



Privatbanka Magazine

LETO 2017

ROZHOVOR S MARKOM
DOSPIVOM, PARTNEROM
SKUPINY PENTA

INVESTÍCIA
DO NEHNUTEĽNOSTÍ
VERZUS DO AKCIÍ

KOPÍROVAŤ STRATÉGIE
ÚSPEŠNÝCH
OBCHODNÍKOV?

STARÉ, STARŠIE,
NAJSTARŠIE

VETERÁNY SÚ VÁŠŇOU
A DOBRU INVESTÍCIU
ZÁROVEŇ

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE

TRANSPARENTNÉ privátne bankovníctvo



 **Privatbanka**
Wealth Management
Váš finančný priestor

www.privatbanka.sk



Ing. Mgr. Ľuboš Ševčík, CSc.
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ
Privatbanky, a. s.

Vážení klienti, milí čitatelia,

príhovorám sa Vám v blížiacom sa období letných dovolení, čo je čas oddychu, pohody a pokoja. V poslednom čase sme však svedkami čoraz častejších útokov v európskych metropóľach, ktorých frekvencia je, žiaľ, bezprecedentná a ktoré obyvateľom Európy na pokoji veru nepri dávajú. Rád by som vyjadril presvedčenie, že momentálna situácia sa na najbližšie roky nestane bežným štandardom a že bezpečnostným zločkám sa ju podarí čím skôr stabilizovať. Nechceme žiť v prostredí strachu. Na druhej strane, nemalo by nás to zlomiť – nesmieme dovoliť strachu, aby vyhral. Jednak v kontexte teroristických útokov, jednak v súvislosti s investovaním.

Nazrime teda do zaujímavých tém letného vydania Privatbanka Magazínu, ktoré Vám ponúka informácie nielen zo sveta investovania, bankovníctva, Privatbanky, ale tiež našej materskej skupiny PENTA.

V rubrike Predstavujeme Vám hodnotí Marek Dospiva, partner PENTA Investments, veľmi úspešné pôsobenie skupiny v roku 2016 korunované medziročným nárastom zisku o 25 %. Zhovárali sme sa tiež o developerských projektoch, o trhu s nehnuteľnosťami i o jeho plánoch do budúcnosti.

Rubriku Analýzy začíname veľmi aktuálnou a pre banky priam kľúčovou témou dneška, ktorou je kybernetická bezpečnosť. Aké opatrenia prijímame, aby boli Vaše peniaze u nás v bezpečí, Vám priblíži riaditeľ odboru informačných technológií Privatbanky, a. s., Ferdinand Funta.

U investorov postupne vzbudzuje obavy vývoj na našom realitnom trhu. V tejto súvislosti sa Miron Zelina, člen predstavenstva, v rubrike Finančné riešenia bližšie pozrie na otázku realitnej bubliny a na dôvody výrazného kontinuálneho rastu cien nehnuteľností. Nemôže chýbať prehľadné porovnanie investovania do nehnuteľností a do akcií. Verím, že bude pre Vás podnetom na zamyslenie sa nad štruktúrou budúcich investícií.

Marek Benčat, riaditeľ odboru privátneho bankovníctva, Vám vo svojom príspevku priblíži individuálny prístup a výnimočnosť v podaní Privatbanky, a na tomto základe ilustruje plný potenciál koncepcie Privatbanka Wealth Management. Venuje sa tiež možnosti investovania do alternatívnych investícií a do Exchange Traded Funds.

V poslednom čase môžeme čoraz častejšie počuť o fenoméne social trading, čiže nasledovania úspešných investičných stratégií. Túto tému nám v časti Finančné riešenia priblíži junior portfólio manažér Dušan Šedík. Opisuje princípy novej formy investovania, jej výhody i riziká.

Ako som už naznačil v úvode, bankári si nesmú zakrývať oči ani pred nepríjemnými skutočnosťami. Súčasťou našej práce je klientom klásť aj nepríjemné otázky. Jednoducho musíme vedieť, aké sú ich preferencie, aký majú postoj k riziku a podobne, lebo len takto si vieme vytvoriť potrebné východisko na spoluprácu. Ruku na srdce, ako by ste zareagovali na stratu desať percent z celkovej hodnoty Vášho portfólia? Prečo sú tieto otázky dôležité pre nás a v konečnom dôsledku najmä pre Vás, vysvetlí v poslednom článku sekcie Finančné riešenia Martin Pivarčí, senior portfólio manažér. Vychádzajúc zo svojich praktických skúseností pridám len jednu poznámku na okraj: netreba sa hneď zľaknúť!

Trochu odľahčenia v rubrike Analýzy prinesie náš hlavný ekonóm Richard Tóth, ktorý Vás vezme na zaujímavú historickú exkurziu najstaršími firmami na svete a odhalí Vám, v čom tkvie tajomstvo ich úspechu.

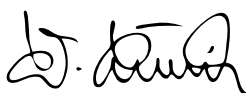
Aj v tomto čísle magazínu sa Vám prihovoria vybraní členovia nášho tímu privátnych bankárov, konkrétne Mária Kubatka a Juraj Kalivoda. Na ďalších stránkach, v rubrike Aktuality, sa môžete oboznámiť s výbornými výsledkami nášho akcionára skupiny PENTA za rok 2016 a pozrieť si informácie o začatí výstavby jej výnimočného developerského projektu SKY PARK v Bratislave.

Napokon sa dostávame k rubrike Štýl. Tentoraz Vás prevezieme – aspoň pomyselné – v luxusných automobiloch. Najskôr to bude jazda vo veteránoch s prezidentom Združenia zberateľov historických vozidiel Jurajom Porázikom, ktorý Vám poradí, do akých historických kúskov sa oplatí investovať. A v ďalšom článku presadnete do moderných automobilov BMW so spoločnosťou Group M, ktorá je partnerom Privatbanka Exclusive Zone. Po tejto rýchlej jazde na záver celkom spomalíme a obnovíme si vnútornú harmóniu v rezorte Svätá Kateřina, ukrytým v tichu lesov Českomoravskej vrchoviny pri mestečku Počátek. Rezort zároveň vítame ako nového partnera českej Privatbanka Exclusive Zone.

Vážení klienti, milí čitatelia,

pri tejto príjemnej téme sa s Vami lúčim. Nech už na dovolenku budete cestovať akokoľvek, želim Vám, aby ste si ju užili v pohode, bez obáv. Aby sme namiesto tradičného príslovia Kto sa bojí, nech nechodí do lesa nemuseli raz hovoriť Kto sa bojí, nech nechodí na pláž...

My v Privatbanke sa finančných trhov nebojíme, sme však obozretní. Vaše peniaze sú preto aj naďalej v tých najlepších rukách, aby ste sa Vy mohli sústrediť na to príjemnejšie v živote. Želám Vám pohodové čítanie a najmä ničím nerušený letný oddych.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Markom Dospivom,
partnerom skupiny Penta

4 – 6



ANALÝZA

S nami sa kyberútokov
nemusíte báť

Staré, staršie, najstaršie

7 – 8, 18 – 19



FINANČNÉ RIEŠENIA

Investícia do nehnuteľností
verus investícia do akcií

Výnimočnosť máme v génoch

9 – 13



FINANČNÉ RIEŠENIA

Kopírovať stratégie úspešných
obchodníkov?

Ako zareagujete na nerealizovanú
stratu 10 percent?

14 – 17



PREDSTAVUJEME VÁM

Strážime finančné
záujmy klienta

Ochránime Vás
pred investičnými
dobrodružstvami

20 – 21



AKTUALITY

Penta v roku 2016

Poklepali základný kameň
projektu Sky Park

22 – 23



ŠTÝL

Veterány sú vášňou a dobrou
investíciou zároveň

24 – 26



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

Resort Svätá Kateřina:
Miesto, kde harmónia
naša svoje meno

Nekonečná radosť z jazdy pod
jednou strechou

27 – 30

Rast skupiny Penta podporí expanzia na zahraničných trhoch

Rozhovor s Markom Dospivom, partnerom finančnej skupiny Penta



Marek Dospiva
partner skupiny Penta

rozšírili sme sieť nemocníc v Poľsku a na Slovensku. Bol to rok medzinárodnej expanzie našich firiem. Darilo sa lekárniam Dr.Max, ktoré vstúpili na srbský trh, Fortuna rozšírila svoju značku do Rumunska, v Českej republike sme kúpili prvú nemocnicu vo Vrchlabí, ale zároveň pripravovali akvizíciu siete nemocníc Nemos. Mimoriadny rok Penta zaznamenala takisto v developerských aktivitách. Okrem veľmi úspešného exitu Florentina sme v Prahe predstavili jeden z posledných veľkých projektov Zahy Hadid, ktorý postavíme pri Masarykovom nádraží, v Bratislave sa začali stavebné práce na Sky Parku, ktorý tiež navrhla pre Pentu. Začali sme stavať vo Varšave, podarilo sa nám získať rad ďalších výnimočných pozemkov v Prahe. Ak sa pozriete na finančné výsledky Penty od jej vzniku, po celý čas sme silno rastovou spoločnosťou. Musíte mať jasnú víziu, tvrdo pracovať, v tíme mať najlepších ľudí a aj trochu šťastia.

> Nedávno Penta zverejnila svoje hospodárske výsledky za rok 2016. Ako by ste zhodnotili minulý rok?

Bol výnimočný, a to vo všetkých smeroch. Pred piatimi rokmi sme zmenili investičnú stratégiu a dnes sa ukazuje, že to bolo správne rozhodnutie. Sústreďme sa len na niekoľko odvetví s dlhodobým investičným horizontom. Zároveň čistíme portfólio, keď sa postupne zbavujeme investícií, ktoré nechceme ďalej rozvíjať. Príkladom môže byť Gimborn, ktorý sme minulý rok predali s vysokým ziskom. Medzi radom akvizícií dominovala najmä Sberbank Slovensko,

> Prekvapili niektoré spoločnosti vyšším ako očakávaným rastom?

Pre mňa je dôležité, že až na úplné výnimky naozaj solidne rástli všetci. Okrem toho – prekvapení môžete byť z nečakanej príležitosti na trhu, ale nie z výsledkov hospodárenia tej-ktorej firmy. To by znamenalo, že manažment mizerne plánoval. Keďže som si istý, že vo všetkých našich spoločnostiach idú na plné obrátky, bolo by nefér vyzdvihnúť len niektoré. Podstatné je, že medziročná hodnota Penty výrazne vzrástla. Rast hodnoty však nie je daný len mimoriadnym výkonom.

Marek Dospiva

Dátum a miesto narodenia:
18. júl 1969, Kutná Hora

Vzdelanie:
Vysokoškolské, po gymnáziu vyštudoval prestížny diplomatický inštitút MGIMO v Moskve s ročnou stážou na univerzite v Pekingu.

Práca:
Od roku 1994 je partnerom a zakladateľom investičnej skupiny Penta.

Zájmy:
Penta, lyžovanie, skialpinizmus, vodné lyžovanie, tenis, lode...

Poistovní Dôvera napríklad pomohlo, že sme navýšili podiel na 100 %, pri lekárnach Dr. Max hrali veľkú rolu takisto akvizície.

> Ako vnímate výsledky Privatbanky v rámci skupiny a jej postavenie v rámci portfólia Penty?

V minulom roku mala najvyšší zisk vo svojej histórii a v návratnosti kapitálu vykázala lepšie výsledky ako štyri najväčšie slovenské banky. K tomu nie je čo dodať. V našom portfóliu má výnimočné postavenie, pretože sa vo všetkých ohľadoch od ostatných spoločností odlišuje. A svojou špecifickou klientelou aj od našich retailových bánk. Zvlášť pri Privatbanke je silný akcent na priam dôverný vzťah s klientom. Veľké svetové banky môžu ťažiť

zo svojej storočnej histórie, preto je vysoká kredibilita Privatbanky po dvanástich rokoch existencie úspechom. Pre Pentu je určite zaujímavé, že Privatbanka môže svojim klientom ponúkať dlhopisy našej skupiny na financovanie vybraných projektov.

> V Česku máte na starosti viacero projektov. Na ktorý ste najviac hrdý a prečo?

Rovnako ako ostatní partneri som hrdý hlavne na to, že sme takmer z ničoho za dvadsať rokov vybudovali spoločnosť, ktorá patrí medzi najsilnejších investorov v stredoeurópskom regióne. Aj keď o dôležitých krokoch rozhodujeme spoločne, každý z nás má priamu zodpovednosť za konkrétne projekty. Ja si ako jeden zo zakladateľov Penty môžem dovoliť luxus, že sa venujem tomu, čo ma skutočne baví. Aeru Vodochody, Fortune a realitným projektom v Česku. Pomáham tiež pri expanzii našich zdravotníckych projektov.

> Ako sa darí Aeru Vodochody? Padlo rozhodnutie o obnovení výroby lietadiel v Aere na úspešnú pôdu?

Aero sme v podstate zachránili. Prevzali sme ho s obrovským dlhom a po ročnom pôsobení už malo vyše sto miliónov korún prevádzkového zisku. Napriek tomu bolo dlhé roky najmä subdodávateľom nadnárodných leteckých spoločností. Rozhodnutie o obnovení výroby vlastných lietadiel padlo pred dvoma rokmi, s novou výrobnou stratégiou podniku vlní prišiel Giuseppe Giordo, ktorý do Aera nastúpil z pozície CEO nadnárodnej spoločnosti Alenia Aeronautica. Perspektívu Aera videl hneď zreteľne. Naše bojové lietadlá L 159 lietajú nielen v českej armáde, ale aj v Amerike v spoločnosti Draken, získavajú čoraz väčšie uznanie v Iraku. Zvyšuje sa tak pravdepodobnosť, že sa k ich výrobe v inovovanej verzii vrátíme. Výroba už je istá pri cvičných lietadlách L 39, ktorých Aero vyrobilo za posledných 40 rokov v rôznych variantoch takmer tritisíc, necelá tisícka je stále vo vzduchu.

A ich vlastníci chcú obmenu, ktorú im ponúkame. Výkonnejšiu, spoľahlivejšiu a hlavne lacnejšiu, ako má konkurencia.

> Doposiaľ mala Penta nemocnice len na Slovensku a v Poľsku. Teraz pribudlo aj Česko. Aké sú ambície Penty v českom zdravotníctve?

Zdravotníctvo patrí medzi najdôležitejšie oblasti, kde chceme investovať, a Česko je len ďalším prirodzeným trhom na expanziu. Tu



Sústredíme sa len na niekoľko odvetví s dlhodobým investičným horizontom

však nezáleží iba na našom investičnom apete. Zdravotníctvo má v Česku pomerne slušnú úroveň a stále ešte existujú zdroje na jeho financovanie. Je však len otázkou času, než dostanú súkromní investori väčší priestor. Že to bude neskôr nutné, o tom som stopercentne presvedčený. Spoločenský dopyt existuje, ale politická vôľa je mizivá. Preto sa nám zatiaľ podarilo získať len Nemocnicu Vrchlabí a tri nemocnice Nemos Group. Oboje, samozrejme, od súkromných vlastníkov.

