteve ali želje. Upravljavec premoženja dnevno spremlja dogajanja na kapitalskih trgih, tako v Sloveniji kot v tujini, in to upošteva pri upravljanju naložb, ki sestavljajo portfelj posamezne stranke. Z veseljem je vedno na voljo za pogovor s stranko, s čimer se vzpostavlja še bolj poglobljen in dolgoročen odnos, ki lahko pomembno vpliva na dolgoročno uspešnost vlaganja, saj se z boljšim poznavanjem lastnosti strank lahko oblikuje portfelj, ki v čim večji meri upošteva njene individualne cilje, želje, pričakovanja in odnos do tveganja.

Ves čas sledite ciljem

Preden se vlagatelj poda na izredno za-

nimivo in pestro pot vlaganja sredstev v finančne instrumente ali naložbene produkte, bi moral opraviti ustrezno domačo nalogo. Ta se začne z oblikovanjem njemu ustrezne strateške alokacije premoženja. Gre za daleč najpomembnejši korak pri dolgoročnem vlaganju finančnih presežkov posameznika. Z ustrezno taktično alokacijo se ciljni deleži naložbenih razredov, opredeljenih s strateško alokacijo premoženja, v manjši meri prilagajajo (večjim) spremembam, ki smo jim priča na finančnih in kapitalskih trgih.

Pri dolgoročnem vlaganju je smotrno biti čim bolj discipliniran, slediti ciljnim deležem in se izogibati čustvenim odločitvam ter se zavedati dejstva, da je ujeti pravi trenutek za vlaganje oz. umik iz (posameznih) naložb, zgolj sreča. Ob ustrezni podpori in sodelovanju s finančnimi strokovnjaki je finančne cilje doseči lažje, saj ustrezni nasveti ob pomembnejših naložbenih odločitvah lahko pomembno vplivajo na dolgoročno uspešnost celotnega finančnega premoženja posameznika tako v smislu donosnosti kot uravnavanja tveganja.

Pri dolgoročnem vlaganju je smotrno biti čim bolj discipliniran, slediti ciljnim deležem in se izogibati čustvenim odločitvam ter se zavedati dejstva, da je ujeti pravi trenutek za vlaganje oz. umik iz (posameznih) naložb zgolj sreča.



Ciljni portfelj vlagatelja z naložbeno strategijo uravnotežene rasti glavnice			
Delež	Naložbeni razred	Finančni produkt	Osnovne lastnosti
10%	Denarna sredstva	• denar na osebнем in varčevalnem računu	• denar za sprotne potrebe in varnostna rezerva, • ni plemenitenja, • zmanjševanje realne vrednosti zaradi inflacije
45%	Obvezniški produkti	• individualni portfelj obveznic, ki ga upravlja strokovnjak, • obvezniški podsklad, • posamezna obveznica, • depozit	• naložba z namenom plemenitenja premoženja, • nižje tveganja in nižji pričakovani donos, • denarni pritoki (kupon)
45%	Delniški produkti	• individualni portfelj delnic, ki ga upravlja strokovnjak, • delniški podsklad, • delnica podjetja	• naložba z namenom plemenitenja premoženja, • višji pričakovani donos in višje tveganje, • zaščita pred inflacijo, denarni pritoki (dividenda)

Družbeno odgovorno investiranje

Raziskave¹ kažejo, da več kot 80 odstotkov t. i. milenijcev (rojenih med sredino 80. in koncem 90. let prejšnjega stoletja) in več kot 70 odstotkov žensk meni, da je treba pri odločitvi o varčevanju v vzajemnih skladih poleg donosa in tveganja upoštevati tudi družbeno odgovorne dejavnike. Po nekaterih ocenah naj bi milenijci v prihodnjih 50 letih podedovali do 30.000 milijard ameriških dolarjev² premoženja, kar bi lahko precej vplivalo na razvoj družbeno odgovornega investiranja.

Besedilo: mag. Matej Mazi, CEA samostojni upravitelj premoženja, NLB Skladi

Poudariti je treba tudi dejstvo, da so vlagatelji v družbeno odgovorne sklade precej bolj zvesti od običajnih vlagateljev, saj si želijo dejavneje sodelovati pri preobrazbi trenutnega globalnega politično-ekonomskega sistema v dolgoročno okoljsko in socialno vzdržni sistem. Ker trenutno ni drugih podobnih alternativ, je smiselno predpostaviti, da bodo imeli vlagatelji manjši motiv oziroma razlog po prenosu sredstev v druge naložbene kategorije.

Družbeno odgovornih skladov je vse več Ameriški forum za vzdržno in odgovorno investiranje ocenjuje, da je danes v ZDA petina vseh vzajemnih skladov vsaj delno upravljanih po družbeno odgovornih načelih. Da je družbeno odgovorno investiranje tržno zanimivo, potrjuje tudi dejstvo, da je ameriška investicijska banka Goldman Sachs do konca leta 2016 v družbeno odgovornih skladih upravljala prek 10 milijard ameriških dolarjev, še dodatnih 70 milijard pa v vzajemnih skladih, ki uporabljajo t. i. negativno selekcijo oziroma ne investirajo v družbe, ki poslujejo na področju vojaške industrije, tobačne industrije ali industrije alkoholnih pijač. Po podatkih družbe Morning star je bilo samo v ZDA leta 2017 ustanovljenih 40 novih družbeno odgovornih skladov, katerih število se je povečalo na 235, skupna vrednost sredstev v upravljanju pa se je povzpela na približno 95 milijard ameriških dolarjev.

Družbeno odgovorno investiranje nekoč ...

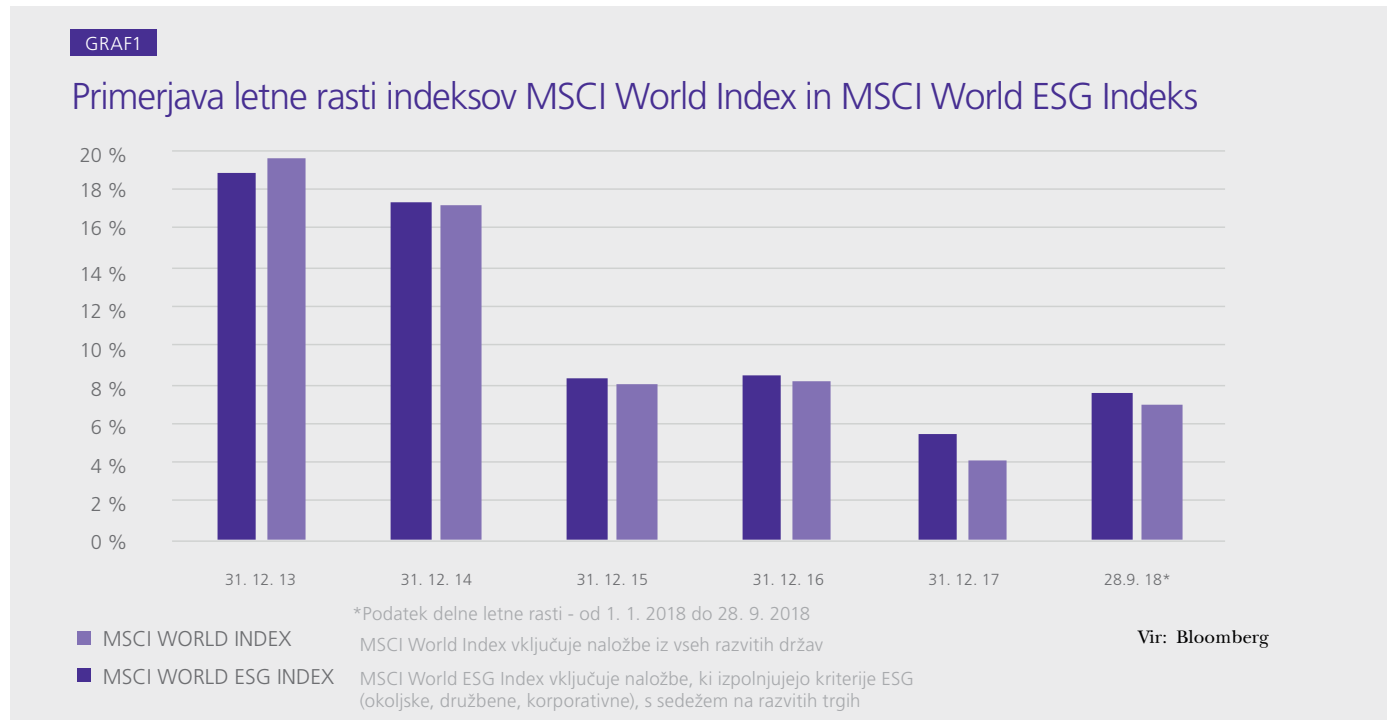
Začetki družbeno odgovornega investiranja segajo v 18. stoletje, ko so bile v ospredju predvsem pravice delavcev in potrošnikov. Sčasoma se je z rastjo okoljske in družbene ozaveščenosti definicija družbene odgovornosti razširila in zdaj upošteva tudi vpliv poslovanja podjetij na varovanje okolja in družbo kot celoto. Čeprav podjetja z zviševanjem standardov povečujejo stroške poslovanja in je nabor družbeno odgovornih podjetij manjši zaradi izločitve nekaterih panog in posameznih podjetij, empirične študije nakazujejo, da se vlagatelji v družbeno odgovorne vzajemne sklade ne odrekajo donosnosti.

Koncept družbene odgovornosti je bil najprej osredotočen predvsem na pravice delavcev in deloma tudi potrošnikov. Leta 1758 je na primer krščansko gibanje Prijetelji (angl. Quakers) na letnem srečanju v Filadelfiji svojim članom prepovedalo sodelovanje v trgovini s sužnji in tako začelo promovirati pravice vseh delavcev. V približno enakem obdobju je John Wesley, eden od ustanoviteljev protestantskega gibanja metodizem, v eni izmed svojih tez zapisal, da posameznik ne sme škoditi sočloveku z investiranjem v družbe, ki ogrožajo zdravje delavcev, denimo v kemično industrijo. Sčasoma je družbeno odgovorno investiranje z negativno selekcijo iz nabora potencial-

nih naložb izločilo tudi družbe, ki so se ukvarjale s proizvodnjo orožja, tobaka in alkohola.

V novejši zgodovini je družbeno odgovorno investiranje dobilo zagon v 60. letih prejšnjega stoletja. Takrat se je v ZDA začela kulturna revolucija, ki je v ospredje potiskala predvsem pravice žensk in črnškega prebivalstva. Posledično so bile pri družbeno odgovornih investitorjih zaželenne investicije v podjetja, ki niso diskriminirala glede na spol ali raso. Z začetkom vojne v Vietnamu so se dodatno povečevali pritiski na obrambno industrijo. Leta 1972, ko je po medijih zakrožila slika 9-letne deklice Phan Thi Kim Phuc, ranjene v napadu z napalmom, je družbeno odgovorna javnost obrnila hrbet družbi Dow Chemical, odgovorni za izdelavo napalma, in drugim orožarskim družbam, ki so se okoriščale na račun vietnamske vojne.

V 70. in 80. letih je več ameriških institucionalnih investorjev odprodalo delnice družb, ki so poslovale v Južni Afriki, in s tem obsodilo apartheid. Tako so pripomogli k ozaveščanju zainteresirane javnosti o razmerah v Južnoafriški republiki, kar je nekoliko pripomoglo k povečanju pritiskov in posledični odpravi apartheida.



... in danes

Ob prelomu tisočletja se je pozornost javnosti preusmerila tudi na okoljske teme, še zlasti na problematiko t. i. globalnega segrevanja in onesnaževanja (Exxon Valdez). Družbeno odgovorni vlagatelji so tako začeli vse bolj podpirati tudi dolgoročne okoljske projekte in družbe, ki so minimizirale svoj vpliv na okolje. Z vse bolj učinkovitimi medijskimi kanali, prek katerih je postalo opozarjanje na škodljive poslovne prakse in slabo korporativno upravljanje bolj preprosto, pa je družbeno odgovorno investiranje dodalo tudi vidik kakovostnejšega upravljanja družb, denimo raznolikosti v upravad družb.

Donosnost ni nižja od klasičnih skladov

V NLB Skladih že od leta 2012 v analitskem procesu upoštevamo transparentnost družb glede okoljskih, družbenih in korporativnih dejavnikov. Glede na vedno večje povpraševanje po družbeno odgovornih produktih in v povezavi z dejstvom, da empirične študije ne kažejo nižje donosnosti družbeno odgovornih skladov v primerjavi s klasičnimi, smo se odločili, da ponudimo tudi vzajemni podsklad, prek katerega lahko stranke varčujejo za svoje finančne cilje, pri tem pa hkrati vplivajo na globalno višjo kakovost življenja.

Izbor naložb

Sredstva podsklada NLB Skladi – Družbeno odgovorni razviti trgi delniški so tako zaradi višje družbene odgovornosti podjetij iz razvitih držav kot večje zanesljivosti podatkov investirana izključno na razvite trge, panožna sestava podsklada pa praviloma sledi panožni strukturi ameriškega in evropskega gospodarstva. Pri izbiri naložb sicer zasledujemo strategijo izbora najboljših predstavnikov panoge, vendar šele

po tem, ko predhodno opravimo negativno selekcijo. Tako iz naložbenega nabora podsklada najprej izločimo vsa podjetja iz naftne in orožarske industrije, cestnega transporta, rudarske industrije, tobačne industrije in alkoholnih pijač. Hkrati tudi znotraj posameznih panog izbiramo z uporabo analitskih priporočil družb Sustainalytics in RobecoSAM le med tistimi družbami, ki so nadpovprečno ocenjene na področju družbeno odgovornega poslovanja. Podsklad NLB Skladi – Družbeno odgovorni razviti trgi delniški pomembno dopolnjuje ponudbo družbe NLB Skladi. Vlagatelji imajo možnost, da prihranke ustrezno razpršijo, dodatno pa z varčevanjem v podskladu NLB Skladi – Družbeno odgovorni razviti trgi delniški prispevajo k dolgoročno vzdržnemu okoljskemu in družbeno odgovornem poslovanju.

Družbe, vključene v podsklad NLB Skladi – Družbeno odgovorni razviti trgi delniški, imajo torej nadpovprečno pozitiven odnos do okoljskih, družbenih in upravljavskih vidikov. Ena takih je družba Schneider Electric, katere družbeno odgovorno ravnanje prikazujemo v okvirju.

Kot je nekoč dejal znani poslovnež Henri Ford: »Nobena družba ne bo preživela brez dobička. A če bo skrbela zgolj za to, sploh ne bo preživela.«

¹ The Appeal of Sustainable Investing, Morning Star, december/ januar 2018

² The "Greater" Wealth Transfer, Accenture 2015

³TheSchneider Sustainability Impactbarometer

⁴ www.UNGlobalCompact.org

PRIMER PODJETJA

Družbeno odgovorno ravnanje družbe Schneider Electric

Kako se pozitiven odnos do okoljskih, družbenih in upravljavskih vidikov kaže v praksi, lepo prikazuje primer družbe Schneider Electric³. Družba je od leta 2012 z optimalnejšo rabo električne energije uspela porabo energije znižati za 20 %, hkrati pa se je ob koncu leta 2017 zavezala, da bo do leta 2020 80 % vse porabljene električne energije pridobila iz obnovljivih virov. V ta namen so med drugim postavili sodobne fotovoltaične sisteme na Kitajskem, Tajskem in v Indiji. Dejavnosti so tudi na področju odpadkov in so na primer samo v prvi polovici letošnjega leta reciklirali in ponovno uporabili za štiri Eifflove stolpe kovin. Družba je začela redno izvajati tudi kontrolo dolgoročno vzdržnega poslovanja svojih dobaviteljev. V letošnjem drugem četrtletju je družba Schneider Electric preverila skladnost poslovanja 37 od skupno 300 dobaviteljev, v

prihodnjih četrtletjih pa želi število pregledov še povečati. Izpostaviti je treba tudi skrb za zaposlene, saj je vsak zaposleni upravičen do 12 ur izobraževanj letno, 90 % vseh zaposlenih ima postavljene individualne karijerne cilje, 95 % vseh zaposlenih pa živi v državah, zavezanih doseči enakost osebnih prejemkov za enako opravljeno delo. Skrb do lokalnega okolja izkazujejo tudi prek prostovoljstva, saj so v prvem letošnjem četrtletju zaposleni v družbi opravili 1.665 dni, v drugem pa 7.258 dni prostovoljnega dela na različnih področjih. Glede na povedano ni presenetljivo, da je bil predsednik družbe imenovan v upravo pobude United Nations Global Compact⁴, katere primarni cilj je spodbujati družbe k spoštovanju človekovih pravic, enakemu obravnavanju zaposlenih, varstvu okolja in tudi boju proti korupciji.



