

OSEBNO

Revija o odločitvah. Tudi finančnih.

*Srečno in
mirno*
**v svoj
novi
dom**



PREMIŠLJENA
IZBIRA –
BIVANJE
V NOvem
DOMU BREZ
SKRBI. **STR. 6**

Izberite paket Premium in prihranite.

Z osebno obravnavo, brezplačnimi dvigi na bankomatih vseh bank v Sloveniji ter neomejenimi plačili položnic (UPN) brez provizije v Klikinu, NLB Kliku in NLB Teledomu.*

www.nlb.si/paket



NLB

Za vse, kar sledi.

*Velja le za nenujna domača plačila v evrih v vrednosti do 50.000 EUR.

-10 %
v prvih 2 letih

GREY Foto: Ciril Jazbec, NLB o.d., Trg republike 2, SI-1520 Ljubljana

UVODNIK

Postavimo si jasen cilj

Ne le v športu, tudi pri delu ali pa v osebnem življenju lahko izpolnimo svoje želje in načrte, če jih znamo strukturirati in si načrtamo jasno pot do uresničitve.

Življenje je vselej sestavljeno iz vzponov in padcev ter iz novih začetkov. Včasih pridejo ti tudi nepričakovano. Ko sem se po dolgotrni karieri morala soočiti z dejstvom, da ne morem več tekmovali, so bili trenutki ob osvojitvi paraolimpijskega zlata v Atenah in bronu v Pekingu le še spomin, pred menoj pa so stali novi cilji. Lotila sem se jih v svojem poklicu, prevajalstvu, potem pa so me dogodki – ter vabilo in ideje predsednika namiznoteniške zveze Marjana Hribarja – spet popeljali nazaj v namizni tenis.

Tokrat v drugačno vlogo, ne več za mizo z loparjem v rokah. Moje naloge so postale organizacijske, komunikacijske, trženjske. Je bilo težko začeti? Z nalogami, ki jim lahko rečem pisarniške (in s tem ne mislim nič slabega), nisem imela veliko izkušenj. Marsikaj je bilo zame novo, drugačno. A ko sem se pogloblje spoznavala z izzivi, sem začela uporabljati svoje izkušnje z drugega področja. Kot nekdanja tekmovalka vem, kako pomembno je, da igralcem omogočim prave razmere za treninge in tekmovalja, da jim ni treba razmišljati

o drugem kot o igri. Prej so drugi to urejali zame, zdaj sem sama postala tista, ki pomaga. Igralec mora biti na prvem mestu, tako kot je v podjetju na prvem mestu zaposleni.

Ni vedno lahko, namizni tenis kljub temu, da je globalno eden najbolj razširjenih športov, pri nas nima take pozornosti kot kaka druga panoga. In to, kot ponavlja med drugimi vedno tudi naš sekretar, Danijel Šarlah, kljub odličnim rezultatom. Včasih imamo tudi malo smole, kot na primer lani, ko so naši moški namiznoteniški reprezentantje leta 2017 osvojili senzacionalno bronasto medaljo na evropskem prvenstvu prav v dneh, ko je v Turčiji zmagovala slovenska košarkarska vrsta in sprožila evforijo doma. A tudi mi lahko pokažemo veliko, saj ob častitljivi letošnji 90-letnici delovanja zveze ne manjka ne rezultatov ne zgodb o uspešnem delu.

Prav zato, ker se moramo vedno »bojevati za naš prostor pod soncem«, si prizadevati, da prepričamo in pritegnemo pokrovitelje, partnerje, medije in javnost, se moramo truditi



Foto: Vid Ponikvar

MATEJA PINTAR

je osvajačka zlote medalje v namiznem tenisu na paraolimpijskih igrah 2004 v Atenah ter vodja marketinga, razvoja in odnosov z javnostmi na Namiznoteniški zvezi Slovenije.

še bolj. In ko me vprašate, ali sta trdo delo in nepopustljivost ključ do uspeha, se bom z vami sicer strinjala, a hkrati izpostavila tisto, kar se mi zdi najpomembnejše. Ko se lotiš dela, moraš vedeti, kaj si želiš doseči. Postaviti si moraš jasen cilj. Če ga imaš, potem te tudi ovire, nepričakovani izzivi in življenjske preizkušnje ne morejo ustaviti. V teh vrsticah govorim o športu, ampak prepričana sem, da velja enako tudi pri vas, na poslovnem področju ali pa v osebnem življenju. Sledite svojim ciljem.

KAZALO

- | | | | | | |
|----|---------------------------------------|----|---------------------------------|----|------------------------------|
| 4 | Na kratko za lažje odločanje | 18 | Moj mesec z mobilno banko | 32 | Tri kolesarke mušketirke |
| 6 | Srečno in mirno v svoj novi dom | 20 | Polži so glavni | 34 | Učimo se vse življenje |
| 12 | Za vsakim kreditom je človeška zgodba | 24 | Nikoli ni prepozno za nov posel | 35 | Izberite paket po svoji meri |
| 14 | Kaj je blockchain? | 28 | Mobilna prihodnost plačevanja | | |

NAGRADE GZS

V družbi
uspešnih

NLB je ponosna partnerica slovenskega gospodarstva in tudi med turbulentnimi premiki na svetovnih trgih je ostala njegova hrbtenica. Ves čas je podpirala gospodarstvenike in tako pripomogla, da je Slovenija danes ena od držav z najvišjo gospodarsko rastjo v Evropski uniji. Dosežke gospodarstva smo skupaj počastili na jubilejni, 50. podelitvi nagrad GZS.

»Z vami smo dolga desetletja in z vami bomo tudi v bodoče,« je nagrajencem in ostalim slovenskim gospodarstvenikom sporočil predsednik uprave NLB Blaž Brodnjak. Slovenske »gospodarske oskarje« so prejeli Borut Čeh (Labena, d. o. o.), Rado Čulibrk (Niko, kovinarsko podjetje, d. o. o.), dr. Robert Golob (GEN-I, d. o. o.), Branko Kamenšek (Lek Veterina, d. o. o.), Ivan Kralj (Arex, d. o. o.), Matjaž Omladič (Novem Car Interior Design, d. o. o.), dr. Mark Pleško (Cosylab, d. d.), Iztok Špan (Tajfun Planina, d. o. o.) in dr. Flora Cvetka Tinauer (EBA, d. o. o.).



Foto: Iztok Lazar, NLB



DRUŽBENA ODGOVORNOST



Mlade
izobražujemo
o finančah

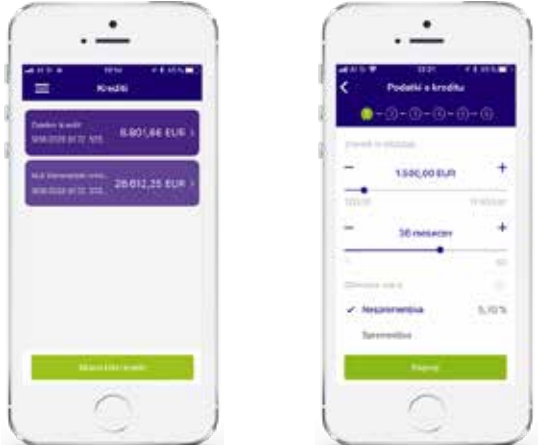
Družbeno odgovorno ravnanje NLB, tega potrjuje med drugim tudi letos prejeto priznanje Horus (podeljujeta ga Inštitut za razvoj družbene odgovornosti in Slovensko društvo za odnose z javnostmi skupaj s podpornimi partnerji), izhaja iz temeljnih vrednot banke. V zadnjih letih je NLB še posebej aktivna pri izobraževanju otrok in mladostnikov na vseh področjih upravljanja denarja. S številnimi delavnicami in predavanji, ki jih izvajamo po vsej Sloveniji, skrbimo za povečevanje finančne pismenosti med mladimi. Naše obstoječe in potencialne stranke seznanjamo z bančnim poslovanjem in različnimi tveganji, ki so jim lahko pri tem izpostavljeni. »Trdno verjamemo, da je tovrstno znanje dobra popotnica za lažji vstop v svet odraslih z urejenim finančnim delom življenja,« je prepričana Alenka Rozman, v banki pristojna za družbeno odgovorno politiko.

PRODUKTI

Hitri kredit v Klikinu

Nabor storitev, ki jih ponuja NLB, je bogatejši za prelomno novost – najem hitrega kredita v mobilni banki Klikin. Z novo storitvijo, tudi to NLB uvaja prva v Sloveniji, lahko uporabniki s hitrim in preprostim postopkom pridobijo kredit brez obiska banke. Uporabnik torej ne bo le oddal naročila, ampak bo lahko celoten postopek do prejema sredstev na osebni račun izpeljal v mobilni banki Klikin. Čas od prijave do prejema kreditne pogodbe brez obiska poslovalnice je tako lahko le nekaj minut.

V Klikin je zdaj dodanih še nekaj novih funkcionalnosti, med drugim so kontakti svetovalca uporabnikom odslej vedno pri roki, z možnostjo izbire prstnega odtisa pa bodo uporabniki operacijskega sistema Android v Klikin vstopali še hitreje.



DONACIJE

Ko sodelujemo, zmagujemo

Univerzitetni rehabilitacijski inštitut Soča je vsako leto prizorišče bolnišničnih olimpijskih iger.

Bolniki otroškega oddelka se pomerijo v posebnih olimpijskih športnih disciplinah. Del 26. iger je bila tudi NLB skupaj s sponzoriranko Ilko Štuhec. Mladim tekmovalcem so se pridružili še drugi športniki, parasmučar Jernej Slivnik, smučarska skakalka Ema Klinec in Gregor Gračner iz NLB Wheels, ter otroci OŠ Ledina, ki so skupaj s tekmovalci spoznavali vodilo iger »Ko sodelujemo, zmagujemo«. NLB je ob dogodku otroškemu oddelku URI Soča predala tudi donacijo v višini 11.700 evrov, zbranih v akciji Skupaj močnejši. Z donacijo smo otroškemu oddelku URI Soča omogočili nakup kognitivnega računalniškega programa CogniPlus, namenjenega delu z otroki in mladostniki s poškodbami možganov.



Foto: Iztok Lazar, NLB

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

Osebnost | številka 15, 2018

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

Odgovorni urednik: Andrej Krajner

Glavna urednica: Ana Herman

Izvršni urednik: Jak Vrečar

Uredniški odbor: Manja Gradišek, Primož Inkret, Igor Savič

Ilustracija na naslovnici: Maja B. Jančič

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

Tisk: Para d.o.o.

Naklada: 7.000

ISSN 2232-3368

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



Srečno in mirno V SVOJ NOVI DOM

Odločitev za nakup stanovanja ali hiše je eden največjih življenjskih korakov.

Veliki cilj, s katerim je povezanih veliko želja, pričakovanj ter – iskreno – dvomov in skrbi, praviloma zahteva tudi kredit. Naj bo izbor nepremičnine premišljen, cena zanjo pa tolikšna, da boste lahko v novem domu živeli brez skrbi.

Avtor: Jak Vrečar Ilustracija: Maja B. Jančič

Zelo preprosto in naravnost: prvo vprašanje, na katerega si morate odgovoriti, je finančno. Koliko svojega denarja imate na voljo, koliko ga lahko še zberete, na koliko kredita lahko računate? Ko gre za finance, je iskrenost – do sebe in do drugih – izjemno pomembna. Vodi namreč do naslednje lastnosti, brez katere raje ne razmišljajte o nakupu, to je premišljenost, ki pripelje do realne ocene zmožnosti.

Začnite s pregledom svojih prihrankov. Koliko sredstev imate na varčevalnih računih, v vrednostnih papirjih, vzajemnih skladih ali podobnih naložbah? Bodo pri nakupu pomagali tudi drugi družinski člani? Ko ugotovite, koliko denarja je na vašem »kupčku«, imate osnovo za prvo oceno. Pri predpostavki, da bo banka ob dogovoru o hipoteki na nepremičnino kreditirala do

60 odstotkov vrednosti vašega stanovanja ali hiše, mora biti vaših prihrankov matematično dovolj vsaj za 40 odstotkov vrednosti.

Varnostna rezerva je pri koraku, kot je investicija v novi dom, prav tako pomembna, zato že v začetku računajte na dodatne stroške. Prištejte na primer stroške, ki nastanejo ob nakupu nepremičnine (provizija nepremičninski agenciji ali posredniku), formalizaciji posla (stroški notarskih storitev) in opremlitvi doma. Ne morete si dovoliti, da bi vam zmanjkalo denarja za notranjo opremo ali da si denimo pri hiši ne bi mogli urediti tudi okolice. Ne gre le za to, ali bi bili tovrstni stroški nujni. Če se že na začetku kaže, da bi utegnili porabiti čisto ves denar, ki je na voljo, je to lahko opozorilo, da greste pri nakupu čez meje svojih zmožnosti.

Pregled prihrankov in realna ocena končnega zneska, ki ga boste potrebovali,

Oglejte si nepremičnine, ki vas zanimajo

Kot že omenjeno, se je nepremičninski trg po krizi prebudil in ponudbe na spletu ne manjka. Vprašanje pa je, ali je primerna za vas. Da to ugotovite, se bo treba odpraviti na ogled. Fotografije na spletu sicer pokažejo del zgodbe, a šele v živo se boste lahko prepričali, ali je »mirna lega« v resnici za vas že preveč odmaknjena lokacija stran od drugih hiš in ali je »odlična prometna povezava« tudi zares taka kot v opisu. Ker prodajalci vedo, da kupci preverijo podrobnosti, preveč zavajanja sicer ni, a to ne pomeni, da je pozornost odveč. Seveda pa velja enako tudi za preverjanje drugih, bolj pravnih zadev. Je prodajalec res tudi edini lastnik in ali je nepremičnina morda obremenjena s kakšno hipoteko? Z vpogledom v zemljiško knjigo se boste izognili morebitnim zapletom pozneje. Opozorilo, ki se zdi samoumevno, a nikakor ni odveč.



pa sta šele prvi del celotne zgodbe, še preden se resno lotite iskanja novega doma in obiščete banko. Če se bo pri nakupu vse izšlo po načrtih in boste našli primerno nepremičnino ter se dogovorili za kredit, boste morali svoj dom nato redno odplačevati. Tu pridete do vprašanja, kolikšen znesek boste lahko namenili za to vsak mesec. Pri odgovoru na to vprašanje si lahko pomagate z drugim vprašanjem, koliko ste najmanj prihranili na primer v zadnjih 12 mesecih ali koliko trenutno plačujete za najemnino. To je lahko okvirno vaša zgornja meja obroka. Hkrati razmišljajte o tem, koliko denarja bi lahko morda še dodatno zaslužili, in za vsak primer pomislite tudi, kaj boste lahko storili, če se zgodi kaj nepredvidljivega, kar bi (vsaj za določen čas) zmanjšalo vaše prihodke.

Z realno finančno podlago se lahko lotite iskanja nepremičnine, hkrati pa tudi

pridobivanja informacij v banki in nato postopka za pridobitev kredita.

KAKŠEN DOM SI ŽELITE – IN KAJ POTREBUJETE?