> Aj Dr.Max a Fortuna rozširujú svoje pôsobenie v ďalších krajinách. Je v tomto roku pre Pentu expanzia v zahraničí prioritou?

Expanzia je pre nás v oboch firmách prioritou minimálne na nasledujúcich desať rokov! Dr.Max aktuálne zamieril na juh Európy, vstúpili sme na srbský a rumunský trh, a pokiaľ sa zmení legislatíva, začneme budovať sieť lekární v Taliansku. S Fortunou máme veľmi ambiciózne plány. Aktuálne expanduje do Rumunska a Chorvátska.



> A čo Vaše realitné projekty? Bude Central Business District od Zahy Hadid podobne úspešný, ako bolo Florentinum?

Verím, že bude ešte úspešnejší. Naše projekty oceňuje laická aj odborná verejnosť. Florentinum, rovnako ako Aviatica na Waltrovke, získalo prestížne medzinárodné ocenenia, sama Waltrovka ako nová pražská štvrť je úžasný projekt, o ktorý je veľký záujem. Je to pár dní, čo sme položili zák-

> Neobávate sa v blízkom čase prehriatia trhu s nehnuteľnosťami?

V každej krajine je to iné a pritom rovnaké. Po skutočnej kvalite je a bude hlad. V Prahe navyše neexistencia nového metropolitného plánu totálne obmedzila výstavbu vrátane bytov. Dnes ich chýbajú tisíce. Aj pri značnom raste cien je tak dopyt stále vysoký. Tým, že nestaviame na každej lúke, ale vyberáme si len dobré lokality, že nešetříme na architektoch ani vlastnej realizácii, sa nezájmu o naše projekty naozaj nebojím.

v rukáve, ale zatiaľ nechcem byť konkrétny. Ak to vyjde, nebudú to žiadne drobnosti.

> Veľkí investori v súčasnosti upierajú svoj zrak aj na príležitosti v technologických start upoch. Má Penta ambície aj v tejto oblasti?

S partnermi sme sa dohodli, že touto cestou nepôjdeme. Dnes investujeme predovšetkým tam, kde je primeraná návratnosť investícií – a nie nieistá. Výnimkou je náš podiel v Prime-Cell, ktorý sa venuje tkanivovému inžinierstvu. Ale ten sa už k technologickým start upom radiť nedá. Takže to vlastne platí bez výnimky.

> Prejdime od práce k voľnému času. Ako relaxujete, aké sú Vaše koničky?

Po práci si čistím hlavu niekoľkými druhmi športu: tenisom, lyžovaním, skialpinizmom, v lete vodným lyžovaním. Mám rád prírodu, preto vo všetkých projektoch Penty nájdete maximum zelene. Rovnaké je to so súčasným umením, čo vidieť nielen v našich kanceláriách, ale aj vo verejných priestoroch našich developmentov. Radosť z dizajnu a pretekárskych áut som s kolegom z práce pretavil do akvizície zastúpenia Ferrari a Maserati v Českej republike.

Foto: Jiří Turek

Ku každému miestu pristupujeme s pokorou, chceme lokalitám skutočne prospieť kvalitnou architektúrou

ladný kameň ku Sky Parku od Zahy Hadid v Bratislave – a aj napriek tomu, že tam byty nepatria medzi najlacnejšie, ako ukazuje predaj, žiadny voľný nezostane. Pri CBD nás ešte čaká cesta štandardných povolovacích procesov pred vlastnou stavbou, pritom sa nám už ozývajú záujemcovia o prenájom. Je to tým, že ku každému miestu pristupujeme s pokorou, chceme lokalitám skutočne prospieť kvalitnou architektúrou s dôrazom na veľkorysý verejný plochy zelene.

> Takže aj v tomto roku sa môžeme tešiť na nejaký nový developerský projekt?

Už v lete chceme predstaviť verejnosti veľmi očakávaný projekt rezidenčnej budovy pre Víťazné námestie v Prahe 6, na jeseň projekt menšej štvrte pri pamiatkovo chránenom Nuselskom pivovare, bude to taká Waltrovka v malom. V tom čase už budeme dokončovať kancelársky komplex Mechanica práve na Waltrovke, rovnako ako ďalšiu etapu vo výstavbe bytov. Ešte jedno alebo dve veľké esá máme

S nami sa kyberútokov nemusíte báť

Poznáte to – stačí zopár pohybov prsta na obrazovke Vášho smartfónu a vybavíte firemnú poštu, napíšete manželke, že dnes budete meškať, nakúpite, zaplatíte účty a ešte sa pochválite fotografiami z nedávnej dovolenky na sociálnej sieti.



Ing. Ferdinand Funta
riaditeľ Odboru informačných technológií

Pokrok sa nedá zastaviť. Onedlho budú prostredníctvom siete komunikovať aj bežné spotrebiteľce a nikto nebude prekvapený, keď si Vaša poloprázdna chladnička na internete sama objedná Váš obľúbený syr a víno.

A hoci nám takýto vývoj v mnohých ohľadoch značne zjednodušuje život, prináša aj doposiaľ netušené hrozby. O tom, že dnešný kybernetický svet má aj svoje tienisté stránky, sme sa presvedčili len nedávno, aj keď si asi veľmi nepripúšťate možnosť, že by sa takáto nepríjemná udalosť mala prihodiť aj Vám.

Kyberhrozby sú skutočné

V máji tohto roku ste určite mnohí zachytili správu o mohutnom šírení sa vírusu s názvom WannaCry, ktorý sa v priebehu pár dní rozšíril do 150 krajín sveta a zasiahol viac ako 200-tis. počítačov. Z nedávnej minulosti môžem uviesť aj pár ďalších príkladov, keď kybernetický svet ukázal svoju odvrátenú tvár. V novembri 2016 oznámila britská finančná spoločnosť, že útočníkom z prostredia internetu sa podarilo presunúť peniaze

zo zhruba 20-tisíc klientskych účtov. V marci 2016 bangladéška centrálna banka potvrdila, že útočníci úspešne realizovali štyri transakcie vo výške 81 miliónov dolárov, krádež ďalších 870 miliónov dolárov sa podarilo zastaviť. Správa z nefinančného prostredia z januára 2017 informovala verejnosť, že útočníci pomocou škodlivého kódu zablokovali elektronické zámky v hoteli. A určite Vás neobišla ani informácia z decembra 2016 o ukradnutí jedného milióna používateľských účtov, hesiel a ďalších osobných údajov americkej spoločnosti Yahoo.

Takto by som mohol pokračovať ešte dlho. Uvedený obrázok ilustruje rapidný nástup len jedného druhu škodlivého kódu (ransomware). Kým v rokoch 2005 až 2014 sme evidovali iba jednotky tohto škodlivého kódu, od roku 2015 dochádza k jeho masívnemu rozširovaniu. A aj to sú dôvody, prečo je dôležité byť na kybernetické útoky pripravený a prečo treba neustále zvyšovať bezpečnosť systémov a ochranu údajov v nich.

Bezpečnosť je prioritou

Preto asi nebude prekvapením, že bezpečnosť systémov a ochrana citlivých informácií je pre nás strategická prioritou. Poskytovanie internetových služieb klientom je v súčasnosti už samozrejmosťou a našou povinnosťou je zabezpečiť ich bezpečnosť. V posledných rokoch v tejto oblasti úzko spolupracujeme so spoločnosťami v rámci akcionárskej skupiny Penta, pričom máme za sebou celý rad aktivít. Okrem iných sme v druhej polovici minulého roka podstúpili bezpečnostný test elektronického bankovníctva. Ten bol vykonaný renomovanou spoločnosťou s využitím celosvetovo uznávanej metodológie zameranej na bezpečnosť a zraniteľnosť internetových aplikácií. Na základe výsledkov testu môžeme seba i našich klientov uistiť, že súčasne ponúkané služby

Ing. Ferdinand Funta

Dátum a miesto narodenia:

12. 5. 1971, Bojnice

Vzdelanie:

Technická univerzita Ostrava, odbor automatizované systémy riadenia

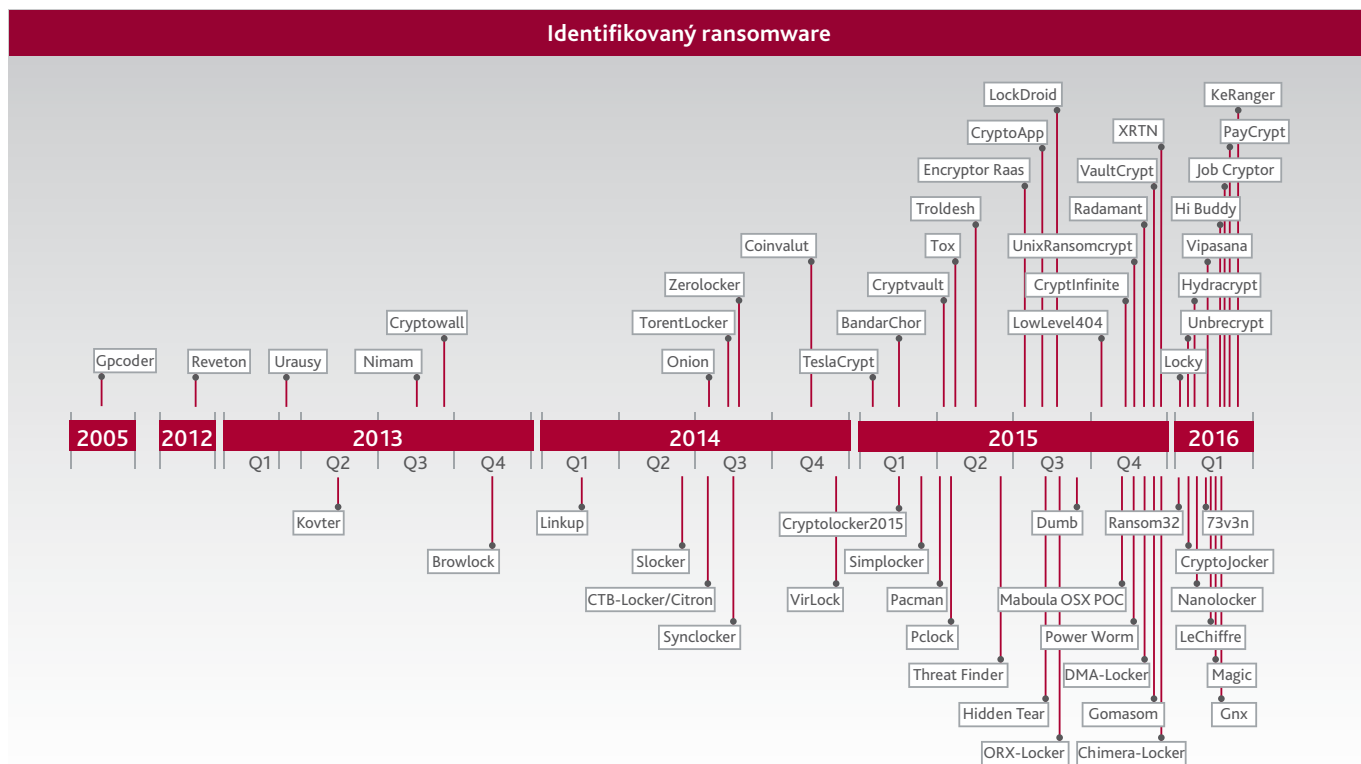
Práca:

V Privatbanke, a. s., pracuje na pozícii riaditeľa Odboru informačných technológií od roku 2005. V oblasti informačných technológií zameraných na finančnictvo pracuje už 21 rokov. Pred nástupom do banky pracoval v poisťovni Allianz, v ktorej bol zodpovedný za zavedenie koncernového poistno-technického systému, posledných 5 rokov pôsobil v tejto spoločnosti na pozícii riaditeľa odboru informatiky.

Záujmy:

Vo svojom voľnom čase sa venuje športovým aktivitám, najmä tenisu, plávaniu a lyžovaniu. Rád cestuje a objavuje nové miesta.

elektronického bankovníctva sú bezpečné, dôveryhodné a nezneužiteľné v akomkoľvek smere. Prezradím Vám, že už v súčasnosti pripravujeme novinku v podobe nového autentizačného a autorizačného zariadenia – elektronického digipassu vo forme aplikácie vo Vašom mobilnom telefóne. Naše elektronické bankovníctvo tak bude ešte bezpečnejšie.



To však nie je všetko. Vďaka spolupráci v rámci akcionárskej skupiny sme v priebehu minulého roka do našich systémov uviedli jednu z celosvetovo uznávaných bezpečnostných technológií SIEM (Security Information and Event Management alebo Monitoring bezpečnostných informácií a udalostí), ktorá je v banke zastúpená produktom s názvom IBM QRadar. Pre tých, ktorí sa s týmto pojmom ešte nestretli, len vysvetlím, že tieto pokročilé technológie na ochranu informačných systémov umožňujú v reálnom čase analýzu bezpečnostných hlásení, nachádzajú vzájomné vzťahy medzi udalosťami, čoho výsledkom je rýchlejšia detekcia a úspešnejšia reakcia na neštandardné systémové stavy.

Hlavným cieľom dnešných kybernetických útočníkov je infiltrovať do systému škodlivý kód, ktorý následne vykonáva deštrukčné alebo iné neželané aktivity. Keďže zabezpečenie systémov voči externému prostrediu je už pomerne na vysokej úrovni, útočníci sa zamerali na slabší článok, ktorým sú interní zamestnanci jednotlivých spoločností. Tí môžu prostredníctvom elektronickej pošty dostať infikovanú mailovú prílohu alebo odkaz na infikovanú stránku útočníka, čím sa môžu stať nevedomými šíriteľmi škodlivého kódu. Aby sme dokázali takéto hrozby včas rozpoznať, zabudovali sme do našich

systémov akési „kontrolné body“ – interné firewally –, ktoré sledujú komunikáciu vo vnútornej sieti a včas zamedzia šíreniu potenciálne nebezpečného kódu ďalej.

Na odbore informačných technológií si uvedomujeme, že elektronické služby sú podstatnou časťou služieb banky. Ak ich dokážeme správne riadiť a zlepšovať, znamená to napĺňanie očakávaní klientov. Zabezpečíť sa nám

to darí aj vďaka nášmu internému vývojovému tímu, ktorý dokáže promptne reagovať na konkrétne požiadavky a vytvárať tak na mieru šitý systém. Bezpečnosť týchto služieb je výsledkom snahy celého tímu, ktorému by som sa chcel poďakovať za jeho prácu a flexibilný prístup, a Vás ostatných by som rád uistil, že Vaše osobné údaje a zverené hodnoty sú u nás v maximálnom bezpečí.