»Včasih smo od potencialnih članov slišali, da naših storitev ne potrebujejo, ker sami »poguglajo« vse. Danes tega skoraj ni več, saj se zavedajo, da vsega ne morejo sami.«

Vsega ne moreš »zguglati« sam

Ko je Katarina Larisa Ham 2011 prevzela vodenje Quintessentially Adriatic, je orala ledino v regiji, pa tudi globalno so bile storitve concierge kot samostojna dejavnost še nove. Danes je dejavnost družbe širša. Upravljajo življenjski slog svojih članov in članic, potrebo po tovrstnih storitvah pa prepoznava vse več ljudi – uspešnih ljudi, ki se zavedajo vrednosti svojega časa in želijo živeti polno. To jim omogočajo osebni izšolani asistenti oziroma lifestyle managerji. Kakšna je pravzaprav njihova vloga in kako vodenje podjetja oblikuje njeno življenje, sva z Laro odkrivali v pogovoru v ljubljanskem hotelu Antiq Palace, enem od dobaviteljev mreže Quintessentially.

Besedilo: Sabrina Slak Foto: Nejc Lasič

Za vami je zanimiva karierna pot. Sama vas najbolj poznam kot direktorico tržnega komuniciranja in odnosov z javnostmi v Mobitelu, vendar ste že prej gradili uspešno kariero. Kako vas je pripravila na današnjo vlogo?

Verjetno sem imela veliko srečo, da sem po zaključenem študiju kot štipendistka ameriške vlade imela možnost pridobiti izkušnje in šolanje tudi v tujini. V okviru izobraževanja na University of San Diego in na Columbi v Chicagu sem se lahko udeležila demokratske in republikanske nacionalne konvencije. Tam sem začela spoznavati osnove protokola in PR-a, ki je bil takrat pri nas še v povojih. Kot pripravnica sem delala pri Boston Globu, pozneje na Capitol Hillu, v instituciji Washington Center sem sodelovala v prvi kampanji predsednika Clintona in nato na inavguraciji. Po vrnitvi v Slovenijo so bile dragocene izkušnje v kabinetu takratnega predsednika vlade, dr. Janeza Drnovška. Njegova šola je bila ena najtežjih, kar jih mlad človek lahko izkusi, njegovo znanje, ki ga je prenašal na nas, pa neprecenljivo. Brez teh izkušenj verjetno nikoli ne bi imela možnosti kandidirati na mesto vodje službe za komuniciranje in odnose s strankami v Mobitelu in pozneje, leta 2006, ne bi imela poguma odpreti lastnega podjetja za poslovno svetovanje.

Od kdaj pa vodite Quintessentially Adriatic?

Podjetje sem prevzela decembra 2011, kar mi je bil takrat popolnoma nov izziv. Storitve concierge lifestyle so bile nekaj tako novega, kot je bil nov PR dobrih deset let pred tem.

Novega v našem prostoru ali v svetu?

Glede na to, da je bila družba Quintessentially ustanovljena leta 2000 v Londonu in je imela takrat le nekaj podjetij v tujini – danes pa jih imamo v več kot 60 državah po svetu – je bil to nov začetek ne samo v jadranski regiji in na Balkanu, ampak v vsej vzhodni in srednji Evropi, pa tudi na drugih celinah, kamor se je mreža v tistem času še širila.

Ker je dejavnost mlada, jo še slabo poznamo. Še preden sva začeli pogovor, ste me opozorili, da je vaša dejavnost širša od storitev concierge. Kaj so pravzaprav vaše storitve?

Quintessentially je največkrat nagrajeni lifestyle klub, edini globalni klub take vrste na svetu, ki 24 ur na dan vse dni v letu skrbi za izpopolnjen življenjski slog svojih članov.

Lahko bi rekli, da gre za storitve, ki se oblikujejo okoli uporabnika, za usmerjenost k uporabniku v najčistejši obliki.

Tako je, naše storitve so popolnoma tailor-made, to so storitve prilagojene vsakemu članu posebej, kajti le tako lahko v popolnosti izpolnjujemo njihove želje in povpraševanja. Z vsakim članom se osebno srečamo in ga poskušamo spoznati do podrobnosti. Poznamo rojstne dneve in obletnice v njegovi družini, vemo, kakšno hrano ima rad, s čim se ukvarja, s katerimi športi se ukvarja, kam rad potuje, ali ima bolno mamo, ki potrebuje zdravljenje. Pokrivamo namreč vse vidike življenja posameznega člana, tako privatnega kot poslovnega.

V bistvu poznate potrebe posameznika tako dobro, kot je Steve Jobs poznal potrebe trga. Tako kot on prepoznate potrebe ljudi, še preden se sami zavejo, da to sploh potrebujejo.

Lahko bi tako rekli, zelo dobra primerjava.

Kdo pa so vaši člani?

Lastniki podjetij, uspešni posamezniki in posameznice, zelo zaposleni ljudje, ki se zavedajo, da se svet na globalni ravni razvija hitro, in zato potrebujejo asistenco za upravljanje svojega življenjskega sloga. Ljudje, ki se zavedajo vrednosti svojega časa in potrebujejo pomoč pri uresničevanju svojih zasebnih in poslovnih potreb ter pri osebнем pozicioniranju, pri osebнем marketingu.

Omenili ste, da se družba hitro razvija. Predvidevam, da raste tudi število članov. Kaj je razlog za to?

Rast je gotovo povezana z vse boljšim gospodarskim stanjem držav, v katerih živimo, in tako s finančnim položajem posameznikov. Menim tudi, da so vse storitve, ki jih ponujamo v kateremkoli podjetju, vse bolj prilagojene posamezniku. Hkrati pa so ljudje vse bolj ozaveščeni, izobraženi. Včasih smo od potencialnih članov pogosto slišali, da naših storitev ne potrebujejo, ker sami »poguglajo« vse karte, hotele ali to zanje stori tajnica. Danes tega skoraj ni več, saj se zavedajo, da vsega ne morejo sami. Člani se poleg tega zavedajo, da tako kot tajnica poskrbi za službene zadeve, za urejanje zasebnih poskrbi lifestyle manager. Ki pa je lahko tudi desna roka poslovne sekretarke in ji pomaga organizirati poslovna potovanja.



Bi lahko rekli, da se vse več posameznikov zaveda vrednosti prostega časa?

To je naslednji pomemben razlog, da. Mi imamo lep izrek: »We save time and money«. Vsi smo za nekaj specializirani. Profesionalni fotograf bo gotovo našel fotoaparatus spletu dosti hitreje kot jaz, ker ne vem niti dobro, kaj iskati. In ko fotoaparatus najdem, ni nujno, da bo to zame najboljša izbira. Specializirani strokovnjaki za ponudbo v naši mreži gotovo lažje najdejo res najboljše za naše člane, kar je v danem trenutku mogoče dobiti.

Drug dejavnik je prihranek denarja.

Tako je. Ker smo globalni, lahko zagotovimo boljše ponudbe in pogoje. Od vseh hotelov najvišjih kategorij, ki so naši dobavitelji, zahtevamo posebne ugodnosti za naše člane. To so lahko najboljše razpoložljiva soba, najboljše razpoložljiva cena, brezplačen zajtrk, nadgradnja storitve glede na razpoložljivost ipd.

Kaj pa člani najbolj cenijo?

Mislím, da najbolj cenijo popolno prilagoditev njím. To, da takrat, ko nas pokliče polno zaposlena ženska, ki vodi tri podjetja, in pove, da potuje v Boston, mi točno vemo, katere hotele in restavracije ima rada, kakšne so njene navade. Ni ji treba izgubljati besed, mi pa vseeno poskrbimo za to, da bo njeno potovanje v Boston uspešno in hkrati izpolnjujoče. Cenijo asistenco, to, da nas res lahko pokličejo kadarkoli in jim priskočimo na pomoč. Povedala vam bom en primer. Na silvestrovo, ko smo se z družino pripravljali na

»Tako kot tajnica poskrbi za službene zadeve, za urejanje zasebnih poskrbi lifestyle manager.«

praznovanje novega leta, me je poklical član, ki je imel prometno nesrečo. Seveda imajo vsi zavarovanje z asistenco, a zakaj pokličejo nas? Ker sem točno poznala pričakovanja člana, smo mu lahko takoj organizirali šoferja, ki je prišel ponj, vlečno službo, ki je avto odpeljal na servis najbližje destinaciji, kamor je bil namenjen, poklicali servis in se dogovorili, da so kljub praznikom pričakovali njegov avto, hkrati pa mu našli popolnoma enako nadomestno vozilo, s katerim se je po svojih prvotnih pričakovanjih pripeljal v hotel in skoraj ni občutil, da se mu je zgodila nesreča.

Vi osebno skrbite za člane?

Za elitne člane da.

In ste vedno dostopni, za vas ni prostega časa?

Od decembra 2011 nikoli nisem imela počitnic ne praznikov v pravem pomenu besede, da bi se lahko stoođstotno odklopila. To je v bistvu davek, ki ga plačuješ, a če si znaš organizirati privatno življenje in če družino naučiš, da to spoštuje, potem to ni tak problem. Ni mi treba sedeti v pisarni, da sprejemam tak klic, ko pa ga, moram biti pripravljena, da takoj odreagiram. To je tisto, kar naši člani najbolj cenijo.

Katere želje pa najpogosteje izpolnjujete?

Najprej morate vedeti, da ima krovna družba 30 sestrskih podjetij, ki skrbijo za posamezna področja - od potovanj, izobraževanj, nepremičnin, zdravja, do vin, umetnosti, širina je res velika. Vsako od teh podjetij zaposluje strokovnjaka prav za to področje, zahtevki se razdelijo mednje. Največ prošenj pa imamo za rezervacijo hotelov, restavracij, nočnih klubov, nakup muzejskih, galerijskih vstopnic. Zakaj? Naši člani so se navadili, da jim ni treba stati v vrsti za vstopnice. Lahko nas pokliče član, ki gre za tri dni v Amsterdam, in mu uredimo vse vstopnice po želenem urniku ter mu jih dostavimo v hotel ali po e-pošti.

V vašem podjetju skrbite za ponudbo v regiji?

Skrbimo za vse člane, ki pridejo v regijo, hkrati pa imamo pravicu pridobivati člane iz regije, ki jim pomagamo pri upravljanju življenjskega sloga. Večji del, 90 odstotkov naših storitev zanje, je asistenco, ko potujejo v tujino. Če kdo potuje v Peru in potrebuje restavracijo, za katero je trimesečna čakalna doba, rezervacije ne more urediti sam, mi pa lahko. Lahko priskrbimo vstopnico za ekskluzivno modno revijo, na primer za Victoria's Secret, ki jih kot posamezniki sploh ne morejo dobiti, ne glede na denar, ki bi ga plačali. Omogočamo torej dostop do vstopnic.

Koliko pa je tujih članov, ki pridejo v našo regijo? Jim lahko ponudimo kakovostno storitev?

Mislím, da lahko in da se ponudba iz leta v leto izboljšuje, narašča pa tudi število članov, ki prihajajo v Slovenijo in na Hrvaško ter se vračajo zadovoljni. Turizem Ljubljana ima, denimo, v ponudbi jutranji jogging z ogledom Ljubljane. Ta storitev se mi zdi prav zanimiva in takih je vse več. Danes turizem ni le hotel, ampak doživetje. To je lahko kulinarično, športno, nekaj drugečnega, nadgradnja osnovnih storitev. Seveda nam še marsikaj manjka, a me veseli, da je prihodnja strategija razvoja turizma osredotočena na butični turizem, ker je tu še veliko prostora za razvoj ponudbe in storitev.

Ste odlični poznavalci ponudbe v Sloveniji. Kam greste na dobro večerjo sami, kaj bi lahko priporočili?

Mi smo gurmanska družina. V Sloveniji gremo zelo radi v gostilno Vovko v Ratežu pri Otočcu. Radi gremo v Zemono, pa v Pikol v Novi Gorici.

Skrbite za prosti čas svojih članov. Kaj pa vaš prosti čas? Ugotovili sva, da stoođstotno prostega časa nimate, pa vseeno, kaj najraje počnete, ko ne skrbite za člane?

Zelo rada berem, da si misli preusmerim s službe na kaj drugega, rada gledam filme, v družini smo tudi filmofili. Rada potujem, če se le da.

Kaj pa je vaša sanjska destinacija?

Želim si obiskati rt Ognjene zemlje in opazovati orke, delfine v miru narave. Rada bi šla z ladjo National Geographica na izobraževalno križarjenje na severni tečaj. Drugače so moje sanjske počitnice kjerkoli v Italiji, v Provansi, Franciji na splošno, Portugalska, Baleari, Azori. Želim si potovati po dolini Napa in obiskati lastnike vinogradov, proizvajalce vin. Iz enakega razloga bi šla tudi v Čile in Mendozo.

Kaj je za vas kakovostno življenje?

Da imaš čas za prijatelje, družino. Da imaš prosti čas. Da so v družini vsi zdravi, da imaš možnost poslati otroke na najboljše šolanje.



»Največ prošenj imamo za rezervacijo hotelov, restavracij, nakup vstopnic. Zakaj? Člani so se navadili, da jim ni treba stati v vrsti za vstopnice.«

Pomoč pri šolanju otrok je pomembna tudi vašim članom, kajne?

Največ povpraševanja poleg hotelov imamo ravno za pomoč pri vpisu na najboljše univerze na svetu. Število takih zahtev se iz leta v leto povečuje. Ljudje, ki so si postavili neki standard življenja, se zavedajo, kako pomembno je, da pošljejo otroke na najboljše fakultete, da dobijo pravo izobrazbo. Ne razumite me narobe. Nočem reči, da pri nas nimamo dobrih univerz, strokovnjaki z izobrazbo naših univerz so cenjeni po vsem svetu, lahko pa v tujini to nadgradijo.

Kakšni pa so vaši načrti za prihodnost, ostajate v Quintessentially?

Pogosto rečem, da je to najlepša služba na svetu, meni pisana na kožo. Mi pa zadnje čase misli večkrat prevevajo ideje, kaj bom počela v drugi polovici kariere. Sem namreč ravno neke na polovici delovne dobe. Še vedno uživam v tem, kar delam, a po prometni nesreči, ki sem jo imela, ne vem, koliko časa bom telesno še zmožla vsakdanjik, ki je zelo operativen.

Objavljen je skrajšan zapis.

Celoten intervju preberite na spletu > bit.ly/IntervjuLaraHam

Še vedno privlačna naložba?

Nepremičninski trg v Sloveniji še vedno raste, prav tako cene stanovanj. Povpraševanje izrazito presega ponudbo. Veliko ljudi kupuje stanovanja za oddajanje v kratkoročni najem, marsikdo pa še vedno potrpežljivo čaka na pravo priložnost. Se nakup nepremičnine še izplača?

Besedilo: Gorazd Suhadolnik

Po podatkih državnega statističnega urada so se v zadnjih treh letih rabljena stanovanja v Ljubljani podražila za tretjino, drugod po Sloveniji pa v povprečju za 17 odstotkov. Cene nepremičnin v Ljubljani so več kot dvakrat višje od cen v drugih slovenskih krajih, kar je logično, saj so zunaj prestolnice nižje tudi cene zemljišč in vzdrževanja nepremičnin.