Po krču, v katerem se je po krizi pred približno desetimi leti znašel slovenski trg z nepremičninami, je danes povpraševanje po njih spet veliko, kar vpliva tako na ponudbo kot na cene. Takoj ko boste začeli iskati svoj novi dom, boste ugotovili, kakšne razlike v ceni na kvadratni meter se pojavljajo predvsem v Ljubljani (in še nekaj zaželenih krajih, kot so turistični deli Gorenjske ali Obale) v primerjavi z drugimi deli Slovenije.

Morebiten višji strošek nakupa nepremičnine v bližini vaše službe ali pa na lokaciji, h kateri gravitirate zaradi drugih obveznosti, družinskih vezi in interesov ali opravkov, bo na daljši rok sicer prinesel nižje stroške za transport in prihranek pri času, seveda pa morate

Izbira domovanja je iskanje najboljše možnosti v okviru, ki nam ga postavljajo finančne zmožnosti, bivanjske potrebe in življenjski slog. Ne jemljite te ugotovitve za slabo: vaš novi dom bo sanjski, tudi če v njem ne bo vseh elementov, o katerih ste sanjali, preden ste ga začeli iskati.



Vprašanja za prodajalca

Če si boste ogledovali nepremičnino, ki ni novogradnja, pridobite tudi čim več neposrednih odgovorov prodajalca. Med drugim ga lahko vprašate ...

- ☐ Zakaj ste se odločili za prodajo?
- ☐ Koliko časa ste živeli tu?
- ☐ Kateri lastnik po vrsti ste?
- ☐ Je nepremičnina zemljiškoknjžno urejena?
- ☐ Kdaj je bila nepremičnina obnovljena (streha, fasada, napeljave, okna ...)?
- ☐ Ali je vključena garaža/parkirno mesto/klet?
- ☐ So v nepremičnini kakršnekoli težave (npr. z vlago, mravljami)?
- ☐ Kakšni so odnosi s sosedi? Koliko je okolica hrupna podnevi/ponoči?

pri tem presoditi, kaj je za vas optimalna izbira. Nekateri lastniki nepremičnin v manj poseljenih delih tako na primer uživajo v naravi in jim dodatnih 20 minut v prometu na poti na delo ne pomeni težave, tako da se z veseljem odločijo za lokacijo, kjer so nepremičnine na voljo po nižji ceni kot v mestnih središčih. Po drugi strani pa boste, če imate manjše otroke, ob izbiri lokacije gotovo razmišljali tudi o tem, kje in s kakšnim transportom bodo ti obiskovali osnovno ali srednjo šolo.

Izbira lokacije torej tretja tudi razmislek o svojem življenjskem slogu, načrtih za prihodnost, morda celo o želeni karieri v službi.

Seveda pa je vprašanje, katera ulica ali kraj bosta v prihodnje v vaših dokumentih navedena kot vaš domači naslov, le eno od številnih, na katera si morate odgovoriti. Že veste, koliko prostora potrebujete? Realna ocena primerne kvadrature je namreč

prav tako pomemben dejavnik. Ne gre le za to, da več kvadratnih metrov pomeni večjo naložbo, čeprav tudi to drži, ampak za to, da najdete pravo ravnotežje med minimalnimi potrebami in običajno večjimi željami. Nakup nepremičnine, za katero je že na začetku jasno, da ni dovolj velika na primer za tri- ali štiričlansko družino, za par, ki še nima otrok, a jih načrtuje, dolgoročno ni primerna. Za nespametno lahko torej označimo odločitev za dom, ki ne bo ustrezen že čez nekaj let, ko bo kredita za odplačilo še veliko in nepremičnine morda ne boste mogli kar tako zamenjati za drugo.

Po drugi strani pa je seveda treba tudi ugotoviti, kaj bo v vaš dom res prineslo dodatno kakovost življenja, kaj pa povzročilo višjo ceno pri nakupu ter dodatno višje stroške pri vzdrževanju. Pri gradnji novih stanovanjskih hiš se tako v zadnjih letih že kaže, da se Slovenci odločamo za manjše kvadrature, pa tudi, da postajamo racionalnejši, ko gre



Pridite pripravljeni

Prihranite si čas in poti ter si olajšajte postopek. Če ste že komitent banke, vas tudi bančni strokovnjak bolje pozna, sicer pa lahko v prvem koraku naredite največ, če prinesete s seboj čim več dokumentov in seznam z informacijami.

- ☐ Koliko sredstev imate že na voljo?
- ☐ O kakšni ceni in nepremičnini razmišljate?
- ☐ Koliko zaslužite (prinesete na primer izpiske zadnjih treh plač)?
- ☐ Kakšne redne obveznosti imate?
- ☐ Kje in koliko varčujete?

S temi podatki boste dobili pravo in hitro informacijo o kreditu. Predvsem pa: sprašujte čim več. Strokovnjak v banki je vaš svetovalec tudi zato, da vam bo morda odprl oči za kakšno možnost, na katero niste sami niti pomislili.

Štejejo podrobnosti

Pri nakupu izbrane nepremičnine bodite zelo pozorni. V štirih korakih posla, ki ga sklepate, si vzemite čas za podrobnosti in poiščite strokovno pomoč, če sami niste dovolj podkovani.

			
1.	2.	3.	4.
PREVERITE ZEMLJIŠKOKNJIZNO STANJE IZBRANE NEPREMIČNINE	PODPIS KUPOPRODAJNE POGODBE IN PLAČILO ARE	PLAČILO DAVKA	VPIS V ZEMLJIŠKO KNJIGO IN VPIS HIPOTEKE
Je prodajalec res edini lastnik nepremičnine? Obstaja kdo, ki ima na nepremičnini predkupno pravico, ustanovljeno s pogodbo? Kaj pa morebitna hipoteka? To je le del nujnih informacij, ki jih potrebujete.	Pogodba o prodaji nepremičnine mora biti sklenjena v pisni obliki. Njena bistvena elementa sta cena in predmet, pomemben element je tudi zemljiškoknjžno dovolilo (če manjka, ga je treba ob vpisu v zemljiško knjigo priložiti ločeno). Podpis na pogodbi mora biti notarsko overjen.	Ko je pogodba podpisana, na finančni upravi odmerijo davek na promet nepremičnin. Razen če je s pogodbo izrecno dogovorjeno drugače, je zavezanec za plačilo davka na promet nepremičnin prodajalec.	S sklenitvijo kupoprodajne pogodbe kupec še ne pridobi lastninske pravice. Potreben je še vpis v zemljiško knjigo. Zahtevek za vpis vložite takoj, ko imate veljavno kupoprodajno pogodbo.

postopkov v banki. Če ne boste dobili zelenega zneska za kredit ali pa ta sploh ne bo odobren, je iskanje nepremičnine in razmislek o njej brezpredmeten.

Svojo kreditno sposobnost morate vsaj v splošnem poznati (podatke lahko preverite, ob uporabi digitalnega certifikata, v sistemu Sisbon na spletu – tam se beležijo tudi dogodki, kot so zamude pri plačilih obstoječih obveznosti, morebitne izvršbe in podobno). Tudi osnovni informativni izračun kredita (višine zneska, dobe odplačevanja, mesečnih obveznosti) si lahko izdelate sami na spletu, a čim prej se odpravite v banko tudi osebno. Izračuni na spletu so samo informativni in v njih ni upoštevana kreditna sposobnost posameznikov, zato ni nujno, da boste tak kredit tudi dobili.

Osebni stik vam bo dal boljšo predstavo o postopkih in vam olajšal pridobivanje informacij. V banki vam bančni

strokovnjak ali strokovnjakinja ne bo samo »prodal« kredita, ampak vam bo pomagal z nasveti in vas opozoril na morebitne elemente, ki bi jih lahko spregledali. Ocenil bo vašo realno kreditno sposobnost – tudi tu je neposreden, hiter odgovor nujen, saj se, če osnovne zahteve niso izpolnjene, o kreditiranju pač ne boste mogli dogovoriti. Banka je s svojimi svetovalci tudi tista, ki vam lahko posreduje v praksi preverjene informacije o dodatnih stroških, obrestnih merah, natančnih mesečnih obveznostih in njihovih spremembah. Pozanimajte se, kakšne možnosti boste imeli, če se boste začasno znašli v položaju, ko ne boste zmogli obveznosti, in preverite, kako boste lahko kredit predhodno odplačali, če pridete do dodatnih sredstev (na primer ob dedovanju). Na tej točki boste lahko presodili, kaj pomenijo dobri nasveti, ažurne informacije in aktivna komunikacija, in se na tej podlagi tudi odločili za pravo banko in njeno ponudbo.

Bančni strokovnjaki bodo vaši partnerji v celotnem postopku pridobivanja kredita in nakupa nepremičnine. Uporabite njihovo znanje in izkušnje tudi za to, da boste raziskali vse možnosti pri iskanju in nakupu pravega novega doma, pridobili jasne in nedvoumne informacije o tem, kakšna cena je za vas še sprejemljiva, ter si na podlagi tega izpogajali tudi najugodnejšo ponudbo prodajalca.

KREDIT JE REALNOST: NAJ BO ZATO PRAVI

Da mora hiša stati na trdnih temeljih, ni le stari rek, ampak zelo trezno vodilo, ki ga imejte v zavesti, ko se odločate za svoj novi dom. Izberite takega, ki bo po lokaciji, velikosti, razporeditvi in drugih lastnostih pravi za vas, predvsem pa takega, ki ga boste lahko financirali ob nakupu in ob odplačevanju. Treznost, realna pričakovanja in ocene so tu izjemnega pomena, enako kot izbira prave banke in kredita. Skupaj s strokovnjaki imejte ves

ZGODBA O NAKUPU NOVEGA DOMA

»Imava svoje stanovanje!«



Teja in Aljaž sta zakonski par, ki je zadnja leta živel v najemniškem stanovanju v Ljubljani. Oba prihajata iz drugih slovenskih krajev, a sta se že pred časom odločila, da si bosta dom ustvarila v prestolnici, saj sta službeno oba vezana na to lokacijo. »Ves čas sva vedela, da je najem le začasna opcija. Stanovanja si nisva želela izbrati čez noč, čakala sva, da bova našla tisto pravo,« opisujeta, kako še ob koncu lanskega leta nista niti pomislila, da bi bila lahko danes že lastnika novega doma. Teja v smehu pove, da sta z možem – otrok še nimata – za silvestrovo nazdravila z obljubo, da bosta v novem letu začela aktivneje iskati stanovanje. Le nekaj dni pozneje pa se je, kot da bi ju slišala usoda, pokazala priložnost.

»Našla sva oglas za stanovanje, ki naju je takoj pritegnilo. Večnadstropna stavba, sicer ne najnovejša, zato pa kakovostno grajena, s super tlorisom, z dobro razporeditvijo, pri kateri bo dovolj prostora, tudi ko se bo družina povečala,« pravi Aljaž.

Stanovanje je bilo obnovljeno in privlačno, cena pa še v okviru, ki sta si ga zamislila, zato sta vedela, da časa nimata preveč. »Vse se je odvrtelo zelo hitro,« opisujeta pot k svojemu novemu domu. »Stanovanje sva si ogledala v četrtek, nato čez vikend seštevata, risala, tehtala odločitve, prednosti in morebitne slabosti, malo manj spala in šla v ponedeljek še enkrat na ogled,« pripoveduje zgovorna Teja.

Naslednji korak je bila pot v banko. V več bank, pravzaprav. Aljaž je stranka NLB, Teja je bila pri drugi banki, zato sta šla najprej vsak k »svojim«. »Nisem najbolje vedel, kaj naj pričakujem, a od začetka sem dobil občutek, da sem s svojo bančno svetovalko, s katero sva se začela pogovarjati, na isti strani, v istem čolnu,« razlaga Aljaž. Kaj to

pomeni? »Da si je takoj vzela čas in začela pripravljati ponudbo. Analizirala je najino finančno stanje in nama pomagala oceniti, kaj je realna doba odplačevanja. Oba sva finančno kar podkovana, ampak drugo mnenje je pri odločitvah, ki jih sprejemaš za svojo prihodnost, zelo pomembno. Svetovalka nama je pomagala, da sva si postavljala prava vprašanja tudi glede samega stanovanja, ne le glede kredita. Hkrati naju je vodila že naprej, že na tej točki spraševala, kako se bova zavarovala. Take stvari. Hitro sva ugotovila, da bo NLB najboljša izbira.«

Zakonca skupaj pohvalita ključne prednosti, ki sta jih opazila v svojem primeru: celostno obravnavo, poglobljenost, a hkrati tudi hitrost, znanje in izkušnje, iz katerih sta črpala nasvete, ter prilagodljivost. »Z bančno pomočjo sva hitro sestavila seznam obveznosti in dokumentov, ki sva jih potrebovala. Ampak med pridobivanjem papirjev naju v banki niso čakali križem rok. Usmerjali so naju naprej, vodili postopek glede zavarovanj in ga tudi izpeljali v hiši, z NLB Vito. Predvsem pa je štel dober občutek, da nama urejajo kredit in stanovanje, za katerega so tudi sami prepričani, da je za naju prava izbira po vseh kriterijih, ne le po ceni.«

Par je z banko veliko komuniciral po elektronskih poteh, da je šel postopek še hitreje. V skupaj treh tednih je bil posel – in tu govorimo tako o bančnem delu kot o formalnem nakupu stanovanja – zaključen. »Ko sva prišla do konca in dobila v roke ključne svojega novega doma, sva ugotovila, da sva postopke izpeljala hitro, v pravem sprintu, a imava hkrati trden občutek, da sva se odločila premišljeno in pravilno,« pravi Aljaž. Teja ga ob koncu dopolni: »Za silvestrovo je bilo stanovanje na seznamu želja, ob dnevu žena pa sva v njem že dobila svojo novo kuhinjo. Zdaj sva na svojem.«

Za vsakim kreditom je človeška zgodba.

Ko vstopite v pisarno številka 9 v pritličju poslovalnice NLB na Trgu republike, dobite občutek, da ste prišli na kraj, kjer bodo zaživele vaše sanje. Kako tudi ne, saj se uporabnica tega prostora, osebna bančnica Damjanca Šubelj, že 23 let ukvarja s hipotekarnimi krediti.

Avtor: Žiga Kariž Foto: Nejc Lasič

Še preden se resno lotimo pogovora, se sogovornica malce pošali na račun svojega dela z anekdoto, da si kredita vesel samo en dan. Ko ti gaodobrijo. A kmalu se popravi, da je zagotovo radost še večja, ko je poplačan. Kot pravi, je za vsakim kreditom osebna zgodba in vedno se trudi, da bi vsako kar se da podrobno spoznala. »Vedno se s stranko pogovorim, spoznam njene želje, pregledam finančno stanje in nato svetujem oziroma priporočam.«

Kot ugotavlja po dolgih letih prakse, smo ljudje, ko se odločamo o kreditu, pogosto kot majhni otroci z velikimi očmi. »Tu gre za nov dom. Ljudje so vznčeni, veseli in polni načrtov,« opisuje čustva, ki pogosto napolnjujejo njeno pisarno. V želji, da bi uresničili svoje sanje, pa včasih ne pomislimo na vse posledice.