Bezpečnosť je našou prioritou



Investícia do nehnuteľností verzus investícia do akcií

Netvrdíme, že investícia do nehnuteľností na bývanie je nezmysel. Nezabúdajme však na diverzifikáciu majetku, a to z hľadiska typu investície, rizika aj likvidity.



RNDr. Miron Zelina, CSc.
člen predstavenstva Privatbanky, a. s.

dividendy, v prípade dlhopisov vyplácané kupóny, v prípade nehnuteľností príjem z ich prenájmu. Celkový výnos by mal byť vyšší ako inflácia, ak máme hovoriť o reálnom zhodnotení peňažných prostriedkov.

Myslím si, že vysoká obľuba nehnuteľností aj ako „investičného nástroja“ je spôsobená historickými príčinami. Kapitálový trh na Slovensku prakticky neexistuje a ľudia investujú do zahraničných akcií len v obmedzenej miere. Boja sa volatility, majú zlé skúsenosti z minulosti. Niektorí z obdobia po kupónovej privatizácii, keď mnohé fir-

my skončili v konkurze a ich akcie sa stali bezcennými, alebo z nedávnej finančnej krízy, keď v roku 2009 strácali akcie viac ako 50 percent oproti predchádzajúcim maximám... Úrokové sadzby v bankách, kde majú Slováci uloženú drvivú väčšinu peňažných prostriedkov, sú extrémne nízke, blízke nule. Viacerí z nás teda hľadajú alternatívy zhodnotenia svojich financií, a ak vylúčia akcie alebo iné trhové nástroje, ich investičný vesmír sa znižuje. Naopak, úvery na bývanie sú historicky najlacnejšie. To všetko nahráva investíciám do nehnuteľností.

Na Slovensku viac ako 91 % domácností vlastní nehnuteľnosť určenú na bývanie

Dovolím si odhadnúť, že čitateľ týchto riadkov vlastní byt alebo dom. Na Slovensku totiž viac ako 91 % domácností vlastní nehnuteľnosť určenú na bývanie. Ide o jedno z najvyšších čísel v Európe, napríklad v Nemecku je toto číslo len mierne nad 50 percentami. Sú však ľudia – a medzi klientmi privátneho bankovníctva ich nie je málo –, ktorí vlastnia niekoľko bytov či domov. Nie vo všetkých však bývajú... Tušíte správne – na Slovensku (aj v Česku) je veľmi populárne investovanie do nehnuteľností. Podrobnejšie sa na to pozrieme v tomto článku.

Nemusíme poznať presnú definíciu investície, ale zrejme od každej očakávame zhodnotenie investovaného kapitálu (hoci nie vždy to vyjde). Celkový výnos je tvorený zmenou ceny daného aktíva a výnosmi, ktoré poskytuje počas držby. V prípade akcií sú takýmto výnosmi





V prvom štvrtroku 2017 vzrástli ceny bytov v Bratislave oproti rovnakému obdobiu minulého roka o 8,9 %

Pozrime sa, ako sa vyvíjajú ceny bytov a domov na Slovensku, špeciálne v Bratislave. Tu sa totiž koncentrujú byty, ktoré ľudia kupujú nie na bývanie, ale ako investíciu. Už minimálne dva roky rastú ceny bytov v hlavnom meste rýchlejšie ako nominálne mzdy. V prvom štvrtroku 2017 vzrástli ceny bytov v Bratislave oproti rovnakému obdobiu minulého roka o 8,9 %. Rastie nielen ich cena, ale aj počet predaných bytov. V prvom štvrtroku 2017 bolo v hlavnom meste pre-

daných rekordných 1 543 novopostavených bytov. Na porovnanie: v rokoch 2012 a 2013 sa za jeden štvrtrok predávalo priemerne len niečo okolo 500 novostavieb! To všetko ukazuje na silný dopyt.

A aké byty a kde sú v Bratislave najlikvidnejšie?

Z uvedených tabuliek je zrejmé, že v rámci Bratislavy sa najviac predalo 2-izbových bytov (769 z 1 543) a najpopulárnejšie sú pre-

daje v rámci okresu Bratislava III, v ktorom sa predalo 421 bytov (z 1 543).

Podme si zosumarizovať príčiny rastu cien bytov v Bratislave v posledných dvoch rokoch:

- > extrémne nízke (historicky najnižšie) úrokové sadzby hypoték
- > dobrá ekonomická situácia, nízka nezamestnanosť, rast nominálnych miezd
- > ponuka bytov reaguje na dopyt s oneskorením: stavebné povolenia a samotná výstavba trvajú niekoľko rokov, preto sa ponuka nedokáže okamžite prispôsobiť dopytu
- > psychologické efekty: ľudia sú svedkami rýchleho rastu cien, tak hovoria: „kúpme, lebo ak budeme čakať 6 mesiacov, zase budú byty drahšie“; podobne, ak sa ľudia dočítajú, že NBS bude prísnejšie regulovať hypotéky, s kúpou bytu sa poponáhľajú, aby mali hypotéku za „starých“ podmienok (napríklad hypotéku vo výške 90 – 100 percent kúpnej ceny nehnuteľnosti)

> vysoký dopyt po investičných bytoch: opäť pôsobia nízke úrokové sadzby – peniaze v bankách ani štátne dlhopisy nezarábajú takmer nič, akcii sa mnohí Slováci boja, preto kupujú byty ako investíciu; odhaduje sa, že v atraktívnych projektoch v centre Bratislavy tvorí podiel investičných bytov 30 – 50 percent!

> stádovitý efekt (platí pre investičné aj neinvestičné byty): všetci teraz nakupujú byty

Tempo rastu cien bytov sa zvyšuje

Aký bude ďalší vývoj cien bytov a domov? Neترّفame si to odhadnúť, ale poukážeme na zopár varovných signálov.

Koncom mája člen bankovej rady ČNB Vojtěch Benda vyhlásil, že „... tuzemský trh s bývaním je nadhodnotený a Česká národná banka musí konať, aby sa špirála cien bytov a záujemcov o hypotéky začala spomaľovať“. Pritom situácia v Česku (v Prahe) je veľmi podobná situácii na Slovensku (v Bratislave).

Prieskum Europe Housing Report 2017 realitnej spoločnosti RE/MAX porovnával priemerný príjem miestnych obyvateľov podľa údajov Eurostatu a cenu za štvorcový meter bytu v hlavnom meste podľa údajov realitnej firmy RE/MAX. Prekvapujúco najdrahšie bývanie je v Bratislave a Prahe, kde obyvatelia získajú za priemerný príjem 0,36, respektíve 0,37 štvorcového metra obytnej plochy. Celkovo bolo do

Špecifiká voľných bytov na trhu s novostavbami v Bratislave rozdelené podľa izbovosti

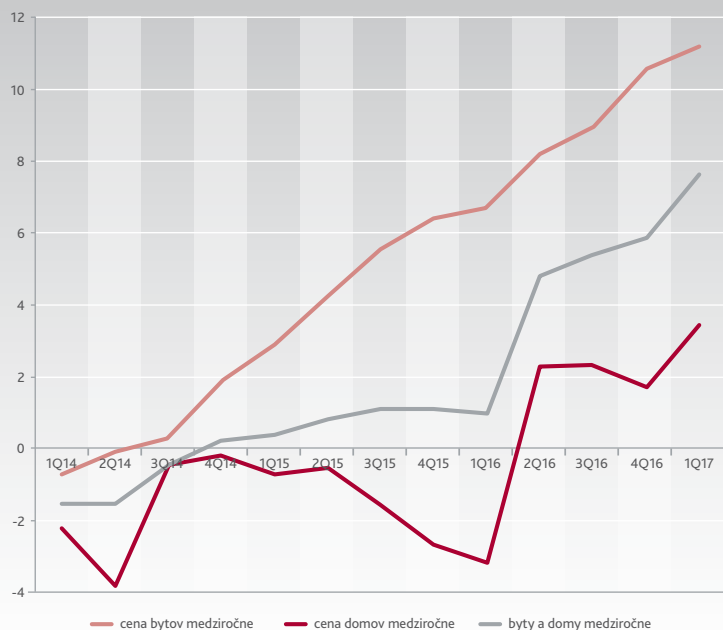
Počet izieb	počet	priemerná výmera	priemerná cena na m ² s DPH	priemerná absolútna cena s DPH
1	272	34,96	2 393,91 €	84 906,50 €
2	769	49,99	2 423,29 €	121 247,10 €
3	364	75,12	2 419,99 €	186 300,90 €
4	124	101,34	2 625,07 €	278 928,77 €
5	11	167,7	2 947,38 €	510 084,27 €
Celkový súčet	1543	58,15	2 439,77 €	148 122,10 €

Špecifiká voľných bytov na trhu s novostavbami v Bratislave rozdelené podľa okresov

Obvod	počet	priemerná výmera	priemerná cena na m ² s DPH	priemerná absolútna cena s DPH
BA I	233	65,93	2 966,45 €	196 726,42 €
BA II	256	58,4	2 280,29 €	128 729,38 €
BA III	421	61,2	2 558,24 €	169 442,40 €
BA IV	317	54,83	2 122,04 €	126 002,18 €
BA V	316	51,49	2 202,02 €	114 619,58 €
Celkový súčet	1543	58,15	2 439,77 €	148 122,10 €

Zdroj: www.bencont.sk

Medziročný vývoj priemernej ceny bývania (v %)



Zdroj: NARKS, NBS

prieskumu zaradených 18 európskych miest. Hoci v diskusii k tomuto článku sa objavili námietky k použitej metodike, niet pochýb, že pomer ceny štvorcového metra obytnej plochy a mesačného príjmu rastie a v Bratislave je

vyšší ako v mnohých európskych metropolách. A je tiež zrejme, že tento pomer nemôže rásť donekonečna. Podobne pri akciách – to, či sú akcie drahé, sa zvyčajne posudzuje podľa ukazovateľa P/E, teda pomeru ceny akcie a zisku

na jednu akciu. Ak tento pomer rastie na vysoké hodnoty, môže to signalizovať bublinu.

Národná banka Slovenska vo svojom komentári z 3. mája 2017 konštatovala, že ceny bytov sa dostali do rizikového pásma (v škále Prepad – Rovnováha – Vzostup – Riziko – Bublina). Odhaduje, že tempo rastu cien sa bude znižovať.

Keď sa pozrieme na ceny bytov (novostavieb) z dlhodobejšej perspektívy, javí sa ako pravdepodobné, že s rôznymi výkyvmi okolo priemeru by mal nárast ceny bytov zodpovedať nárastu nominálnych príjmov v danom regióne (meste). Ale ak sa pozrieme na konkrétny byt bez dodatočných investícií, jeho cenový nárast bude pravdepodobne nižší, lebo staršie byty sa obchodujú za nižšie ceny ako novostavby. Ak investujeme do rekonštrukcie, môže sa predajná cena zvýšiť, ale opäť dôjde k zníženiu celkového výnosu, keďže musíme prirátavať náklady na rekonštrukciu.

Nezabúdajme ani na to, že Slovensko patrí ku krajinám, ktoré majú jednu z piatich najhorších demografických prognóz v Európe. Takže nemožno dlhodobo rátať so zvyšujúcim sa dopytom na základe nárastu počtu obyvateľov. Iste, budú lokality, kde bude rásť počet obyvateľov z dôvodu migrácie, ale ani to nebude trvať naveky – v mnohých európskych metropolách už došlo k stabilizácii počtu obyvateľov. Ak to spojíme so spomínaným vysokým podielom investičných bytov, nemusí byť ľahké predávať ich v situácii, keď koncový dopyt (teda tých, čo chcú reálne bývať) bude slabnúť a v ponuke bude dostatok novostavieb.

Záver

Vieme, že všeobecné povedomie je také, že ceny nehnuteľností kolíšu len málo a chyba nám historická skúsenosť s razantným prepadom cien bytov a domov. Ale vo vyspelých krajinách, ako sú USA a Španielsko, sme relatívne nedávno boli svedkami prepadu cien o viac ako 50 percent.

Takže nabádame hlavne na zamyslenie, aby sme si určili primeraný podiel nehnuteľností na celkovom majetku, pri akej cene ešte dáva zmysel ich kupovať a ktoré finančné nástroje predstavujú rozumnú alternatívu na zhodnotenie peňazí.

Majetok je najlepšie diverzifikovať, a to z hľadiska typu investície, rizika aj likvidity. V prípade Vášho záujmu Vám s tým radi pomôžeme.

Sumarizácia niektorých parametrov investícií do akcií a nehnuteľností na bývanie

	Akcie	Byty, Domy
Volatilita ceny	Relatívne vysoká, cena sa mení každý deň	Opticky nižšia, lebo cena na burze neexistuje
Prepad cien	Bežná korekcia o 10 aj viac percent, v najväčších krízach pokles aj o 50 % (za posledných 100 rokov dva také prípady)	Na Slovensku cca 20 %, ale pozor: USA, Španielsko vyše 50 % (2008 – 2009)
Priebežný príjem	Áno, v podobe dividend, dividendové akcie vyplácajú aj viac ako 4 % p. a.	Áno, v podobe nájmu, v Bratislave cca 3 – 5 % p. a.
Likvidita	Pri kvalitných akciách veľmi vysoká, prakticky okamžitá	Nižšia, čím drahšia nehnuteľnosť, tým problematickejšia, predaj za férovú cenu môže trvať aj mesiace
Objektivita ceny	Absolútna, takmer nulové spready pri kvalitných akciách	Cena nie je transparentná, veľké spready pri drahých nehnuteľnostiach
Strata hodnoty v čase	Akcia nestráca v čase hodnotu, lebo časť voľného cash flow sa používa na obnovu výrobných statkov, investície do technológií, akvizícií, ľudí a pod.	Byt (dom) starne – je nutné vynaložiť značné prostriedky na rekonštrukciu alebo rátať s tým, že cena v porovnaní s novostavbami bude stále nižšia
Vývoj cien/zhodnotenie	V minulosti diverzifikované portfólio akcií prinieslo výrazne vyššie zhodnotenie ako inflácia, samozrejme, nie je záruka, že to tak bude v budúcnosti, ale do cien akcií sa prirodzene premieta inflácia, technologický pokrok, zvyšovanie produktivity práce	Ťažko nájdeme silné argumenty pre (dlhodobu) rýchlejší rast cien novostavieb, ako je vývoj priemerného čistého príjmu v danom regióne; keďže však konkrétna nehnuteľnosť „starne“, celkové dlhodobé zhodnotenie bude pravdepodobne ešte o niečo nižšie

Výnimočnosť máme v génoch

Privátne bankovníctvo. Pojem, s ktorým sa stretol snáď už každý Slovák. U väčšiny evokuje predstavu istej exkluzivity a bohatstva, na otázku, čo presne sa pod týmto termínom skrýva, však nevie správne odpovedať každý.