Glavni razlog za živahno dogajanje na trgu nepremičnin je stabilna gospodarska rast, ki je v Sloveniji sprostila zasebno potrošnjo in povečala zanimanje za nakupe stanovanj, te pa trenutno spodbuja tudi velika ponudba stanovanjskih kreditov pri bankah, pravi Andreja Cirman, izredna profesorica na Katedri za denar in finance na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. »Vendar pa se je to povečano povpraševanje na trgu soočilo z izjemno šibko ponudbo. V Sloveniji smo v letu 2008 na primer za trg zgradili 5.619 stanovanj (kjer so bili investitorji pravne osebe), v letu 2016 pa le 259 stanovanj. Razlog za nizko ponudbo je deloma pomanjkanje investitorjev in izvajalcev, saj jih je v krizi veliko propadlo, še bolj pa izrazito slab dostop do financiranja na strani ponudbe, zaradi česar je ta skoraj zastala. V takih razmerah gredo lahko cene le navzgor in ob neprožni ponudbi bo še trajalo, da se bo nakopičen manko investicij iz preteklih let nadomestil.«

Poganja jih turizem

»Glede na razmere, s katerimi smo soočeni, so cene nepremičnin v Sloveniji realne,« še pravi Cirmanova. »Res pa je, da rastoče cene privabljajo tudi špekulativne naložbe v nepremičnine in lahko prispevajo k pregrevanju trga.«

Cene se ne višajo le pri nas, ampak tudi v drugih evropskih državah in ZDA. Raziskava S&P Global je pokazala, da na njihovo rast vplivata predvsem poceni denar (s katerim so centralne banke zaradi zajezitve

finančne in gospodarske krize preplavile trg) in nizke obrestne mere stanovanjskih kreditov.

Pri nas se je začelo povpraševanje po nepremičninah skokovito večati spomladi 2016, pravi Ana Hudl Martinović, ki s podjetjem Firma nepremičnine deluje na slovenskem trgu več kot 20 let. »Veliko ljudi je kupilo nepremičnine v Ljubljani in bližnji okolici, da bi jih prek platform Airbnb in Booking.com kratkoročno oddajali turistom. Postopoma se je razširilo povpraševanje tudi po drugih krajih, še najbolj na Primorskem in Gorenjskem, pa tudi na Dolenjskem in Štajerskem.«

Po podatkih gospodarskega ministrstva je lani v Sloveniji 3.200 ponudnikov Airbnb gostilo več kot 208.000 turistov, več kot polovica jih je bivala v Ljubljani. V letošnjem letu se je zaradi poostrenega nadzora finančne uprave nad tovrstnimi zaslužki in zahtevnejšega pridobivanja soglasij solastnikov povpraševanje za nakup nepremičnin zmanjšalo, še pravi Ana Martinović. »Predvsem pri malih enotah, njihove cene so padle za približno 15 odstotkov, bolje pa se prodajajo večja, 2,5-sobna in 3-sobna stanovanja.«

Z vidika naložbe v nepremičnino za trženje turistične ponudbe je še vedno smotrno nakup stanovanja blizu središča Ljubljane, zimzelene so tudi naložbe v nepremičnine v Kranjski Gori, na Bledu, v Bohinju in ob morju. Pri tem ne gre zanemariti mnenja profesorice Cirman, ki pričakuje, da bo Ljubljana omejila razmah ponudbe, ki jo omogoča Airbnb, saj se s tem ne izgublja le pristnost mestnega jedra, ampak se krči tudi razpoložljiv stanovanjski fond za prebivalstvo in posledično višajo cene.

Privlačnost naložbe v stanovanje

Kljub višjim cenam se med Slovenci tradicionalna priljubljenost investiranja v nepre-

mičnine prav nič ne zmanjšuje. »Vsi vlagajo v nepremičnine,« pravi Ana Martinović. Seveda mora vsak, ki se odloča za to potezo, nakup presoditi tudi z vidika vrednosti naložbe. Na vrednost nepremičnine sicer vpliva trg, dolgoročno praviloma raste in naložbenik pridobi zaradi razlike med prodajno in nakupno vrednostjo, nepremičnina pa lahko prinaša potencialne prihodke tudi od najemnin. Po drugi strani je treba upoštevati stroške upravljanja, izdatke za vzdrževanje in obnovo ter (napovedan) nepremičninski davek.

Andreja Cirman opozarja, da je treba biti pri naložbah v nepremičnine pazljiv in se zavedati tveganj. »Večina slovenskih gospodinjstev naložbo v nepremičnino ima – v obliki strehe nad glavo. Z vidika razpršitve premoženja je zato za mnoge dodatno vlaganje v nepremičnine polaganje dodatnih jajc v isto košaro,« pravi Cirmanova in dodaja, da ima le malo gospodinjstev v Sloveniji dovolj naložbenega kapitala, da bi lahko varno, ob primerni razpršenosti, investirali v nepremičnine – nepremičninske naložbe naj bi obsegale največ 20 odstotkov naložbenega portfelja. Za tiste, ki lahko zagotovijo ustrezno razpršenost, imajo nepremičnine s stabilnimi donosi in razmeroma nizkimi korelacijami z drugimi naložbenimi razredi, privlačne lastnosti.

Ana Martinović meni, da so se v zadnjih letih nepremičnine znova dokazale kot zanimiva naložba. Za primerjavo, investicijska vročica vlaganja v kriptovalute je trajala le slabo leto dni, za naložbe v nepremičnine pa se odločajo tudi kripto podjetniki. Tim Mitja Žagar in Jani Valjavec, ustanovitelja podjetja Iconomi, sta pred kratkim vložila več milijonov evrov v nakup hotelskega kompleksa v ljubljanskem gradbenem projektu Šumi.



V pričakovanju novogradenj

Premožnejši vlagatelji, ki kupujejo stanovanje le zaradi naložbe denarja, iščejo dražje, petične in ekskluzivne nepremičnine. »Načeloma se jim ne mudi, čakajo, si ogledujejo in čim se pojavi kaj pametnega, kupijo,« pravi Martinovičeva. »Pogosto so kot 'tíhi družabniki' soudeleženi pri večjih investicijah, na primer pri gradnjah vila blokov, posebej jih zanima središče mesta, v Ljubljani na primer Nebotičnik in Mali nebotičnik, in seveda novogradnje.« Teh pa kronično primanjkuje. Tipičen primer je stanovanjsko-poslovni objekt Tribuna na Prulah, ki je še pred dokončanjem gradnje praktično prodan. Nepremičninski poznavalci napovedujejo, da se bo ponudba novogradenj na trgu izboljšala v prihodnjih dveh letih.

V pomanjkanju novogradenj so lahko za večjega vlagatelja dobra naložbena priložnost tudi nepremičninski projekti, ki jih investitorjem zaradi gospodarske krize ni uspelo dokončati. Več jih denimo ponuja DUTB, z vidika tveganja pa pomenijo precej varno naložbo, saj jih je DUTB že sama pregledala oziroma skrbi za njihovo dokončanje.

Nepremičnine v tujini?

Za investiranje v nepremičnine v Sloveniji se že več let odločajo tudi tujci. Pogosto so

med njimi zdomci s slovenskimi koreninami, ki sicer ne nameravajo bivati v nepremičnini, ampak jo kupijo zaradi oddajanja, pravi Ana Martinović.

Kaj pa obratno? Bi lahko Slovencu, ki želi vložiti v nepremičnino, svetovali nakup nepremičnine v tujini? Velika večina slovenskih naložbenikov še vedno največ kupuje nepremičnine na Hrvaškem, odgovarja Martinovičeva. »Nepremičninske naložbe v tujini so boljše od dodatnih naložb doma, saj se del tveganja razprši – ne investiramo doma, kjer že imamo lastno nepremičnino–, vseeno pa je pomembneje razmišljati o ustrezni razpršitvi med različnimi naložbenimi oblikami,« svetuje Andreja Cirman.

Nepremičninski skladi

Kot je ugotovila že Cirmanova, so naložbe v nepremičnine zaradi razmeroma nizkih korelacij gibanja vrednosti z drugimi naložbenimi razredi privlačen dodatek portfelju, če lahko zagotovimo ustrezno razpršenost. To pa je zaradi visokega začetnega vložka v nepremičnino težko doseči. Poleg tega mora vlagatelj pri odločitvi upoštevati nizko likvidnost takih naložb in stroške vzdrževanja nepremičnine.

Vendar pa ni treba, da vlagatelji razmišljajo le o nepremičninah v naravi. »Vse resnejša alternativa nakupu nepremičnin za naložbene namene postajajo nepremičninski

skladi, ki odpravljajo večino pomanjkljivosti vlaganja v nepremičnine v naravi, hkrati pa obdržijo njihove prednosti in so primerni tudi za manjše vlagatelje,« pojasnjuje Primož Jagarinec, privatni bančnik v NLB.

Za vlagatelje, ki jih zanima vlaganje v nepremičnine, je družba NLB Skladi oblikovala sklad Nepremičnine delniški, ki vlaga v posebne finančne instrumente, tako imenovane REIT (angl. real estate investment trust). To so zelo poenostavljeno povedano delnice podjetij, ki vlagajo sredstva v različne nepremičnine – različne po tipih nepremičnin (npr. turistične zmogljivosti/zdravstvene ustanove), geografskih območjih in podobno – ter v druge z nepremičninami povezane finančne instrumente. Z uravnoteženo sestavo teh naložb v skladu Nepremičnine delniški sta dosežena bistveno večja razpršenost in s tem nižje tveganje za vlagatelja. Zato in zaradi nizke korelacije z drugimi naložbenimi razredi je sklad Nepremičnine delniški dober dodatek naložbenega portfelja, še dodaja Primož Jagarinec.



Optimizacija prenosa premoženja znotraj družine

Znotraj družin pogosto prihaja do prenosa premoženja, predvsem s staršev na otroke. Da ne bi prihajalo do sporov pri dedovanju, je smiselno, da se starši še v času življenja z otroki dogovorijo za razdelitev premoženja. Za to obstaja več različnih možnosti, v tem prispevku smo na primeru prenosa nepremičnine s starša na hčer predstavili, kako to storiti, da bo z davčnega vidika optimalno.

Besedilo: Sanja Purić, BDO Svetovanje

Dedovanje po zakonu

Če predpostavimo, da imata premoženje le starša in da v času svojega življenja ne uredita prenosa premoženja na otroke, bo po njuni smrti nastopilo dedovanje. Čeprav starša nista napisala oporoke, so otroci dediči že na podlagi zakona in spadajo v tako imenovani prvi dedni red. Če je otrok več, ti dedujejo na podlagi zakona v enakih delih. V takem primeru je vredno razmisliti, ali ni morebiti bolje med svoje otroke premoženje razdeliti še v času svojega življenja in jih tako zaščititi pred morebitnimi spori, ki jih lahko prinese dedovanje. Ni namreč redkost, da se družinska vez, četudi je bila še tako močna, pretrga, ko pride do vprašanja delitve premoženja. Včasih tudi zato, ker dedovanje vzpostavi položaje, ki običajno uporabo podedovanega premoženja celo onemogočajo ali vsaj bistveno otežujejo.

Če imata starša dve hiši in dva otroke, bosta oba otroke – če se pred zapuščinskim sodiščem ne bosta uspela dogovoriti drugače – podedovala vsak polovico premoženja, ki se deduje. To morda ni najbolj optimalno, predvsem z vidika uporabe podedovanega premoženja.

Verjetno bi se na tem mestu večina strinjala, da je lahko solastniški delež solastniku prej v breme kot korist (zlasti če nepremičnine ne uporablja), drugi solastnik (v tem primeru bi bil to brat/sestra) pa deleža ni pripravljen odkupiti ali ga ne more kupiti, poleg tega pa nepremičnina ne izpolnjuje pogojev za vzpostavitev etažne lastnine. Nič drugače ni pri dedovanju poslovnih deležev v gospodarskih družbah.

Kaj torej v takem primeru preostane solastniku, bratu ali sestri, ki solastniškega deleža ne želi imeti in ima s podedovanjem več sitnosti kot koristi? Preostane mu le, da bodisi sprejme stanje, kakršno je, saj bratu/sestri noče nasprotovati, ali pa zahteva delitev nepremičnine v sodnem postopku.

Oporoka izraža le voljo staršev

Ne prva ne druga situacija najverjetneje ni po željah staršev, zato je pogosto najbolj smotno, da se starša o delitvi premoženja s svojimi otroki sporazumeta, še preden nastopi dedovanje. Namreč, ko nastopi dedovanje, govorimo le o volji staršev, tj. zapustnikovi volji. Voljo zapustnika tako bodisi nadomesti sam zakon, s tem ko določa, da premoženje dedujejo potomci, bodisi voljo izrazi starš kot zapustnik sam tako, da stavi oporoko, v kateri izjavi, komu zapušča

premoženje. Pri oporoki govorimo o enostranski izjavi volje; gre za enostranski pravni posel, za katerega ni potrebno soglasje druge stranke, da je oporoka veljavna.

Delitev premoženja v času življenja

Če se premoženje deli v času življenja staršev, je tak prenos mogoč le, če se z njim strinjata obe stranki, torej starš(a) in otrok. Premoženje se med starši in otroci najpogosteje razdeli na podlagi darilne pogodbe, saj je tak prenos ugoden tudi z davčnega vidika.

Čeprav je pri darilni pogodbi obveznost le na eni strani, je tudi darilna pogodba dvostranski pravni posel (lahko tudi večstranski, če je vpletenih več strank) in morajo k njeni sklenitvi soglasje dati vse stranke. To pomeni, da darilna pogodba ne bo sklenjena, če otrok darila noče sprejeti. Pri tej poti je zato tveganje, da bi po morebitni smrti staršev prišlo do spora zaradi premoženja (zlasti glede njegove uporabe, sprejemanja ključnih odločitev in podobno), manjše, saj je bilo premoženje med otroke razdeljeno sporazumno.

Ko je premoženje podjetje

Premoženje se seveda pojavlja v različnih pojavnih oblikah. Med premoženje štejemo na primer nepremičnine, premičnine in podjetja. Različne vrste premoženja zahtevajo različne pristope in obravnavo. Tako na primer pri nepremičnini lahko prejmeš lastninsko pravico brez nekih pomembnejših pripadajočih obveznosti, medtem ko lahko pri podjetju organizirana celota vključuje tudi vrsto pomembnih obveznosti. Verjetno ni napačna teza, da nima vsak posameznik želje prevzeti in/ali voditi podjetje (oziroma postati družbenik v družbi, znotraj katere je tako podjetje organizirano). Problem je lahko še nekoliko bolj pereč v primeru družinskih podjetij. Ker smo si ljudje različni in imamo različne sposobnosti, želje, navade in pričakovanja, je tudi pri delitvi premoženja smiselno upoštevati želje in sposobnosti otrok oziroma dedičev.

Da prispevek ne bi bil preveč obsežen, bomo v tej številki revije Privatno nekoliko podrobneje predstavili pristope k razdelitvi premoženja v obliki nepremičnin. V nadaljevanju bomo ponazorili, kakšne so davčne obveznosti (če sploh) v primeru, da starši želijo na otroka prenesti nepremičnino, oziroma kako to storiti, da bo to z davčnega vidika optimalno. Prenos organiziranega podjetja (in/ali poslovnih deležev v družbah) pa bomo obravnavali kdaj drugič.

Primer prenosa nepremičnine

Predpostavimo, da je želja staršev in otroka, da ta postane lastnik nepremičnine, ki je danes v lasti in uporabi staršev. Z vidika davkov je najbolj smiselno, da se nepremičnina na otroka prenese brezplačno, torej z darilno pogodbo. Pri taki transakciji se srečamo z dvema vrstama davkov, in sicer s kapitalskim dobičkom (zaradi odsvojitve kapitala v obliki nepremičnine), ki je urejen v zakonu o dohodnini (v nad. ZDoh-2), ter z davkom na darila, ki je urejen v zakonu o davku na dediščino in darila (ZDDD), saj prejeta nepremičnina pomeni dohodek v obliki darila. V takem poslu prenosa pride tudi do prometa in potencialno do vprašanj po obračunu prometnega davka, vendar pa ta transakcija ni obdavčena z davkom na promet z nepremičninami, saj gre za neodplačni prenos nepremičnine.

Davek na darilo

Najprej pogledjmo davek na dano darilo. Darila so načeloma obdavčljivi dohodki. Vendar pa je po ZDDD davka oproščeno darilo, ki ga prejme dedič/dedinja prvega dednega reda oziroma obdarjenec/obdarjenka, izenačen(a) z dedičem prvega dednega reda. Kot smo že ugotovili, so potomci (otroci) dediči prvega dednega reda, zato obveznost plačila davka na darilo v tem primeru ne nastane.

