



OYSTER PERPETUAL
DATEJUST LADY 31

ROLEX

M

MICHELSSEN
ÚRSMÍÐIR

Laugavegur 15 - 101 Reykjavík
511 1900 - www.michelsen.is

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 19. mars 2014 | 24. tölublað | 10. árgangur

Sími: 512 5000 | [visir](http://www.visir.is) www.visir.is

VIÐ **ELSKUM**
UMHVERFIÐ!



Guðjón Ó
VISTVÆNA PRENTSMÍÐJAN



KONUR SITJA EFTIR Í FJÁRFESTINGUM

→ Viðtal við Barböru Stewart fjármálasérfræðing sem hefur rannsakað konur og fjárfestingar.

→ Segir konur eiga að byrja að fjárfesta og kynna sér félög á markaði.

→ Fjárfestingahegðun beggja kynja er sláandi lík.

SÍÐA 6-7

Gefur út jarðvangaöpp

Íslenska hugbúnaðarfyrtækið Locatify hefur gefið út öppin Gea Norvegica og Magma Geopark í samstarfi við jarðvanga í Noregi. Smáforritin gera notendum kleift að setja upp sín eigin leiðsögu- og ratleikjaforrit og hægt er að hlaða niður snjalleiðsögnum, hlusta á frásagnir, skoða myndir og kort án þess að vera á söguslóðum eða nota GPS til að virkja efnið sjálfkrafa á réttum stöðum.

Locatify hefur áður gefið út leiðsagnarforritið SmartGuide North Atlantic sem hefur verið notað til að setja upp leiðsagnir víða um Ísland og á Norðurlöndunum. Þá hefur fyrirtækið gefið út ratleikjaforritið TurfHunt sem hefur verið notað til að setja upp ratleiki fyrir skóla og starfsmannafélög þar sem leikendur keppa utandyra til sigurs.

- sáþ

Bifröst og KPMG í samstarf

Háskólinn á Bifröst og KPMG hafa gert með sér samstarfssamning sem felur í sér víðtækt samstarf til eflingar á faglegri þekkingu nemenda, kennara og starfsmanna KPMG á sviði opinberrar stjórnsýslu, reikningshalds, endurskoðunar og skattaréttar. Markmiðið er að efla námsframboð Háskólans á Bifröst og styðja við atvinnuuppbyggingu á starfssvæði KPMG á Vesturlandi. KPMG leggur mikið upp úr þjónustu á landsvísi og er með starfsstöðvar víða um land, m.a. í Borgarnesi og í Stykkishólmi. Sérfræðingar KPMG munu koma að kennslu við Háskólann á Bifröst, styðja valda nemendur við gerð lokaverkefna og taka þátt í rannsóknarvinnu og kynningu rannsókna.

- sáþ

Velta eykst í flestum greinum

Velta í virðisaukaskattskyldri starfsemi á síðustu tveimur mánuðum ársins 2013 nam tæpum 590 milljörðum króna, en það er fimm prósentu aukning frá sama tímabili árið 2012 samkvæmt tölum Hagstofunnar. Heildarvelta árið 2013 nam rúmum 3.340 milljörðum króna og jókst um 3,3 prósent frá fyrra ári.

Velta hefur aukist í flestum atvinnugreinum á milli ára, en mest í námugreftri og vinnslu hráefna úr jörðu, rekstri á gisti- og veitingastöðum, og byggingarstarfsemi og mannvirkjagerð. Velta í framleiðslugreinum dróst hins vegar saman á milli ára.

- sáþ

Konukvöld 20. mars í Smáralind

20% afsláttur af öllum vörum

Opið frá 10 til 23.

Optical Studio
SMÁRALIND

www.opticalstudio.is

Jóna Birna
Ragnarsdóttir



Loksins færðu stuðning
í vinnunni

Knoll

CHADWICK STÓLLINN
SAMEINAR FALLEG FORM
OG HÁMARKSPÆGINDI.

Harpa / Skeifan 6 / Keflavíkuvöllur / 5687733 / epal@epal.is / epal.is



Tilboðsverð:

138.800kr*

Fullt verð: 198.500kr



HÖNNUÐUR: DON CHADWICK



BAKKI Gert er ráð fyrir að kísilmálmverksmiðja PCC hefji starfsemi í byrjun árs 2017.

FRÉTTABLAÐIÐ/PJETUR

Norðurþing undirbýr útboð lóða á Bakka

Bæjaryfirvöld Norðurþings ræða nú við nokkur fyrirtæki sem vilja á Bakka við Húsavík. ESA þarf að samþykka nýjan orkusamning Landsvirkjunar og PCC. Um 120.000 tonna álver enn inni í myndinni.

ÍÐNAÐUR

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

„Það sem er einfaldlega að gerast er að hér er allt á fullu. Við erum að undirbúa útboð á lóðum á Bakka og hér er fullt af verk-tökum sem eru að skoða svæðið og meta stöðuna,“ segir Bergur Elías Ágústsson, bæjarstjóri Norðurþings.

Landsvirkjun tilkynnti á mánudag um orkusamning fyrir-tækisins og PCC Bakki Silicon hf. Orkufyrirtækið mun samkvæmt honum útvega rafmagn fyrir fjörutíu milljarða króna kísilmálmverksmiðju sem PCC hyggst reisa á Bakka við Húsavík. Mánuði áður var tilkynnt um samning Landsnets og PCC um raforkuflutninga og tveimur vikum síðar bárust fréttir af ákvörðun Eftirlitsstofnunar EFTA (ESA) um að heimila ríkissjóði og Norðurþingi að veita fé til uppbyggingar iðnaðarhafna á Húsavík, verkefni upp

á fjóra milljarða króna. Í síðustu viku samþykkti ESA síðan ríkis-aðstoð til PCC vegna byggingar verksmiðjunnar. Orkusamningur Landsvirkjunar og PCC bíður nú samþykkis ESA.

„Þetta er tilkynningaskylda en maður hefur ekki áhyggjur af þeim málum,“ segir Bergur.

Bæjaryfirvöld ræða nú við önnur fyrirtæki sem hafa sýnt iðnaðaruppbyggingu á Bakka áhuga. Á meðal þeirra eru franska stórfyrirtækið Saint Gobain sem hefur óskað eftir lóð undir slípiefnaverksmiðju og íslenska félagið Klappir Development sem vill byggja og reka 120 þúsund tonna álver á svæðinu.

Ingvar Unnsteinn Skúlason, framkvæmdastjóri Klappir Development, segir verkefnið í góðum farvegi og að félagið ræði nú við Landsvirkjun um orkusölu.

„Það er ýmislegt í deigluinni sem ekki er tímabært að greina frá,“ segir Bergur spurður hvaða önnur fyrirtæki eigi nú í viðræðum við bæjaryfirvöld.



Við erum því farin að finna fyrir þessum afleiddu

áhrifum sem menn hafa óskað sér og það er mjög jákvætt.

Bergur Elías Ágústsson, bæjarstjóri Norðurþings

„En það er þannig að við erum farin að finna fyrir öðrum umsvifum. Hér á Húsavík eru allt í einu komin þrjú endurskoðunar-fyrirtæki, tvær verkfræðistofur og ýmis önnur fyrirtæki hafa komið hingað til að skoða aðstæður. Svo er verið að stækka hótél á staðnum um 4.700 fermetra og deiliskipuleggja fyrir öðru. Við erum því farin að finna fyrir þessum afleiddu áhrifum sem menn hafa óskað sér og það er mjög jákvætt,“ segir Bergur.