Ing. Marek Benčat
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

Privatbanka Wealth Management. V prípade, že by ste sa ju rozhodli využiť, by Vám náš privátny bankár vytvoril dlhodobú investičnú stratégiu „ušitú“ takpovediac na mieru. Zohľadnil by pritom Váš vzťah k riziku, očakávaný výnos a preferovaný investičný horizont. V prípade záujmu by ste dokonca mohli užšie definovať finančné nástroje, ktoré pri správe Vášho majetku budeme používať alebo, naopak, ktoré máme vynechať. Tam sa už Vaše starosti končia a na rade sú naši špecialisti, ktorí budú Váš majetok spravovať podľa dohodnutých pravidiel.

Tento prístup je v ostrom kontraste s tým, čo nájdete v iných bankách. Tie prostred-

níctvom svojich správcovských spoločností vytvárajú „univerzálne“ podielové fondy, pre ktoré následne hľadajú vhodných investorov. My v Privatbanke sme na to išli opačne – najskôr zistíme, aké sú Vaše potreby, ciele a očakávania, a až potom tomu prispôbime správu Vášho majetku.

Službu, akou je Privatbanka Wealth Management, by ste v iných bankách hľadali márne. Portfóliá našich klientov v nej totiž riadime aktívne. To znamená, že pri správe majetku sa flexibilne prispôbujeme aktuálnej situácii na domácich i svetových trhoch a neustále hľadáme zaujímavé investičné príležitosti.

Portfóliá našich klientov v Privatbanka Wealth Management riadime aktívne

Definícia privátneho bankovníctva je pritom jednoduchá – je to balík špeciálnych bankových služieb, ktorý je dostupný len pre vybraných klientov. Základné kamene privátneho bankovníctva sú vo všetkých bankách rovnaké – diskretnosť, nadštandardné produkty a služby, komfort, rýchly a profesionálny servis a v neposlednom rade dlhodoobo budovaný vzťah s privátnym bankárom založený na dôvere. To však neznamená, že privátne bankovníctvo je všade rovnaké. Práve naopak – v snahe odlíšiť sa od konkurencie banky vyvíjajú pre svojich privátnych klientov také produkty a služby, ktoré inde nenájdú. A práve to je špecifikum Privatbanky, ktorá má výnimočné produkty a individuálny prístup ku klientom v „génoch“ už od svojho vzniku.

O tom, že ku každému klientovi pristupujeme naozaj jedinečne, sa najlepšie môžete presvedčiť pri službe komplexnej správy majetku



Tam sa však naša výnimočnosť nekončí. Všetky banky – nás nevynímajúc – už dlhší čas zápasia s nízkymi, v niektorých prípadoch dokonca negatívnymi úrokovými mierami. O to ťažšie sa bankárom na trhoch hľadajú naozaj atraktívne investičné nástroje, ktoré by predstavovali vhodnú alternatívu pre konzervatívnych klientov. Niektoré banky dokonca nemajú takúto alternatívu v ponuke vôbec a ich klienti sú v podstate nútení opustiť relatívne bezpečný prístav konzervatívnych investícií a vstúpiť do búrlivých vôd volatility, ktoré im síce môžu priniesť vysoké výnosy, ale za cenu vysokého rizika.

To však nie je náš prípad. V Privatbanke konzervatívnym klientom ponúkame širokú paletu nástrojov, ktoré nenájdu v ponuke žiadneho iného privátneho bankovníctva. Presnejšie povedané, nájdú, ale s nulovým alebo veľmi nízkym výnosom. Za všetky spomeňme naše obľúbené korporátne a bankové dlhopisy alebo oceňované termínované vklady s jednými z najvyšších úrokových sadzieb na trhu. A toto už nie je klišé, toto je realita, o ktorej sme už presvedčili tisíce klientov ako tretie najväčšie privátne bankovníctvo na Slovensku.

A ak by Vám to predsa len nestačilo a v investovaní hľadáte niečo naozaj raritné, budete si istí, že aj s tým Vám v Privatbanke ako jedni z mála vieme pomôcť. Reč je o takzvaných alternatívnych investíciách, ktoré tvoria akýsi doplnok k štandardným akciovým, dlhopisovým a komoditným nástrojom. Hoci sa v súčasnosti pokladajú za módný trend v investovaní, zakladajú sa na racionálnom argumente – či už hovoríme o investícii do historických mincí, archívnych vín, pôdy, alebo veteránov, všetky tieto investície majú jeden spoločný znak, a to je ich limitovaná ponuka. Tá vytvára predpoklad cenovej nezávislosti od vývoja na finančných trhoch. Zjednodušene povedané, alternatívne investície si žijú „vlastným životom“ a predstavujú tak dôležitý nástroj rozloženia celkového rizika pri správe majetku. V Privatbanke to dobre vieme, klientom aj v tomto smere vychádzame v ústrety a ako jediná banka na Slovensku im ponúkame možnosť investovať do fondu historických vozidiel.

O tom, že u nás nájdete naozaj výnimočné produkty a služby, sme Vás – aspoň dúfame – už presvedčili. Naše finančné riešenia však nie sú len výnimočné, ale aj efektívne. Príkladom sú nami ponúkané podielové fondy, pri ktorých sa snažíme ponúknuť klientom lacnejšiu, efektívnejšiu a výnosnejšiu alternatívu, ako



má konkurencia, aj napriek tomu, že nemáme vlastný asset management. Ako je to možné?

Na rozdiel od bežných správcovských spoločností, ktoré fondy riadia aktívne – inými slovami, snažia sa zostaviť také portfólio, ktoré by svojou výkonnosťou a dosiahnutým výnosom prekonalo trhové benchmarky, my sme zvolili iný prístup. Nesnažíme sa totiž vymyslieť už vymyslené, keďže vieme, že z dlhodobého hľadiska bol, je a vždy bude najefektívnejší pri dosahovaní výnosov a zhodnotenia trh.

A teraz príde možno tá najlepšia správa. Aby ste sa sami presvedčili o výhodách našich produktov, nemusíte byť hneď milionárom, tých z Vás spravíme my. Na to, aby ste mohli začať využívať služby nášho privátneho bankovníctva, Vám bude na začiatok stačiť 50-tisíc eur. Drvivá väčšina klientov sa však po úvodnej skúške rozhodne objem majetku pod našou správou postupne navyšovať. Na jednej strane to svedčí o kvalite nami poskytovaných služieb, na druhej strane treba priznať, že aby sme dokázali efektívne spravo-

Exchange Traded Funds z dlhodobého hľadiska vykazujú vyššiu výkonnosť za nižšie poplatky

Klientom preto ponúkame pasívne riadené fondy, ktoré kopírujú trhové benchmarky a indexy, tzv. Exchange Traded Funds (ETFs). Tie z dlhodobého hľadiska vykazujú vyššiu výkonnosť a porážajú zhodnotenie aktívne riadených fondov, a to dokonca za niekoľkonásobne nižšie poplatky. Vedeli ste, že pri aktívne riadených fondoch okrem vstupných poplatkov platíte aj poplatok za správu fondu a v niektorých prípadoch aj za výkonnosť fondu, ktoré nevidíte, pretože výkonnosť fondov je už o tieto poplatky znížená? U nás žiadne takéto prekvapenie na Vás nečaká.

V Privatbanke totiž už vopred viete, koľko za investovanie do fondu celkovo zaplatíte, nehovoriac o vyššej likvidite a transparentnosti nami ponúkaných fondov v porovnaní s aktívne riadenými. Efektívnejšie riešenie investovania do podielových fondov na trhu nenájdete.

vať Váš majetok, výška investície by sa mala pohybovať minimálne na úrovni stotisíc eur. To nám potom umožní v plnom rozsahu využiť paletu nástrojov z nášho produktového portfólia a splniť tým Vaše očakávania. Tak ako väčšina Slovákov, aj naše produktové portfólio je orientované konzervatívne. To však neznamená, že nemáme niečo i pre tých, ktorí v správe svojho majetku vyžadujú väčšiu „dynamiku“. Pre nich po dohode zabezpečíme individuálne konzultácie, kde im náš privátny bankár predstaví ponuku riešení s vyšším potenciálnym výnosom a rizikom.

Nebojíme sa povedať, že naše privátne bankovníctvo je v špičke na slovenskom trhu. Preto sme úspešní a preto každý rok rastie počet našich spokojných klientov. Pridajte sa k nám.

Kopírovať stratégie úspešných obchodníkov?



Ing. Dušan Šedík
Portfólio manažér junior

Tak ako všetko, aj finančný trh prechádza svojim vývojom. Objavujú sa nové finančné nástroje a investori vyhľadávajú neobvyklé spôsoby a príležitosti, ako zhodnotiť svoj kapitál.

Takéto nástroje nazývame alternatívne investície. Popri pomerne známych investíciách napríklad do diamantov, zberateľských predmetov, nehnuteľností alebo kryptomien (ako napríklad Bitcoin) sa spolu s rozvojom sociálnych sietí vyvinula aj sieť medzi obchodníkmi a nový spôsob investovania prostredníctvom tzv. Social Tradingu.

Social Trading možno charakterizovať ako kopírovanie skutočných obchodov iných obchodníkov v rovnakom čase. Tento spôsob obchodovania spája ľudí, ktorí chcú ponúknuť svoje služby v oblasti investovania a obchodovania, t. j. zverejňujú svoje obchody, ktoré možno kopírovať (poskytovatelia),

Produktové centrum

Produktové centrum vzniklo začiatkom roka 2015. Veríme, že ste sa s ním už v praxi stretli a aj využili jeho služby. Tvoria ho najmä zamestnanci odborov Treasury a Asset Managementu. Všetko sú to profesionáli, ktorí disponujú potrebným know-how v oblasti obchodovania na finančných trhoch. Ich prácu môžete nájsť za všetkými zasielanými dokumentmi z dielne Privatbanky, za každou odpoveďou na Vašu otázku ohľadom finančných produktov. Dnes by sme Vám radi predstavili Ing. Dušana Šedíka, našu najmladšiu posilu tímu Asset Managementu, prostredníctvom jeho článku venovanému jednému druhu alternatívnych investícií – Social Tradingu.

a ľudí, ktorí tieto služby vyhľadávajú s cieľom investovania svojich voľných peňažných prostriedkov (nasledovatelia). Nasledovateľ si najskôr vyberie obchodníka zo skupiny poskytovateľov obchodných pokynov. Následne môže jeho obchody podrobne analyzovať alebo ich aj skutočne kopíruje

a otvára na svojom obchodnom účte podľa vopred navolených parametrov.

Primárnym a kľúčovým faktorom pri takomto spôsobe investovania je vybrať si vhodného obchodníka. Tu ani zďaleka nestačí vybrať si toho najziskovejšieho, ale treba venovať



čas dôkladnej analýze jeho štatistík. Medzi najdôležitejšie parametre pri hodnotení obchodnej stratégie patria:

- > zhodnotenie kapitálu,
- > pomer ziskových a stratových obchodov,
- > očakávaný zisk na obchod,
- > vývoj majetku obchodníka,
- > maximálny drawdown,
- > money management,
- > aktivita obchodníka,
- > obchodované nástroje.

Prednostne je táto služba určená investo-rom, ktorí nemajú čas alebo dostatok skúse-nosti. Rovnako ju môžu využívať aj investori, ktorí neboli vo svojej predchádzajúcej inves-tičnej stratégii úspešní.

Najväčšia výhoda Social Tradingu spočíva v samotnej myšlienke tohto investičného trendu, a to je spojenie obchodníkov. Jednak tých, ktorí sa delia o svoje stratégie prostredníctvom zverejnených obchodov, a takých, ktorí chcú nasledovať tých najúspešnejších.

Toto je garancia, že kopírovaný obchod je ria-dený v záujme dosahovania zisku. V súčasnos-ti túto službu poskytuje viacero sprostredko-vateľov, ktorí neúčtujú nasledovateľovi žiadne dodatočné poplatky v súvislosti s využívaním Social Tradingu, a tak nie je nasledovateľ zaťa-žený žiadnymi ďalšími poplatkami.

Ak však hovoríme o výhodách, kvôli objektívnosti je namieste spomenúť aj nevýhody Social Tradingu.

Tá prvá spočíva v slepom kopírovaní obcho-dov, kde nasledovateľ stráca určitý stupeň au-tonómie nad svojim obchodným majetkom. Riešením môže byť diverzifikácia na viacerých úspešných obchodníkov.

Aj tu však narážame na ďalšiu nevýhodu. Prí-lišná diverzifikácia môže v konečnom dôsled-ku narobiť viac škody ako osohu. Hlavne ak nasledovateľ skombinuje obchodníkov s rôz-nymi investičnými stratégiami, a to aj proti-chodnými. V extrémnych prípadoch sa mô-že stať, že obchodník u jedného niečo predá a u druhého to kúpi. Ak abstrahujeme od vý-sledku takýchto pozícií, obchodník minimálne zbytočne zaplatil dvojnásobný spread (rozdiel medzi kúpnu a predajnou cenou pri otvaraní pozície, ktorý si účtuje broker).

Social Trading poskytuje ešte jeden bláznivý spôsob obchodovania. Pre neveriacich Tomášov, ktorí sú presvedčení, že na trhu väčšina účastníkov prerába, je možnosť nastaviť si tzv. Contra Copy. Pri tomto spôsobe kopírovania pokynov otvára obchodník pozície do presne opačnej strany.

Social Trading je určite vítanou inováciou spôsobu obchodovania. Neodporúčam ju však obchodníkom, ktorí majú s obchodovaním minimálne skúsenosti. Okrem toho, že obchodník stráca kontrolu nad svojim majetkom, ziskové historické štatistiky úspešných obchodníkov nie sú zárukou budúceho zhodnotenia. Ďalším faktom je, že Social Trading sa realizuje prostredníctvom nástrojov, ktoré sú samy osebe rizikové. Niektoré z nich v dôsledku pákového efektu vystavujú obchodníka dokonca riziku, že strata môže presiahnuť hodnotu obchodného účtu.

My v banke budeme tento nový trend obchodovania určite sledovať a vyhodnocovať a možno sa k tejto téme opätovne vrátíme v niektorom z ďalších čísel Privatbanka magazínu.

