

# KORONAKRIZA – POT V PROPAD ALI PRILOŽNOST ZA RAST?

Tokrat sva se določila, da svoj prispevek napiševa nekoliko drugače ... Predvsem skozi najine oči, skozi oris naše poti v zadnjih mesecih. Kako je koronakriza vplivala na nas same, ekipo in na naše poslovanje.

**ANA IN MITJA VEZOVIŠEK**

Ko sva januarja potovala po Panami, si niti v najbolj norih sanjah nisva mogla predstavljati, da se bomo v podjetju čez dva meseca soočali z izzivi, na katere se je bilo pravzaprav nemogoče pripraviti. Poziv #ostanidoma je zamajal načrte večine ljudi in podjetij na svetu, ne samo v Sloveniji. Vedno si bova zapomnila datum - petek, 13. marec, ko smo vsi ostali doma in začeli delo od doma, saj je to dan, ki je za nas predstavljal prelomnico. Takrat smo vsi partnerji v podjetju, skupaj z vsemi sodelavci, hitro spoznali, da nič ne bo več tako, kot je bilo, a smo bili hkrati trdno odločeni, da bomo ta šok izkoristili za skok na bolje. Za izboljšanje procesov in odnosov znotraj podjetja in z našimi strankami, kar bi moralo prinesiti tudi izboljšanje poslovnih rezultatov.

Če bi naju pred slabimi šestimi leti, ko sva se podala na popolnoma samostojno podjetniško pot, vprašali, ali je možno naš posel opravljati na daljavo, bi bil odgovor - odločen NE. Tako kot si tega ni predstavljalo marsikatero drugo podjetje. In vse do marca letošnjega leta se odgovor ne bi spremenil, saj si nismo znali predstavljati, da lahko sestanek 1 na 1, še posebej na temo osebnih financ, uspešno izpeljemo na daljavo. Seveda smo poskusili že prej, a žal neuspešno. In potem je prišel petek 13.

## PETEK, 13. MARCA, KO NAČIN DELA NI BIL VEČ IZBIRA

Četudi so sprva napovedovali, da bo karantena trajala 14 dni, temu nismo verjeli. V ekipi smo vedeli, da bo to trajalo bistveno dlje, zato je bila naša prva poteza prilagoditev procesov in vzpostavitev virtualne pisarne. A to je bil šele prvi korak, saj smo morali



digitalizirati celoten proces, pri čemer smo se še kako dobro zavedali, da ne smemo prekiniti prodajnega procesa.

Ko smo se v ponedeljek, 16. marca, prvič zbrali na virtualnem sestanku, smo izvedeli, da nam je vlada prepovedala delo! Izvajanje storitev 1 na 1 je bilo namreč z odlokom prepovedano, zato smo začeli s prenaročanjem dogovorjenih sestankov s strankami iz naše fizične v virtualno pisarno. Prvi odzivi strank so bili porazni, saj je bila večina okupirana s svojo karanteno in je bil njihov prvi odziv - počakajmo. Ljudje so bili prvi teden karantene prestrašeni in v skrbi za svoje zdravje, ne osebne finance. Prvi karantenski teden je bil tako porazen, vendar smo kot ekipa držali skupaj in vzpostavili vse za nemoteno delo od doma.

## DRUGI TEDEN, KI SE JE ZAČEL S 23. MARCEM, JE BIL ČAS ZA AKCIJO

Najprej smo poskrbeli za obstoječe stranke in njihove naložbene portfelje. V takšnih časih se je pokazala prava

vrednost svetovalca in ekipe. Stranke smo redno obveščali o dogodkih na kapitalskih trgih, ki so seveda močno upadli, vzpostavili dežurno linijo za pogovor z našim skrbnikom portfeljev ter tistim s Premium paketom predlagali rebalans in jih pozvali k investiciji prostih sredstev. V javnost smo poslali naslednje sporočilo, ki razkriva naš pogled na upravljanje osebnih financ.

### Kaj storiti z naložbami?

Če ste prepričani, da se bodo razmere še močno poslabšale in lahko napoveste trenutek, ko se bodo obrnile na bolje, potem bi morali prodati tvegane naložbe že včeraj. In se vrniti na trg, tik preden se bodo stvari obrnile navzgor.

Sam sem aktiven vlagatelj na kapitalskih trgih že skoraj 20 let, pa tega žal še nikoli nisem doživel. Da bi nekdo načrtno prodal, pred takšnim zlomom, in bi mu uspelo vstopiti nazaj, tik preden se stvari obrnejo – to se ne dogaja. Slišim in berem, da se to ni zgodilo niti mojim kolegom, izkušenim svetovalcem in investitorjem, med

katere zagotovo sodi tudi najbolj znan med njimi – Warren Buffet.

Če torej ne moremo z gotovostjo napovedati, kaj se bo zgodilo, potem imamo štiri možnosti. Obstajajo štiri tipi vlagatelj, katerih prava narava se izkaže šele v takšnih situacijah (ko vse raste, si namreč domišljamo, da lahko prenesemo tudi takšne šoke):

- **PRESTRAŠENI**, ki bodo v času najhujših kriz prodali tvegane naložbe in se ne bodo vrnili na trge.
- **OTOPELI**, ki ne bodo storili ničesar, saj sami nimajo znanja, poguma, njihovi svetovalci pa kar naenkrat niso več dosegljivi.
- **POUČENI**, ki bodo izvedli rebalans z delno prodajo naložb, ki so manj izgubile in nakupom naložb, ki so najbolj padle.
- **ZMAGOVALCI**, ki bodo poleg rebalansa še investirali prosta sredstva v naložbeni portfelj.