Navedeno ne pomeni, da pri tovrstni transakciji nimamo nobene davčne obveznosti. ZDDD v 13. členu pravi, da mora prejemnik darila napovedati prejem darila v 15 dneh od prejema, če se od njega plačuje davek. Iz dobesedne razlage te določbe sicer jasno izhaja, da v našem primeru napovedi ni treba vložiti, vendar je praksa pred finančnimi organi drugačna. Prav tako iz samega obrazca za oddajo tovrstne napovedi izhaja, da ima obdarjenec možnost v napovedi uveljavljati oprostitev ravno iz razloga sorodstvenega razmerja v okviru prvega dednega reda.

Pravna definicija družine je skupnost staršev in otrok. Za lažje razumevanje vsebine je družina v besedilu mišljena kot oče in mama ter njun otrok oziroma otroci. Pravo ne pozna pojma premoženje družine. Glede na pomen pojma družine je logično sklepati, da je to premoženje, ki imajo starši (bodisi skupno ali posebno), in premoženje, ki ga imajo otroci.

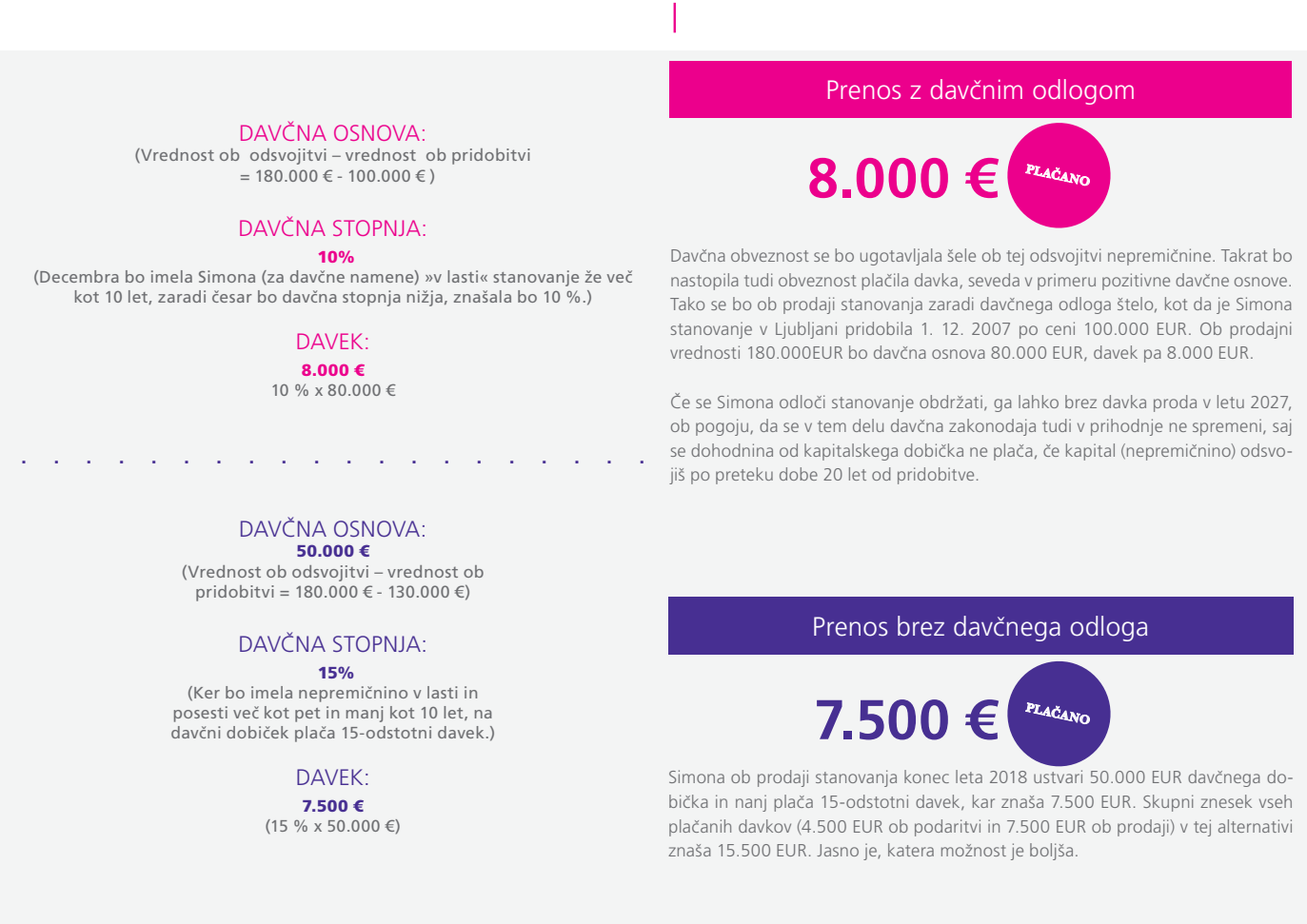
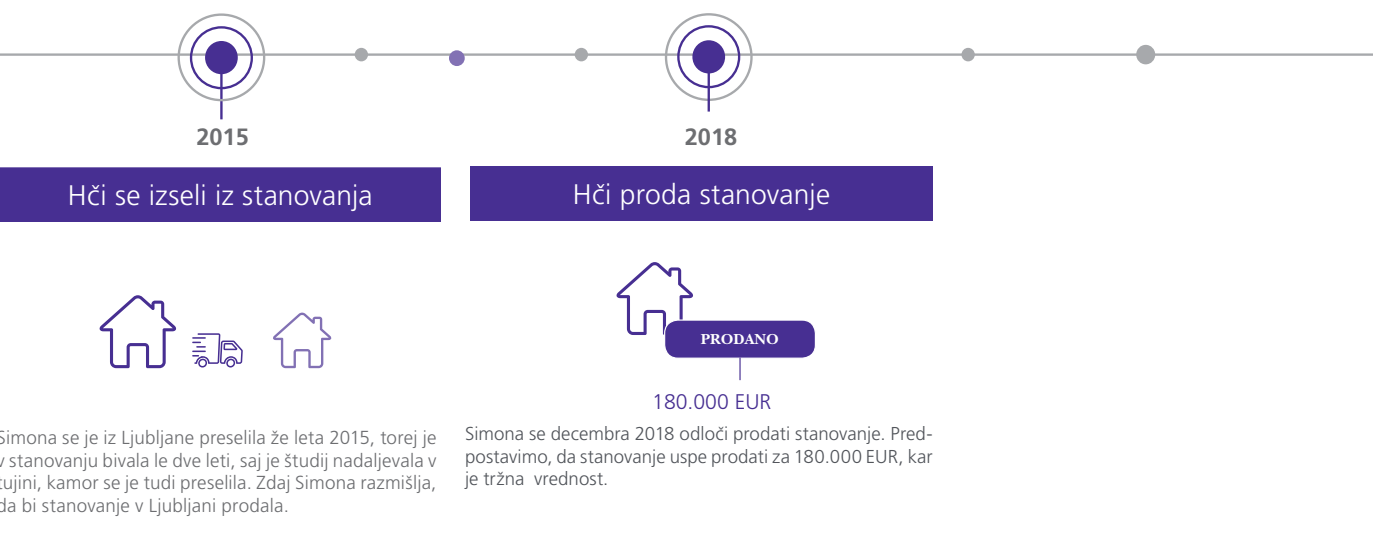
Praktični primer

Starša Mojca in Marko imata v lasti nepremičnino v Ljubljani, v kateri pa ne živita, saj živita v Celju. Njuna hčerka Simona se je odločila za študij medicine v Ljubljani.



Da se hčerka ne bi vsak dan vozila v Ljubljano, sta se Mojca in Marko odločila, da Simoni podarita stanovanje v Ljubljani.

Izbrano tehniko lahko vključeni izberejo ali tudi ne. Odločitev je odvisna od izračunov, ti pa so odvisni od izbranega pristopa.



Napoved je treba oddati

Če sledimo vsebini obrazca, je napoved za prejeto darilo treba oddati. Sicer menimo, da obrazec ne more biti v nasprotju z zakonom, vendar je Vrhovno sodišče v eni svojih sodb (X Ips 284/2012) zapisalo, da je napoved treba vložiti kljub oprostitvi plačila davka. Zato je smiselno, da se tudi taka napoved prejetega darila vложи in se s tem izogne morebitnim poznejšim težavam, ki bi jih utegnili imeti s FURS; npr. z dokazovanjem izvora premoženja oziroma ugotova-

vljanjem neprijavljenih dohodkov.

Davka na darilo v predstavljeni transakciji torej ni, smiselno pa je prejeto darilo napovedati pri finančnem uradu in uveljavljati oprostitev. To je zavezan storiti obdarjenec.

Vidik dohodnine

Poglejmo še, kaj bo treba storiti z vidika dohodnine. Pri odsvojitvi kapitala (nepremičnina za davčne namene spada v pojem kapital) nastaja t. i. kapitalski dobiček.

ZDoh-2 v 92. členu določa, da je dobiček iz kapitala dobiček, dosežen z odsvojitvijo kapitala. Po navedenem zakonu se ugotavljanje dobička širi na vsakršno odsvojitve kapitala, torej tudi podaritev kapitala (ker je podaritev oblika odsvojitve). To se verjetno ne sliši logično, saj dobiček pri podaritvi kapitala že pojmovno ne more biti realiziran. Toda to je tema za kdaj drugič.

Odlog ugotavljanja davčne obveznosti

Ne glede na splošno pravilo pa ZDoh-2 dopušča izjeme. To velja tudi, ko zavezanec (v našem primeru starš) kapital podari svojemu otroku. V stroki v takih primerih govorimo o institutu odloga ugotavljanja davčne obveznosti, ki pomeni izjemo od siceršnjega pravila in s tem na nek način davčno ugodnost. Zavezanec lahko to davčno ugodnost uživa (ali ne), in to zgolj, če ravna na predpisan način, tj. da v zakonskem roku vložiti priglasitev odloga ugotova-

vljanja davčne obveznosti.

In kaj prinaša davčna ugodnost odloga ugotavljanja davčne obveznosti? Najbolje, da ponazorimo s hitrim in grobim izračunom (ne upoštevamo stroškov/davkov, ki se pri dejanskem izračunu davka upoštevajo in dodatno nižajo davčno osnovo).

Opisan (dokaj preprost) primer lepo prikaže, da je treba posle prenosov premoženja na naslednjo generacijo izvajati premišlje-

no in s skrbno davčno analizo. To velja še toliko bolj, ko gre za bolj kompleksno sestavljene prenose, kot so na primer kombinirani prenosi, pri katerih gre v delu za odplačni prenos, v preostanku pa za neodplačni prenos nepremičnin, ali prenosi, pri katerih so poleg prenosa lastninskih pravic vključene še druge posebne pravice, kot na primer služnost, pogodba o dosmrtnem preživljanju in podobno. Redki so namreč primeri, v katerih bi starši na otroka prenesli svoje premoženje popolnoma brez dodatnih omejitev ali pričakovanj.

Zdravje je največje bogastvo

Če je bil v preteklosti stereotip za uspešnega poslovnega rahlo zaobljen trebušček s cigaro v ustih, je danes drugače. Poslovneža 21. stoletja prepoznamo po športni postavi, nekoliko zagoreli polti in mišičnem tonusu, ki se ga ne bi sramoval dvajsetletnik. Nove generacije bogastvo raje, kot da ga kažejo navzven, izkoriščajo za osebni razvoj, zdravje in dobro počutje pa postajata nov statusni simbol.

Besedilo: Anja Hren

Vodstveni položaji nosijo s seboj veliko odgovornosti. Breme pomembnih odločitev, skrb za zaposlene in uspešnost podjetja so stresni. Če k temu dodamo še pogosto dolg delovnik, veliko sedenja, potovanj, nepravilno prehrano in premalo gibanja in spanja, ne preseneča, da se to odraža na zdravju. Že po naravi imajo vodstveni delavci tudi veliko zanimanj, se izobražujejo, so aktivni doma, na športnem, kulturnem področju, za vse pa jim primanjkuje časa. Tak življenjski slog in tempo dolgoročno vodita v stres in izgorelost.

Sodobno življenje tudi na splošno zaznamuje naše zdravje. Ljiljana Ljepović, dr. med. specialistka internistka gastroenterologinja in vodja preventivnih programov v Diagnostičnem centru Bled (DB Bled), pravi: »Zaradi neustrezne prehrane, predvsem preveč kalorične hrane, premajhne količine zaužitega sadja in zelenjave ter prevelikega vnosa soli se razvijejo bolezni sodobnega časa, predvsem srčno-žilne bolezni. Motena je presnova maščob, holesterola in trigliceridov, presnova krvnega sladkorja, pojavi se sladkorna bolezen, poveča se krvni pritisk. Razvija se presnovni sindrom, ki poveča tveganje za nastanek srčne in možganske kapi, njegova jetrna manifestacija pa je zamaščenost jeter. Opažamo tudi, da je danes zadnji obrok preobil in prepozen, kar vodi do t. i. gastroezofagealne refluksne bolezni (GERB). Današnje raziskave kažejo, da se pri čezmerno prehranjenih ljudeh pogosteje razvijejo tudi rakave bolezni.«

Sodoben tempo po eni strani spodkopava naše zdrave temelje, po drugi pa od nas zahteva, da jih okrepimo, saj se telesno

dobro pripravljen človek lažje in bolje spopada z naporji. Že naši predniki so vedeli, da je zdravje pogoj za to, da delamo, ustvarjamo in uživamo v življenju, in to zavedanje prelili v rek »zdravje je naše največje bogastvo«.

Najpomembnejša je preventiva

V slovenski družbi se v primerjavi s številnimi drugimi državami pomena zdravja dobro zavedamo. Pristojne službe naredijo veliko za ozaveščanje ljudi o tveganjih, ki jih prinaša delovno okolje. Poznamo številne preventivne preglede (nekateri so za zaposlene celo obvezni), namenjene zgodnjemu odkrivanju sprememb, ki bi lahko vodile v bolezen, osebni zdravnik pa so nam na voljo, ko jih potrebujemo.

Pa se spomnite, kdaj ste bili nazadnje pri zdravniku? Ni dobro čakati na prve znake bolezni ali na redni pregled, na katerega vas bo ali pa tudi ne povabil osebni zdravnik ali zdravnik medicine dela. Prvi korak naredite sami in se odločite za preventivni pregled.

Vrste preiskav

Danes različni medicinski centri v Sloveniji ponujajo veliko preventivnih preiskav. Nekatere so zlata klasika že desetletja, se pa tudi za te nenehno izboljšuje tehnologija, več se védenje o boleznih in zdravljenju, zato je ponudba vse boljša, pojasnjujejo v DC Bled. Ob tem opažajo, da ljudje najbolj cenijo to, da lahko naenkrat in na enem mestu opravijo več različnih preiskav. S tem prihranijo čas, predvsem pa vedo, da je njihova obravnava celostna. »Zato so naši celoviti preventivni (včasih poznani kot menedžerski) pregledi tako zelo cenjeni,«

dodajajo.

V DB Bled preventivne preglede svetujejo posameznikom po 40. letu starosti (prej predvsem, če so izpostavljeni velikemu stresu, naporom ali če imajo v družini dedne bolezni), ponovitve pa vsaj na pet let. Ključno je, da preverite, katere preiskave preventivni paket vsebuje, saj menedžerski pregledi različnih ponudnikov niso enaki.

DB Bled ponuja tri pakete preventivnih paketov, vsi vsebujejo širok nabor laboratorijskih preiskav in ultrazvok trebuha kot osnovni preiskavi, ki ugotavljata zdravje več notranjih organov, vse kardiološke preiskave za srčno-žilni sistem in za moške tudi preiskave za sečila. To so tudi področja, na katerih so bolezni v porastu, težave pa se lahko pojavijo že pri mlajših. Ponovitve teh preiskav se priporočajo na dve leti. Razširjeni paketi vsebujejo tudi preiskave za prebavila, skelet, kožo in rodila za ženske. Celostni paket DB Bled vsebuje 21 diagnostičnih preiskav in traja dva dni.

Med preventivnimi pregledi so pogosti tudi ortopedski, otorinolaringološki pregledi, pregledi kožnih znamenj in drugi. V Medical centru Rogaška (MC Rogaška), kjer se že več kot 20 let ukvarjajo s preventivnimi menedžerskimi programi, kot edini v Sloveniji ponujajo tudi preventivni pregled celotnega telesa z magnetno resonanco, s katero odkrivajo morebitne patološke spremembe.