Social Trading neodporúčame tým, ktorí majú s obchodovaním minimálne skúsenosti

Nasledovateľ pritom môže kopírovať viacero poskytovateľov. Dokonca aj obchody len s určitými nástrojmi alebo definovať objemy, v akom sa budú tieto obchody automaticky otvárať. Poskytovatelia tieto svoje služby

Samotné obchodovanie je minimálne časovo náročné. Najviac času však zaberie výber obchodníka s najvhodnejším obchodným štýlom zo širokého spektra. Veľký výber poskytovateľov pokynov je nepochybne veľkou výhodou. Okrem toho, že poskytovateľ dosahuje príjem aj

Niektoré nástroje v dôsledku pákového efektu vystavujú obchodníka riziku, že strata môže presiahnuť hodnotu obchodného účtu

neposkytujú zadarmo, ale zarábajú na províziách z obratu nasledovateľov, t. j. čím viac ľudí kopíruje ich stratégie, tým viac si môžu zarobiť.

za to, že ľudia kopírujú jeho stratégie, je rovnako ako nasledovateľ motivovaný dosahovať zisk, pretože ak by ho nemal, určite by si ho nikto na kopírovanie nevybral.



Ako zareagujete na nerealizovanú stratu 10 percent?

Určite sa mnohí z Vás stretli s vyplňaním tzv. klientskych dotazníkov kvôli potrebe zistenia investičného profilu klienta pred prípadným investovaním. Otázka z nadpisu patrí k tým najdôležitejším, na základe ktorej určíme Váš postoj k riziku. Ako odpovede ovplyvnia Váš „investičný apetít“, Vám vysvetlí ďalší člen nášho produktového centra Ing. Martin Pivarčí.



Ing. Martin Pivarčí
Senior portfólio manažér

lizovanú stratu 10 % z celkovej hodnoty portfólia? Táto otázka a najmä odpoveď na ňu je jednou z kľúčových informácií, ktorú nám klient poskytne pred začiatkom tvorby návrhu portfólia.

Možné odpovede sú:

- a.) Ohrozí ma
- b.) Čiastočne mi spôsobí problémy
- c.) Neohrozí ma, ale budem z nej nervózny
- d.) Počítam aj s touto alternatívou

Ak klient vyberie odpoveď písmeno a.), mal by sa zamyslieť a spýtať sám seba, či má na-

ozaj záujem o investovanie, pri ktorom je hodnota portfólia významným spôsobom určená trhovými finančnými nástrojmi. Odbor asset management ponúka klientom štandardne 3 typy portfólií: konzervatívne, vyvážené a dynamické. Líšia sa mierou podstupovaného rizika a očakávanou výnosovosťou a volatilitou. Už pri konzervatívnom portfóliu dávame do investičnej triedy F (dlhové nástroje) iba 85 % investovaných prostriedkov. 15 % ide teda do akciových titulov, do realit a rôznych investičných príležitostí, ktoré majú mnohokrát volatilitu aj na úrovni 15 % – 30 % oboma smermi – aj do

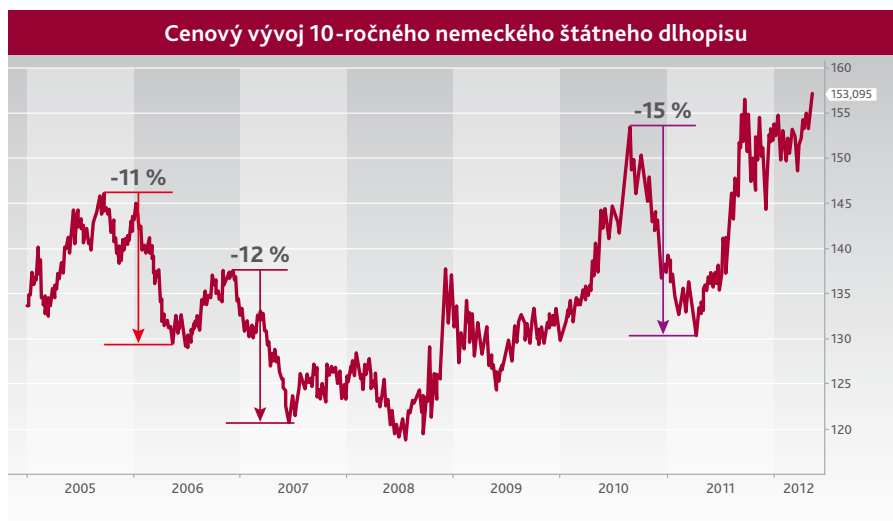
Čím rizikovejšie portfólio si klient vyberie, tým väčší môže rásť jeho volatilita oboma smermi

Prečo sa klientov vôbec pýtame nejaké otázky pred tým, ako im poskytneme investičnú službu? Prítom na niektoré z nich nie je jednoduché odpovedať.

Buď sú chúlостivé, citlivé, alebo ťažké na zodpovedanie. Hlavným dôvodom týchto otázok je, aby portfólio manažér čo najlepšie pochopil klienta a jeho vnímanie finančného sveta. Vyplnený klientsky dotazník je spolu so spätnou väzbou od privátneho bankára totižto veľakrát jediný, čo sa na stretnutí o klientovi portfólio manažér na začiatku dozvie.

Jedna z tých chúlостivejších otázok v skrátenej forme znie: **Ako zareagujete na nerea-**





plusu, aj do mínusu. Nehovoriac o tom, že aj v triede F, v ktorej sú momentálne najviac zastúpené ETF typu high-yield (dlhopisy so špekulatívnym ratingom), je pokles investície o 10 % pri strese na trhoch reálny. Zo-

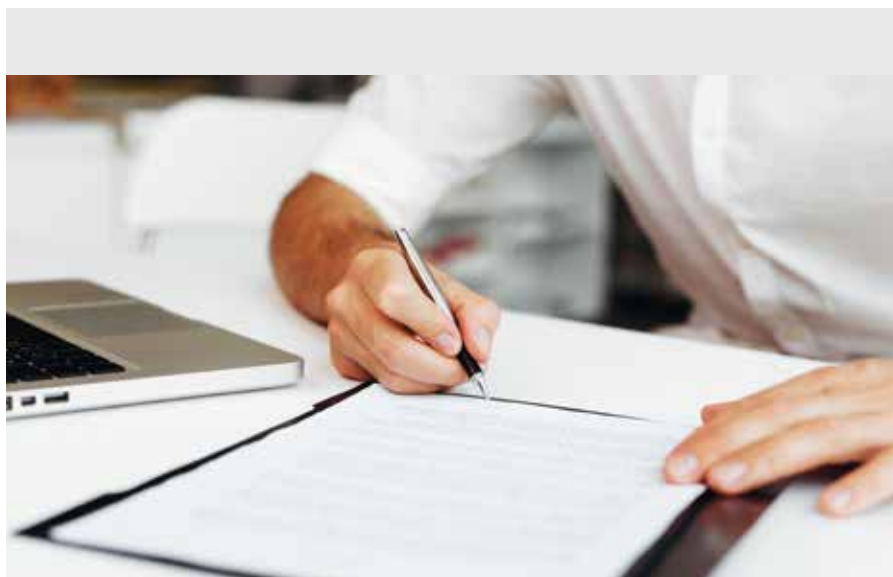
ti na úrovni $-0,7\%$ p. a. Desaťročný dlhopis nesie momentálne síce kladný výnos $+0,4\%$ p. a. do splatnosti, čo je však horšie, aj táto investícia v minulosti poklesla v cene o viac ako 10 % (viď priložený graf).

Pri dlhopisoch so špekulatívnym ratingom je pokles investície o 10 % pri strese na trhoch reálny

berme si teda najkonzervatívnejšiu investíciu, ktorú by sme takému klientovi mohli ponúknuť. Budeme predpokladať, že ňou budú nemecké štátne dlhopisy. Klientovi by sme ich však nemohli ponúknuť s krátkou splatnosťou, pretože napríklad 2-ročný takýto dlhopis nesie záporný výnos do splatnos-

Ak zoberieme do úvahy, že nič konzervatívnejšie a bezpečnejšie (okrem kratších splatností rovnakého emitenta) klientovi nevieme ponúknuť a zároveň by mu takáto strata mohla spôsobiť existenčné problémy, mali by sme mu odmietnuť ponúkať službu riadeného portfólia.

Každý by mal odpovedať úprimne, aby sme vedeli určiť jeho investičný profil a apetít k riziku



Odpoveď b.) je len jemnejšie formulovaná odpoveď a.). Klientovi síce ponúkame službu riadeného portfólia, ale mali by sme trvať na veľmi konzervatívnom prístupe, čo znamená, že v rámci zachovania nízkej volatility by malo byť portfólio za súčasných podmienok na finančných trhoch tvorené finančnými nástrojmi s nízkym výnosom (do cca 1% p. a.).

Odpovede c.) a d.) klienti označujú najčastejšie. Pri odpovedi c.) musíme vychádzať aj z komplexného pohľadu vnímania rizika klienta. Veľakrát sa nám totižto stáva, že klient označí túto odpoveď a zároveň v inej otázke odpovie, že po troch rokoch investovania si predstavuje hodnotu svojej investície na 130 % z hodnoty počiatočnej investície. Inými slovami, klient vidí možnú volatilitu vo výške 10 % ročne iba smerom do plusu, stratu 10 % nevníma alebo si ju neprípúšťa.

Tu je dôležitá komunikácia klienta s privátnym bankárom, ktorý mu musí podrobne vysvetliť, že čím rizikovejšie portfólio si klient vyberie (vzhľadom na svoj investičný profil), tým väčšmi môže rásť jeho volatilita, ale oboma smermi. Ak si klient zvolí takýto scenár a napriek tomu mu budú v budúcnosti prekážať časté cenové výkyvy jednotlivých titulov v portfóliu, možno klienta znova pretestovať a zmeniť investičný profil ku konzervatívnejšiemu prístupu, a teda znížiť volatilitu. Bohužiaľ, aj maximálny možný očakávaný výnos.

Poslednú odpoveď vyberajú klienti, ktorí sa už stretli s finančným trhom a poznajú aj dynamickejšie investície v podobe akcií, akciových fondov, realít či investičných certifikátov. Táto odpoveď je, samozrejme, najviac bodovaná a klientovi výraznejšie prispieva do celkového súčtu bodov (čím viac bodov v teste, tým je rizikovejší profil investora), čo môže nakoniec vyústiť do výberu aj čisto akciového portfólia. Tým nechceme povedať, že táto odpoveď je automaticky správna pre všetkých klientov. Každý by mal odpovedať úprimne a ako to cíti, aby sme vedeli čo najpresnejšie určiť jeho investičný profil a celkovo apetít k riziku.

Odmenou pre nás potom bude spokojný klient vyrovnaný s podstupovaným rizikom a jeho reálne výnosy budú v súlade s tými očakávanými, ktoré sme mu prezentovali na začiatku pri tvorbe návrhu portfólia.

Staré, staršie, najstaršie

Aká je najstaršia firma na svete? Aký biznismodel používa?
Má jeden produkt, alebo ho neustále mení?



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

sužovaných recesiou, jej prestala platiť. Niekoľkokrát jej priamo hrozil bankrot. Ale stále žije, sama a bez pomoci. A pravdepodobne krízu prežije, tak ako prežila množstvo iných, o ktorých nevieme.

Najstaršiu banku poznáme. Aká je však najstaršia firma na svete? Aký biznismodel používa? Má jeden produkt, alebo ho neustále mení?

Najdlhšie pôsobiacou firmou v histórii ľudstva bola japonská stavebná firma Kongō Gumi. Vznikla v Osake v roku 578 a zanikla len nedávno v roku 2006, keď podľahla nadmernému zadlženiu. Za svoju dlhovekosť vďačí pre-

Po celý čas patrila jednej rodine a na jej čele sa vystriedalo 40 manažérov, pričom firmu nevedol vždy najstarší syn, tak ako je v Japonsku časté, ale v rámci rodiny sa hľadal najschopnejší kandidát, ženy nevynímajúc. Firme sa celé stáročia darilo prekonávať podnikateľské problémy. Avšak na konci 80. rokov v Japonsku praskla obrovská realitná bublina, firme sa znehodnotili investície v realitnom segmente. A potom prišla druhá rana – spoločenské zmeny v krajine viedli k odklonu od stavby náboženských budov. Spoločnosť sa v roku 2004 dostala do vážnych problémov a v roku 2006 vyhlásila bankrot.

A aj do tretice a štvorice zostávame v Japonsku

Najstaršou bankou sveta je talianska Monte dei Paschi di Siena. Bola založená v roku 1472 pod záštitou vtedajšej Sienskej republiky v dnešnom Toskánsku a volala sa jednoducho Monte (po taliansky hora). V roku 1624 veľkvojvoda z rodu Mediciovcov, vtedajších vládcov Toskánska, vybavil štátnu garanciu pre depozitárov banky krytú príjmami zo štátnych pasienkov v časti zvanej Maremma. Odtiaľ pochádza časť názvu Paschi a banka odvtedy až do 18. storočia významne rástla. V roku 1995 sa zmenila jej právna forma a od roku 1999 sa dostala na taliansku burzu.

Po vstupe do eurozóny bolo celé Taliansko očarené novými nízkymi úrokovými sadzbami, „všetko sa zdalo lacné“ a prostredie stabilné. Od roku 2000 prešla banka významnou expanziou – jednak nakupovala ďalšie menšie banky a jednak rozširovala tradičné bankovníctvo do nových segmentov. Počas krízy však dostala dvojitý zásah – utížila straty z precenenia talianskych dlhopisov smerom nadol a časť úverových klientov,

dovšetkým stabilnému produktu. Stavala totiž predovšetkým náboženské chrámy, a len v 19. storočí sa rozhodla aj pre komerčné stavby.

Druhou najstaršou firmou sveta, a navyše stále fungujúcou, je hotel s názvom Nišijama Onsen Kejunkan. Nachádza sa tiež v Japon-





sku, v strede ostrova Honšú, a bol otvorený v roku 705. Aktuálne má 37 izieb a klientov láka na blízke geotermálne pramene. Za vyše 1 300 rokov jeho existencie ho viedlo 52 generácií jednej rodiny.

Celkovo medzi úplne najstaršími firmami sveta, so vznikom spreď roku 1300, dominujú japonské, nemecké a britské. Japonci kralujú v tomto rebríčku aj pri prepočte na počet dnešných obyvateľov spolu s Ra-

Najstaršie firmy, ktoré dodnes pretrvali, podnikajú najmä s ubytovaním a jedlom

A aj do tretice a štvorice zostávame v Japonsku, a opäť v hotelovom segmente – hotel Sennenjoju Koman neustále fungujúci od roku 717 a hotel Hoši Ryokan od roku 718. V Japonsku sa nachádza aj prvá výrobná fabrika na svete Genda Šigo, ktorá produkuje pergamen na ceremoniálne príležitosti ne-pretržite od roku 771.

kúskom a Belgickom. Najstaršou stále fungujúcou firmou mimo Európy alebo Japonska je výrobná hydínového mäsa a neskôr aj reštaurácia Pien Ji Fang v čínskom Pekingu založená v roku 1416. Najstaršou firmou na Slovensku je mincovňa Kremnica založená v roku 1328, v Českej republike Pivovar Broumov na severe Česka z roku 1348.

