



Privatbanka Magazine

JESEŇ/ZIMA 2017

ROZHOVOR S MAREKOM
DUBANOM, GENERÁLNÝM
RIADITEĽOM PROCARE
A SVET ZDRAVIA

INVESTOVAŤ
DO DLHOPISOV
S KRATŠOU ALEBO DLHŠOU
SPLATNOSŤOU?

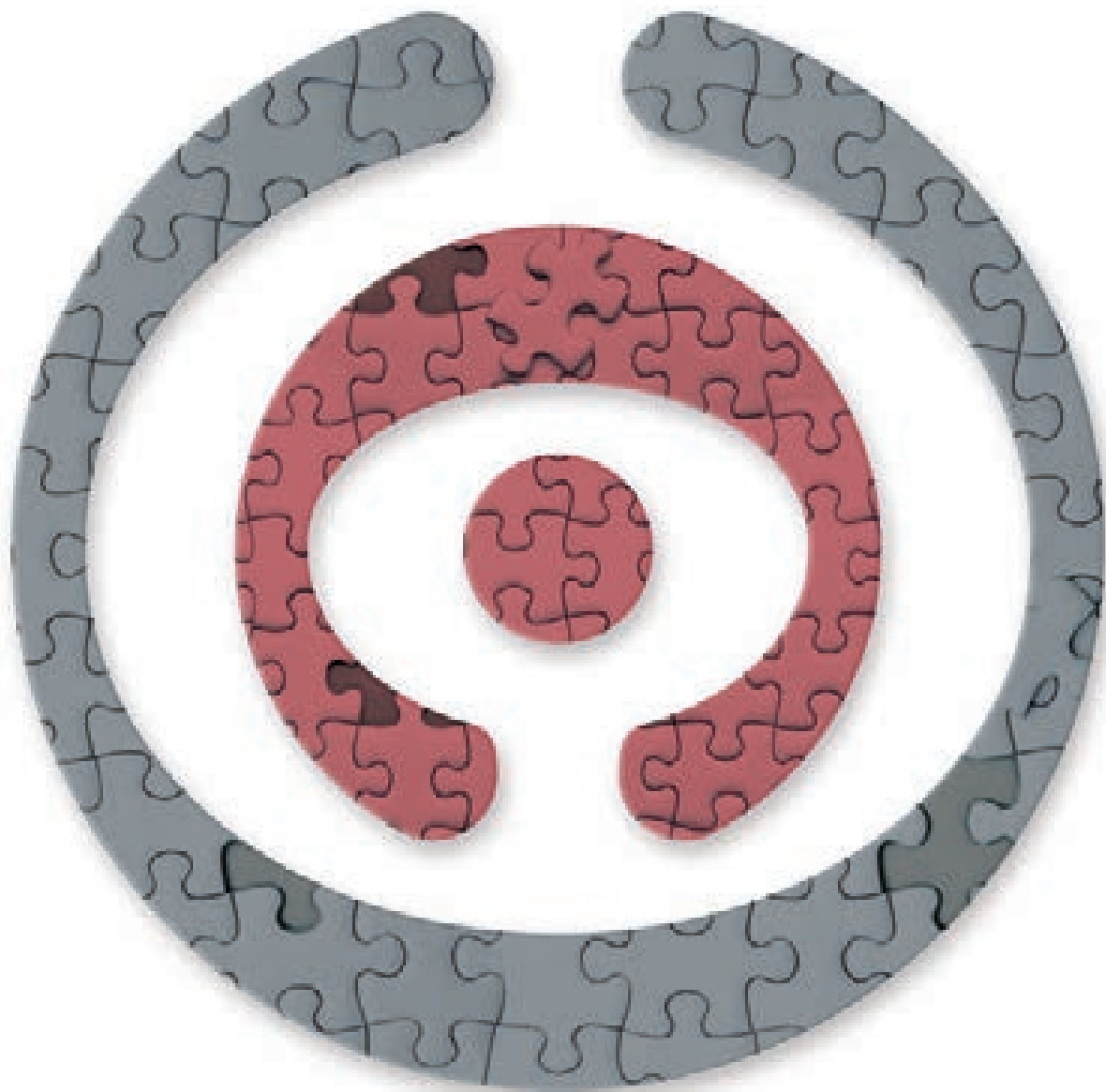
NIE ABSOLÚTNE,
ALE RELATÍVNE

AKÝ JE VÁŠ INVESTIČNÝ
HORIZONT?

„AU REVOIR“
STARÉ FRANCÚZSKO

ZÁHRADNÉ NEBO, KTORÉ
ROBÍ SVET KRAJŠÍM

INDIVIDUÁLNY PRÍSTUP



 **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,

finančné trhy by sme pri troche predstavivosti mohli prirovnáť k záhrade. Avšak nie tak idylickej ako na obálke aktuálneho vydania Privatbanka Magazine, ktorý práve držíte v rukách. Na prechádzke po metaforickej finančnej záhrade nás často vábia lákavé plody v podobe výhodných investícií. Zdanie však môže klamať, a nie vždy sa podarí naplniť vidinu atraktívneho výnosu, čo prináša investovaniu sklamanie. S nami sa však tohto scenára obávať nemusíte. Odborníci Privatbanky sú v investičnej záhrade ako doma – vyberajú pre Vás vhodné finančné produkty, ktoré sú schopné zabezpečiť zodpovedajúce zhodnotenie majetku a zároveň zohľadniť Vaše jedinečné potreby a preferencie.

Podme sa teda na nasledujúcich stranách Privatbanka Magazine spolu prejsť touto abstraktnou investičnou záhradou. Ukážeme Vám niektoré jej zákutia, ktoré ste možno doteraz nepoznali, resp. ktoré Vás určite zaujmú.

Začneme tým najpodstatnejším – zdravím. S Marekom Dubanom, generálnym riaditeľom spoločnosti ProCare a Svet zdravia, sa v rubrike „Predstavujeme Vám“ dozvieme o nových trendoch v zdravotnej starostlivosti, ktoré sa prostredníctvom tejto siete súkromných polikliník a nemocníc postupne dostávajú aj k pacientom na Slovensku.

V časti „Finančné riešenia“ sme tentokrát nazreli hneď do troch zákutí investičnej záhrady. Michal Staňo, riaditeľ odboru treasury, odpovedá na otázku, či sa oplatí investovať do dlhopisov s dlhšou alebo kratšou splatnosťou. Mojmír Hojer, riaditeľ asset managementu, nám pomôže rozlúsknuť dilemu, či investovať do akcií alebo dlhopisov. A Martin Pivarčí, senior portfólio manažér, sa Vás spýta na jednu zo základných otázok súvisiacich s investovaním: Aký je Váš investičný horizont? A keď už sme v našej abstraktnej záhrade – určite platí záver, že rovnako ako stromy aj Vaše investície potrebujú určitý čas na to, aby Vám priniesli ovocie.

V časti „Analýza“ nám hlavný ekonóm banky, Richard Tóth, predstaví kľúčové osobnosti Európskej únie a poodhalí, kto najviac ovplyvňuje jej smerovanie. V nasledujúcom článku nám náš externý prispievateľ, Mário Blaščák, „na tvári miesta“ priblíži, akými zmenami dnes prechádza krajina galského kohúta a aké plány s ňou má jej historicky najmladší prezident. Tretí analytický článok má v nadpise aktuálne veľmi populárny pojem – kryptomeny. Či sú naozaj dobrou investíciou, nad tým sa zamýšľa Miron Zelina, člen predstavenstva Privatbanky. Ako sám s miernou nadsádzkou píše – ak už aj taxikári začnú o niečom hovoriť ako o výbornej investícii, treba sa mať na pozore.

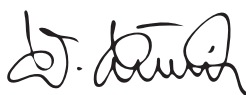
I v tomto čísle magazínu pokračujeme v predstavovaní našich súkromných bankárov. Tentokrát Vám o svojej práci porozpráva Miroslava Juhászová. V časti „Aktuality“ sa dozvieme o novom, v poradí už trinástom obchodnom mieste Privatbanky, a tiež o architektonicky oceňovanom rezidenčnom projekte Nová Terasa z dielne nášho akcionára.

V závere magazínu nájdete už tradične oddychovú časť – predstavíme Vám spoločnosť TheConcierge, ktorej poslaním je plniť ľuďom aj tie najexotickejšie sny. A napokon nazrieme do „záhradného neba“ so štúdiom Siky Gardens, ktoré možno aj Vám zrealizuje záhradu snov – tentokrát už tú skutočnú, nie metaforickú, ktorú spomínam v úvode.

Vážení klienti, milí čitatelia,

tak, ako záhrada potrebuje svojho záhradníka, aby mohla previktať a prinášať ovocie, aj Váš finančný majetok potrebuje odbornú starostlivosť, aby sa kontinuálne zveľadoval. Som rád, že ste si za partnera vo financiách zvolili práve nás. Vaša dôvera je pre nás záväzkom, a preto budeme dôsledne dbať na kvalitu našich služieb, aby Vaše investície aj naďalej prinášali očakávané „finančné ovocie“.

Keď píšem tieto riadky, za oknom ma teší pohľad na pestrofarebnú jesennú prírodu (i záhradu). Onedlho sa zavŕši rok 2017, preto by som Vám v mene celej Privatbanky chcel zaželať, aby ste ho dovedli do úspešného konca a naplnili všetky svoje predsavzatia s vísačkou 2017. A aby ste aj tento rok ukončili pokojnými vianočnými sviatkami, pohodou a oddychom. Verím, že aj potom, v roku 2018, budeme úzko spolupracovať a spoločne realizovať nové finančné výzvy.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Marekom Dubanom, generálnym riaditeľom ProCare a Svet zdravia

4 – 6



FINANČNÉ RIEŠENIA

Investovať do dlhopisov s kratšou alebo dlhšou splatnosťou?

7 – 9



FINANČNÉ RIEŠENIA

Aký je Váš investičný horizont? Nie absolútne, ale relatívne

10 – 13



ANALÝZA

Kľúčové postavy Európskej únie „Au revoir“ staré Francúzsko Kryptomeny sú veľkým hitom – sú aj dobrou investíciou?

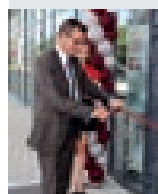
14 – 22



PREDSTAVUJEME VÁM

Ochránime Vás pred investičnými dobrodružstvami

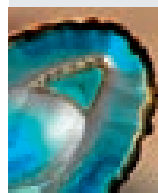
23



AKTUALITY

Privatbanka už aj v bratislavskom Ružinov
Rezidenčný projekt Nová Terasa 2 je dokončený

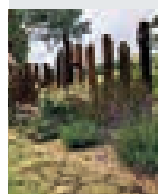
24 – 25



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

Život sa má užívať. To ostatné nechajte na nás

26 – 27



ŠTÝL

Siky Gardens: Záhradné nebo, ktoré robí svet krajším

28 – 30

Slovenské zdravotníctvo meníme k lepšiemu

Rozhovor s Marekom Dubanom, generálnym riaditeľom spoločností ProCare a Svet zdravia, o zdravotníctve, súkromných nemocniciach, poliklinikách a prednostiach, ktoré prinášajú.



Marek Duban
generálny riaditeľ ProCare a Svet zdravia

> Od apríla tohto roka stojíte na čele siete polikliník ProCare i nemocníc Svet zdravia. Prečo majú obe tieto spoločnosti jednotný manažment, aj keď po právnej stránke ostávajú oddelené?

Hlavným dôvodom, prečo sme sa rozhodli zlúčiť riadenie týchto spoločností „pod jednu strechu“ je naša ambícia vytvoriť integrovaný model zdravotnej starostlivosti. Systém na Slovensku totiž nie je vôbec ideálne nastavený a núti pacientov zariaďovať si všetko individuálne, pričom mnohokrát ani nevedia, na koho sa majú obrátiť.

My sme sa rozhodli ísť inou cestou. Chceme, aby ste už od momentu, keď prídete k svojmu lekárovi do ProCare vedeli presný čas a špecialistu, ku ktorému

pôjdete. V prípade, že budete potrebovať hospitalizáciu, viete aj to, kedy a v akej nemocnici budete umiestnení, koľko tam ostanete, aký lekár Vás bude operovať a aké sú jeho skúsenosti... To zabezpečí, že celá Vaša zdravotná starostlivosť nadobudne úplne iný kvalitatívny rozmer.

> V čom sú hlavné pozitíva takéhoto modelu?

Vy ako pacient pozitíva pocítate v prvom rade v tom, že Vám odpadne povinnosť čakať hodiny u obvodného lekára a v čakárňach špecialistov s rôznymi výmennými lístkami. Obrovské plus je aj v tom, že náš lekár bude mať o Vašej liečbe detailné informácie, keďže celý tento proces bude riadiť. Vytvorí si tak o Vašom zdravotnom stave kompletný obraz, ktorý mu pomôže pri stanovovaní bu-

dúcich diagnóz, potrebe rehabilitácií po operáciách a pod. V tradičnom modeli, žiaľ, obvodní lekári často ani netušia, čo sa s Vami u špecialistu alebo v nemocnici deje.

> V kontexte slovenského zdravotníctva to znie ako sci-fi. Kedy bude tento integrovaný model takpovediac „v plnej prevádzke“?

Pevne verím, že už v priebehu budúceho roka. Momentálne pracujeme na technickej stránke celej veci. Musím však povedať, že na Slovensku sa nemáme od koho učiť. Preto sme sa po inšpirácii poobzerali v zahraničí. Koniec koncov rovnako, ako tomu bolo aj pri zakladaní oboch sietí. V Spojených štátoch či Británii tento model funguje už úplne štandardne.

> Spojenie riadenia sietí ProCare a Svet zdravia je teda pre pacientov dobrou správou. Očakávate aj lepšie hospodárske výsledky?

Za týmto rozhodnutím je, samozrejme, okrem zlepšenia komfortu pre našich pacientov, aj snaha o maximálne využitie potenciálu oboch sietí, či už v oblasti zdieľania personálu, prevádzky ako aj využitia istých finančných synergii.

Bude to však beh na dlhú trať. Treba totiž podčiarknuť, že s podnikaním v zdravotníctve nemožno čakať nejakú extrémne rýchlu návratnosť, pretože navzdory predstavám verejnosti, nepracujeme s vysokými maržami. Toto odvetvie je náročné na pracovnú silu a tá predstavuje aj väčšinu nákladov a priamo tak vplýva na celkový hospodársky výsledok. My však chceme dokázať, že aj v tomto náročnom prostredí sa dá fungovať ziskovo. Stále však máme pred sebou množstvo výziev, najmä čo sa týka celkovej efektivity.

> Predstavte nám v skratke, v akej kondícii sa nachádza ProCare a Svet zdravia.

ProCare je veľmi zdravá firma, stále sa rozvíja, prináša nové služby, ročne získava tisíce nových pacientov, a to nielen v rámci firemných benefitov, ale aj individuálne. Veľkým posunom je aj fakt, že takmer deväť z desiatich klientov s nami ostáva aj po prvej návšteve. Navyše prichádzajú noví lekári a naozaj sa tešíme, že ProCare má aj do budúcnosti veľký priestor na ďalší rast.

Momentálne máme tucet polikliník, štyri z nich ponúkajú aj doplnkové nadštandardné služby.

ProCare však nie je len o ambulanciách, je totiž zároveň aj najväčším poskytovateľom pracovnej zdravotnej služby na Slovensku. Denne máme na starosti vyše 150-tisíc zamestnancov.

> Akým smerom sa uberá portfólio Vašich služieb? Prezradte nám nejaké novinky.

Smerujeme podobne ako v bankách k službám cez telefón a prenikáme do on-line prostredia. Chceme dokázať, že sa to dá aj v zdravotníctve. Odhadujeme, že až polovica návštev lekára sa dá už dnes vyriešiť práve na diaľku, ak by k tomu boli dostupné vhodné nástroje a technológie.

Už rok u nás funguje služba „telemedicína“, čo znamená, že pacienti môžu s lekárom, ktorý má prístup k ich zdravotnej dokumentácii, konzultovať svoj zdravotný stav po telefóne kedykoľvek, 24 hodín denne.

Ďalšou úrovňou je naša nová verzia mobilnej aplikácie, v ktorej má pacient prístup k svojim zdravotným záznamom, predpisom liekov a vyšetreniam. Dá sa cez

Ako prví v Európe sme začali používať nástroj IBM Watson for onkology

Radosť nám robí aj Svet zdravia, v rámci tejto siete prevádzkujeme sedemnásť nemocníc. Musím povedať, že je to naozaj nádherný príklad toho, ako sa dá v tomto náročnom prostredí poskytovať zdravotná starostlivosť kvalitne a ziskovo. Nemáme totiž nemocnicu, ktorá by sa trápila so stratovým hospodárením.

> V čom sa líšia Vaše ambulancie a nemocnice od tých štátnych?

Rozdiel, ktorý si každý všimne na prvý pohľad, je vizuálny. Jednoducho, u nás je všetko upravené a zrekonštruované. Do oboch sietí sme len doteraz vložili vyše 110 miliónov eur, a to sú obrovské peniaze. Tiež sa Vám u nás nestane to, že si do nemocnice budete musieť doniesť plnú tašku všelijakých potrieb vrátane toaletného papiera. Veľké sumy dávame aj do technického vybavenia.

Zdravotná starostlivosť však, samozrejme, nie je len o pekných čakárňach, nemocničných izbách a nových prístrojoch. Tu sa dostávame k tomu podstatnému rozdielu, a tým je prístup našich lekárov. Pre nás je extrémne dôležité, aby pacient vnímal záujem lekára, ktorý ho vyšetruje. Práve týmto sa chceme odlišiť od štátnych zariadení, kam ľudia často chodia naozaj s veľkými obavami. Veľmi intenzívne meriame aj spätnú väzbu našich pacientov. Chceme totiž, aby sa u nás cítili dobre a v prípade budúcich zdravotných problémov sa na nás opäť s dôverou obrátili.