KREDIT NISO LE ŠTEVILKE

Predvsem mladi se premalo zavedajo, da kredit niso le številke, ampak tudi psihična obremenitev, opozarja. »Zato je pogovor s stranko tako pomemben. Če vidim, da namerava nekdo kljub kreditni sposobnosti postrgati vse svoje prihranke in prekomerno obremeniti plačo, mu raje predlagam daljše obdobje odplačevanje kredita. Hipotekarni krediti se odplačujejo 10, 20 ali danes celo

30 let. Ljudje si največkrat ne znamo predstavljati, kako dolgo obdobje je to,« pripoveduje. Spominja se tudi, kako se je pridobivanje kreditov z leti spreminjalo: »Pred 15, 20 leti so imeli ljudje veliko več prihrankov, preden so se odločili za nakup nepremičnine. Najprej so pet do deset let varčevali, šele nato pa vzeli kredit. Danes pa v večini primerov financiramo kar 80 odstotkov vrednosti nepremičnine.«

Spominja se tudi, kako so se pogoji za pridobitev kredita prilagajali razpoloženju v gospodarstvu: »Včasih je bilo tako, da si moral imeti 50 odstotkov lastnih sredstev, nato je skupaj z rastjo vrednosti nepremičnin prišlo obdobje, ko smo financirali tudi 100 odstotkov nakupa, in sicer tako, da smo kombinirali različne kreditne produkte, danes pa je, kot rečeno, meja postavljena pri 80 odstotkih.« Kot dodaja, se je s krizo, ki je trajala od leta 2009 do 2013, veliko spremenilo: »Ljudje so postali previdnejši. So bolj informirani in se za najem kredita odločajo preudarnejše.«

MLADI SO ZAHTEVNE STRANKE

Kot opaža, so tudi mladi izredno zahtevne stranke. »Pri starejših generacijah pa posebej opazim, da jim osebni stik in občutek varnosti veliko pomenita, medtem ko nekatere mlajše stranke včasih

zanimajo zgolj cene ter spletno in mobilno poslovanje.« Ko govori o mladih, se Damjanca Šubelj za trenutek ustavi: »Veste, redki so, ki pridejo k nam z načrtom že pri 24, 25 letih. Se pa ne zgodi tako redko, da pride mlad par, ki ima solidne prihodke, 1.500 do 1.700 evrov mesečno, pa povsem brez prihrankov. Nato pa si želi kredit v znesku 100.000 do 150.000 evrov. Taka sprememba pri obveznostih v osebnih financah lahko občutno vpliva na življenjski slog. Tudi tisti, ki do tridesetega in čez živijo v »hotelu mama«, ne vedo, kaj jih v resnici čaka po tem, ko se zavežejo, da bodo več kot deset let redno vsak mesec plačevali znaten obrok.« Take stranke seveda primerno opozori in jim svetuje po najboljših izkušnjah.

Sogovornica pa se zaveda, da veliko mladih danes pesti tudi pomanjkanje

kreditne sposobnosti. »Veliko jih opravlja neredne oblike dela. Mi smo se kot banka temu sicer delno prilagodili in upoštevamo tudi prihodke, ki jih stranke dobijo iz popoldanskega s. p. ali pa iz prekarnih oblik dela. Pomembno je, da so ti prihodki redni daljše obdobje, na primer več kot eno leto.« Ob tem dodaja, da niso redki primeri, ko namesto otrok kredit vzamejo njihovi starši. »Največje priznanje zame je, ko zazvoni telefon in je na drugi strani stranka, ki sem ji pred 20 leti pomagala do kredita in me zdaj kliče, ker želi urediti dom še za otroke. Tako dolgo trajajoče zaupanje veliko pomeni.«

VČASIH NE GRE

Želi si, da bi se stranke pri njej oglasile že leto ali dve, preden bi rade najele kredit. »Tako lahko temeljito analiziramo denarni tok, ga po potrebi prilagodimo,

vmes pa se nabere že nekaj prihrankov. A to se zgodi le redko. Večina strank pride k meni, ko so nepremičnino, ki jo želijo kupiti, že zaarale in jih zanima le še, v kako kratkem času lahko izpeljemo vse potrebne postopke.« Priznava, da včasih tudi ne gre. »Sem taka, da nikoli ne vzbujam lažnih upanj. Če vidim, da nekaj ne bo šlo, to tudi povem. Včasih so ljudje prepričani, da so več kot sposobni plačevati kredit, a dokumenti in denarni tok govorijo drugače. Tako na primer podjetniki, ki si izplačujejo le minimalno plačo, žal niso kreditno sposobni, četudi njihovo podjetje ustvarja lep dobiček.« Čeprav je zavrnitve težko sprejeti, pravi, da stranke to razumejo: »Najbolj pogosto že same vedo, da ne izpolnjujejo pogojev. Ko jim razložimo, kaj so razlogi, razlago običajno sprejmejo. Včasih je tudi malce jeze, a se ta hitro ohladi.«

Vedno se s stranko pogovorim, spoznam njene želje, pregledam finančno stanje in nato svetujem oziroma priporočam.

NAJPREJ JE OSEBA

Zanimalo nas je, kakšne razlike zaznava v široki paleti strank, ki jo obiščejo. »Stranke, ki imajo manjše prihodke in pridejo k nam zaradi 10.000 ali 20.000 evrov kredita, so veliko bolj hvaležne in tudi veliko bolj kooperativne. Višji je znesek, bolj trda so pogajanja. A ne glede na to, kakšne prihodke ima stranka, ne glede na to, za kakšen znesek kredita se zanima, je vsaka stranka najprej oseba,« različne stranke opiše naša sogovornica.

PREDLAGAJTE SVOJEGA BANČNIKA!

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

Kaj je blockchain?

»Tehnologija veriženja blokov« je eden najbolj vročih izrazov zadnjih mesecev. Kaj je resnica in kaj so ugibanja v zgodbi, ki jo nekateri razumejo kot skok v prihodnost, drugi pa laično enačijo kar s priložnostjo za povečanje premoženja »čez noč«? Posvetimo se temi, v kateri se kaže potencial za hiter tehnološki razvoj, hkrati pa se v njej skriva vrsta nejasnosti in potencialno tudi zelo nevarnih špekulacij.

Avtor: Žiga Mahne Foto: Getty Images

V luči naraščajočega zanimanja za blockchain in kriptovalute (o teh nekoliko več v nadaljevanju) se je smiselno nekoliko podrobneje seznaniiti s tehnologijo. Blockchain v osnovi pomeni smiselno zloženo zaporedje podatkov o določeni transakciji. Imenujemo jih podatkovni bloki, so kriptografsko zaščiteni in medsebojno povezani v verige. Z verigami se prenašajo raznovrstne informacije o posameznih transakcijah, posebnost pa je, da uporabniki lahko spreminjajo le tiste zapise oz. dele verige, ki jih imajo v lasti. Ustvarjene podatkovne baze za svoje delovanje ne potrebuje osrednjega upravljavca, upravljanje (validacija posameznih in vseh podatkovnih blokov) poteka prek decentraliziranega omrežja (P2P). Decentralizacija oz. razpršenost podatkov v celotnem omrežju pomeni, da v njem ne obstaja ena glavna podatkovna knjiga, zaradi česar je tak podatkovni sistem varen pred nepooblaščenimi poskusi spreminjanja podatkov in v primerjavi s centraliziranimi sistemi omogoča bistveno hitrejšo izmenjavo podatkov in znatno nižje transakcijske stroške.

NAJVEČJE PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI

Poleg hitrega procesiranja transakcij in nizkih transakcijskih stroškov so glavne prednosti blockchaina predvsem transparentnost, neodvisnost od centralne entitete in zmožnost prilagajanja rešitev glede na preference njenih uporabnikov. Blockchain ima potencial na primer v sledenju in upravljanju uporabniških digitalnih podatkov v različnih industrijah (predstavljajmo si na primer »digitalni zdravstveni karton«, v katerega bi se z različnih koncev ločeno, zaščiteno zapisovali podatki posameznega uporabnika), decentralizirani zemljiški knjigi, hitrejši izvedbi finančnih transakcij in predvsem v vseh oblikah »pametnih pogodb«, torej pravno zavezujočih dogovorov in digitalni obliki, ki se ob izpolnitvi pogojev lahko v hipu realizirajo samodejno.

Po drugi strani pa ima tehnologija kot vse novosti tudi pomanjkljivosti. Težavo lahko povzroči velikost podatkovne verige, če ta vsebuje veliko število podatkovnih blokov, zaplete se lahko

z zagotavljanjem vnosov kvalitetnih podatkov in ponovljivostjo operacij, ki se izvajajo v posameznih vozliščih omrežja. Tehnologija je zaradi kompleksnega računalniškega procesiranja podatkov tudi energetska potratna.

Posebej pa je vprašljivo področje varnosti oziroma zaščitenosti uporabnikov. Vsaj nekatera področja aplikativne uporabe tehnologije blockchain so trenutno povsem neregulirana. Uporabniki in investitorji tako trenutno ne uživajo nobenih pravic in pravnega varstva. Ne zdi se niti verjetno, da bi jih lahko v kratkem, tako zaradi dejstva, da gre za relativno mlado tehnologijo, ki se zaenkrat uporablja v manjšem obsegu, kot tudi zato, ker bo tehnologija lahko

Tehnologija ima kot vse novosti svoje pomanjkljivosti, hkrati pa je zaradi kompleksnega računalniškega procesiranja podatkov tudi energetska potratna.

zares zaživela le ob njeni globalni uporabi, za katero pa bo treba tudi regulatorne okvire določiti globalno.

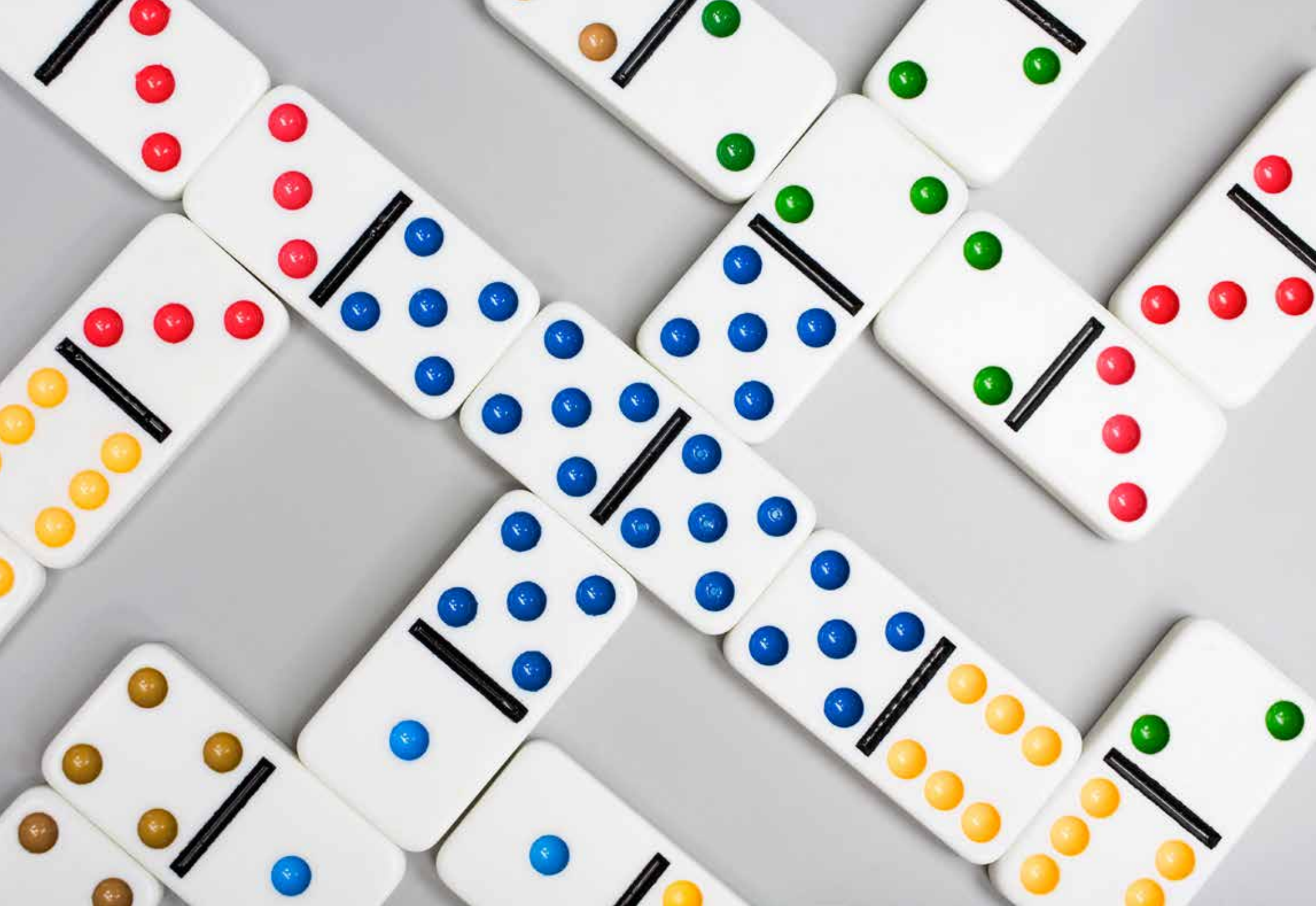
KAJ PA KRIPTOVALUTE?

Večina nas podrobneje v drobovje katerekoli tehnologije ne pogleduje in pri blockchainu gotovo ne bo drugače. Ena od analogij, ki se uporablja, je primerjava blockchaina z delovanjem vozila. »Vsi vozimo avto, a le redki podrobneje vedo, kako deluje pod pokrovom njegov motor,« pravijo zagovorniki blockchaina, če sogovornikom ne morejo pojasniti, za kaj gre.

A taka primerjava skriva vrsto pasti, še posebej, ko v zgodbo vstopijo

kriptovalute, digitalne, decentralizirane valute, ki v nasprotju s standardnimi niso pod nadzorom centralnih bank.

Kriptovalute, najbolj znan je seveda »pionir« bitcoin, uporabljajo tehnologijo blockchain. A kot vsaka druga valuta je tudi kriptovaluta smiselna le, če se zanjo odloči relativno veliko število uporabnikov. Bitcoin, na primer, bi torej dolgoročno lahko bil valuta, če bi bodisi nadomestil obstoječe valute (za kar je verjetnost skrajno nizka) bodisi se bi za njegovo uporabo odločilo tako veliko število uporabnikov, da bi se uveljavil kot veljavno plačilno sredstvo, ki ga bi lahko menjali za izdelke in storitve, merilo vrednosti izdelka ali storitve in hkrati tudi hranilec vrednosti.