Inga Birna Ragnarsdóttir heldur á vit nýrra ævintýra:

Framkvæmdastjóri Wow air er hætt

Inga Birna Ragnarsdóttir hefur látið af störfum sem framkvæmdastjóri flugfélagsins Wow air. Hún segir þau Skúla Mogensen, forstjóra fyrirtækisins, hafa orðið sammála um starfslokinn.

Endanleg ákvörðun var tekin í gær og að sögn Ingu var aðdragandinn ekki langur. „Wow air hefur vaxið ört og náð að hasla sér rækilega völl meðal íslenskra flugfélaga og hyggur á enn frekari vöxt,“ segir Inga. Á slíkum tímamótum kunnir sú staða að koma upp að menn hafi ólíkar áherslur þegar til framtíðar sé litið. Ekki sé óeðlilegt að áherslur breytist þannig að fólk sé ekki 100 prósent sammála.

„Við urðum sammála um að vera ósammála áfram og því ætla ég á vit nýrra ævintýra. Það eru ýmis verkefni á borðinu,“ segir Inga. Hún segir tímamót hjá Wow hafa verið spennandi og viðburðaríkan. „Ég hef haft tækifæri til þess að takast á við krefjandi áskoranir með skemmtilegu fólk,“ segir Inga. „Ég kveð gott samstarfsfólk með söknuði og óska því og Wow air gæfu og gengis í framtíðinni.“



KREFJANDI ÁSKORANIR Inga Birna kveður Wow air með söknuði.

Skúli Mogensen, forstjóri Wow air, þakkar Ingu Birnu frábær störf. „Wow air hefur vaxið mjög ört allt frá stofnun félagsins og hefur Inga Birna átt mikinn þátt í því. Nú skilja hins vegar leiðir og er það sameiginleg ákvörðun okkar. Ég vil þakka henni kærlega fyrir frábær störf og óska henni alls hins besta í framtíðinni.“

- hrs



ÍSAD Verðmæti karfa dróst saman um 4,5 prósent.

FRÉTTABLAÐIÐ/GVA

Verðmæti botnfiskaflla dróst saman um 4,7% milli ára:

Minna aflaverðmæti

Aflaverðmæti íslenskra skipa dróst saman um 4,1 prósent árið 2013 samanborið við árið á undan. Veidar á árinu skiluðu 152,75 milljörðum króna en 159,27 milljörðum árið 2012, samkvæmt tölum Hagstofu Íslands.

Verðmæti botnfiskaflla dróst saman um 4,7 prósent milli ára og þar hafði verðlækkun á þorski

mikið að segja. Veidar á tegundinni skiluðu 47,3 milljörðum, miðað við 49,5 milljarða árið á undan, en íslensk skip veiddu um 15,3 prósentum meira af þorski árið 2013 en 2012.

Verðmæti uppsjávaraflla dróst saman um þrjú prósent og flatfisksaflla um heil sjö prósent.

- hg



ER ÞITT FYRIRTÆKI MEÐ SAMNING?

Fyrirtæki sem eru með samning við Icelandair njóta þess í hagkvæmari rekstri, betri tímanytingu og ánægðara starfsfólki.

Hlunnindi sem fyrirtækjasamningur veitir:

- Sérstakur ferðaráðgjafi hefur umsjón með hverju fyrirtæki.
- Neyðarnúmer sem er opið allan sólarhringinn – alla daga ársins.
- Afsláttur sem Icelandair býður er veittur af fargjöldum á því farrými sem fyrirtæki óska hverju sinni.
- Nákvæmt viðskiptayfirlit á vefnum.

+ Allar nánari upplýsingar á www.icelandair.is/fyrirtaeki eða sendið fyrirspurnir á fyrirtaeki@icelandair.is

ICELANDAIR



SNJALLSJÓNVARP FRÁ Panasonic



Fæst hvítt eða silfurlitað!

39"

42"

GLÆSILEG HÖNNUN

Tækið er glæsilega hannað með örþunnum ramma utan um skarpan LED skjá. Vandað, umhverfisvænt og í orkuflokki A+

Panasonic TXL39E6

119.990

VERÐ ÁÐUR 149.990

Panasonic TXL42E6

129.990

VERÐ ÁÐUR 169.990

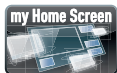
Framúrskarandi myndgæði

100Hz Backlight Blinking tryggir flóktlausa mynd og Vreal Smart örgjörvinn gerir alla myndvinnslu óaðfinnanlega.

Viera Connect WiFi snjallsjónvarp

Með nýjustu Panasonic tækni er boðið upp á allt það besta í samhæfni við net og tölvur. Með „My Home Screen“ getur notandinn aðlagð að sínum þörfum hvað birtist á

skjánum. Swipe & Share 2.0 gerir svo einfalt að senda myndir og myndbönd frá spjaldröllum og snjallsímum yfir á tækið og Microsoft Smooth Streaming technology hámarkar gæði efnis sem náð er í gegnum netið.



„It offers excellent picture quality with good upscaling, deep black levels and natural colors, and packages it up in an attractively slim design“ cnet – Editors choice

Sjónvarpsmiðstöðin

RAFTÆKJAVERSLUN • SÍÐUMÚLA 2 • SÍMI 568 9090 • WWW.SM.IS



Konur hafa náð góðum árangri á framfarum vegar kemur að fjárfestingum hafa þ

Barbara Stewart er kanadískur fjármálasérfræðingur sem hefur rannsakað konur og fjármálamarkaði. Í viðtali við M... í að fjárfesta, byrja eigi smátt og fjárfesta eftir áhugasviði og gildismati. Hún segir fjárfestingahegðun kynjanna sláa... Samkvæmt tölum Kauphallar Íslands eru um 30 prósent hluthafa konur. Konur hafa hins vegar áhuga á að fræðast fr

VIÐTAL

Fanneý Birna Jónsdóttir
fanneý@frettabladid.is



Barbara Stewart er meðeigandi og sjóðsstjóri hjá Cumberland Private Wealth Management í Toronto Kanada auk þess sem hún er fjármálasérfræðingur og hefur skrifað mikið um konur og fjármálamarkaði. Markaðurinn tók Barböru tali um fjárfestingar kvenna og af hverju huga þarf sérstaklega að öðru kyninu í þeim efnunum.

Er munur milli kynjanna þegar kemur að fjárfestingum og ef svo er, af hverju heldur þú að það sé?

Ég myndi vilja svara þeirri spurningu í tveimur liðum. Í fyrsta lagi um umhverfi fjárfesta í dag. Mitt áhugasvið hefur alltaf snúið að rannsóknum sem beinast að konum – sérstaklega klárum konum þannig að við getum nýtt heildarþekkingu þeirra og miðað mikilvægum skilaboðum. Af minni hagnýtu reynslu þar sem ég hef unnið með viðskiptavinum af báðum kynjum dreg ég þá ályktun að konur og karlar kunna að tala öðruvísi en hegðun þeirra er sláandi lík. Öll mín skoðun gefur til kynna að kynin hegði sér og fjárfesti nokkurn veginn á sama hátt.

