



Privatbanka Magazine

LETO 2016

ROZHOVOR
S MARIÁNOM SLIVOVIČOM,
INVESTIČNÝM
RIADITEĽOM PENTY

PREČO SA BOJÍME AKCIÍ?

SVÄTÝ GRÁL INVESTOROV

ZVYŠUJÚ MIGRANTI
EKONOMICKÝ RAST?

SEKUNDÁRNY TRH
SPÁJA KLIENTOV

VIP TRAVEL,
EXPERT NA EXOTIKU



*Tvoríme svet
privátneho
bankovníctva*



Privatbanka
Wealth Management
Váš finančný priestor



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

tento úvodník píšem v čase, keď sú jasné dve veci: začalo sa leto a formálne sa narušila doterajšia celistvosť Európskej únie. Prvá udalosť ma teší, pretože leto je časom dovoleníek a väčšej porcie oddychu. Druhá udalosť bola pre mňa osobne veľkým prekvapením – negatívnym. Určitú nádej vkladám do toho, že reálny rozchod EÚ a Veľkej Británie nakoniec nebude taký zásadný, resp. že v konečnom dôsledku k nemu reálne a do hĺbky ani nedôjde. Zároveň to vo mne však utvrdilo názor, že široké demokratické hlasovania sú veľmi nebezpečným a zlým nástrojom, ak sa aplikujú na občanov, ktorí nie sú v potrebnom rozsahu informovaní o podstate veci a dôsledkoch svojho rozhodovania. Tu máme čo zlepšovať, jednak u nás doma, jednak v kontexte Európy.

Po tomto „fažšom“ úvode teraz už radšej rýchlo prejdem k pozitívnym informáciám o tom, čo sme pre Vás pripravili v tomto čísle Privatbanka Magazínu. V rubrike „Predstavujeme Vám“ tentoraz nájdete rozhovor s Mariánom Slivovičom, investičným riaditeľom Pentu. Dozvíete sa v ňom okrem iného o aktivitách našej materskej spoločnosti v slovenskom bankovníctve, ale aj o tom, že ani ten najostrieľanejší biznismen sa niekedy nevyhne chybám, dôležité však je, aby ho táto skúsenosť posunula vpred. Marián Vám prezradí aj zopár vecí zo svojho súkromia, napríklad ako sa zbavil strachu z výšok.

Strachom – tentoraz z akcií – sa zaoberá aj nasledujúci článok z dielne nášho člena predstavenstva Mirona Zelinu a produktového manažéra Miloša Tesáka. Ponúknu Vám v ňom svoje „desatoro“ – ako pri investovaní do equities neprísť o dobrý spánok a neprepadnúť zúfalstvu a hnevu. Dobré veci totiž potrebujú čas.

V rubrike „Finančné riešenia“ nájdete aj článok riaditeľa nášho odboru treasury a zároveň šéfa produktového centra banky Michala Staňa s názvom Svätý grál investorov. Venuje sa v ňom téme volatility finančných nástrojov. V tejto súvislosti opisuje podstatu low volatility stratégie, ktorá je súčasťou našej ponuky diverzifikovaných riadených portfólií.

Migrácia je téma, o ktorej počujeme rôzne názory z každej strany už mesiace. Richard Tóth sa vo svojej analýze Zvyšujú migranti ekonomický rast? na túto problematiku pozrel zo svojho praktického uhla pohľadu hlavného ekonóma Privatbanky.

V tomto čísle nášho magazínu nemôže chýbať článok o Brexite. Situácia na finančných trhoch, resp. vývoj Európy sú témy, ktoré musíme v kontexte spravovania finančných prostriedkov našich klientov neustále a podrobne sledovať. Pohľad na tému Brexit bezprostredne po zverejnení výsledkov britského referenda pre Vás pripravil náš externý prispievateľ Mário Blaščák.

V nasledujúcej časti magazínu nájdete informáciu o našom unikátnom programe Privatbanka Health Management. Našou ambíciou je totiž starať sa nielen o Vaše peniaze, ale aj o Vaše zdravie. Privatbanka Health Management spája privátne bankovníctvo s nadštandardnou zdravotnou starostlivosťou.

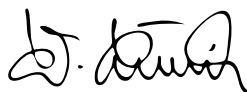
V ďalších troch príspevkoch sa dozvíete z prvej ruky o práci našich privátnych bankárov. Senior privátna bankárka Eva Havasová Vám v článku Sekundárny trh spája klientov vysvetlí, ako postupovať, keď peniaze investované do korporátnych dlhopisov s dlhšou splatnosťou potrebujete skôr, ako ste plánovali. V ďalších dvoch príspevkoch sa pozrieme do Košíc za Zuzanou Šuchaňovou a na Moravu za Alešom Mrkvom.

V rubrike „Aktuality“ sme sústredili zaujímavé informácie o ekonomických výsledkoch skupiny Penta a o jej novom developerskom projekte Central Business District, ktorý zmení tvár Prahy.

V rubrike „Štýl“ si tentoraz môžete prečítať o tom, že byť maliarom je napínavé, ale krásne živobytie. Porozprával nám o tom Marek Ormandík, ktorého obrazy pochodili kus sveta a ktorého práca bola ocenená radom prestížnych ocenení. No a ako lepšie by sme mohli uzavrieť letné vydanie nášho magazínu než rozhovorom s expertom na exotiku šéfom cestovnej agentúry VIP Travel Alanom Kotalom? Ponúkne Vám svoje tipy na zaujímavú dovolenku.

Vážení klienti, milí čitatelia,

môj príhovor sa chýli ku koncu, a tak už pri pájam len moje prianie príjemnej dovolenky a oddychu, ktorému sa určite oddáte v letných mesiacoch. Finančné trhy však na dovolenku nechodia, to všetci dobre vieme, a preto ich budeme aj počas leta dôsledne sledovať a analyzovať. Je to súčasť našej neustálej snahy o to, aby sme pre Vás boli spoľahlivým a atraktívnym partnerom vo svete financií. Želám Vám príjemné čítanie.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Mariánom Slivovičom, investičným riaditeľom Pentu

4 – 6



FINANČNÉ RIEŠENIA

Prečo sa bojíme akcií?
Svätý grál investorov

7 – 11



ANALÝZA

Zvyšujú migranti ekonomický rast?
Brexit, rozvod po anglicky
Sekundárny trh spája klientov

12 – 17, 20



PRIVATBANKA HEALTH MANAGEMENT

Staráme sa nielen o Váš majetok, ale aj o Vaše zdravie

18 – 19



PREDSTAVUJEME VÁM

Pražská reprezentácia je k dispozícii aj klientom na Morave
Najdôležitejší je výsledok

21 – 22



AKTUALITY

Penta v roku 2015
Central Business District navrhla pre Pentu Zaha Hadid

23 – 24



ŠTÝL

Byť maliarom je napínavé živobytie. Ale krásne...

25 – 27



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

VIP Travel,
expert na exotiku

28 – 30

S bankovníctvom na Slovensku to myslíme vážne

Rozhovor s Mariánom Slivovičom, investičným riaditeľom Penty, o bankovníctve, akvizícii Sberbank Slovensko a o ďalších projektoch, ktorým sa venuje.



Marián Slivovič
investičný riaditeľ Penty

> V Pente pôsobíte už od roku 2005. Čo predchádzalo Vášmu rozhodnutiu pracovať pre túto spoločnosť?

Vždy som chcel pracovať v oblasti korporátnych financií a robiť veci, ktoré som 10 semestrov študoval. A z toho, čo Penta v tom čase robila, sa mi zdala ako najkomplexnejší zamestnávateľ – tým, že bola schopná ponúknuť skúsenosť v každej jednej z oblastí podnikových financií a navyše sama vykonávala aj akcionársku kontrolu nad ňou vlastnými spoločnosťami.

> Nedávno Penta zverejnila svoje hospodárske výsledky za rok 2015. Ako by ste všeobecne zhodnotili minulý rok?

Dosiahnutý výsledok bol z môjho pohľadu naozaj nadpriemerný, pretože až na jeden-dva projekty sme v každom jednom splnili obchodný plán pre daný rok. To znamená, že zisk skupiny nebol ťahaný len jedným projektom, ktorému sa mimoriadne darilo, ale zabrali nám všetky firmy v skupine. To potvrdzuje správne nastavenie stratégie, ktorú chce Penta dlhodobo presadzovať, a to mať menšie

Marián Slivovič

Dátum a miesto narodenia

7. máj 1981, Humenné

Vzdelanie

Technická univerzita v Ostrave,
Ekonomická fakulta, odbor financie

Práca

V roku 2005 nastúpil do Penty ako absolvent. V súčasnosti sa venuje najmä slovenským projektom – bankovníctvu, mäso priemyslu a Slovalcu.

Zájmy

horolezectvo, kynológia

množstvo väčších projektov, ktoré budú spoločne dlhodobo zvyšovať hodnotu fondu.

> Na ktorých projektoch ste pracovali a aktuálne pracujete?

V zásade si projekty nevyberáme, rozdelenie kompetencií je vždy vecou širšej dohody. A to determinovalo aj to, čomu som sa historicky venoval. Začal som spoluprácu s Jozefom Oravkinom na projekte bratislavského a košického letiska, následne som vstúpil do projektu Slovalco, ktorému sa venujem doteraz. Neskôr som sa dostal do projektu mäsovej výroby, následne do toho prišlo bankovníctvo a medzitým ešte paroplynový cyklus. Nazrel som aj na poľský trh, kde som mal na starosti projekt Iglotex, takže som postupne prešiel spoluprácou takmer so všetkými partnermi Penty. Aktuálne sa už budem ve-

nová iba slovenským projektom, teda bankovníctvu, mäso priemyslu a Slovalcu.

> Ako sa darí Prima banke?

S vývojom v projekte Prima banky sme veľmi spokojní, tretí rok po sebe je najrýchlejšie rastúcou retailovou bankou na Slovensku. Opakovane rastie významne rýchlejšie ako trh, čo potvrdzuje správnosť určenej stratégie a schopnosť manažmentu banky stratégiu implementovať.

> Aký je Váš recept na jej úspechy?

Prima banka je blízko ku svojim klientom, keďže je prítomná v každom okrese na Slovensku. Zároveň má jednoduché produkty, ktoré sú pre klientov zrozumiteľné a zamestnancom banky sa ľahšie ponúkajú. Verím, že ľudia nepotrebujú mať 10 rôznych typov bežných účtov, úverov a hypoték. Ďalším a veľmi dôležitým atribútom je, že Prima banka je extrémne rýchla v procesoch. Veľké množstvo schvaľovacích procesov sa v banke deje automatizovane, čo umožňuje poskytnúť klientovi rýchly servis nielen pri otváraní účtov, ale aj pri poskytovaní spotrebných úverov či hypoték.

> Prejdime k asi najaktuálnejšej téme.

Prečo sa Penta rozhodla kúpiť Sberbank Slovensko?

Už keď sme kupovali Dexia banku Slovensko pred piatimi rokmi, razili sme stratégiu, že musíme časom dosiahnuť určitý tržový podiel. Bankovníctvo je v zásade podnikanie s veľmi malou maržou. Na to, aby ste mohli mať úspory z rozsahu, potrebujete mať určitú veľkosť – aby ste dokázali s tou istou nákladovou bázou v podstate vygenerovať väčšie tržby a získať väčšiu maržu. Takže my sme už vtedy cítili, že podmienkou dlhodobej úspešnosti v bankovníctve je mať určitú veľkosť. Osobne 10% podiel na trhu považujem za dobrý základ, aby bola banka schopná aj v zlých časoch odolať ekonomickým cyklom alebo rastúcej regulácii a intenzívnejšej konkurencii. Dlhodobo chceme generovať pre akcionárov ROE na úrovni +10 % a na to potrebujeme byť jednoducho väčší.

Viete, ľudia sa radšej rozvedú, ako vymenia banku ☺. To je reálny fakt. Keď si pozriete počet rozvodov na Slovensku, určite je vyšší ako počet prechodov z jednej banky do druhej. Najdôležitejším akvizičným nástrojom je teda schopnosť poskytnúť klientovi dobrý produkt, a tým je vo väčšine prípadov nejaký typ úveru. Organický rast v takto konkurenčnom prostredí je však veľmi malý,



a preto sa dlhodobo pozeráme po možnostiach konsolidácie trhu. Takže akvizícia Sberbank Slovensko je len naplnením toho, čo sme si povedali. Byť väčší, keďže to myslíme s bankovníctvom na Slovensku vážne a dlhodobo. Pomáha nám to posunúť sa bližšie k stanovenému cieľu.

skôr, ako keby ich mali v banke. Vklady sú chránené štátom, a teda riziko, že človek príde o peniaze, je malé. Druhá vec, stále tu žije generácia ľudí, ktorá vyrastala bez tabletov a inteligentných telefónov, a nikto zatiaľ nevymyslel taký model, minimálne tu v regióne, ktorý by fungoval bez pobočiek.

Bankovníctvo na Slovensku je ešte stále produktom dôvery

> Aká je situácia s akvizíciou Sberbank v súčasnosti?

V decembri 2015 sme podpísali kúpnopredajnú zmluvu, následne začali plynúť lehoty na regulátorne súhlasy s nadobudnutím kontroly nad bankou. Súhlas PMÚ sme získali v marci tohto roka a konanie o vydaní predchádzajúceho sú-

Verím, že o 10 – 20 rokov banky na trhu stále budú a potreba financovať svoje túžby u ľudí bude rovnaká, ako je teraz. Zároveň si myslím, že technológie pomôžu bankám poskytovať tieto služby efektívnejšie, lacnejšie a v konečnom dôsledku budú aj dostupnejšie pre samotných klientov.

Akvizícia Sberbank Slovensko je naplnením toho, čo sme si povedali. Byť väčší, keďže to myslíme s bankovníctvom na Slovensku vážne a dlhodobo

hlasu Európskej centrálnej banky zatiaľ stále beží. Akcionárom banky sa teda staneme až po získaní súhlasu ECB.

> Kde vidíte bankovníctvo o 10 rokov z pohľadu rozvoja on-line služieb?

Bankovníctvo na Slovensku je ešte stále produktom dôvery. Ľudia majú peniaze v bankách, lebo po prvé, veria tomu, že ak by ich mali doma vo vankúši, prídu o ne

Som presvedčený, že aj Prima banka bude o 10 rokov schopná obslúžiť väčšie množstvo klientov použitím napr. on-line bankovníctva za nižšie náklady, ako je to dnes. Takže verím v jednoduché univerzálne bankovníctvo aj s kamennými pobočkami. Keď si zoberiete, na Slovensku sú najväčšie banky tie, ktoré majú pokrytie v každom jednom okrese. Technológie iba pomôžu bankám obhospodáriť klientov s nižšími nákladmi.



Na vrchole Parrotspitze (4 432 m n. m.).

Slovalco je špičková fabrika s výborným manažmentom a s výborným produktom, ktorý má dobré meno na trhu

> Ako sa darí projektu Carnibona, významnému stredoeurópskemu spracovateľovi mäsa, so zastúpením na Slovensku, v Českej republike a v Maďarsku?

Ide o odvetvie, ktoré je spojené s nízkou maržovosťou a veľkou komplexnosťou samotnej výroby. Na trhu pôsobí silná konkurencia, a tak podnikanie v takomto odvetví si vyžaduje veľmi dlhý investičný horizont, aby bol projekt



Cestou na Gerlachovský štít (2 654 m n. m.).

schopný odolať negatívnym cyklom, ktoré sú v každom priemyselnom odvetví.

Do projektu sme vstupovali s inými očakávaniami, v každom prípade však verím, že to bola veľmi dobrá škola pre firmu a ľudí, ktorí sa na tomto projekte zúčastnili. Firma prešla v minulosti ťažkým obdobím, ktorého spúšťačom bol enormný nárast cien vstupných surovín. Dnes môžem potvrdiť, že spoločnosť dosahuje uspokojivé výsledky. Podarilo sa nám vyskladať dobrý manažérsky tím, ktorý každoročne prispieva k posilňovaniu konkurenčných výhod na trhu. Navyše, skúsenosť, ktorú sme v tomto projekte získali, nám dnes pomáha lepšie spracovať iné projekty v skupine.

> Máte na starosti aj projekt Slovalco. Kde ho vidíte, aké sú úskalia, trendy?

Slovalco je významným slovenským výrobcom hliníka, kde Penta vlastní 44,7% podiel, pričom ide o jeden z našich dlhodobu najúspešnejších projektov.

Hliník dnes v podstate nemá blízky substitút a jeho spotreba celosvetovo rastie. Samotná výroba je však veľmi energeticky náročná a producenti musia zabezpečiť dlhodobú dodávku energie. Slovalco je teda špičková fabrika s výborným manažmentom a s výborným produktom, ktorý má dobré meno na trhu, a jej dlhodobý úspech je determinovaný len jedinou vecou, a to cenou hliníka na svetovom trhu.

> Na čo ste vo svojej doterajšej kariére v rámci Penty najviac hrdý?