ňu aj komunikovať s lekárom a cez chat mu poslať fotografie, napríklad zranení až po ohodnotenie jeho prístupu k Vám.

Pracujeme však aj na ďalších inováciách. Spomeniem „pripomienkovač liekov“ a elektronický predpis – aplikáciu, v ktorej si budete vedieť aj overiť dostupnosť Vášho lieku v konkrétnej lekární. Dnes už testujeme aj zariadenia na

Marek Duban

Dátum a miesto narodenia:
24. 8. 1975 v Bratislave

Vzdelanie:
Banková akadémia v Prahe, štúdium ukončil získaním titulu MBA na Sales Manager Akadémie vo Viedni

Práca:
Začínal v Tatra banke a postupne zastával rôzne riadiace pozície v HVB Bank, VÚB a Istrobanke. Svoju kariéru v bankovníctve zavŕšil ako generálny riaditeľ novovzniknutej internetovej mBank v rokoch 2007 – 2010. V rokoch 2010 až 2013 pracoval ako Managing Partner v spoločnosti CROSS CONSULTING a následne na pozícii riaditeľa „Direct Channel Management“ v Allianz – Slovenská poisťovňa. Od roku 2015 je generálnym riaditeľom spoločnosti ProCare a od apríla tohto roka vedie aj sieť nemocníc Svet zdravia.

Záujmy:
plávanie, squash a bicyklovanie



Nemocnica novej generácie v Michalovciach bude otvorená už tento rok pred Vianocami.



Marek Duban sa v rámci integrácie Svet zdravia a ProCare stal na niekoľko dní utajeným šéfom v galantskej nemocnici. V prezlečení pomáhal ako sanitár a tým spoznával reálne pracovné prostredie svojich kolegov.

Chceme byť prvou voľbou pre každého pacienta na Slovensku

domácu diagnostiku a v spolupráci s Dôverou skúmame aj zapojenie umelej inteligencie do procesu samodiagnostiky.

> Ste známi aj inováciami pri liečbe onkologických pacientov.

Áno, ako prví v Európe sme začali používať nástroj IBM Watson for onkology. Je to istý typ umelej inteligencie, ktorý využívame pri stanovovaní správnej liečby. Lekárom ponúka druhý odborný názor a tí si túto inovatívnu po-

nielen recepcia, ale aj samotné izby budú vyzeráť ako v hoteli. Na doslova dovolenkovej úrovni budú aj ponúkané doplnkové služby. Napríklad si budete môcť zvoliť stravu podľa Vášho výberu, samozrejme, po porade s diétológom.

Pacientovi chceme dať pocit, že sa to dá robiť v príjemnom a zároveň bezpečnom prostredí a v tej najvyššej kvalite. A to všetko stále v podmienkach verejného zdravotníctva, to znamená, že nemocnica bude pre všetkých.

Základom udržania si zdravia je prevencia

môcku pochvaľujú. Preto verím, že v dohľadnom čase sa nám podarí rozšíriť túto funkcionality aj na iné špecializácie, ako je onkológia.

> Poďme teda do blízkej budúcnosti. V Michalovciach otvoríte čoskoro novú nemocnicu, v čom bude iná?

Bude to najmodernejšia nemocnica na Slovensku. Absolútna špička, ktorá sa bude dať porovnať s nemocnicami v Spojených štátoch, v Británii, v Nemecku alebo vo Švajčiarsku. Pri vstupe Vás bude čakať recepcia ako v hoteli. Hneď po príchode dostanete itinerár Vašej hospitalizácie, teda kde a ako dlho budete ležať, kedy a kto Vás bude operovať. Dostanete tiež náramok s čipom, podľa ktorého Vás budú vedieť identifikovať pri jednotlivých úkonoch a podávaní liekov.

> Novú koncovú nemocnicu plánujete postaviť aj v Bratislave. V akom štádiu je tento projekt?

Už máme schválený posudok na vplyv na životné prostredie, pracuje sa na územnom rozhodnutí, následne na stavebnom rozhodnutí. Dolaďujeme ešte profil samotnej nemocnice, pretože je kľúčové, aby sme ju dokázali zmluvne zabezpečiť zdravotnými poisťovňami.

Keď budú tieto veci dokončené, už nič nebude brániť ďalším krokom, teda rozhodnutiu o výške investície a samotnej výstavbe. Neodpustím si však jednu poznámku: „V Bratislave bude musieť dôjsť k celkovej reorganizácii nemocnic, pretože sa môže stať, že tu budeme mať nakoniec nadbytok lôžok.“

Ak by ste sa chceli spýtať na ďalšie mestá, nákup ďalších nemocníc skôr neplánujeme a budeme sa sústreďovať na maximalizovanie kvality v už existujúcich zariadeniach.

Ako prví v Európe ste začali používať nástroj IBM Watson for onkology. Poďme ešte ďalej do budúcnosti. Aká je Vaša vízia pre obe siete?

To je veľmi jednoduché. Chceme byť prvou voľbou pre každého pacienta na Slovensku v momentoch, keď bude potrebovať ambulantnú alebo nemocničnú zdravotnú starostlivosť. Je to obrovská výzva, pretože musíme ľuďom dokázať, že sme najlepší.

Druhá výzva, ktorú sme si dali, je však ešte náročnejšia. Chceme zmeniť zdravotníctvo na Slovensku k lepšiemu. Tým, že našim pozitívnym príkladom budeme motivovať ostatných poskytovateľov zdravotnej starostlivosti, teda aj štát, aby robili veci lepšie. Pretože my ich už lepšie robíme.

> ProCare a Svet zdravia sú dôležitými partnermi v rámci nášho konceptu Privatbanka Health Management – individuálneho prístupu pri poskytovaní zdravotnej starostlivosti. Prečo by ho mali klienti aktívnejšie využívať?

Základom udržania si zdravia je prevencia. Sme naozaj nastavení tak, aby sme klientom Privatbanky vedeli poskytnúť včasnú zdravotnú starostlivosť vždy, keď ju potrebujú, ale zároveň sa vieme starať o ich zdravie komplexne. Čiže neriešiť len problém, ktorý ich trápi v istom momente, ale radi by sme ich videli u nás každý rok minimálne jedenkrát. Len tak im vieme nastaviť najlepší plán liečby, ak ju naozaj potrebujú alebo im s radosťou potvrdiť, že sú zdraví.

> Na záver si neodpustíme osobnú otázku. Ako sa stará o svoje zdravie generálny riaditeľ siete polikliník a nemocníc?

Mám ešte malé deti, tie sa mi vo voľnom čase vždy postarajú o program, takže fyzickej aktivity mám dosť. ☺ Minimálne raz za týždeň bicyklujem, prejdem aj niekoľko desiatok kilometrov. Je to nesmierne oslobodzujúci pocit a človek si pri tom vždy „vyčistí hlavu“, čo je dôležité, pretože psychika so zdravím priamo súvisí. A po večeroch si namiesto televízie rád prečítam niečo inšpirujúce, hlavne životopisy významných ľudí.

Investovať do dlhopisov s kratšou alebo dlhšou splatnosťou?

Pripomeňme si záver z analýzy „Kedy budú rásť úrokové sadzby v eurozóne“, ktorý bol publikovaný začiatkom tohto roka v našom časopise: „Teraz v skutočnosti neexistujú žiadne dôvody, aby sme mohli uvažovať o zvyšovaní sadzieb v blízkej budúcnosti.“

Tento záver vychádza z nasledujúcich štyroch hlavných dôvodov:

1. Inflácia v eurozóne je stále nízka

Hlavným cieľom každej centrálnej banky je udržiavať stabilné inflačné prostredie. To znamená nedopustiť, aby spotrebiteľské ceny rástli medziročne príliš rýchlo, ale na druhej strane by ani nemali medziročne klesať. Pre Európsku centrálnu banku (ECB) je ideálne, keď ceny v eurozóne rastú medziročne približne 2-percentným tempom (medziročná spotrebiteľská inflácia je približne 2 %).

Preto ECB zvyšuje úrokové sadzby vtedy, keď predpokladá, že inflácia je alebo bude vyššia ako 2 %. Zvyšovanie úrokovej sadzby ECB sa postupne prenesie do úrokových sadzieb komerčných bánk a tie potom zvyšujú úrokové sadzby na vklady a aj na úvery. Následne domácnosti viac sporia a menej spotrebujú. Firmy a domácnosti si menej požičiavajú, v obehu je menej peňazí, nastáva tlak na pokles cien. Centrálna banka tak zvýšením sadzieb dosiahne pokles inflácie. Platí aj opačný proces.

Aktuálne je inflácia slabá. Celkové spotrebiteľské ceny v eurozóne rástli v júli o 1,3 %, výraz-



Ing. Michal Staňo
riaditeľ Odboru treasury

ECB zvyšuje úrokové sadzby vtedy, keď predpokladá, že inflácia je alebo bude vyššia ako 2 %



ne menej ako 2 % inflačný cieľ ECB. Podstatne nižšia bola aj jadrová inflácia, v júli rástli jadrové spotrebiteľské ceny o 1,2 %, tiež výrazne menej ako 2 % inflačný cieľ ECB. Na jadrovú infláciu pozeráme preto, lebo je bez cien potravín a energií. Keďže vývoj cien potravín a energií je v každej krajine ovplyvnený celosvetovou situáciou na trhu s potravinami a ropou, jadrová inflácia vystihuje inflačnú situáciu v krajine lepšie ako celková spotrebiteľská situácia.

Samozrejme, centrálna banka nepozera len na aktuálnu mieru inflácie, ale aj na to, ako sa bude vyvíjať v budúcnosti. Inflácia sa v budúcnosti zvýši spravidla hlavne v dvoch prípadoch – ak máme plnú zamestnanosť (všetci, ktorí chcú

pracovať, pracujú) a rastú prudko mzdy alebo ak rýchlo rastú úvery pre domácnosti a pre firmy. Aktuálne mzdy nerastú rýchlo (v priemysle a stavebníctve v druhom štvrtroku 2017 vzrástli medziročne o 2,8 %), miera nezamestnanosti je 9,1 %, viac ako v najlepších časoch pred krízou, v rokoch 2007 – 2008 (7,3 %).

Aj úvery rastú pomaly. Podnikateľské úvery v auguste narástli medziročne o 1,4 %, pred krízou takmer 15 %. Úvery pre domácnosti rastú tempom 3,1 % medziročne, pred krízou kulminovali na 10 %.

Nateraz nie sú jasné znaky, žeby mala inflácia v budúcnosti výrazne zrýchlovať.

2. Problémy v niektorých krajinách eurozóny pretrvávajú

Eurozóna je ako reťaz – keď praskne najslabšie ohnisko, roztrhne sa celá reťaz. ECB preto nemôže pozeráť len na „priemerný“ vývoj v eurozóne, ale musí sa pozeráť aj na jednotlivé krajiny osve, predovšetkým na veľké.

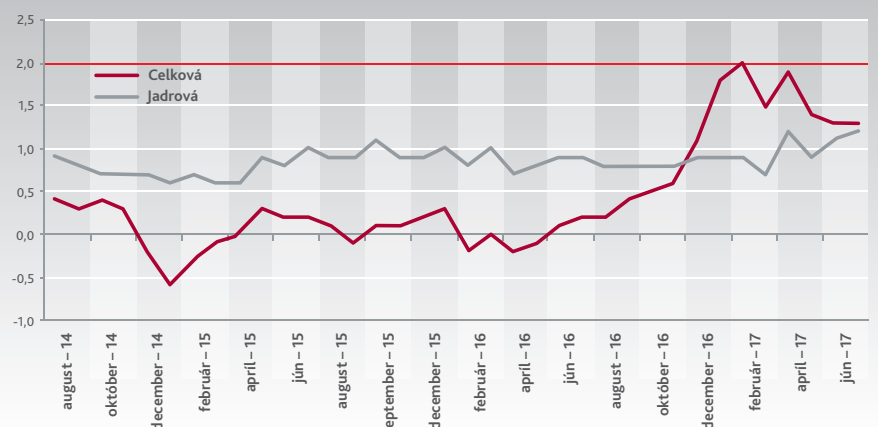
Kľúčovou krajinou je Taliansko. Jeho ekonomika rastie podpriemerne, bankový sektor je zaťažený vysokým podielom nedobytných úverov a verejný dlh je obrovský. Zvýšenie úrokových sadzieb by zdražilo financovanie dlhu všetkých subjektov a zhoršilo ich solventnosť.

3. Zmena menovej politiky nemôže byť prudká

Aktuálne v eurozóne stále pokračuje program kvantitatívneho uvoľňovania (QE). To znamená, že ECB vykupuje od komerčných finančných inštitúcií cenné papiere v sume 60 mld. EUR mesačne. Tieto peniaze ostávajú k dispozícii bankám na poskytovanie úverov, účinok QE je teda rovnaký ako znižovanie sadzieb.

Program QE je plánovaný minimálne do konca roku 2017. Nie je pravdepodobné, že ECB hneď potom začne zvyšovať sadzby. V USA sa podobný program (QE3) začal postupne zužovať (postupne sa znižovali mesačné objemy nakupovaných cenných papierov) v novembri 2013, skončil v októbri 2014 a až v decembri 2015 americká centrálna banka zvýšila sadzby. Druhýkrát ich zvýšila až v decembri 2016. Analogicky by v prípade eurozóny ECB začala postupne znižovať objem nakúpených CP od januára 2018, v decembri 2018 by QE ukončila. Vo februári 2020 by sadzby zvýšila prvýkrát a vo februári 2021 druhýkrát. Hlavná úroková sadzba by tak vo februári 2021 bola na stále nízkych 0,50 %.

Medziročná spotrebiteľská inflácia v eurozóne



Nie je pravdepodobné, že ECB hneď po ukončení kvantitatívneho uvoľňovania začne zvyšovať sadzby

4. Prípadné zvyšovanie sadzieb by bolo pomalé

Fázy zvyšovania sadzieb vo vyspelých ekonomikách sa v uplynulých desiatkach rokov menia. Cykly sú čoraz kratšie, zvyšovanie pomalšie a vrcholy sadzieb nižšie. Hlavným dôvodom je čoraz horšia demografia (rastie podiel populácie v dôchodkovom ve-

a zobrazuje pravdepodobnosť zvyšovania sadzieb v EÚ a ich zmenu, by sa dalo prísť tiež k záveru, že ak sa začne zvyšovanie, tak nebude prudké a nezačne okamžite.

Investovať do dlhopisov s kratšou alebo dlhšou splatnosťou?

Vychádzajúc z vyššie uvedených predpokladov nás zvyšovanie úrokových

Výhodou dlhších investícií je to, že majú vyššie výnosy

ku, kde je spotreba nižšia). Celkovo aj rastie dlh domácností, štátu, firmami a zvyšovanie sadzieb by jeho financovanie predražilo. Preto, aj keby ECB začala sadzby zvyšovať, tempo by malo byť pomalé.

Pohľady svetových analytikov

Vychádzajúc z nasledujúcej tabuľky, ktorá je tvorená z názorov celosvetových analytikov

sadzieb tak skoro nečaká. Teda určite má zmysel uvažovať aj o investíciách do dlhopisov, ktoré majú dlhšiu splatnosť a nezameriavať sa len na tie najkratšie. Výhodou týchto dlhších investícií je aj to, že majú vyššie výnosy a práve tento fakt dodáva investorovi istú formu ochrany aj pred prípadným zvýšením úrokových sadzieb.

dátum zasadnutia ECB	Pravdepodobnosť zmeny sadzieb o				
	-0,10%	0,00%	0,10%	0,20%	0,30%
14. 12. 2017	0,40%	97,20%	2,40%	0,00%	0,00%
25. 1. 2018	0,40%	96,20%	3,40%	0,00%	0,00%
8. 3. 2018	0,40%	91,50%	7,90%	0,20%	0,00%
26. 4. 2018	0,40%	91,00%	8,30%	0,20%	0,00%
14. 6. 2018	0,40%	86,70%	12,30%	0,60%	0,00%
26. 7. 2018	0,40%	80,20%	17,90%	1,50%	0,10%
13. 9. 2018	0,30%	67,80%	27,60%	4,00%	0,30%
25. 10. 2018	0,30%	66,90%	28,10%	4,40%	0,30%
13. 12. 2018	0,20%	44,80%	41,00%	12,30%	1,70%

Zdroj: Bloomberg



Nárast sadzieb termínovaných vkladov nemusí kopírovať zvyšovania sadzieb národných bánk

Ešte zaujímavejšie to môže byť pri klasických bankových vkladoch. Pri týchto produktoch môže nastať situácia, kedy banky nebudú vôbec reagovať na zvyšovanie sadzieb pri svojich depozitných produktoch. Dôvodom pre takéto správanie by mohlo byť, že v súčasnosti banky pracujú pri týchto produktoch so zápornými maržami. Pre lepšie pochopenie uvediem príklad z minulosti. V období, keď ECB ešte umelo neovplyvňovala sadzby prostredníctvom kvantitatívneho uvoľňovania a nezaviedla záporné sadzby, bolo štandardné, že sadzby pre depozitné produkty boli nižšie, ako boli sadzby na medzibankovom trhu.

Napríklad v roku 2011 sadzba pre klienta na ročný eurový termínovaný vklad bola 1,7 % p.a. V tom istom čase však sadzba na medzibankovom trhu, za ktorú mohla banka tieto zdroje uložiť, bola cez 2 % p.a.

Toto dnes neplatí. Napríklad, ak vám dnes banka ponúka jednoročný vklad za 0,2 % p.a., tak vás reálne dotuje (má negatívnu maržu), nakoľko na medzibankovom trhu sa jednorôčne peniaze obchodujú za -0,17 % p.a.