Mestur munurinn liggur í persónuleika fjárfestisins frekar en kyninu. Til dæmis ertu með A-eða B-týpur, sóknjarfa og íhalds-sama viðskiptavinum sem og fjárfesta sem vilja þekkja smáatriði fjárfestinga sinna og aðra sem er alveg sama. Bæði konur og karlar falla undir allar þessar skilgreiningar.

Hefðbundin kona getur verið aðeins hlédrægari eða meðvitund þegar hún er spurð um fjárhagsleg afrek sín. Hefðbundnunar karlmanni getur hins vegar orðið mjög tíðrætt um sama hlut. En fjárfestingarnar eru líklegast mjög líkar.

Hins vegar myndi ég vilja nefna umhverfi fjárfesta til framtíðar. Þar hafa rannsóknir mínar sýnt að konur vilja fjárfesta í málefnum sem skipta þær máli. Hingað til hafa ekki verið margar leiðir til að tengja gildi og málefni við hlutabréf. Framtíðin er björt hvað þetta varðar. Ef við getum sýnt konum hvernig þær geta fjárfest á hlutabréfamarkaði í málefnum sem tengjast þeirra eigin gildum og neysluhegðun gætum við séð meiri mun á því hvernig konur og karlar fjárfesta.

Farðu af stað!

Hvernig eiga konur að byrja á því að fjárfesta? Þarf að eiga mikið af peningum ef maður ætlar að fjárfesta í hlutabréfum?

Nýjasta greinin mín, sem ég birti í byrjun mars heitir „Getting started - advice, stories and ideas from smart women on learning to invest“. Ég tók 50 viðtöl við færar konur á þessu sviði á árinu 2013 um allan heim. Þar spurði ég þær hvernig þær hófu fjárfestingar sínar, hvort þær hefðu þurft að sigrast á einhverjum ótta og þá hvernig og hvaða ráð þær gæfu öðrum stúlkum og konum sem hefðu áhuga á að fjárfesta.

Eftir að hafa rætt við allar

þessar konur er ég fullviss um að í fyrsta lagi þá getur hvaða kona sem er lært að fjárfesta og í öðru lagi að maður þurfi ekki að eiga háar fjárhæðir til að byrja að fjárfesta. Það sem skiptir öllu máli er að byrja! Taka örlítið af peningum og æfa sig. Þrjú mikilvægustu skrefin hvað þetta varðar eru:

1. Ákveðdu hversu áhugasöm þú ert. Það þarf aðeins að líta inn á við og finna út hvort þú ert að fjárfesta af því þér finnst þú „ættir“ að vera að gera það eða vegna þess að þú virkilega vilt læra hvernig á að gera þetta af einskærum áhuga. Það er óþarfi að framkvæma allar rannsóknir og kannanir ef þú hefur engan áhuga á því að blaða í gegnum ógrynni af fjárhagslegum upplýsingum um fyrirtæki í smáatriðum. Þú getur rætt við fjárfestingaráðgjafa og fundið þér góðan sem þú treystir. Ef þú hefur hins vegar áhuga á að læra er hægt að fara ýmsar leiðir að því til dæmis í gegnum vefnámskeið, bækur og jafnvel leiki um fjárfestingar. Til að bæta almenna þekkingu ættu konur að venja sig á að lesa viðskiptahluta blaðanna. Hvort sem þú hefur áhuga á því að fjárfesta eða ekki er það mikilvægt að lúta ekki heimildavaldi nokkurs annars.

2. Þekktu þín eigin gildi. Spurðu þig hvað það er sem þú ert að reyna að gera og hvað skiptir þig virkilega máli. Taktu þér tíma í að ákveða hvernig þú ætlar að mæla árangur þinn. Hvernig veistu hvort fjárfestingaáætlunin þín er að virka hjá þér? Ef þú ert ekki með allt á tæru til að byrja með þá er líklegra að þú verðir berskjölduð fyrir áhrifum ótta-tækni.

3. Farðu af stað! Annaðhvort með því að nýta þér aðstoð fagmanna eða á eigin spýtur. Margar konur telja að þær þurfi að hafa alla tiltæka þekkingu og fullkomnar upplýsingar áður en þær fjárfesta. Í raunveruleikanum veldur þetta viðhorf ákveðinni lömun og hjálpar ekki til við að koma okkur áfram í fjármálum. Ég mæli með að byrja með litlu hlutfalli sparifjár. Náðu þér í smá æfingu í að kaupa og selja hlutabréf. Ein skynsamleg leið til að byrja er að fjárfesta í fyrirtæki sem framleiðir vöru eða þjónustu sem þér þykir vænt um. Til dæmis fyrirtæki sem býr til snjallsíma, eða bíómyndir sem börnin þín elska, hlaupaskóna sem þú notar alltaf eða fötin sem þú kaupir þér. Það skiptir ekki máli; þú ert að taka fyrsta skrefið og sjálfstraustið mun aðeins aukast eftir því sem kunnátta þín eykst.

Er það mikil skuldbinding að ákveða að fjárfesta? Þarf að fylgjast stanslaust með fjárfestingunni? Hverjum getur maður treyst í þessum efnunum?

Það fyrsta sem þú gerir er ákveða hvort þú vilt læra að fjárfesta sjálf. Ef þú hefur áhuga á því, áttu að rannsaka málin, byggja upp þekkingu, æfingin skapar meistarann og þú öðlast sjálfstraust. Byrjaðu smátt og taktu eins mikinn tíma og þú hefur aflögu. Ef þú þekkir til einhvers sem þú lítur upp til í þessum



HLUTHAFAR Konur voru 29 prósent hluthafa á Aðalmarkaði Kauphallarinnar í febrúar síðastliðnum.

efnum skaltu hafa samband og athuga hvort þú getir fengið hjálp. Heimurinn er fullur af mismunandi félögum og hugmyndum, það sem er mikilvægast fyrir flestar konur er að samkeyra fjárfestingar sínar með þeirra persónulegu gildum. Þannig verður æfingin þýðingarmeiri.

Ef þú hefur ekki áhugann eða vilt ekki taka þér tíma til að fjárfesta, ættir þú að fá einhvern sem þú treystir til að sjá um það fyrir þig. Þetta getur innihaldið viðtöl við nokkrar mismunandi manneskjur til að finna þá sem passar – rétt eins og þú myndir gera ef þú værir að endurhanna eldhúsið þitt eða finna einhvern til að sjá um börnin þín.

Æfingin skapar meistarann

Konur „ættu“ ekkert að fjárfesta í neinu sérstöku. Best er, eins og áður sagði, að byrja á því að fjárfesta í hugmynd sem þú skilur. Því sem vekur áhuga þinn. Vertu vakandi fyrir eyðslumynstri þínu

og hvað þú styður dags daglega. Heimurinn er fullur af mismunandi félögum og hugmyndum, það sem er mikilvægast fyrir flestar konur er að samkeyra fjárfestingar sínar með þeirra persónulegu gildum. Þannig verður æfingin þýðingarmeiri.

Ef þú hefur ekki áhugann eða vilt ekki taka þér tíma til að fjárfesta, ættir þú að fá einhvern sem þú treystir til að sjá um það fyrir þig. Þetta getur innihaldið viðtöl við nokkrar mismunandi manneskjur til að finna þá sem passar – rétt eins og þú myndir gera ef þú værir að endurhanna eldhúsið þitt eða finna einhvern til að sjá um börnin þín.