Mnohé staré firmy môžete aspoň čiastočne vlastniť aj Vy

Mimo Japonska je najstarším podnikom reštaurácia Stiftskeller St. Peter v rakúskom Salzburgu, ktorá servíruje jedlá a nápoje od roku 803 dodnes. Len o niečo mladšie sú vináreň, pálenica a hostinec Staffelter Hof v Nemecku (862) a dublinský pub Sean's Bar neustále čapujúci od roku 900.

Najstaršou výrobnou fabrikou na svete okrem Japonska je metalurgická spoločnosť Pontificia Fonderia Marinelli v meste Agnone v strednom Taliansku, ktorá sa približne od roku 1000 zaoberá najmä odlievaním zvonov.

Najstaršie firmy, ktoré dodnes pretrvali, podnikajú najmä s ubytovaním a jedlom – hotely, pivovary, vinárske podniky, reštaurácie, puby, cukrárne. Ale je medzi nimi aj metalurgia (už spomínaná Pontificia Fonderia Marinelli), výroba skla (Barovier&Toso v talianskych Benátkach, 1295) či prístav (Aberdeen v Škótsku na pobreží Severného mora, 1136). Postupom času vznikali firmy v nových a nových odvetviach, napríklad prvá dodnes slúžiaca lekáreň na svete Rats Apotheke v nemeckom Hildesheimi z roku 1318 (niektoré zdroje uvádzajú ako prvú lekáreň japonskú Sankogan z roku 1319) či

prvé zlatníctvo na svete Torrini založené v roku 1369 v talianskej Florencii, v ktorom si aj dnes môžete kúpiť zlaté šperky.

Vo všetkých týchto „matadoroch“ ide o jednoduchý podnikateľský model s jedným základným produktom spravidla v segmente základnej spotreby a základných služieb – jedlo, ubytovanie, doprava, náboženstvo. Tieto firmy nemali komplikovaný biznis a, povedané dnešným slovníkom, nemali „diverzifikované produktové portfólio“. Napríklad aj najstarší priemyselný podnik na svete, nemecký Isabellenhütte, začínal v roku 1482 ako vysoká pec na tavenie medi a len relatívne nedávno sa jeho výrobný profil zmenil a aktuálne produkuje aj elektronické súčiastky.

Dnes funguje na svete asi 1 000 firiem, ktoré boli založené pred rokom 1700. Viac ako polovica z nich je japonských a pätina nemeckých (predovšetkým pivovarov). V Japonsku vznikali predovšetkým popri ceste medzi dvomi dôležitými mestami v strede ostrova Honšú – medzi Tokiom a Kjótom. Vo všetkých prípadoch išlo o rodinné firmy, kde manažment prevzal priamo nasledovník, spravidla najstarší syn.

Avšak od 17. storočia sa v dedení podnikania objavil ďalší prvok – ak majiteľ firmy vyhodnotil podnikateľské schopnosti svojich synov ako nedostatočné, mohol si adoptovať zaťa alebo aj celkom cudzieho dospelého človeka, ktorého považoval za schopného riadiť firmu. Tento mix rodinných väzieb a kapitalistického prístupu v podnikaní biznis zefektívnil a zároveň zastabilizoval. Táto prax nie je v Japonsku ojedinelá ani dnes. Napríklad súčasný takmer 90-ročný prezident automobilky a motokárne Suzuki Osamu Suzuki je adoptovaný zať, pôvodným menom Osamu Macuda.

Mnohé staré firmy môžete aspoň čiastočne vlastniť aj Vy. Nemôžete vlastniť akcie Dutch East India Company, ktorá ako prvá na svete v roku 1602 verejne ponúkla akcie na predaj. Ale akcie firiem, ktoré sú na burze aj viac ako 100 rokov, áno. Napríklad akcie železníc operujúcich v strede a na západe USA Union Pacific, ktoré sú od roku 1884 súčasťou prvého akciového indexu na svete vôbec Dow Jones Transportation Average. Alebo akcie General Electric, ktoré sú od roku 1896 súčasťou druhého najstaršieho indexu sveta Dow Jones Industrial Average. Možno ich bude držať niekoľko desiatok generácií Vašich nasledovníkov.

Strážime finančné záujmy klienta



Ing. Mária Kubatka
senior privátna bankárka

> Aké je Vaše odporúčanie klientom, ktorí zvažujú využívanie služieb privátneho bankovníctva?

Klienti retailových bánk si vyberajú len z obmedzenej investičnej produktovej ponuky. A často ide o produkty, ktoré sú poplatkovou politikou výhodnejšie pre samotnú banku ako pre klienta. Ak teda patríte medzi lepšie zarábajúcich alebo majetnejších ľudí, otvárajú sa Vám nové možnosti v zhodnocovaní úspor, ktoré nie sú dostupné pre širokú verejnosť. Navyše prostredníctvom privátneho bankovníctva klient získa aj akéhosi „finančného bodyguarda“ strážiaceho jeho osobné finančné záujmy a nie záujmy banky, ktorá teraz potrebuje väčšmi predávať jeden produkt a o rok Vám bude ponúkať niečo úplne iné.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Popri ponuke klasických bankových investičných produktov sa na Slovensku čoraz populárnejšími stávajú korporátne dlhopisy, ktoré my v Privatbanke ponúkame už desať rokov. Tí odvážnejší siahajú aj po nástrojoch, ktoré im umožňujú priamo participovať na vývoji akciových trhov, či už konkrétne akcie známych spoločností, ETF-ka, alebo certifikáty. V dnešnej dobe by som však jednoznačne od-

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Predovšetkým špičkovú úroveň služieb, s ktorou sú spokojní aj tí najnáročnejší klienti. Samozrejmosťou sú zodpovedný prístup, flexibilita a pravidelný prehľad diania na kapitálových trhoch. Moji klienti sú často veľmi zaneprázdnení a oceňujú schopnosť priebežne analyzovať ich potreby a navrhovať úpravy v ich majetkovom portfóliu tak, aby maximálne zodpovedali ich predstavám.

Privatbanka je zdravá banka a patrí medzi elitu na slovenskom trhu privátneho bankovníctva

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Určite individuálny prístup na prvom mieste. Skutočne dobrý privátny bankár by mal mať schopnosť vnímať klienta ako jedinečnú osobnosť a snažiť sa pochopiť jeho potreby. Ďalej zrozumiteľnosť, pretože nie každý je zbehlý vo finančných nástrojoch, a ak viete klientovi jasne vysvetliť ponúkané produkty, predstaviť nielen možný výnos, ale aj upozorniť na riziká, získate si jeho dôveru.

poručila diverzifikované riešenia, ktoré znižujú podstupované riziko.

> Čím by ste presvedčili potenciálnych klientov, že práve Privatbanka je pre nich tá správna voľba?

Privatbanka je zdravá banka a patrí medzi elitu na slovenskom trhu privátneho bankovníctva. Som hrdá na to, že som privátnou bankárkou v spoločnosti, ktorá vie pružne zareagovať na akúkoľvek investičnú požiadavku klienta a ktorá má za sebou podporu silného akcionára – investičnú

Ing. Mária Kubatka

Dátum a miesto narodenia:

26. 10. 1979, Bratislava

Vzdelanie:

Ekonomická univerzita v Bratislave

Práca:

V bankovníctve pracuje už viac ako dekádu a prácu privátnej bankárky vníma ako poslanie. Vždy ju bavil svet financií, v rámci ktorého ju fascinuje nevyčerpatelné množstvo investičných možností a ich kombinácií. So špecializovaním sa na investičnú oblasť začala v UniCredit bank, kde pôsobila na manažérskej pozícii Regionálny špecialista na podielové fondy za bratislavský región. Nasledovala pozícia privátnej bankárky v Slovenskej sporiteľni. V Privatbanke, a. s., pôsobí od roku 2009.

Záujmy:

cestovanie, história, literatúra, šport, umenie

skupinu Penta. Bude to znieť ako kliše, ale my Vám naozaj vieme ušiť jedinečný produkt na mieru. Záleží len na Vašich predstavách, ochote znášať riziko a nebáť sa volatility na finančných trhoch. Váš majetok je v tých najlepších rukách, v rukách profesionálov.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Bežne riešim kúpu lístkov na vypredané športové alebo kultúrne podujatia a pomáhala som už aj s ohodnotením vzácneho obrazu. Ale asi najneobvyklejšiu požiadavku som dostala pred dvoma rokmi – predaj vilu na Slavíne. Predaj prebehol k spokojnosti klienta ☺.

Ochránime Vás pred investičnými dobrodružstvami



Ing. Juraj Kalivoda
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Vo svojej práci sa denne stretávam naozaj s rôznymi klientmi. Možno to bude znieť ako kliše, ale každý z nich je svojim spôsobom jedinečný a každý má svoje špecifické potreby a predstavy, ako ich naplniť. Napriek týmto odlišnostiam však existujú akési „styčné body“, v ktorých sa nároky klientov na mňa ako privátneho bankára stretávajú. Sú nimi predovšetkým odbornosť a diskretnosť. Moji klienti sú bez výnimky veľmi rozhladení a úspešní vo svojom odbore. Diskusie s nimi preto bývajú nesmierne zaujímavé a podnetné, oni však to isté očakávajú od mňa. Preto sa na stretnutia dôsledne pripravujem, zaujímam sa o ekonomické dianie vo svete a, samozrejme, investície klienta, jeho históriu v našej banke mám „v malíčku“.

O svojich klientoch sa preto vždy snažím zistiť čo najviac. Nemyslíte si však, že je za tým nejaká všetečnosť – koniec koncov, diskretnosť je u mňa na prvom mieste. Pre mňa ako privátneho bankára je však veľmi dôležité vedieť, čo klient od svojich investícií očakáva. Dobré cielenými otázkami sa snažím nájsť riešenia, ktor-

ré sú pre nich naozaj vhodné, zároveň sa vyhýbam tomu, aby som im podsúval investície, s ktorými nie sú na sto percent stotožnení.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Odporúčania, ktoré sú založené na aktuálnych a komplexných informáciách. Len málokto má dnes čas podrobne sledovať dianie na finančných trhoch, najmä keď do úvahy zoberieme fakt, že na pochopenie kontextu je potrebná značná dávka ekonomických znalostí. Preto sa klienti obracajú na mňa, privátneho bankára. Očakávajú, že prídem s novými nápadmi, ako čo najlepšie zhodnotiť majetok pri akceptovateľnom riziku.

> Aké je Vaše odporúčanie klientom, ktorí zvažujú využívanie služieb privátneho bankovníctva?

Aby sa nebáli a vyskúšali to. Treba vyskúšať služby, banku. Častou chybou je, že sa ľudia pri investovaní spoliehajú výlučne na vlastný úsudok, no zabúdajú na to, že finančné trhy majú mnoho úskalí, na ktoré laik nie je pripravený. Tieto „investičné dobrodružstvá“ sa končia v lepšom prípade len zanedbateľnými výnosmi, častejšie však, žiaľ, hovoríme o pomerne značných stratách. Pritom sa tomu dá vyhnúť naozaj veľmi ľahko – my v Privatbanke sa o Vaše peniaze postaráme tak, aby prinášali zaujímavý výnos a zároveň boli v bezpečí.

Dokážeme uspokojiť aj tých najnáročnejších klientov

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Nízke úrokové sadzby už pár rokov „trápia“ každého investora, my však neustále hľadáme nové možnosti na zhodnocovanie klientových financií. Horúcim trendom sú už nejaký čas aktívne riadené portfóliá. Okrem diverzifikácie rizika, ktoré je pri spravovaní finančných prostriedkov nevyhnutné, ponúkajú aj nové nápady a investičné nástroje, ktoré Vám umožnia zhodnotiť majetok v čo najlepšej možnej miere.

Ing. Juraj Kalivoda

Dátum a miesto narodenia:
18. 11. 1967, Bánovce nad Bebravou

Vzdelanie:
VŠE Bratislava,
Národohospodárska fakulta,
odbor financií

Práca:
Pred nástupom do Privatbanky
v r. 2012 pracoval 22 rokov
v bankovníctve ako firemný
poradca a riaditeľ pobočky
v Investičnej a rozvojovej banke,
Poľnobanke, OTP banke, Dexia
banke a Unicreditbank.

Záujmy:
šport, cestovanie,
fotografovanie, ekonomika

> Čím by ste presvedčili potenciálnych klientov, že práve Privatbanka je pre nich tá správna voľba?

Sme jednoznačne produktovo nezávislí. Pod týmto pre niekoho možno ťažkopádnym pojmom sa skrýva fakt, že svojim klientom nesporeďkujeme investičné produkty len jednej banky, ale ponúkame celú škálu atraktívnych finančných nástrojov z celého sveta. Nechceme zostať iba pri tradičných bankových postupoch, neustále hľadáme nové trendy, možnosti a alternatívy. Dokážeme tak uspokojiť aj tých najnáročnejších klientov.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Prosby o rady ohľadom dovolenkovej destinácie, kúpy nového automobilu alebo výberu školy pre dieťa už za neobvyklé nepovažujem. Naopak, vždy sa poteším, keď sa na mňa klient obráti s otázkou, ktorá je z iného ako finančného „súdka“. Znamená to totiž, že s mojou prácou je spokojný a dôveruje mi. A verte mi – spokojný klient je tou najväčšou satisfakciou.

Penta v roku 2016

Rok 2016 uzavrela Penta s výnimočnými hospodárskymi výsledkami. Zisk skupiny sa zvýšil oproti roku 2015 o 25 %. Pozitívne výsledky podporila najmä výkonnosť jednotlivých spoločností v skupine, významne sa na nich podieľal aj predaj spoločnosti Gimborn a prvej stavby Penty v Českej republike – Florentina.

Medzi akvizíciami v minulom roku dominuje najmä Sberbank Slovensko a tiež kúpa nemocnice v Poľsku (ACZ Group Wroclaw) a na Slovensku (Topoľčany). Zároveň Dr.Max vstúpil na srbský trh, jeho sieť mala na konci roka celkovo už 1 026 lekární. Fortuna rozšírila svoju značku do Rumunska, v Českej republike Penta kúpila nemocnicu vo Vrchlábí. Po Slovensku a Poľsku tak bude aj v Česku rozvíjať strategické investície do zdravotníctva. Mimoriadny rok zaznamenala aj v developerských aktivitách – v Prahe oznámila kúpu brownfieldu Nuselského pivovaru, v Bratislave začala s výstavbou projektu Sky Park od Zahy Hadid.