Vse več pozornosti zdravju

V obeh centrih opažajo, da ljudje skrbijo za zdravje posvečajo več pozornosti. Ne le, da naredijo več za zdrav način življenja, več je tudi povpraševanja po različnih preven-

tivnih pregledih. Razlogi za to so večja ozaveščenost o pomenu lastne skrbi za zdravje, vedno več je možnih oblik diagnosticiranja in zdravljenja, višajo se tudi standard in pričakovanja posameznikov. Trend, ki ga zaznavajo v MC Rogaška, je, da se za preglede odloča vse več ljudi različnih poklicev, ne le menedžerji.

Drugi programi

Poleg preventivnih pregledov ljudje pogosto posegajo tudi po različnih medicinskih posegih estetske dermatologije, kot so polnila, metode pomlajevanja obraza in telesa z laserji in visokointenzivnim ultrazvokom, po posegih estetske plastične kirurgije. Pri teh v MC Rogaška opažajo veliko rast povpraševanja. Vedno aktualni pa so tudi nekateri skorajda že zimzeleni programi hujšanja, razstrupljanja, programi za zdravo spanje in protistresni programi, ki vsi pripomorejo k boljšemu splošnemu zdravju posameznika.

Skrb za dobro počutje zaposlenih se veča tudi v podjetjih in zaposlenim zato vse pogosteje ponudijo preventivne preglede kot dodatno ugodnost ali pa zaposlene z različnimi programi promocije zdravja učijo, kako pravilno sedeti, dvigovati bremena, kako se pravilno in uravnoteženo prehranjevati, lajšati stres in preprečevati izgorelost.

Ne zanemarimo javnega zdravstva

Tudi pri zdravju je izbire vedno več, ni pa smiselno, da zaradi skrbi izberemo storitve, ki jih morda sploh ne potrebujemo ali je za njih prezgodaj. Nekatere storitve so na voljo tudi v okviru javnega zdravstva, zato se je dobro najprej prepričati, kaj nam pripada v okviru obveznega in dodatnega zdravstvenega zavarovanja.

Dogaja pa se, da določene storitve spadajo v kritje zavarovanja, a so čakalne vrste v javnih zdravstvenih ustanovah (pre)dolge. Takrat je zelo koristno, če obiščemo katero od samoplačniških ambulant in klinik. Pri večini bolezenskih stanj je zelo pomembno, da se odkrijejo pravočasno in se zdravljenje začne čim prej.

Zavarovanja za nadstandardne storitve

Številne zavarovalnice ponujajo posebna nadstandardna zdravstvena zavarovanja, ki zavarovancem omogočajo hiter dostop do specialistov brez čakalnih dob, v celoti ali vsaj delno pokrijejo stroške samoplačniških storitev, najboljše pa pokrivajo tudi storitev drugega mnenja v Sloveniji in tujini. Oblikovana so po meri in prilagojena predhodnemu zdravstvenemu stanju posameznika. Pametno se je obrniti za ponudbe na več zavarovalnic, saj so te lahko zelo različne.

Drugo mnenje je pravica

Posvetovanje z drugim strokovnjakom je pravica vsakega posameznika, zapisana v zakonu o pacientovih pravicah. Za drugo mnenje se pacienti odločajo, kadar dvomijo o pravilnosti diagnoze ali postopka zdravljenja. Hkrati je smiselno tudi takrat, kadar je za zdravljenje določene bolezni na voljo več različnih metod, z različnimi stranskimi učinki ali posledicami.

Praviloma se tako drugo mnenje poišče brezplačno na podlagi že obstoječe dokumentacije. Ker se zaradi občutljivosti področja včasih pojavljajo težave, zamere zdravnikov ali pacient dvomi tudi o drugem mnenju (zlasti kadar drugo mnenje poda strokovnjak iz iste ustanove), se po-

samezniki odločajo za samoplačniško ambulantno v drugi ustanovi ali po drugo mnenje odidejo celo v tujino. Tako mnenje da posamezniku več zaupanja v potek zdravljenja in mu v nekaterih primerih tudi omogoča izbiro. Pozitiven pristop posameznika k zdravljenju in vera v ozdravitev sta še kako pomembna in prispevata k uspešni ozdravitvi.

Zdravljenje v tujini?

Zdravljenje v tujini je smiselno predvsem takrat, ko gre za resna obolenja ali bolezni, motnje ali okvare, ki so v Sloveniji redke in slovenski zdravniki z njimi nimajo veliko izkušenj ali potrebne opreme za posege.

Zdravje je v vaših rokah

Čeprav imamo danes na voljo res odlične zdravstvene storitve, je za zdravje najbolje skrbeti preventivno. Ključno je, da najdete ravnotežje in čas tudi za zdravje: privoščite si redne odmore, sprostitev, dovolj počitka, redno gibanje in uravnoteženo prehrano. Če k temu dodate še srečno življenje in družbo najdražjih, imate vse pogoje za zdravo življenje. Ker pa bolezni kljub zdravim temeljem včasih pridejo nepričakovano, so občasni preventivni obiski zdravnika popolnoma upravičeni, pozorni pa bodite tudi na spremembe in težave v počutju. Ne zanemarite jih in obiščite zdravnika.

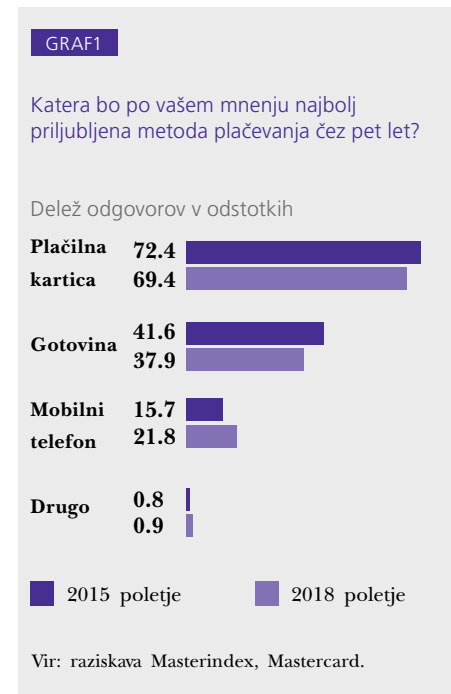


Neznosna lahkost ... plačevanja

Digitalizacija. Zadnja leta pogosto v našem besednjaku. Kot vse novitete je hitro dobila svoje privrženke, tu in tam pa še naleti na kako dvignjeno obrv. Posegla je že na skoraj vsa področja naših življenj, seveda se ji ni moglo izogniti niti eno naših pogostih, vsakdanjih opravil, to je plačevanje.

Besedilo: Dare Hriberšek, Foto: Jani Ugrin

Morda ne tako odmevno kot na drugih področjih našega življenja in predvsem poslovanja, a tudi plačevanje je zaznamovala digitalizacija. Lahko bi rekli, da je plačevanje po kar dolgem obdobju brez večjih sprememb, ko se je plačevalo z gotovino, v zadnjem desetletju doživljalo revolucijo. Debele listnice z bankovci in kovanci so že davno začele zamenjevati tiste s predalčki za najrazličnejše kartice. Te so od petdesetih let prejšnjega stoletja, ko so se prvič začele uporabljati, šle skozi vrsto sprememb. Magnetne trakove je že zdavnaj dopolnil čip, od leta 2014, ko jih je v Sloveniji kot prva uvedla NLB, pa poznamo tudi brezstične kartice. Kartice, s katerimi lahko plačilo prek vmesnika NFC (Near Field Communication) opravimo še hitreje, brez neposrednega stika s terminalom POS in za manjše zneske tudi brez vnašanja kode PIN.



Strmo navzgor

Po še sveži raziskavi Masterindex podjetja Mastercard brezstična plačila pri nas hitro naraščajo. Danes jim zaupa že petina uporabnikov, skoraj polovica tistih, ki so za ta način plačevanja že slišali, pa ga uporabi najmanj enkrat tedensko. Podobno je v EU, kjer so se taka plačila letos povečala za 145 odstotkov.

Kar potrdi tudi Nataša Tomc Jovović, poslovna direktorica za kartično poslovanje in plačilne storitve pri NLB: »Brezstično poslovanje z našimi karticami se je v zadnjem času res močno povečalo in ta korak nam je uspelo napraviti v razmeroma kratkem času. Da kaj takega zares steče, sta ključna pokritost prodajnih mest in število uporabnikov, ki jih novost pritegne. In naše stranke so to res dobro sprejele.«

Eno zadnjih novosti uporabe kartic predstavljajo brezstični bankomati, ki jih je lani konec leta pri nas prva uvedla NLB. Trenutno jih je po državi že več kot 240, kar pomeni, da brezstične dvige gotovine omogoča že skorajda vsak drugi bankomat v poslovni mreži NLB. Poleg hitrejšje uporabe je njihova prednost tudi varnost. S tem ko naprava in naša kartica ne stopita v neposredni stik, se izognemo prevaram, izpeljanim z uporabo skimminga, torej nepooblaščenega prenašanja podatkov s kartice v roke zlonamernežev.

Ne prihodnost, sedanjost je mobilna

Plačevanja se je v tem času dotaknila še ena revolucija, imenujemo jo mobilna. Z njo so se številna vsakdanja opravila preselila kar na pametne telefone, med njimi tudi plačila.

V resnici plačevanje s telefonom za Slovence ni nekaj novega. Z njimi smo lahko

med prvimi na svetu plačevali že od začetka leta 2001, ko smo dobili Moneto, vendar pa je šlo njeno uvajanje počasi, saj je bila uporabnost omejena s širitvijo mreže prodajnih mest. S podobnimi omejitvami so se spopadali tudi nekateri drugi ponudniki mobilnega plačevanja, ki so se pojavili v zadnjih letih.

Da je mobilno plačevanje postalo zares uporabno, je omogočila šele tehnologija NFC. Po eni strani lahko, če se nasloni na infrastrukturo že uveljavljenih kartičnih mrež, ki prav tako vse bolj uporabljajo brezstične naprave, zagotovi dovolj plačilnih mest, po drugi pa omogoči zares preprost, varen in hiter postopek plačila. Zato danes za rešitve mobilnega plačevanja vse več ponudnikov uporablja tehnologijo NFC.

Mobilno denarnico NLB Pay, ki temelji na tehnologiji NFC, je letos spomladi med prvimi na slovenskem trgu uvedla tudi NLB. Ker smo Slovenci kar previdni, zlasti če gre za denar, je priljubljenost aplikacije presenetila tudi največje skeptike. Oktobra je tako imelo mobilno denarnico NLB Pay nameščenih že skoraj 15.000 uporabnikov in ti so z njo opravili že več kot 70.000 plačilnih transakcij.

No, nekaj zadržkov je sprva bilo, tako pri brezstičnem kot tudi pri mobilnem plačevanju, zlasti takih, povezanih z varnostjo. Toda, kot pove Nataša Tomc Jovović, so take skrbi odveč: »Kar se tiče zlorab na tem področju, teh v praksi sploh ne beležimo. Tako govorijo tudi podatki, ki jih dobivamo v okviru Združenja bank ter mednarodnih kartičnih sistemov Mastercard in Visa. Še več, zaradi dobrih izkušenj z brezstičnimi plačili smo pred kratkim prejeli pobudo Trgovinske zbornice



NLB PAY

Mobilna denarnica v vašem telefonu

NLB Pay je mobilna denarnica, ki si jo s preprostim in hitrim postopkom namestimo na pametni telefon ter jo povežemo s svojima karticama NLB Maestro ali NLB Mastercard. Pri plačevanju aplikacije ni treba posebej zaganjati, telefon le odklenemo in ta sam zazna, da mu je bila ponujena transakcija v plačilo. To precej olajša plačevanje, izkušnja je pravzaprav zelo podobna kot pri plačevanju z brezstičnimi karticami. Med uporabnimi prednostmi je treba omeniti še, da omogoča pregledno spremljanje zgodovine nakupov in razpoložljivega limita na karticah, nekaj, česar na fizični kartici ne moremo videti.

Slovenije, da bi znesek plačila, ki ga lahko opravimo brez vnašanja kode PIN, dvignili na 20 ali celo 25 evrov. Ta predlog se zdaj obravnava.«

Mobilno plačevanje smo Slovenci očitno sprejeli z odprtimi rokami. Polovica nas je za plačevanje pripravljenih uporabljati mobilno aplikacijo, kar je precej več kot lani, ko je bil delež 37 odstotkov, kot ugotavlja Mastercard v raziskavi Masterindex. Še več, dobra petina meni, da bo v petih letih plačevanje z mobilnim telefonom celo najbolj priljubljen način plačevanja, slaba tretjina (29 %) pa bi plačevanje s karticami najraje v celoti prenesla na mobilni telefon.

Priljubljenost mobilnega plačevanja v zadnjem letu je treba gotovo pripisati novim mobilnim denarnicam na slovenskem trgu, na katerih lahko uporabniki v praksi spoznavajo prednost takega načina plačevanja. »Največja prednost NLB Paya je, da plačilo opravimo varno in enostavno. Z njo naš telefon postane denarnica – zaenkrat s karticama Mastercard in Maestro, kmalu pa tudi s karticami Visa. Vse, kar je za to potrebno, je brezplačen prenos in namestitev aplikacije s portala Google Play. Uporabniška izkušnja pri tem pa je popolnoma enaka tisti pri uporabi brezstične kartice,»

še doda Tomc Jovovićeva.

Tudi omejitve pri plačevanju skorajda ni več. V EU je z ustrezno opremo za brezstično, s tem pa tudi za mobilno plačevanje z mobilno denarnico NLB Pay opremljenih že 67 odstotkov plačilnih mest. V Sloveniji je pokritost še višja – zavidljivih 93 odstotkov. V večni bitki za stranke so tudi najmanjše trgovine in še tako odmaknjeni bari hitro ugotovili, da morajo v najkrajšem času ponuditi tudi to možnost – ali pa bodo začeli izgubljati stranke.

Kaj nas čaka v prihodnje

Razvoj, tudi plačilnih sistemov, gre seveda naprej. »Drži,« se strinja Nataša Tomc Jovović: »Verjamem, da bo telefon že v kratkem postal naša osrednja denarnica, ki bo ob tem beležila še vse tisto, kar imamo danes na karticah zvestobe različnih izdajateljev. In nas, denimo, obvestila in usmerila, ko bomo šli mimo trgovine z določenimi ugodnostmi. Ob telefonu kot plačilnem sredstvu se pojavljajo še druge oblike naprav, ki jih nosimo na sebi, v mislih imam pametne zapestnice, ure. Oba kartična sistema sta na svojih promocijah prikazala tudi t. i. wearables (ura, zapestnica, prstan), s katerim je mogoče poravnati račune. Gre

preprosto za to, da si vsi ponudniki prizadevamo strankam čim bolj olajšati plačevanje ter jim ponuditi plačevanje, ki bo sodobno in enostavno, hkrati pa seveda tudi varno.«

Modernizacija sega tudi na druga področja, nekatere prednosti za uporabnike se bodo že v kratkem razširile na celotno ponudbo njihovih storitev, dodajajo v NLB. Velika vrednost, ki jo prinaša digitalizacija, je tudi v velikem podatkovju (angl. big data), ki bo omogočilo, da bodo banke svoje storitve glede na naš življenjski slog prilagodile, seveda z našim soglasjem, posebej vsakomur od nas. Morda komu res zveni preveč big-brothersko, toda podatki o nas, naših navadah, potrebah in pričakovanjih v pravih rokah, takih, ki poskrbijo za vso varnost podatkov in jih uporabljajo le za izboljšanje ponudbe, so velika prednost. Banki omogočijo, da na podlagi preteklega vedenja stranke in glede na ključne življenjske situacije (t. i. moments of truth) pripravi za stranko individualizirano ponudbo ter celo predvidi njene potrebe, še preden jih stranka začuti in izrazi prek povpraševanja, še pojasni Nataša Tomc Jovović.

Slovenci znamo poseči po zvezdah

Slovenci imamo zaradi majhnosti včasih občutek, da so velike stvari za nas težko dosegljive. Toda uspešnih Slovencev ni malo, imeli smo in še imamo svetovno znane znanstvenike, športnike, umetnike in podjetnike, ki so nam v navdih. Prav je, da poznamo ljudi, ki znajo in si upajo poseči po zvezdah. Predstavljamo vam zgodbe nekaterih posameznikov, ki se vsak na svojem področju lahko pohvalijo z izjemnimi dosežki, ki segajo krepko prek meja naše države.