Asi na to, že veci doťahujem do konca. Myslím, že tým som si získal aj dôveru partnerov, a som hrdý na to, že každého z nich môžem považovať aj za osobného priateľa.

> Prejdime k Vášmu súkromiu. Ako relaxujete?

Chodím po horách, a to aj vo vysokých nadmorských výškach. Veľakrát v mačkách s čakanom a so stanom na pleciach ☺. Vyhovuje mi, že horolezectvo je intímny šport, presný protipól toho, čo robím od pondelka do piatka v práci. Navyše, kedysi som sa bál výšok a hory mi prišli ako dobrý spôsob boja s touto fóbiou.

> A čo Vaše každodenné koníčky?

Rád trávim voľný čas so psom, keďže sa aktívne venujem kynológii. K psom som inklinoval od detstva, vždy som nejakého mal. Toho súčasného som našiel pred tromi rokmi utýraného na ulici, tak som si ho vzal. Dodnes ma sprevádza pri behu alebo potulkách prírodou.

Prečo sa bojíme akcií? II.



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



Ing. Miloš Tesák
produktový manažér

V minulom čísle sme zabrdli do ťažkej témy: Prečo sa vlastne bojíme akcií? Povedali sme si, že sklamanie z akcií väčšinou vyplýva zo zlej komunikácie finančného poradcu a z nereálnych očakávaní klienta. Naznačili sme, že ani investičný dotazník nemusí vždy odhaliť rizikové preferencie klienta, keďže tí, ktorí doteraz neinvestovali do volatilných nástrojov, sami nevedia, ako by v skutočnosti reagovali pri prepade trhov o 20 %. A na záver sme uviedli racionálne argumenty, prečo sú akcie rozumnou, dokonca pravdepodobne najlepšou alternatívou pri dlhodobom investovaní.

V druhej časti článku poskytneme praktické rady, ako mentálne zvládnuť volatilitu, ktorá je prirodzene spojená s akciami.

Musíme stále sledovať ceny akcií?

Predstavme si dve akciové spoločnosti: A a B. Firma A je obchodovaná na burze, firma B nie je. Obe akcie kúpime v roku 2010 za cenu 100 eur za kus. Pozrime sa, ako sa v oboch firmách vyvíja zisk prepočítaný na jednu akciu, a porovnajme ho s výnosom najlepšieho ročného termínovaného vkladu pri investovanej sume 100 eur:

Na chvíľu si predstavme, že by sme vlastnili len akciu B (ktorá nie je obchodovaná na burze):

prídeme z práce domov, navečeriame sa a ideme spať, lebo si nemáme kde pozrieť cenu jej akcií. Naš spánok je dlhý a pokojný. Jediné, čo sledujeme, sú hospodárske výsledky firmy, tie uverejňuje na svojej webovej stránke, ale len raz za štvrtrok. To znamená, že po zvyšok času vôbec firme B vôbec nevenujeme pozornosť. Ako vidíme v tabuľke, zisk kolíše (máloktorá firma je schopná každý rok ho zvyšovať), ale je podstatne vyšší ako výnos termínovaného vkladu. Takže sme spokojní.

Vývoj ziskov akcií A a B			
Rok	Zisk na akciu (A)	Zisk na akciu (B)	Úrok z termínovaného vkladu
2010	8,3 eura	8,5 eura	4,1 eura
2011	7,2 eura	7,0 eura	3,9 eura
2012	7,5 eura	7,5 eura	3,5 eura
2013	6,6 eura	6,5 eura	2,7 eura
2014	7,0 eura	7,1 eura	2,3 eura
2015	8,1 eura	8,0 eura	1,8 eura

Lenže my vlastnime aj akcie firmy A: jej zisky sú približne rovnaké ako zisky firmy B (viď tabuľka), rozdiel je v tom, že akcia A sa obchoduje na americkej burze. Prídeme domov z práce, zapneme počítač a už počas večere pozeráme, aká je cena jej akcií. Ak cena klesá (niekedy aj o 7 percent za deň), máme stres a rozmyšľame o všeličom: prečo klesá, kde až môže klesnúť, čo máme robiť (predať-nepredať???) a podobne. O 22.00 nášho času sa, našťastie, končí obchodovanie na New York Stock Exchange. Ešte dlho sa nevieme zbaviť pochmúrnych myšlienok, náš spánok je podstatne kratší a nepokojný.

V podstate ide o dve veľmi podobné investície do akcií, dokonca obe akcie dosahujú približne rovnaké zisky, ale mentálne ich prežívame totálne odlišne. Musíme sa stále stresovať sledovaním cien akcií? Čo ak by sme si namiesto toho viac všimali, aké zisky dosahuje akcia alebo súbor akcií? Jednoducho si predstavte, že ste podnikateľ, ktorý vlastní časť dobrého biznisu, a zaujíma Vás, aké zisky Vám tento biznis prináša. Čo na tom, že akcie firmiem, ktoré vlastníte, sa obchodujú na burze? Predsa Vám nikto nekáže stále sledovať ich ceny, tak sa sami zbytočne nestresujte.

Nejde o novú myšlienku – Andre Kostolany (1906 – 1999), ktorý bol počas svojho života považovaný za investičného guru na nemeckom akciovom trhu, povedal: „Najlepšie, čo môžete urobiť, je nakúpiť širokú paletu nemeckých blue-chip akcií, zobrať si tabletky na spanie a pospať si tak tri roky. Keď sa potom zobudíte, budú vaše akcie vo veľkom zisku.“

Ani akcie Berkshire Hathaway, teda investičného holdingu Warrena Buffetta, sa nevyhli výrazným poklesom, hoci ide pravdepodobne o najslávnejšieho investora v histórii. Za posledných 50 rokov boli dva roky také, že cena akcie Berkshire Hathaway klesla o viac ako 30 %. Znamená to, že Buffett je zlý manažér, že urobil nejakú zásadnú chybu? Nie, Buffett je dlhodobý investor a snaží sa maximalizovať (vnútornú) hodnotu akcií, zvyšovať zisk holdingu. A to sa mu náramne darí už polstoročie.

Cena akcie je len výsledkom ponuky a dopytu: ak bude viac predávajúcich ako kupujúcich, cena bude klesať bez ohľadu na to, aká dob-

rá je daná akcia. Nepomôže vám, keď sa nad tým budete rozčuľovať. Áno, keby ste chceli v tej chvíli predať, dostanete túto cenu. Ale nikto vás nenúti predávať. Naopak, inteligentní investori využívajú pokles cien akcií na ich

Podobne, nečakáte od svojho päťročného syna, že sa postaví na vlastné nohy, zamestná sa, kúpi si byt a bude úplne samostatný. Tušíte, že to ešte môže trvať 15 – 20 rokov, jednoducho chce to svoj čas. Takže rozumnému človeku ani

„Každý má mozgovú kapacitu na to, aby dokázal zarobiť na akciách, ale nie každý na to má žalúdok. Ak máte tendenciu v panike všetko predať, mali by ste sa vyhnúť akciám a podielovým fondom.“ Peter Lynch

nákup. Hoci to znie logicky, keď akcie klesajú, obvykle je pochmúrna nálada a samé zlé správy (spomalenie Číny, padajúca ropa...), takže väčšina ľudí nenájde odvahu kupovať. A mnohí v panike predávajú.

Buffett: „Kupujte, keď sú ostatní bojzliví, a predávajte, keď sú chamtiví.“

Takže v kocke: nepreceňujte ceny akcií, ale využite pokles cien na nákup („kupujeme akcie v akcii“).

nezíde na um, že by niečo také očakával. Ale pri akciovom investovaní už po pár mesiacoch dúfame v zázraky a sme nespokojní, ak sa investícia nevyvíja podľa našich predstáv. Jednoducho si uvedomme, že ide o dlhodobý projekt a očakávať rýchle výsledky je naivné (samozrejme, ak budeme mať šťastie, môže sa nám podariť aj dobrý výnos za krátky čas). Takže naša rada znie: tak ako dáte čas svojmu dieťaťu, aby vyrástlo, dajte čas aj akciám...V mi-

Buffett: „Kupujte, keď sú ostatní bojzliví, a predávajte, keď sú chamtiví.“

Dobré veci potrebujú čas

V praxi sa veľmi často stretávame s ďalším neudhom: netrpezlivosťou. Ak je diverzifikovaná akciová investícia v mínuse 8 percent, už sú niektorí klienti nervózni a majú tendenciu ju predať. Opäť si však pomôžeme príkladom zo života: ak staviate dom a ste len pri základoch, nevyzerá bohvieako. Ale nenapadne vám, aby ste ho zbúrali alebo predali, lebo viete, že postavenie kvalitného a pekného domu chce čas.

nulom číse sme uviedli niekoľko racionálnych argumentov, prečo by pri dlhodobom investovaní mohli akcie priniesť reálne zhodnotenie, teda zhodnotenie nad infláciu.

Zhrnutie na záver a niečo navyše

Investovanie do akcií je viac ako čokoľvek iné mentálna záležitosť. Tu je niekoľko rád, ktoré znížia riziko pri investovaní do akcií a pomôžu lepšie psychicky zvládať kolísanie ich cien:

1. Diverzifikácia, diverzifikácia, diverzifikácia: investovanie do fondu, ktorý obsahuje 100 akcií z rôznych odvetví, je neporovnateľne menej rizikové, ako keď si kúpime jednu-dve akcie, hoci sa nám zdajú akokoľvek dobré. Nepatrili kedysi medzi top akcie Nokia alebo Kodak?
2. Investovanie je o pravdepodobnosti: ak ste investor, ktorý chce aspoň časť peňazí investovať s vyšším výnosom, ako je inflácia, pri investovaní do akcií je oveľa vyššia pravdepodobnosť, že tento cieľ dosiahnete, ako pri iných alternatívach. Ani nehnuteľnosti, ani zlato, ani dlhopisy neprinesli v dlhodobom horizonte taký výnos ako akcie. Čo je zaujímavé, pri takzvaných bezpečných investíciách (napríklad štátne dlhopisy Nemecka) sa veľmi často stáva, že ich výnos je nižší ako inflácia, takže vaše peniaze budú strácať na hodnote.
3. Ceny akcií budú vždy kolísať: čím väčší výnam budete prikladať cenám a čím častejšie ich budete pozeráť, tým viac sa budete stresovať; pre bežného investora je postačujúce, ak si svoje portfólio pozrie raz za tri mesiace; výraznejší pokles je skôr dôvodom na nákup ako na depresiu.
4. Predstavujte si, že vaše akcie nie sú obchodované na burze, a všimajte si ich zisky: ak sú vo výške 6 – 7 % (v pomere k cenám akcií), je to veľmi pekné číslo a oveľa vyššie, ako poskytujú termínované vklady alebo bezpečné dlhopisy; tieto zisky by sa mali postupne premietnuť do cien akcií a/alebo dividend, teda do benefitu pre investora.
5. Keďže na Slovensku i v Českej republike je slovo „akcia“ spojené skôr s negatívnymi emóciami a so slovom „riziko“, hovoríme radšej o tom, že sa chceme podieľať na úspešnom biznise, chceme byť spolujiteľmi stovky významných a prosperujúcich firiem; akcie sú len prostriedkom, ako sa stať spolujiteľom akciovej spoločnosti. A tieto akciové spoločnosti reálne zarábajú. Takže namiesto vety „Akcie sú rizikové“ si budem opakovať vetu „Som spolujiteľom firiem, ktoré pekne zarábajú“.
6. Ako sme si už povedali – dobré veci potrebujú čas. Ak sa stotožníme s myšlienkou, že k investovaniu do akcií treba pristupovať ako k dlhodobému projektu, nebudeme nervózni po pár mesiacoch. Málokto z nás pozná spôsob, ako zarobiť rýchlo a ľahko. Prečo to teda očakávame od akcií? Napadá





mi ešte jedno prirovnávanie: keď čakáte dieťa, trvá to 9 mesiacov od počatia po pôrod. Nikomu nenapadne nútiť mamičku, aby porodila už po 8 týždňoch. Tam nám to príde samozrejme, že niektoré veci sa nedajú urýchliť, tak si zvyknime aj pri akciách.

7. „Prerábam peniaze!“ – je často prvé, čo napadne človeku, ktorý vidí na výpise pri ak-

Nezabúdajme tiež na vyplatené dividendy – európske dividendové fondy dnes vyplácajú ročné výnosy približne 4 %. Ak ste takýto fond kúpili za 100 eur a po desiatich rokoch by mal hodnotu 90 eur, nie je pravda, že prerábate – výnosy za 10 rokov sú 40 eur, takže v skutočnosti zarábate 30 % (90 + 40 – 100 = 30).

„Nakupujte, keď všetci ostatní predávajú, a nezbavujte sa majetku, kým všetci ostatní nezačnú nakupovať. Nie je to len pôsobivý slogan. Je to podstata investovania.“ John Paul Getty

ciovom fonde zhodnotenie mínus 8 percent. Omyl: peniaze prerobíte (stratíte) len vtedy, keď stratu zrealizujete, t. j. ten fond naozaj predáte. Ale nikto vás nenúti predáť ho.

8. Ak ste sa už stotožnili s myšlienkou, že chcete reálne zhodnotiť peniaze a poraziť infláciu, neriešite, či akcie áno, ale aké akcie. Okrem indexových fondov, ktoré kopírujú

svetové indexy, je niekoľko možností, ako znížiť riziko: môžete si kúpiť fond zameraný na defenzívne akcie alebo „low volatility“ selekty. Ich volatilita (kolísavosť) je nižšia ako volatilita celého trhu, keďže vyberajú akcie, ktoré sú stabilnejšie a nereagujú tak výrazne na ekonomické cykly (napr. farmaceutické firmy, potravinárstvo, bežná spotreba...).

9. Ak začínate s akciovým investovaním, urobte si pevný plán: vyčleňte si maximálnu sumu, ktorú chcete investovať, a tú ešte môžete rozdeliť na 3 diely a nakupovať postupne. Napríklad Karol Uvážlivý má finančný majetok v objeme 500-tis. eur. Vyčlení na investície do akcií 150-tis. eur, ale aktuálne zainvestuje len 50-tis. eur, ďalšie prostriedky má vyčlenené na dokupovanie pri poklese. Ak trhy klesnú o 10 percent, zainvestuje ďalších 50-tis. eur. Samozrejme, môže sa stať, že ostane len pri investícii 50-tis. eur, ak už k poklesu o 10 percent voči súčasným úrovniam nedôjde. Ale ide o legitímne rozhodnutie v prípade, ak sa klientovi zdajú momentálne akciové trhy „drahé“. Navyše, je tam aj silný psychologický moment, lebo pri takomto pláne reálne rátate s poklesom o 10 percent, takže ste naň lepšie duševne pripravení ako niekto, kto si naivne myslí, že nakúpené akcie pôjdu len hore.

10. Je zaujímavé, že aj pri investovaní dá veľa ľudí na rady svojich známych alebo podľa nejakého módneho „investičiáma“, na ktoré ich nahovárajú neseriózne firmy: roboti, ktorí za vás obchodujú, forexové špekulácie s vysokou finančnou pákou, diamanty atď., atď. Vidina rýchleho zbohatnutia zatemní mozog a výsledkom sú často brutálne straty, v lepšom prípade zaplatené masťné poplatky bez reálnej pridanej hodnoty. Neverili by ste, koľko je takých prípadov aj medzi bohatými klientmi. Prítom mnohé investorské legendy odporúčajú nákup a dlhodobú držbu nízkonákladových indexových (teda akciových) fondov. Mimochodom, takéto fondy tvoria základ akciovej zložky našich portfólií. Aké má ráco podľahnúť presvedčeniu 25-ročného „mladého ucha“ v obleku a kravate, ktorý vám ukáže zopár grafov, má nabíľovanú príťažlivú prezentáciu, ale jeho praktické skúsenosti sú takmer nulové? Podľa mňa je oveľa inteligentnejšie riadiť sa radami Warrena Buffetta, ktorý počas svojej takmer 70-ročnej kariéry ukázal, že to vie robiť...



Svätý grál investorov

Low volatility stratégie by v diverzifikovaných portfóliách nemali chýbať.



Ing. Michal Staňo
riaditeľ Odboru treasury

opačný. Pre nich je najväčším priateľom pri investovaní. Ak by obchodníci boli na trhu, kde neexistuje volatilita, t. j. ceny by boli nemenné, nemali by príležitosť vôbec zarobiť. Kúpili by za tú istú cenu, za ktorú by následne predávali. Na rozdielnom trhu, kde je vysoká volatilita, sa ich pravdepodobnosť zarábku zvyšuje. Snahou každého obchodníka bude kúpiť lacnejšie, a keď sa cena zmení, predáť so ziskom. Samozrejme, nie vždy sa to podarí.

Veličinou volatility sa už oddávna zaoberajú aj finanční matematici. V roku 1969 americký ekonóm a investičný priekopník Robert Haugen upozornil na

presvedčeniu volatilná anomália ukázala, že aj akcie s nízkou volatilitou môžu v dlhodobom horizonte prekonať akcie s volatilitou podstatne vyššou.