Besta leiðin til að útskýra hvernig maður finnur einhvern til að treysta er að vísa í tilvitnun úr einu viðtalinu í síðustu grein minni:

„Ég ákvað að útvísta fjárfestingaákvörðunum mínum til fagmanns. Ef þú velur að fara þessa leið þarftu samt að skuldbinda þig til að hlusta á ráðgjöf og taka ákvarðanir. Síðan þarftu að ákveða hversu virk þú vilt vera. Ef þú heldur þig við áætlunina þá hefurðu tekið ákvörðun um hvernig þú vilt fjárfesta.“

Ráðgjafinn minn vill ná persónulegu sambandi við mig til að skilja mínar persónulegu þarfir, ekki bara almennar. Munurinn milli góðs ráðgjafa og slæms er hæfileiki hans til að laga sig að viðskiptavinum sínum. Þú gætir verið með mjög upplýstan viðskiptavin en þarfir hans óljósar. Ráðgjafar þurfa að geta útskýrt flókin mál á skiljanlegan hátt fyrir bæði konum og körlum.

Konur hafa náð árangri á framabrotum en ef við höldum við gömlum mynstrum í fjárfestingum, væri það mótsögn við þann árangur sem við höfum náð. Við þurfum að hugsa um okkar eigin fjárfestingar.“

Ég vil ítreka, hvort sem þú hefur áhuga á að fjárfesta eða ekki, alveg sama hvort er, byrjaðu! Að gera ekkert er áhættusamasta hegðunin.

Íslenskur hlutabréfamarkaður er mjög smár í sniðum. Breytir það einhverju í þessum hugleiðingum?

Ég er þeirrar skoðunar að það sé skynsamlegast að fjárfesta á heimsvísu. Það er ákveðin áhættustjórnun fólgin í því. Helst viltu eiga eignir í félögum sem eru starfandi á mismunandi sviðum

frambrautum en ær setið eftir

Markaðinn segir hún mikilvægt að konur æfi sig undi líka, þrátt fyrir að margir gefi sér annað. Þessar um fjárfestingu.



FRÉTTABLAÐIÐ/DANIEL



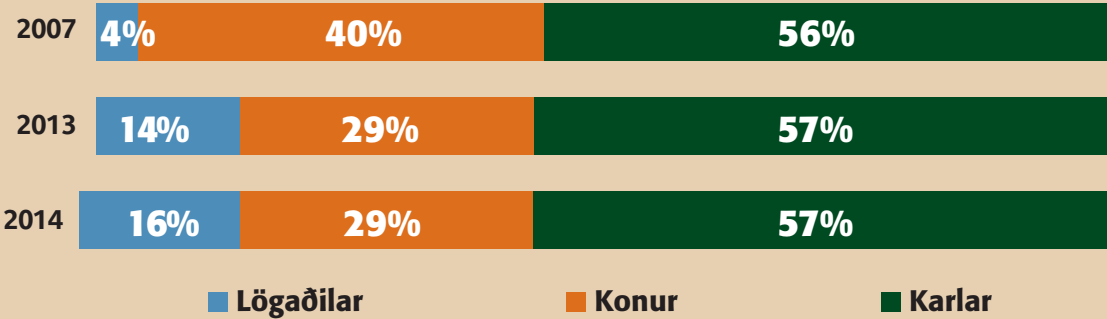
„Konur hafa náð árangri á frambraut en ef við höldum við gömlum mynstrum í fjárfestingum, væri það mótsögn við þann árangur sem við höfum náð. Við þurfum að hugsa um okkar eigin fjárfestingar. Ég vil ítreka, hvort sem þú hefur áhuga á að fjárfesta eða ekki, alveg sama hvort er, byrjaðu! Að gera ekkert er áhættusamasta hegðunin.“

og þéna tekjur frá mismunandi stöðum í heiminum. Það er auðvelt að einblína um of á heimamarkaðinn en það er ekki besta leiðin til að afla stöðugra tekna yfir langan tíma. Ef það eru fjárfestingahömlur við lýði, eins og gjaldeyrishöft, er oft hægt að finna sjóði sem veita fjárfestum greiðari aðgang að heimsörkuðum.

VÍB, Kauphöll Íslands, Naskar Investments og FKA halda fund með Barböru föstudaginn 21. mars í Norðurljóssal Hörpu klukkan 8:30. Barbara mun flytja

erindi um rannsókn sína Rich Thinking: How Smart Women Invest en þar skoðar hún meðal annars hvernig konur nálgast fjárfestingar, hvernig þær byrja og í hverju þær fjárfesta helst. Í pallborði verða Þórdís Lóa Þórhallsdóttir formaður FKA, Birna Einarsdóttir, bankastjóri Íslandsbanka, Páll Harðarson, forstjóri Kauphallarinnar og Kolbrún Jónsdóttir, framkvæmdastjóri Kjölfestu. Fundarstjóri verður Björg Berg Gunnarsson, deildarstjóri hjá VÍB.

SKIPTING HLUTHAFA Á AÐALMARKAÐI



VIÐHORF ÍSLENSKRA KVENNA TIL FJÁRFESTINGAR

Kauphöll Íslands gerði könnun í fyrra meðal FKA og svo aftur núna nýlega þar sem viðhorf kvenna til fjárfestingar á markaði var athugað. Í samtali við Kristínu Jóhannsdóttur, samskiptastjóra Kauphallarinnar, kom fram að niðurstöður sýndu að þó að konur vildu ekki fjárfesta, þá hefði yfirgnæfandi meirihluti þeirra áhuga á að fræðast meira. Kauphöllin hefur í samstarfi við VÍB staðið fyrir átaksverkefnum Fjölbreytni á markaði sem miðast að því að fræða um fyrstu skref, hvað beri að varast og hvað fjárfesting er almennt. Nýleg könnun sýni að þótt konur taki ekki meiri þátt í fjárfestingu séu þær betur upplýstar og áhugasamar um að skoða fjárfestingar. Kristín segir þekkingu og umræðu mátt í þessum efnum en vill ítreka að það geti verið áhættusamt að fjárfesta á markaði en með meiri fræðslu verði fólk betur í stakk búið til að meta hvort fjárfestingar á markaði henti því.



KAUPHÖLL ÍSLANDS Konur eru áhugasamar um fjárfestingar og vilja fræðast meira.

FRÉTTABLAÐIÐ/GVA



Ertu að leita að öðruvísi ferðum?

Mundo ferðaskrifstofa þar sem menntun, skemmtun, menning og þjálfun fara saman, býður upp á :

- Hjólaferð um Pílagrímastíginn
- Gönguferð um Pílagrímastíginn fyrir konur 45+
- Sumarbúðir fyrir 14-18 ára
- Sjálfstyrkingu fyrir unglíngla og foreldra þeirra
- Menningarferð um Andalúsíu á slóðir Lorca í Granada
- Dvöl í klaustri sem hefur verið breytt í hótél – spænskunám, gönguferðir, jóga og matur úr héraði
- Gönguferð um Picos de Europa ... og auk þess Georgíu og Íran



Boðið er til almenns kynningarfundar í Hannesarholti Grundarstíg 10, miðvikudaginn 19. mars klukkan 17:00. Allir velkomnir!

MUNDO 
www.mundo.is



HELGA ÁRNADÓTTIR

Þarf að koma í veg fyrir að við komum að þolmörkum

Helga Árnadóttir er gestur Klinksins á Vísir.is í þessari viku.