Desať kľúčových udalostí v roku 2016

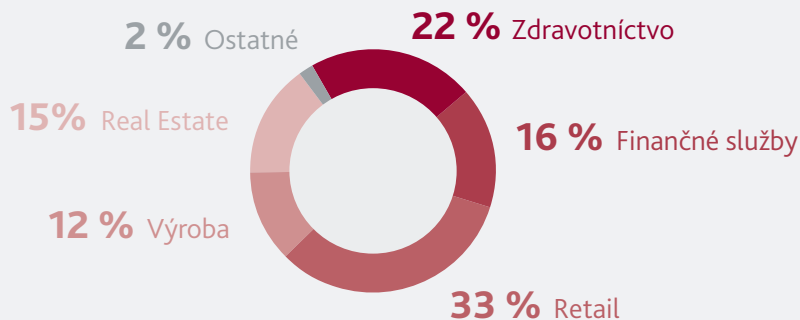
- > Úspešný exit Florentina v Prahe
- > Rozhodnutie o obnovení výroby lietadiel v Aero Vodochody
- > Dokončenie akvizície Sberbank Slovensko
- > Úspešný exit Gimbornu
- > Prezentácia projektu Central Business District od Zahy Hadid pri Masarykovom nádraží v Prahe
- > Spustenie výstavby projektu Sky Park v Bratislave
- > Vstup do sektora zdravotníctva v ČR akvizíciou Nemocnice Vrchlábí
- > Začiatok expanzie Dr.Max na juhu Európy
- > Vstup Fortuny na rumunský trh
- > Rozhodnutie postaviť Nemocnicu novej generácie v Bratislave

Hospodárske výsledky	k 31. 12. 2016	k 31. 12. 2015
Celkové aktíva portfóliových spoločností*	8,5 mld.	7 mld.
Kumulatívne tržby portfóliových spoločností*	5,6 mld.	5,4 mld.
Upravená EBITDA portfóliových spoločností*	322 mil.	381 mil.
Čistý zisk	251 mil.	200 mil.

* Údaje sa uvádzajú v eurách a sú súčtom celkových údajov za jednotlivé portfóliové spoločnosti, a to aj v prípade, ak Penta vlastní menej ako 100 percent akcií danej spoločnosti.

„Rast skupiny Penta bude v roku 2017 závislý najmä od rozširovania našich spoločností na zahraničné trhy. V prípade Dr.Max ide najmä o Srbsko, Rumunsko a pravdepodobne aj Taliansko. Expanzia na ďalšie trhy je plánovaná aj v prípade Fortuny,“ hovorí Jaroslav Haščák, partner v Penta Investments.

Portfólio Penty podľa jednotlivých segmentov



Poklepali základný kameň projektu Sky Park



Zľava: partner Penta Investments Jozef Oravkin, primátor Bratislavy Ivo Nesrovnal, partner Zaha Hadid Architects Patrik Schumacher a starosta Starého Mesta Radoslav Števcík.

Priamo na stavebnom pozemku bol 19. mája 2017 slávnostne poklepaný základný kameň projektu SKY PARK. Stavebné a prípravné práce prebiehali na pozemku na rohu Čulenovej a Továrenskej ulice už od začiatku tohto roka, pričom 1. etapa projektu má byť dokončená

koncom roka 2019. Tá sa skladá z troch rezidenčných veží, ktorých súčasťou je viac ako 700 bytov a 1 100 parkovacích miest.

Na poklepaní základného kameňa sa zúčastnil aj partner Zaha Hadid Architects Patrik Schumacher, ktorý po smrti Zahy Hadid pre-

vzal vedenie jedného z najznámejších a najväčších architektonických ateliérov na svete.

Súčasťou projektu SKY PARK bude aj nový mestský park s rozlohou viac ako 20-tisíc m², ktorý bude prístupný pre všetkých obyvateľov Bratislavy. Zároveň sa už v 1. etape projektu zrekonštruuje fasáda historickej budovy Jurkovičovej teplárne, ktorá je národnou kultúrnou pamiatkou.

V 2. etape projektu SKY PARK počíta Penta s dvoma administratívnymi budovami, pričom jedna z nich už disponuje aj stavebným povolením.

„SKY PARK patrí v súčasnosti k najdôležitejším projektom Penty, a to nielen pre veľkosť investície, ale aj pre celkový význam, ktorý predstavuje pre naše hlavné mesto. Svojím konceptom a riešením verejných priestorov prinesie do Bratislavy skutočne svetovú architektúru,“ hovorí Jozef Oravkin, partner v spoločnosti Penta Investments.



Veterány sú vášňou a dobrou investíciou zároveň

Keď sa hovorí o dobrej investícii, väčšina z nás si predstaví akcie, nehnuteľnosti, zlato alebo diamanty. Málokto však vie, že medzi zaujímavé alternatívne investície v súčasnosti patria aj automobilové veterány. „Nie všetko moderné a nové je zárukou vysokých výnosov,“ hovorí Ing. Juraj Porázik, prezident Združenia zberateľov historických vozidiel SR.

> Prezradte nám, kam až siaha história zberateľstva veteránov?

Ak sa budeme orientovať na svetové diaľne v zberateľstve veteránov a vezmeme do úvahy až prvú svetovú organizáciu FIVA, združujúcu národné asociácie a federácie veteránskych klubov, sme v roku 1966. Z pohľadu národného diania na Slovensku je významným dátumom 1. september 1972, keď

MUDr. Michal Ondrejčák s priateľmi založil najstarší slovenský klub ešte dnes existujúci pod názvom Veterán klub Bratislava.

Všeobecne možno povedať, že história individuálneho zbierania veteránov je ešte staršia, keďže dlhé obdobie sa považovalo za historické vozidlo také, ktoré bolo staršie než 25 rokov, a to boli v šesťdesiatych rokoch vlastne takmer všetky predvojnové vozidlá.

> Investícia do akého historického automobilu sa vyplatí?

V počiatkoch histórie zberateľstva veteránov prevládala pri zbieraní a renovovaní vozidiel skôr záľuba a úcta k starej technike, k technológii, možno nostalgia, viac preukázanie technickej a remeselnej zručnosti ako snaha o výhodnú investíciu.

V našich krajinách v povojnovom období však aj neskôr nedostatok vozidiel na trhu nútil ich majiteľov k zachovávaniu dobrého stavu svojich automobilov a ich renovácia bola niekedy aj vecou pragmatického cieľa stáleho používania starších vozidiel v dennej prevádzke. Samozrejme, že vyspelé automobilistické krajiny, a to najmä tie, v ktorých sa tvorili karosárske prototypy a zaujímavé kreácie alebo aj pretekárske a špeciálne upra-



Originálny model Bugatti Type 57SC Atlantic z roku 1936 – 1938 existuje už len v dvoch exemplároch. Aukčná cena sa vyšplhala na vyše dve desiatky miliónov eur. Replika má hodnotu rádovo 100x menšiu, ale stále je to v státisícoch eur.



TATRA 603 bola určená na vládne účely a vyrábaná od roku 1956 do roku 1975. Bol to posledný vyrábaný model Tatry s prísne aerodynamickou karosériou. Cena v nálezovom stave sa pohybuje od 5 000 do 10 000 eur, po renovácii stúpa na 5- až 8-násobok.

vené vozidlá v malých sériách, sa preslávili značkami a modelmi automobilov, ktoré sa neskôr stali tzv. ikonami alebo zberateľskými vzácnosťami. Motoristická verejnosť vníma tieto špeciálne vozidlá, niekedy len na úrovni prototypov, najmä prostredníctvom výstav automobilov na tzv. autosalónoch alebo na automobilových pretekoch. Profilácia niektorých značiek, typov a modelov, do ktorých renovácie sa oplatí investovať, nastala omnoho neskôr, a to až vznikom tzv. konkurzov elegancii a následných aukcií, kde sa predvádzali vozidlá už dokonale zrenovované.

Vo všeobecnosti sa dá povedať, že napr. otvorené, športové vozidlá, či už kabriolety, alebo roadstery, sú väčšmi hodnotené ako uzavreté limuzíny. Určite to má súvis aj s počtom vyrobených vozidiel a tiež platí, že automobil s karosériou od renomovanej karosárne má väčšiu hodnotu než sériovo vyrábané vozidlo s bežnou karosériou bez znalosti jeho tvorcu.

> Ktoré značky patria medzi najobľúbenejšie a prečo?

Značky automobilov si žijú svoj život, svoju históriu a vždy sú za nimi osudy majiteľov automobilky, rôzne fúzie, bankroty, tak ako pri iných firmách. Rozdiely sú v štát-

nych automobilkách a súkromných, v tých, čo sa venujú automobilovému športu, teda stavajú aj na reklamu, a tých, ktoré vyrábajú len masový produkt a pod. Obľúbenosť značky, typu či modelu je fenomén, ktorý opísať by presiahlo rámec jedného článku. Fáma, ktorá vytvára imidž značky, môže byť spôsobená originálnym technickým riešením (vzduchom chladený motor TATRA, predný pohon Citroën a pod.), dizajnerským kumštom (talianske a francúzske karosárne – Pinin Farina, Ghia, Frua, Michelotti, Bertone, Giugiaro, Figoni a Falaschi, Saoutchik a pod.), športovými úspechmi (Ferrari, Ford, Bugatti, Mercedes, BMW, Alfa Romeo, Maserati, Porsche) alebo účasťou v bestsellerových filmoch (Aston Martin, Ford Mustang, Jaguar, Citroën DS) či luxusným vyhotovením a majiteľmi z najvyšších vrstiev (Rolls-Royce, Delahaye, Bugatti, Duesenberg, Daimler, Mercedes, Maybach, Horch, Porsche).

> V akých sumách sa pohybujú ceny tých najdrahších zberateľských kúskov?

Ceny vydražených vozidiel na aukciách sú zverejňované a rozpätie je také obrovské, že nemá význam sa cenou bez podrobnej znalosti konkrétneho modelu zapodievať. Aj pre znalcov je niekedy ťažké zistiť dô-

vod vysokej ceny. Rádovo sa pohybujú cca od 10 000 eur po 10 mil. eur, výnimočne až po 25 mil. eur.

> Dajú sa nájsť vzácne exempláre aj na Slovensku?

Zberatelia na Slovensku, ktorí sa vyznajú v tejto oblasti alebo si dajú poradiť, majú veľmi vzácne historické vozidlá a ich hodnota môže byť primeraná aj tomu, koľko zo svojho portfólia do tejto oblasti investujú. Takisto sú zberatelia, ktorých vzácne historické vozidlo a jeho renovácia sú ich celoživotným dielom. Ak začali v mladosti renovovať jedinečný exemplár, výsledkom môže byť veľmi slušná zberateľská hodnota. Slovensko je z pohľadu objavovania starých vozidiel zabudnutých niekde v stodole na kopaniciach pomerne prebádaná krajina a objav vzácneho vozidla je málo pravdepodobný. V každom prípade to môže byť len automobil, ktorý sa v tomto priestore pohyboval, a to teda asi nebude patriť do najvyššej cenovej triedy. Výnimky však nie sú vylúčené aj vzhľadom na pohnuté časy druhej svetovej vojny.

> Ako sa kupuje taký veterán?

Ak myslíme veteránom historické vozidlo s prideleným zvláštnym evidenčným číslom typu H, existuje niekoľko možností jeho



Mercedes-Benz 230 SL (1963 – 1967), s prezývkou Pagoda pre konkvávny tvar strechy, sa dá získať za cca 60 000 eur v pôvodnom stave, po renovácii je v ponuke za dvojnásobok ceny až po 150 000 eur.

získania. Je to podobné ako s ostatnými zberateľskými komoditami, teda na aukcii, na burze historických vozidiel, v printovej inzercii, na e-bayi, na internete a dá sa zadovážiť dokonca aj v značkovom obchode, kde sa automobilmi seriózne zaoberajú.

> Kúpou sa to však asi nekončí. S čím všetkým musí majiteľ rátať? Priestory, údržba...

Máte pravdu, kúpou sa všetko ešte len začína. Automobil s preukazom historického vozidla má totiž takú vlastnosť, že preukaz nie je prenosný na nového majiteľa, a teda je nutná nová historicko-technická kontrola. Vozidlo treba tiež poistiť a nehodiť sa, aby Vaša investícia stála len tak niekde vonku alebo dokonca na ulici... Osobitou kapitolou je renovácia, tých niekoľko ponúk na renovátorské práce v rámci inzercie na internete je skôr pre solventnú klientelu ako pre začínajúcich mladých nadšencov.

> Možno vidieť veterány aj na našich cestách?

Kalendár veteránskych akcií uverejňovaný na internete alebo v odborných časopisoch je preplnený a začína sa ihneď, ako možno na jar jazdiť na cestách bez snehu a soli. Dá sa vybrať

lokalita po celom Slovensku, v Česku aj v okolitých štátoch. Môžete si vybrať jednodňovú alebo viacdňovú súťaž či len stretnutie, všetky značky alebo len vybrané... A Slovensko má také dobré meno s organizovaním veteránskych akcií, že svetová organizácia FIVA so sídlom v Bruseli zverila v roku 2016 piešťanskému veterán klubu FIVA WORLD RALLY 2016.

> Čo ľudí vlastne láka na starých automobiloch?

Keď sa stretávam s členmi veteránskych klubov, zdá sa mi, že prevláda nadšenie,

vzťah k technike, k motorom, k pohybu na ceste. Mnohí uprednostňujú prácu v garáži alebo v dielni a sú medzi nimi nadaní remeselníci, technici aj inžinieri. Spojazdníť vozidlo, ktoré tridsať rokov stálo, zohnať preň chýbajúcu súčiastku na burze, zistiť, ako to vtedy fungovalo, je naozaj vzrušujúce. Ak sa k tomu pridá nostalgia z vône zmesi benzínu, kože a gumeny, ktorá prevládala v interiéri otcovho vozidla, zážitok je dokonalý.

Foto: Ing. Juraj Porázik



Ing. Juraj Porázik (1948) bol po dlhoročnej aktívnej činnosti spojenej so zjednocovaním veteránskeho hnutia na Slovensku vo februári 2017 zvolený za prezidenta jednotnej veteránskej organizácie pod názvom Združenie zberateľov historických vozidiel Slovenskej republiky. Táto organizácia je zároveň národnou autoritou FIVA na Slovensku a v súčasnosti združuje 62 klubov historických vozidiel s celkovým počtom vyše 1 000 členov.

Ing. Juraj Porázik sa automobilom venoval celý svoj profesijný život a historickými automobilmi – veteránmi sa intenzívnejšie zaoberá od roku 1973, keď kúpil od svojho kolegu Jána Oravca, známeho dizajnéra v BAZ a ilustrátora kníh o historických automobiloch, svoj prvý automobil – Aero 662. Odvtedy sa jeho zbierka rozrástla aj o značky TATRA, FIAT a Mercedes-Benz. Najstarším vozidlom je dvojvalcová, vzduchom chladená TATRA 12 z roku 1928, ktorá má platnú technickú a emisnú kontrolu.