Akcie akých spoločností však budú spĺňať podmienky, aby sme ich mohli nazvať nízkovolatilnými? Väčšinou to budú firmy majúce vo svojom portfóliu veľký počet už zabehnutých výrobkov a poskytovaných služieb, ktoré môžu ponúknuť svojim zákazníkom. Veľa z nich bude mať zároveň dominantné postavenie na trhu a pred konkurenciou ich bude chrániť ich veľkosť a aj rôzne ochranné známky a patenty. Väčšinou môžu byť aj lídrami v odboroch, kde pôsobia. Tieto skutočnosti budú spôsobovať, že

Za povšimnutie stoja najmä dlhšie horizonty, kde sa najviac prejavuje efekt volatilnej anomálie

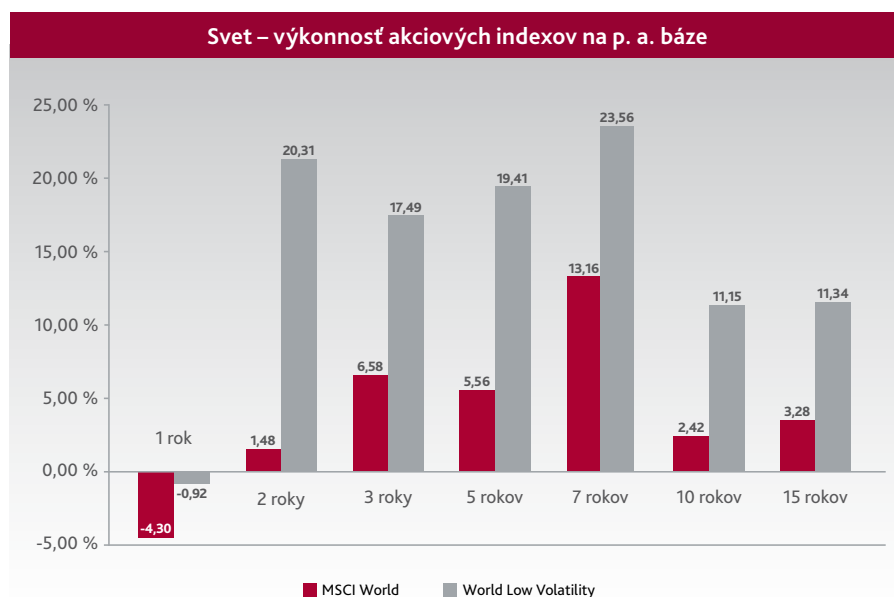
Podľa môjho názoru to bude aktívum, ktoré má vysoký výnos, vysokú likviditu, nízke riziko a skoro žiadnu volatilitu. Avšak najst takýto investičný poklad zostane asi aj naďalej len sci-fi. Každý investor musí robiť kompromisy, či už na strane výnosu, rizika, likvidity, alebo volatility. No vo všeobecnosti ak investor požaduje vyšší výnos, musí kvôli tejto požiadavke podstúpiť vyššie riziko a s tým spojenú vyššiu volatilitu. Musí to však platiť vždy? V prvom odseku odznelo slovo volatilita presne 3-krát, ale čo vlastne volatilita je?

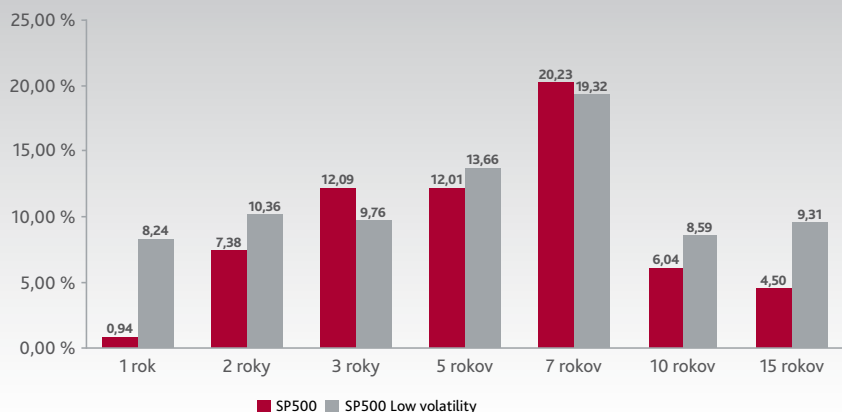
Väčšina ľudí, ktorí nie sú obchodníci, by ju charakterizovala ako svojho najväčšieho strážnika, pretože v ľudskej povahe je zakorenené vyhýbať sa stresom, a ak sa spája s úsporami, už obzvlášť. Nikomu asi nie je príjemné, keď sa stav jeho majetku alebo úspor mení podľa nálady trhu a stále skáče hore a dole.

Existuje však skupina ľudí, ktorá práve takéto výkyvy cien vyhľadáva. Finanční obchodníci. Ich pohľad na volatilitu cien je úplne

fenomén známy ako „volatilná anomália“. Odvtedy bol podrobne zdokumentovaný veľkým počtom vedeckých pracovníkov. Pri tomto jave ide o to, že napriek všeobecnému

v zlých časoch sa tieto firmy môžu vyhnúť veľkým prepadom ich ceny. Dobrým príkladom takýchto spoločností sú firmy ako Apple Inc., Coca-Cola Co. alebo WalMart



USA – výkonnosť akciových indexov na p. a. báze


Stores Inc., preto ich má vo svojom investičnom portfóliu zaradené aj finančný guru Warren Buffett.

Majú však akcie týchto firiem dlhodobý potenciál produkovať dostatočné zisky pre svojich investorov? Nemal by sa investor sústrediť najmä na rastové indexy, ako sú napríklad SP500, DAX a podobne? Pozrime sa podrobne na anualizované výkonnosti akciových indexov v porovnaní s indexmi, ktoré sú na rovnakých trhoch, ale majú vo svojom názve prívlastok „low volatility“.

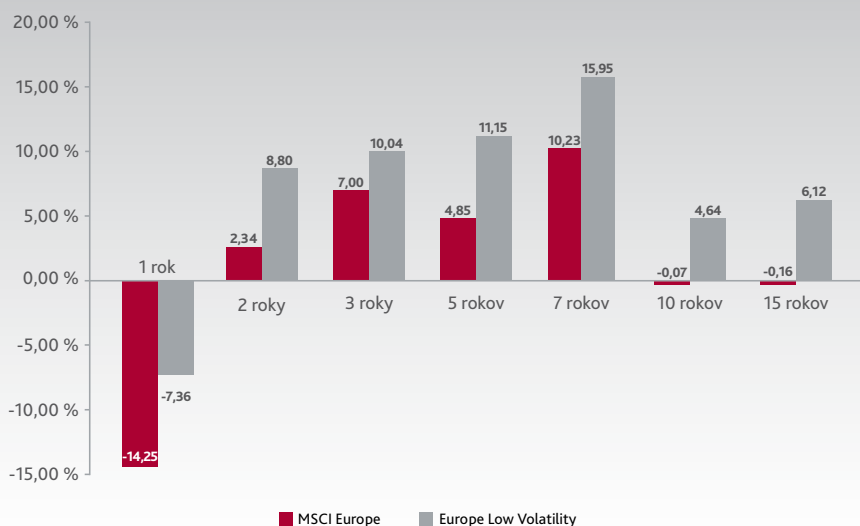
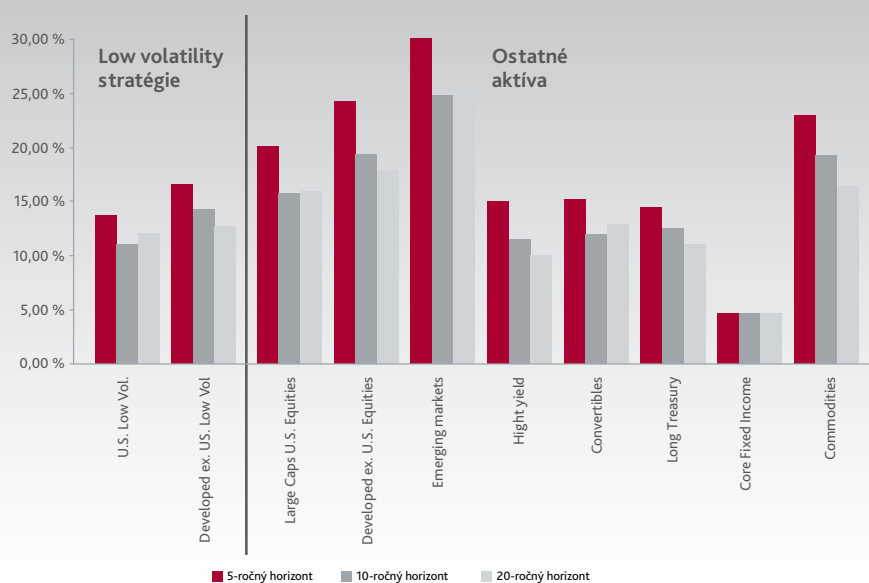
Všetky výnosy sú anualizované a pri období 15 rokov boli započítané do výkonnosti aj posledné dve veľké krízové obdobia, t. j. dotcombouble a hypotekárna kríza. Práve v týchto zlých časoch najviac vyniknú dobré vlastnosti nízkovolatilných stratégií.

Za povšimnutie stoja najmä dlhšie horizonty, kde sa najviac prejavuje vo všetkých troch prípadoch efekt volatilitnej anomálie. Pri kratších horizontoch ten rozdiel nie je až taký výrazný a v rastových časoch na trhoch budú mať zväčša low volatility riešenia horšie výsledky ako rastové tituly.

Prínosom pre dlhodobých investorov by mal byť aj fakt, že tieto stratégie sú zložené z titulov, ktorých cena nereaguje až tak prudko na zmeny na trhu, avšak ich volatilita nie je ani zďaleka nulová, ako možno vidieť v grafe s názvom „Porovnanie volatility pre rôzne aktíva“. Priemerná volatilita týchto stratégií je o niečo nižšia ako volatilita klasických akciových titulov, ale zase je vyššia ako volatilita pri dlhopisových investíciách. Tento fakt však low volatility stratégiám umožňuje dosahovať zhodnotenie ako pri akciách.

Bohužiaľ, v poslednom čase sa začínajú častejšie objavovať články a analýzy, ktoré sa snažia poukazovať na prípady, keď low volatility stratégie nefungujú. Takže ani ja nemôžem ukončiť tento článok slávnostným zvolaním „našli sme svätý grál investorov“, ale určite bude na mieste konštatovanie, že takéto stratégie by v diverzifikovanom portfóliu nemali chýbať.

V prípade, že Vás článok zaujal a mali by ste záujem o investovanie do low volatility stratégií, aj naša banka Vám ich vie ponúknuť v rámci našich riadených portfólií. Stačí, ak budete kontaktovať svojho privátneho bankára.

Európa – výkonnosť akciových indexov na p. a. báze

Porovnanie volatility pre rôzne aktíva


Zvyšujú migranti ekonomický rast?

(praktická úvaha o súčasnej migračnej kríze v Európe)



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Starý kontinent čelí obrovskému náporu migrantov. Kým ešte pred niekoľkými rokmi žiadalo o azyl v Európskej únii asi 25 000 osôb mesačne, v roku 2012 sa ich počet začal postupne zvyšovať a v prvej polovici roka 2014 dosahoval až 40 000 osôb mesačne. V júni 2014 vyhlásila skupina teroristov na Blízkom východe kalifát a počet migrantov okamžite akceleroval. V júli 2014 prekročil úroveň 50 000 osôb a potom sa celý ďalší rok, až do leta 2015, udržiaval približne na 70 000 žiadateľov o azyl mesačne. Následne sa vývoj ešte viac zdramatizoval a v júli 2015 prekročil počet žiadateľov úroveň 100 000 osôb mesačne, v septembri 2015 už 150 000 a vývoj kulminoval v októbri 2015, keď požiadalo o azyl 172 000 ľudí. V zimnom období sa čísla začali znižovať a v apríli 2016 to už bolo menej ako 73 000 ľudí.

Za posledných 5 rokov požiadalo o azyl v Európskej únii spolu asi 3,3 mil. osôb. Ak zoberieme do úvahy, že v „normálnych“ časoch to je približne 300 000 osôb ročne, za posled-

ných 5 rokov sa zvýšil počet žiadateľov nad túto „normálnu“ úroveň o 1,8 mil. osôb. V roku 2015 bolo podaných 1,3 mil. žiadostí a takmer polovica z nich smerovala do Nemecka a Švédska, teda do krajín, ktoré nie sú prvou bezpečnou krajinou pre migrantov v EÚ. Asi 15 % migrantov požiadalo o azyl v Maďarsku, čo bolo najviac z vonkajších krajín EÚ. Takmer tri štvrtiny azylantov tvorili muži a viac ako polovicu azylanti vo veku 18 – 34 rokov. Vyše polovica žiadostí prišla v roku 2015 z troch krajín – zo Sýrie (363 000), z Afganistanu (178 000) a Iraku (122 000). Od 46 000 do 67 000 prišielcov bolo z Albánska, z kosovskej časti Srbska a z Pakistanu. „Výdatnými zdrojmi“ (20 000 – 30 000 osôb) boli aj Eritrea, Somálsko, Senegal, Bangladéš a Irán. Vo všetkých prípadoch ide o dominantne moslimské krajiny. Typickým žiadateľom o azyl bol teda mladý muž zo Sýrie, z Afganistanu alebo Iraku, ktorý žiadal o azyl v Nemecku, Maďarsku alebo vo Švédsku.

Samozrejme, nie každý žiadateľ o azyl ho aj dostal. V roku 2015 vybavili krajiny EÚ 593 000 žiadostí, z toho približne polovicu

O tom, aká je štruktúra migrantov, vieme len málo. Samozrejme, celkom spoľahlivo vieme určiť pohlavie migrantov. Ale už menej spoľahlivo ich vek a krajinu pôvodu, lebo sa často vydávajú za mladších alebo za migrantov z vojnovu ohrozených krajín, aby tak zvýšili šance na kladné vybavenie žiadosti o azyl. A už takmer vôbec nevieme určiť ich vzdelanie či pracovné skúsenosti. Každý imigrant je akási tabula rasa, a preto ďalej môžeme pracovať len s odhadmi a so zovšeobecneniami.

Uchopme problém najprv z „lepšej“ stránky. Ten, kto sa vydá z domova na neznámu, mnoho tisíc kilometrov dlhú cestu, do úplne cudzieho prostredia, na iný kontinent, je spravidla „rizikovo priateľský človek“, ktorý sa vie rozhodnúť. To je jedna zo základných vlastností dobrého podnikateľa. A dobrý podnikateľ je motorom ekonomiky.

Ďalej, nielen väčšina žiadateľov o azyl je mladých, ale aj väčšina tých, ktorých žiadostiam o azyl bolo vyhovelé. Dokonca vo vekovej kategórii 14 – 17 rokov sa vyhovelo až dvom tretinám žiadateľov namiesto typickej polovice (tu však môžu byť prípady falšovania skutoč-

Typickým žiadateľom o azyl bol teda mladý muž zo Sýrie, z Afganistanu alebo Iraku, ktorý žiadal o azyl v Nemecku, Maďarsku alebo vo Švédsku

schválili a polovicu zamietli. Viac ako polovica kladne vybavených žiadostí bola zo Sýrie a polovicu všetkých žiadostí vybavilo kladne Nemecko. Ak zoberieme podiel medzi vybavovanými žiadosťami a tými kladne vybavenými, „najústretovejšími“ boli nordické krajiny, Malta a Bulharsko, naopak, najmenej ústretové boli krajiny strednej a východnej Európy, Francúzsko a Španielsko. Slovensko malo nemnoho žiadostí o azyl, ale vybavovalo ich väčšinou kladne, ústretovejšie ako priemerná krajina Európskej únie.

ného veku častejšie). V únii sa registrujú azylanti najmä v produktívnom veku alebo takmer produktívnom veku, ktorí nezaťažujú sociálny systém tak ako osoby v predproduktívnom alebo poproduktívnom veku. Navyše čím mladší imigrant, tým sa rýchlejšie a lepšie adaptuje na nové prostredie.

Napokon, štáty západnej Európy sa demograficky zoštieňujú a starnú. Sú v pasci – čím sú materiálne bohatšie, tým sú pohodlnejšie a na deti chudobnejšie. Hoci dlhodobo oveľa

viac ľudí do EÚ prichádza, ako z nej odchádza, počet obyvateľov sa zvyšuje len pomaly. Napríklad za posledných 10 rokov vzrástol počet obyvateľov EÚ 28 zo 495 mil. na 508 mil.,

spravidla na spodných priečkach svetových indexov podnikateľských podmienok, konkurencieschopnosti a korupcie a bohatstvo získané v týchto krajinách sa nenadobúda „štandard-

stále ešte plne neprispôsobili snežnému podnebiu a po 200 rokoch prisťahovalectva majú stále nadpriemerný výskyt rakoviny kože). A tieto dlhodobo získané črty sa dedia z pokolenia na pokolenie. Okrem toho existujú aj kultúrne a náboženské rozdiely – napríklad miera participácie moslimských žien na pracovnom trhu je s výnimkou Bangladéša a Indonézie výrazne nižšia ako moslimských mužov. Západoeurópske krajiny preto čelia významným inakostiam a pomáha im len to, že sú destináciou aj pre migrantov zo strednej a z východnej Európy, kde tento rozdiel nie je taký výrazný.