VARNOST

Pa se to dogaja? V tem trenutku nikakor ne. Kriptovalute nastajajo kot gobe po dežju, v času pisanja te zgodbe jih je bilo skoraj 1.400, njihova skupna tržna kapitalizacija pa je znašala približno 500 milijard evrov. Če so o lastni kriptovaluti doslej že razmišljale tudi nekatere države, med evropskimi sta se najpogosteje omenjali Estonija in Švedska (pri čemer je stališče Evropske centralne banke glede uporabe takšnih valut kot uradnega plačilnega sredstva zaenkrat, razumljivo, negativno, saj ni jasno, kaj bi uporaba takšnih državnih kriptovalut pomenila za stabilnost finančnega sistema in monetarno suverenost evroobmočja, posledično pa tudi za ekonomsko politiko držav članic), pa se zgodba odvija v povsem drugačno, špekulativno smer. Val nakupov kriptovalut namreč ne

Pohlep, neracionalna zanesenost vlagateljev, lažni občutek bogastva in slepo sledenje pravilu nihala oz. množičnemu ponavljanju za dejanji drugih niso lastnosti, ki bi jih želel imeti premišljen vlagatelj.

temelji na ekonomskem prepričanju, da bodo te v prihodnosti plačilno sredstvo in da bodo pridobivale vrednost, ampak na špekulativni predpostavki, da bo vrednost določene kriptovalute rastle ne zaradi njene uporabnosti, ampak zgolj zato, ker se bo jutri še vedno pojavil kupec, ki bo pripravljen za to isto »neprijemljivo vrednost« plačati več. Kako se tovrstne verige lahko končajo in kako boleče so lahko posledice za veliko večino »vlagateljev«, ni treba posebej poudarjati. Vse trenutne kriptovalute so izredno volatilne, vrednost je nepredvidljiva in negotova. Vrednost bitcoina je samo v letu 2017 zrasla za neverjetnih 1.900 %, po drugi strani pa na primer v zadnjem tednu pred lanskim božičem padla za 32 %. Vzrok? Gre za mlado tehnologijo, katere realnega dosega nihče ne zna zares napovedati, pa tudi oceno, da bikovski trend na trgu kriptovalut poganjajo pohlep, neracionalna zanesenost vlagateljev, lažni občutek bogastva, ki jim ga zbuja rast vrednosti te kriptovalute, ter predvsem njihovo slepo sledenje pravilu nihala oz. množičnemu ponavljanju za dejanji drugih, ki ga ta zapoveduje. Še bistveno večjo rast od bitcoina, skoraj 29.000 %, je v letu 2017 dosegla vrednost kriptovalute ripple. Gre za nepredstavljive številke. Ko se zdi, da je nekaj predobro, da bi bilo res, ponavadi tudi ni res, pravi ljudska modrost. Za primerjavo velja zapisati, da so indeksi na svetovnih borzah v letu 2017 rasli neprimerno počasneje, čeprav je bilo leto sicer zelo pozitivno. Med razvitejšimi državami je največjo rast dosegel hongkonški indeks Hang Seng (36 % glede na leto 2016, npr. ameriški S&P 500 pa v enakem obdobju 19 %).

V povezavi s kriptovalutami gre nenazadnje izpostaviti tudi razmah množičnega financiranja (angl. »crowdfunding«) v letu 2017, ki ga je omogočila tehnologija blockchain. Tako so podjetja s postopki prvotne ponudbe kriptožetonov trgu, ki jih poznamo pod kratico ICO (angl. »initial coin offering«), v letu 2017 uspela zbrati več kot 3 milijarde evrov. Da investitorjev niso vodili vselej povsem racionalni motivi, bržčas pove precej dejstvo, da je pri precejšnjem številu teh ICO-jev (pri projektih, kot so Swisscoin, Tezos ipd.) tudi zaradi nereguliranosti področja

šlo bodisi za prevare bodisi za slabo zamišljene poslovne modele, zaradi česar so investitorji izgubili velik ali celoten delež svojih vložkov. Zato ocene analitikov, da naj bi bila dolgoročna neuspešna velika večina ICO-jev in je zaradi tega pri podobnih vlaganjih potrebna še posebna previdnost, verjetno niso neutemeljene.

KAKO LAHKO BLOCKCHAIN SPREMENI BANČNIŠTVO? Od kriptovalut in področja špekulacij se raje vrnimo k tehnologiji in pogledjmo, kako lahko tehnologija v vsakdanje poslovanje institucij in tudi posameznikov, ki uporabljajo njihove storitve, spremeni svet – na bolje.

Morda se sliši paradoksalno, a je resnično: čeprav je ena od bistvenih lastnosti blockchaina možnost izločitve centralnega posrednika (in v tem smislu tudi finančnega posrednika oz. banke), bančništvo predstavlja eno od panog, kjer ima tehnologija največji potencial. Ob pravilni in širši implementaciji namreč lahko omogoča vrsto korakov v pravo smer.

Institucije dobijo možnost za enostavnejše, hitrejše in celovitejše zbiranje in verifikacijo nabora podatkov o strankah oz. udeležencih v finančnih transakcijah, s tem pa učinkovito izpolnjevanje načela poznavanja stranke (»know your customer«, KYC) in posledično omogočanje bančnih storitev, bolj »pisanih na kožo« komitentom, ter storitve osebam, ki trenutno do njih ne morejo dostopati (za nas nepredstavljivo, a po oceni nekaterih organizacij je na svetu takšnih oseb približno 2 milijardi).

Transakcije lahko postanejo hitrejše in transparentnejše, kar lahko vodi tako v znižanje provizij za stranke, kot tudi v učinkovitejše preprečevanje pranja denarja. Uspešnejše je lahko upravljanje tveganj v smislu hitrega zagotavljanja širokega nabora kvantitativnih in kvalitativnih informacij, potrebnih za sprejem odločitve banke (npr. hitrejše pregledovanje in tudi odobravanje vlog strank). Vzpostavijo in ažurno se lahko upravljajo registri zavarovanj, kar omogoča tako širitev nabora potencialnih vrst finančnega in realnega premoženja, ki so ga banke pripravljene sprejeti v zavarovanje

NLB in blockchain

Internet je z decentraliziranim načinom delovanja postavil temelje različnim novim poslovnim modelom v praktično vseh industrijah, kjer se blockchain omenja kot ena izmed možnosti, ki bo v prihodnosti bistveno spremenila način opravljanja bančnega poslovanja. Največje svetovne banke ter visokotehnološka podjetja vlagajo ogromno sredstev v raziskovanje primernih načinov uporabe te tehnologije, ki bi lahko nadgradile obstoječe poslovanje in zagotovile skladnost z regulatornim okvirjem. NLB spremlja nove tehnologije, tudi blockchain.

Hkrati ostaja dejstvo, da bančno poslovanje temelji na zaupanju. Banke bodo navkljub novim principom delovanja z novimi tehnologijami obdržale to funkcijo tudi v prihodnje in v novih tehnologijah ponujale nove storitve, kot so npr. digitalna identifikacija in digitalna varnost, nove plačilne storitve, kot npr. storitev avtomatiziranega prenosa denarja, sodelovanje pri vzpostavitvi različnih javno dostopnih registrov (npr. zemljiško knjižne evidence), ki vplivajo na dodatno zniževanje stroškov, in podobno.

Blockchain kot tehnologija bi lahko ob pravilni uporabi prinesel znižanje potrebnega obsega zavarovanj, enostavnejše in cenejše zadolževanje strank, izboljšanje njihove bonitetne ocene in navsezadnje tudi znižal nevarnost finančnih težav dolžnikov.

področju. Dolgoročni obstoj tehnologije na trgu bo odvisen predvsem od ekonomske vzdržnosti poslovnih modelov, ki bodo na njej zgrajeni. Nasvet, ki bi mu bilo vredno slediti, je torej naslednji: morebitne »priložnosti«, tako v množičnih financiranjih, ki se odvijajo na trgu, ali pa v trgovanju s kriptovalutami, obravnavajte trezno, z realnimi ocenami in daljnoročno.

Moj mesec z mobilno banko

Osebna zgodba o tem, kako sem začela uporabljati mobilno banko in pri tem ugotovila, kako si lahko bolje in pregledneje uredim svoje finance.

Avtor: Nina Kljun

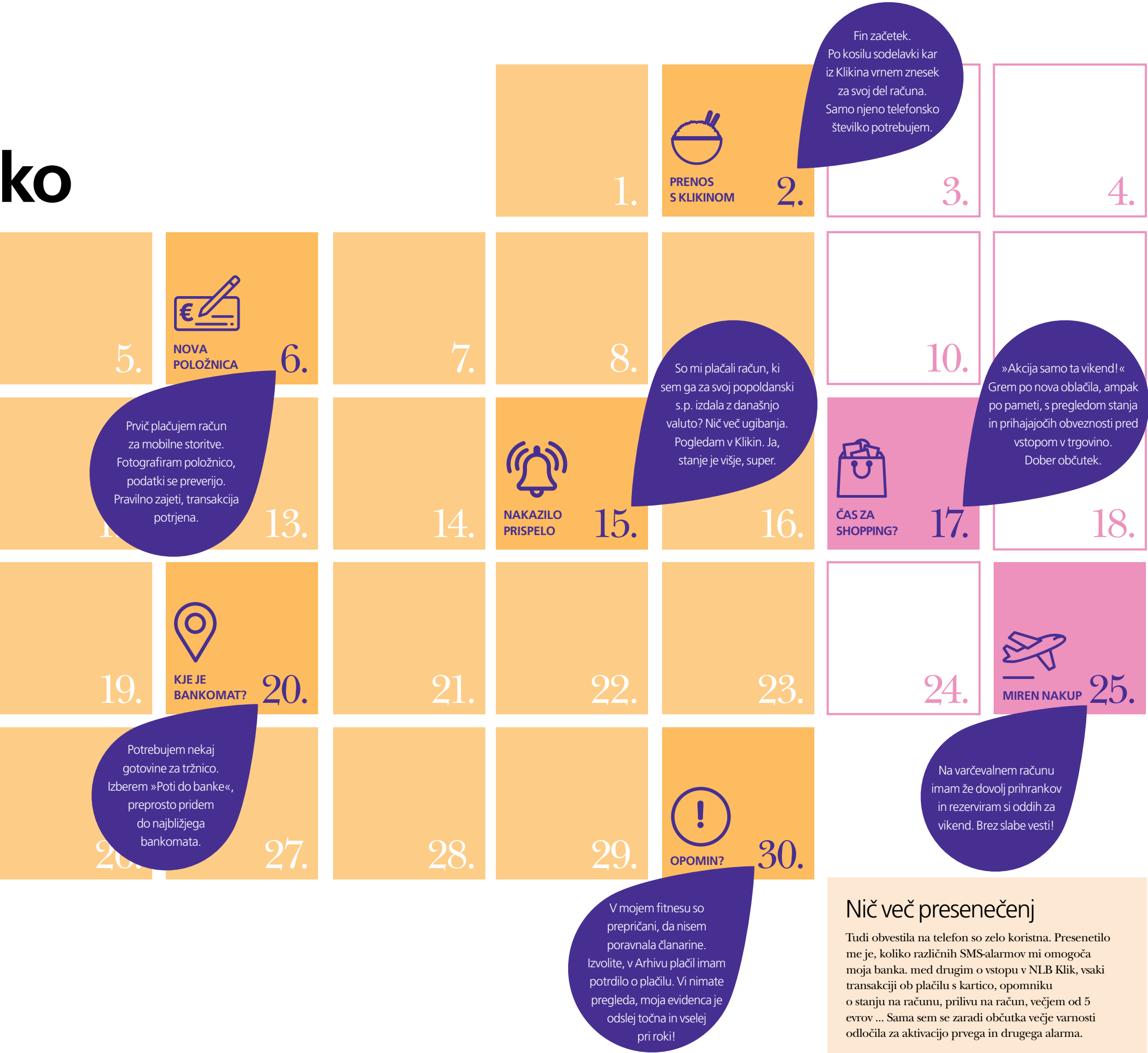
Dolgo časa sem se tolažila, da »nisem edina, ki sem ter tja ne ve čisto dobro, koliko denarja ima na računu«. Moji prihodki so solidni, pa tudi nekaj malega namenjam za mesečno varčevanje, sem se tolažila in si občasno zatiskala oči. Včasih me je, priznam, zaneslo. Sodu je izbilo dno moje evforično razpoloženje ob koncu preteklega leta. Nekaj zaporednih pohodov po trgovinah, nakupov daril ter izdatkov za večerje in druga praznovanja je povzročilo luknjo na mojem računu in previsok znesek na moji plačilni kartici. Ta mi je pošteno zagrenil tudi januar, pa tudi februarja še nisem prav mirno spala, zato sem se odločila, da spravim svoje finance v red.

»Adijo, zatiskanje oči in premalo nadzora nad resničnimi prihodki in denarjem, ki mi je na voljo,« sem si rekla. Da je neodgovorno nakupovati oblačila, če se v isti sapi sprašujem, ali so mi z računa že trgali mesečni obrok za avto, mi je bilo seveda jasno že prej, ampak ker sem si dopuščala »mižanje« in neracionalno trošila denar, ki ga kdaj ne bi smela, mi je moja siceršnja razsodnost v običajnih, »finančno treznih dnevih« pomagala bolj malo.

Prvi korak, ki sem ga naredila, je bila odločitev za Klikin. Videvala sem oglase za mobilno banko, in se spraševala, koliko mi lahko koristi. Po prvem mesecu uporabe lahko rečem, da je Klikin priročen finančni svetovalec in pripomoček, ki vselej jasno pokaže pravo sliko. Vedno je na voljo v bližini, v moji torbici, pisarni ali na moji domači mizi. Preprost je za uporabo, najbolje pa je, da sem se že v prvih tednih z njim »vzela v roke« in da si nespametnih odločitev pri nakupih ne dovolim več.

KLIKIN

je mobilna spletna banka za pametne mobilne naprave, ki jih poganja operacijski sistem iOS (različica 9.0 ali novejša) in Android (različica 4.4 ali novejša). Z njim lahko do bančnih storitev dostopamo kjerkoli in kadarkoli, 24 ur na dan. Tako lahko hitro in varno pregledujemo stanje na svojem bančnem računu, opravljamo nakazila, plačujemo položnice, zamenjamo denar v tujo valuto, prenašamo sredstva med računi, brskamo po stanju na varčevalnem računu ter depozitih in kreditih. Po novem je mogoče v Klikinu naročiti tudi Hitri kredit, s katerim do največ 15.000 evrov pridemo v le nekaj minutah. Pristop in uporaba Klikina sta za uporabnike NLB Klika brezplačna.





Milena, Leon in Aljaž Fras

Polži so glavni



Malo posestvo v Slovenskih goricah, odmaknjeno od strnjenih naselij in mestnega vrveža, je dom družine Fras. Tu boste našli Leona, Mileno, njuno najmlajšo hčerko Ano, starejšega sina Aljaža in njegovo partnerko Saro, dva psa, dve mački in 100.000 polžev. Širši javnosti so Leon, Milena, Aljaž in Sara znani po zmagi v oddaji Štartaj Slovenija, po kateri so izdelek, kremo z visoko vsebnostjo polžje sline Noela, spremenili v pravi prodajni hit. Njihovo idilično domovanje je hkrati tudi sedež podjetja, center za pridelavo polžje sline in laboratorij.

Avtor: Žiga Kariž Foto: Nejc Lasič

Živite precej na samem.

ALJAŽ: Ja, poleg posestva je naše tudi zemljišče za hišo, razteza pa se tudi na drugo stran brega, skupaj skoraj štiri hektarje zemljišča. Za posestvo v glavnem skrbi mama. Ona tudi najraje kosi.

MILENA: Sto petdeset grmov in rož imam okoli hiše. Vse je prešteto.

ALJAŽ: Sicer sva nekajkrat kosila tudi jaz in ata, pa sva pokosila še nekaj grmov in rož, zdaj pa nama ne pusti več.