Besedilo: Žiga Kariž Foto: osebni arhiv Nike Zupanc, arhiv Celtra



»Uspeh zame pomeni imeti čas, da lahko delaš, kar si želiš. Da sem poleti pet tednov na morju. Tudi tam delam, vendar iz čistega veselja in želje po izražanju kreativnosti.«

Nika Zupanc

Nika Zupanc oblikuje za najprestižnejše blagovne znamke

Industrijska oblikovalka Nika Zupanc je s svojim oblikovanjem pritegnila pozornost najbolj uveljavljenih in prestižnih blagovnih znamk. Izdelki, ki nastajajo v njenem studiu v Ljubljani, se redno pojavljajo v najuglednejših medijih in na najbolj obiskanih razstavah. Svoje znanje je nabirala na Akademiji za likovno umetnost pri profesorju Saši Mächitgu, pot do uspeha pa je že na začetku kariere iskala v tujini. »Vedela sem, da v Sloveniji ne morem dobiti relevantne povratne informacije o kakovosti svojega dela. Zato sem se odpravila v Milano na Salone Satellite, kjer razstavlja ogromno mladih oblikovalcev z vsega sveta. Tam so producenti, stroka in novinarji, njihov odziv pa zelo jasno pove, kam sodiš.«

V Milano je hodila že kot študentka, nato kot razstavljavka, danes pa je to njen milje. »Tam se prikažejo vse novosti, ki jih ostali svetovni sejmi povzemajo. Zgodi se največ dogodkov, medijske pozornosti. Tam se srečujem tudi s kolegi oblikovalci, s katerimi smo se spoprijateljili v zadnjih letih,« dogajanje v Milanu opiše Nika.

Kot prelomen trenutek na poti do uspeha opiše sodelovanje z Mooiijem: »Prelomnih trenutkov v karieri je bilo veliko. Zelo pomembna so bila sodelovanja z Diorjem, Moooi, galerijo Rosana Orlandi ... Vsak tak projekt te pelje korak naprej. Mogoče je bilo najbolj prelomno sodelovanje z Mooiijem, ki se je zgodilo precej na začetku moje kariere in je podčrtalo moje delo. Takrat sem se zavedala, da se je zgodilo nekaj velikega. Ampak hkrati moraš še vedno delati naprej enako kot pred tem. Hitrega uspeha v naši branži ni.«

Kot pravi, je lepota njenega poklica v tem, da lahko s svojo kreativnostjo in talentom zlahka prehaja od delavcev v tovarnah, ki ji pomagajo razvijati izdelke, do glamurja polnih dogodkov, kot je bila otvoritev razstave hiše Dior v Parizu. »Tam so bili vsi od Natalie Portman, obraz Miss Dior, do legendarnega modnega kreatorja Karla Lagerfelda. Pri večerji smo sedeli skupaj in z Natalie sva lahko kramljali,« svoj stik s svetovnimi zvezdami opiše Nika. Vendar zase pravi, da je bolj človek 'biti' kot 'imeti': »Uspeh zame pomeni imeti čas, da lahko delaš, kar si želiš. Da sem poleti pet tednov na morju. Tudi tam delam, vendar iz čistega veselja in želje po izražanju kreativnosti.« Veliko ji pomeni tudi skrb za zdravje, dobro fizično pripravljenost in splošno dobro počutje: »Rada se ukvarjam s športom: deskam na vodi, hodim v hribe, se ukvarjam s karatejem.« Če se že nagradi z materialno dobrino, gre gotovo za modo: »Če mi je nekaj všeč, si to tudi kupim. Toda tudi tu dajem prednost kvaliteti pred kvantiteto.«

Izzivov za prihodnost ji ne manjka: »Bolj kot to, kako visoko se še lahko vzpnem, me zanima, kako široko lahko grem. Področje, na katerem delujem, namreč ni omejeno le na pohištvo. Industrijsko oblikovanje je tudi oblikovanje vozil, športnih izdelkov, celo oblikovanje notranjih interierjev ...« Motivacije Niki zagotovo ne bo zmanjkalo, saj se kljub temu, da se zaveda uspeha, še vedno počuti na začetku poti: »In to mi je všeč, ker se mi zdi, da te občutek, da je pot pred tabo še polna izzivov, žene naprej.«

Maja in Miha Mikek s Celtro v vrhu mobilnega oglaševanja

Maja in Miha Mikek, soustanovitelja in so-lastnika mednarodno izredno uspešnega digitalnega podjetja Celtra, sta kot mladostnika sanjala o uspehu. Danes ga živita. Dom sta si ustvarila v Bostonu, kjer sta na eni najboljših poslovnih šol, Babson College, najprej pridobivala znanje, pozneje pa v tem mestu ustanovila tudi podjetje, ki je danes eno globalnih vodij na trgu oglaševanja na mobilnih napravah. Tudi njiju smo povprašali, kako doživljata uspeh in kaj jima pomeni. »Uspeh je občutek napredka, ki si ga moraš vedno znova zaslužiti,« z odločnostjo človeka, ki ne sedi na lovorikah, definicijo uspeha poda Miha.

Oba z Majo se zavedata, da sta v poslu naredila že veliko. »Iz nič smo ustvarili podjetje, ekipo, produkt in storitev, ki danes poganja milijarde oglasov na mobilnih napravah, vsak mesec za več kot 3.000 oglaševalcev, na več kot 100 svetovnih trgih,« poslovne dosežke Celtre opiše Miha. Maja

»Učenje na dnevni bazi, prek branja, opazovanja, mreženja, poslušanja, empatije in veliko ljubezni. Vse pa se začne z disciplino in zdravimi navadami,« je recept za uspeh Maje in Mihe.



doda, da se v tem letu sicer še ne počuti zmagoslavno, ker še niso dosegli večjih ambicioznih prebojev, vendar uspeha ne išče samo v poslu: »Meni vsekakor največ pomeni dejstvo, da dnevno čutim, da živim polno, osmišljeno in zdravo življenje. Družina in posel sta ves moj svet. V njem sem popolnoma mirna in zadovoljna.«

Njun uspeh ni prišel čez noč. Kot pravi Maja, je plod trdega dela, dobrih odločitev v pravih trenutkih in njihove dobre uresničitve. Ne Maja, ne Miha nimata občutka, da sta morala za to v tem času kaj žrtvovati. »Ne čutim, da sem moral kaj žrtvovati. Je pa pomembno, da sem pri marsičem vztrajal prek mere in se neprestano potiskal zunaj svoje cone udobja.« Maja ga dopolni: »Predvsem je potrebna 'korajža' za pot v negotovost in odmik stran od udobnega poznanege ter ogromno avtentične radovednosti in zdrave ambicioznosti. Velik bonus je, če si ljubeč in dober človek.«

Miha rad poudari, da je uspeh relativen in odvisen od ciljev, ki si jih vsak posameznik zada. Tako kot so različni cilji, pa so različne tudi poti do njih. Kot pravi, si je že v otroških letih treba v glavi ustvariti film svojega življenja, ki nato postane naravno vodilo za skoraj vse, kar počneš. Recept za uspeh družine Mikek opiše Maja: »Učenje na dnevni bazi, prek branja, opazovanja, mreženja, poslušanja, empatije in veliko ljubezni. Vse pa se začne z disciplino in

zdravimi navadami. Naše vodilo je: vsakodnevno ukvarjanje s športom, če le gre, kar cela družina skupaj, zdrava uravnotežena prehrana, obdanost z lepimi energijami in navdihujočimi ljudmi.«

Tako Maja kot Miha trdo delata, kljub temu pa uspeata biti veliko časa tudi z otrokoma. »Kot družina ogromno časa preživimo skupaj in otroka (4 in 7 let) pogosto v ozadju poslušata poslovne klice in sestanke,« sožitje poslovnega in družinskega oriše Maja. Oba z Miho obožujeta svobodo in fleksibilnost upravljanja svojega urnika. Kot pravita, posebne motivacije za delo tudi v težkih trenutkih ne potrebujeta: »Dovolj so lastna pričakovanja in cilji, ki si jih zastavim,« pojasni Miha, Maja pa doda: »Rada delam stvari na polno. Rada zmagujem in rada pomagam ljudem okoli sebe in zato nikoli ne rabim velike pohvale. Ko sem najbolj utrujena, grem za eno uro teč, da se mi misli zbistrijo, naredim si delovni načrt in grem nato z nasmehom in ljubeznijo naprej.«

Na spletu preberite še zgodbi Uroša Zormana, stebra številnih najboljših evropskih rokometnih klubov, ki je kar štirikrat osvojil vrh rokometne Evrope, in klimatologinje dr. Lučke Kajfež Bogataj, ki je kot članica Mednarodne skupine ZN o podnebnih spremembah postala soprejemnica Nobelove nagrade za mir v letu 2007. Obiščite > bit.ly/DobraPraksa



Neprecenljiva vrednost prostega časa

Prosti čas je besedna zveza, ki gotovo večini privabi nasmeh. Že samo misel na prosti čas nas sprosti, pa čeprav si ga skoraj vsakdo predstavlja nekoliko drugače. Nič zato, psihologi namreč poudarjajo, da ni pomembno, kaj v prostem času počnemo, pomembno je, da nas to veseli in sprošča. Da se takrat resnično odklopimo od delovnih in drugih obveznosti, čas pa posvetimo sebi in svojim bližnjim.

Besedilo: Anja Hren

Čeprav je zavedanje o pomembnosti prostega časa v današnji družbi zelo močno, si čas zase vzamemo premalokrat. Še posebej to velja za podjetnike in ljudi na odgovornih delovnih mestih. Veliko jih ima namreč občutek, da brez njih stvari ne bodo gladko tekle, zato se od dela ne odklopijo niti ob večerih, še težje pa odidejo na daljši dopust. Tako se meje med delom in prostim časom tudi fizično brišejo. Na kratki rok to ne pušča resnih posledic, a če delo res postane vaš način življenja, se lahko znajdete v težavah.

Psihologi in zdravniki opozarjajo, da pomanjkanje prostega časa dolgoročno škoduje zdravju. Pojavljajo se številne bolezni, pogosta je izgorelost, ki lahko vodi v trajne duševne motnje, kot je depresija. Posamezniki, ki si ne vzamejo časa zase, izgubljajo motivacijo za delo in so tudi veliko manj produktivni in kreativni. Naučimo se zapreti vrata pisarne in delo pustiti za njimi.

Na svoj prosti čas nismo navajeni gledati tako kot na delovni čas, poleg tega nas zavaja misel, da drobni opravlki ne vzamejo veliko časa.

»Delovni« prosti čas

Vendar se tudi, ko zapremo vrata pisarne, prosti čas v resnici še ne začne. Treba je po otroke v šolo ali vrtec, pa v čistilnico po srajce, po nakupih, otroka odpeljati v glasbeno šolo in k uri francoščine, zadnji hip skočiti še po darilo za obletnico, skuhati večerjo in posesati stanovanje.

Tudi kakovostno preživljanje prostega časa je treba načrtovati. Vsak dan poteka vrsta dogodkov, in če želimo ujeti gledališko predstavo, ki si jo že dolgo želimo ogledati in bo gostovala v bližnji prestolnici, ali iti na koncert priljubljenega glasbenika, moramo spremljati dogodke in pravočasno, še preden bi pošle, poskrbeti za vstopnice. Če se želimo sprostiti ob večerji s prijatelji ali družino, je treba poiskati restavracijo in rezervirati mizo, uskladiti urnike družine in prijateljev.

Organizacija izletov in počitnic je pravi podvig, če se tega lotimo sami. Izbor destinacije, hotela, raziskovanje, kaj bi si bilo vredno ogledati in doživeti, rezervacija vstopnic za muzeje, nakup letalskih vozovnic, urejanje najema vozila ... Se zavedamo, koliko prostega časa vložimo v to?

Verjetno ne, saj na svoj prosti čas nismo navajeni gledati tako kot na delovni čas, poleg tega nas zavaja misel, da drobni opravlki ne vzamejo veliko časa. Nekaj minut tu, nekaj tam, pa se hitro seštejejo v dolge ure, porabljene za bolj ali manj nepomembne opravke, ki nam kradejo prosti

čas. Dnevi minevajo, seznam opravil je vse daljši, na koncu, ko pride čas za uživanje v prostem času, pa smo popolnoma izčrpani in brez prave energije za druženje. Premalo, da bi si lahko zares odpočili in nabrali zagon za nove naloge.

Na delovnem mestu se dobro zavedamo, koliko je vredna naša ura. Kaj pa čas, ki ga ne preživimo v službi?

Koliko je vreden vaš čas?

Zakaj s svojim prostim časom razpolagamo tako slabo? Ali ga res tako nizko cenimo, da ga zapravljamo za opravila, ki bi jih morda lahko opravil kdo drug, in to boljše od nas?

Na delovnem mestu se dobro zavedamo, koliko je vredna naša ura. Kaj pa čas, ki ga ne preživimo v službi? Dan ima le 24 ur in nobene ne moremo dokupiti, nobene prihraniti za naslednji dan. Pomanjkanje časa ni samo občutek, pač pa »bolezen« sodobne družbe. Življenje teče vse hitreje in kljub moderni tehnologiji, ki se razvija, da bi nam življenje olajšala, se zdi, da nam krade še več časa. Zato ni presenetljivo, da se razvijajo storitve v pomoč posameznikom pri načrtovanju in opravljanju različnih vsakodnevnih opravkov.

KAJ JE CONCIERGE?

Osebni asistenti prihranijo čas

Beseda *concierge* izvira iz latinske besede *conserves*, ki je pomenila sužnja pomočnika. V francoščini beseda označuje skrbnika ključev in izvira iz časov, ko so graščaki na svojih gradovih gostili plemstvo iz drugih dežel. *Concierge* je takrat skrbel za ključe vseh sob in gostom zagotavljal popolno udobje. Do konca 19. stoletja so številne stavbe v Evropi, od vladnih poslopij do zaporov, dobile svoje skrbnike, ki so se imenovali *concierge*.

V začetku 20. stoletja je hitra širitev železnic botrovala razmahu potovanj in začetku sodobnega turizma. Takrat so se pojavile tudi storitve *concierge*, kakršne v hotelih poznamo še danes. Hotelski *concierge* je nekdo, ki skrbi za stoodstotno zadovoljstvo gostov. Je njihov osebni asistent, ki jim pokliče taksi, rezervira razvajanje v spa centru, priporoči lokalno restavracijo, jim priskrbi vstopnice za gledališko predstavo ali pa organizira izlet. Pravzaprav ni naloge, ki je dober *concierge* za gosta ne bi zmozel opraviti.

Po zgledu hotelskih se je v 90. letih prejšnjega stoletja *concierge* razvil tudi kot samostojna dejavnost. Pojavili so se tako imenovani *lifestyle* managerji, osebni asistenti. To niso bile več gospodinske pomočnice in butlerji, ki so jih premožne družine poznale že več kot sto let, pač pa asistenti, ki so svojim naročnikom po potrebi organizirali čas in jim pomagali pri vsakodnevnih opravkih. Katere storitve opravlja osebni asistent, je v veliki meri odvisno od cene storitve, ki se giblje od nekaj evrov pa do nekaj sto evrov na mesec.

Danes storitve *concierge* ponuja že več kot tisoč podjetij po vsem svetu. V Sloveniji so od 1. novembra dostopne storitve *concierge* Mastercarda, ki jih NLB ponuja ekskluzivno v okviru storitve NLB Lifestyle. NLB Lifestyle je del novega paketa Privatno za stranke privatnega bančništva ter vključuje Mastercard Concierge in Mastercard LoungeKey.

Več prostega časa za vas

Predvsem so to storitve *concierge*, ki so vam najverjetneje znane iz hotelov. Gre za razmeroma novo vrsto storitev, ki so se res razvile po vzoru hotelskega *conciergea*, vendar s turizmom danes nimajo kaj dosti skupnega. Če so bile včasih rezervirane le za nekaj najbogatejših na svetu, danes nikakor ni več tako.