Štáty západnej Európy sa demograficky zoštiehľujú a starnú

o necelé 3 %. Ale za rovnaké obdobie vzrástol počet obyvateľov USA z 298 mil. na 328 mil., až o 10 %. Nemecko, Taliansko a krajiny strednej a východnej Európy majú dlhodobo zápornú mieru reprodukcie a bez migrantov by sa ich počet obyvateľov znižoval. To by prirodzene tlačilo na znižovanie HDP.

Na druhej strane je však množstvo dôvodov, prečo byť voči imigrácii opatrný. Priemerný HDP na obyvateľa je v Bangladéši, Pakistane, Senegale desatina švédskeho či nemeckého. V Eritrei, Afganistane ešte menej. V Sýrii je o niečo viac – sedmina, a ešte viac je v Iraku a Iráne – tretina, ale len kvôli tomu, že obe krajiny sú ropnými veľmocami. Migrantí teda prichádzajú do Európy z výrazne chudobnejších krajín a nesú si svoje vzorce ekonomického správania, v dôsledku ktorého sú tieto krajiny také chudobné.

ným západoeurópskym spôsobom“. Pohľad na vzorce správania sa týmto nemení.

„Výmena obyvateľstva“ sa týka najmä Nemecka a Talianska. Pre nízku pôrodnosť by sa bez imigrácie počet ich obyvateľov znižoval približne o 2 % ročne, ale v skutočnosti počet ich obyvateľov rastie. Postupne sa domáce obyvateľstvo, domáca pracovná sila nahradzuje zahraničnou a tá sa časom „domestifikuje“. Má to však háčik. Napríklad kým priemerný Nemeck začne pracovať, 20 – 25 rokov sa formuje v škole, doma, v nemeckom prostredí. Nesie si vzorce (ekonomického) správania typické pre Nemecko. Imigrant si nesie vzorce správania pôvodnej krajiny.

Pritom typické črty národov vznikali dlhodobým vplyvom prírodného prostredia, migrácie národov v minulosti a s tým súvisiacich vojen

Na hladký priebeh integrácie je potrebné, aby sa migranti, ktorým bol udelený azyl, čo najrýchlejšie zapojili do školského a pracovného procesu, pretože spoločenské náklady situácie, že skupiny osôb nie sú zapojené do ekonomického života krajiny, sú dlhodobé a vysoké. To však môže byť problém v krajinách, ktoré majú vysokú mieru nezamestnanosti a nepružný trh práce. Veľkou prekážkou je minimálna mzda. V Nemecku napríklad dosahuje 1 473 eur, vo Švédsku síce inštitút „štátnej“ minimálnej mzdy neexistuje, ale zase bývajú bežné dohody medzi odbormi a zamestnávateľmi o minimálnej mzde pre celé odvetvia a táto mzda dosahuje aj dve tretiny priemernej mzdy v odvetví. A teda zamestnávateľ má zrazu zamestnať migranta, ktorému môže už len vzhľadom na jeho jazykové znalosti prideliť nekvalifikovanú prácu a má mu vyplatiť povedzme 1 500 eur, viac, ako je jeho produktivita. To môže byť problém.

Migranti do Európy neprichádzajú za podnikateľským prostredím ako do Singapuru ani za myšlienkovým podhubím ako do Silicon Valley

Samozrejme, možno namietat, že migranti sú pravdepodobne bohatší ako priemerní obyvatelia krajiny, z ktorej utekajú, keďže vedia zaplatiť prevádzáčov. Nuž ale tieto krajiny sú

a pod. Rozdiely medzi národnými sú zjavné (hovorme o typicky talianskej povahe, typicky švédskej povahe a pod.) a tieto rozdiely a vplyvy sú dlhodobé (napríklad neaborigéni v Austrálii sa

Celkovo migranti musia akceptovať základné princípy spoločností, do ktorých prišli, lebo to, že sa tieto krajiny stali pre nich atraktívnymi, je práve tým, že sa tieto princípy prejavili. Vtedy sa môžu aj rýchlo integrovať a prispievať k hospodárskemu rastu. Úspešným príkladom sú USA, Kanada, Austrália, Singapur.

V prípade Európy je to komplikovanejšie. Migranti sem neprichádzajú za podnikateľským prostredím, ako sa chodí do Singapuru, ani za myšlienkovým podhubím ako do Silicon Valley. Často prichádzajú z chudoby a vojny do prostredia, o ktorom majú skreslené predstavy všeobecného a neohraničeného bohatstva. Realita môže byť sklamaním. Ak sa migranti neuplatnia na pracovnom trhu, nie že nebudú podporou pre hospodársky rast, ale budú jeho príťažou. Nielen preto, že budú poberať sociálne dávky namiesto toho, aby platili dane. Ale hlavne preto, že budú vytvárať paralelné štruktúry podobné tým v ich materských krajinách. V tých, z ktorých pre chudobu a vojnu ušli.



BREXIT, rozvod po anglicky

V júnovom referende o členstve v Európskej únii (EÚ) čelila Veľká Británia jednému z najosudovejších politicko-ekonomických rozhodnutí od konca 2. svetovej vojny.

Je piatok 24. júna, zhruba pol piatej ráno. Cez sklenenú stenu kancelárie sa pozerám na kolegov v redakcii, ktorí spolu so mnou neúnavne celú noc sledujú, ako sa postupne zrátavajú hlasy zo všetkých 382 volebných okrskov. Všetci sledujeme Sky News v televízii. Sme tu medzinárodná partička – Škót, Angličan, Američanka, Kanadanka a Slováci, ale referendum, ktoré monitorujeme a ktorého výsledky aj priamo vyhlasujeme, sa nás bytostne dotýka. Niektorých osobne, všetkých však profesionálne.

Zo strnulosti ma zobudí krik. „Oh my god! This is Brexit,“ kričí na mňa Neil, môj škótsky kolega. Bože môj, toto je Brexit, po chvíli si uvedomím aj ja. Odteraz to bude pre mňa už navždy moment, keď som si uvedomil, že toto sa naozaj deje, že to nie je sen, ale realita, že Briti idú nadobro von.

Neil žije na Slovensku 20 rokov. Európska únia je preňho symbolom slobody. Rodinu a deti má na Slovensku, ale jeho rodičia a brat žijú v Škótsku. S Neilom pracujeme spolu už päť rokov, väčšinu z nich aj osobne poznám. Všetci boli na návšteve v redakcii. Škóti sú totiž tak trochu ako my Slováci. Ich krajina je jedna z najkrajších na svete, ale život v nej je tvrdý a náročný. Preto oceňujú výhody a ekonomický blahobyť, ktorý priniesla ich krajine Európska únia (EÚ). Život v 300-ročnom spolku Veľkej Británie s Angličanmi a Walesanmi im totiž nepriniesol ekonomický rozmach takýchto rozmerov ako teraz, keď sú súčasťou EÚ. Kým predtým boli vetrom šľahanou krajinou kdesi na severe, posledných 30 rokov zažívajú ekonomický a sociálny blahobyť. Aj preto sú zväčša unionisti, veď vo všetkých škótskych volebných okrskoch napokon väčšina hlasovala za zachovanie členstva krajiny v EÚ. V Neilovej tvári sa črtá sklamanie. Chápe to. Toto nie je nič, čo by si želal. Referendum bral natoľko vážne, že si účasť na hlasovaní zabezpečil dopredu, poštou.

O pol piatej ráno je zrátaných len niečo vyše 60 % všetkých hlasov, sledujeme to však od samého začiatku a už teraz nám je jasné, že toto smeruje k Brexitu. Všetky prognózy tomu nasvedčujú tiež.

Pritom ešte vo štvrtok večer 23. júna sme ako prví na svete publikovali oficiálny prieskum od agentúry BMG, ktorý odhadoval hlasovanie na 52 % za zotrvanie Británie v EÚ. V reakcii na náš prieskum libra stúpila na štvrtkové maximum 1,5018 dolára za jednu libru.

Faktom však je, že pre väčšinu bude 23. jún dňom ostrovnej slobody. V referende o členstve v Európskej únii totiž 52% väčšina britských voličov odmietla členstvo Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska v Európskej únii, vysielaúc tak jasný signál celému svetu, že budovanie spoločného superštátu prostredníctvom komplikovanej štruktúry finančného prerozdelenia a politiky riadenej akýmisi pomyselným centrom úradníkov kdesi v Bruseli nie je pre nich tá správna cesta.

V osudovom referende volilo až 33 a pol milióna voličov, čo predstavuje 72 % všetkých oprávnených voličov

Nečakane silné výsledky v prospech Brexitu v severných okrskoch Anglicka nás postupne presvedčajú o opaku. Keď Sunderland o tritštvrté na dve ohlásil 61 % hlasov v prospech Brexitu, vieme, že je to vážne, lebo aj libra sa náhle otočí a z dvojpercentných ziskov je razom strata viac ako 3 %, a to všetko v priebehu pár sekúnd! Niečo také človek vidí len raz za život... a my to sledujeme v priamom prenose.

V osudovom referende volilo až 33 a pol milióna voličov, čo predstavuje 72 % všetkých oprávnených voličov, a politicko-ekonomické rozhodnutie Britov, Škótov a Írov má bezprostredné, ako aj ďalekosiahle následky.

Anglický kolega John berie výsledky referenda nevzrušene. S povestným pokojom Angličana sa otvorene prizná, že si na Brexit stavil



5 eur v britskej stávkovej kancelárii. Samozrejme, online. Vraj taká šanca je len raz za život. Potom sa zamyslí a povie, že to platí len na politiku, lebo šance na tohtoročný zisk titulu v anglickej Premiership pre Leicester boli ešte lepšie honorované. Brexit Johna emocionálne teší, lebo Anglicko považuje za baštu demokracie a EÚ si spája so skostnatenou byrokraciou.

„Neverím v zástupnú demokraciu,“ vyhlasuje John. „Jednoducho neverím ľuďom, že konajú v mojom záujme, keď ich nemám šancu odvolať tým, že za nich v ďalších voľbách nehlasujem. To je nedemokratické a takú formu vlády ja odmietam,“ argumentuje. Debatu o tom, či existuje možnosť, že by britský premiér David Cameron odmietol uznať výsledky referenda, John odmieta. To jednoducho nie je súčasťou britskej politickej kultúry.

Hodnota britskej libry voči americkému doláru sa razom ocitla na najnižšej úrovni za posledných 30 rokov

V piatok ráno v bezprostrednej reakcii na výsledky referenda oznámil David Cameron svoju rezignáciu, no o tom, čo bude ďalej, je na oficiálnych miestach vo Westminsteri zatiaľ ticho. Možno je to povestné ticho pred búrkou. Oficiálnu reakciu zatiaľ nebolo počuť ani zo strany predstaviteľov EÚ, u väčšiny panuje zdesenie a neistota.

Je pravdepodobné, že odchod Spojeného kráľovstva z EÚ vyvolá reťazovú reakciu aj v iných krajinách EÚ, a to napriek tomu, že za petíciu na zrušenie platnosti referenda z 23. júna sa len dva dni po jeho konaní podpísali takmer 4 milióny voličov. V Británii to totiž vyzerá ako ukážkové zlyhanie politických elít. Britský predseda vlády David Cameron, ktorý si vypísaním referenda o členstve krajiny v EÚ najprv posilnil vlastnú mocenskú pozíciu v Konzervatívnej strane, aby sa neskôr v kampani postavil na stranu zotrvania v EÚ, teraz vyzerá ako šašo, lebo si podpísal konár, na ktorom sám sedel.

Následky neschopnosti Davida Camerona a jeho takpovediac korunného princa britského ministra financií Georgea Osborna efektívne odkomunikovať britským voličom výhody členstva v EÚ a zabezpečiť tak politickú kontinuitu ponese teraz celý svet.

Niekoľko dní po referende, ktorého takýto výsledok nik nečakal, nie je jasné, čo presne bude nasledovať. Formálne totiž žiadosť

o vystúpenie z EÚ musí schváliť dolná aj horná snemovňa britského parlamentu. Znamená to, že i noblesní lordi v hornej snemovni budú musieť konať a hlasovať tak, ako rozhodol plebs.

Po tom, čo Británia formálne postúpi svoju žiadosť o vystúpenie z EÚ, bude nasledovať dvojročné prechodné obdobie, počas ktorého odstupujúca krajina rokuje s ostatnými členskými krajinami EÚ o nových bilaterálnych obchodných podmienkach. Článok 50 Lisabonskej zmluvy navyše definuje, že odchádzajúca krajina je naďalej povinná v tomto prechodnom období plniť svoje záväzky plynúce z jej členstva v EÚ, aj keď sa už nemôže podieľať na posudzovaní vystúpenia svojej krajiny v Európskej rade a nemôže tiež hlasovať. Európarlament a Európska rada ako dva hlavné zákonodarné orgány

EÚ prerokujú podmienky vystúpenia a uskuotočnia hlasovanie. V europarlamente budú musieť podporiť vystúpenie Británie z EÚ väčšinou hlasov. Následne bude za Brexit hlasovať 20 z 27 členov Európskej rady.

Pokiaľ nie je dosiahnutá dohoda, členstvo prestáva platiť automaticky po dvoch rokoch od oznámenia úmyslu odísť. Ak bude dohoda dosiahnutá, môže vypršať členstvo aj skôr. Predseda Európskej komisie Jean-Claude Juncker už avizoval, že úmyslom EÚ je pokračovať v 27-člennej zostave a vybaviť dohodu medzi EÚ a Britániou o jej odchode rýchlo a bez naťahovania.

Finančné dôsledky Brexitu

Bezprostredný šok z Brexitu, teda odchodu Británie z EÚ, zaznamenali finančné trhy, na ktorých sa obchodujú finančné aktíva 24 hodín denne. Hodnota britskej libry v priebehu noci z 23. na 24. júna klesla voči americkému doláru takmer o 12 % a voči euru oslabil takmer o 10 %. Hodnota britskej libry voči americkému doláru sa tak razom ocitla na najnižšej úrovni za posledných 30 rokov s neistými vyhlídkami v krátkodobom horizonte.

Prepad libry je však pre Britániu na prahu novej ekonomicko-politickej reality bez EÚ paradoxne dobrou správou. Prepad kurzu domácej meny sa totiž na ekonomike domácností prejaví len sprostredkovane, ale zároveň je pre krajinu v krízovom režime takzvaným automatickým stabilizátorom. Oslabená libra totiž v globálnom meradle znamená, že všetko, čo je vyrobené v Británii, je razom lacnejšie a všetko dovezené zo zahraničia, naopak, drahšie. Prudké oslabenie meny tak môže krajine pomôcť stabilizovať hospodársky rast, podobne ako Poľsku v roku 2009, keď oslabenie zlotého o viac ako 40 % znamenalo, že krajina sa ako jediná v Európe vyhla v roku globálnej recesie zápornému ekonomickému rastu.

Svetové akciové indexy sa v priebehu piatka, teda deň po referende, výrazne prepadli, pričom sumárne sa hodnota všetkých strát plynúcich z Brexitu na akciových burzách po celom svete odhaduje až na 2 bilióny amerických dolárov. Na porovnanie uvediem, že objem globálnych strát na akciových trhoch len v prvých dňoch po referende predstavuje približne 80 % britského HDP za rok 2015.

Krátkodobo bude globálna neistota a vysoká volatilita na finančných trhoch zrejme i naďalej



pokračovať, pretože v danej situácii nevie nik dôveryhodne povedať, čo bude ďalej.

Bank of England, britská centrálna banka, vstúpila do hry už minulý týždeň v piatok, keď nielen vyhlásila operačnú pohotovosť na víkend, ale guvernér Mark Carney potvrdil, že centrálna banka má k dispozícii likvidné aktíva v objeme 600 miliárd libier, ktoré je pripravená okamžite použiť na podporu likvidity finančného systému v Británii.

Deficit platobnej bilancie dosiahol v poslednom štvrtroku zhruba 5 % HDP, čo predstavuje analýzovaných 7 % HDP, pri masívnom odleve investícií však s jeho financovaním môže byť problém.