MILENA: Smo na taki legi, kjer sosedov skorajda ni. To nam koristi, ker delamo ponoči, ko so polžki aktivni. Tu je veliko ljudi, avtomobili prihajajo in odhajajo. V strnjenem naselju bi to hitro koga zmotilo, tu pa imamo mir mi in sosedje.

Malce odročno lokacijo ste izbrali načrtno?

MILENA: Preden smo to posestvo kupili mi, so ga prodajali skoraj deset let. Nam pa se je zdelo popolno. Res je, da je terjalo veliko dela, saj je bilo zemljišče popolnoma

zaraščeno. Travo smo na primer urejali več let. Vsakič, ko smo jo posejali, je prišlo neurje in razpihalo semena. Sosedje so se že začeli šaliti: »Bežite, neurje bo, pri Frasovih spet travo sejejo.«

LEON: Parcela nam je bila všeč, a ker je bila tako velika, sva se z ženo odločila, da morava iz nje nekaj narediti. A ko je mene zaradi delovnih naporov izdala hrbtenica, smo se težkega srca odločili, da hišo in zemljo prodamo. Vsi smo imeli solzne oči ...

MILENA: Hčerka Ana je celo pisala Božičku, da ne rabi nič daril, da bi le ostali tu, v tej hiši. Ko to doživiš, te stisne pri srcu.

ALJAŽ: Očetova poškodba nas je pripeljala do tega, da smo dali oglas za hišo. Več potencialnih kupcev si je želelo tu gojiti polže. Potem smo sami preverili, zakaj je gojenje polžev tako zanimivo, in ugotovili, da se da s tem zaslužiti. Zavihali smo rokave in se lotili dela.

In koliko polžev imate danes?

MILENA: Trenutno jih je v rastlinjaki okoli 100.000, nekaj pa jih počiva v hladilnici, ki smo jo uredili kar v tovarnjaku. Lani poleti smo jih imeli zunaj 400.000, mislim, da jih bo letos še več.

Ste največji vzgojitelji polžev pri nas?

ALJAŽ: Vzreditev polžev je še kar nekaj, a v glavnem imajo preostali večje površine in manjše količine. Pri nas pa je ravno obratno. Lani smo jih imeli na 12 arih kar štiri tone, medtem ko imajo drugi na hektarju eno tono. Na začetku smo kupili 5.000 ličink. Ker se parijo trikrat na leto, ob tem pa izležejo tudi do 30 jajčec, jih je že lani iz 5.000 nastalo 150.000.

MILENA: Spomnim se, ko sva z Leonom šla po ličinke v Italijo in se spraševala, ali bi morala s seboj vzeti prikolico ali bo dovolj prostora zanje že, če podreva sedeže v avtu. Ko pa sva prišla k prodajalcu, nama je dal štiri škatlice, ki jih lahko spraviš v žep.

INTERVJU

Pri vzreji se niste držali trenutno veljavnih smernic. Lahko bi rekli, da ste celo inovatorji.

LEON: Ugotovili smo, da tisto, česar smo se naučili pri drugih polžerejcih, ne daje rezultatov. Živali ne smeš zapreti in je hraniti skozi okno. Z njo moraš biti v stiku in ugotoviti, kaj potrebuje, kaj ji prija in kaj ne. Postavili smo ograje, ob njih pa potke, tako da imamo dostop do vsakega polža. Za njihovo bivalno okolje je treba skrbeti. Odstraniti vse, kar bi jih lahko ogrožalo, na primer ježe, miši in celo mravlje. Ko smo drugim povedali, kakšne količine smo pridelali, nam ni nihče verjel.

MILENA: Bistveno je bilo, da smo ugotovili, zakaj je pri polžih tako velik pogin po drugi sezoni. Polže izčrpa izleganje jajčec.

ALJAŽ: Veste, kako deluje ta posel?

Italijanska podjetja ti prodajo ličinke, ograje, semena za hrano, vse, kar potrebuješ za vzrejo. Gre za investicijo v višini približno 25.000 evrov. Nato s teboj sklenejo pogodbo, da bodo polže čez tri leta odkupili nazaj. A polži redko živijo tako dolgo. Zato veliko ljudi opušča polžerejo.

Vi ste ubrali drugo pot?

ALJAŽ: Zaradi teh poginov smo se pri nas sprva odločili, da se usmerimo v

kulinariko. Po izobrazbi sem kuhar in tako smo začeli pripravljati različne jedi. Po 14 ur na dan smo čistili in pripravljali polže. Obredli smo prek 200 restavracij, a interesa ni bilo.

Od kod ideja za kremo?

SARA: Nekega večera, ko smo zunaj hranili polže, sem opazila, da imam na roki ureznino. Nanjo sem si dala polža in naslednji dan je bila zaceljena. Na ta dogodek smo kar malce pozabili. A z Aljažem sva na Facebooku med oglasi vedno znova videvala tiste za kreme s polžjo slino. Tako pogosti so bili, da so me že pošteno motili. Ko sem se enkrat tako jezila in bentila nad oglasi, je Aljaža prešinilo: »Kaj pa, če bi mi izdelali kremo?«

ALJAŽ: Najprej smo poiskali osnovni recept: olje, vosek, maslo in temu dodali polžjo slino. Prvič, ko smo nabirali slino, smo je v treh urah nabrali komaj toliko, da smo pokrili dno kozarca. Iz tega nam je uspelo narediti toliko kreme, da smo jo zapakirali v štiri majhne plastične posodice. Na začetku nismo imeli znanja o izdelavi, a vsi vemo, kaj si od kreme želimo: da nima grudic, ni premastna, je lepo mazljiva in diši. Poskušali smo toliko časa, dokler nismo bili zadovoljni. Recepture, kot je naša, nima nihče v Evropi.

Ste jo zaščitili?

ALJAŽ: Trenutno je zaščiteno le ime. Kakšna je sestava kreme, lahko z enostavno analizo ugotovi vsak. A skrivnost je v surovinah. Samo naša polžja slina je modra. Zakaj, še ne vemo. Naročili smo analize in ko bomo dobili odgovor, bomo zaščitili postopek pridelave. Pri nas slino pobiramo ročno, voda, s katero močimo polže, ni klorirana, ampak je iz naravnih izvirov, zelenjavo, s katero jih hranimo, pridelamo sami ...

Kako pa je stekla prodaja?

ALJAŽ: Prvo kremo smo prodali, ko sem se med striženjem zapletel v pogovor s frizerko. Omenil sem ji, da izdelujemo kremo s polžjo slino, in kljub temu, da takrat še nismo vedeli niti tega, kakšno ceno bi postavili, jo je kupila in že čez tri dni je za prijateljice naročila še štiri. Prodaja je stekla neverjetno hitro. Brez oglaševanja, le s priporočanjem od ust do ust.

In nato, Štartaj Slovenija...

ALJAŽ: Do konca leta 2016 smo razvili recepturo kreme. Mama in ata sta s prodajo že zaslužila toliko, da sta bila lahko doma. Sara je delala kot vzgojiteljica, jaz pa sem dobil delo v italijanski restavraciji v Švici. Šlo nam je dobro. Nato so nas poklicali producenti oddaje. Midva s Saro sva nas prek spleta prijavila že za prvo sezono, a sva bila prepozna. Tako smo vsi malce pozabili na to, pa tudi staršem nisva nič povedala. Februarja 2017 so potem klicali mamo, telefon je dvignil ata, ki ni vedel ničesar, jaz sem bil v Švici. Na sestanek nas bi prišli čez nekaj dni. Mama je rekla, da ne gre, Sara ni imela časa, oče pa je rekel, da sam ne bo šel. Tako sem na vrat na nos z letalom prišel v Slovenijo, se preoblekel kar v avtu, odšel na sestanek, spal tri ure in šel nazaj.

Želja je bila očitno velika?

ALJAŽ: Jaz sem imel takrat sanjsko službo. Bil sem chef v restavraciji v Švici. A ko so nas sprejeli v oddajo, sem spakiral kovčke in prišel domov. Šli smo na vse ali nič. Od aprila do septembra smo živeli le od prodaje kremic in prihrankov. V ta projekt smo vložili vse. Preden smo dobili prvo plačilo od Spara, smo imeli skupaj na računih le še 23 evrov. Triindvajset!

Očitno se izzivov in težkega dela ne ustrašite.

MILENA: Ne več. Navajeni smo vztrajanja in reševanja problemov. Aljaž je izredno



Samo naša polžja slina je modra. Zakaj, še ne vemo. Naročili smo analize in ko bomo dobili odgovor, bomo zaščitili postopek pridelave.

pozitivno naravnan. Rad reče: »Mami, vedno so problemi, pa še vedno smo jih rešili.« Je pa res, da če ne bi dobili kredita NLB, bi veliko težje speljali projekt. Tako smo lahko kakovostno uredili rastlinjake, ogrevanje, skladišče ... Če ne bi bilo banke, bi morali improvizirati in ne bi dosegli take kakovosti.

Se to, da je Leon delal v Avstriji, Aljaž pa v Avstriji in Švici, kaj pozna pri tem, kako deluje vaše podjetje?

ALJAŽ: Da se odpraviš v tujo deželo, kjer nikogar ne poznaš in ne znaš jezika, moraš stopiti iz svoje cone ugodja. Zato mislim, da so ljudje, ki se odločijo za delo v tujini, že po naravi bolj odločni in vztrajni. **MILENA:** Se mi zdi, da imamo tudi doma »avstrijski« sistem, torej red in disciplino. Poleg tega pa smo se navadili, da probleme rešujemo hitro in sproti.

Kako danes poteka delovni dan družine?

ALJAŽ: Vsak dan smo skupaj, zjutraj se usedemo in se dogovorimo, kaj bomo delali. Ata in mama sta rekla, da se s trženjem ne bosta ukvarjala, tako da midva s Saro skrbiva za vso komunikacijo, pošiljanje elektronske pošte, dogovarjanje za sestanke, oglaševanje in prodajo, medtem ko onadva tu, na posestvu, skrbita za polže, usmerjata delavce in nadzorujeta pridelavo polžje sline.

LEON: Pravo delo se začne zvečer. Ko se stemni, lahko »mlada dva« gresta, začne pa se akcija. Najprej je treba polže prebuditi. Ugotovili smo, da postanejo aktivni šele ponoči. Polžev je res veliko in obdelati je treba vsakega posebej. **MILENA:** Ampak ne dela se le v temi. Zjutraj je najprej treba polže pobrati, saj lahko ponoči uidejo. Premikajo se s hitrostjo štiri metre na uro in na voljo imajo vso noč. Polž ni eksploziven, ampak saj veste, počasi se daleč pride. Poleti so še bolj aktivni in vsak dan jih je polno okoli hiše in včasih je potrebno tudi do šest ur, da jih vse najdemo, poberemo in vrnemo v rastlinjak.

Kdaj sploh spite?

LEON: Jaz hodim spat okoli ene zjutraj in vstanem ob sedmih, Milena pa gre spat okoli enajstih, nato ob treh ali štirih vstane in preveri polže ter nato spet spi do sedmih.

Skupaj z rastjo dejavnosti ste zagotovo morali prilagoditi tudi način poslovanja?

MILENA: Mi smo imeli na začetku registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji. A če je za birokrate na primer pri kravah vse jasno, se jim je pri naših polžih krepko zataknilo. Ker v klasifikaciji dejavnosti v kmetijstvu ni pridelave polžev, so nas uvrstili med farme perutnine.

Tako je prva inšpektorica, ki je prišla na ogled, pri nas iskala kokoši in piščance. Zmedo s klasifikacijo smo uredili, niso pa nam uradniki znali povedati, ali sploh lahko delamo kremo ali ne. Tako smo dopolnilno dejavnost na kmetiji raje zaprli, Aljaž je postal samostojni podjetnik, po oddaji pa smo zaradi velike rasti prodaje zelo hitro odprli d. o. o.

Se je po zmagi v oddaji Štartaj Slovenija za vas spremenilo še kaj drugega?

ALJAŽ: Nič kaj dosti. Mi smo še vedno isti. Še vedno je treba zjutraj vstati in se lotiti dela. Živimo v majhnem kraju, kjer vsak vsakega pozna, in predvsem prvi teden po zmagi je bilo veliko čestitk. Da bi nam kdo zavidal zmago ali poslovni uspeh, to pa ne. Vsak, ki se vsaj malo spozna na posel, ve, da ob vseh stroških, ki so nastali, davkih in kreditu, denarja ni ostalo prav veliko. Vse skupaj je bila v resnici velika investicija v prihodnost.

Bi prodali podjetje, če bi danes na vaša vrata potrkal predstavnik velikega farmacevtskega podjetja s polnim kovčkom denarja?

ALJAŽ: Zdaj ne. To je naš izdelek, sami smo ga razvili, ima velik potencial in ga želimo izkoristiti. Mogoče čez 20 let. **MILENA:** Ampak na koncu bo vse odvisno od polžev. Polži so glavni.



Lani poleti smo imeli zunaj okrog 400.000 polžev, letos poleti jih bo najbrž še več.

(P)*osebno*

Nikoli ni prepozno za nov posel

Poslovni svet je bil v zadnjih letih pogosto povsem očaran nad podjetniškimi idejami »start-upov«, ki so bili plod zamisli praviloma mlajših možganov. A se je – kot pri zaljubljenosti, ki iz začetnega navdušenja ponavadi preide v zrelo, treznejšo fazo – izkazalo, da mladost le ni dobra čisto za vse. Mladi so namreč po začetnem zagonu pogosto hitro obupali, ustavilo se jim je pri realizaciji ideje v prakso, ali pa se finančni izračun pod črto ni izšel. Starejši imajo tu prednost, ki se ji reče izkušnje, in globalno se pojavlja zanimiv trend: vse več starejših, tudi takih, ki so na pragu upokojitve ali že celo uživajo pokoj, ustanavlja nova podjetja in v njih tudi dobro posluje. Taki »starejši pionirji biznisa« razbijajo mit uveljavljene, a očitno povsem napačne podobe umirjene jeseni življenja, ki vključuje reševanje križank, vrtičkanje in druženje z vnuki. Ko se nekateri njihovi vrstniki odpovedo profesionalnemu življenju, ga oni izumijo na novo. In pri tem so celo uspešnejši kot mlajši!

Avtor: Anja Leskovar Foto: Getty Images

Če zmajujete z glavo in menite, da gre za trende iz tujine, ki se pri nas ne morejo prijeti, počakajte s sodbo. Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij (IPMMP), ki deluje v okviru Ekonomsko-poslovne fakultete Univerze v Mariboru, je namreč v aktualnem Globalnem podjetniškem monitorju opozoril, da je treba precej več pozornosti posvetiti spodbujanju podjetništva po petdesetem letu starosti.

Razloga sta dva. Prvi je, da se življenjska doba daljša, prebivalstvo pa v povprečju stara. Potrebe tistih, ki jih uvrščamo v skupino starejših, so specifične, najbolje pa jih razumejo prav starejši sami. To odpira neslutene možnosti pri zapolnjevanju tržnih vrzeli, katerih priložnosti najmlajši praviloma ne znajo prepoznati. Hkrati pa so starejši v bistveni prednosti pred mlajšimi na mnogih področjih, ki lahko pomenijo razliko med uspehom in propadom podjetja.