Helga er framkvæmdastjóri Samtaka ferðaþjónustunnar. Hún ræddi við Klinkið um uppganginn í ferðaþjónustu á Íslandi en það fékkst staðfest frá Hagstofunni á dögnum að greinin er orðin stærsta útflutningsgrein landsins.

Helga ræddi þær gríðarlegu tækjur sem ferðaþjónustan kemur með til landsins en fjöldi ferðamanna í janúar og febrúar var til að mynda svipaður og yfir hásumarið árin 2005 og 2006 og greinin skilar hverri kjarnafjölskyldu rúmlega 300 þúsund krónum í formi lægri skatttekna.

Helga ræddi nauðsyn þess að rannsaka greinina frekar en aðeins eitt prósent af rannsóknarfé ríkisins til atvinnuveganna fer til ferðaþjónustunnar.

Þá ræddi Helga einnig stöðu náttúrupassans svokallaða og til lögu ferðamálaráðherra sem leit dagsins ljós á dögnum.

➤ **klinkið**

Fanney Birna Jónsdóttir
fanney@frettabladid.is



Viðtalið við Helgu Árnadóttir er hægt að sjá í þættinum **Klinkinu á www.visir.is**.

Vöntun á rannsóknum Helga segir að það þurfi að útfæra betur hvert við viljum stefna og að stjórnvöld hafi sett allt of litla fjármuni í greinina til að gera grunnrannsóknir. Það sé ekki fjöldi ferðamanna sem sé takmarkandi þáttur – heldur aðstaðan. Markvisst þurfi að dreifa ferðamönnum yfir árið og yfir allt landið sem sé leiðin til að jafna álagið og bæta arðsemina.

„Stærstur hluti þeirra ferðamanna, sem hingað koma, kemur út af náttúrunni en það sem skilar mikið eftir eru minningar um gestrisni og þessi menningarlegu verðmæti og sögu og annað og það er eitt-hvað sem við þurfum að passa og halda vel utan um. Íslendingar eru allir í raun og veru þátttakendur í þessari atvinnugrein.“

Hugmyndir um náttúrupassa „Við teljum að sá ávinningur sé fólgin í tillögunni að í henni er horft til þess að þeir fjármunir sem safnast skili sér allir í ákveðinn sjóð sem fer 100 prósent til úthlutunar og til uppbyggingar á ferðamannastöðum á Íslandi. [...] Ég get tekið undir með landeigendum á Geysi um mikilvægi þess að byggja upp strax, menn eru orðnir langbreyttir og óþolinmóðir, það er búið að bíða í mörg ár og menn eru að horfa á náttúruna láta undan. Þarna kemur fram tillaga um að þessi sjóður geti hafist handa strax. Hann fái þá bara heimild til lántöku.“



„Á SÍÐUSTU TÍU ÁRUM HEFUR FJÖLGUN STARFA, BARA HVAD VARÐAR VEITINGA- OG GISTISTAÐI, SEM ER BARA EINN HLUTI AF FERÐAÞJÓNUSTUNNI, VERIÐ JAFN MIKIL OG HEILDARFJÖLDI STARFA Í LANDBÚNAÐI. AUFVITAÐ ERU ALLAR ATVINNUGREINAR MJÖG MIKILVÆGAR OG MIKILVÆGT AÐ HAFA ÞÆR SEM FJÖLBREYTTASTAR EN ENGU AÐ SÍÐUR ER ÞETTA MJÖG ÁHUGAVERÐ STÆRÐ.“

Meðvituð ákvörðun að hætta í golfi

Gestur G. Gestsson, forstjóri Advania, hefur starfað innan tæknigeirans frá 1995. Hann vann áður hjá Margmiðlun, Betware og Vodafone. Gestur segist eiga of mörg áhugamál en hann kafar, veiðir og stefnir á kajakróður.

SVIPMYND

Haraldur Guðmundsson | haraldur@frettabladid.is

„Mér finnst það skipta miklu máli að fyrirtæki sýni frumkvæði í að endurheimta það traust sem tapaðist í hrúinu og það frumkvæði sem nær umfram það að uppfylla lagaramma og skyldur,“ segir Gestur G. Gestsson, forstjóri Advania.

Advania bættist nýverið í hóp fyrirtækja sem hlotið hafa viðurkenningu sem fyrirmyndarfyrirtæki í góðum stjórnarháttum.

„Það var frábært framtak og frumkvæði hjá Kauphöllinni, Viðskiptaráði, Samtökum atvinnulífsins og Rannsóknarmiðstöð í stjórnarháttum við HÍ að setja þetta verkefni af stað,“ segir Gestur.

Fyrirtækið hefur undanfarin tvö ár unnið að þeim skipulagsbreytingum sem leiddu til viðurkenningarinnar en Gestur hefur starfað sem forstjóri Advania frá árinu 2009. Hann lauk námi í stjórnfræði við Háskóla Íslands árið 1995 og hefur að eigin sögn verið viðloðandi tæknigeirann allar götur síðan.

„Ég byrjaði hjá litlu frumkvöðlafyrirtæki árið 1995 sem hét Margmiðlun, sem var þá að þróa rafræna verslunarlausn fyrir netið. Fyrirtækið þróaði meðal annars lausn fyrir Íslenska getspá sem gerði fólki kleift að tippa á netinu,“ segir Gestur.

„Sá hluti Margmiðlunar var svo tekinn út í sér fyrirtæki sem fékk nafnið Betware og ég vann þar í rúm tvö ár í markaðssetningu og sölu á þeim lausnum.“

Gestur sneri aftur til Margmiðlunar árið 2002 og þá var lögð aukin áhersla á þann hluta rekstrarins sem sneri að fjarskiptum.

„Sem endaði á því að OgVodafone keypti Margmiðlun árið 2004 og fylgdi ég og fleiri starfsmenn með í kaupun-



HAFNFIRÐINGUR

Gestur hefur starfað sem forstjóri Advania frá árinu 2009. FRÉTTABLAÐIÐ/GVA

um. Þar var ég í sölu- og markaðsmálum og fór svo yfir í tæknimálin til ársins 2009 þegar ég tók við núverandi starfi.“

Gestur er kvæntur Kristínu Þórarinsdóttur hjúkrunarfræðingi. Hann er Hafnfirðingur; fæddur, skírður, fermdur og kvæntur í bænum. Hann segist eiga of mörg áhugamál miðað við tímann sem hann hefur til að sinna þeim.

„Besti frítíminn er með fjölskyldunni og ég hef til dæmis tekið meðvitanda ákvörðun um að hætta í golfi og byrja ekki aftur fyrr en ég verð fimmtugur,“ segir Gestur.

„Ég er í köfun með elstu dótturinni, veiðimennsku með syninum og svo er ég og yngsta dóttirin enn þá að finna út hvert okkar sameiginlega áhugamál verður en við höllumst að því að það verði kajakróður.“

Heljarmenni til vinnu og réttisýnn



„Við Gestur kynntumst þegar ég kom til starfa hjá Vodafone árið 2005. Við unnum saman næstu fjögur ár sem voru umbrotasöm, sem er jafnvel of vægt til orða tekið. Í erfiðustu verkefnum þá sagði hann alltaf: „Þetta verður skemmtilegur kafli í bókinni.“ Allavega kaupi ég nokkrar þegar sagan hans kemur út undir nafninu „Þessi fallegi maður“. Gestur er heljarmenni til vinnu, gríðarlega vinnusamur, árangursmiðaður og einbeittur í meira lagi. Hann kemur ávallt hreint og beint fram, er alltaf vel undirbúinn og til í að takast á við flókin og erfið viðfangsefni.“

Ómar Svavarsson, forstjóri Vodafone.