Pripomeniem len, že londýnska City ako bašta svetového finančnictva stráca vo svetle Brexitu svoj predošlý lesk, a to napriek tomu, že zatiaľ oficiálne či neoficiálne žiadna z bánk k Brexitu žiadne takéto vyhlásenie

Londýnska City ako bašta svetového finančnictva stráca vo svetle Brexitu svoj predošlý lesk

Takisto švajčiarska centrálna banka bola nútená konať v piatok po referende, keďže bezprostredným dôsledkom hlasovania Britov za odchod z EÚ bolo nielen prudké oslabenie britskej libry, ale zároveň posilnenie amerického dolára, švajčiarskeho franku a japonského jenu, teda tým mien, ktoré investori vnímajú ako bezpečné prístavy pre svoje peniaze. Na najvýraznejšie jednoduché posilnenie švajčiarskeho franku od zrušenia fixácie kurzu franku na euro rea-

nedala. Otvorene sa preto hovorí o tom, že ďalším z bezprostredných dôsledkov Brexitu bude zníženie ratingového hodnotenia Británie. Obidve hlavné ratingové agentúry Standard&Poors a Moody's už avizovali, že k zníženiu ratingu pristúpia po odhlasovaní Brexitu v dôsledku zhoršenia dlhodobých rastových vyhládok pre britskú ekonomiku, ktoré prevýšia aj marginálne zlepšenie rozpočtovej pozície krajiny po tom, čo nebude platiť príspevky do spoločných fondov EÚ.

Z 35 prieskumov verejnej mienky vykonaných v priebehu júna až 17 ukázalo dominanciu Brexitu a len 15 dopadlo v prospech zotrvania v EÚ

govala Švajčiarska národná banka priamou devízovou intervenciou, teda masívnymi predajmi frankov. „Po tom, čo Spojené kráľovstvo hlasovalo za odchod z EÚ, sa švajčiarsky frank ocitol pod silným nákupným tlakom,“ napísala Švajčiarska národná banka vo vyhlásení. „Švajčiarska národná banka intervenovala na devízovom trhu s cieľom stabilizovať kurz franku a ostane aktívna na devízovom trhu aj naďalej.“

Brexit sa vníma najmä aj ako hazard britských voličov s finančnou a ekonomickou budúcnosťou krajiny. Makroekonomicky vzaté má totiž Británie problém s dvojitým deficitom, teda rozpočtovým deficitom a deficitom platobnej bilancie. Rozpočtový deficit hovorí o tom, o koľko sú vyššie vládne výdavky ako jej príjmy, a za rok 2015 dosiahol 4 % HDP. Británie však zápasí aj s deficitom platobnej bilancie, keďže krajina platí za dovoz tovarov, služieb, dôchodkov a investícií viac, ako inkasuje za ich export.

V priebehu posledného júnového týždňa je na programe nielen výročné zasadnutie bazilejskej Banky pre medzinárodné zúčtovanie, ale tiež trojdňová konferencia centrálnych bankárov sveta, ktorú organizuje Európska centrálna banka v portugalskom meste Sintra. Je viac než isté, že téma Brexitu bude epicentrom rokovania centrálnych bankárov sveta, ktorí naň už mesiace pred referendum upozorňovali ako na hlavný zdroj rizika pre svetový hospodársky rast a investície.

Účasť na výročnom zasadnutí Banky pre medzinárodné zúčtovanie a následne na sympóziu centrálnych bankárov v portugalskej Sintre potvrdila okrem iných aj šéfka americkej Federálnej rezervnej banky Janet Yellen. Americká centrálna banka Fed len niekoľko dní pred referendum oficiálne pomenovala Brexit ako riziko, ktoré stojí za jej rozhodnutím nezvyšovať úrokové sadzby napriek robustnosti ekonomického rastu v USA.

Brexit na druhý pokus

Júnové referendum bolo už druhé, v ktorom Briti rozhodovali o svojej budúcnosti v povojnovej Európe. To prvé sa odohralo v roku 1975, iba dva roky po tom, čo Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska vstúpilo do Európskeho hospodárskeho spoločenstva. Všeľudové hlasovanie pred 31 rokmi sa skončilo víťazstvom proeurópskych síl v pomere 67,2 % voči 32,8 %.

Európa sa však od 70. rokov minulého storočia výrazne zmenila. Už to nie je spoločenstvo suverénnych štátov na jednotnom trhu, ktoré podporovala aj samotná ultrakonzervatívna premiérka Margaret Thatcher v známej prednáške z Brúg v roku 1988. Európska únia dnes skôr preberá podobu nadnárodnej, dokonca až federatívnej únie európskych národov. Každou novou zmluvou o fungovaní EÚ sa tak musia jednotlivé členské krajiny deliť s akýmsi nadnárodným centrom o legislatívnu a exekutívnu moc.

Tento vývoj je jeden z kľúčových dôvodov, prečo sa britská politická elita, bez ohľadu na momentálne vládnu Konzervatívnu stranu, dostala pod silný politický a spoločenský tlak a bola opäť nútená umožniť svojim občanom vyjadriť sa k členstvu ich krajiny v tomto meniacom sa európskom spoločenstve.

EÚ – nástroj vnútropolitického boja

Vypísanie druhého referenda o členstve v EÚ takisto urýchlil predvolebný boj počas kampane pred parlamentnými voľbami v máji 2015. V tom čase prišiel terajší premiér a šéf Konzervatívnej strany David Cameron so sľubom, že ak budú voliči voliť jeho stranu, presadí v parlamente zákon o uskutočnení národného plebiscitu o budúcnosti ich krajiny v Európe.

Tento politický ťah Camerona sčasti oživil nielen konzervatívny sentiment medzi tými voličmi jeho strany, ktorí pociťovali akúsi politickú apatiu po predchádzajúcej vláde, ale takisto ukradol tých voličov a sympatizantov Labouristov, ktorým táto európska téma chýbala v predvolebnej rétorike ich vlastnej strany.

Cameronov sľub sa stal kľúčom, ktorý priviedol Konzervatívnu stranu k nečakane jednoznačnému víťazstvu v minuloročných voľbách a k potupnej porážke Labouristov a Liberálov. Otázka členstva Veľkej Británie v EÚ bipolárne rozdelila Konzervatívnu stranu na pro- a protieurópsku platformu. Na jednej strane stáli proeurópsky premiér David Cameron a jeho pravá ruka George

Osborne. Cameron síce dokázal pre Britániu vyrokovať takmer autonómne postavenie krajiny v EÚ, víťazstvo v referende však zabezpečiť nedokázal.

Na druhej strane stáli bývalý primátor Londýna Boris Johnson, minister spravodlivosti Michael Gove či šéfka rezortu práce Priti Patel, ktorí patrili k najvýraznejším propagátorom Brexitu. Títo politici chcú pristahovať výrazne obmedziť a samotné referendum v podstate chápať ako hlasovanie o tejto otázke.

Prieskumy verejnej mienky dlhodobo poukazovali na to, že obyvateľstvo odmieta Brexit, a napriek tomu, že až 10 – 15 % respondentov v prieskumoch tvorilo nerozhodnutú menšinu, obaja vrcholní predstavitelia vládnej Konzervatívnej strany Cameron s Osbornom svoju aktivitu negradovali. Kým Boris Johnson brázdil krajinu v autobuse s nápisom Brexit, David Cameron sa Britom skôr vyhrážal ekonomickými dôsledkami Brexitu.

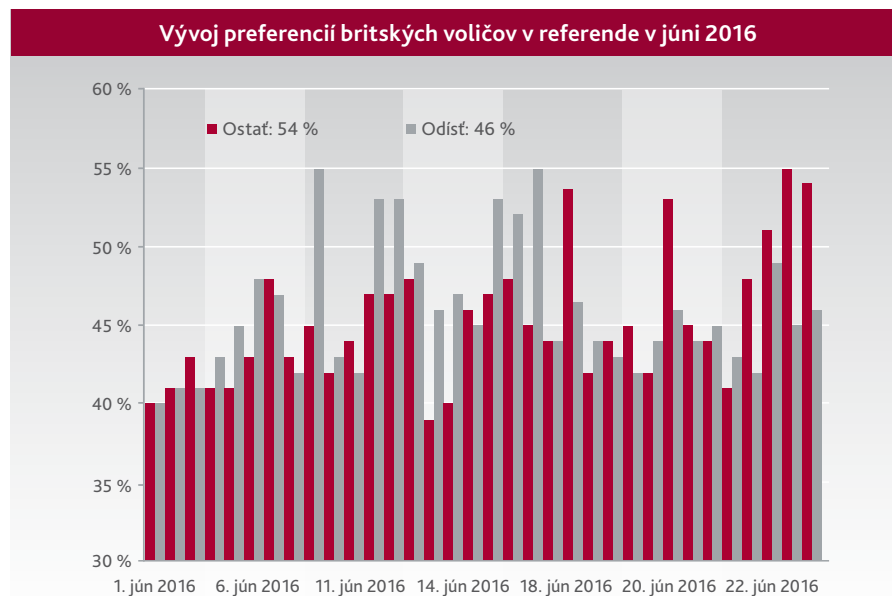
Napriek nečakanej udalosti, ktorou sa stala vražda proeurópskej političky Jo Coxovej, sa misky váh nestihli prevážiť v prospech EÚ. Z 35 prieskumov verejnej mienky vykonaných v priebehu júna totiž až 17 ukázalo dominanciu Brexitu a len 15 dopadlo v prospech zotrvania v EÚ. Tri prieskumy priniesli nerozhodný výsledok. V deň referenda bolo zákonom obmedzené ovplyvňovanie verejnej mienky robením prieskumov. Posledný prieskum publikovaný agentúrou Ipsos Mori v deň referenda bol preto založený na odpovediach respondentov z predošlého dňa, teda z 22. júna. Aj ten favorizoval zotrvanie Británie v EÚ v pomere 54 % voči 46 %.

Stávkové kancelárie dokonca ešte vo štvrtok ráno ponúkali pri stávkach na Brexit vyplatenie desaťnásobku stávky, čo je svojím spôsobom lukratívna ponuka na to, že sa Brexit stal napokon realitou.

Čo bude ďalej?

A čo bude teraz? Kam smeruje Británie? Kam smeruje Európa či svet po Brexite? To je tá otázka, ktorej odpoveď je za milión. Niektoré trendy toho, čo sa udeje, sú však jasné už dnes.

Jasné je, že libra si v dohľadnom čase voči doláru či euru neprilepší. Jej výmenný kurz bude i naďalej pod tlakom. Padajúc na nové a nové minimá však možno bude lákať čoraz viac devízových špekulantov. Trhy sú totiž podobne ako britskí voliči iracionálne. Navyše pohnúť výrazne smerovaním trhu, na ktorom sú zo



Zdroj: WBP Online na základe údajov agentúr BMG Research, Ipsos Mori, YouGov, ComRes, ORB, Opinium, Populus, TNS Research, Survation, ICM

strachu či z racionálnej obozretnosti obmedzené finančné zdroje, je jednoduchšie. Preto viac ako samotný trend trhu je dôležitá rancancia pohybu, teda volatilita. Je to totiž volatilita alebo odchýlka od dlhodobého priemeru, voči ktorej budú ultimatívne namietat centrálné banky či iní nadnárodní hráči, ktorí môžu trendy krátkodobo meniť aj opačným ako racionálnym smerom.

Takisto je jasné, že neistota z toho, čo bude ďalej, predstavuje v ekonomike veľkú hrozbu, pretože zneisťuje a odrádza firmy a domácnosti od toho, aby sa správali racionálne. Pokles spotreby domácností by tak v ekonomike, akou je tá britská, z dvoch tretín postavená na spotrebe domácností, mal na celkový ekonomický rast fatálne následky. Navyše je tu rok-

landsko či Dánsko sú svojím dlhodobým postojom len krôčik od podobného konania.

Výsledkom Brexitu nie je len neistota týkajúca sa budúceho usporiadania EÚ alebo v ekonomicko-politických dosahoch pre európsky región či celý západný svet, ale otázna je takisto budúcnosť samotného Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska.

Pred voľbami do Škótskeho parlamentu v apríli tohto roku sa ministerská predsedníčka a šéfka víťaznej Škótskej národnej strany Nicola Sturgeon vyjadrila, že v prípade, ak obyvatelia Veľkej Británie zahlasujú za odchod z EÚ, vyhlásia Škóti nové referendum o ich nezávislosti. V tomto prípade by to bolo už druhýkrát od roku 2014, čo by sa Škóti vyjadrovali o svojej nezávislosti v národnom

Výsledkom Brexitu nie je len neistota týkajúca sa budúceho usporiadania EÚ, ale otázna je takisto budúcnosť samotného Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska

mi globalizácie reálne riziko, že spomalenie spotreby a investícií sa nebude týkať len britskej, ale aj európskej či svetovej ekonomiky.

U nás v redakcii sa Škót s Angličanom nebavili jeden deň a ani cez víkend si zrejme nevolali. Od pondelka však už robili obidvaja to, čo treba. Pragmatizmus by mal preto dominovať aj vo vzťahu EÚ a Británie. Odvetné opatrenia totiž vo vzájomných vzťahoch nikomu nepomôžu. Napriek tomu existuje riziko nákazy aj v ostatných krajinách, pričom Francúzsko, Ho-

plebiscite. Brexit je preto nielen koncom EÚ v podobe 27 členských krajín vrátane Spojeného kráľovstva, ale možno tiež modifikáciou jeho samotného.

Mário Blaščák

Autor článku je šéfredaktorom agentúry World Business Press Online, ktorá sa špecializuje na priame spravodajstvo zo štatistických úradov a z centrálnych bánk v hlavných menových zónach sveta. Okrem toho komentuje dianie na finančných trhoch.

Staráme sa nielen o Váš majetok, ale aj o Vaše zdravie

Privatbanka Health Management prináša klientom privátneho bankovníctva unikátnu doplnkovú službu nadštandardnej starostlivosti o zdravie.

Známe satirické príslovie hovorí, že je lepšie byť bohatý a zdravý ako chudobný a chorý. Tento argument je naozaj „nepriestrelný“ a nám neostáva nič iné, ako s ním bez výhrad súhlasiť. Za nás v Privatbanke ešte dodávame, že ak už raz bohatí ste – a my Vám s tým koncom koncov už viac ako dekádu aktívne po-

Unikátny balík služieb

Výsledkom našich snáh je program Privatbanka Health Management. Ide o súbor doplnkových služieb, ktorý našim klientom privátneho bankovníctva otvára dvere k individuálnemu prístupu pri poskytovaní zdravotnej starostlivosti od možnosti nadštandardnej ambulantnej liečby až

angažuje práve v oblasti zdravotníctva. Partneri nášho projektu sú zdravotná poisťovňa Dôvera, sieť lekární Dr.Max, nemocnice a polikliniky Svet zdravia a ProCare, najväčšia sieť súkromných polikliník u nás. Na nasledujúcich riadkoch Vám priblížime benefity ponúkané každým z týchto partnerov.

Cieľom je priniesť Vám pridanú hodnotu a pozornosť nad rámec bežných zdravotníckych služieb

máhame –, mali by ste si svoje peniaze užiť v zdraví čo najdlhšie. Zdravie je totiž skutočne na nezaplatenie a bez neho aj to najväčšie bohatstvo stráca lesk.

V Privatbanke sme premýšľali o tom, ako starostlivosť o tieto dva najdôležitejšie predpoklady na šťastný život – teda o zdravie a peniaze – spojiť tak, aby ste boli ešte spokojnejší. Vychádzali sme z toho, že rovnakú nadštandardnú pozornosť, akú venujeme správe Vášho majetku, si zaslúži aj Vaše zdravie.

po osobitný a komplexný manažment zdravia. Cieľom je priniesť Vám pridanú hodnotu a pozornosť nad rámec bežných zdravotníckych služieb a zároveň Vás odmeniť za to, že ste sa rozhodli stať našim klientom.

Týmto programom sme portfólio nami ponúkaných služieb rozšírili o ďalšie služby nefinančného charakteru.

Využili sme pri tom silné zázemie našej materskej spoločnosti Penta, ktorá sa výrazne

Väčší komfort vo Svete zdravia

Spoločnosť Svet zdravia je prevádzkovateľom štrnástich súkromných nemocníc v Košickom, Prešovskom, Banskobystrickom, Trnavskom a Trenčianskom samosprávnom kraji, ktorých spádová oblasť predstavuje jeden milión obyvateľov.

V spolupráci s ňou sme pre Vás pripravili zaujímavý súbor benefitov, ktorým Svet zdravia prvýkrát uvádza na trh službu nadštandardnej starostlivosti. **Balík VIP služieb** zahŕňa prednostný prístup k prémieovým izbám, osobný dohľad primára príslušného oddelenia počas celej hospitalizácie, optimalizovaný diagnostický plán s čo najkratšími čakacími lehotami, telefonickú konzultáciu s hlavným lekárom tejto siete nemocníc, ako aj možnosť osobného telefonického kontaktu pre rodinu.

Výnimočné služby v ProCare

Na poskytovanie nadštandardnej zdravotníckej starostlivosti pre celú rodinu sa špecializuje aj ďalší partner zahrnutý v Privatbanka Health Management – spoločnosť ProCare. Ide o sieť štrnástich polikliník a nemocníc po celom Slovensku, ktoré kombinujú komplexné zdravotné služby na jednom mieste, najmodernejšie technické vybavenie a príjemné prostredie.