V nasledujúcej tabuľke sú zobrazené aktuálne sadzby pre eurové vklady na medzibankovom trhu:

Splatnosť vkladu	Sadzba v % p.a.
1 týždeň	-0,38
2 týždne	-0,38
1 mesiac	-0,37
2 mesiace	-0,34
3 mesiace	-0,33
6 mesiacov	-0,27
9 mesiacov	-0,22
1 rok	-0,17

Zdroj: Euribor Rates

Berúc do úvahy tento fakt, je možné, že banky začnú zvyšovať svoje sadzby pri depozitných produktoch až vo chvíli, kedy sa im to z pohľadu marží opäť oplatí. To znamená, že to môže nastať až dlho po tom, čo ECB začne so zvyšovaním svojich sadzieb a sadzby na medzibankovom trhu sa zvýšia na úroveň aktuálnych sadzieb, ktoré banky ponúkajú svojim klientom.

Rozoberme si nasledujúcich pár scenárov, ako by mohli vyzeráť kupóny dlhopisov v čase zvyšovania sadzieb v závislosti od referenčnej sadzby v eurozóne.

Povedzme, že investor bude chcieť investovať na obdobie 3,5 roka. Aké má možnosti? Buď bude investovať každý rok do dlhopisu s ročnou splatnosťou alebo jednorazovo zainvestuje na celé obdobie. Čo je výhodnejšie?

V tabuľke nižšie sú zobrazené možné vývoje kupónov ročných dlhopisov, ktoré budeme porovnávať s investíciou do 3,5-ročného dlhopisu.

Z predchádzajúceho príkladu vyplýva, že je stále efektívnejšie investovať na dlhšiu dobu, ako pravidelne investovať na krátke obdobie, ak nepredpokladáme rýchle alebo výrazné zvýšenie sadzieb (výnosov).

Možný vývoj výnosov korporátnych dlhopisov v %									
1. rok (2018)	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
2. rok (2019)	3,7	3,9	3,9	4	4,1	4,2	4,2	4,4	4,5
3. rok (2020)	3,7	3,9	4	4,1	4,2	4,2	4,3	4,5	4,6
Priemer	3,7	3,83	3,87	3,93	4	4,03	4,07	4,2	4,27
3,5-ročný výnos	4,05	4,05	4,05	4,05	4,05	4,05	4,05	4,05	4,05
Rozdiel výnosu	-0,35	-0,217	-0,183	-0,117	-0,05	-0,017	0,017	0,15	0,217



Nie absolútne, ale relatívne

Akcie dosahujú nové maximá, výnosy dlhopisov sú na minimách alebo blízko nich. Otázka znie – kam investovať?

Pri akciách si treba uvedomiť, že absolútna hodnota indexu nemôže byť hodnotiacim kritériom. Ak mal index hodnotu 10 000 bodov v roku 2007 a má ju aj teraz, nie je to isté. Za tých 10 rokov totiž spoločnostiam, ktoré tvoria index, narástli tržby a zisky. Z hľadiska absolútnej hodnoty môže byť index na novom maxime, ale rozhodujúcim hodnotiacim kritériom by malo byť relatívne hodnotenie, t. j. na základe nejakej porovnávacej veličiny.

Za 10 rokov spoločnostiam, ktoré tvoria index, narástli tržby a zisky

Jedným zo základných hodnotiacich hľadísk, či je akciový index „drahý“ alebo „lacný“ na nákup, je pomerový ukazovateľ P/E (PRICE/EARNINGS, resp. CENA AKCIE / ZISK NA 1 AKCIU). Ak má akcia cenu 105 EUR a zisk na akciu je 7 EUR, tak ukazovateľ P/E je 15 ($105 : 7 = 15$). Pri štandardných indexoch (nemecký DAX, európske EURO STOXX 50, STOXX 600, americký S&P 500) sa úroveň 15 považovala za neutrálnu. Ak bola hodnota nad 15, index sa už začínal považovať za drahý. Ak bola hodnota pod 15, index sa začínal považovať za lacný, t. j. vhodný na kúpu.

Treba si však uvedomiť dve veci:

- Investovanie nie je o súčasnosti, ale o výhľade a perspektíve, takže v praxi investori nekupujú na matematicko-mechanickom základe; nad 15 predávam, pod 15 kupujem. Zohľadňuje sa očakávaná budúcnosť.
- V tom mojom predpoklade je uvedený minulý čas (úroveň P/E vo výške 15 sa považovala za neutrálnu).

Posledných pár rokov je na trhu nová situácia – výnosy z dlhopisov sú záporné, resp. veľmi nízke. Také nízke, aké nikdy neboli. A preto, keď sa investor pozrie na ukazovateľ P/E, treba zohľadniť aj toto porovnanie výnosov z akcií a dlhopisov.

Kedysi nemali centrálné banky na finančné trhy taký priamy vplyv ako dnes. Ak sa investori zdali akcie pri P/E vo výške 20 drahé, išiel do dlhopisov, ktoré mali výnos napr. 4,5 %. Dnes sa po masívnej snahe centrálnych bánk znížiť úrokové výnosy na čo najnižšiu úroveň



Ing. Mojmir Hojer
riadiateľ Odboru asset management

ťažšie hľadá alternatívu. V Európe rozhodne, v USA je to tiež na zváženie.

Ak je výnos z 10-ročného nemeckého štátneho dlhopisu vo výške 0,4 % ročne, rozhodne sa nájde menej investorov, ktorí túto investíciu (síce bezpečnú) uprednostnia pred akciovou, ako keď nemecké dlhopisy ponúkali výnos 3 %. A preto, keďže alternatíva investície do dlhopisov je menej atraktívna, tak v akciách zostanú investori alebo do nich vstupujú aj pri hodnote P/E vo výške cca 20.

Ak to zjednoduším... keď sa kedysi za neutrálnu úroveň pri pomerovom ukazovateli P/E považovala hodnota 15, dnes je to možno 20. Prečo? Pretože, keď predám akcie ako jedinú klasickú alternatívu investovania, mám dlhopisy. Tie dlhopisy, čo majú skoro nulový výnos. Tak radšej ostanem v akciách, aj keď sú drahšie. To si povie mnoho investorov.

Ešte sa skúsím pozrieť na ten pomer P/E z iného pohľadu. Ak si urobím jeho obrátený pomer ($100 / P/E$), dostanem v podstate výnosnosť akciového indexu. Ak je P/E vo výške 20, obrátený pomer je 5 ($100 / 20$). Výnosnosť akciového indexu je teda 5 %. Pri porovnaní s výnosom 10-ročného dlhopisu vo výške 0,4 % je to pre



1.21	-3.97	21,092,000	25,781	4.67
0.87	+4.82	20,478,400	17,603	1.68
0.59	-4.84	20,118,800	12,057	2.20
8.9	-0.56	19,860,600	176,610	194.2

niekoho zaujímavý rozdiel, pre niekoho veľký rozdiel v prospech akcií a pre niekoho malý.

Rovnako je to pri americkom akciovom indexe S&P 500 a americkom štátnom dlhopise so splatnosťou 10 rokov. Ak je výnosnosť z akciového indexu 5 % a ak 10-ročný dlhopis ako alternatíva ponúka výnos 2,3 %, rozdiel vo výnose medzi jednotlivými aktívami je 2,7 %. Pre niekoho dosť, pre niekoho málo.

Investovanie nie je o súčasnosti, ale o výhľade a perspektíve

Aby ste mali prehľad, aký bol rozdiel medzi výnosnosťou 10-ročného štátneho dlhopisu a výnosnosťou akciového indexu S&P 500, prikladám graf rozdielu medzi týmito výnosmi za obdobie posledných 55 rokov (1962 – 2017). **Ak je výnos nad 0 %, akciový index mal lepšiu výnosnosť ako štátny dlhopis (o 0 až 6 %).** **Ak je výnos pod 0 %, akciový index mal horšiu výnosnosť ako štátny dlhopis (o 0 až 6 %).**

Z grafu a histórie je zrejmych zopár mílnikov:

a) Konec roku 1974 – Akciový index mal vtedy o cca 6 % vyššiu výnosnosť ako 10-ročný dlhopis. Akcie mali vnútornú výnosnosť viac ako 13 %, dlhopisy „len“ 7 % - akcie boli lacné a do roku 2017 by investori priniesli výnos skoro 13 000 %.

b) Október 1987 – Akciový index mal vtedy o cca 5,5 % nižšiu výnosnosť ako 10-ročný dlhopis. Akcie mali vnútornú výnosnosť iba menej ako 5 %, dlhopisy viac ako 10 % - dlhopisy pri 10-ročnej investícii priniesli investorovi zhodnotenie 100 % pri najbezpečnejšom type investície, keďže USA malo rating AAA.

c) Marec 1980 – Akciový index mal výnosnosť 14,63 % (obrátaný pomer – 100 / P/E). Akcie boli extrémne lacné, kto vtedy kúpil, tak do dnešného dňa zaznamenal výnos cca 6 000 %. Dlhopis mal tiež výborný výnos (cca 13 %), rozdiel medzi výnosmi akcií a dlhopisov bol nízky.

d) Júl 1999 – Akciový index mal výnosnosť 3,26 % (obrátaný pomer – 100 / P/E). Akcie boli drahé, bolo to obdobie vysokého nadhodnotenia akcií, hlavne z technologického sektora. Dlhopis mal skoro o 3 % vyšší výnos ako akcie.

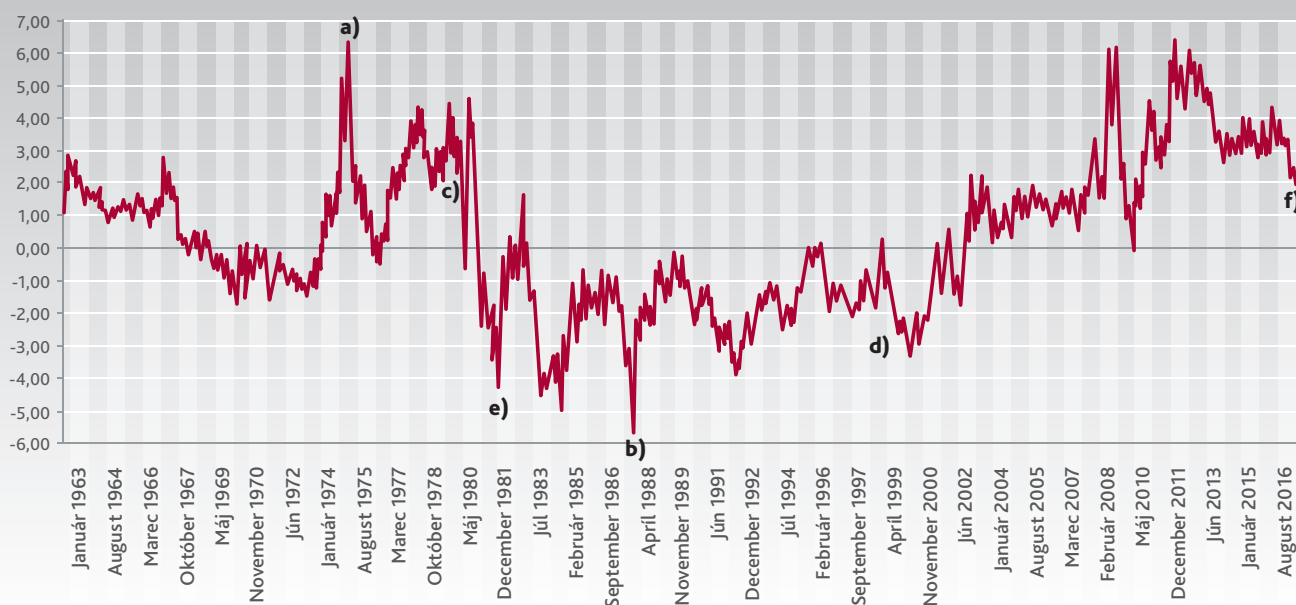
e) September 1981 – 10-ročný štátny dlhopis mal výnos 15,84 %. Dlhopis mal vysoký výnos, pri 10-ročnej investícii priniesol investorovi zhodnotenie 158 % pri najbezpečnejšom type investície, keďže USA malo rating AAA. Aj akcie mali vysokú výnosnosť (cca 11 až 12 %).

f) Júl 2016 – 10-ročný štátny dlhopis mal výnos 1,36 %. Dlhopis mal veľmi nízky výnos. Kto kúpil v tom čase, tak si po 10 rokoch pripíše zhodnotenie cca 14 %, zatiaľ čo akciový index priniesol za obdobie cca 15 mesiacov zhodnotenie viac ako 20 %.

RESUMÉ

- 1) Pri akciách treba sledovať relatívne hodnotenie, nie absolútne.
- 2) Relatívne porovnávať treba historicky v rámci jedného aktíva.
- 3) Relatívne porovnávať treba medzi jednotlivými aktívami (akcie vs. dlhopisy).

Rozdiel medzi výnosnosťou 10-ročného štátneho dlhopisu a výnosnosťou akciového indexu S&P 500



Aký je Váš investičný horizont?

Táto otázka je jednou z ďalších dôležitých, ktoré sa pýtame klientov pri zisťovaní vhodnosti poskytovanej investičnej služby a finančného nástroja pre klienta (MIFID dotazník).



Ing. Martin Pivarčí
senior portfólio manažér

V minulom čísle sme sa zamýšľali, ako zareagujete pri nerealizovanej strate 10 %, v tomto čísle nás bude bližšie zaujímať, na akú dlhú dobu má klient v úmysle svoje prostriedky investovať prostredníctvom aktívne riadeného portfólia. Dĺžka investičného horizontu je totižto základnou premennou pri meraní rizika investície.

Možné odpovede v dotazníku sú:

- a) 2 – 3 roky,
- b) 3 – 7 rokov,
- c) nad 7 rokov.

Nikoho asi neprekvapí, že viacbodové odpovede sú tie s dlhším časovým horizontom. Je to kvôli vyššej pravdepodobnosti dosiahnutia očakávaného výnosu a s tým súvisiacou klesajúcou volatilitou. Z odpovedí je jasné, že ak má klient záujem o časový horizont kratší ako 2 roky, takúto službu aktívne riadeného portfólia by sme nemali ani sprostredkovať.

Na investičný horizont do 2 rokov zväčša klient dostane odporúčanie na nákup fondov peňažného trhu, prípadne nákup štátnych dlhopisov či dlhopisov s investičným ratingom, či termínovaných vkladov. V súčasnej dobe nízkych úrokových sadzieb znamenajú tieto možnosti veľmi nízky ponúkajúci výnos, v niektorých možnostiach bude dokonca záporný.

Investičný horizont 2 – 3 roky bude pre konzervatívnych klientov, ktorí budú mať záujem o investíciu do nástrojov prevažne s fixným výnosom. Pokiaľ rozmyšľame

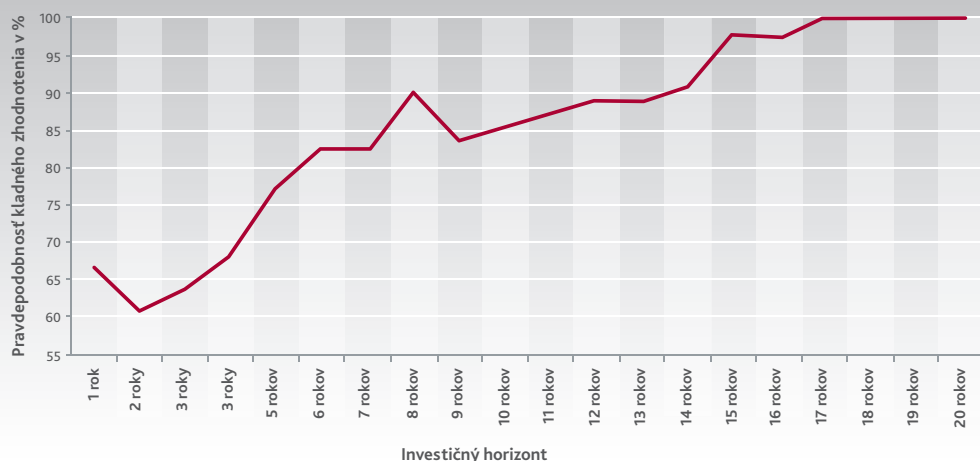
o kratšej investícii, cenné papiere, ktorých cena viac kolíše, budú pre nás zrejme neprimerane rizikové. Pravdepodobnosť, že naša investícia skončí v strate, bude bohužiaľ vysoká. Preto do tohto horizontu budú teda patriť asi skôr dlhopisové investície.

Môžu to byť samotné dlhopisy s požadovanou maturitou, alebo dlhopisové fondy s investičným, alebo dokonca neinvestičným ratingom a vyšším potenciálom zhodnotenia. Musia mať však krátku duráciu (citlivosť zmeny ceny dlhopisov na zmenu úrokových

Pokiaľ rozmyšľame o kratšej investícii, cenné papiere, ktorým cena viac kolíše, budú pre nás zrejme neprimerane rizikové



Pravdepodobnosť kladného zhodnotenia vs. investičný horizont (akciový index DAX)



U nás takýchto investorov voláme vyvážení investori a predstavujú najväčšiu množinu. Ich portfólio môže byť tvorené až do 50 % dynamickejších nástrojov.

Investičný horizont nad 7 rokov je typický pre akciových investorov, prípadne pre dlhopisy s neinvešičným ratingom a veľmi dlhou duráciou. V našom dynamickom portfóliu môže mať klient angažovanosť práve na akcie až do 100 % z portfólia. Prečo práve takýto dlhý časový horizont by mal byť vhodný pre akciových investorov? Všetci vieme, že akcie majú globálne vyšší potenciál zhodnotenia ako dlhopisy. Ak si

teda povieme, že ideme investovať do akcií, na aký dlhý čas by to malo byť?