Podjetje, ki ponuja storitve *concierge*, posameznikom zagotovi ekskluzivnega osebnega asistenta, ki zanje opravlja vse, od malih vsakdanjih opravkov do večjih nalog, kot je rezervacija letalskih vozovnic ali počitnic ter s tem povezano urejanje potovalnih dokumentov in priporočilo restavracij. Lahko vam celo poišče igračo, ki si jo je zaželel vaš otrok za rojstni dan in jo že dolgo zaman iščete po spletu, ali najde najboljšo ponudbo za novi avto po vaših željah. Delo, ki bi vam vzelo veliko časa, opravi namesto vas, vi pa se lahko posvetite sebi, družini ali prijateljem.

Razmah takšnih storitev se je sprva začel v ZDA, kjer jih poznajo od konca prejšnjega stoletja, in nato zajel ves svet. Na Kitajskem, denimo, v zadnjih letih opažajo, da se je uporaba storitev *concierge* pomaknila iz visokega tudi v srednji razred prebivalstva. Zelo pogosti so *conciergei* v velikih stanovanjskih kompleksih, kjer stanovalcem ponujajo predvsem pomoč pri vsakdanjih opravilih, kot so pranje in čiščenje oblačil, nakupovanje ali naročanje hrane na dom ter rezervacija restavracij, lepotnih in sprostitvenih storitev.

Tako na Kitajskem kot v ZDA so zelo pogoste tudi storitve *concierge*, ki jih večja podjetja omogočajo zaposlenim, predvsem ljudem na vodstvenih položajih. Ti asistenti, ki so zaposleni v podjetju ali jih podjetje najame pri ponudnikih storitev *concierge*, v delovnem času za posameznika opravijo različne vsakodnevne opravke. V državah, kjer je veliko priseljencev, so se v zadnjem času razvile tudi specializirane storitve *concierge*, ki olajšajo selitve, iskanje doma in privajanje na novo okolje.

Vstopnica do boljše ponudbe

Storitve *concierge* postajajo vse bolj dostopne in razširjene. Namenjene so vsem, ki cenijo svoj čas in ga hočejo preživeti čim bolj kakovostno. Prednost teh storitev ni samo ta, da uporabniku prihranijo dragocen čas. Ponudniki sklepajo različna partnerstva na številnih področjih in tako svojim uporabnikom ponujajo najboljše po najboljših cenah. Vaš osebni asistent vam

NLB LIFESTYLE

Obrnite čas sebi v prid

NLB Lifestyle je nova storitev NLB Privatnega bančništva, ki jo zagotavlja vaša NLB Zlata Mastercard kartica. Vključuje osebnega pomočnika Mastercard Concierge in dostop do ekskluzivnih letaliških salonov iz programa LoungeKey.

Storitev NLB Lifestyle je vključena v novi paket Privatno z vsemi osnovnimi storitvami, ki jih stranke privatnega bančništva najbolj potrebujete.

Mastercard Concierge

Prihranite čas z osebnim pomočnikom, ki opravi delo za in namesto vas.

Potovanje

- Rezervacije turističnih aranžmajev, poletov in hotelov
- Najem vozila
- Najem letala ali jahte

Rezervacije

- Nastanitev
- Vozovnice
- Vstopnice
- Zabavni, športni in drugi dogodki
- Restavracije
- Večerna doživetja

Organizacija

- Športne aktivnosti
- Nakup in dostava daril, tudi cvetja

Informacije

- Destinacije
- Poslovna etika v tujini
- Vreme
- Mestni vodiči
- Termini športnih in zabavnih dogodkov
- Potovalni dokumenti in potrebni vizumi
- Priporočila restavracij

LoungeKey

Čas na letališčih obrnite v sproščujoče doživetje.

Luksuzni letališki saloni

- Saloni na več kot 1000 letališčih v 120 državah
- Možnost povabila svojih gostov
- Mir in udobje popolne zasebnosti
- Čas za sprostitev ali produktivnost
- VIP-doživetje

Obrnite se na svojega privatnega bančnika za več informacij o novem paketu in storitvah.

tako lahko rezervira hotel ali letalsko vozovnico po nižji ceni, kot bi to storili sami, hkrati pa vam bo omogočil boljši sedež ali boljšo sobo, ki so rezervirane le za njihove uporabnike. Ni skrivnost, da imajo podjetja *concierge* tudi dostop do največjih in najbolj ekskluzivnih dogodkov na svetu. Tako lahko pri svojem asistentu naročite obisk prirediteljev, za katere so vstopnice že davno pošle ali pa v prosti prodaji sploh niso bile na voljo. Poleg tega vam vaš asistent lahko

tudi predlaga dogodke, ki bi vas utegnili zanimati, pa bi jih sami spregledali.

Prosti čas je res dragocen. Ni pomembno le to, koliko ga imamo, pač pa tudi, da ga preživljamo res kakovostno. Zato si ga le privoščimo, in če nam pri tem lahko kdo priskoči na pomoč, še toliko bolje.

Izpolnijo (skoraj) vsako željo

Storitve *concierge*, ki jih za posameznike opravljajo osebni asistenti, so zelo različne in jih je težko zajeti v splošen opis. Morda jih je še najlažje razumeti iz želja, ki so jih asistenti v Mastercard Concierge uresničevali imetnikom kartice.

Danski imetnik kartice je z družino obiskal Rim, a razen obiska najbolj znanih turističnih zanimivosti ni vedel, kaj početi v mestu. Osebni asistent je za družino organiziral ogled mesta z itinerarjem, prilagojenim njim, uredil vstopnice in priporočila ter priskrbel dansko govorečega vodnika na turističnih točkah.

Švicarski imetnik kartice je za rojstni dan žene in hčere iskal vstopnico za balet v Royal Opera House. Ker se je na to spomnil šele deset dni pred predstavo, so bile te že razprodane. Osebnemu asistentu je v partnerski mreži dobaviteljev uspelo dobiti sedeža na dobrih mestih.

Britanski imetnik kartice je v spa hotelu v Turčiji želel presenetiti ženo s šopkom rož, medtem ko se je razvajala v bazenu. Lokalni partnerji so v eni uri uresničili željo in ji dostavili želeni šopek.

Imetnik kartice je potreboval hitro pomoč, ko mu je v hiši počila vodovodna cev. Osebni asistent je v desetih minutah našel zanesljivega in zaupanja vrednega vodovodarja, ki je bil znan po tem, da se drži dogovorjenih cen in jih ne viša po izvedbi, ter ga poslal na njegov dom.



Nenavadne turistične destinacije

Turizem se vse bolj odmika od tradicionalnih turističnih destinacij in išče nove, take, ki ponujajo posebna doživetja. Namesto masovnih letovišč, ki sicer poskrbijo za vse udobje in bogato izbiro aktivnosti, vendar so bolj ali manj enaka po vsem svetu, raje izbiramo take, ki so edinstvena. Danes je ponudba zelo pestra, od pustolovskih raziskovanj nenaseljenih območij in potepanj pod vodstvom izbranih strokovnjakov do najema otočkov, kjer lahko uživate v popolni zasebnosti. Preverili smo nekaj možnosti, ki naj vas navdihnejo za nadaljnje raziskovanje.

Besedilo: Sabrina Slak

Antarktika z južnim polom

Znanstveniki in raziskovalci niso edini, ki lahko obiščejo južni pol. Ta edinstvena izkušnja je dostopna tudi turistom, res redkim, saj obisk ni poceni, narava pa, čeprav osupljiva, precej neizprosna. Pripravite se na nizke temperature. Na južnem polu se tudi v poletnih mesecih spustijo pod −30 °C; višje temperature so v obalnih predelih Antarktike. Ekspedicije z obiskom raziskovalne postaje Amundsen-Scott na južnem polu trajajo 6–7 dni, natančen urnik pa odreja narava, saj je pomembna varnost popotnikov. Razen raziskovalnih postaj (ter luksuznega naselja in ponudnika White Desert, s katerim lahko južni pol doživite za približno 84.000 \$) stalnih naselij ni; med ekspedicijo ste nastanjeni v udobnih in toplih šotorih v začasnih kampih organizatorjev. Najmanj obljudena celina Antarktika obiskovalce navduši z ledeno puščavo, ki se je ne da doživeti nikjer drugje, kolonijami pingvinov, tjulnjev, ork in drugega divjega življenja ter pusti večen pečat.

Ponudnik: PolarQuest

Okvirna cena: 49.000 \$ za 6–7 dni z letalskim poletom do južnega pola. Cenejše, okoli 10.000 \$, je raziskovanje obalnih predelov Antarktike, brez obiska južnega pola.

Priporočen čas obiska: turistični obisk južnega pola je mogoč le od novembra do januarja, ko je na Antarktiki poletje. Drugi deli Antarktike so dostopni več časa.

Spletno mesto: www.polar-quest.com

Podobna ponudba: raziskovanje Antarktike ponuja več kot sto organizatorjev, ki so združeni v IAATO (International Association of Antarctica Tour Operators) in skrbijo tudi za to, da turizem ostane varen in do okolja prijazen. Poleg omenjenih sta znana še PolarExplorers in Adventure Network International.



Foto: Kakslauttanen Arctic Resort

Safari v Tanzaniji s fotografi National Geographica

Afriška divjina postaja vse bolj priljubljena turistična destinacija. Pod vodstvom fotografov in filmskih ustvarjalcev National Geographica bo doživetje še bogatejše. Med ekspedicijo gostje prebivajo v luksuznih safari letoviščih sredi divjine. Vključeni so trije obroki na dan.

Okvirna cena: 10.395 \$ plus 775 \$ za notranje polete na poti (marca so cene nižje).

Priporočen čas obiska: v suhi sezoni od junija do oktobra; National Geographic ponuja 8-dnevne ekspedicije v terminih od 4. do 12. marca, od 12. do 20. avgusta in od 8. do 16. avgusta 2019.

Spletno mesto: www.nationalgeographic.com/expeditions

Podobna ponudba: National Geographic Expeditions ekspedicije pod vodstvom raziskovalcev, fotografov in drugih strokovnjakov organizira po vsem svetu, različnih zahtevnosti, tematik in cenovnih razponov, med drugim pot okoli sveta v zasebnem letalu, kjer se fotografom pridružijo arheolog, antropolog, biologinja, geograf, umetnostni zgodovinar in drugi.



Otok Little Peter Caye v Belizeju

Ne le posestva, najeti je mogoče celoten otoček v neposredni bližini Belizejskega koralnega grebena, ki je drugi največji na svetu. Najem vključuje conciergea, ki goste pričaka na letališču Dangriga in jih s čolnom pripelje do atola, poskrbi za druge prevoze in aktivnosti, lokalno pijačo in hrano – osebni kuhar pripravi tri obroke na dan. Bungalov z dvema sobama, dvema kopalnicama in velikim dnevnim prostorom s kuhinjo ponuja vse udobje štirim osebam, najprillačnejši del pa je velika lesena terasa nad modro laguno, ki jo imate povsem zase.

Ponudnik: Little Peter Oasis

Okvirna cena (4 osebe): 4995 \$ (brez davka) za 4 dni, dodatna noč 1250 \$.

Spletni naslov: www.littlepeteroasis.com

Podobna ponudba: več možnosti najema zasebnih otokov na www.privateislandsonline.com



Foto: VIDEO VISION 360, Little Peter Oasis

Več informacij in idej o destinacijah na spletu bit.ly/Pocitniskeldeje



Zavedamo se, da je vaš čas dragocen ...

... zato so storitve NLB Privatnega bančništva usmerjene k temu, da lahko uživate v prefinjenem življenjskem slogu, kot si ga zaslužite. Dodajamo vrednost vašemu premoženju s celovitim bančnim, finančnim in davčnim svetovanjem ter vašemu času z novimi storitvami NLB Lifestyle.

Zunanje licence

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

Notranje licence in dodatna usposabljanja

- 11 izobraževanj v sklopu Šole za finančno svetovanje – pridobljen naziv svetovalca za osebne finance (NLB)
- 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)
- 11 potrdil o opravljenem Coachingu kot orodju vodenja
- 3 potrdila o opravljenem izobraževanju v okviru Šole za poslovne skrbnike – modul za poslovanje s pravnimi osebami (NLB)

Upravljavci odnosov



Lotti Natalija Zupancič

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

Več kot 20 let izkušenj na področju financ, upravljanja premoženja, projektnega dela ter upravljanja sprememb v zakladništvu in investicijskem bančništvu, v bančništvu na drobno in privatnem bančništvu. Z neprecenljivimi izkušnjami tudi v nadzorovanju različnih družb, od bank do pokojninskih družb in družb za upravljanje premoženja. Vodenje NLB Privatnega bančništva je sprejela leta 2013.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Ves čas svoje poslovne poti sem imela privilegij, da sem sodelovala s sodelavci, kolegi, prijatelji, ki so mi vsi do zadnjega vedno radi odgovorili na vsa moja številna vprašanja. Seveda so mi na začetku kariere ob prvi zaposlitvi dodelili mentorja, vendar se je pozneje izkazalo, da so mi na moji poti z znanjem, razumevanjem, odgovornostjo in skrbjo za razvoj pomagali prav vsi, ki sem jih za to prosila. Vsekakor pa so bili in ostajajo moji največji mentorji moji starši, ki so name prenesli prave vrednote ter predvsem veliko mero srčnosti in strasti do vsega, kar počnem.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Domače knjižne police se šibijo od poplave knjig, tako poslovne kot poljudne, sem namreč velika ljubiteljica knjig. Tudi s področja investiranja se jih je nabralo precej, težko pa izpostavim eno. Morda le knjigo Končajte v bankrotu. Že njen naslov je zelo poveden. Življenje je pač treba zajemati z veliko žlico ...

Naj turistična destinacija

Vsi kraji, kjer še nisem bila, in seveda naša vedno lepa Slovenija z neštetimi skritimi kotički ...



David Melihen

david.melihen@nlb.si
01 476 2362 • 031 336 372
si.linkedin.com/in/davidmelihen

David Melihen je celotno poslovno pot povezan s finančnimi trgi. Prve izkušnje je pridobil v borznoposredniški družbi kot borzni posrednik in finančni analitik. Kot upravljavec premoženja je skoraj deset let znanje in izkušnje delil s strankami pri upravljanju njihovega premoženja. Nekaj časa je bil aktiven tudi na področju združenj in prevzemov podjetij, lani pa se je kot namestnik direktorice in privatni bančnik pridružil ekipi privatnega bančništva.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Kmalu po začetku karierne poti sem delal z nadrejenim, ki je po naravni poti postal tudi moj mentor, predvsem poslovno, delno pa tudi osebno. Posredoval mi je kar nekaj napotkov za uspešno delo s strankami, me usmerjal v ustrezna dodatna izobraževanja, zalagal s strokovno literaturo, poudarjal pomembnost sodelovanja v timu ter izpostavljal, da sta poleg trdega dela zelo pomembna tudi sprostitvev in počitek.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Na knjižni polici dolgoročnega vlagatelja vsekakor ne smejo manjkati knjige Warrena Buffetta, vlagatelja, ki z uspešnim upravljanjem svojega premoženja podkrepi vsebino svojih knjig. Odlična knjiga, ki prav tako poudarja dolgoročnost vlaganja v (delniške) naložbe, je Stocks for the long run avtorja Jeremyja Siegla.

Naj turistična destinacija

Najbolj se mi je vtisnilo v spomin šestmesečno potovanje po Srednji in Južni Ameriki. Izpostavil bi Bolivijo, Peru in Ekvador z nepopisno lepimi gorami, lagunami in kulturno dediščino. Na seznamu želja oddaljenih destinacij je Avstralija, do takrat pa bom z družino obiskoval čudovite kraje v Sloveniji in evropskih državah.



Berta Zorc

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

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

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Z mentorstvom sem se prvič srečala ob prvi zaposlitvi. Vsako mentorstvo ima vpliv na določeno obdobje v karieri na poslovni in tudi na zasebni ravni. Najbolj mi je ostala v spominu mentorica, ki je bila tudi odlična psihologinja. Dala mi je ogromno poslovnih in tudi osebnih nasvetov.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Modri investor Benjamina Grahama, ker med drugim opisuje način investiranja. Avtor se ukvarja s kazalniki poslovanja, ki so bistveni za gibanje delnic.

Naj turistična destinacija

Zeleni otok Mauritius.