V rámci nami ponúkaných benefitov získavate nárok na **zľavy z ceny programov celoročnej starostlivosti** poskytovanej touto spoločnosťou. V prípade programov Smart, Family Smart a Family Exclusive je to desať percent, pri programoch Exclusive a Extra je



zľava až dvadsaťpercentná. Ak sa rozhodnete pre prémiový balík služieb Business ProHealth Platinum, ako klient nášho privátneho bankovníctva máte úvodnú konzultáciu u vybraného špecialistu nad rámec bežných služieb zdarma.

Ešte dodávame, že spoločnosť ProCare ako prvá na Slovensku získala Certifikát o spoločenskej zodpovednosti, ktorý ju zaväzuje riadiť sa zásadami etiky, ochrany životného prostredia a starostlivosti o klientov, ako aj o komunitu ako takú. Jej partnerskou organizáciou je napríklad známe Mammacentrum svätej Agáty v Banskej Bystrici, ktoré je podľa hodnotení pacientov pre tento rok druhé najlepšie ostatné zdravotnícke zariadenie u nás.

Dr.Max má klub výhod

Veľmi atraktívnu službou v rámci balíka Privatbanka Health Management je vernostná karta lekárskej siete Dr.Max. Tá Vám prinesie možnosť získať **zľavy až do výšky 40 percent** na celý sortiment voľnopredajných liekov a kozmetiky vo vyše 227 lekárnach tejto siete po celom Slovensku.

Členovia Dr.Max Clubu sú vopred informovaní o pripravovaných podujatiach zameraných na vzdelávanie, poradenstvo a prevenciu v rôznych oblastiach starostlivosti o zdravie. Klienti takisto veľmi oceňujú aj službu „virtuálny lekárnik“, prostredníctvom ktorej získavajú rady od zdravotníckych odborníkov cez online chat alebo telefonicky.

Dôvera Vás zbaví stresu

Najväčšiu súkromnú zdravotnú poisťovňu Dôvera nemusíme dlho predstavovať, jej služby využíva vyše 1,4 milióna poistencov. A rovnako nemusíme zdĺhavo hovoriť ani o negatívnych účinkoch dlhodobého stresu na ľudské zdravie. Stačí uviesť fakt, že stres bol pred časom Svetovou zdravotnou organizáciou označený za epidémiu 21. storočia.

Uvedomujeme si, že život mnohých z Vás je veľmi hektický, a práve preto sme pre klientov nášho privátneho bankovníctva, ktorí sú zároveň poistencami Dôvery, pripravili možnosť absolvovať **individuálny „stres audit“ v trvaní pol hodiny zdarma**. Tento „audit“ bude vykonaný v Inštitúte stresu, čo je organizácia založená s cieľom pomáhať ľuďom efektívnejšie zvládať stresové situácie.

Uvedený test Vám poskytne komplexnú správu o stresovej záťaži Vášho organizmu a odhalí index únavy. Zároveň je úvodným krokom v boji proti




Privatbanka Health Management
Priestor pre Vaše zdravie

Meno partnera	Benefit pre klientov Privatbanky
Svet zdravia	<ul style="list-style-type: none"> > optimalizovaný diagnostický plán s čo najkratšími čakacími lehotami > osobný dohľad primára príslušného oddelenia > prednostný prístup k nadštandardným službám (napr. nadštandardné izby) > detailné informovanie o zdravotnom stave klienta s podrobným vysvetlením jeho zdravotnej dokumentácie a diagnostického plánu formou osobného stretnutia > telefonická konzultácia s hlavným lekárom siete nemocníc Svet zdravia > osobný telefonický kontakt pre rodinu
ProCare	<ul style="list-style-type: none"> > 20% zľava na programy Exclusive, Extra > 10% zľava na programy Smart, Family Smart, Family Exclusive > v rámci programu Business ProHealth Platinum úvodná konzultácia u vybraného/ odporúčaného špecialistu nad rámec bežných služieb
Dr.Max	<ul style="list-style-type: none"> > vernostná kartička Dr.Maxa so zľavou až do 40 % na celý sortiment voľnopredajných liekov a kozmetiky
Dôvera	<ul style="list-style-type: none"> > individuálny stres audit zdarma v trvaní 30 minút so špecialistom Inštitútu stresu

chronickému preťaženiu, ktorým trpia často práve ľudia na vrcholových manažérskych postoch.

Oslovte svojho privátneho bankára

Mnohí z Vás sa teraz určite pýtajú, ako sa k takýmto zaujímavým benefitom dostať. Odpoveď je jednoduchá – stačí kontaktovať svojho privátneho bankára, ten Vám spomenuté služby u našich partnerov rád predstaví a sprostredkuje. Viac informácií o programe Privatbanka Health Management nájdete aj na našej stránke www.privatbanka.sk.

Zdravie je ako peniaze, hovorí ďalšie známe príslovie. Oboje si vraj v „dobrých časoch“ dostatočne nevážíme a k zdraviu i peniazom pristupujeme často nezodpovedne. Chýbať nám začnú, až keď o ne prideme, a vtedy je už niekedy neskoro.

My v Privatbanke veríme, že naši klienti sú skúsenejší a oboje si vážia aspoň tak, ako si my vážíme ich. Každému nášmu klientovi totiž naozaj úprimne prajeme tú najlepšiu zo všetkých možností – aby bol bohatý a zdravý.

Sekundárny trh spája klientov

Kúpili ste dlhopisy a predčasne potrebujete peniaze? Alebo len hľadáte atraktívnu investíciu? Máme pre Vás riešenie. Je ním sekundárny trh Privatbanky, ktorý skrýva výhody pre obidve strany.



Ing. Eva Havasová
senior privátna bankárka

Naši dlhoroční klienti veľmi dobre vedia, že majú možnosť investovať do korporátnych dlhopisov Penty a jej dcérskych spoločností, ako aj do bankových dlhopisov samotnej Privatbanky. Pre tých menej informovaných pripomínam, že ide o investičný nástroj, pri ktorom klient na dohodnuté obdobie – väčšinou tri až štyri roky – de facto požičiava peniaze tomu, kto dlhopis vydáva za dopredu pevne stanovený výnos (alebo, inými slovami, výnos do splatnosti alebo YTM) s presným termínom výplaty, vo väčšine prípadov polročným.

Tieto dlhopisy sú veľmi obľúbené, pretože ponúkajú oveľa lepšie možnosti na zhodnotenie majetku ako bežné sporiace produkty, napríklad termínované vklady, a to pri akceptovateľnom riziku. V tomto smere sme jedným z lídrov na Slovensku, doteraz sme aranžovali viac ako 115 emisií korporátnych dlhopisov v celkovom objeme prevyšujúcom 1,15 miliardy eur.

Čo však vtedy, keď klient potrebuje peniaze investované v dlhopisoch – alebo v časti z nich – ešte pred ich splatnosťou, napríklad po roku alebo po dvoch? Aj také prípady sa stávajú. V nasledujúcich riadkoch Vám vysvetlím, že sa naozaj nemusíte ničoho

obávať. Reč bude o sekundárnom trhu dlhopisov, ktorý ponúka zaujímavé príležitosti nielen pre predávajúcich, ale aj pre kupujúcich.

Klienti potrebujú peniaze vložené do dlhopisov niekedy skôr, ako predpokladali, na rôzne veci – neočakávané veľké výdavky, výhodnú kúpu nehnuteľnosti alebo inú atraktívnu investičnú príležitosť. Vtedy nastupujeme my privátni bankári a spomínaný sekundárny trh, kde môžu klienti získať peniaze vložené do dlhopisov aj pred skončením ich pevne stanovenej splatnosti.

„Sekundár“ teda vlastne spája klientov predávajúcich dlhopisy s potenciálnymi záujemcami. Princíp funguje nasledovne: Klient, ktorý chce predať nakúpené dlhopisy (alebo ich časť) ešte pred ich splatnosťou, dá pokyn svojmu privátnemu bankárovi, pričom sa s ním dohodne na limitnej cene, za ktorú

A aká je motivácia kupujúcich vstúpiť na sekundárny trh? Rôzna. Všetko sa vždy odvíja od ceny. Ak niekto ponúka atraktívny dlhopis za dobrú cenu, veľakrát si klient namiesto ponuky z primárneho predaja vyberie cenný papier práve zo sekundára. A niekedy sa na sekundárnom trhu objavia aj menší investori, ktorí by inak nedosiahli na minimálny limit na primárnom trhu (Privatbanka neverejnú emisie dlhopisov predáva v objeme od 100-tisíc eur). Takíto klienti sa týmto spôsobom majú šancu dostať k zaujímavým investíciám s atraktívnym výnosom, ktoré by inak boli pre nich nedosiahnuteľné, a namiesto spomínaných 100-tisíc môžu nakúpiť dlhopisy za povedzme 15-tisíc eur. A to už je naozaj veľké lákadlo.

Na záver uvediem pár čísel, ktoré ilustrujú, že vstup na sekundárny trh skutočne stojí za zamyslenie. Za posledný rok klienti Privatbanky

Sme lídrom na Slovensku, doteraz sme aranžovali viac ako 115 emisií korporátnych dlhopisov v celkovom objeme prevyšujúcom 1,15 miliardy eur

je klient ochotný daný cenný papier predať vzhľadom na aktuálne trhové podmienky. Odbor treasury Privatbanky následne aktualizuje prehľad o ponuke a dopyte a túto požiadavku smeruje na celý tím privátnych bankárov, bankových poradcov a kolegov z Odboru asset management, ktorí sa starajú o klientske riadené portfóliá.

Celý proces predaja na sekundárnom trhu môže trvať rôzne a jeho dĺžka nie je garantovaná, ale z našich skúseností, ktoré máme, priemerný čas predaja je 5 pracovných dní. Už som však zažila situáciu, keď sa nám podarilo predať nie úplne najmenší objem dlhopisov (bolo to 200-tisíc eur), ktorý klient predával dva a pol roka pred splatnosťou, do desiatich minút. Väčšinou však celý proces trvá dlhšie a závisí to od aktuálnej situácie na trhu a v nezanedbateľnej miere aj od stanovenej limitnej ceny, ktorú si určí sám klient.

urobili na tomto trhu 803 obchodov v sume presahujúcej 26 miliónov eur. Na jeden obchod tak pripadalo v priemere 32-tisíc eur.

Pokiaľ zoberieme objem aktuálne živých emisií v objeme 502 miliónov eur, objem predaných emisií na sekundárnom trhu predstavuje päťpercentný podiel, čo už je slušná likvidita.

Môžem tak vyhlásiť, že obchodovanie na sekundárnom trhu v Privatbanke funguje dobre a plní svoju funkciu. Tak pre predávajúcich, ktorí sa dostanú k investovaným peniazom vtedy, keď potrebujú, ako aj pre kupujúcich, ktorým sa otvárajú atraktívne možnosti na zhodnotenie majetku, ktoré by bez sekundára ostali pre nich zatvorené. Možnosti teda sú, treba ich len využiť a poradiť sa so svojím privátnym bankárom.

Pražská reprezentácia je k dispozícii aj klientom na Morave



Ing. Aleš Mrkva
reprezentant

> Pôsobíte ako reprezentant Privatbanky v Česku. Vie naše pražské zastúpenie pokryť aj oblasť ďalej od hlavného mesta?

Počas nášho pôsobenia na trhu v Česku sme vytvorili celý rad kontaktov mimo Prahy a okolia. Veľká časť klientov pochádza z oblasti severnej a strednej Moravy. V tejto časti republiky vidíme veľký potenciál, pôsobí tam množstvo úspešných firiem, ktoré mnohokrát nie sú celoplošne známe a ich majitelia často nie sú v hľadáčku súkromných bánk.

Spolu s vedením Privatbanky sme sa preto minulý rok rozhodli delegovať priamu reprezentáciu na severnej a strednej Morave na jedného z nás tak, že väčšinu svojej kapacity bude venovať vytváraniu vzťahov v tomto regióne. Túto možnosť ponúkli mne a ja som ju uvítal. V mojom prípade je to o to špecifickejšie, že pochádzam zo severnej Moravy a väčšina mojich kontaktov je tiež z Moravy.

Táto cesta sa postupne ukázala ako správna, svojou častou prítomnosťou a blízkosťou k potenciálnym klientom môžem byť oveľa efektívnejší, než keby som svoju aktivitu realizoval z Prahy.

> Čo môžu klienti podľa Vás očakávať od Privatbanky?

Predovšetkým individuálny prístup, pretože každý klient je špecifický a má rôzne požiadavky a potreby. Privatbanka je na trhu výnimočná v dvoch veciach. Jednak v tom, že ponúka možnosť spolupodieľať sa na projektoch Penty, a jednak za ňou nestojí žiadna veľká zahraničná banková skupina, je teda nezávislá banka. Tá, ktorá pri správe majetku klientov vyberá pre nich na trhu vždy najvýhodnejšie produkty, a to tak z hľadiska diverzifikácie, ako aj nákladovosti.

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

Z veľkej časti sú klienti privátneho bankovníctva konzervatívni, za život zarobili určité finančné prostriedky a nechcú o ne prísť. Vždy sa v banke snažíme nájsť pre každého zaujímavý pomer výnosu a rizika, ale hlavne ich vyzývame do diverzifikácie. Musia takisto dostať relevantné informácie, aby si dokázali uvedomovať reálne riziká investícií, len tak sa môžu správne rozhodovať v situáciách, keď sú konfrontovaní s rôznymi, niekedy na prvý pohľad „veľmi výhodnými“ ponukami.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Práve spomenutý individuálny prístup a diverzifikácia. Individuálny prístup spočíva hlavne v riadených portfóliách, ktoré v Privatbanke vytvárame každému na mieru. Hlavnou výhodou portfólií je, že sa o finančné prostriedky

Ing. Aleš Mrkva

Dátum a miesto narodenia:
18. 3. 1986 v Jeseníku

Vzdelanie:
Bankový inštitút vysoká škola v Prahe

Práca:
Pred nástupom do banky pracoval niekoľko rokov v bankovníctve u konkurencie. V Privatbanke pôsobí od roku 2012.

Záujmy:
cestovanie, hory, lyžovanie

klienta stará špecialista, ktorý celý deň sleduje finančné trhy, čo nie je pre mnoho klientov z časových dôvodov možné, pretože vo väčšine prípadov aktívne riadia svoje firmy.

Druhý trend je diverzifikácia, pretože dnes, v čase nízkych úrokových sadzieb, je čoraz problematickejšie dosahovať požadované výnosy portfólií, portfólio manažéri musia vstúpiť do rizikovejších nástrojov, ako sú akcie alebo High-Yield dlhopisy. Veľká diverzifikácia pri týchto investíciách výrazne znižuje rizikovosť. V Privatbanke využívame napríklad akciové či dlhopisové ETF, ktoré sú veľmi diverzifikované a oproti štandardným podielovým fondom majú aj výhodu, že sú nízkonákladové.



Najdôležitejší je výsledok



Ing. Zuzana Šuchaňová
senior privátna bankárka

> Roky praxe v privátnom bankovníctve určite poriadne preverili Vaše schopnosti. Aký je základný predpoklad, aby sa z niekoho stal úspešný privátny bankár?

Tu si dovoľím spomenúť svetoznámeho investora pána Warrena Buffetta, ktorý hovorí, že keď hľadá ľudí pre biznis, uprednostňuje tri veci: charakter, zariadenosť a intelekt. Hlavný dôraz kladie práve na charakter. V tomto sa s ním úplne stotožňujem. V dnešnom svete plnom rôznych príležitostí musíte mať naozaj pevný charakter, aby ste nepodľahli pokušeniu a ostali verní svojim zásadám. U mňa ako privátnej bankárky, samozrejme, na prospech klienta i banky.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátného bankára?

Z pohľadu klienta by som ocenila privátného bankára, ktorý v prvom rade disponuje schopnosťou počúvať. Takého, ktorý dokáže so zverenými dôvernými informáciami pracovať, objektívne ich vyhodnocovať a premieňať na výsledok. V konečnom dôsledku by mal však, samozrejme, naplniť alebo, v lepšom prípade, dokonca presiahnuť očakávania klienta. Výsledok – teda aktívne zhodnocovanie majetku – je totiž najdôležitejší.

> Čo by ste odporučili klientom, ktorí ešte len zvažujú využívanie služieb privátneho bankovníctva?