Skúsme urobiť pokus na nemeckom akciovom indexe DAX, ktorý má históriu cien od roku 1959. Ak by sme investovali každý rok od roku 1959 až do súčasnosti vždy v dvojročnom horizonte, naša investícia by skončila v pluse iba v 61 % prípadov. Trojročný časový horizont by znamenal úspech v 64 % prípadov, pri 5 rokoch by sme boli úspešní dokonca v 77 % prípadov.

Pri 7 rokoch by bola úspešnosť zhodnotenia prostriedkov 83 % a pri 15 rokoch až 98 %!

A aký záver možno z toho pokusu vyvodiť? Dlhší časový horizont pri investovaní znižuje volatilitu investície a zvyšuje pravdepodobnosť reálneho zhodnotenia prostriedkov. Ak je investičný horizont dostatočne dlhý, riziko straty je aj pri volatilnejších aktívach, ako sú akcie, pomerne nízke. A predchádzajúce tvrdenie bude platiť aj z opačného uhla pohľadu. Ak je investičný horizont dostatočne dlhý, investovanie do konzervatívnejších aktív bude paradoxne rizikovejšie. Vtedy hovoríme o riziku straty hodnoty investovaných peňazí.

Samozrejme, že priložený graf hovorí iba o pravdepodobnosti dosiahnutia kladného zhodnotenia, nehovorí o veľkosti samotného zhodnotenia. Prezradím vám, že aj zhodnotenie bude vyššie s rastúcim investičným horizontom. Na záver sa teda naskytá otázka, či nejaký investičný horizont vôbec treba a či nie je vhodnejšie investovať navždy. Nakoniec nie je žiadnym tajomstvom, že cenné papiere de dia príbuzní ako akýkoľvek iný majetok.

Investičný horizont nad 7 rokov je typický pre akciových investorov

sadzieb), a tým bude limitovaný aj ponúkaný cieľný výnos do splatnosti pre klienta. U nás na asset managemente zvykneme takéto portfóliá „okoreniť“ malou troškou aj realitami a oportunitami (príležitosti do 15 %). Je to kvôli vyššej diverzifikácii a eliminácii čistého úrokového rizika, ktorému môžu byť vystavené dlhopisové investície.

Investičný horizont 3 – 7 rokov už v sebe zahŕňa množstvo investičných nástrojov od fixed income (nástroje s pevným výnosom, zväčša finančné, korporátne zmenky, dlhopisy a dlhopisové fondy), realitných fondov, realitných akcií, rôznych certifikátov až po klasické akcie a akciové fondy s vyššou dividendovou politikou, alebo nižšou náchylnosťou na prudké prepady na akciovom trhu.

Dlhší časový horizont zvyšuje pravdepodobnosť reálneho zhodnotenia prostriedkov



Kľúčové postavy Európskej únie

Kto vlastne určuje smer, ktorým sa EÚ uberá? Na prvý pohľad jednoduchá odpoveď – no predsa inštitúcie a ľudia v nich. Avšak koho vplyv dominuje? A kto sú vlastne títo ľudia?

Hneď na úvod treba poznamenať, že Európsku úniu a aj jej predchodcu, Európske hospodárske spoločenstvo, tvorili a stále tvoria samostatné štáty. Ich predstavitelia, najmä tí z veľkých štátov, boli, sú a budú dôležitými postavami v celoeurópskom súkolí. Ale EÚ má svojich vlastných volených či delegovaných funkcionárov, ktorí sú nemenej významní.

Únia má 7 základných inštitúcií – Európsky parlament, Európsku radu, Radu EÚ, Európsku komisiu, Súdny dvor, Európsku centrálnu banku a Európsky dvor audítorov. Možno viesť nekonečné diskusie o tom,

Zaujíma nás ekonomická stránka Európskej únie a úloha Európskej komisie v dlhoročnom procese ekonomickej integrácie smerujúcej k menovej únii. Z tohto pohľadu je najdôležitejšia funkcia predsedu komisie a aj komisára zodpovedného za ekonomické a finančné otázky.

Prvú zmienku o európskej integrácii vyslovil britský premiér Winston Churchill tesne po druhej svetovej vojne v roku 1946, keď hovoril rovno o federálnej Európe – Spojených štátoch európskych – akejsi obdobe USA. Praktické začiatky boli ale opatrné, Európa sa začala spájať z bezpečnostných dôvodov. Cieľom bolo zabrá-

Clá na priemyselné produkty boli v roku 1962 oproti roku 1957 o 50 % nižšie

ktorá z nich je de iure najdôležitejšia, ale Európska komisia ako obdoba vládneho orgánu má de facto najväčšie slovo (hoci napríklad v posledných rokoch urobila pre záchranu EÚ asi najviac ECB).

niť opakovaniu druhej svetovej vojny, a preto v roku 1951 v Paríži západné Nemecko, Francúzsko, Taliansko a Benelux vytvorili Európske združenie pre uhlie a oceľ (EZUO). Kontrolou výroby ocele sa mala kontrolovať výroba zbraní.



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Medzitým prebiehali aj rokovania o ekonomickej integrácii, zatiaľ v podobe colnej únie. Prvou ekonomickou inštitucionálnou integráciou bolo vytvorenie Európskeho hospodárskeho spoločenstva (EHS) v roku 1957 v Ríme (spolu so združením pre atómovú energiu Euratom). Tvorilo ho tých istých šesť krajín.

Prvá komisia EHS mala 10 členov. Krajiny Beneluxu mali po jednom predstaviteľovi, Francúzsko a Nemecko po dvoch a Taliansko troch. Z politického hľadiska bola komisia prevažne pravicová. Predsedom komisie sa stal Nemeck Walter Hallstein a podpredsedom pre hospodárstvo a financie Francúz Robert Marjolin. Hallstein, vyštudovaný právnik, člen nemeckej CDU, bol do funkcie zvolený aj druhýkrát. Slúžil celkovo od roku 1958 do roku 1967 a stal sa tak jedným z trojice najdlhšie slúžiacich komisárov v histórii (spolu s Jacquesom Delorsom a Josém Manuelom Barrosom). Komisár Marjolin, ľavicovo orientovaný vyštudovaný sociológ, ekonóm a právnik, bol v rovnakej pozícii v oboch Hal-

steinových komisiách, a teda aj on je jedným z najdlhšie slúžiacich komisárov vôbec. Obaja boli zástancovia silnej integrácie, podľa Hallsteina sa mala stať Európa federálnou. A integračný proces medzitým pokračoval – vznikla prvá regulácia o voľnom pohybe osôb či o spoločnej poľnohospodárskej politike. A napríklad clá na priemyselné produkty boli v roku 1962 oproti roku 1957 o 50 % nižšie.

Prvý pokus o spoločnú menu zlyhal

Nasledujúci predsedovia boli vo funkcii kratšie – Belgičan Jean Rey, Talian Franco Maria Malfatti a Holanďan Sicco Mansholt slúžili spolu od roku 1967 do 1973. Všetci prispeli k ďalšej integrácii – Rey vytvorením konceptu vlastných zdrojov EHS a spojením EZUO, EHS a Euratomu do EHS, Malfatti pripravoval vstup ďalších členov v roku 1973 (Veľká Británia, Dánsko, Írsko a Švédsko) a Mansholt sa zamerával na poľnohospodárstvo. Vo všetkých troch komisiách bol ekonomickým komisárom Francúz Raymond Barre z pravicovej UDF. Známa je jeho odpoveď na otázku, ako sa vysporiadať s nezamestnanosťou: „No predsa tvrdo pracovať!“

rozšírení, ale aj ďalšej integrácii smerom k hospodárskej a menovej únii (tzv. Wernerov plán, podľa luxemburského premiéra a ministra financií Pierra Wenera). 24. apríla 1972 krajiny EHS zviazali svoje meny a dohodli, že nebudú oscilovať viac ako 2,25 % od centrálnej parity (tzv. „had v tuneli“). Tento prvý pokus ale už v roku 1973 zlyhal.

Ďalším predsedom komisie bol Francúz François-Xavier Ortoli, ktorý v neskorších dvoch komisiách slúžil ako ekonomický a finančný komisár, spolu 12 rokov (1973 – 1981). Za jeho pôsobenia a zároveň za pôsobenia predsedu komisie Brita Roya Jenkinsa zo Strany práce, sa výrazne pokročilo v otázke spoločnej meny – v decembri 1978 zriadila Európska rada Európsky menový systém a zaviedla Európsku menovú jednotku ECU. Integrácia pokračovala aj v iných oblastiach – v marci 1978 stanovil Európsky súdny dvor princípy nadradenosti európskeho práva nad národným. A v júni 1979 sa prvýkrát volili poslanci Európskeho parlamentu priamo, dotedy boli delegovaní národnými parlamentmi.

Santer bol na rozdiel od Delorsa zástancom decentralizovanej Európy

V tomto čase, 1. – 2. decembra 1969, sa v holandskom Haagu konal summit hláv štátov alebo vlád, kde sa rozhodlo nielen o ďalšom

Predsedníctvo ďalšieho komisára Gastona Thorna z Luxemburska čelilo komplikovanému medzinárodnému prostrediu a politickej



opozícii, ktorá veľmi nepriala pokračujúcej integrácii (Ronald Reagan, Margaret Thatcher), ale únia sa v roku 1981 rozšírila o Grécko.

Nasledujúci predseda komisie, Francúz Jacques Delors zo Socialistickej strany, bol po Barrosovi nielen druhým najdlhšie pôsobiacim (1985 – 1995), ale zároveň aj jedným „z najdôležitejších“. Hneď v úvode jeho vlády vystúpilo z EHS Grónsko, ale v roku 1986 vstúpilo Španielsko a Portugalsko a na konci Rakúsko, Fínsko a Švédsko. Bol jasný zástanca jednotného trhu a práve za jeho vlády boli vykonané hlavné procesné kroky. V roku 1986 to bola významná revízia Rímskej zmluvy – Zmluva o jednotnom trhu. V júni 1988 sa stal na základe iniciatívy Francúzska a Talianska a poverením celej Európskej rady predsedom Komisie pre vytvorenie hospodárskej a menovej únie, v apríli 1989 bola predložená a v júni 1989 schválená Európskou radou. Vo februári 1992 bola v Maastrichte podpísaná Zmluva o Európskej únii, Európske spoločenstvo zaniklo. Zmluva okrem iného zaviedla jednotný trh voľného pohybu tovarov, služieb, kapitálu a osôb a stanovila procedúry a podmienky pre menovú úniu. Hospodárskym a menovým komisárom bol počas celého obdobia Dán Henning Christophersen z Liberálnej strany.

Po Delorovi sa predsedom komisie stal Luxemburčan Jacques Santer z pravicovej Kresťansko-sociálnej strany, na rozdiel od Delorsa bol zástancom decentralizovanej Európy. Pôsobenie ukončil predčasne kvôli korupcii členov komisie. V jeho funkčnom období de facto vznikla menová únia. Hoci maastrichtské fiškálne kritériá, ktoré boli schválené len nedávno, plnilo len Nemecko, Luxembursko a Fínsko, prijatých bolo nakoniec 11 krajín EÚ, všetky dostali výnimku. Výber krajín ale neuskutočňovala komisia a ECB tak ako neskôr, ale Európska rada (v máji 1998). Vznik menovej únie bolo teda hlavne politické, nie ekonomické rozhodnutie. A v tomto komisia nenesie zodpovednosť za neskoršie problémy. Jacques Santer dokončil schengenský projekt, ktorý pôvodne vznikol v roku 1985 mimo európskych spoločenstiev. Amsterdamská zmluva z októbra 1997 doplnila Maastrichtskú zmluvu a ďalej centralizovala moc. Santerova komisia skončila predčasne v roku 1999 kvôli vyšetrovaniu korupcie niektorých jej členov.

Na čele komisie pokračoval Talian Romano Prodi, za ktorého pôsobenia v máji 2004 došlo k najväčšiemu rozšíreniu EÚ, naraz o 10 krajín strednej, južnej a východnej Európy.

Zároveň k jedenástim členom eurozóny pribudlo v roku 2001 Grécko. V tomto prípade už za prijatie Grécka nezodpovedala Európska rada, ale Európska komisia a ECB, a tak Romano Prodi nesie významný podiel na neskorších problémoch súvisiacich s touto krajinou. Prodi mal zaujímavú politickú kariéru – z konzervatívnej pravicovej Kresťansko-demokratickej strany sa postupne cez centristickú stranu Demokrati prepracoval až do ľavicovej Demokratickej strany.

Ďalší predseda, Portugalčan José Manuel Barroso zo Sociálnodemokratickej strany, bol vo funkcii v rokoch 2004 – 2014, najdlhšie zo všetkých predsedov. Prvé obdobie bolo v znamení ekonomického úspechu, EÚ pokračovala v integrácii. V decembri 2007 bola podpísaná Lisabonská zmluva, ktorá napríklad zaviedla kvalifikovanú väčšinu pri hlasovaní, post „prezidenta“ a „ministra zahraničných vecí“ EÚ. Na druhej strane zaviedla aj procedúru, ako z EÚ vystúpiť. V roku 2009 prepukla hospodárska depresia a Barroso musel čeliť najťažšej kríze v únii prinajmenšom od 70.-tych rokov, predovšetkým v súvislosti s Gréckom. Jeho riešením bolo volanie po ďalšej centralizácii moci. Vznikli aj nové inštitúcie, ktoré majú stabilizovať hospodárenie štátov a bánk. Za Barrosa sa EÚ rozšírila o Rumunsko, Bulharsko a Chorvátsko a eurozóna sa rozšírila o šesť členov.

Aktuálnym komisárom je od novembra 2014 Luxemburčan Jean-Claude Juncker z Kresťansko-sociálnej strany. Hneď v úvode jeho funkčného pôsobenia vstúpila do menovej únie Litva. V júni 2015 sa spolupodieľal na pláne na prehlbenie menovej únie. Hospodárskym a menovým komisárom bol Valdis Dombrovskis z Lotyšska. Kým na konci Barrosovho pôsobenia bola dominantnou otázkou grécka kríza, za Junckera sa hlavnou témou stala utečenecká kríza a potom vystúpenie Veľkej Británie z EÚ (tzv. brexit).

Za posledných 60 rokov každý z doterajších predsedov komisie a komisárov pre hospodárstvo a financie zanechal svoju stopu. Najdôležitejšie bolo samotné rozhodnutie o integrácii, ktoré spustilo mašinériu postupných krokov. Tu boli teda kľúčovi najmä národní povojnoví politici, napríklad Winston Churchill, ktorý ako prvý túto myšlienku vyslovil, ale napríklad aj nemecký kancelár Konrad Adenauer, ktorý nielenže pomohol Nemecku po druhej svetovej vojne vstať z popola, ale bol aj výrazným iniciátorom nemecko-francúzskeho spojenectva. Ale potom sa presadili aj európski „nadmá-

Predsedovia Európskej komisie a ekonomickí a finanční komisári 1958 – 2017

Rok	Prezident komisie		Ekonomický a finančný komisár	
1958 – 1967	Walter Hallstein	GER	Robert Marjolin	FRA
1967 – 1970	Jean Rey	BEL	Raymond Barre	FRA
1970 – 1972	Franco Maria Malfatti	ITA	Raymond Barre	FRA
1972 – 1973	Sicco Mansholt	NET	Raymond Barre	FRA
1973 – 1977	Francois-Xavier Ortoli	FRA	Wilhelm Haferkamp	GER
1977 – 1981	Roy Jenkins	UK	Francois-Xavier Ortoli	FRA
1981 – 1985	Gaston Thorn	LUX	Francois-Xavier Ortoli	FRA
1985 – 1995	Jacques Delors	FRA	Henning Christophersen	DEN
1995 – 1999	Jacques Santer	LUX	Yves-Thibault de Silguy	FRA
1999 – 1999	Manuel Marín	SPA	Yves-Thibault de Silguy	FRA
1999 – 2004	Romano Prodi	ITA	Pedro Solbes	SPA
2004 – 2010	José Manuel Barroso	POR	Joaquín Almunia	SPA
2010 – 2014	José Manuel Barroso	POR	Olli Rehn	FIN
2014	Jean-Claude Juncker	LUX	Valdis Dombrovskij	LAT

rodni“ politici. Každý z nich zanechal väčšiu či menšiu stopu a prispel k úspechu, ale aj problémom európskej integrácie.

Celkovo bolo trinásť predsedov Európskej komisie. Z nich až traja boli z Luxemburska, jednej z najmenších krajín EÚ. Takmer polovica z nich bola z ľavicovej strany, menej ako tretina z pravicovej a takmer štvrtina zo stredovej strany. Ak zoberieme do úvahy aj dĺžku pobytu vo funkcii, dominancia ľavicových predsedov sa ešte zvyšuje a celkovo pôsobili

ti boli prívržencami centralizovania moci, čo je z titulu ich funkcie pochopiteľné. Výnimkou bol Jacques Santer, predseda komisie v rokoch 1995 – 1999, ktorý prehlásil, že čím bude Európa menej centralizovaná, tým bude silnejšia.