Resort Svatá Kateřina: Miesto, kde harmónia našla svoje meno

Vypnite laptop, klúče od auta odložte hlboko do vrečka a v telefóne nastavte tichý režim. Započúvajte sa do tichého šumu stromov a spevu vtákov. Zatvorte oči a zhlboka sa nadýchnite. Cítite, ako vzduch vonia lesom? A teraz si predstavte, ako si už o chvíľu doprajete drink v perličkovom kúpeli a potom sa odovzdáte do rúk masérok. Vitajte v rezorte Svatá Kateřina, na mieste, kde majú problémy vstup zakázaný.

Všetci vieme, že stres, prepracovanosť a dlhé hodiny strávené za počítačom nám na zdraví práve nepridajú. Ale ruku na srdce – koľkým z Vás sa tomu v dnešnej dobe darí vyhnúť,

najmä ak pracujete vo vrcholových pozíciách alebo máte na pleciah zodpovednosť za svoj biznis? Práve preto je potrebné aspoň na chvíľu zabudnúť na starosti a naplno sa venovať len

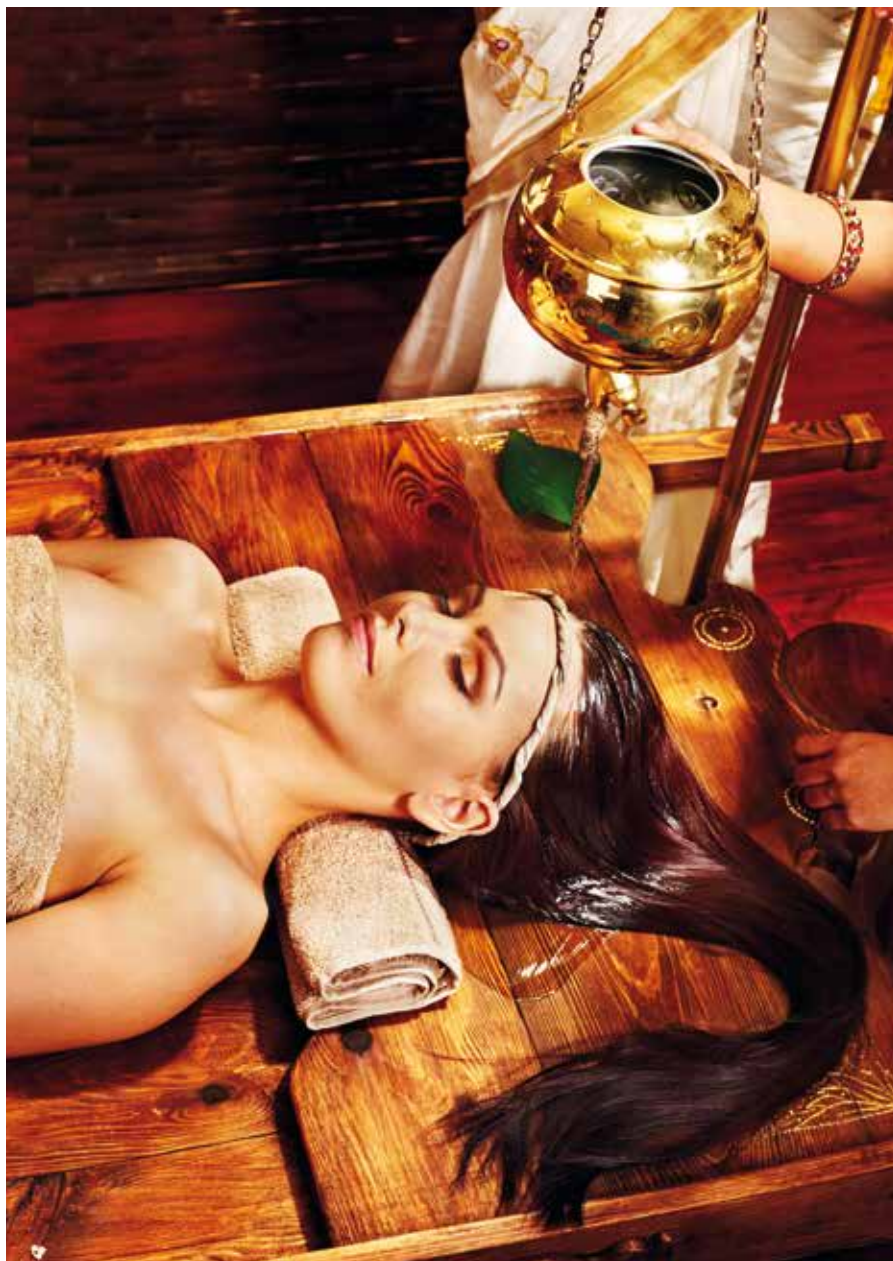
**Čoraz populárnejšia ajurvéda už mnohým pomohla
prinavrátiť silu a vitalitu**

oddychu. A keďže v Privatbanke nám okrem Vašej finančnej pohody záleží aj na tej fyzickej a duševnej, do nášho klubu Privatbanka Exclusive Zone sme privítali partnera, ktorý sa postará o to, aby ste znovu našli stratenú rovnováhu – rezort Svatá Kateřina.

Rezort ukrytý v tichu lesov Českomoravskej vrchoviny pri mestečku Počátek nadväzuje na bohatú kúpeľnú históriu. Vyviera tu po stáročia oceňovaný prameň sv. Kataríny. O jeho unikátnosti svedčí fakt, že sa o ňom v odborných knihách vtedajšieho Rakúsko-Uhorska písalo ako o „ideáli vody“ a prisudzovali sa mu blahodarné účinky nielen na kožný aparát, ale aj na srdcovo-cievny, dýchací, tráviaci a nervový systém.

O Vašu celkovú regeneráciu sa okrem tohto jedinečného prameňa postarajú ticho, čistý





vzduch a prvotriedne služby ajurvédského tímu na čele s lekárom, terapeutmi a kuchárom priamo z Indie. Čoraz populárnejšia ajurvéda, starobylá medicína, ktorá kombinuje princípy očistnej stravy, cvičenia, bylín a masáží, totiž už mnohým pomohla prinavrátiť silu a vitalitu.

V ponuke je napríklad program zacielený na chronické bolesti chrbta alebo na elimináciu stresu. Špecialitou rezortu je dietologické laboratórium so špičkovým diagnostickým prístrojom a nutričným poradcom.

Ubytovať sa môžete v jednom z troch hotelov, potom už len stačí vybrať z bohatej ponuky procedúr. K dispozícii sú športové, ajurvédske, thajské a bali masáže, zábaly, kúpele v lávovej vani, vírivky, sauny, Rasulbath a vonkajšie hydromasážne vane. Nechýbajú ani kozmetika, manikúra, pedikúra a služby vizážistky.

Žiť wellness znamená žiť v harmonickom vyvážení stavu tela a mysle

O aktívnejší program sa postarajú telocvičňa, posilňovňa, tenisové kurty, golfový driving range a futbalové a multifunkčné ihrisko. Čas môžete tráviť tiež na kurzoch jogy, pilates alebo nordic walking, samozrejme, pod vedením skúsených lektorov. Rezort myslel aj na deti – tie tu nájdú jazdiareň s lekciami navrhnutými aj pre ne.

V lete ponúka okolie príležitosť na cykloturistiku a plávanie, v zime Vám v požičovni športových potrieb radi požičajú bežky alebo korčule. Zážitkom je jazda so psím záprahom, povoziť sa môžete aj na saniach ťahaných koňmi.

Žiť wellness znamená žiť v harmonickom vyvážení stavu tela a mysle. Žiaľ, príliš často na to zabúdame. Či už prídete sami, s rodinou, alebo v rámci teambuildingu, odborníci v rezorte Svatá Kateřina Vás to znova naučia.

Resort Svatá Kateřina
Svatá Kateřina 327
394 64 Počátky
www.katerinaresort.cz

 **resort**
SVATÁ KATEŘINA

www.privatbanka.sk/cz/privatbanka-exclusive-zone

Nekonečná radosť z jazdy pod jednou strechou

Dizajn, za ktorým sa ostatní obrú. Technologické inovácie. Športový výkon a vysoká kvalita spracovania do posledného detailu. Najvyšší komfort v objatí sofistikovaného luxusu. Takto si v Privatbanke predstavujeme automobily pre náročných. Také, ktoré podčiarknu osobnosť majiteľa a stanú sa vyjadrením jeho životného štýlu. Automobily hodné našich klientov – Vás.

Ak ste si práve predstavili prémiové vozidlá značky BMW, uhádli ste tému tohto článku. Vieme totiž, že mnoho z Vás – našich klientov – má svojich štvorkolesových spoločníkov práve z dielne tejto ikonickej nemeckej automobilky. Sme preto radi, že máme v našom programe Privatbanka Exclusive Zone autorizovaného predajcu a servisného partnera práve tejto značky spoločnosť Group M.

V BMW sa hovorí, že M je najsilnejšie písmeno abecedy. Group M ho nemá vo svojom názve náhodou. Z pozície najmladšieho bratislavského predajcu BMW sa rýchlo vypracoval na lídra v mnohých oblastiach. Je držiteľom prvenstva v celkovom raste predaja a servisu, dosiahol najväčší predaj modelov M v minulom roku a od apríla sa stal aj prvým predajcom

vozidiel BMW s elektrickým pohonom v Bratislave. Znamená to, že za plug-in hybridom BMW i8 alebo čisto elektrickým BMW i3 už nemusíte cestovať do Viedne či Prahy ako v minulosti.

V rozľahlom dúbavskom showroome Group M však toho nájdete oveľa viac. „Náš certifikovaný BMW servis





má plochu 2 100 štvorcových metrov, čo znamená dostatok priestoru na rýchlu údržbu či plánované opravy áut," hovorí výkonný predseda predstavenstva Jirko Malchárek. „Nechýbajú tu motoráreň, klampiarska, lakovacia a elektronická dielňa. Vozidlo v servise tak počas akýchkoľvek opráv vôbec neopúšťa priestory Group M, ktorá všetko zabezpečuje pod jednou strechou. A to v iných autorizovaných servisoch vôbec nie je samozrejmosťou," dodáva.

Samozrejmosťou však je použitie výhradne originálnych dielcov BMW a odborné poradenstvo asi tridsiatky vyškolených predajcov a mechanikov. Novú sezónu môžete začať v pneuservise, ktorý využíva špičkovú laserovú technológiu a po prezutí Vám pneumatiky v prípade záujmu uskladní vo vetranom sklade tak, aby ste ich o pár mesiacov našli v dokonalej kondícii.

Využiť môžete aj shuttle servis zabezpečujúci odvoz a dovoz klientov servisu. Počas kratšej údržby sú Vám k dispozícii Isetta Bar a jedinečný Lounge s wi-fi pripojením, kde sa môžete nerušene venovať pracovným záležitostiam.

Spoločnosť má okrem toho certifikáciu na program jazdených manažérskych vozidiel

Group M, a. s.
Harmincova 2/B
841 01 Bratislava
VIP kontakt: 0911 101 802
www.bmw-groupm.sk



Group M

www.privatbanka.sk/sk/
privatbanka-exclusive-zone

BMW Premium Selection a v prípade, že ste sa rozhodli svoj vozový park doplniť o úplne nový model, predajcovia Vám ochotne sprostredkujú testovaciu jazdu.

Fanúšik značky BMW nájde teda všetko pod jednou strechou. Vaša časová zaneprázdnenosť pritom nie je prekážkou – centrum nájdete otvorené i v sobotu.



V BMW sa hovorí, že M je najsilnejšie písmeno abecedy



Z celkovo 200 vozidiel BMW M4 DTM Champion, vyrobených na celom svete, sa jedinec na Slovensku odovzdalo práve v Group M. Jeho hrdým majiteľom je skvelý hokejista Ľubomír Višňovský.

BRATISLAVA

Ing. Marek Benčat



mobil: +421 911 489 068
bencat@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Mgr. Martin Švec



mobil: +421 908 730 790
svec@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 940 854 654
rybar@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 907 878 769
havasova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 915 785 536
homerova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846
muranyiova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Mária Kubatka



mobil: +421 908 938 206
kubatka.maria@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394
greskova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276
chovancova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 911 880 907
juhaszova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743
kalivoda@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



mobil: +421 915 773 878
ksinsky@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354
pasteka@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Pavol Príhoda



mobil: +421 911 789 598
prihoda@privatbanka.sk

BANSKÁ BYSTRICA


Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828
kovacsova@privatbanka.sk

KOŠICE

PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



mobil: +421 915 930 114
urbancik@privatbanka.sk

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096
bieleny@privatbanka.sk

KOŠICE

Ing. Marek Fekete



mobil: +421 903 250 117
fekete@privatbanka.sk

KOŠICE


Ing. Zuzana Šuchaňová



mobil: +421 911 102 109
suchanova@privatbanka.sk

PIEŠŤANY

Mgr. Alena Urbanová



mobil: +421 911 677 095
urbanova@privatbanka.sk

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502
novak@privatbanka.sk

ŽILINA


Ing. Rastislav Štafúrik



mobil: +421 904 899 393
stafurik@privatbanka.sk

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



mobil: +421 915 252 949
tothova@privatbanka.sk

PRAHA, CZ

RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



mobil: +420 731 675 979
jakubcik@privatbanka.cz

PRAHA, CZ


Marek Sýkora



mobil: +420 724 839 760
sykora@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808
cetl@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Libor Ďurovič



mobil: +420 731 691 947
durovic@privatbanka.cz

PRAHA, CZ


Ing. Pavel Kačmař



mobil: +420 736 489 125
kacmar@privatbanka.cz

PRAHA, CZ


Ing. Denisa Kolářová



mobil: +420 731 694 890
kolarova@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932
mrkva@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Bc. Pavla Procházková



mobil: +420 734 264 194
pprochazkova@privatbanka.cz

**Privatbanka, a. s. –
ústredie**

Einsteinova 25
851 01 Bratislava 5
tel.: +421 2 3226 6111
fax: +421 2 3226 6900
www.privatbanka.sk

**Adresa zastúpenia
pre ČR**

Florentinum, Budova A
Na Florenci 2116/15
110 00 Praha 1
tel.: +420 222 333 011
fax: +420 222 323 222
www.privatbanka.cz

ZAUJALI SME VÁS?

Vaše názory a podnety
na náš magazín privítame na:
magazine@privatbanka.sk

Privatbanka aranžovala emisiu

Sky Park EUR 02

v celkovej hodnote

10 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 4,05 % p. a.

Dátum emisie: 29. 5. 2017

Splatnosť: 29. 5. 2020

Emitent:

Sky Park Funding, s.r.o.