„Gestur er í rauninni draumaforstjórinn þar sem hann treystir sínu fólki og lætur það um að taka ákvarðanir og bakkar það upp. Já, hann skiptir sér mátulega mikið af hlutunum og það er gott að leita til hans, hann svarar fljótt og tekur ákvarðanir hratt. Ef ég á að nefna löst, sem er kannski í leiðinni kostur, þá er hann sívinnandi og gerir miklar kröfur til sjálfs sín og annarra. Hann er sanngjarn og réttisýnn – já, bara finnst gaur í alla staði – hæfilega „wild“ en snyrtimennskan þó í fyrirrúmi.“

Elísabet Sveinsdóttir, markaðsstjóri Advania.

FYRIRTÆKJAPRENTARI

EPSON

Workforce Pro



2,1 kr.
pr. bls.

Lítill og meðalstór fyrirtæki þurfa prentara sem gerir allt vel en er ódýr í rekstri. Workforce línan frá Epson hefur slegið í gegn fyrir að vera bleksprautuprentari sem samt er allt að 50% ódýrari í rekstri en litalaserprentarar. Lykillinn liggur í stórum hagkvæmari blekhykkjum og nýrri tækni.

LÆGRI REKSTARKOSTNAÐUR

Mesti kostnaðurinn við að fyrirtækjaprentara er daglegur rekstrarkostnaður. Epson Workforce er bylting í lækkun prentkostnaðar. Betri gæði en engu að síður allt að 50% lægri prentkostnaður en með litalaserprentara. Aðeins kr. 2,1 pr. bls. án vsk í svörtu m.v. XXL hylki sem dugur fyrir 3.400 bls.

BORGAR SIG HRATT UPP

Þrátt fyrir að vera hagkvæmir í rekstri þá eru Workforce prentararnir einnig hagkvæmir í innkaupum. Aðeins frá kr. 39.990 og upp í 79.990 fyrir allra kröfuhörðustu fyrirtæki. Stór XXL hylki og betri bleknýting tryggja að prentarinn sjálfur borgar sig hratt upp með í samanburði við rekstrarkostnað annarra vinsælla prentara.

FJÖGUR TÆKI Í EINU

Prentari, skanni, ljósritunarvél og fax. Prentar í betri gæðum og hraðar en flestir laserprentarar. Skilar mjög góðri 4800x1200dpi upplausn á skannanum. Tekur samtals 330 blöð í einu, þar af 250 í skúffu. Duplex prentun báðu megin. Scan to PDF, Scan to email og Email to Print.

KOMDU OG SKOÐAÐU ÚRVALIÐ

Öll Workforce línan er til sýnis hjá fyrirtækjapjónustu okkar að Suðurlandsbraut 26. Hafðu samband við okkur í síma 414-1710 til að nálgast nánari upplýsingar og fá ráðgjöf um hvaða prentari úr Workforce línunni hentar best þörfum þíns fyrirtækis.

NETTENGJANLEGUR OG ÞRÁÐLAUS

Tengist inn á fyrirtækjanetið með Ethernet tengi eða USB. Hægt að nota líka þráðlaust með Epson Connect 7 og prenta beint úr snjallsímum eða spjaldtölvum. Einfaldur og þægilegur í notkun með 6,3cm LCD stjórnborði og ótal tengimöguleikum.

tl.is

**TÖLVU
LISTINN**

FYRIRTÆKJAPJÓNUSTA

Unglingarökfræði

Vissir þú að til þess að komast að merkingunni á bak við flest ástarlög nægir að skipta út orðinu *love* fyrir *klof*? Þetta datt upp úr gömlum vini mínum þegar við einu sinni sem oftar gengum á unglingsaldri um heimabæ okkar og ræddum lífsins gagn og nauðsynjar. Auðvitað er þetta tómt vitleysa og staðhæfing sem eldri bróðir vinar míns hafði stungið að honum. En við skemmtum okkur engu að síður í dálitla stund við orðaskiptin.

Enn þann dag í dag, um aldarfjórðungi síðar, dettur mér stundum fullyrðingin í hug þegar ástarsöngvar óma í útvarpinu. Líkast til er það til marks um það hversu móttækilegur hugur ungmenna er á mótnarskeiði. Hlutir sem haldið er fram vilja festast þar.



Markaðshornið
Óli Kristján Ármannsson
oli@frettabladid.is

Hver veit hvaða skagfirskar draugasögur aðrar eru á sveimi í þjóðarsálinni og ráða ákvarðanatöku sem hefði betur verið byggð á staðreyndum og ígrundaðri rannsókn.

Vitleysan um ástarsöngvana er auðhrakin, en óneitanlega veltir maður fyrir sér hvaða önnur „sannindi“ fólk hefur meðtekið á unga aldri og heldur svo staðfastlega í út ævina.

Því hefur verið slegið föstu að íslenska mjólkin sé sú besta í heimi og betra lambakjöt hvergi að finna á byggðu bóli, vatnið okkar sé það besta sem finnst, að Danir hafi kúgað landann og grætt á honum, að útlendingar vilji okkur ekkert gott, að heima sé best.

Á dögnum lét utanríkisráðherra þjóðarinnar hafa eftir sér í viðtali að hann hefði ungur myndað sér skoðun á Evrópusambandinu. Dæmið um ástarsöngvana sýnir náttúrulega að það kann ekki góðri lukku að stýra.

Hver veit hvaða skagfirskar draugasögur aðrar eru á sveimi í þjóðarsálinni og ráða ákvarðanatöku sem hefði betur verið byggð á staðreyndum og ígrundaðri rannsókn.

Staðhæfing félaga míns í göngutúrnum góða í æsku er líka dæmi um algenga orðræðu unglunga. Fullyrðingar eru látnar fjúka. Allir eru í kappi við að gera sig gildandi.

Unglingarökfræði er nefnilega líka áberandi í opinberri umræðu þessa dagana. Foreldrar þekkja hvernig sum börn, eftir að hafa misstigið sig, eða til að fá sitt fram, vilja láta eina synd afsaka aðra. Eða rjúka í að tala um óréttlæti, alls óskylt málefni sem til umræðu er hverju sinni.

Pólitísk umræða á plani morfískrar pissukeppni er lítt áhuga-verð og hætt við að seint verði komist að einhverri skynsamlegri niðurstöðu. Tími er kominn til að draga sig upp úr unglunga-stiginu, svona að minnsta kosti hvað ráðamenn varðar, og skrúfa niður illa ígrundaðan fullyrðingaflauminn og útúr snúningana. Loforð er loforð og bara kjánalegt að snúa út úr. (Til dæmis með því að skemma þjóðaratkvæðagreiðslu með spurningunni: Á að hætta við eða gera hlé?).