Aby sa nebáli zveriť svoje aktíva do rúk profesionálov. Nadobudnutý majetok totiž treba uchovávať a zveľaďovať, a to sa netýka len tých, ktorí podnikajú. Privátne bankovníctvo vo forme, v akej ho ponúkame my, v sebe skrýva naozaj veľkú pridanú hodnotu, ktorú klienti ocenia až časom, keď spoznajú náš vysoko individuálny prístup a keď sa objavia výsledky.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Roky 2008 a 2009 poriadne preverili prah bolesti niektorých investorov. Táto generácia investorov sa zo vzniknutej situácie mala šancu poučiť. Dnes sú očakávania klientov reálnejšie. Váhu nemá len slovo výnos, ale aj pojmy riziko a likvidita. Menia sa investičné stratégie z príliš dynamických na konzervatívnejšie. Majetok sa delí optimálnejšie nielen v rámci vlastného biznisu, ale klienti svoje voľné peniaze vkladajú do nehnuteľností, akcií a ďalších investičných nástrojov. Investovanie do vkladových produktov – termínovaných vkladov – klienti zároveň prestávajú považovať za „menejcenné“, ako to bolo v minulosti.

> Predstavte si, že som Váš potenciálny klient. Ako by ste ma presvedčili, že práve Privatbanka je tá správna voľba?

Do popredia by som v prvom rade dala pojem dlhodobosť. Počas rokov pôsobenia v Privatbanke som sa totiž naučila, že dobrý vzťah bankára, banky a klienta sa buduje celé roky. Zakladá sa na dôvere, poznaní, na pozitívnej emócií. Ani najlepšie priateľstvo nevybudujete za jediný deň. Klient musí byť za každých okolností presvedčený, že dôvera, ktorú do Vás vkladá, sa prejaví ako najlepšia investícia.

Vo svojej práci sa často stretávam s generáciou, ktorá naozaj veľmi zodpovedne pristupuje k nie práve najprijemnejšej otázke: Čo nastane, ak tu nebudem? Čoraz aktuálnejšou sa stáva téma generáčnej výmeny. Práve v tomto prípade váhu slova dlhodobosť klient oceňuje niekoľkonásobne. Aktívnej komunikácii s mladšou, následníckou generáciou, ktorá preberá zodpovednosť za zverený

Ing. Zuzana Šuchaňová

Dátum a miesto narodenia:
14. 3. 1972 v Košiciach

Vzdelanie:

Prevádzkovo-ekonomická fakulta Vysokej školy poľnohospodárskej, odbor podnikový manažment

Práca:

Pred nástupom do banky zastávala pozície ekonómky v rôznych obchodných spoločnostiach. Má skúsenosti z oblasti tvorby ekonomických štúdií, finančných analýz, finančného poradenstva a marketingu. V Privatbanke pracuje od roku 2007, pôsobí ako privátna bankárka v Košiciach.

Zájmy:

rodina, cestovanie, lyžovanie, literatúra

majetok, venujeme v privátnom bankovníctve v Privatbanke veľkú pozornosť. To je ďalší argument, prečo si vybrať práve nás.

> Ako privátna bankárka sa určite stretávate s rôznymi neobvyklými požiadavkami od klientov. Ktoré Vás najviac prekvapili?

Ako som už spomenula, vzťah privátného bankára a klienta je založený na dôvere. S klientmi sa nerozprávam len o financiách a investovaní, ale veľakrát aj o rodine, voľnom čase, športe, zdraví, cestovaní. Preto požiadavky týkajúce sa poskytnutia zdravotnej starostlivosti, kúpy umeleckého predmetu, zariadenia do domácnosti, zabezpečenia vstupu na športové podujatie či tipu na zaujímavú dovolenkovú destináciu nepovažujem za neobvyklé.

Stretla som sa však so špeciálnymi požiadavkami klientov na zabezpečenie tigrieho trusu či šteňaťa nezvyčajného plemena. Aj v tomto je pridaná hodnota privátného bankára...

Penta v roku 2015

200 miliónov eur čistého zisku a nárast hodnoty aktív portfóliových spoločností na 7 miliárd eur - auditované hospodárske výsledky investičnej skupiny Penta sú jedny z najlepších od jej vzniku.



Udalosti roka podľa Penty:

- > Akvizíciou vydavateľstva regionálnych novín (Vltava-Labe-Press) a tiež časopisov (Astrosat) vstúpila na český mediálny trh.
- > Zvýšením podielu významne posilnila svoje postavenie v slovenskej zdravotnej poisťovni Dôvera.
- > Dr.Max rozšíril svoju sieť v Poľsku o sieť lekární – Magiczne a Apteka Pod Lwem.
- > Do siete ProCare pribudla nemocnica s poliklinikou Medissimo.
- > Spustením akvizície Sberbank SR posilnila svoju bankovú divíziu.
- > Do biznisu herného priemyslu v Rumunsku vstúpila pod značkou Fortuna.
- > Padlo rozhodnutie, že AERO po mnohých rokoch postaví lietadlo novej generácie.
- > V brownfielde pražskej Waltrovky vyrástla administratívna budova Aviatica, jej kancelárske priestory boli prenajaté ešte pred oficiálnym otvorením.
- > Vo Varšave kúpila pozemky – brownfield DSP.

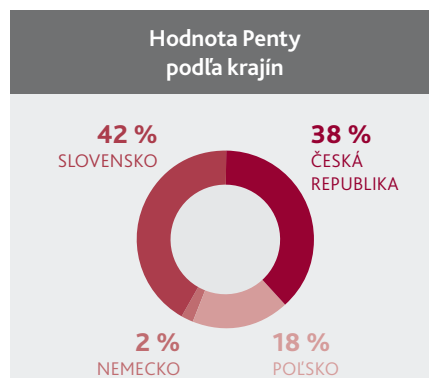
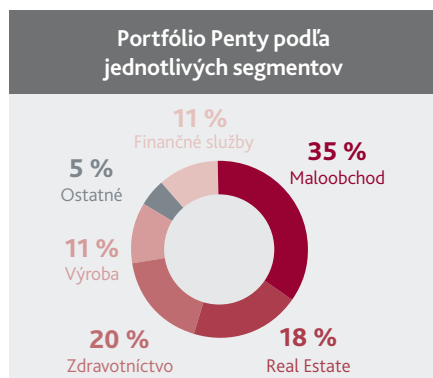
V portfóliu Penty tvorí najväčší podiel segment maloobchodu (35 %), nasleduje zdravotníctvo (20 %), developerské aktivity (18 %), finančné služby (11 %) a výroba (11 %).

Do nových projektov a rozvoja v rámci súčasného portfólia skupina Penta investovala viac ako 340 miliónov eur a vytvorila vyše 2 000 nových

pracovných miest. Na daniach, sociálnych a zdravotných odvodoch za svojich zamestnancov Penta zaplatila dohromady 186 miliónov eur.

Hospodárske výsledky	k 31. 12. 2015	k 31. 12. 2014
Celkové aktíva portfóliových spoločností*	7 mld.	6,7 mld.
Kumulatívne tržby portfóliových spoločností*	5,4 mld.	4,9 mld.
Upravená EBITDA portfóliových spoločností*	381 mil.	368 mil.
Čistý zisk	200 mil.	70 mil.

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



„Pente sa darilo takmer vo všetkých oblastiach jej pôsobnosti. Hospodársky výsledok priaznivo ovplyvnili úspešné reštrukturalizácie v EM&F a Carnibone. Pozitívne výsledky zaznamenal aj náš zdravotnícky sektor, predovšetkým sieť Dr.Max,“ povedal Marek Dospiva, partner v Penta Investments.

Central Business District navrhla pre Pentu Zaha Hadid

Projekt revitalizácie Masarykovej stanice navrhol architektonický ateliér Zaha Hadid Architects. Pod vedením jednej z najlepších architektiek súčasnosti vytvoril mimoriadne dielo, ktoré vo všetkých ohľadoch plne rešpektuje históriu územia, súčasnú zástavbu a urbanizmus v jeho okolí.

Central Business District najnovšie prepojí Prahu 1 s Karlínom a so Žižkovom. Jedným z variantov je unikátne zastrešenie koľajiska, o ktorom Penta rokuje so Správou železničnej a dopravnej cesty. Tým vznikne nový mestský park, ktorý priamo spojí ulice Na Florenci a Hyberská. Pri hale Masarykovej stanice

a za magistrálou, pri autobusovej stanici Florenc, vzniknú nové verejné priestranstvá, ktoré budú mať funkciu námestia. Ulica Na Florenci bude výrazne širšia, stane sa tak novým pražským bulvárom, ktorý budú lemovat vysoké stromy. Rozšíri tým samotné centrum mesta od Námestia republiky až na Florenc.

„Vyhlásili sme súťaž, do ktorej sa prihlásili skutočné esá. Projekt Zahy bol jednoznačne najlepší, ale aj napriek tomu sme na ňom spoločne pracovali takmer ďalšie tri roky. Pristupovali sme k nemu s veľkou pokorou, šanca zmeniť veľkú časť centra Prahy býva výnimočná aj po dlhých desaťročiach. Dnes verím, že odborná aj laická verejnosť sa zhodnú na tom, že Zaha Hadid priniesla do Prahy svetovú architektúru.“

Marek Dospiva, partner Penty

Nedávno nás, bohužiaľ, zasiahla správa o úmrtí pani Zaha Hadid, uznávanej architektky a výnimočnej osobnosti. Central Business District je jeden z jej posledných projektov, na ktorom sa osobne podieľala. Česká metropola sa tak bude môcť pýšiť dielom človeka, ktorý sa zapísal do dejín svetovej architektúry.



Byť maliarom je napínavé živobytie. Ale krásne...

Marek Ormandík

Narodený v roku 1968 v Bratislave, šťastné detstvo prežil v Kremnici. Absolvent oddelenia voľnej grafiky a knižnej tvorby na VŠVU. Spomedzi množstva výstav na Slovensku i v zahraničí treba spomenúť Danteho peklo v Dome umenia Bratislava, Malé veci, GUBA Bratislava, Očistec v Galérii P. M. Bohúňa, Kalvária v GMB, Galéria Kritikov v Prahe, „Mladá maľba“ 2011, Cité Internationale des Arts, Paris, Via Lucis, Marbella, Návrat do krajiny, Tokio, Japonsko.

Je držiteľ Krištáľového krídla, Ceny za umenie TB, Ceny Martina Benku a Prvej špeciálnej ceny poroty Premio internationale d'arte San Crispino, Taliansko. Získal ocenenia za najkrajšiu knihu roka a za ilustrácie. Okrem maľby ilustroval knihu Milana Lasicu Milanchólia, Slovart 2010, a Tomáša Janovica Veľké veci Mareka Ormandíka, Slovart 2010.



Každý z nás má túžbu vlastniť umelecké dielo, niekto pre jeho hodnotu a iný len tak pre potešenie. Určite však každého zaujíma, ako taký obraz vzniká, odkiaľ pramení umelcovia inšpirácia a aké umenie sa oplatí kupovať. V našom rozhovore s Markom Ormandíkom, známym maliarom súčasného umenia, ktorý patrí k silnej strednej generácii slovenských výtvarníkov, sa dozviete ešte viac.

> Malo na tvoju tvorbu vplyv rodinné prostredie? Otec bol sochár, mama fotografka, vyrastal si medzi umelcami.

Jednoznačne áno. Celé detstvo som narážal do umenia. Nielen do rodičovských diel, ale aj študentských. Obaja moji rodičia totiž učili na Strednej umelecko-priemyselnej škole v Kremnici. Takže po škôlke, resp. škole som veľa času trávil v učiteľských kabine-

toch alebo priamo so študentmi v kresliarni s tajomným názvom RVD (rozšírené výtvarné disciplíny). Ďalším podnetným prostredím pre mňa bolo množstvo ilustrovaných kníh, ktorými ma rodičia zahŕňali.

> Spomínaš si na svoj prvý obraz?

Spomínam. Teda ak nerátam kresby na papieri. Prvou maľbou (doskovou) bola červená postavička, asi Mikuláša, namaľovaná štetcom (!). Mal som vtedy asi 3 roky a mama stála nado mnou, aby som sa nezačal farebne realizovať aj na okolitom nábytku. Na druhej strane mojej prvotiny bola reprodukcia nádhernej gotickej tabuľovej maľby. Neskôr som jej originál „objavil“ v Oravskej galérii.

> V твоjich obrazoch je veľakrát zobrazená nahota a proti nej pokora, viera, pokánie. Nie sú tieto veci v rozpore? Na jednej strane istá miera expresívnej sexuality a vzápätí utrpenie, kríž, viera.

Bavia ma ambivalentné pocity, ktoré vzbudzujú moje obrazy. Zámerne hľadám motívy, ktoré sa dajú čítať aspoň dvoma čo najviac rozdielnymi spôsobmi. Mám pocit, že v živote sa tie najväčšie krajnosti nachádzajú až podozrivo blízko seba. Napríklad som sa dlhodobo zapodieval vizuálnym motívom kľačiaceho nahého muža so zopätými rukami. Pokora, prosba, ospravedlnenie, poddajnosť, otroctvo, odovzdanie, vzývanie, adorovanie, túžba... to všetko som v ňom cítil. Páčila sa mi aj samotná silueta postavy – je to vlastne hotový piktogram. Spájala sa mi v ňom žiadosť a žiadostivosť.

> Dá sa na našom malom trhu užiť umením?

Od svojich 21 rokov mám rodinu. Moju obľúbenú. Snažil som sa ju rôznymi spôsobmi užiť. Istý čas som pracoval pre veľké reklamné



agentúry. A popri tom maľoval. Neustále som však túžil byť iba maliarom. Odkedy sa mi to podarilo, som spokojný a veľmi si to vážim. Musím však dodať, že je to napínavé živobytie.

> Ako vyzerá bežný deň výtvarníka? Kedy maľuješ, kedy oddychuješ?

V podstate dosť obyčajne. Maľujem každý pracovný deň. Ateliér mám mimo centra Bratislavy a v ňom je úplný pokoj na sústredenú prácu. Víkendy sa snažím venovať rodine. A na chvíle oddychu mám ešte priateľov, divadlo, bicykel, tenis a iné hlavu čistiacie prostriedky.

> Máš nejakú umeleckú túžbu, ktorú chceš realizovať? Spolupracoval si s množstvom ľudí, Lasica, Lipa, Janovic... Je niekto, s kým by si rád niečo spoločné urobil?

Mám umelecké túžby, aj vytypaných možných spolupracovníkov. Ale nesilím to. Pred pár dňami som si rekapituloval aktuálne aj nedávno minulé aktivity a som veľmi šťastný, že môžem na takýchto projektoch pracovať: V januári vyšla Sorokinova kniha Rad s mojimi ilustráciami. V apríli som participoval na

synagóge. Na júl pripravujem súbornú výstavu v levočskej galérii a chystám sa ísť maľovať so synom na Pohodu. Počas leta pripravíme do tlače knihu piesňových textov Milana Lasicu s mojimi ilustráciami Piesnenie a tiež Danteho Očistec... Mám krásnu prácu.

> Čo pre teba znamenajú mimovýtvorné aktivity, akou je spoluúčasť na koncertoch, na hudbe Marka Brezovského?

Rád sa dávam inšpirovať aj inými druhmi umenia. Baví ma spolupracovať s literátmi (najmä so živými) pri tvorbe kníh. Nie som doslovný ilustrátor, a tak mi vždy vznikne priestor na paralelnú interpretáciu spisovateľových (básnikových) motívov. V dobrom si spomínam aj na prácu pre divadlo. Niekoľko sezón som maľoval plagáty pre SND a Štúdio L+S. Dával som sa ovplyvniť nielen samotným textom, ale i jeho výkladom dramaturga, resp. režiséra. Ich interpretácia hry bola často výrazne iná, ako som si ju „prečítal“ ja. Tieto rôzne pohľady tvorcov na jednu tému sú pre mňa nesmierne zaujímavé.

Z času na čas navrhmem aj nejaký (zväčša výpravný, maľovaný) obal pre autorské cédečko slovenského muzikanta. Spomínam si napríklad na Bezvetrie Andreja Šebana alebo platne Čierny Peter, Lipa spieva Lasicu a Návšteva po rokoch Petra Lipu. S Petrom som spolupracoval asi na siedmich hudobných nosičoch. Krásna práca bola na projekte Under my spell Oskara Rózsu a Adriany Kučerovej. S Oskarom spolutvorím dlhodobo a veľmi rád. Vie neuveriteľne nadchnúť pre vec. Jednou z výnimočných záležitostí je Hrana. Projekt, ktorý oživuje nádhernú hudbu Marka Brezovského aj 20 rokov po jeho skone. Maľovanie naživo so živou hudobnou produkciou nás (s Oskarom) vždy bavilo, a tak sme ho s chuťou vytiahli aj na pódium Hrany.

> Pre niekoho je inšpiráciou príroda, iný hľadá zdroje tvorby v literatúre či v sebe. Čo inšpiruje teba?

Rád odkazujem na biblické príbehy. Bavia ma starogrécke mýty. Po ilustrovaní Danteho Pekla a Očistca som si jeho témy ukradol do svojej voľnej tvorby. Som figuralista, zaujímajú ma ľudia. Keď ho maľujem ja, tak aj ten vlk je len človek.

> Máš jasnú predstavu, čo v konkrétny deň namaľuješ? Pracuješ aj so skicárom?