Z desiatich komisárov pre hospodárstvo a menu až štyria boli z Francúzska. Vzhľadom na to, že pôsobili hlavne v „dlhších komisiách“, ich celkový čas bol ešte dlhší, celkovo boli Francúzi vo funkcii až takmer polovicu času. Politické zloženie bolo vyrovnané-

Najdôležitejšie bolo samotné rozhodnutie o integrácii, ktoré spustilo mašinériu postupných krokov

väčšinu času. Predsedovia komisie sa zvyčajne politicky angažovali veľmi skoro, väčšinou po ukončení vysokoškolského štúdia. Drvivá väčšina z nich mala právnické vzdelanie, niektorí aj ekonomické, filozofické, sociologické, politologické a ekonomické. Výnimkou bol Holanďan Sicco Mansholt, ktorý vyštudoval za farmára. Ten bol aj jediný, ktorý pred kariérou predsedu komisie mal vlastné podnikanie a mal skúsenosti z pôsobenia v súkromnom sektore, ak nepočítame pri iných komisároch so súkromnou právnou praxou. Väčšina z nich sa rýchlo etablovala vo verejných funkciách alebo treťom sektore, postupovala v domácom politickom rebríčku nahor a pred vstupom do EK mali často významné funkcie na národnej úrovni. Vo všeobecnos-

šie, väčšinu času trávili vo funkcii politici zo stredy, takmer polovicu celého času. Politici z ľavicových a pravicových strán pôsobili približne rovnaký čas. Väčšina komisárov mala ekonomické vzdelanie, ale nie všetci. Žiaden z nich nemal pred postom v Komisii významné skúsenosti v súkromnom sektore.

Za 60 rokov sa teda na postoch predsedu Európskej komisie a komisára pre hospodárske a finančné záležitosti vystriedalo 22 osôb. Ak ich zovšeobecníme, v celej histórii európskej integrácie v ekonomickej oblasti aspoň z pozície Európskej komisie hrali dominantnú úlohu Francúzi, ľavičiari, právnici bez praxe v súkromnom sektore. Či je to dobré alebo zlé, nech posúdi čitateľ.

„Au revoir“ staré Francúzsko

Najmladším prezidentom Francúzska v histórii je Emmanuel Macron, ktorý je pre väčšinu Francúzov symbolom nových myšlienok a nádejou. Krajine sľuboval reformy, posilnenie domácej ekonomiky a ešte viac prepojenejšiu Európu, v ktorej budú na výsluní. Francúzi teraz veria, že sa im bude dariť tak ako Nemecku.

Zmeny sa však šibnutím čarovného prútika neudejú a ani partneri v Nemecku už nemajú taký silný mandát ako pred pár mesiacmi. Macron na rebríčku popularity dosiahol svoj vrchol začiatkom leta, z ktorého postupne klesá. Aj keď dnes nevieme, akú pečať dá jeho éra Francúzsku, jasné je len to, že starej podobe Francúzska dá definitívne zbohom.

nou postavou a spojovacím článkom všetkých troch v debata je Thibaut. Pascal je u Thibauta v Paríži na návšteve. Sám pochádza z južného Francúzska. Mohamed je síce od Thibauta o generáciu mladší, spolu však hrajú futbalovú miniligu za miestny klub.

Rozprávame sa o futbale. V tejto otázke sa všetci zhodnú. Vieme, že arabskí šejkovia

futbalista nezaslúži. Pascal ako typický francúzsky južan fandí Olympique Marseille, Mohamed je z Lyonu, ktorému fandí, aj keď sa mu momentálne v lige príliš nedarí a Thibaut ako správny Parížan drukuje klubu zo Saint Germain. Všetci zhodne tipujú, že tento rok francúzske ligu vyhrá piaty rok za sebou hviezdami nabitý Paris Saint-Germain.

Marine Le Penová väčšinou volili na juhu a na severe krajiny, kým Macronova podpora je skôr v centre

Začnime od stola

Pri stole v kaviarni sedíme štyria. Mladý Mohamed, Thibaut s účesom Majstra N či Alberta Einsteina a jeho starší strýko Pascal. Hlav-

multimiliónovou kúpou Neymara zo slávnej FC Barcelona pokazili trh. Zaplatiť za jedného hráča viac ako dvesto miliónov eur je nepredstaviteľná suma, ktorú si žiaden

Od futbalu k politike

Keď sa začnem pýtať na nového prezidenta a politiku, najprv všetci zašomrú a potom nastane ticho. Družná debata o futbale rýchlo končí, každý dopije to svoje a pri stole ostanem s Thibautom sám. Poznáam ho z čias, keď pracoval v Prahe ako investičný bankár. Finančná kríza ho z Paríža zaviaľa do Prahy. Americké investičné banky museli svoj biznis ratovať, a tak pobočky na lukratívnych miestach akým je Paríž viac nepotrebovali. Strednú a východnú Európu však pred deviatimi rokmi stále považovali za trh nenasýtený, i keď to už v tom čase nebolo žiadne investičné eldorádo. Thibaut je bystrý investičný analytik a zručný matematik. Svoju prácu si vie uľahčiť programovaním, a preto mu ani práca s veľkými dátami nerobí problém. Za šesť rokov v Prahe sa dokonca naučil česky aj slovensky, aj keď prízvuk má hrozný, presne taký ten francúzsky. Keď niečo hovorí, spieva a nevie povedať „h“. Po kríze však už dávno niet ani chýru, ani slychu, preto sa vrátil pred pár rokmi domov, do Paríža, kde pokračuje v kariére manažera investičného fondu. Teraz už toho vlastného.

„Debata o politike sa tu nehodí,“ vraví mi po chvíli, keď jeho strýko Pascal odchádza hrať karty k partii k vedľajšiemu stolu.



Strýko Pascal

„Na rozdiel od strýka Pascala som v politike zástancom umiernennej línie. Aj keď celý život pracoval na farmách s ľuďmi zo Španielska či Portugalska, čím je starší, tým je politicky radikálnejší,“ vysvetľuje Thibaut.

Pri pohľade na mapu volebných výsledkov vo Francúzsku mi je jasné, že Marine Le Penová

V porovnaní s Nemeckom, Holandskom či Veľkou Britániou je francúzska ekonomika najslabšia

väčšinou volili na juhu a na severe krajiny, kým Macronova podpora je skôr v centre. To zodpovedá hlavným líniam prílevu imigrantov, ktorých najväčšie množstvo sa tradične koncentruje na stredomorskom pobreží Francúzska a na hraniciach s Belgickom a Veľkou Britániou na severe krajiny.

„Strýko Pascal je však dobrý človek. Na dôchodku mu zrejme príde správne hlasovať za čisto francúzsku vec. Ale pozri, Mohamed tu s nami sedel pri jednom stole dve hodiny a všetko bolo v poriadku, bez narážok,“ komentuje ďalej.

Kamarát z Lyonu

Na dokreslenie situácie mi vysvetlí, že mladý Mohamed je moslim, ktorý je však treťou generáciou prisťahovalcov z Alžírsku narodených vo Francúzsku. Do momentu, kým nemal problémy so zákonom, bol jeho pohľad na svet radikálny. Od skončenia strednej školy bol nezamestnaný a býval s rodičmi v sídliskovom byte na predmestí Lyonu. Jeho dedo aj jeho otec pracovali v konzervárni, ale jemu taká práca nevoňala. Zo sociálnych dávok si však iPhone za sedemsto eur nekúpi ani v Lyone, ani v Bratislave. Potom, čo sa zamotal do predaja kradnutých vecí a policajti naňho pritlačili, radšej odišiel do Paríža. Je to väčšie mesto, poskytuje viac príležitostí, ale hlavne odišiel zo stereotypu bežných dní. V Paríži sa musí snažiť oveľa viac, lebo žije sám a pracuje sám na seba. Politiku nesleduje, ale volíť išiel. Podobne ako Thibaut volil Macrona.

Francúzsko podľa Mohameda potrebuje zmenu k lepšiemu. Krajná pravica podľa neho nechápe, že po desaťročiach koloniálnej politiky sú prisťahovalci z čiernej aj arabskej Afriky tou istou súčasťou Francúzska ako bieli muži z Pyrenejí, z Normandie či z Côte

d'Azur. S Macronom volil zmenu, ktorú sám podvedome cítil, že Francúzsko potrebuje. Radikalizmus, podobne ako hlasovania za brexit na britských ostrovoch odmieta ako fatálny omyl generácie.

„Dúfam, že nový prezident prinesie väčšiu dynamiku hlavne do ekonomiky. Niekedy mám totiž pocit, že žijeme vo sne, ako sa tu

všetci máme dobre, aj keď vieme, že to tak nie je,“ hovorí Mohamed.

Ekonomika zaostáva

Číslo o vývoji francúzskej ekonomiky za posledných 8 rokov jeho laický pohľad potvrdzujú. V porovnaní s Nemeckom, Holandskom či Veľkou Britániou je francúzska ekonomika najslabšia. Kým priemerné tempo rastu nemeckej ekonomiky dosiahlo za posledné štyri roky 1,4 percenta, francúzske hospodárstvo v priemere expandovalo o 0,9 percenta ročne. Štrukturálne je však najväčším problémom vysoká miera nezamestnanosti, ktorá pod desať percent klesla prvýkrát za posledných päť rokov až v prvom štvrtroku tohto roka. V porovnaní s nemeckou mierou nezamestnanosti na úrovni 4,1 percenta je francúzskych 9,5 percenta viac ako dvakrát toľko. Navyše miera nezamestnanosti mladých ľudí dosahuje alarmujúcich 25 percent, pričom v Nemecku je to necelých osem percent.

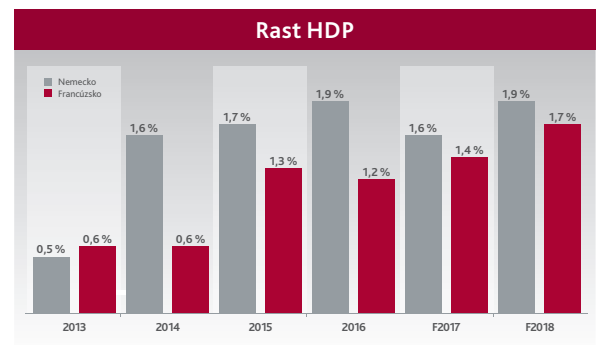
V kampani Macron sľúbil, že zreformuje trh práce tak, že skoncuje so zlatou érou silných odborov. Od finančnej krízy, ktorá zmietala svetové hospodárstvo v roku 2008, totiž prešla takmer dekáda a Francúzsko je napriek tomu uväznené v prostredí vysokej miery nezamestnanosti, nízkeho hospodárskeho rastu a zvyšujúcej

sa zadlženosti. Zreformovať trh práce smerom k väčšej flexibilitate je to, čo od nového francúzskeho prezidenta očakávajú nielen voliči doma, ale aj politickí partneri v Nemecku.

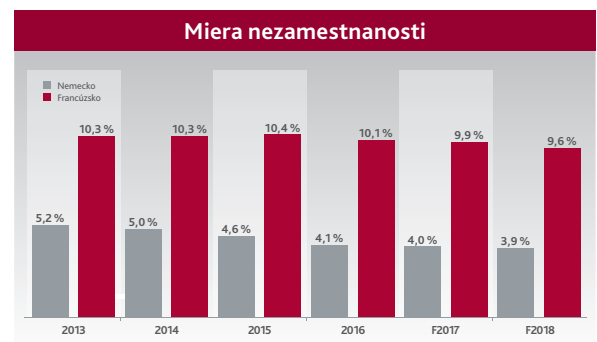
Korene nespokojnosti

Po kríze do popredia vystúpil verejný dlh, ktorý roky rástol a kríza jeho rast ešte zvýraznila, čím sa vlády a verejné financie vo všeobecnosti dostali do pasce dôveryhodnosti. Poslednou kvapkou trpezlivosti za tým všetkým bola vo Francúzsku či vo Veľkej Británii neschopnosť politických elít efektívne zabrániť vlnu moslimskej migrácie v čase, keď bola obnova hospodárstva po kríze ešte v krehkej a zraniteľnej podobe.

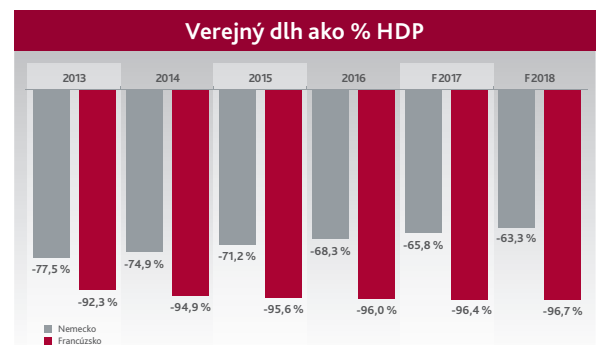
Kým vo Veľkej Británii vlna nespokojnosti s politikou elít splodila brexit, vo Francúzsku dala zelenú krajne pravicovému Národné-



Zdroj: Jarná prognóza Európskej komisie



Zdroj: Jarná prognóza Európskej komisie



Zdroj: Jarná prognóza Európskej komisie

mu frontu pod vedením Marine Le Penovej, ktorá získala v prvom kole volieb viac hlasov ako lídri tradičných francúzskych politických strán pravice a socialistov. Kandidatúru pravicového expremiéra François Fillona spre-vádzali škandály súvisiace s platom, ktorý dal svojej manželke ako asistentke či desaťtisícové obleky, ktoré dostal od svojich priaznivcov ako dar. Verejné pokánie, ktoré mu porad-covia naordinovali pár týždňov pred prvým kolom prezidentských volieb, mu jeho imidž korupčného etatistu nezmenilo a Fillon tak vo voľbách skončil na nepostupovom treťom mieste so ziskom 20 percent hlasov. Ani toľko sa nepodarilo získať Jeanovi-Lucovi Mélen-chonovi, predstaviteľovi ľavice a nástupcovi posledného prezidenta François Hollanda.

V druhom kole si za prezidenta Francúzi zvolili Emmanuela Macrona. Napriek minulosti investičného bankára jeho novovzniknuté hnutie

niou o podmienkach brexitu, od Francúzska sa očakáva, že v tandeme s Nemeckom prispeje k formovaniu novej tváre Európy.

Macronov plán

Macronovou politickou doktrínou je silnejšia a ešte integrovanejšia Európa. Chce vytvoriť spoločný rozpočet eurozóny vrátane funkcie ministra financií eurozóny. Od Nemcov chce, aby viac investovali a míňali viac peňazí v ich vlastnej krajine, čo pomôže nielen francúzskym vývozcom, ale aj výrobcom v iných európskych krajinách.

Taký plán však môže fungovať len s podporou Nemecka. S Merkelovou na čele štvrtej nemeckej vlády za sebou, ale v oslabenej pozícii spoločne s koalíčnými partnermi, to však nebude jednoduché. Kľúčovou otázkou totiž nie je spoločný rozpočet či funkcia ministra financií, ale spoločné zdieľanie dlhu, ktoré je podľa

de mať podporu Nemecka, jeho snaha zrejme narazí na odpor krajín, ako sú Írsko alebo Estónsko, ktoré z daňovej slobody ťažia.

Verejné výdavky chce Macron znížiť o 60 miliárd eur ročne, predovšetkým zrušením 120-tisíc pracovných miest vo verejnej správe, ale aj nižšími výdavkami na zdravotníctvo. Kompenzáciou by mali byť zvýšené verejné výdavky na podporu vedy a výskumu, pričom prvé husle hrajú európske projekty v oblasti obnoviteľných zdrojov energie, kam chce dať až 15 miliárd eur ročne.

Hoci je Macronova ekonomická vízia postavená na viacerých, niekedy kontradiktívnych cieľoch, jeho hlavnou prioritou a predvolebným sľubom je znížiť mieru nezamestnanosti do roku 2022 na úroveň 7 percent. Odvtedy tiež chce podporu v nezamestnanosti dopriať aj živnostníkom.

Zatiaľ je na svete len reforma trhu práce. Kontroverzný francúzsky model 36-hodinového pracovného týždňa sice nezruší, ale posilňuje individuálne mzdové vyjednávania zamestnancov na úrovni podniku namiesto doteraz platných sektorových vyjednávaní vedených odbormi. Reforma trhu práce zvyšuje flexibilitu aj v oblasti hromadného prepúšťania zamestnancov. Podľa novej legislatívy sa môžu sudcovia pri rozhodovaní o schválení prepúšťania odvolávať iba na výkonnosť firmy vo Francúzsku a jej globálne výsledky zohľadniť nemôžu. Zásadným bodom je tiež zmena v oblasti krátkodobých pracovných zmlúv. Po reforme sa stanovia podmienky trvania a obnovy zmluvy na úrovni každého odvetvia, nie podľa štátnych právnych predpisov. Tak napríklad krátkodobý novinársky kontrakt môže trvať minimálne štyri mesiace a môže byť obnovený len šesťkrát.

Macronova popularita v lete klesla a reformou trhu práce začal takpovediac do živého. Ulice Paríža začiatkom septembra zahoreli plameňmi revolty, typickými pre Francúzsko od čias Parížskej komúny. Komplikáciou pre neho, aj keď len procedurálnou, je prehra vo voľbách do hornej komory parlamentu. Po tom, čo Merkelová nedosiahla vo voľbách želanú podporu voličov, bude potrebovať partnerov hlavne doma a bremeno integračnej agendy ostane na Macronovi. Schopnosť premeniť sľuby na realitu totiž robí z politikov skutočných vodcov hodných nasledovania aj obety. Aj to je súčasťou francúzskej histórie.

Mário Blaščák

Autor článku je externý prispievateľ a komentátor diania na finančných trhoch.

Verejné výdavky chce Macron znížiť o 60 miliárd eur ročne

Republika v pohybe slávil úspech. V prostredí klesajúceho blahobytu a rastúcej sociálnej nerovnosti sľúbil Macron ľuďom reformy, najmä na trhu práce, a preto slávil úspech nielen v prezidentských, ale následne aj v parlamentných voľbách. Marine Le Penovú porazil ziskom dvoch tretín hlasov. Kým za Macrona hlasovalo viac ako 20,7 milióna voličov, Le Penovú si zvolilo o desať miliónov menej voličov.

Emmanuel Macron sa stal francúzskym prezidentom v čase veľkých očakávaní. V čase, kedy Európska únia začala rokovania s Veľkou Britá-

súčasných pravidiel eurozóny zakázané. Nemci dlhodobo odmietajú ručiť za cudzie záväzky a s Wolfgangom Schäublem na poste ministra financií to zrejme neprejde.