Scania hafnar margra milljarða yfirtökutilboði Volkswagen



ÞAKK SAMT Sænski vörubílaframleiðandinn Scania blés í gær til blaðamannafundar í Stokkhólmi þar sem fulltrúar úr stjórn félagsins, Asa Thunman, Peter Wallenberg Jr. og Johan Jarvko, upplýstu að hafnað hefði verið yfirtökutilboði frá Volkswagen, stærsta bílaframleiðanda Evrópu. Tilboðið, sem var upp á 6,7 milljarða evra, segir stjórn Scania að hafi ekki endurspeglad raunverulegt virði félagsins. Upphæðin samsvarar tæplega 1.052 milljörðum íslenskra króna. Frá því var greint á vef Financial Times í gær að Volkswagen hafi hafnað því að hækka boð sitt í félagið, en tilboðið nær bara til þess hluta sem Volkswagen hefur ekki þegar komið höndum yfir. Volkswagen á 63 prósent hlutafjár og vill auka samstarf við vörubílaframleiðslu MAN, sem er í eigu Volkswagen. Miðað við tilboð Volkswagen er Scania allt rúmlega 2.840 milljarða króna virði.

NORDICPHOTOS/AFP

Heimilisfjármál á mannamáli

SKOÐUN

Georg Lúðvíksson
forstjóri Meniga



Í kjölfar Alþjóðlegrar viku fjármálalæsis sem haldin var 10.-17. mars er við hæfi að velja fyrir okkur bókhalda heimilisins. Heimilisfjármálin eru í senn einföld og flókin. Einföld vegna þess að allt sem til þarf er að fylgja örfáum einföldum lögumálum sem allir skilja. En flókin vegna þess að árangursrík stjórnun heimilisfjármála byggist á að velja og hafna í lífinu sem getur verið allt annað en einfalt.

Fjármálin snúast um að þekkja sjálfan sig, gera raunhæfar áætlanir til framtíðar og velja milli neyslu í nútíð eða meiri neyslu í framtíð því hver einasta króna sem eytt er í dag kostar margar krónur síðar á ævinni, sér í lagi þegar vextir eru háir. Góðu fréttirnar eru að allir sem ekki eru komnir með fjárhaginn í óefni geta, nær óháð tekjum, skapað sér fjárhagslegt öryggi og frelsi með því að fylgja örfáum einföldum reglum.

1. Eyddu minna en þú aflar

Þó þessi regla virðist augljós er staðreyndin sú að færstir eru almennilega með það á hreinu hvort þeir fylgja henni. Jafnvel þó þú hafir góðar tekjur er auðvelt að lifa um efni fram, safna skuldum smátt og smátt með tilheyrandi

vaxtakostnaði og berjast stöðugt í bókum. Leiðin út úr vítahringnum hefst á því að öðlast yfirsýn yfir tekjur og gjöld frá mánuði til mánaðar. Lausnir á borð við Meniga geta hjálpað á margvíslegan hátt hvað þetta varðar: Meniga flokkar öll útgjöld og tekjur sjálfkrafa og sýnir þér svart á hvítu hvert peningarnir fara og hvort verið er að eyða um efni fram eður ei í hverjum mánuði. Meniga setur líka sjálfkrafa upp fjárhagsáætlun og aðstoðar þig við að setja þér markmið.

2. Aflaðu meira

Það er að sjálfstöðu engin ein leið sem hentar öllum til að auka tekjur sínar en flestir geta gert eitthvað:

Haltu áfram að mennta þig. Hér er ekki endilega átt við að þú eigir að hætta að vinna og fara í skóla heldur frekar að þú eigir stöðugt að við að þér nýrri þekkingu og þroska hæfileika þína.

Starfaðu við það sem þú hefur brennandi áhuga á. Aukinn áhugi þýðir betri árangur í starfi og hefur oftast í för með sér hærri tekjur auk þess sem lífið verður óendanlega miklu meira gefandi þegar þú hlakkar til að mæta í vinnuna á hverjum morgni.

Aflaðu aukatekna. Hafðu augun opin fyrir tækifærum til að afla aukatekna en þó þannig að það hafi ekki neikvæð áhrif á þitt aðalstarf. Kannski býrðu þú yfir þekkingu og eða hefur einhvern hæfileika sem getur aflað þér aukatekna.

Haltu sambandi við sem flesta og ekki brenna brýr. Maður veit aldrei hvar og hvenær tækifærin birtast og öflugt tengslanet er lykillinn að tækifærum.

3. Sparsemi er dyggð

Sparsemi er ekki það sama og niska og þarf ekki að hafa í för með sér að þú sért stöðugt að neita þér um það sem þig langar í. Staðreyndin er líka sú að sparsamt fólk er oft (en auðvitað ekki alltaf) laust við fjárhagsáhyggjur og lifir lífinu frekar á eigin forsendum.

Nýttu peningana sem best. Í hvert skipti sem þú eyðir peningum ertu að taka ákvörðun um að það sem þú ert að kaupa sé þess virði. Lykillinn að því að eyða minna er að velja alvarlega fyrir sér hvers virði frelsi frá fjárhagsáhyggjum er í lífi þínu. Öll könnunumst við við að kaupa eitthvað sem við notum svo ekki eða sjáum eftir síðar.

Ekki gleyma heildarmyndinni. Góð leið til að hjálpa þér að velja og hafna þegar kemur að útgjöldum er að hafa hugann við stóru markmiðin í lífi þínu. T.d. getur verið sniðugt að geyma myndir af því sem þú stefnir að í veskinu.

Þekktu veikleika þína og hafðu heimil á þeim. Allir hafa einhverja veikleika þegar kemur að eyðslu. Sumir eyða of miklu þegar þeir fara út að skemmta sér, aðrir þegar þeir eru í útlöndum. Leitaðu raunhæfra leiða til að halda veikleikunum í skefjum, t. d. með

því að skilja kortin eftir heima eða með því að skrifa niður nákvæmlega hvað þig vantar áður en þú ferð að versla.

Allur vani er hættulegur! Flestir venja sig á að kaupa sömu hlutina aftur og aftur, t.d. café latte á leiðinni í vinnuna, sushi í hádeginu eða gos og nammi í lok vinnudags. Vani af þessu tagi eru hættulegur fyrir fjárhaginn því margt smátt safnast saman í stórar upphæðir. 1.000 kr. útgjöld á hverjum virkum degi þýða t.d. útgjöld upp á 250.000 kr. á ári – það gæti komið skammtilega á óvart hversu auðvelt það er að spara háar fjárhæðir með þessum hætti.

Einnar viku reglan. Í hvert skipti sem þú ert að íhuga að kaupa eitthvað nýtt skaltu bíða í eina viku. Ef þú ert ekki búinn að gleyma því og langar enn þá jafn mikið í það skaltu kaupa það, annars ekki.

4. Greiddu upp skuldir og láttu peningana vinna fyrir þig

Í hvert skipti sem þú eykur tekjur eða lækkar útgjöldin eykst afgangurinn um hver mánaðamót. Þessi afgangur er leiðin að fjárhagslegu öryggi og frelsi en það er ekki sama hvað þú gerir við afganginn. Lykilatriði er að eyða honum ekki heldur fjárfesta til framtíðar. Um leið og þú átt afgang til að fjárfesta fara vextirnir að vinna með þér en ekki á móti.

Greiddu upp öll skammtímálán.

Byrjaðu á að greiða upp yfirdráttinn, greiðslukortalán og önnur lán sem bera háa vexti. Losaðu þig fyrst við lánin með hæstu vextina og svo koll af kolli þangað til þú hefur losað þig við öll skammtímálán.