Davor Hošnjak

davor.hosnjak@nlb.si
01 476 2369 • 031 563 117
si.linkedin.com/in/davorhosnjak

Davor Hošnjak je privatni bančnik, ki je že pred 16 leti začel z delom v NLB. Dolgoletne izkušnje je najprej pridobil v poslovalnicah v centru Ljubljane, kjer je začel delati kot bančni svetovalec. Skozi leta je na podlagi dobrega razumevanja in poznavanja strank kot izkušen bančnik začel delati v privatnem bančništvu, kjer z veseljem vseskozi spoznava in sledi novostim in trendom, ki lahko pripomorejo k lažjemu in uspešnejšemu poslovanju strank.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Od svoje prve zaposlitve do danes sem imel kar nekaj mentorjev in prav vsi so mi pomagali pri oblikovanju ter uresničevanju poslovnih in osebnih ciljev, bistveno so prispevali k razširitvi mreže poznanstev, predvsem pa so me opozarjali na napake, ki so jih storili sami ob vstopu v poslovni svet. S pravimi nasveti, informacijami in prenosom znanj so mi bili vedno na razpolago in tudi v oporo v trenutkih negotovosti.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Managerski izzivi v 21. stoletju.

Naj turistična destinacija

Na jugovzhodni obali Rodosa leži rajsko lep zaliv Lindos s istoimenskim mestecem, ki je zame eden najlepših koščkov sveta pod toplim grškim soncem. Poleg kulture in zgodovine je to kraj za vse, ki se želijo naužiti kulinaričnih dobrot, potešiti nakupovalno mrzlico ali se preprosto le sprostiti.



Primož Jagarinec

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

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

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Moja mentorja na življenjski in karierni poti sta starša. Od njiju sem prevzel delovne navade, se navzel podjetniškega duha, podkrepljenega z moralnimi in etičnimi standardi. Je pa to vseživljenjski proces, zato se imam še veliko za naučiti.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Iz knjig se ne da naučiti uspešnega trgovanja na kapitalskih trgih, lahko pa nam skrajšajo pot do potrebnih znanj. Najboljša šola trgovanja z vrednostnimi papirji je na borzi izgubljeni denar. Američani poznajo celo pregovor »Prva izguba je najboljša izguba«, kar pomeni, da se iz nje veliko naučimo. Zato priporočam knjigo z naslovom Poker na Wall Streetu.

Naj turistična destinacija

Ni potrebe, da bi jih obiskoval, saj imam privilegij, da živim v njej – v Sloveniji.



Alenka Verstovšek

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

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

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Na vsakem koraku srečujemo mentorje. Mentorji so zame vse tiste osebe, ki jih imamo privilegij srečati in prepoznati, jih spoštujemo in jim skušamo biti podobni. So strokovni, komunikativni, iznajdljivi, znajo poslušati, imajo sposobnosti motiviranja in empatije.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Modri investor Benjamina Grahama. Gre za delo največjega borznika, legendarnega utemeljitelja temeljne analize vrednostnih papirjev. Warren Buffett se je borzništva učil na Grahamovih večernih predavanjih in zasluge za svoj uspeh pripisuje prav tej knjigi. Zanimiva mi je bila tudi knjiga Jacka Schwagerja, v kateri so zapisani intervjuji z najuspešnejšimi borznimi trgovci.

Naj turistična destinacija

V Tuniziji me je navdušilo starodavno mesto Zarizis, ki leži v oazi na jugovzhodu Tunizije. Mesto z utripom ima veliko lokalnih trgovinic, mavrskih kavarn in restavracij. Najbolj od vsega me je prevzela lokalna tržnica. Tam sem preprosto uživala v raznovrstni ponudbi orientalskega blaga in raznovrstnih dišav in začimb.



Urška Zajec

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

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

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Že v rani mladosti me je zaznamoval mentor, ki mi je pomagal načrtovati jasne smerice za življenje. »Imej jasne cilje, nikoli ne obupaj in se ne ustavi na sredini poti. Vsako nalogo dokončaj. Bodi pošten do sebe in drugih.«

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Priporočam branje knjig avtorja Benjamina Grahama, strokovnih člankov na temo finančnih trgov, med drugim pa tudi udeležbo na strokovnih srečanjih za stranke privatnega bančništva, ki jih pripravljamo v NLB Privatnem bančništvu.

Naj turistična destinacija

Med drugim si želim potovati z avtomom ali motorjem po Novi Zelandiji.



Andrej Aristovnik

andrej.aristovnik@nlb.si
01 476 2415 • 051 330 766
si.linkedin.com/in/andrejaristovnik

Andrej Aristovnik je del NLB že več kot 20 let. V preteklosti je deloval na področju poslovanja s fizičnimi osebami, opravljal delo višjega komercialista pravnim osebam in bil komercialist za osebno obravnavo – specialist. V privatnem bančništvu je začel z delom višjega analitika, zdaj pa opravlja delo privatnega bančnika. Pravi, da svetovanje strankam dojema kot privilegij, ki ga ima skupaj s sodelavci v privatnem bančništvu.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Na karierni poti bi kot mentorja omenil prvega direktorja v NLB, ki mi je dal pomembne usmeritve na začetku moje poslovne poti, hkrati pa vplival tudi na moj osebni razvoj.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Priporočil bi knjigo The Little Book of Behavioural Investing avtorja Jamesa Montierja. V knjigi opisuje, da je največji sovražnik investitorja investitor sam. Čustva nam onemogočajo, da bi postali idealni investitorji. Avtor predlaga rešitve, s katerimi se lahko tem čustvenim napakam izognemo in postanemo boljši investitorji. Za branje priporočam tudi knjigo Uživaj življenje in postal boš bogat avtorja Borisa Veneta.

Naj turistična destinacija

Zelo rad potujem in tako je bilo tudi letos, ko sem odkrival lepote skandinavskih držav. Naslednje turistične destinacije, ki bi jih želel obiskati, pa so Irska, Škotska in Islandija.



Maja Škrlep

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

Maja Škrlep v bančništvu dela že več kot 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.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Formalnega mentorja nisem imela nikoli, neformalnih pa kar precej. Mednje štejem prijatelje, sodelavce, nadrejene, pa še kakšen bi se našel. Dober mentor je strokoven, te posluša, razume in bodri, je prijazen in človeški.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Ne želim izpostaviti knjige, bolj priporočam stalno branje različnih revij in časopisov s področja financ. Sčasoma se naučiš izluščiti dobre in pomembne članke oziroma informacije, ki služijo pri pravih naložbenih odločitvah.

Naj turistična destinacija

Moja skrita želja je enomesečno potepanje po prostrani, raznoliki in neokrnjeni Sibiriji.



Marija Peteh

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

Marijo Peteh je od nekdaj veselilo delo z ljudmi. Nanj se je osredotočala ves čas svoje kariere, ki jo je že od začetka gradila na različnih delovnih področjih v več poslovalnicah NLB. Posebno potrjuje ji pomeni priznanje, ki ga je leta 2003 prejela kot najuspešnejša komercialistka v prodaji zavarovalniških produktov življenjske zavarovalnice NLB Vita v NLB Poslovalnici Moste.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

V svoji dolgoletni karieri v NLB sem imela dve odlični mentorici, ki sta bili moji nadrejeni in sta bili velik zaklad znanja. Naučili sta me predvsem, da je treba zaupati v tisto, kar delaš, imeti spoštovanje do sebe in drugih, vedno stremeti k novim izzivom in se nenehno izobraževati. Zdaj ko sta upokojeni, se tudi sami občasno za kakšen nasvet obrneta name.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Priporočam knjigo Manias, Panics, and Crashes Charlesa P. Kindlebergerja, ki opisuje zgodovino balončkov in finančno krizo. Zanimiva je tudi knjiga Skriveni klub milijonarjev Warrena Buffetta z zgodbo štirih prijateljev, ki se zatečejo po pomoč k Warrenu Buffettu, ki postane tudi njihov mentor, prek njegovih naukov pa se dokopljejo do tega, da je najboljša naložba vase.

Naj turistična destinacija

Rada potujem in spoznavam nove ljudi, običaje in kulture. Obiskala sem kar nekaj turističnih destinacij. Pri srcu mi je ostalo zadnje 16-dnevno popotovanje po Vietnamu in Kambodži. Neverjetna narava, prijaznost domačinov in njihov iskren nasme.



Tanja Burkat

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

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

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Na svoji dolgoletni bančni poti sem imela različne mentorje. To so bili izkušeni bančniki, ki so zelo podrobno obvladali posel in bančne produkte. Od njih sem se naučila veliko praktičnega. Predvsem pa so moji nezavedni mentorji sodelavci, in to zelo cenim.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Velikokrat vzamem v roke strokovno literaturo in prebiram posamezna poglavja. Naj jih omenim le nekaj: Modri investitor, This time is different, Predictably Irrational. Pri tistih poglavjih, ki so mi blizu, se večkrat ustavim, jih ponovno berem in o njih razmišljam.

Naj turistična destinacija

Rada imam destinacije ob morju ali tiste, ki imajo vsaj pogled na širno morje.



Natalija Kovač

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

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

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Velika zahvala gre mojemu zadnjemu formalnemu mentorju prof. dr. Dimovskemu, ki mi je vnesel veliko veselja s pridobitvijo naziva magistre znanosti. Sicer imam v okviru storitve privatnega bančništva velik privilegij, da lahko sodelujem z idealnimi mentorji – s kombinacijo izbranih posameznikov, ki me s svojim odnosom do dela, znanjem, izkušnjami vedno znova usmerjajo in odpirajo nove možnosti vzajemnega sodelovanja ter so mi v vsem večni navdih.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Namesto naslovov knjig bi za dobre odločitve priporočila čudovit preplet lastnih izkustev, vedoželjnosti, druženja in sestankovanja.

Naj turistična destinacija

... je tam, kjer je srce. Sicer pa so rajске plaže edinstvenih Maldivov in moja lepa Slovenija v vseh letnih časih.



Martin Nadoh

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

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 trgov. Ključno pri opravljanju tega poklica je zanj tudi to, da lahko znanje prenaša na tiste, 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.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

Za razvoj in doseganje osebnih in poslovnih ciljev je bilo in je zelo pomembno mentorstvo, dejansko me tudi ves čas spremlja. V vsakem sogovorniku, s katerim si izmenjujem vprašanja in razpravljam ob odgovorih, vidim mentorje, ki me nenehno izpolnjujejo. Mentorstvo občutim kot proces, v katerem izkušnje, mnenja, nasveti posameznika bogatijo tudi mojo izkušnjo. Ves čas svojega delovanja sem mentoriranec in tudi mentor.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Na področju financ in upravljanja premoženja je pomembno, da se ves čas izobražujemo, saj nas nenehno spremljajo spremembe. Velikokrat me je ista knjiga že navdušila in razočarala. Zelo blizu mi je knjiga The Delphin (Sergio Bambaren), ki govori o pogumu in boju zoper lastne ovire, ponudi mi odgovor, pa čeprav je vprašanje drugo.

Naj turistična destinacija

Rad sem tam, kjer narava zasiže v vsej svoji lepoti, počnem nekaj, česar še nisem počel. Če si nekaj res želim, to tudi naredim, in prav to mi da občutek, da rečem »to je to«, »to je bila moja naj destinacija«.



Slavko Flajs

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

Slavko Flajs se z bančnimi posli in svetovanjem ukvarja že 38 let. Zaradi bogatih strokovnih izkušenj in znanj je leta 2002 pristopil k projektni skupini za vzpostavitev privatnega bančništva v NLB in postal prvi privatni bančnik na Štajerskem. V nekaj letih dela v privatnem bančništvu se je njegovo življenje spremenilo tako osebno kot poslovno. Skrb za stranke, stalna dosegljivost, prenos informacij in finančna svetovanja so postala njegova življenjska stalnica.

Ste kdaj na svoji karierni poti imeli mentorja?

V svojem 38-letnem delovanju na področju financ sem imel več mentorjev, ki so krojili mojo karierno pot. Na začetku ob zaposlitvi v KB Maribor sem s pomočjo takratnih specialistov področij spoznaval vse dele bančništva in z njim povezanega finančnega poslovanja. Ob prihodu v LB leta 1993 sem bil del ekipe prve podružnice LB zunaj Ljubljane, Podružnice Ptuj, ki jo je vodil bivši dir. SDK Franc Visenjak, finančnik svetovnega formata. Bil je tudi pobudnik za uveljavitev novega produkta privatno bančništvo po vzoru tujine. Prav on me je nagovoril, naj nadaljujem v tej smeri.

Katero knjigo bi priporočili za boljše naložbene odločitve?

Izreden pečat na mojo finančno naložbeno pot je pustil Benjamin Graham s knjigo Modri investitor. Zanimiva je tudi knjiga Česa se ne da kupiti z denarjem avtorja Michaela J. Sandela, ki sem jo prebral na priporočilo znanega mariborskega finančnika Aleksandra Goloba.

Naj turistična destinacija

Ob priložnosti bi v jesenskem delu leta obiskal Srednjo Ameriko, Kostariko, deželo s polno naravnih lepot in eko turizma.

Bančni paket po meri najzahtevnejših strank

Bančne storitve, ki jih najpogosteje uporabljate, smo združili v paket Privatno in dodali še novo storitev NLB Lifestyle. Na enem mestu so zbrane vse storitve vsakodnevnega bančništva, za katere boste plačali enotno mesečno nadomestilo za vodenje paketa, brez plačevanja posameznih nadomestil. Vaše poslovanje z banko bo tako še lažje, ugodnejše in preglednejše.

PAKET PRIVATNO VKLJUČUJE

Storitve osebnega računa

- Vodenje osebnega računa
- Osnovni limit do 5.000 EUR
- Plačilna kartica BA Maestro – platinum
- Dvigi gotovine z BA Maestro na bankomatih NLB **NEOMEJENO**
- Dvigi gotovine z BA Maestro na bankomatih drugih bank v Sloveniji **NEOMEJENO**

Sodobne bančne poti

- NLB Klik (pristopnina in uporabnina)
- Klikin (pristopnina in uporabnina)
- Teledom (pristopnina in uporabnina)

Kartici

- Kartica z odloženim plačilom Zlata MasterCard
- Kartica z odloženim plačilom Premium Visa*

Alarme

- SMS-Alarm o uporabi za vse plačilne kartice
- SMS-Alarmi in Opomniki

Plačila

- Direktne bremenitve SEPA **NEOMEJENO**
- Interni trajni nalogi **NEOMEJENO**
- Plačilo naloga v poslovalnici ali na bankomatu **4 NALOGE**
- Plačilo naloga v NLB Kliku in Klikinu **NEOMEJENO**

Storitve lifestyle

- NLB LifeStyle**

* Brezplačna članarina pri porabi nad 4.000 EUR letno.

**** NLB Lifestyle vključuje:**

- storitev LoungeKey, ki zagotavlja dostop do več kot 1.000 letaliških salonov po vsem svetu;
- storitve Concierge (od 7.00 do 18.00 v slovenskem jeziku, zunaj tega časa v angleškem jeziku).

- storitve Concierge (od 7.00 do 18.00 v slovenskem jeziku, zunaj tega časa v angleškem jeziku).

Več o novem paketu Privatno preberite na www.nlb.si/privatno-bancnistvo.

Prenesite svoje bančno poslovanje v paket Privatno

Vprašajte svojega privatnega bančnika, kako najlažje prenesti svoje bančno poslovanje v novi paket Privatno.



NLB Vita Privatno

ekskluzivno naložbeno življenjsko zavarovanje
z **aktivnim upravljanjem premoženja**

Z ekskluzivnim naložbenim življenjskim zavarovanje 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 ima 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.



OBRNITE ČAS SEBI V PRID

Poenostavite svoj življenjski stil z ekskluzivno storitvijo **NLB Lifestyle**, ki vam jo v okviru **NLB Privatnega bančništva** prinaša **NLB Zlata Mastercard kartica**. Prihranite na času z **Mastercard Concierge**, ki za vas organizira potovanja ali transport, uredi dostop do večernih zabav, kulturnih in športnih doživetij, restavracij in še več. Čas zase pa boste med potovanji našli tudi v luksuznih salonih **LoungeKey** na več kot **1000 letališčih v 120 državah sveta**.

Spoznajte NLB Lifestyle na www.nlb.si/privatno-bancnistvo.

Za več informacij pokličite **01 476 23 66** ali pišite na infopb@nlb.si.