Podnikové dane chce Macron znížiť zo súčasných 33,3 percenta na 25 percent, pričom predĺžením tejto politiky je cieľ daňovej harmonizácie na európskej úrovni, ktorým sa zamedzí konkurencia medzi krajinami. Harmonizáciou korporátnych daní v EÚ či eurozóne chce zabetónovať súčasný stav a zamedziť daňovej konkurencii. Bez ohľadu na to, či bu-



Kryptomeny sú veľkým hitom – sú aj dobrou investíciou?

V poslednom čase sa všade píše o kryptomenách – bitcoine, etheru a mnohých ďalších. Kým kedysi boli kryptomeny doménou zopár nadšencov a zasvätenej komunity, dnes sa o nich bavia bežní ľudia: „Počul si, že na bitcoine si mohol zarobiť 200 percent za necelý rok?“ „To fakt? Tak si ho musím kúpiť!“



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

Na jednej strane je to fajn, že sa zvyšuje povedomie ľudí o nových technológiách, revolučných vynálezoch, na druhej strane to môže byť aj nebezpečné. Ak sa niekto neskúsený pustí do obchodovania s bitcoinom len preto, že je to hit, môže na to dosť škaredo doplatiť.

Čo sú to vlastne kryptomeny? Najprv oficiálna definícia: Kryptomeny sú *digitálne aktíva*, určené na to, aby slúžili ako *prostriedok výmeny*, využívajúce *kryptografiu* na zabezpečenie transakcií a na kontrolu vytvárania nových jednotiek meny.

Teraz to skúsím vysvetliť po lopate: *digitálne aktíva* sú také, ktoré neexistujú fyzicky, ale len ako elektronický záznam v počítačoch, tabletoch, mobiloch. Klasické peniaze – eurá, doláre alebo forinty – existujú aj fyzicky, v podobe bankoviek alebo mincí. Treba ale povedať, že aj väčšina klasických peňazí je už v elektronickej podobe a hotovosť sa používa čoraz menej. Vývoj, najmä v severných krajinách, smeruje k úplnému

nahradeniu fyzických peňazí, bankoviek a mincí, elektronickými peniazmi. (Na odľahčenie: Keď som bol v júni na Islande, tak sa dalo kartou platiť úplne všade, aj na WC, ktoré bolo v pustatine, 20 km od najbližšieho ľudského sídla.)

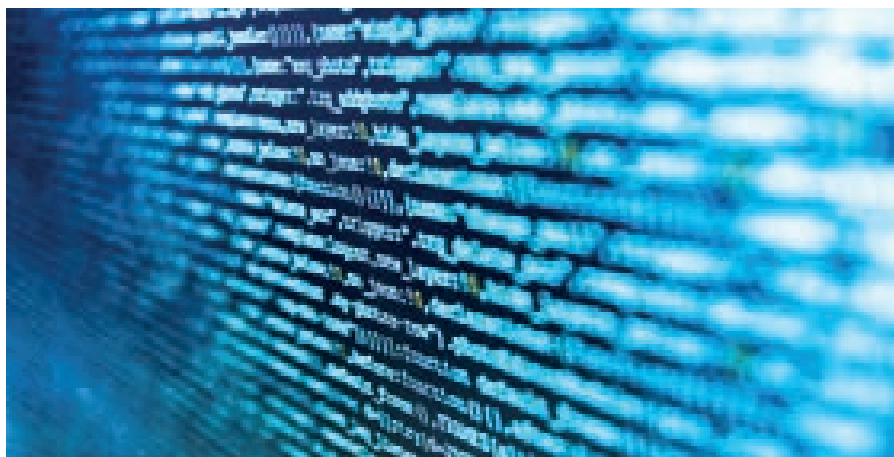
Prostriedok výmeny – treba si uvedomiť, že peniaze samy osebe nemajú hodnotu – mali ju možno kedysi, keď boli kryté zlatom. Peniaze sú len všeobecne akceptovaným prostriedkom výmeny. Ak sa chcem dať oholiť, idem ku holičovi, ktorý je odborník na holenie. Čo mu však ponúknem? Pokosím mu trávnik v záhrade? To by bolo nepraktické. Ja dostávam plat (peniaze) od svojho zamestnávateľa za to, že pre neho vykonávam prácu a tie potom vymieňam za tovary a služby, ktoré potrebujem. Takže holičovi zaplatím peniazmi a ten ich potom vymení napríklad za dobrý hotdog s kečupom. Nič viac, nič menej.

Čiže základnou vlastnosťou dobrých peňazí je to, že sú všeobecne akceptované, platby prebiehajú rýchlo, lacno a spoľahlivo. Toto v zásade klasické peniaze spĺňajú, pričom majú aj nejaké nevýhody, o ktorých si povieme neskôr.

Kryptografia

A napokon *kryptografia*. Tá sa nedá vysvetliť dvoma-troma vetami, ale pokúsím sa o čo najlepšie priblíženie. Predstavte si, že chcete vytvoriť peniaze, ktoré budú používať ľudia a nebude ich regulovať žiadna centrálna banka. V tomto systéme bude chcieť Alica poslať Bobovi 5 jednotiek danej meny. Keby to urobila jednoducho, tak oznámi účastníkom systému: „Ja, Alica, posielam Bobovi 5 jednotiek,“ tak sa ľahko ukáže, že takáto cesta je nespoľahlivá, zneužiteľná. Ako? Veľmi jednoducho. Povedzme, že útočník Cyril tiež pošle do siete správu: „Ja, Alica, posielam Bobovi 5 jednotiek.“ Ak by bol systém veľmi dôverčivý, bez kryptografie, tak by takejto správe uveril a transakcia by bola spracovaná. Takže na účte Alice by ubudlo 5 jednotiek a Bobovi by pribudlo 5 jednotiek. Na druhý deň Alica zistí, že má menej peňazí a pritom nikomu nič neposielala. Preto digitálne meny používajú kryptografiu: Alica podpíše svojim elektronickým podpisom danú transakciu a tým je zabezpečené, že je





Základnou vlastnosťou dobrých peňazí je to, že sú všeobecne akceptované

dine ona môže poslať peniaze iným účastníkom systému. Pre predstavu, takto vyzerá skutočná transakcia s bitcoinom:

kontroloval transakcie, odsúhlasoval, evidoval, tak ako to dnes robia banky, centrálny depozitár a podobne. Systém zvláda všetko sám. Hoci

Technológia blockchain

Preto sú transakcie spracúvané v blokoch (odtiaľ názov „blockchain“, doslova „reťazec transakcií“), pričom transakcie v jednom bloku sú považované za transakcie vzniknuté v jednom čase. Bloky sú očíslované, takže blok, ktorý má vyššie číslo, je neskorší, ako blok s nižším číslom. O vytváranie blokov a overovanie transakcií sa starajú „mineri“ (ťažiar), ktorí za to dostávajú aj odmenu v bitcoinoch. Aby nenastala kolízia, nebolo vytvorených veľa blokov v jednom čase, systém je nastavený tak, že vytvorenie jedného bloku trvá v priemere 10 minút. V prípade, že sa zvýši výpočtová sila a priemerný čas vytvorenia nového bloku klesne povedzme na 5 minút, algoritmus automaticky zvýši obtiažnosť matematickej úlohy tak, aby sa priemerný čas opäť zvýšil na cca 10 minút.

A tu je spomínaná genialita. Súčasťou overovania bloku je aj riešenie ťažkého matematického problému. Samotné overenie transakcií (teda overenie digitálnych podpisov a toho, že

Skutočná transakcia s bitcoinom

mined Sep 19, 2017 4:54:08 PM

8ec0b541de8e960485353c5affee7a077c35c8a77e3433ee99cdb50b43352eb9

➔

1JuSu1fTqNcgf1kgZvktv7wAwAUaQFYzGj

17HqMZE9dy8TFHx97zta9yP5g4z4kzFcMX

0.32 BTC

0.31861715 BTC (U)

FEE: 0.00138285 BTC

440 CONFIRMATIONS

0.31861715 BTC

Ten prvý reťazec je identifikácia odosielateľa, nie je to však jeho meno, ale adresa, čosi ako číslo účtu. Jeden človek môže mať desiatky aj stovky takýchto adries. Predstavme si to tak, že Jožo Mrkvička má účty v troch bankách, A, B aj C a ak chce, aby mu niekto poslal peniaze, tak mu dá číslo niektorého zo svojich účtov. Presne tak je to aj tu. Adresa [17HqMZE9dy8TFHx97zta9yP5g4z4kzFcMX](#) patrí konkrétnemu užívateľovi, takže vyššie uvedenú transakciu si môžete preložiť do ľudskej reči takto: užívateľ, ktorý má číslo účtu [17HqMZE9dy8TFHx97zta9yP5g4z4kzFcMX](#) presúva 0,31861715 bitcoinu užívateľovi, ktorý má číslo účtu [1JuSu1fTqNcgf1kgZvktv7wAwAUaQFYzGj](#).

Jednoduché? Zdanlivo. To je len začiatok. Genialita bitcoinu a ďalších kryptomien spočíva v blockchain technológii, ktorá sa považuje za jeden z najrevolučnejších objavov za posledných 20 rokov. Systém je totiž navrhnutý tak, aby fungoval bez akejkoľvek centrálnej autority (centrálnej banky, komerčných bánk, kartových spoločností a podobne) a pritom fungoval bezpečne a spoľahlivo. Ešte raz to zdôrazním. **Neexistuje žiadna centrála, žiadny kontrolór**, ktorý by

podrobné vysvetlenie by zabralo desiatky strán textu, myšlienka je natoľko geniálna, že ju aspoň naznačím. Pre jednoduchosť sa budeme baviť o (momentálne!) najpopulárnejšej kryptomene, bitcoine. Ako sme videli vyššie, už vieme zabezpečiť to, že ak vidíme správu „Alica poslať 5 bitcoinov Bobovi“, tak ich naozaj poslať Alica. Ale čo ak sa v systéme objavia dve správy:

1. „Alica poslať 5 bitcoinov Bobovi“ a
2. „Alica poslať 5 bitcoinov Hubertovi,“ pričom Alica má len 5 bitcoinov?

Logicky by sa mala vykonať len jedna transakcia a tá druhá bude zamietnutá, lebo stav na účte Alice klesne na nulu. Tento problém sa nazýva „double spending problem“, teda voľne preložené „problém dvojnásobného minútia jednej mince“. Myslíte si, že to je jednoduché – vykonať sa tá transakcia, ktorá bola zadaná do systému ako prvá. Treba si ale uvedomiť, že systém je celosvetový, vznikajú tisíce transakcií, drobné omeškania v systéme, takže určitý poradie transakcií je kľúčové.

v danom bloku neminie nikto viac bitcoinov, ako má na účte) zaberie zlomok sekundy. Ale tá matematická úloha je taká ťažká, že ju aj najvýkonnejšie počítače riešia niekoľko minút, teda stovky sekúnd. To následne zabezpečí, že bloky idú pekne za sebou, nevznikajú kolízie a zároveň je systém odolný voči útočníkom („hackerom“). Ak by chcel niekto transakcie prepísať, zmeniť, potreboval by na to ohromnú výpočtovú silu a pravdepodobnosť prepísania starších transakcií sa násobne znižuje. Kdesi som čítal, že pravdepodobnosť toho, že niekto dokáže zmeniť transakcie, ktoré sú staré povedzme jeden deň a viac, je taká nízka ako pravdepodobnosť, že sa zrazia dva atómy z opačných koncov galaxie. Takže bezpečnosť bitcoinu a ďalších kryptomien je založená na matematike a pravdepodobnosti.

Čo je fascinujúce a ja osobne pokladám za oveľa zaujímavejšie ako samotný bitcoin, je technológia blockchain. Keď si uvedomíte tú myšlienku, zistíte, že je úplne jedno, či robíte databázu transakcií s bitcoinom alebo databázu prevodov v katastri nehnuteľností. Princíp je rovnaký, presúva sa nejaké

aktívum od osoby A ku osobe B. Databázy transakcií založené na blockchaine majú nasledovné vlastnosti:

- > Sú otvorené, transparentné, ktorýkoľvek užívateľ vidí celú históriu transakcií od počiatku až doteraz (Výhodou, okrem iného je aj to, že ak je v transakciách nejaká chyba, vyšší počet kontrolórov zabezpečí jej rýchlejšie odstránenie).
- > Databáza je distribuovaná, takže každý užívateľ môže mať celú databázu alebo len časť, ktorá sa ho týka.
- > Neexistuje centrálna autorita, ktorá by transakcie kontrolovala, menila alebo rušila, napriek tomu je bezpečný a spoľahlivý, keďže pracuje na báze kryptografie a pravdepodobnosti, ktoré zaručujú bezpečnosť a neprepisovateľnosť transakcií.
- > Systém je zvyčajne oveľa lacnejší ako klasické systémy, ktoré slúžia na overovanie, spracovanie a archiváciu transakcií.

Aby ste mali predstavu, o akú revolučnú technológiu ide, tak uvediem, že veľké banky a iné inštitúcie investujú do výskumu a vývoja aplikácií založených na blockchaine stovky miliónov dolárov ročne a toto číslo prudko rastie. Uvedomme si, že v zásade by bolo možné na báze blockchainu evidovať akékoľvek transakcie. Nielen prevody peňazí, ale aj prevody cenných papierov, prevody nehnuteľností, akýchkoľvek práv, atď. Uvidíme, niektoré múdre hlavy tvrdia, že blockchain revolúcia bude porovnateľná s tým, čo spôsobilo masové rozšírenie internetu.

Späť ku kryptomenám. Prečo vlastne vznikli? Určite v tom zohrala úlohu finančná kríza, keď bola výrazne podkopaná dôvera k tradičným bankám aj finančnému systému ako takému. Nie je náhoda, že návrh bitcoinu sa objavil koncom roka 2008, keď finančná kríza vrcholila a prvé bitcoiny boli emitované v januári 2009. Čiže kryptomeny sú jednak odpoveďou na svet, kde tradičné peniaze sú výrazne ovplyvnené správaním centrálnych bánk (znehodnocujú sa) a tiež sú reakciou na stále sa zostrujúcu reguláciu, keď je regulované a kontrolované prakticky všetko.

Výhody verzus nevýhody

Podme si teda zosumarizovať, aké sú výhody a nevýhody bitcoinu (vybral som ho ako najpopulárnejšiu kryptomenu s najväčšou trhovou kapitalizáciou).

Výhody:

- > Umožňuje **rýchly transfer hodnoty**. Bitcoiny dokážete poslať komukoľvek na svete, pričom budú pripísané na účet príjemcu zhruba o hodinu (zahraničné prevody, najmä mimo Európy, trvajú niekoľko dní).
- > **Zníženie nákladov** – zahraničné prevody klasických peňazí mimo krajín eurozóny sú drahé – často je minimálny poplatok 50 eur a celkový 1 percento a viac. Pri prevodoch bitcoinov poplatky existujú tiež, ale sú rádovo nižšie.
- > **Neexistencia centrálnej autority** – to, že neexistuje žiadna centrálna banka ani iná inštitúcia, ktorá vydáva alebo reguluje bitcoiny, má za následok, že nehrozí kvantitatívne uvoľňovanie, bezbrehé tlačenie nových peňazí, ktoré majú za následok znehodnotenie danej meny.
- > **Limitovaný počet bitcoinov** – algoritmus, na základe ktorého sa vytvárajú nové bitcoiny (aktuálne 12,5 bitcoinu zhruba každých 10 minút) zaručuje, že bitcoiny pribúdajú presne určeným tempom, ktoré sa spomaľuje a celkový počet bitcoinov je limitovaný počtom 21 miliónov. Z toho tiež vyplýva, že bitcoin je deflačná mena, nepodlieha inflácii.
- > **Žiadna kontrola prevodov** – prevody bitcoinov sa dejú mimo klasických bankových systémov, takže nepodliehajú žiadnym procedúram na prevenciu prania špinavých peňazí.