Safnaðu í varasjóð. Varasjóður er neyðarsjóður á óbundnum sparnaðarreikningi sem þú notar eingöngu til að mæta alvarlegum áföllum eins og atvinnumissi, alvarlegum veikindum eða stórtjóni. Þú ættir að hugsa varasjóðinn út frá því hvað hann dugir í marga mánuði fyrir nauðsynlegum útgjöldum.

5. Öðlastu fjárhagslegt frelsi og leitaðu hamingjunnar

Markmiðið með þessu öllu er ekki endilega að verða ríkur heldur að öðlast fjárhagslegt öryggi og frelsi. Frelsi frá skuldum og áhyggjum. Frelsi frá leiðinlegum yfirmönnum. Frelsi til að velja í hvað þú verð tíma þínum og hvernig þú hagar lífi þínu. Frelsi til að prófa nýja hluti, sinna áhugamálum og fylgja hjartanu. Frelsið er einmitt það sem við flest sækjumst eftir í lífinu. Þó margt eftirsóknarvert í lífinu sé ekki falt fyrir peninga gerir fjárhagslegt frelsi þér kleift að verja meiri tíma í að leita hamingjunnar og forðast margt af því sem kemur í veg fyrir að þú finni hana. Það kostar vissulega vinnu, tíma og aga að öðlast fjárhagslegt frelsi en aðferðin er einföld og á allra færi.



MADE BY SWEDEN

- VOLVO XC60 OG ZLATAN -

Svíþjóð, líkt og Ísland, er land andstæðna. Þar tekst ljósið á við myrkrið.
Stórbrotið landslag, langar vegalengdir, snjór, rigning og ís.
Þetta er heimili Volvo XC60. Bíll sem er byggður fyrir ólíkar aðstæður.
Upplifðu einstaka hönnun og skandinavískan lúxus.

KYNNTU ÞÉR NÝJAN OG ÖFLUGRI VOLVO XC60



VOLVO XC60 AWD
VERÐ FRÁ 8.790.000 KR.
VOLVO.IS

**KOMDU OG SKOÐAÐU VOLVO XC60 AWD MEÐ NÝRRI OG ÖFLUGRI DÍSLVÉL
MEIRA AFL, AUKIN SPARNEYTNI OG ENN SKEMMTILEGRI Í AKSTRI**

OPIÐ VIRKA DAGA KL. 9-17 OG LAUGARDAGA KL. 12-16.

Brimborg Reykjavík: Bíldshöfða 6, sími 515 7000 | Brimborg Akureyri: Tryggvabraut 5, sími 515 7050 | volvo.is

Volvo XC60 AWD, D4 dísil, 20 ventlar, 5 strokkar, 181 hö, tog 420 Nm, sjálfskiptur. Eldsneytisnotkun í blönduðum akstri 6,4 l/100 km. CO₂ 169 g/km.
Brimborg og Volvo áskilja sér rétt til að breyta verði og búnaði án fyrirvara. Útbúnaður getur verið frábrugðinn mynd í auglýsingu.

50 ári bílgraininni

brimborg

Öruggur staður til að vera á



Hin hliðin

MARÍA LOVÍSA ÁRNADÓTTIR,
INNANHÚSSARKITEKT OG
MARKÞJÁLFI

Veldur fólk þér vonbrigðum?

Skilvirk samskipti og tjáning væntinga til annarra er eitthvað sem seint verður hægt að æfa nógu oft né ná fullkomlega öllum stundum. Það er eðlilegt í okkar mannlegu samskiptum að við höfum ákveðnar væntingar til annarra. Væntingar hjálpa okkur að skilja hvernig hlutir virka og aðstoða okkur við að horfa fram á við og spá um gjörðir og viðbrögð annarra. Þessar væntingar geta þó þvælst einstaklega mikið fyrir okkur og kemur það oft bersýnilega í ljós á vinnustöðum.

„Ég hélt að Jón ætlaði að gera þetta,“ segir einn á meðan annar svarar: „Þetta er í verkahring Gunnu,“ og næsti bætir við: „Ég gerði ráð fyrir að þið mynduð finna út úr þessu.“ Útkoman verður því miður of oft sú að verkefni hreyfast illa áfram, fólk skilur ekki hver er ábyrgur fyrir hverju, eitthvað klúðrast, fólk endar ósátt, vinnuóráll dvínar og rekstrarmarkmið nást ekki. Væntingar eru í raun ekki mikið meira en sögur sem við segjum sjálfum okkur um hvernig aðrir „ættu“ að vera, gera eða bregðast við. Það er því oftast gefið að fólk mun bregðast væntingum okkar og við upplifum vonbrigði. Hins vegar þegar um samning eða skýrt samkomulag er að ræða þá stöndum við flest fast við það sem við höfum skuldbundið okkur til að gera og er okkur skýrt hvers ætlast er til af okkur.

Þegar við færum væntingar yfir í skýrt samkomulag þá leggjum við hlutina á borðið, sköpum skilning og fáum á hreint hverju hver og einn er ábyrgur fyrir. Við hættum að nota orð eins og „ég hélt að...“ eða „ég gerði ráð fyrir...“ og leggjum okkur fram við að fá skýr svör með spurningum eins og: „Er það rétt skilið hjá mér að þú munir klára þetta og sjá til þess að A, B og C verði á hreinu og útkoman verði X?“ Við verðum líka virkari í að spyrja aðra spurninga sem skýra væntingar þeirra til okkar og gerum ekki ráð fyrir að allir hugsi eins og við.

Að skapa samkomulag er skemmtilegt og frjótt, virkjar fólk til þátttöku, styrkir sambönd og samskipti, eflir ábyrgð og gerir augljóst hvað er raunhæft og hvað ekki. Við viljum öll ná árangri í lífi og starfi og upplifa ánægjulega samvinnu. Það eitt að vera meðvitaður um að færa væntingar yfir í skýrt samkomulag getur umbreytt samskiptum og einfaldað málin svo um munar. Stuðlar þú að skýru samkomulagi?



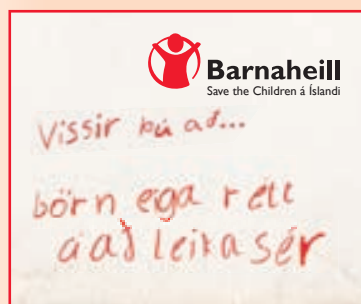
VILTU NÁ FORSKOTI?

OPIÐ FYRIR UMSÓKNIR Í MEISTARANÁM VIÐ HR

„Námið er bæði krefjandi og fjölbreytt en um leið sérstaklega áhugavert fyrir þá sem ekki hafa lokið grunnnámi í lögfræði. Þannig er nemendum gefið færi á að sníða skipulag námsins eftir eigin áhugasviði og ólíkur bakgrunnur nemenda leiðir til þess að unnt er að fjalla á skýran hátt um flókin viðfangsefni bæði í hópvinnu og í umræðum í kennslu. Þá er lögð mikil áhersla á samhengi raunhæfra verkefna og fræðilegrar umfjöllunar sem veitir nemendum innblástur og hvatningu til að takast á við ný og krefjandi verkefni.“

◀ **Auður Hrefna Guðmundsdóttir**
B.Ed. próf í kennslufræðum frá KHÍ árið 2004
ML í lögfræði frá HR 2013
Sérfræðingur í fræðsludeild Landsbankans

www.hr.is



HÁSKÓLINN Í REYKJAVÍK
REYKJAVIK UNIVERSITY

Ábendingahnappinn má finna á www.barnaheill.is



S A F E T