Tako so starejši praviloma manj zaletavi in zmerno konzervativni podjetniki, bolj so izkušeni in imajo široko mrežo poznanstev. Nezanemarljivo dejstvo, ki govori v njihov prid, pa je tudi, da imajo praviloma urejeno osebno življenje: njihovi otroci so že samostojni, osnovne življenjske potrebe so potešene, zagotavljanje finančne varnosti pa jih ne obremenjuje toliko kot mlajše kolege, ki si življenjske pogoje šele ustvarjajo in si pogosto želijo uspeti takoj, čez noč. To potrjujejo tudi podatki; v nasprotju z mlajšimi ustanovljajo tisti, starejši od 55 let, podjetja večinoma zato, ker vidijo priložnosti, ne pa zaradi nuje.

NOV ZAČETEK V ŠESTEM ALI SEDMEM DESETLETJU

Na drugi strani luže ta pojav že označujejo kot fenomen. Med novoustanovljenimi amerišskimi podjetji se je namreč najmočnejše povečal delež tistih, ki so jih ustanovili predstavniki

generacije »baby boom«, danes stari od 54 do 65 let, piše v poročilu priznane fundacije Ewing Marion Kauffman. To pripisujejo vse očitnejši vitalnosti te populacije in njeni izraziti potrebi, da bi se tudi starejša oseba vsaj (še) enkrat v življenju poskusila kot podjetnik. Pojav sicer ni nov; McDonalds, kot ga poznamo danes, je Ray Croc ustanovil po 2. svetovni vojni, star 53 let.

Takšno izkušnjo ima tudi Paul Tasner, ustanovitelj podjetja PulpWorks. Pri 64 letih starosti so ga odpustili z vodilnega mesta v podjetju, ki mu je dal dolga leta kariere. Dve leti kasneje je ustanovil podjetje za proizvodnjo okolju prijazne embalaže. O tematiki ni vedel vsega, imel pa je ogromno inženirskega znanja. Podal se je v iskanje sredstev, pri čemer je tekmoval s podjetniki, ki »so bili na svetu manj časa kot moji čevlji«, kot je slikovito opisal, hkrati pa je moral pri razvoju z njimi sodelovati. Združil je njihovo

znanje s svojimi izkušnjami. Po petih letih delovanja njegovo podjetje vsako leto podvoji prihodek, nima dolgov, predvsem pa, kot pravi, opravlja najbolj pomenljivo in nagrajujoče delo svojega življenja.

Delček »krivde« za porast starejših podjetnikov gotovo nosi tudi globalna ekonomska kriza. Med njo je trend naraščanja takih podjetij v ZDA poskočil tako, da so si drznili zapisati, da je ta generacija glavni razlog razcveta podjetništva. V zadnjih letih sicer njihov primat prevzemajo podjetniki nekoliko mlajše generacije X, stari od 35 do 45 let, a podjetniške klime nikakor ne določajo mladci, ki so pravkar zaključili svoj študij. Prepričanje, da so gonilna sila podjetništva mladi, ki na prenosnem računalniku iz svoje študentske sobe ustvarijo imperij, je preprosto zgrešeno. Vsaj v ZDA je dvakrat več od teh podjetnikov, ki svoje prvo podjetje ustanovijo po Abrahamu.

SLOVENIJA IN EU: STAREJŠIH JE MANJ, A SO USPEŠNI

Kaj pa na naši strani? V Sloveniji in tudi v Evropski uniji je stanje precej drugačno. Največ zgodnje podjetniške aktivnosti je med osebami od 25. do 34. leta, medtem ko aktivnost med starejšimi nad 55 let vsaj pri nas upada. Podjetij, ki jih ustanovijo starejši, je bilo namreč leta 2016 le 5,5 odstotka, medtem ko je po podatkih Kauffmanove fundacije v ZDA takšnih podjetij kar 21 odstotkov.

Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD) najmlajše in najstarejše ustanovitelje podjetij obravnava kot ranljivi skupini. Zato tudi spodbuja oblikovanje vladnih politik, ki bi se prilagodile tem trendom. Strokovnjaki z Ekonomsko-poslovne fakultete Mariboru poudarjajo, da so mladi v nasprotju s starejšimi izpostavljeni specifičnim tveganjem; primanjkuje jim poslovnih znanj in podjetniških izkušenj,

hkrati pa so pripravljeni tvegati več. Posledica je na eni strani velika, več kot 70-odstotna umrljivost njihovih zagonskih podjetij, na drugi strani pa (ameriška) statistika kaže, da preživi kar 70 odstotkov podjetij, ki jih ustanovijo starejši.

Starejši namreč pogosteje ustanovljajo »hobi podjetja«, ki ustvarjajo manj dodane vrednosti, s tem pa tudi težje uresničujejo ambicioznejše rezultate. Ko gre za izjemne podjetniške dosežke, zato praviloma slišimo o mladih čudežnih otrocih, ki so preko noči obogateli, in ne o upokojencu, ki se je prelevil v milijarderja. A bistvo ni skrito le v nesluteni rasti. Starejši podjetniki namreč znajo segati na področja, na katerih so mladi bistveno manj podkovani, denimo na področja socialne in zdravstvene oskrbe starejših. To pa so področja, katerih razvoj je zaradi specifične demografske sestave razvitih držav nujno potreben. Mladi in starejši bi tako lahko združeni postali najmočnejša gonilna sila gospodarstva.



VINY & GRETA ZA ZRELA LETA

Gregor Bulc, Andrej Remškar in Andrej Kunej so pred nekaj leti za sabo pustili službe v velikih družbah in se podali v lastne podjetniške zgodbe. Tako so v svojih zrelih srednjih letih med drugim ustvarili linijo solatnih prelivov Viny & Greta. »V karierah smo dosegli, kar smo želeli, hkrati pa smo si želeli dokazati, da smo sposobni še česa. Imeli smo ogromno raznovrstnega znanja, prepričani smo bili, da lahko ustvarimo veliko, če ga uporabimo v svoji zgodbi,« pravi Kunej in v smehu doda: »Zakaj bi delal 8 ur, če lahko delaš cel dan?« A to ne pomeni, da imajo zdaj še manj časa za življenje. »S časom razpolagamo bolj sproščeno, saj lahko delamo tudi na poti na surfanje,« doda Kunej. Sicer pa pravi, da so jih izkušnje naučile, da je bistveno vztrajati in razumeti, da se stvari ne zgodijo čez noč. Predvsem pa

so se svojega podjetja lotili z modro preudarnostjo. »Zavedali smo se, da moramo vse dobro premisliti in se ne odločati prehitro. Sprejeli smo, da je okoli nas kup ljudi, ki vedo bistveno več od nas. In smo jih začeli spraševati in z njimi sodelovati.« In verjetno je prav to – nezaletavost in odprtost – eden od ključev do uspeha.

ZDRUŽEVANJE ZA DOLGOROČNI USPEH

Čez dobrih 30 let bo po demografskih indikatorjih v Sloveniji prebivalstva v aktivni dobi le za dobro polovico, kar tretjina prebivalcev pa bo starih nad 65 let. To bodo vitalni posamezniki, ki so se v svojem življenju spopadali z najrazličnejšimi poslovnimi in življenjskimi situacijami. To bodo ljudje, ki s sabo nosijo zakladnico znanja. Zato je morda čas, da življenja ne delimo več na delovno aktivno dobo in dobo pokoja. Ni

namreč razloga, da v starejših prebivalcih ne bi videli potenciala, ki bi lahko pomagal prebroditi socialno krizo; ta bo zaradi pospešenega staranja prebivalstva samo še naraščala. In ni razloga, da se ne bi mogla drznost in specifična znanja mlajših združiti z izkušnjami, idejami in preudarnostjo starejših. Zelo verjetno bo to povsem nujno.

V tako razvejanem gospodarskem tržišču, ki je sedaj le en klik stran, je vsaka, na videz še tako banalna podjetniška ideja lahko zmagovalna. In brez težav jo lahko razvijata upokojenka iz svoje kuhinje ali upokojenec iz svoje garaže. Edini ključ je v prepoznavanju priložnosti, cenjenju svojih sposobnosti in prepoznavanju svojih mankov, ki pa jih lahko izničijo dobri sodelavci najrazličnejših starosti. Ključ je torej – kot vedno – v sodelovanju.

Spodbujanje podjetništva

V Sloveniji je novim podjetnikom ponujenih nekaj podpornih možnosti. Podjetniški centri nudijo podporo in svetovanje ter povezovanje v širše mreže. Novim podjetnikom ali tistim, ki se za takšno pot zanimajo, pa je na voljo tudi podporno podjetniško okolje – Center inovativnega podjetništva NLB v Ljubljani. Center nudi podporo pri ustanovitvi podjetja, organizira finančna in strokovna podjetniška svetovanja ter izobraževanja, omogoča pa tudi uporabo prostorov za sestanke, delavnice in srečanja. Več na www.nlb.si/cip.

IZBERITE PAKET POSLOVNI ZAČETEK.

Paketi Poslovni začetek vključujejo bančne storitve, ki jih potrebujete za vstop v svet podjetništva. Izkoristite vse nove poslovne priložnosti s paketom Osnovni, Mobilni ali Napredni in dodatnimi storitvami za poslovni ali osebni namen z ugodnostmi po svojem izboru. Več na www.nlb.si/poslovni-začetek.

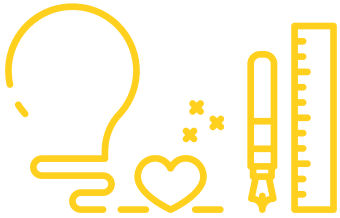
Izkušnje prinašajo največ

Po mnenju podjetnikov sodijo med najpomembnejše dejavnike (izbrali so lahko več odgovorov) pri ustanovitvi novega podjetja:



(* Vir: Fundacija Ewing Marion Kauffman, publikacija Kauffman Index of Entrepreneurial Activity)

Osnove podjetništva za starejše



1

RAZVIJTE IDEJO

Preden se lotite izvedbe, poskušajte analizirati idejo, njene prednosti, slabosti, priložnosti in pasti.

2

ZAČNITE VARČNO

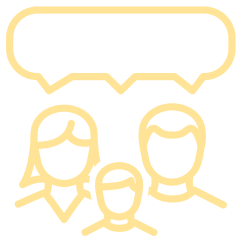
Najdite način, kako s čim manj stroški zagnati podjetje, nato pa graditi in se širiti na osnovi prvih uspehov. Liz Dahl, ki je tik pred upokojitvijo začela izdajati potovalni časopis za starejše, se je denimo odločila, da bo sprva izdajala časopis le na spletu, šele nato morda v tiskani obliki. Starejši praviloma znajo prepoznati, da je treba začeti napadi z enim topom in ne z vso artilerijo. Tako boste ohranili nadzor.



3

UPORABITE SVOJE MREŽE POZNANSTEV

Prijatelji, družina in kolegi so lahko dober vir širjenja glasu o podjetju, hkrati pa so lahko tudi dober vir kolektivnega znanja in pomoči.



4

POVEŽITE SE Z DRUGIMI

Če vam primanjkuje kakšnih veščin, se brez obotavljanja povežite s tistimi, ki znajo. Če vam denimo manjka tehnološke podkovanosti, boste preveč časa porabili za iskanje učinkovite rešitve, če vam primanjkuje marketinškega znanja, vaša prodaja ne bo uspešna. Posvetujte in povežite se s strokovnjakom.



5

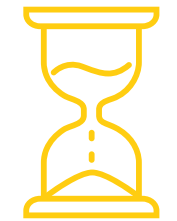
RAZDELITE DELO

Ko podjetje zaženete, začnite razmišljati tudi o delitvi dela. Vsega ne boste mogli opraviti sami.

6

OSREDOTOČITE SE NA UPORABNIKA

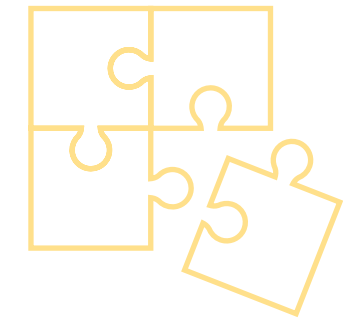
Vedno in brez izjeme imejte v mislih uporabnika. Poskrbite, da se boste na njihove potrebe odzivali hitro in učinkovito.



7

NAJ VAS MISEL NA STAROST NE ODVRNE

Tekmovanje z mladci se morda zdi zastrašujoče, a bistvo ni v mladosti, ampak v zagnanosti in strasti. Izobražujte se in se povežite z istomislečimi.



Mobilna prihodnost plačevanja

Bančne kartice, kartice zvestobe, kartice za javni prevoz ... vse večje število plastičnih kartic, pa naj bodo namenjene plačevanju ali unovčevanju ugodnosti, povzroča pikanje šivov denarnic številnih potrošnikov. A morda ne več prav dolgo. V svetu so vse bolj priljubljene aplikacije mobilnega plačevanja – in zdaj jih lahko z NLB uporabljate tudi vi.

Avtor: Štefan Kerič Foto: Getty Images, Iztok Lazar (NLB)

Na bencinskem servisu v Mogadišu, prestolnici Somalije, ni predolge vrste. Kupci točijo bencin, se pomikajo do improviziranega plačilnega pulta in počasi odhajajo. A videz črpalke ni edino, kar jo ločuje od naših predstav o bencinskem servisu. Neverjetno, a resnično: na tem kotičku daleč na afriškem rogu, enem zadnjih krajev, na katerem bi pričakovali tehnološko napredne rešitve, ne uporabljajo papirnatega denarja. Ahmed Farah Hassan (z njim so govorili novinarji medija Quartz, ko so raziskovali fenomen sodobnih plačil) v žepu nima somalijskih šilingov, uradne valute v tej od vojne razdejani afriški državi. Gorivo na bencinski črpalke v Mogadišu plača z nekaj kliki na pametnem telefonu.

»Dandanes je vse izredno preprosto,« je pojasnil Farah Hassan, poklicni voznik za lokalno nevladno organizacijo, ki sodeluje z Unicefom, in dodal: »S seboj mi ni treba nositi denarja. Za izvedbo vseh plačil, od mesečnih računov do nakupa

dobrin in storitev, uporabljam samo še telefon.« Finančnih institucij in njihove infrastrukture v Somaliji praktično ni. »V žepu nosim svojo banko. Tako je bolj varno,« ni skrival navdušenja nad možnostmi mobilnega plačevanja Farah Hassan.

Somalija, čeprav močno zaostala država po zahodnih standardih, živi našo prihodnost. Denar izginja iz vsakdanjih transakcij, bančne kartice postajajo nepotrebne. Pri kupčiji prebivalci Somalije v večini primerov ne uporabljajo denarja, ne nazadnje tudi zaradi tega, ker naj bi bilo po oceni MDS kar 98 odstotkov bankovcev ponarejenih. A tudi kreditnih in debetnih kartic ne. Za plačevanje uporabljajo mobilne telefone, prek katerih v nekaj potezih trgovcem nakažejo denar za bencin, kruh ali katero drugo dobrino.

Tudi Somaliland, severna pokrajina Somalije, ki ji mednarodna skupnost ne

priznava samostojnosti, je v marsičem še vedno krepko za razvitim svetom. Z manj kot 435 dolarji BDP na prebivalca zaostaja za Slovenijo približno 50-krat. Toda v mobilnem plačevanju so skorajda pred vsemi. Morda gledajo v hrbet le Keniji, ki je zaradi dragih bančnih storitev postala ena izmed vodilnih na področju tehnologij za mobilno plačevanje. V Economistu so denimo leta 2015 zapisali, da je plačilo taksija z mobilnim telefonom lažje v kenijski prestolnici Nairobi kot v New Yorku.