Záver

Nechcem uraziť taxikárov, ale hovorí sa, že ak už aj taxikári začnú o niečom hovoriť ako o výbornej investícii, treba sa mať na pozore. Téma bitcoinu (a iných kryptomien) naozaj rezonuje už aj medzi bežnými ľuďmi a kdeko sa ma na to pýta. Je ale dôvodom na (akúkoľvek) investíciu fakt, že cena vzrástla päťnásobne? Čo ak následne klesne o 90 %? Som fascinovaný tým, že Slováci a Česi sa boja investovať do akcií, lebo ich cena je volatilná. Ale reálne uvažujú o investícii do bitcoinu, kde je niekoľkonásobne vyššia! Pritom za akciami sú reálne zisky, reálny biznis, reálne dividendy. Za bitcoinom nie je nič. Neexistuje žiadna metóda, ako vypočítať akúsi vnútornú hodnotu alebo fair cenu. Ako argument som počul aj to, že bitcoinov je limitované množstvo. Áno, ale prakticky všetky vzácne kovy sú v limitovanom množstve, pritom sa nedá tvrdiť, že ich cena kontinuálne rastie. Navyše,

Nevýhody:

- > **Bitcoin nie je oficiálna mena** – väčšina krajín neuznáva bitcoin ako oficiálne platidlo, a to, čo som uviedol medzi výhodami (žiadna kontrola prevodov) je zároveň aj obrovská nevýhoda – neviem si predstaviť, že v dnešnom svete, kde sa stupňuje tlak proti praniu špinavých peňazí, sa štáty a regulátori budú len tak nečinne prizerať narastajúcej mase kryptomien (cca 100 miliárd dolárov v čase, keď píšem tieto riadky). Inými slovami, tlak regulátorov bude zrejme znižovať hodnotu kryptomien aj obmedzovať ich rozširovanie medzi bežnú populáciu (ľudia sa budú jednoducho báť vlastniť niečo zakázané).
- > **Možnosť nenávratnej straty** – hoci sú bitcoiny digitálnymi aktívami, v niektorých aspektoch sa podobajú hotovosti – ak stratíte hotovosť, tak ste o ňu nenávratne prišli, ak stratíte číslo účtu pri klasických peniazoch, nič sa nedeje, prídete do banky, predložíte občiansky preukaz a peniaze sú opäť dostupné. Ak stratíte prístupový kód ku bitcoinom (takzvaný súkromný kľúč), tak sú navždy stratené.
- > **Obrovská volatilita ceny** – ako sme si povedali vyššie, bitcoiny umožňujú rýchly transfer hodnoty. Zároveň však nie sú vhodné na uchovávanie hodnoty, keďže denné poklesy alebo nárasty ich ceny sú aj v desiatkach percent. Pamätám si prípad, keď jedna z kryptomien stratila v priebehu jediného dňa 99 percent svojej hodnoty!

kryptomien je už dnes vyše 700. Ako vieme, že práve bitcoin bude ten, ktorý sa bude naďalej používať, naďalej bude populárny? Čo ak bude iná kryptomena ďaleko populárnejšia a popularita bitcoinu klesne? A čo regulácia? Myslíte si, že kryptomeny budú voľne pribúdať a budú sa za ne kupovať drogy, zbrane, financovať terorizmus a kompetentní sa budú nečinne prizerať? Odpovedzte si sami... Už vidím, ako sa do mňa niektorí obujú, keď bude bitcoin stáť 10 alebo 20 tisíc dolárov a ja som tvrdil, že to nie je dobrá investícia. Stojím si za svojím slovom. Ak bude stáť aj osemkrát viac ako dnes, bude to hlavne preto, že bude predmetom ošiaľu, investičnej horúčky, nie kvôli svojmu fundamentu. Rovnako však jeho cena môže klesnúť o 90 percent, keď tí, ktorí ho vo vidine rýchleho zbohatnutia budú chcieť predať, lebo jeho cena poklesne a začnú byť nervózni. Lenže keď bude masa predávajúcich – neinformovaných a ziskuchtivých – veľká, cena sa bude nekontrolovateľne rútiť dole.

Ochránime Vás pred investičnými dobrodružstvami



Mgr. Miroslava Juhászová
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Moje súčasné povolanie privátneho bankára osobne vnímam ako dosiahnutie doterajšieho vrcholu vo svojej kariére v bankovníctve. Na jednej strane ma to, samozrejme, uspokojuje, na druhej strane ma to poháňa vpred. Toto povolanie si totiž vyžaduje skúsenosti, profesionalitu a schopnosť vnímať klientov ako rovnocenných partnerov. Pri rozhovoroch sa snažím dozvedieť sa o nich čo najviac, keďže každý je iný – jedinečný a osobitý. Nebojím sa pritom rozprávať aj o svojich osobných skúsenostiach, či už finančných alebo súkromných. Mnohokrát totiž ľady prelo-

S klientmi sa nebojím rozprávať aj o súkromných veciach

mím až vtedy, keď s klientmi debatujem o deťoch, všedných povinnostiach či koničkoch. Potom sa rozhovory stávajú osobnejšie a s klientmi si tak vytvárame vzťah a vzájomnú dôveru. Je pre mňa nesmierne dôležité, aby som vedela, čo od mňa očakávajú ako od svojho privátneho bankára a čo očakávajú od investícií. V istom zmysle sa tak stávam ich dôverným partnerom.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Spomeniem tri základné veci – individuálny prístup, ochotu a zodpovednosť za zverené prostriedky. Individuálny prístup preto, lebo

každý má inú východiskovú situáciu, iné ciele a iné očakávania pri správe financií. Ochtu preto, aby mu bankár hľadal možnosti, ako najlepšie zhodnotiť majetok a zodpovednosť preto, aby klientom poskytoval komplexné informácie. Preto sa k peniazom klientov „správam“ ako keby boli moje. A klient to vycíti...

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

V prvom rade je dôležité, nebať sa s privátnym bankárom osobne stretnúť. O nič neprídete, naopak, môžete dostať nový pohľad na bankovníctvo a svet investícií. Klienti na Slovensku bývajú k banke, v ktorej si otvorili účet, (možno až príliš) lojálni. No myslím si, že každá banka je dobrá v niečom inom. Niektorá v úveroch, iná v platobnom styku a sporení, iná v investovaní. Bežný človek sa v toľkých produktoch veľmi ľahko stratí, pretože nemá kapacitu sledovať všetky zmeny, ktoré sa na trhoch dejú. Mnohí potom dajú skôr na pocit ako na realitu, čo sa niekedy nevypláca.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Tak ako všetkých, aj nás trápia nízke úrokové sadzby. Pamätám si svoje začiatky, kedy boli sadzby na úrovni aj 20 % p.a. Rada by som ich dopriala všetkým aj teraz, len nie na úveroch.

Konkrétne rady, ktoré by platili pre všetkých univerzálne, však nemám. V oblasti alternatívnych možností investovania totiž aj ja využívam naše „múdre hlavy“ z oddelenia asset managementu a odboru treasury, ktoré neustále hľadajú nové možnosti podľa predstáv, a teda aj investičného profilu budúceho klienta. Alfou a omegou je ochrániť majetok klienta pred infláciou, a pritom ešte aj zarobiť. Ťažké, však? Preto výsledkom mojej práce ako privátneho bankára je nielen dobrá rada na vhodnú investíciu a produkt, ale aj zabezpečiť klientom „pokojný spánok“, teda aby boli so svojou investíciou stotožnení.

Mgr. Miroslava Juhászová

Dátum a miesto narodenia:

11. 8. 1977 v Bratislave

Vzdelanie:

VŠEMvs Bratislava

Práca

Po strednej škole od roku 1996 pracovala 12 rokov v Tatra banke ako pokladník/zmenárnik, poradca klienta, hypotekárny špecialista či supervízor. Potom prijala ponuku OTP banky na pozíciu riaditeľa pobočky a počas materskej dovolenky ukončila štúdium na vysokej škole a následne pracovala 2 roky ako metodik platobných kariet. Do Privatbanky, a. s. nastúpila v roku 2015.

Záujmy:

plávanie, lyžovanie, cestovanie a spoločné zážitky s rodinou a priateľmi

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

Treba si uvedomiť, že privátne bankovníctvo nie je len o produktoch a úrokových sadzbách. Našou obrovskou výhodou je produktová nezávislosť, ktorá nám otvára dvere do veľmi zaujímavých investičných portfólií. Zároveň však nespíme na vavrínoch – každý deň rozmýšľame, v čom by sme mohli byť ešte lepší a na trhoch neustále hľadáme nové investičné alternatívy, trendy, možnosti, ktoré by nás ešte viac odlišili od konkurencie.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Tých bolo už veľa. Spomínam si na zopár prípadov. Napríklad, keď ma klient požiadal, či by som jeho manželku nezobrala nakupovať. Musím však povedať, že ma vždy poteší, keď sa na mňa klient obráti s požiadavkou, ktorá sa netýka len financií. Beriem to totiž ako prejav dôvery a spokojnosti s mojou prácou. Veď spokojný klient je to najlepšie, čo ma môže stretnúť ☺.

Dosiahnuté hospodárske výsledky Privatbanky, a. s. k 30. 9. 2017

Hospodárske výsledky	30. 9. 2017 (tis. eur)	30. 9. 2016 (tis. eur)
Bilančná suma	655 501	591 583
Čistý zisk	6 449	3 990

Privatbanka už aj v bratislavskom Ružinove

Cesta za našimi výnimočnými službami a produktmi sa pre mnohých z Vás od júla tohto roka opäť o niečo zjednodušila. V snahe neustále skvalitňovať náš servis sme tučet obchodných miest Privatbanky, ktoré máme po celom Slovensku, doplnili o ďalšie v bratislavskom Ružinove.

Klienti v nových priestoroch nájdu príjemné a zároveň diskkrétne zázemie na riešenie svojich finančných potrieb. Nové obchodné miesto nájdete v objekte Perla Ružinova na Mierovej ulici 25 (vstup z Gagarinovej) v pracovných dňoch od 9.00 do 17.00 hod. Tešíme sa na Vašu návštevu!



Rezidenčný projekt Nová Terasa 2 je dokončený

Rezidenčný projekt Nová Terasa 2 prinesie do Košíc 216 bytov v 8 bytových objektoch a 48 rodinných domov. Prvé 4 bytové domy už disponujú kolaudačným rozhodnutím a sú odovzdané novým majiteľom, skolaudované sú aj rodinné domy. Zvyšné bytové domy sú v procese získania kolaudačného rozhodnutia, očakávané je na jeseň tohto roka.

Z celkového počtu 216 bytov je už predaných viac ako 90%, podobná je situácia aj v segmente rodinných domov, kde zostáva v ponuke posledných pár domov. „To, že ešte pred kolaudáciou bol takmer celý projekt vypredaný, ukazuje, že ponúknuť bývanie rodinného typu v kvalitnej lokalite a so skvelou architektúrou bolo správnym rozhodnutím,“ hovorí Michal Padych, riaditeľ pre rezidenčné projekty v Penta Real Estate Slovensko.

Momentálne sa v lokalite pripravuje už 3. etapa Novej Terasy, ktorá obsahuje 225 bytov v 5 bytových domoch s výbornými dispozičnými riešeniami a výhľadom na mesto. Súčasťou projektu budú aj samostatné objekty občianskej vybavenosti, ktoré



novým obyvateľom poskytnú základné služby. 3. etapa je v procese získania stavebného povolenia, jej výstavba by mala začať v prvej polovici roku 2018.

O projekte

Nová Terasa sa nachádza v susedstve historického centra a prináša do Košíc modernú architektúru. Architektonický návrh 1. a 2. etapy pochádza z dielne renomovaného architektonického ateliéru Vallo Sadovsky Architects. Projekt získal nominá-

cie na viacerých prestížnych súťažiach ako napríklad na CE-ZA-AR, CIJ Awards Slovakia, Cena ARCH alebo Stavba roka.

Kvalitu mestského životného štýlu vytvárajú súkromné a poloverejné vnútrobloky, centrálna pešia zóna, množstvo udržiavanej a automaticky zavlažovanej zelene, multifunkčné ihrisko a bežecký chodník okolo celého areálu.

Sadové úpravy, detské ihriská či gril dopĺňajú komunitnú zónu. Súčasťou projektu budú aj priestory občianskej vybavenosti vo forme samostatných pavilónov, pričom aj byty aj rodinné domy sú v nízkoenergetickom štandarde. Projekt je realizovaný v viacerých etapách, prvá bola dokončená v roku 2013 a priniesla 165 bytov.



Život sa má užívať. To ostatné nechajte na nás.

Každý z nás má nejaké pranie. Kým pre niekoho je najväčším snom prísť večer z práce domov a nájsť tam poriadok, chutnú večeru a deti s hotovými domácimi úlohami, pre iného to môže byť mimoriadne vzácna poštová známka. Slovenská spoločnosť TheConcierge je na takéto požiadavky už zvyknutá – koniec koncov, ich plnenie je v náplni ich práce. S jej riaditeľom, Jurajom Gaňom, sme sa rozprávali napríklad aj o tom, že život je naozaj príliš krátky na to, aby ste sa zapodievali riešením problémov, ktoré za Vás môže vyriešiť niekto iný.



> Concierge v preklade z francúzštiny znamená domovník. Väčšina ľudí si však spája toto slovo s luxusnými hotelmi a predstaví si služby ako rezervácia stola v dobrej reštaurácii alebo objednávka limuzíny. Vy však hovoríte, že viete ponúknuť viac. Čo teda ponúkate svojim klientom?

Máte pravdu, tento pojem sa mnohým spája práve s dobrými hotelmi. Za našimi službami sa však skrýva omnoho viac. Domovník sa staral o ubytovaných hostí, plnil ich želania a na akúkoľvek požiadavku im vedel ponúknuť vhodné riešenie, lebo mesto, v ktorom žil, dôverne poznal. Istá paralela s našim biznisom tu teda je, pretože naše služby sú postavené na

praktických skúsenostiach a zručnostiach, ako požiadavky od klientov čo najrýchlejšie a najefektívnejšie „pretaviť“ do skutočnosti.

To je však len časť z celkovej skladačky. Najväčším benefitom, ktorý klientom ponúkame – a to parafrázujem priamo ich vyjadrenia – je znovuzískanie ich strateného času. Práve toho času, o ktorý prichádzajú riešením záležitostí, ktoré môžu pokojne delegovať na nás.

Nevenujete svojej rodine toľko času, koľko by ste chceli? Máte „po krk“ každoročného vybavovania a hľadania vhodnej dovolenky? Koncert, na ktorý ste chceli tak veľmi ísť, je vypredaný? Už dávno ste neprekvapili svojho partnera niečím výnimočným?

A teraz si predstavte, žeby ste sa takýmito záležitosťami už nikdy nemuseli zaoberať. A teda, aby som čo najjednoduchšie odpovedal na Vašu otázku – sme tu preto, aby sme klientom ponúkli riešenia pre hodnotnejší život.

> Služby tohto typu na Slovensku asi nevyužíva len tak každý. Kto sú vaši klienti?

Naši klienti sú ľudia, ktorí si vážia svoj čas, pretože ho v čo najväčšej možnej miere chcú venovať oblastiam, ktoré sú pre nich prioritné – či už je to rodina, vlastné záľuby alebo práca. Ak by ste sa chceli spýtať na pohlavie, to v tomto smere nehrá žiadnu úlohu, oslovujú nás rovnako muži aj ženy. Obe pohlavia teda vlastne snívajú rovnako.

Asi pre nikoho nebude prekvapením, že sa vzhľadom na zachovanie osobného a diskrétného prístupu orientujeme najmä na privátnu klientelu. Zo skúseností pritom vieme, že mnoho takýchto klientov má pocit, že slušná a spoľahlivá služba tohto typu na Slovensku neexistuje. My ich chceme presvedčiť o opak.

> Na Slovensku nemá tento typ služby veľkú tradíciu. Aká je súčasná situácia na trhu „služieb na mieru“ v porovnaní s časmi, keď ste začínali? Alebo inými slovami – stávame sa viac „rozmaznaní“?

Na Slovensku sme v tomto smere skutočne priekopníkmi. Concierge služby sme začali ponúkať pred takmer desiatimi rokmi a za ten čas sme naozaj zaregistrovali istý posun v ich vnímaní. Kým na začiatku boli klienti často nedôverčiví a nechceli nám zveriť riešenie citlivých otázok, akými sú ich zdravie, kúpa luxusného tovaru či organizácia rodinných osláv v kruhu ich najbližších, dnes takéto požiadavky riešime dennodenne.

Mnoho klientov má už s concierge službami skúsenosti zo zahraničia, kde je ich využívanie pomerne bežné. Naša pridaná hodnota oproti veľkým a neosobným call centráram spočíva

v naozaj osobnom kontakte medzi concierge pracovníkom a klientom. Na základe toho vieme plniť aj nevysslovené prania, „doťahovať“ drobné detaily, pretože to všetko ovplyvňuje konečnú spokojnosť klienta. Nemyslíme si však, žeby klienti boli teraz viac rozmaznaní. Chceme byť tými, na koho sa s dôverou radi obrátia v akejkoľvek situácii.

> Aký veľký tím pracuje vo Vašej firme a koľko klientov v priemere obslužíte za mesiac?

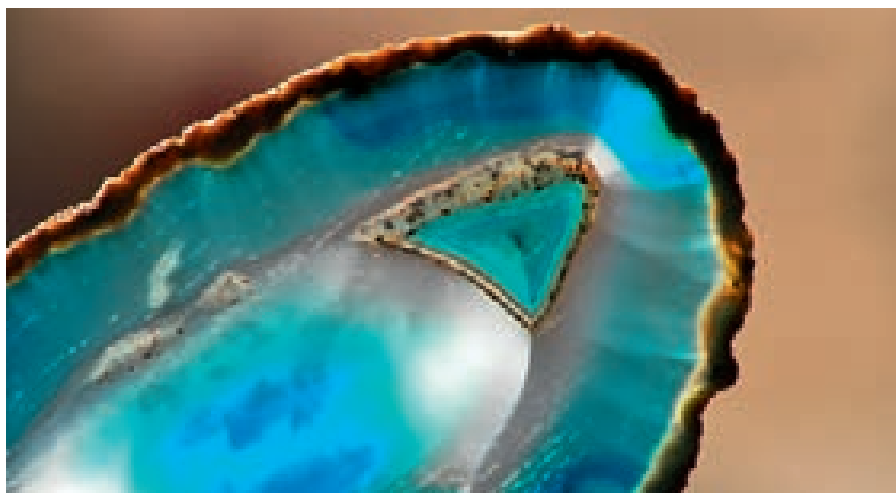
Firmu ako takú tvorí desať zamestnancov, no radi konštatujeme, že skúseností s riešením požiadaviek klientov máme aj za desaťnásobok pracovníkov. Ak k tomu pripočítame rokmi vybudovanú globálnu sieť kontaktov a obchodných partnerov spolu s našim know-how a informačným systémom, naozaj tvoríme kolektív schopný ponúknuť klientom rýchle a efektívne riešenia.

Počty klientov sú veľmi individuálne – od jednej náročnej úlohy za mesiac až po tri-štyri urgentné požiadavky denne.

> Na nezvyčajné požiadavky ste teda určite zvyknutí. Aké najkurióznější prania ste už svojim klientom splnili?

Vnímanie kuriózneho je z našej strany po toľkých rokoch „v biznise“ už veľmi náročné definovať. Z hmotných vecí to boli vatikánske mince, autá, hodinky či kabelky z ultra limitovaných edícií, či výtlačky historických kníh.