Kreslím pomerne často, ale nie sú to skice k obrazom. Maľovanie pre mňa nemôže

Umenie je hodnota, ktorá pretrváva

> Prečo by si mali ľudia kupovať súčasné umenie?

Neviem. Možno tí, ktorí kupujú súčasné autá, súčasné telefóny, počúvajú súčasnú hudbu, by sa mali časom dostať aj ku kúpe súčasného umenia. Alebo aj nie.

výstave Ornament masy so skvelými českými a slovenskými umelcami. V máji som mal samostatnú výstavu v srbskej Subotici a s Oskarom Rózsom a ďalšími skvelými hudobníkmi z projektu Marek Brezovský – Hrana sme koncertovali v Bratislave a Košiciach. V júni ma čaká monotematická „vlčia“ výstava v stupavskej

byť len viac-menej mechanické zväčšovanie predlohy. Maľba je dobrodružstvo. Mám v hlave tému (pracujem prevažne v tematických cykloch), s ktorou pristupujem k plátnu, ale po chvíli sa rád dám inšpirovať prvými ťahmi. Zhltnie ma obraz.

> Stalo sa ti, že si nejaký obraz zničil, lebo si s ním nebol spokojný?

Samozrejme, (veľmi) zriedka sa mi niečo nepodarí. Nepálím však maľby ostentatívne v záhrade. Škoda materiálu. Otočím plátna hore nohami a prerobím ich. Niekedy presvitajúce „pokazené“ podmaľby sú to najzaujímavejšie na obraze.

> Ak by sme prešli dejinami umenia, koho by si označil za tvorcu, ku ktorému by si sa chcel tvorbou priblížiť?

Urobím to inak. Napíšem ti pár mien umelcov, ktoré mám na výpravných monografiách vo svojej knižnici. Ex aequo. Soutine, Jorn, Nolde, Dumas, Dix, Hrdlicka, Kraicová, Ensor, Sokol, Schnabel, Darger, Hložník, Picasso, Baselitz, Beckmann, Jakoby, Tadema, Cuchi, Pei-Ming, Lüpertz, Barceló, Saura, Ghenie, Goya, Krivoš, Bosch, Rouault, Kiefer, Perry, Wyeth, Appel...

> Si nositeľom množstva ocenení, aký máš názor na umelecké ceny? Sú pre umelca a jeho tvorbu dôležité?

Pre mňa sú povzbudením. Dlhé dni v samote ateliéru robím túto v podstate nezmyselnú činnosť. Prvotné nadšenie z nápadu, resp. z novej farebnosti či štruktúry striedajú pochybnosti. Vtedy každé ocenenie pomôže. A nemusí to byť oficiálne cena, stačí pochvala od priateľa alebo závisť od nie priateľa.

> Keby sme prišli na návštevu k tebe domov, obrazy akého tvorcu by sme našli na stenách?

Obyčajne v byte nemáme priveľa umenia, ale takmer všetko je „rodinné“. Pred sebou mám krásnu Renatinu (manželkinu) háčkovano-keramickú lampu. Starší syn práve pripravuje letnú výstavu do bratislavskej galérie DOT, a tak má izbu zaplavenú svojimi výbornými kresbami.

Mladší syn má len 13 rokov, ale už má prvú samostatnú výstavu za sebou (galéria Čin Čin) a po stenách mu visia skvelé obrazy práve z tejto prezentácie. Nuž a najväčšiu plochu som si anektoval pre svoj dvojmetrový veselý čierny obraz ja.

> Keby si bol povedzme bankár alebo zberateľ alebo keby sa ťa niekto z priateľov opýtal na názor na súčasnú umeleckú scénu, koho zo slovenských tvorcov by si označil za zaujímavého?



Zopakujem princíp „knižnica“. Napríklad Ondák, Gerbec, Farmanová, Csudai, Hostiňák, Frešo, Typlt, Cipár, Bolf, Jankovič, Sikora, Krivoš, M. Kollár, Bielik... Potešili by ma aj monografie Terena, Šilleho, Petrbocka, Fabiána, Kinteru, Janečkovej, Čárskeho, Dúbravského, Kosziby, J. Kollára...

Rozpoviem príbeh zberateľa, ktorý si odo mňa kúpil obraz vlastne náhodou. Dokončoval byt a v jednej miestnosti si chcel dať vyrobiť špeciálnu drevenú stenu, ktorá by nevyzerala ako drevená. Keď mu manželka priniesla rozpočty, ostal prekvapený a rozhodol sa, že si radšej na stenu zavesí obraz. A tak sa dostal

Rád odkazujem na biblické príbehy

> Zvyčajne si ľudia a zberatelia kupujú len overené mená – Galandovcov, medzivojnovú modernu alebo idylické žánrové obrázky slovenských hôr, a sú za ne ochotní zaplatiť násobky peňazí, ktoré stojí súčasné umenie. Čo by si im odporúčal?

až ku mne...Nie, nenamaľoval som mu tapetu, ale vybral si obraz ☺, lebo pochopil, že umenie je hodnota, ktorá pretrváva.

Rozhovor pripravil Pavol Weiss, spisovateľ, dramatik, zberateľ a zakladateľ spoločnosti White&Weiss contemporary art.

VIP Travel, expert na exotiku

Leto je v plnom prúde a Vy sa stále neviete rozhodnúť, kde strávite dovolenku? Možno je čas vyskúšať niečo nové. Oslovili sme toho najpovolanejšieho Alana Kotala, majiteľa cestovnej kancelárie VIP Travel, ktorá patrí medzi partnerov programu Privatbanka Exclusive Zone, aby nám prezradil svoje osobné cestovateľské tipy.



Alan Kotala

V cestovnom ruchu sa pohybuje už od roku 1990, keď založil cestovnú kanceláriu Koala Tours. Tú neskôr predal a založil VIP Travel, ktorá sa sústreďí na náročnú klientelu. Okrem cestovania miluje lyžovanie, hory a golf.

> Ako inak začať rozhovor s majiteľom cestovnej kancelárie ako otázkou, kde ste sa boli pozrieť naposledy?

Naposledy v apríli v Južnej Afrike. Začali sme safari na džípoch, prešli sme viaceré prírodné parky, pozorovali šelmy, slony a obdivovali naozaj nádhernú prírodu. Nebol to však výlet

„pod stan“, ako by si možno niekto predstavoval. Priamo v parkoch sme bývali v luxusných vilách s vlastnými bazénmi, o pohodlie sme teda mali postarané. Aj keď nám po strechách skákali opice.

Pokračovali sme úchvatným Blue Canyonom a cez vnútrozemie sme sa dostali do Kap-

ského Mesta. V okolí je známa Stolová hora a Mys dobrej nádeje, nudiť sa tam nedá. Možno budete prekvapení, ale v Južnej Afrike môžete vidieť aj tučniaky a tulene.

Okolie Kapského Mesta je navyše vychýrená vinohradnícka oblasť, takže ako milovník vína som si prišiel naozaj na svoje. Aj pre našinca je tam teraz relatívne lacno a samého ma prekvapilo, ako málo si za to svoje prvotriedne víno pýtajú. V dobrých bratislavských reštauráciách som zvyknutý platiť aj štyrikrát viac. Južnú Afriku rozhodne odporúčam.

> To znie naozaj ako VIP dovolenka. Sú aj Vaši klienti VIP?

My ich, samozrejme, všetkých za VIP považujeme. Ale aby som odpovedal – už od vzniku v roku 2004 sme sa netajili, že naša „cieľovka“ je tá najbonitnejšia klientela. Prednedávnom sme sa však otvorili aj pre ľudí povedzme z vyššej strednej triedy. Okrem



toho sa zaoberáme aj organizovaním firemných eventov a ďalšími aktivitami.

> Ako VIP berieme svojich klientov aj my v Privatbanke. Čo im viete ponúknuť?

Dnes už nie je umenie nájsť si letenky a hotely sám z domu na internete. My však nami ponúkané destinácie väčšinou poznáme z vlastnej skúsenosti, takže dostanete od nás rady naozaj z prvej ruky. Ja osobne som napríklad precestoval asi 58 štátov a v rámci nich nespočetne veľa miest, takže v našej cestovnej kancelárii nájdete skutočne osobné poradenstvo, a to aj o úplnej exotike.

Okrem toho klientom dokážeme často zabezpečiť lepšie ceny v porovnaní s online bookingovými systémami, keďže na Slovensku vykonávame generálne zastúpenie pre druhú najväčšiu cestovnú kanceláriu v Európe nemecký Dertour.

> Aké exotické destinácie sú momentálne „hot“?

V ponuke máme naozaj celý svet. Samozrejme, sú oblasti, kde sa cestuje častejšie. V posledných dvoch-troch rokoch je to oblasť Indického oceánu, najmä Maldivy, Maurícius, Seychely. V Ázii vedie Thajsko, na západnej pologuli sú to zasa karibské ostrovy. Z geograficky bližších destinácií je obľúbený Dubaj.

> A ak by sme chceli ešte väčšiu exotiku, možno aj trochu adrenalínu?

Organizujeme aj poznávacie zájazdy, tie však klientom šijeme na mieru. To znamená, že Vám na základe Vašich požiadaviek „vystavíme“ cestovateľský zážitok so všetkými potrebnými letenkami, transferovými presunmi, hotelmi a sprievodcami.

Nápadov je mnoho. V ponuke máme napríklad tracking na Kilimandžáro, dobrodružné cesty po Južnej Amerike, kde sa dá toho vidieť naozaj veľa. Každoročne v zime organizujeme heliskiing v Kanade. Celý týždeň bývate v luxusnej chate a namiesto lanovky sa vozíte helikoptérou a lyžujete sa v metrovom prašane. Robíme to už pätnásť rokov a musím Vám povedať, naozaj to stojí za to.

> A ak pôjdeme ešte ďalej a chceli by sme naozaj niečo úplne netradičné?

Najnetradičnejšia dovolenka? Štrnásťdňová plavba na ruskom ľadoborci cez ľadové kryhy v Arktíde. Alebo heliskiing v Grónsku, na Aljaške, v Nepále či pre odvážnejších v Kazachstane.



> Netradičné dovolenky zvyknú priťahovať netradičné udalosti. Ako je to v prípade Vašich klientov?

Musím zaklopať na drevo, nešťastia alebo úrazy sa našim klientom šťastne vyhýbajú, aj napriek tomu, že ponúkame adrenalínové zážitky. Spomínam si však na jednu lyžovačku v Kanade, zo svahu sa spustila menšia lavína a jedného z klientov trochu „pritlačila“ na najbližší strom. Našťastie to nebolo nič vážne, odnieslo si to len zopár prasknutých rebier.

Nebál by som sa ísť ani na Maldivy. Je to síce destinácia vyhľadávaná najmä v zime, ale aj v júli a auguste dokáže ešte ponúknuť príjemných dvadsaťpäť až tridsať stupňov, čo oceňujú tí, ktorí ťažko znášajú tropické štyridsiatky. Vzduch je tam príjemne vlhký a párkrát do dňa Vás ovlaží krátky, možno desaťminútový dážď. Na výber máte množstvo ostrovov, rezorty na nich sa neorientujú na masy, ale počet klientov držia v rozumnej miere tak, aby bol zachovaný pocit

Celý týždeň bývate v luxusnej chate a namiesto lanovky sa vozíte helikoptérou a lyžujete sa v metrovom prašane

> Aké destinácie by ste našim čitateľom odporučili toto leto?

Z Európy odporúčam luxusné rezorty na talianskej Sardínii, francúzskej Korzike a tradičné oázy luxusu ako Monaco, Monte Carlo, Nice, Cannes.

súkromia. Väčšinou máte k dispozícii vlastnú vilu aj s bazénom. Nestane sa Vám teda to, že celú dovolenku strávite na preplnenej pláži plnej kričiacich detí a v podstate si ani neoddychnete. Ozaj, spomenul som, že je tam naozaj úžasná príroda?

> A čo by ste im, naopak, rozhodne neodporučili?

Samozrejme, miesta so zvýšeným bezpečnostným rizikom. Možno by som hovoril o dovolenke všeobecne. Musím spomenúť „syndróm“ all inclusive obľúbený v masovej turistike. Keď vidím, že niektorý hotel ponú-

rú z vychytených reštaurácií v oblasti. Je to úplne iný zážitok a zmení to dojem z celej dovolenky. Samozrejme, k lepšiemu.

> Kde plánujete stráviť letnú dovolenku Vy?

Budete sa možno čudovať, ale v Chorvátsku.

V naozaj dobrom hoteli si objednáam večeru alebo obed à la carte, dám si dobré víno a užívam si kulinárske umenie kuchárov

ka takéto služby, automaticky mu z hodnotenia zrážam hviezdičku. All inclusive totiž do istej miery zážitok z hotela dehonestuje. Prečo by som mal čakať v rade v nejakom bufete a niešť si jedlo k stolu sám? V naozaj dobrom hoteli si objednáam večeru alebo obed à la carte, dám si dobré víno a užívam si kulinárske umenie kuchárov. Alebo navštívím niekto-

> Šéf VIP Travel ide cez leto do Chorvátska?

Budem síce „len“ v Chorvátsku, ale zažijem úplne inú dovolenku, chodíme tam takmer každý rok. Čas trávime na jachte v spoločnosti rodiny alebo kamarátov a každý deň objavujeme iný ostrov, inú zátoku. K dispozícii máme lodného kapitána, v prípade

väčších lodí aj kompletnú posádku, ktorá sa o nás stará nepretržite a aj nám varí, máme teda kompletný servis.

Ja však preferujem menšie jachty a komornejšie prostredie. Niekedy som totiž už „prejedený“ luxusných reštaurácií a chcem objaviť domácu, autentickú kuchyňu a dať si večeru priamo od rybára v jeho kamennom domčeku niekde na útese, kde má na terase maximálne dva stoly.

A keď ma ticho už omrzí, odplávam na Brač alebo Hvar, ktoré ponúkajú veľa možností na zábavu i nočný život.

Okrem toho ešte plánujem Korziku. Zvyšok strávim na horách, som skôr „horský človek“, milujem turistiku a golf.

> Záujem o exotické a netradičné dovolenky určite rastie. Akí sú Vaši typickí klienti?

Možno budete prekvapení, ale väčšinu našich klientov tvoria rodiny, často aj s tromi a viac deťmi. Zvyknem pri tom žartovať, že bohatí ľudia si môžu dovoliť viac potomkov. Tí uprednostňujú prímorskú exotiku typu Maldivy.

Potom sú to, samozrejme, skupinky priateľov alebo kolegov, ktorí vyhľadávajú skôr zážitkovú, adrenalínovejšiu, ale zároveň uprednostňujú luxus.

Sme radi, že máme stabilnú dlhoročnú klientelu, ktorá naše služby využíva aj tri-, štyrikrát do roka. Nesústredíme sa na marketing, nemáme ambíciu stať sa ďalšou „masovou“ cestovkou, nových klientov získavame prostredníctvom dobrých referencií od ľudí, ktorí naše služby už využili. A to ma veľmi teší, je to znak toho, že klienti sú s nami naozaj spokojní.

> Sloganom Vašej cestovnej kancelárie je veta „Nič nie je nemožné“. Stretli ste sa niekedy s takou požiadavkou klienta, ktorú bolo takmer nemožné splniť?

Teraz ste ma zaskočili. Párkrát sa nám stalo, že sme sa naozaj čudovali, kam všade túžia ľudia ísť a čo všetko chcú zažiť. Na prípad, že sme niečo nedokázali zariadiť, si však nespomínam. Slogan sme teda asi zvolili správne.



BRATISLAVA

Ing. Jozef Kramer



mobil: +421 914 342 041
kramer@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Juraj Rybár



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

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



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

BRATISLAVA

Ing. Ľubica Homerová



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

BRATISLAVA

Zlatica Murányiová



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

BRATISLAVA

Ing. Mária Kubatka



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

BRATISLAVA

Linda Grešková



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

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



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

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



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

BRATISLAVA

Ing. Lucia Klegová



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

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



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

BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Kováčsová



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

KOŠICE

PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



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

KOŠICE

Ing. Vladislav Biačko



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

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



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

KOŠICE

Ing. Marek Fekete



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

KOŠICE

Ing. Zuzana Šuchaňová



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

PIEŠŤANY

Mgr. Alena Urbanová



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

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



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

ŽILINA

Ing. Marek Benčat



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

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



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

PRAHA, CZ

RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



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

PRAHA, CZ

Marek Sýkora



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

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



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

PRAHA, CZ

Ing. Libor Ďurovič



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

PRAHA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



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

PRAHA, CZ

Bc. Pavla Procházková



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

**Privatbanka, a. s. –
ústredie**

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

**Adresa zastúpenia
pre ČR**

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

ZAÚJALI SME VÁS?

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

Privatbanka aranžovala emisiu

DLHOPISY ALUMINIUM FUNDING 01

v celkovej hodnote

15 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 4,00 % p. a.

Dátum emisie: 30. 5. 2016

Splatnosť: 30. 11. 2017

Emitent:

Aluminium Funding, s. r. o.