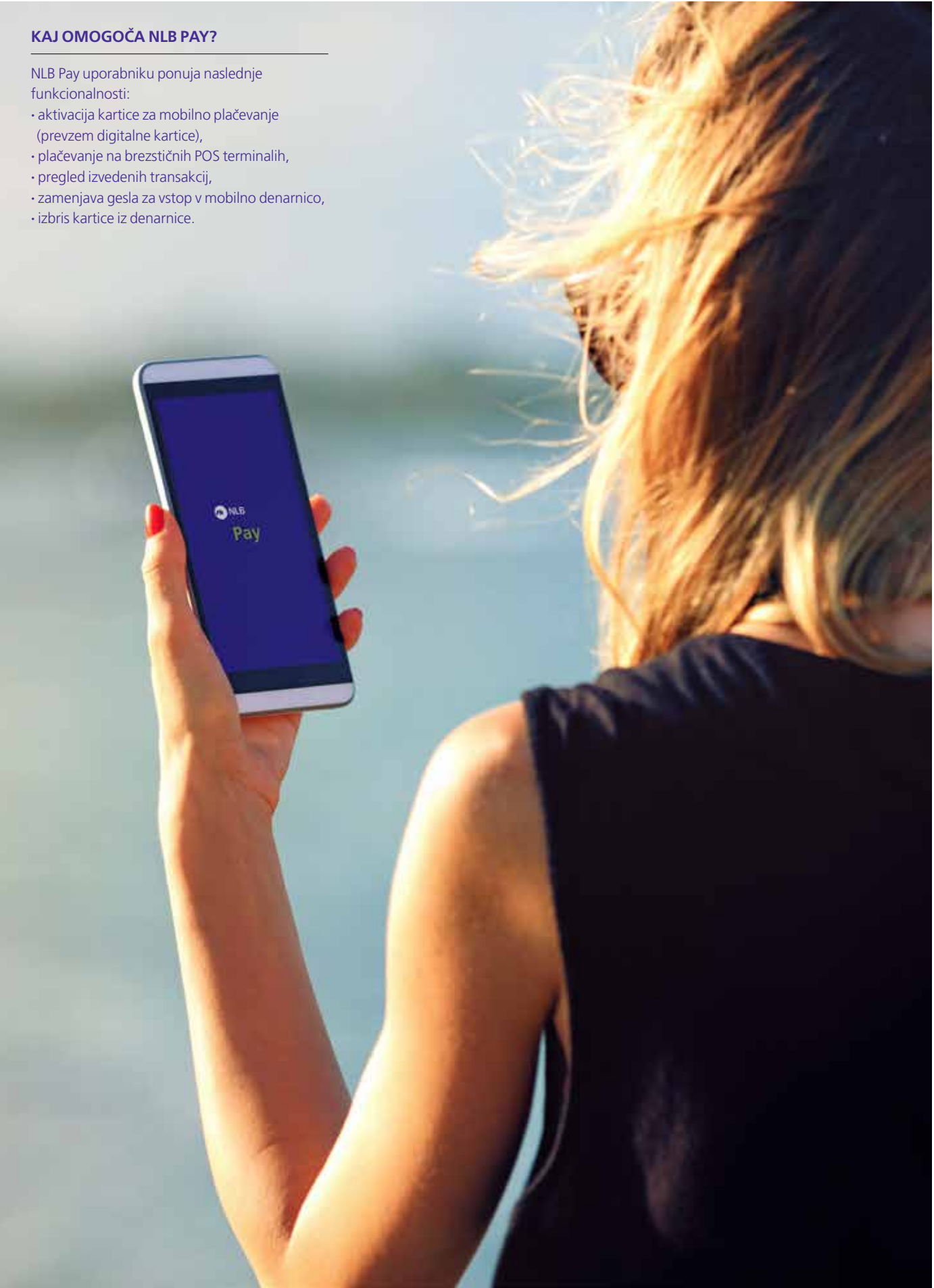
ZAČETKI MOBILNEGA PLAČEVANJA

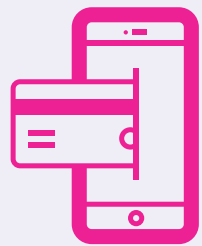
V razvitem svetu se medtem mobilno plačevanje šele dobro »prijemlje« v zavesti potrošnikov, ki marsikje še vedno najraje plačujejo z bankovci. V Sloveniji je po eni zadnjih raziskav kar 68 odstotkov plačil opravljenih z gotovino. Vendar pa počasi, a zanesljivo raste priljubljenost tudi modernim načinom plačevanja, med katerimi ima enega največjih potencialov prav mobilno

KAJ OMOGOČA NLB PAY?

NLB Pay uporabniku ponuja naslednje funkcionalnosti:

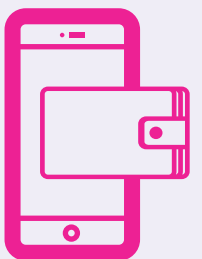
- aktivacija kartice za mobilno plačevanje (prevzem digitalne kartice),
- plačevanje na brezstičnih POS terminalih,
- pregled izvedenih transakcij,
- zamenjava gesla za vstop v mobilno denarnico,
- izbris kartice iz denarnice.





Kaj je mobilno plačevanje?

O mobilnem plačevanju govorimo tedaj, ko je nakazilo za nek izdelek ali storitev nakazano prodajalcu preko elektronske naprave, kot je mobilni (pametni) telefon. Tehnologija mobilnih plačil omogoča tudi pošiljanje denarja prijateljem ali družinskim članom. Plačilo lahko, odvisno od sistema, na koncu bremeni uporabnikov račun za mobilne storitve ali pa bančno oziroma plačilno kartico.



Kaj je mobilna denarnica?

Mobilna denarnica je virtualna denarnica na pametnem telefonu, v kateri so varno shranjeni podatki o plačilnih in plačilnih karticah uporabnika. Uporabnikom mobilnih denarnic ni več treba s seboj nositi plastičnih kartic, saj lahko nakupe opravijo kar s telefonom.



Kaj je mobilna banka Klikin?

Mobilna banka je del aplikacije Klikin za pametne mobilne naprave z operacijskim sistemom iOS in Android, ki omogoča izvajanje vsakodnevnih bančnih storitev. Namenjena je vsem, ki želijo do svojih financ dostopati kadar koli in kjer koli, naj bo dan ali noč. Med drugim omogoča tudi urejanje kredita v nekaj minutah – brez obiska bančne poslovalnice.



plačevanje. To bo uporabnikom kmalu omogočilo, da fizičnih denarnic sploh ne bo treba jemati s seboj ne po dnevnih opravkih ne na večerne zmenke.

Prvi preboj na področju mobilnega plačevanja je uspel digitalnim velikanom. Apple je denimo predstavil svojo rešitev Apple Pay že pred približno petimi leti, približno dve leti za njim pa sta se mu pridružila danes glavna konkurenta na marsikaterem trgu Samsung in Google. Prvi je leta 2015 vstopil na ta trg z 250 milijonov dolarjev vrednim nakupom družbe LoopPay, katere rešitev za mobilno plačevanje je preimenoval v Samsung Pay. Nekaj mesecev za njim pa še Google Pay, tedaj še pod blagovno znamko Android Pay. S svojimi rešitvami so uporabnike uspešno privabljal tudi PayPal in nekateri drugi igralci.

TRGOVCI GREDO NAPREJ

Leto 2015 se je pisalo, ko je začelo kazati, da bi lahko več let stara obljuba, da bo telefon nekoč zamenjal denarnico,

postala realnost. Pametni telefoni so imeli ustrezno tehnologijo čipov za brezstično komunikacijo NFC, mnogi tudi že čitalnike prstnih odtisov, ki so olajšali proces avtentikacije uporabnika. Toda pravega preboja še ni bilo, vsaj (še) ne med uporabniki. Na drugi strani so se medtem »mobilizirali« praktično vsi, ki so imeli interese na tem trgu. Svoje plačilne storitve je začel razvijati tudi največji trgovec na svetu Walmart, ki se je s tem odzval na rešitve spletnih trgovcev, kot sta Amazon in Alibaba. Slednja je z aplikacijo mobilnega plačevanja Alipay osvojila Kitajce, med katerimi jih je mobilni telefon za plačevanje uporabilo že več kot 70 odstotkov. Mobilna plačila so začeli svojim uporabnikom ponujati tudi pri družbenem omrežju Facebook ter v okviru aplikacij za pošiljanje sporočil, kot so WhatsApp, Viber ali Messenger.

DIGITALNI VELIKANI

Na nove smernice na trgu plačil so se logično začele pripravljati tudi banke,

ki so tako rekoč čez noč dobile močno konkurenco. V marsikaterem primeru so se začele povezovati s kartičnimi velikani, kot so American Express, Visa in Mastercard, ki so medtem že tudi sami začeli razvijati aplikacije mobilnega plačevanja. Analitska hiša Gartner ocenjuje, da je na svetu že 30 različnih velikih ponudnikov mobilnega plačevanja, če bi prišteli še manjše, bi jih bilo verjetno še bistveno več. Teh je precej tudi v Evropi, prvi primeri pa se pojavljajo tudi v Sloveniji, kjer je bila v NLB marca predstavljena aplikacija NLB Pay.

Mobilno plačevanje ima vsekakor svetlo prihodnost. Družba IDC, ki med drugim spremlja trende na trgu mobilne telefonije, ocenjuje, da bo prihodnje leto prek mobilnih aplikacij izvršenih že za 6000 milijard dolarjev plačil. In v prihodnje bo ta številka le še rasla. Že zato, ker ima mobilni telefon vsako leto več ljudi, leta 2019 naj bi število uporabnikov preseglo pet milijard.

MOBILNA DENARNICA V SLOVENIJI

Medtem ko imata v svetu svoj mobilni telefon že približno dve tretjini prebivalcev, v Sloveniji praktično ni odraslega človeka, ki ne bi imel vsaj enega. Posledično je bilo samo vprašanje časa, kdaj bodo na trg mobilnega plačevanja vstopile tudi banke v našem prostoru.

NLB je tudi na tem področju med vodilnimi ne le v Sloveniji, saj je ena od 23 bank v Evropi, ki so sistem plačil uvedle na globalni platformi Mastercard MDES brez sodelovanja digitalnih velikanov. In kaj prinaša sistem mobilnega plačevanja NLB Pay? »Želimo si, da bi NLB Pay postala prava mobilna denarnica, v kateri bi imeli uporabniki vse, kar imajo tudi v fizičnih denarnicah,« je vizijo predstavila Nataša Dulc Strahinič, vodja projekta NLB Pay v največji slovenski banki. Po začetku s plačilno kartico Mastercard je že omogočeno tudi mobilno plačevanje s karticami Maestro, torej s karticami osebnega računa, kjer pričakujejo, da bodo dosegli zelo

veliko število strank, morda celo do pol milijona.

S pametnimi telefoni je mogoče plačevati povsod, kjer imajo trgovci POS terminale s čitalci za brezstične kartice. In teh je veliko, Dulc Strahiničeva poudarja, da je Slovenija izredno dobro pokrita s plačilnimi mesti, kjer je mogoče uporabljati brezstične kartice. Čeprav je bila Slovenija med državami, ki so med zadnjimi uvedle brezstično poslovanje, je danes namreč med prvimi po uporabi tega načina plačevanja. Pri mobilnem poslovanju je med evropskimi državami za zdaj nekje na sredini, kar pomeni, da obstaja potencial za nadaljnjo rast. Zgodba se torej tukaj še ne bo končala.

Bo možnost mobilnega plačevanja prinesla kakšne spremembe za tiste, ki morda ne zaupajo najbolj novim tehnologijam in se pri nakupih še vedno najraje zaneajo na gotovino ali plastične kartice? »Plastične kartice se z uvedbo mobilnega plačevanja ne bodo poslovile

in bodo v uporabi še vrsto let,« pojasnjuje Dulc Strahiničeva in dodaja: »Uporaba mobilne denarnice je prosta izbira vsakega posameznika. Gre za rešitev, ki bo uporabnikom omogočila, da imajo vse kartice, v prihodnosti pa tudi še kaj več, na enem mestu – na pametnem telefonu.«

Aplikacija NLB Pay je zasnovana tako, da uporabniku za njeno aktivacijo ni treba v poslovalnico. Prenese si aplikacijo na svoj pametni telefon, da ta začne delovati, pa bo potrebuje še davčno številko in zadnje štiri številke svoje NLB plačilne kartice.

Zveni preprosto, a je tudi varno. »Aplikacija od uporabnika zahteva, da ima omogočeno zaklepanje telefona. Brez tega ne deluje,« poudarja Dulc Strahiničeva. V primerjavi z brezstično kartico je torej zavarovanje dvojno, saj mora uporabnik najprej odkleniti telefon, zatem pa vtipkati še PIN svoje kartice, če seveda opravi nakup v vrednosti, višji od 15 evrov.

Tri kolesarske mušketirke

Popoldne med tednom in od jutra do večera za vikend osvajajo slovenske ceste in poti množice kolesarjev. Formo pilijo z nabiranjem kilometrov mladi in starejši, zagrizeni športniki, ki se udeležujejo tudi množičnih rekreativnih, a hkrati »resnih« dirk, ter rekreativci, ki preprosto uživajo v naravi in svobodi na dveh kolesih. In če mislite, da je kolesarstvo rezervirano za moške, se motite. Ženske so sicer v manjšini, a zato nič manj navdušene. Predstavljamo tri zaprisežene kolesarke, ki se voženj pogosto lotevajo skupaj.

Avtor: Anita Andrenšek Foto: Nejc Lasič

Prva sogovornica, Mateja, je tista, ki je v svoji družini prva začela poganjati pedala. »Partnerja kolesarjenje dolgo ni niti malo zanimalo. V zadnjih dveh letih pa ga počasi navdušujem za gorsko različico tega športa in upam, da naju v prihodnje čaka čim več skupnih dogodivščin,« uvodoma svojo zgodbo razloži kolesarka, ki v vožnjah uživa že od svojih srednješolskih let. Drugi dve naši kolesarki, Sanjo in Tejo, sta v sproščujoč šport in hobi vpeljala njuna življenjska sopotnika, »resna« kolesarja. Sanjin mož je rekreativno tekmoval, česenj pa še posebej ni dobro zobati s Tejinim možem, saj se je s kolesarstvom ukvarjal profesionalno. A kot dodaja Teja, nje plat z napornimi treningi ni nikoli zanimala: »Bolj mi je všeč tista zdrava različica, z lepimi razgledi in kapučinom na postankih.«

LEPE TURE IN DOGODIVŠČINE

V domžalsko-kamniškem koncu, kjer prijateljice, vse med tridesetim in štiridesetim, živijo, obstaja vrsta možnosti za bolj ali manj naporne ter kakovostne kolesarske ture. Mateja in Sanja se tako najpogosteje odpravita v Kamniško Bistrico in na Črnivec, Tejo pa poleg omenjenega pot vedno pogosteje zanese tudi na lepe in neprometne ceste mimo Svete Trojice, skozi Zgornjo Javoršico in v moravski del Slovenije. Tuje pa jim niso

niti bolj zahtevne in daljše ture, ki nudijo strmejšše klanec in dih jemajoče razglede. Teja je v trojici brez dvoma najbolj zagrizena kolesarka. Najbolj ponosna je na vzpon na prelaz Stelvio v Dolomitih, ki ji je pred dvema letoma uspel brez težav.