No riešili sme napríklad aj živú ľavu na narodeninovú oslavu, osobné stretnutie s pápežom, dohodli významné obchodné stretnutie, pomohli založiť firmu v Dubaji, dražili zberateľské predmety v aukciách či dodali posteľ do poľnej nemocnice v Južnom Sudáne. Je to dosť kuriózne?



> Aké najdrahšie splnené prania máte za sebou?

Na začiatku si neodpustím povedať, že význam slova najdrahší je – ako pre klienta tak aj pre nás – relatívny. Niektorí ocenia spoľahlivý sprievod starej mamy k lekárovi, pre iného má zas neoceniteľnú hodnotu zabezpečenie hoci aj lega, po ktorom túži jeho najmenší. Ak sa však pýtate na finančnú stránku vecí, tak môžeme spomenúť napríklad kúpu športového automobilu.

> S čím sa na vás klienti obracajú najčastejšie?

Zhruba tretinu požiadaviek tvoria služby týkajúce sa rodiny a domácnosti. Tu hovoríme o výsostne praktických veciach, akými sú nákupy, opatrovanie či doučovanie detí, upratovacie práce alebo zabezpečenie rôznych opráv. Druhú tretinu tvoria služby súvisiace so zabezpečením vstupeniek na kultúrne podujatia – či už dostupné alebo vypredané. A posledná tretina je tvorená požiadavkami ohľadom cestovania, v skratke teda letenky, hotely, sprievodcovia a individuálne itineráre. No a tento celok ešte dopĺňajú špeciálne individuálne požiadavky, napríklad dovoz u nás nedostupných liekov zo zahraničia.

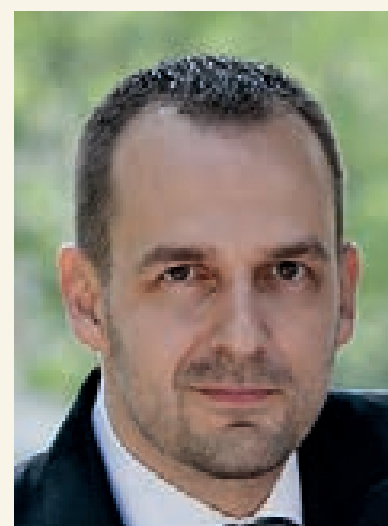
> Na trhu ste už desať rokov, koľko splnených praní máte za sebou?

Za dekádu sme toho stihli naozaj veľa. Počet zrealizovaných požiadaviek presiahol nedávno hodnotu dvadsaťtisíc.

> Existuje vôbec niečo, čo klientom splniť nedokázate?

Skutočné limity sú iba tri – fantázia, rozpočet klienta a právo. Je teda pravdou, že mnohé prania klientov si naozaj vyžadujú istú „korekciu“. V takom prípade sa zakaždým snažíme

nájsť prienik medzi práním klienta a tým, čo je na základe našich skúseností realizovateľné. Ak by teda niekto chcel výlet na Mesiac, s veľkou pravdepodobnosťou sa mu tento nápad budeme snažiť vyhovoriť. Obávam sa totiž, žeby v tomto prípade klientovi stačila „iba“ jednosmerná letenka. Takže nebudem klamať – zázraky zatiaľ robiť nedokážeme, ale myslím si, že často sme im veľmi blízko.



Ing. Juraj Gaňa

Narodil sa v Bratislave, kde aj absolvoval štúdium na Elektrotechnickej fakulte Slovenskej technickej univerzity. Kariéru začal v bankovníctve – v spoločnosti Tatra Asset Management prešiel viacerými pozíciami a svoje pôsobenie v nej ukončil na pozícii senior risk manažéra. Vo firme TheConcierge je už od jej založenia v roku 2009 a v súčasnosti pôsobí ako managing director. Voľný čas delí medzi svoju rodinu, cestovanie a beh. Deň vždy končí dobrým filmom alebo knihou.

www.theconcierge.sk

TheConcierge®
pre hodnotnejší život

Siky Gardens: Záhradné nebo, ktoré robí svet krajším

Ak chceš byť šťastný jeden deň, opi sa. Ak chceš byť šťastný jeden rok, ožeň sa. Ale ak chceš byť šťastný celý život, vybuduj si záhradu. Toto staré čínske príslovie si za svoje zobrala spoločnosť Siky Gardens, ktorá už osem rokov mení sny klientov o dokonalej záhrade na skutočnosť. S jej spolujiteľom, Michalom Siklienkom, sme sa rozprávali nielen o trendoch a chybách v slovenských záhradách, ale i o tom, že správne zvolená záhradná architektúra dokáže dať nášmu životu nový impulz.

Mnohí (a hovoríme o tých majetnejších Slovákoch) si síce na stavbu domu prizvali architekta, ale na príslušný pozemok akoby zabudli. V posledných rokoch však možno aj v dôsledku inšpirácií zo zahraničia badať zmenu.

> **Sú dnes Slováci voči záhradnej architektúre naozaj viac otvorení, alebo ich musíte v tomto smere ešte stále „vzdelávať“?**

Ten druhý scenár. © Ale musím uznať, že zmenu už cítim. V porovnaní so zahraničím, povedzme s Rakúskom alebo s Nemeckom, sa však stále máme čo učiť. Tam je naozaj už samozrejmosťou, že sa záhrada zverí do rúk odborníkovi, ktorí klientom pri jej projektovaní poskytnú pohľad „zhora“ a celková realizácia prebieha pod taktovkou kvalitnej firmy.

Ďalším faktorom je, že mnohí Slováci sa vo svojich záhradách boja experimentovať. Výsledkom je akási uniformita – trávnik, dookola stromy, maximálne nejaká skalka. Záhradná architektúra však ponúka obrovské možnosti, ako so záhradou naložiť a kvalitný odborník vám ukáže, že fantázii sa medzi nekladú, pretože typov záhrad existuje obrovské množstvo. To isté platí aj o technických riešeniach a drobných stavbách v záhrade. Nehovorím len o altánkoch a terasách, ale aj o automatickej závlaha, osvetlení a ozvučení záhrady. Z obyčajného pozemku sa tak môže stať miesto, kam sa vždy radi vrátite a ktoré sa bude meniť v závislosti od ročného obdobia.

> **Kto je teda na Slovensku typickým klientom záhradného architekta?**



Sú to ľudia, ktorí pochopili, že kvalitná záhradná architektúra pridáva domu na hodnote a signalizuje istú úroveň a vkus majiteľa. Zároveň sú to ľudia, ktorí sa chcú v prvom rade vo svojej záhrade dobre cítiť, oddýchnuť si v nej a načerpať nové sily do ďalšieho pracovného dňa alebo získať nové nápady do svojho biznisu.

Treba si uvedomiť, že v záhrade trávime mnoho času. Výnimkou je zima, inak každé ročné obdobie sme v nej možno viac ako v samotnom dome (samozrejme, keď odrátam spánok). Tak prečo jej nevenovať toľko pozornosti, koľko sme venovali zariadeniu interiéru? Ak totiž záhradu zanedbáme, v celom priestore sa vytvorí nevyvážená energia, a to sa zákonite odrazí aj na kvalite nášho života. Spýtajte sa sami seba: Cítili by ste sa lepšie v dome, ktorý je uprataný, alebo tam, kde je neporiadok? Kde by ste si lepšie oddýchlí? Presne to isté platí aj pre záhrady.

Áno, naši klienti logicky pochádzajú z bojnitejšej skupiny. Ak sa pýtate na pomer pohlaví, je to päťdesiat na päťdesiat, keďže drvivá väčšina klientov sú rodiny. Kým muži sa zaujímajú o technické náležitosti podľa vzoru – „postav dom, zasaď strom“ – ich partnerky riešia estetickú stránku. Takže jin a jang je v rovnováhe. ☺

> S čím sa na vás klienti najčastejšie obracajú? Majú už nejaké vlastné predstavy alebo si nechajú poradiť?

Naša firma sa orientuje na všetky fázy – od návrhu, cez realizáciu až po odbornú údržbu záhrad. Realizačný tím má na starosti môj brat, ja sa zaoberám v podstate výlučne len projektovaním. V praxi sa stáva, že klient síce nejakú predstavu má, ale počas rozhovorov so mnou ju prehodnotí a uzná, že mnou navrhované riešenie bude pre neho a jeho rodinu v konečnom dôsledku lepšie. Pre mňa je dôležité vybudovať si s klientom dôveru a vždy som nesmierne rád, keď sa z nás stanú aj priatelia. Po rozhovoroch so mnou totiž pochopia, že im chcem pomôcť nielen v ich záhrade.

Najvyššou úrovňou mnou poskytovaných služieb, kedy mi dá klient v podstate voľnú ruku, je produkt „osobných záhrad“, ktorý (trúfam si povedať) je unikátny nielen v slovenskom kontexte, ale celosvetovo.

> Osobné záhrady? Čo si máme pod tým predstaviť a v čom spočíva ich unikátnosť?

Nie sú to len záhrady „na kľúč“ podľa želania klienta, sú to záhrady, ktoré plne odrážajú jeho



Nie sú to len záhrady „na kľúč“ podľa želania klienta

osobnosť. Aby som to vysvetlil – pri ich návrhu kombinujem záhradnú architektúru s princípmi feng šuej priestoru, osobnostným feng šuej, numerológiou, špeciálnym farebným testom a dokonca s dowsingom (prútikárstvom).

Nie je to teda len o samotnej záhrade, ale aj o osobnosti jej majiteľa. V praxi sa snažím klientov spoznať čo najviac. Na základe rozhovoru a spomínaného farebného testu zistím ich silné stránky a tiež veci, na ktorých by chceli ešte popracovať a toto pretaviť do záhrady. To všetko za využitia zásad z tradičného čínskeho učenia o plynutí energie. Pri rozhovoroch s klientmi zasa čerpám zo svojej skúsenosti kouča – mentora. Navyše, všimam si aj interiérom domu, pretože ten by mal byť s exteriérom v harmónii. Takto k záhradám dnes nepristupuje nikto iný na svete.

> Takáto „osobná záhrada“ asi nebude najlacnejšia záležitosť. Koľko by sme si mali pripraviť?

Samozrejme, všetko závisí od projektu a použitých prvkov. Klientom vždy hovorím, že s cenou záhrady je to ako s cenou auta, závisí len od nich, aký model si zvolia. Či chcú škodovku alebo Ferrari.

Podstatné je tiež, do akej hĺbky idem pri práci so samotným klientom. Na tej najvyššej úrovni, teda pri „osobnej záhrade“ s nimi trávim mnoho času rozhovormi o tom, čo so samotnou záhradou v podstate ani nesúvisí, teda o nich samotných, pracujem aj s ich podvedomím a snažím sa ich nasmerovať k úspechu. Vytvorenie návrhu záhrady tvorí asi len dvadsať percent celého procesu.



Ale aby som odpovedal. Cena takejto záhrady začína pri sume 80 až 100-tisíc eur. Som si preto vedomý, že na Slovensku si ju nedá spraviť len tak hocikto. Ja však nechcem navrhovať „škodovkové“ záhrady, sústredím sa práve na tie prémiové „Ferrari“ záhrady.

Ďalšou veľmi častou chybou je kompozícia. Mnohí majitelia síce majú k záhradám vzťah a snažia sa ich urobiť čo najkrajšie, ale robia to svojpomocne a nemajú na to dostatočné know-how a skúsenosti. O pár rokov, keď záhrada podrastie, tak zisťujú, kde urobili chyby.

Čoraz viac ľudí v záhradách vyhľadáva estetiku ovplyvnenú východnými kultúrami

> Aké najčastejšie chyby vidíte v slovenských záhradách? Čo by ste poradili ich majiteľom?

Najväčšou chybou je, že záhrady sú v ponímaní majiteľov akoby odsunuté „na druhú koľaj“. Poviem to otvorene, keď sa na Slovensku postaví dom za povedzme tristo až štyristotisíc, na záhradu v projekte ostane možno tak desaťtisíc. V Rakúsku by to bolo aj stotisíc. Tak vznikajú tie spomínané „škodovkové záhrady“ – trávnik, dookola vysadené stromy v kombinácii s tujami. Všeobecne sú tuje všade, nechcem sa teraz nikoho dotknúť...

Tie sa však už ťažko odstraňujú. Záhrada sa nevyhne radikálnym rezom, ktoré ju poznačia na niekoľko ďalších rokov.

Moja rada preto asi nebude prekvapením – kontaktujte dobrého záhradného architekta. A dávajte si pozor, aby vami oslovené firmy mali za sebou relevantné výsledky.

> Trendy nájdeme nielen v investíciách. O tých v Privatbanke, koniec koncov, vieme takpovediac „z prvej ruky“, ale trendy sú aj v obliekaní či bytovej architektúre. Existujú nejaké trendy aj v záhradách?

Iste. Treba však povedať, že typov záhrad je celý rad. Len ja vo svojich projektoch pracujem až s 51 druhmi, ktoré sú vhodné pre naše klimatické podmienky. Môžete si zvoliť bylinkovú, aromaterapeutickú, ružovú alebo japonskú záhradu. Alebo ich môžete skombinovať. Ja osobne inklinujem k dvom typom – k tradičnej slovenskej vidieckej záhrade, ktorá je „divokejšia“ alebo k „uhladenej“ zenovej záhrade.

Ak by som mal hovoriť o nejakých trendoch, čoraz viac ľudí v záhradách vyhľadáva estetiku ovplyvnenú východnými kultúrami. Tu hovoríme o veľmi „mierumilovných“, doslova harmonických záhradách. Ak aj nie na celom pozemku, majú ich aspoň v časti záhrady. Možno to súvisí s duchom tejto doby a s tým, že ľudia sa začínajú viac otvárať duchovným veciam a „prebúdzajú sa“.

> Akú najkurióznjšiu požiadavku od klienta máte za sebou?

Musel by som veľmi dlho rozmýšľať a pravdepodobne by mi aj tak nič nenapadlo. Možno preto, že som človek, ktorého len máločo dokáže vyvieť z miery. Ak teda aj nejaké kuriózne požiadavky od klientov boli, ja som ich za kuriózne nepokladal.

Väčšinou to bývam ja, kto klientov prekvapí. Do svojich návrhov dávam netradičné vodné prvky, rôzne kamene a drevené koly rozmiestnené podľa zásad feng šuej, alebo hoci aj veci, ktoré by v záhrade vôbec nečakali, napríklad zrkadlá. Spomínam si však na jednu realizáciu, kde požiadavkou klienta bolo vytvorenie prírodne vyzerajúceho plaveckého jazierka, teda niečoho, čo by malo dekoratívnu funkciu a zároveň mohlo slúžiť ako bazén.

> Vo vašom zvolenskom záhradnom centre máte na dverách nápis: „Záhrada otvára srdcia“. Koľko srdcí ste počas fungovania firmy už v prenesenom zmysle otvorili?

Bolo ich veľa. Priznám sa, že presné číslo ani nepoznám. Ale k tomu nápisu, správne navrhnutá záhrada naozaj dokáže zmeniť život človeka k lepšiemu. Keď je jedinec v osobnej harmónii, prenáša ju aj do svojich vzťahov a do svojej práce. Týmto pozitívne vplyva na celú spoločnosť. Pre mňa osobne to však realizáciu záhrady nekončí. S klientmi sa snažím ostať v kontakte aj naďalej a mentorovať ich tak, aby bol ich život lepší, či už po stránke vzťahovej alebo finančnej. Beriem to ako svoje poslanie. Pretože Siky Gardens je firma, ktorá nerobí len záhrady. Siky Gardens chce tvoriť krajší svet.



www.sikygardens.sk

BRATISLAVA

Ing. Marek Benčat



mobil: +421 911 489 068

BRATISLAVA

Mgr. Martin Švec



mobil: +421 908 730 790

BRATISLAVA


Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 940 854 654

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 907 878 769

BRATISLAVA


Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 915 785 536

BRATISLAVA


Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846

BRATISLAVA


Ing. Mária Kubatka



mobil: +421 908 938 206

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 911 880 907

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



mobil: +421 915 773 878

BRATISLAVA


Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354

BRATISLAVA

Kristína Buryniaková



mobil: +421 904 899 438

BRATISLAVA


Ing. Pavol Prihoda



mobil: +421 911 789 598

BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Kováčová



mobil: +421 904 664 828

KOŠICE

PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



mobil: +421 915 930 114

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

KOŠICE


Ing. Marek Fekete



mobil: +421 903 250 117

KOŠICE

Ing. Zuzana Šuchaňová



mobil: +421 911 102 109

KOŠICE

Ing. Eleonóra Veresová, PhD.



mobil: +421 903 486 162

KOŠICE


PhDr. Dušan Ťrge



mobil: +421 904 850 583

PIEŠŤANY


Mgr. Alena Urbanová



mobil: +421 911 677 095

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

ŽILINA


Ing. Rastislav Štafárik



mobil: +421 904 899 393

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



mobil: +421 915 252 949

PRAHA, CZ


RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



mobil: +420 731 675 979

PRAHA, CZ


Marek Sýkora



mobil: +420 724 839 760

PRAHA, CZ


Bc. Pavla Benčatová



mobil: +420 734 264 194

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808

PRAHA, CZ

Ing. Libor Ďurovič



mobil: +420 731 691 947

PRAHA, CZ

Ing. Pavel Kačmař



mobil: +420 736 489 125

PRAHA, CZ

Ing. Denisa Kolářová



mobil: +420 731 694 890

PRAHA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

**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

Dlhopisy Dr.Max 22

v celkovej hodnote

5 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 4,15 % p. a.

Dátum emisie: 6. 9. 2017

Splatnosť: 6. 9. 2021

Emitent:

Dr. Max Funding, s. r. o.