Ko danes pogledamo nazaj, opazimo, da je bilo ravno 23. marca doseženo dno na kapitalskih trgih, če gledamo indeks 500 največjih ameriških podjetij. Kaj to pomeni? Da so takrat delnice dosegle najnižjo vrednost v kronakrizi in da so od takrat do 15. junija zrasle kar za 37 odstotkov! Seveda krize še ni konec, in ja, če bi v ta indeks investirali v začetku leta 2020, bi bili 15. junija še vedno v minusu. Ampak investiranje ni tek na kratke proge, temveč maraton, ki ga tečemo vsaj deset let, v tem času pa je modro, da ne podležemo čustvom in se panično odzovemo, saj nas takšni odzivi le oddaljujejo od cilja.

## APRIL IN ŠE KAR SMO DOMA

Tretji teden karantene smo začeli z mislijo, da naše skrbnice strank nimajo

več toliko dela, kar je bila posledica dela od doma, vzpostavitve virtualne pisarne in digitalizacije dokumentacije. Konca karantene še kar ni bilo na obzoru, nekatere izmed skrbnic, pa tudi nekateri svetovalci so imeli težavo z delom od doma (ne pozabimo, da smo imeli doma tudi partnerje in otroke, kar je v majhnih stanovanjih lahko velik problem) kot večina ljudi. A smo se kmalu prilagodili. Saj smo bili primorani.

Ljudje so se namreč začeli prebujati. Kar naenkrat ni bilo v ospredju le zdravje, temveč so vedno bolj v ospredje prihajala vprašanja, povezana z denarjem: Kaj zdaj? Kako se pripraviti na krizo? Od kod črpati zlato rezervo? Kaj z obstoječimi krediti?

Deležni smo bili pravega »bum« povpraševanja, tako da smo četrti in vse nadaljnje tedne karantene začeli spet dihati s polnimi pljuči in uživati v delu od doma. Tako zelo smo se navadili, da smo v času, ko so številni že delali v pisarnah, mi še vedno delali od doma. V pisarne smo se vrnili šele v junijem, a ta vrnitev je prinesla nekaj pomembnih sprememb v naše delovno okolje, procese in odnose.

## JUNIJA NAZAJ V PISARNE, A SAMO ZA 2,5 DNEVA NA TEDEN

V času karantene se je delo na daljavo zelo dobro obneslo, zato je bila želja vseh, da ta način vsaj delno ohranimo tudi po kronakrizi. Hkrati smo se zavedali, da reprezentativne poslovne prostore potrebujemo, a lahko z dobro organizacijo zmanjšamo stroške in del sredstev namenimo za trajno vzpostavitve dela na daljavo. To danes več ne pomeni nujnega dela od doma, temveč delo od kjer koli, kjer je internetna

**V času karantene se je delo na daljavo zelo dobro obneslo, zato je bila želja vseh, da tovrsten način vsaj delno ohranimo tudi po kronakrizi.**

povezava, pa najsi bo to na domačem vrtu, z ležalnika v najljubšem morskem zalivu ali iz internetne kavarne v sosednji državi.

Uvedli smo drseč delovni čas, in sicer:

- začetek najkasneje do 9.15,
- konec najprej ob 16.00 (petki ob 13.30), odvisno od strank in nalog, pri čemer pon., sre. in čet. delo poteka v pisarni, tor. in pet. pa zaposleni izbira kraj dela sam (v pisarni, doma ali kjer koli drugje, ob pogoju, da upošteva navodila v zvezi z varnostjo pri delu).

Poleg tega smo sprejeli še več drugih ukrepov, namenjenih zadovoljstvu svojih strank in sodelavcev, ki jih bomo sproti prilagajali, če se izkaže potreba za to. Eden glavnih je, da zmanjšamo administracijo in ohranimo kar največ digitalnih praks iz časa karantene, med drugim tudi virtualno pisarno, ki postaja prva izbira za srečanja s strankami. Le občasno, največkrat na željo stranke, bomo srečanja 1 na 1 organizirali v živo. Seveda pa komaj čakamo na ponoven zagon delavnic in dogodkov, kjer bomo stranke gostili v živo in z njimi ohranjali osebni stik. Brez tega na dolgi rok vseeno ne gre.

## PA REZULTATI?

Takšni, kot jih nismo nikoli pričakovali - nadpovprečni. A so nam bolj kot rezultati, pomembni rezultati strank. In od vsega smo tako najbolj ponosni na to, da 99 % naših strank ni imelo likvidnostnih težav, niti ni prekinjalo varčevanj. Stranke so bile namreč pripravljene. Ne na kronokrizo, ki nam je vsem bila tuja, bili so pripravljene na to, kar je ključno – na nepredviden scenarij, ki nam lahko še kako zamaje tla pod nogami.

Danes – 100 dni kasneje – lahko ponosno povemo, da nam je uspelo! A je to naša zgodba. Marsikatera zgodba v tem času žal nima srečnega konca. Ne še. Midva namreč meniva, da se v čisto vsaki težki situaciji na koncu pokaže prava priložnost. Je samo vprašanje časa in pa oblike, v kateri se pojavi.



Vir: Tradingview.com