A tudi preostali dve kolesarski mušketirki redno kolesarjenje pogosto popelje na čudovite kraje. Ob prevoženih kilometrih se seveda zgodi tudi marsikaj zabavnega. »S Sanjo sva se odpravili na kolesarski vikend na otok Krk. Po nestrpnem pričakovanju kolesarjenja sva se oblekli v opremo, skočili na kolesi in se zagnali na prvi klanec. Potem sem naenkrat opazila, da Sanje ni od nikoder. Nato je besno prisopihala na vrh klanca in se začela glasno čuditi, kam je šla njena kondicija ... Pa sva ugotovili, da na srečo nikamor, saj so ji ponagajale le napačno nastavljene zavore, ki so ji otežile vzpon. Napako sva hitro odpravili in potem lažje nadaljevali pot,« popotovalno zgodbo strne Mateja.

DOBRO KOLO SE SPLAČA

Dame premagujejo kilometre na skrbno izbranih kolesih. Ne gre za to, da bi želele izbrati najlepši dvocikel, ampak za to, da ugotavljajo, da se vložek v dobro opremo povrne ob užitku v vožnji. Tako je Mateja lastnica gorskega in cestnega kolesa ter pripadajoče opreme za obe

vrsti kolesarjenja, za kar je namenila približno tri tisočake. Medtem je samo Tejino cestno kolo z opremo vredno približno tisočaka več. A nakupa ne obžaluje. »Kolo ni zgolj športni rekvizit, je tudi pripomoček, ki me popelje v lepo naravo, daleč stran od ponorelega sveta. Kolo ne okrepi le telesa, temveč zbistri misli in nahrani dušo,« opisuje svojega konjička. Pritrdi ji Mateja, vedno pripravljena na izzive in akcijo, in pove, da se kljub številnim aktivnostim potruji, da ji uspe kolesariti vsaj dvakrat tedensko.

Presenetljivo ali pa tudi ne, punce rade uživajo tudi v pokolesarskih družabnih aktivnostih. »Na kolesu res popolnoma odmislim vse težave in tegobe, uživam v kolesarjenju in tudi pivu po njem,« pove Sanja. Teja prikima in za konec z žarom v očeh za vse tri opiše vtise s skupnih voženj. »Najlepše je, ko se poleti popoldne dobimo na kolesu in pridemo domov v trdi temi, a pod jasnim nebom, polnim zvezd. Odpeljemo se v hladno dolino proti izviru Kamniške Bistrice, kjer se lažje diha, ko se vračamo proti domu, pa se ustavimo v Kamniku, ker je mikavno tudi sedeti zunaj in piti hmeljev napitek.« Ja, kolesarjenje je lahko čarobno: pomirja in sprošča ter nudi zatočišče pred sodobnimi človeškimi tegobami. Adijo, stres, živijo, kolo!



SANJA

- starost: 35 let
- služba: pravnica
- kolesari: že od malih nog
- okvir: Felt F1
- oprema Shimano Ultegra

MATEJA

- starost: 35 let
- služba: vodja promocijske ekipe in skrb za organizacijo dogodkov v marketingu
- kolesari: 18 let
- okvir: Ridley Liz
- oprema: Shimano Ultegra

TEJA

- starost: 36 let
- služba: piarovka
- kolesari: 8 let
- okvir: Berk (custom)
- oprema: Shimano Ultegra Di2

Učimo se vse življenje

MATEJA LESAR je vodja Centra za vseživljenjsko učenje v Mestni knjižnici Ljubljana. Center pod svojim okriljem združuje servise za uporabnike Središče za samostojno učenje, Borzo znanja, Borzo dela in Točke vseživljenjskega učenja ter Učni center, ki je namenjen zaposlenim v Mestni knjižnici Ljubljana, knjižničarjem slovenskih knjižnic in študentom bibliotekarstva.

Za učenje odraslih je značilno, da je pri nas motivacija za učenje drugačna kot pri mladih, ki morajo hoditi v šolo in večino svojega časa posvetiti učenju. Sama sem od nekdaj zelo radovedna in se rada učim stvari, ki me pritegnejo in ki jih potrebujem pri svojem delu. Poleg izobraževanj, ki jih organiziramo v Mestni knjižnici Ljubljana, se udeležujem seminarjev, konferenc in drugih usposabljanj. Hkrati pa tudi samostojno iščem informacije, prebiram literaturo, brskam po spletu in se vključujem v e-izobraževanje.

Sodobna družba se hitro spreminja in pomembno je, da se tem spremembam prilagajamo z učenjem in osvajanjem novih znanj. S tem skozi vse življenje postajamo bolj funkcionalno pismeni, mobilni, lažje najdemo zaposlitev, izboljšujemo kakovost našega življenja in bolj aktivno se vključujemo v družbeno dogajanje.

Splošne knjižnice imajo tudi izobraževalno vlogo. V Mestni knjižnici Ljubljana tako pozornost namenjamo nenehnemu dopolnjevanju naše ponudbe in iskanju dodatnih virov financiranja naših storitev, zato se pridružujemo različnim projektom. Pri organizaciji izobraževalne dejavnosti želimo zagotavljati ponudbo raznolikih vsebinskih področij za različne vloge posameznika, torej za vserazsežnost izobraževanja, in ponudbo izobraževanj za vsa



starostna obdobja, za vseživljenjskost izobraževanja. Prepričani smo namreč, da tako izobraževanje ohranja spomin, samostojnost in socialno vključenost.

Posebno pozornost namenjamo starejšim. Tudi po upokojitvi je pomembno, da (p)ostanemo aktivni na področju učenja. Na tak način ohranjamo svoj spomin, samostojnost in socialno vključenost. Učenje v tretjem življenjskem obdobju omogoča kakovostno preživljanje časa, osebnostno rast, ohranjanje zdravja in še kaj. Starejšim pri nas pomagamo na področju računalniškega opismenjevanja, saj tega znanja niso mogli pridobiti v mladosti. Starejši pogosto nimajo niti številnih pametnih naprav, brez katerih si mlajša generacija ne zna predstavljati življenja. A z učenjem pridobijo veliko. S pridobivanjem in uporabljanjem novih znanj ostajajo povezani s svojimi bližnjimi. Če na primer njihovi otroci in vnuki bivajo kje dlje od doma, lahko ohranjajo kontakt s pogovori po skypu, si dopisujejo in delijo fotografije po elektronski pošti. Ko starejše naučimo iskanja informacij, postanejo samostojnejši. Sami lahko na primer poiščejo informacije o odpiralnih časih, naslove, informacije o zdravilih in podobno. V roke jim damo orodja, s katerimi so lahko aktivnejši in živijo bolj polno.

Opomba: mnenje kolumnistke ne izraža nujno stališča uredništva.

Izobraževanje v zrelejšem življenjskem obdobju ohranja spomin, samostojnost in socialno vključenost.

Izberite paket po svoji meri

Tudi za osebno-poslovni namen.

Bančne storitve, ki jih najpogosteje uporabljate in jih najbolj potrebujete, so na voljo v štirih preglednih paketih. Premium, Aktivni, Mladostni in Osnovni. Ti poenostavljajo vsakodnevno opravljanje bančnih storitev, hkrati pa ob sklenitvi prinašajo še dodatno ugodnost. Spoznajte dva paketa z najširšo ponudbo.

Prihranite

}

10%

za obdobje prvih dveh let ob sklenitvi do konca junija 2018

PREMIUM

S celovitimi bančnimi storitvami za najzahtevnejše in osebno obravnavo. Poleg vodenja osebnega računa vključuje tudi:

- zlato kartico BA Maestro in plačilno kartico Mastercard, Visa ali Karanta
- mobilno banko Klikin, NLB Klik in NLB Teledom
- osnovni limit do 2400 EUR**
- ∞ plačil direktnih obremenitev brez provizije
- ∞ plačil UPN brez provizije v NLB Kliku, Klikinu in NLB Teledomu*
- plačila 4 UPN brez provizije na bančnem okencu ali NLB Bankomatu
- ∞ dvigov gotovine s kartico BA Maestro na bankomatih drugih bank v Sloveniji brez provizije
- plačilno kartico Visa Premium brez članarine pri porabi nad 4000 EUR letno ter 50 % popusta na članarino Zlate Mastercard za imetnike Vise Premium
- SMS-Alarme o uporabi vseh vaših kartic
- 1 x letno sestanek z upraviteljem premoženja
- nezgodno in turistično zavarovanje NLB Vita****
- 20 % popusta pri vodenju paketa za upokojence in starejše od 65 let***
- 3 mesece brezplačno vodenje paketa za nove stranke***

AKTIVNI

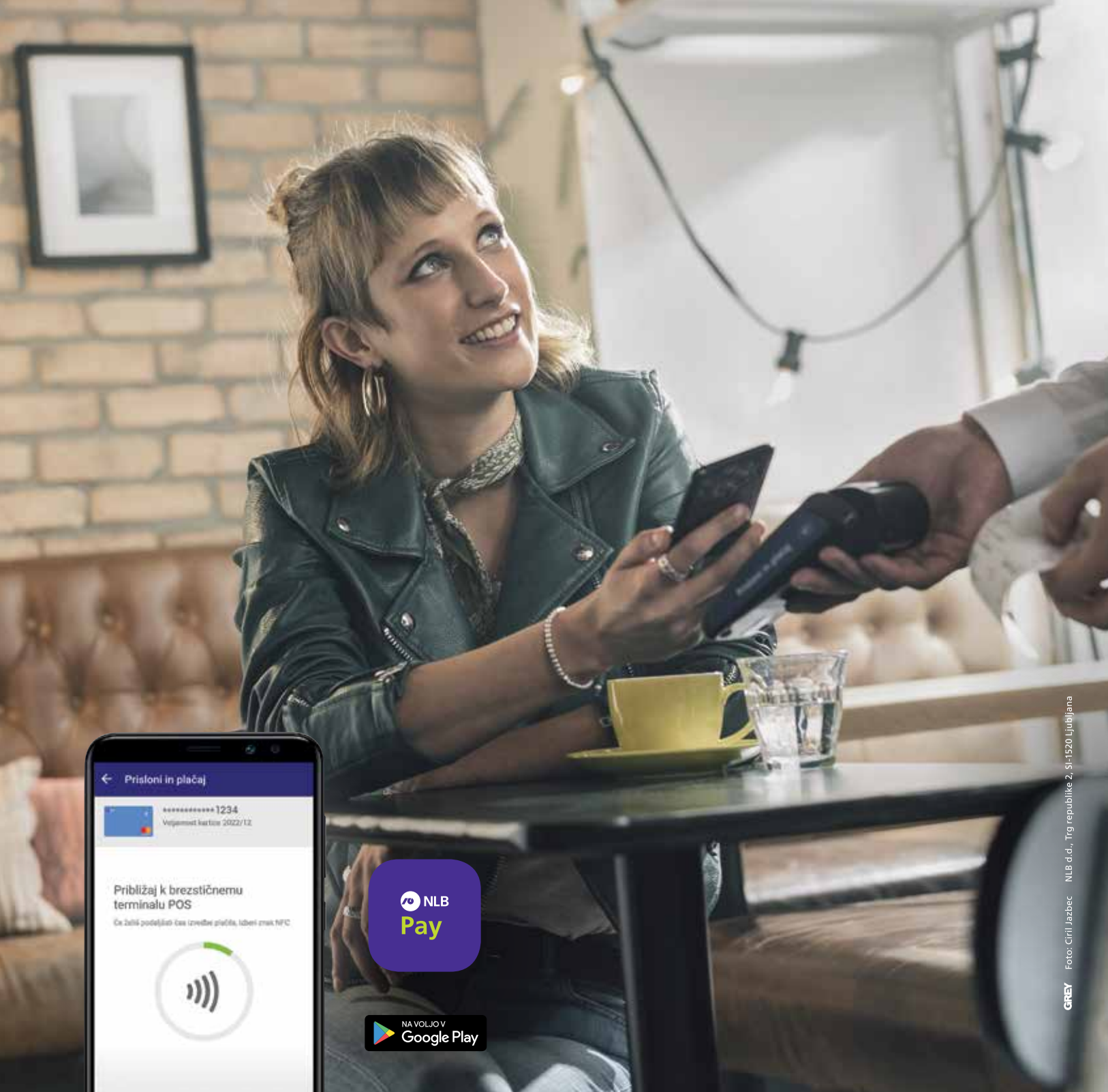
S celovitim naborom bančnih storitev, prilagojenem vašemu aktivnemu življenjskemu slogu. Poleg vodenja osebnega računa vključuje tudi:

- plačilno kartico Mastercard, Visa ali Karanta
- mobilno banko Klikin, NLB Klik in NLB Teledom
- osnovni limit do 500 EUR**
- ∞ plačil direktnih obremenitev brez provizije
- ∞ plačil UPN brez provizije v NLB Kliku, Klikinu in NLB Teledomu*
- 2 dviga gotovine s kartico BA Maestro na bankomatih drugih bank v Sloveniji brez provizije
- SMS-Alarm o uporabi kartice Mastercard, Visa ali Karanta
- nezgodno in turistično zavarovanje NLB Vita****
- 20 % popusta pri vodenju paketa za upokojence in starejše od 65 let***
- 3 mesece brezplačno vodenje paketa za nove stranke***

PREVERITE CELOVIT NABOR MOŽNOSTI IN IZBERITE SVOJ PAKET

Obiščite spletno stran: www.nlb.si/paket. Paket lahko sklenete v kateri koli NLB Poslovalnici, ga izberete tudi prek spletnega in video klepeta, telefona **01 477 200** in e-pošte info@nlb.si.

* Velja le za nenujna domača plačila v evrih v vrednosti do 50.000 EUR. ** Osnovni ali izredni limit vam banka odobri glede na vašo kreditno sposobnost, ki jo oceni v skladu s poslovno politiko banke. Pred odobritvijo osnovnega ali/zn izrednega limita bo banka v sistemu SISBON preverila korektnost vašega poslovanja. Več informacij: www.sisbon.si. Vlogo lahko oddate osebno v poslovalnici, ki vodi vaš osebni račun ali prek NLB Klica. *** Upokojenec je stranka, ki se identificira z izpiskom ZPIZ ali stranka, ki je v NLB pred tem imela NLB Srebrni račun. Nova stranka je stranka, ki v NLB pred sklenitvijo novega paketa še ni imela odprtega osebnega računa oz. paketa za fizične osebe. **** Zdravstveno zavarovanje z medicinsko asistenco na Hrvaškem NLB Vita.



GREY Foto: Ciril Jazbec NLB d.d., Trg republike 2, SI-1520 Ljubljana

Odkrijte **najsodobnejši** način plačevanja!

Brezplačno prenesite **mobilno denarnico NLB Pay** in plačujte kar s svojim telefonom.

www.nlbpay.si



NLB

Za vse, kar sledi.