



Privatbanka Magazine

JAR 2019

ROZHOVOR
S MILANOM VESELÝM,
GENERÁLNYM RIADITEĽOM
SPOLOČNOSTI SLOVALCO

KOREKČIE NA TRHOCH SÚ
DÔVODOM NA DOKÚPENIE

PORTFÓLIO CENNÝCH
PAPIEROV NA DOSAH CEZ
ZOPÁR KLIKNUTÍ

AKÁ INVESTIČNÁ
STRATÉGIA JE
NAJÚSPEŠNEJŠIA?

SKRYTÁ DUŠA V KAMENI

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE

RAST



 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy

www.privatbanka.sk



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

v ruke držíte jarné vydanie nášho Privatbanka Magazínu. Jar je každoročne obdobím, keď sa všetko v prírode prebúda k životu, vtedy do slova cítíme, ako okolo nás (i v nás) prúdi nová energia. Verím, že toto pozitívne naladenie podporí i náš časopis, že Vás jeho obsah nielen upúta, ale aj pobaví.

V rubrike *Predstavujeme Vám* tentokrát prinášame rozhovor s Milanom Veselým, generálnym riaditeľom spoločnosti Slovalco, ktorá je jediným výrobcom hliníka v regióne V4 a ktorej spoluvlastníkom je skupina Penta. Milan Veselý vo firme pôsobí od jej založenia, porozprával nám o svojom dynamickom kariérom príbehu, o výzvach, ktorým musela firma čeliť, a tiež o svojich víziách a plánoch do budúcnosti.

V rubrike *Finančné riešenia* nás Miron Zelina, člen predstavenstva Privatbanky, motivuje k zamysleniu sa nad kolísaním cien akcií na finančných trhoch. Najväčšou obavou klientov je strach, že prídu o peniaze, avšak podľa našich skúseností im prekáža aj dočasný pokles hodnoty investície. To, že slabšia štvrtročná výkonnosť akciových indexov je nasledovaná lepšou budúcou výkonnosťou, dokumentuje autor na konkrétnych príkladoch vývoja indexu S&P 500 od roku 1926.

Informačné technológie uľahčili a zrýchlili prístup k informáciám vo všetkých oblastiach ľudského života a nevyhli sa ani takému tradičnému finančnému odvetviu, akým je private banking. Marek Benčat, riaditeľ odboru private banking, Vám vo svojom príspevku popíše, ako sme rozšírili funkcionality desktopovej a mobilnej verzie internetbankingu. V jeho sekcii Cenné papiere dnes majú klienti online k dispozícii všetky informácie o svojich investíciách v Privatbanke – o ich štruktúre aj o hodnote celého portfólia.

Produktový manažér Pavol Ondriška sa vo svojom príspevku venuje otázke výberu najúspešnejšej investičnej stratégie. O výhodách nízkonákladových ETF v porovnaní s podielovými fondmi sme už písali viackrát. Pritom aj bežný investor môže vylepšiť pasívny prístup k investovaniu, a to investovaním do tzv. faktorových alebo smart beta ETF. Stačí si len vybrať, na ktorý faktor bude klient klást dôraz.

Rubriku *Finančné riešenia* uzatvára článok Zuzany Kaliskej, vedúcej oddelenia úverových obchodov. Privatbanka ponúka klientom private bankinga možnosť získania finančných prostriedkov na financovanie svojich

potrieb bez nutnosti odpredať časť z portfólia vlastných cenných papierov. Podľa toho, či klienti využívajú individuálnu správu svojho majetku alebo služby asset manažmentu banky, môžu získať splátkový alebo kontokorentný úver na obdobie až do 3 rokov.

Rubrika *Analýza* začína článkom Mojмира Hojera, riaditeľa odboru asset managementu, v ktorom sa zamerá na tému IPO (Initial Public Offering). Niektorí investori hľadajú zázračný produkt, ktorý sa bude líšiť od tých predchádzajúcich nižším rizikom a volatilitou, a na druhej strane dlhotrvajúcou nadvýkonnosťou. Pre nich má potenciál byť novou hviezdou v investičnom nebi prvé uvedenie akcie emitenta na trh – IPO. Dlhšia či kratšia história IPO však ukazuje, že ani toto nie je úplne ideálne riešenie.

V ďalšom príspevku hlavný ekonóm banky, Richard Tóth, hľadá odpoveď na otázku, ako stanoviť hodnotu akcie. Zistiť cenu akcie na finančnom trhu je, samozrejme, triviálne. Aj pri tých menej známych a menej obchodovaných akciách na to stačí internet a pár sekúnd času. Ale určiť, či je táto cena prívysoká alebo príznaka, to už také jednoduché nie je...

Pozreli sme sa aj na dianie vo svete, tentoraz na slnečnú Barcelonu „v tieni“ jej bytovej otázky. Náš externý prispievateľ, Mário Blaščák, vo svojom článku dokumentuje, že ceny bytov v Gaudího metropole prekvapujúco nereagovali na politickú snahu Kataláncov o nezávislosť, a rastú dvakrát rýchlejšie v porovnaní so zvyškom Španielska.

Na stránkach nášho magazínu Vám pravidelne predstavujeme našich private bankárov. Inak tomu nie je ani tentokrát – zoznámime Vás s Alenou Urbanovou a Pavlom Príhodom.

V rubrike *Aktuality* čitateľov s hrdosťou informujeme, že rok 2018 bol pre Privatbanku opäť úspešný, a to aj vďaka dôvere Vás, našich klientov. Banka dosiahla v roku 2018 historicky najvyšší prevádzkový zisk (12,3 mil. EUR), ROE opäť nad 10 % (konkrétne 11,3 %) a historicky najvyššiu bilančnú sumu (722,9 mil. EUR). V rubrike nájdete aj informáciu o našom novootvorenom investičnom centre v Nových Zámkoch, a tiež o ďalšom míľniku nebeského projektu Sky Park.

V záverečnej rubrike *Štýl* Vám priblížime výnimočnú prácu sochára Štefana Širokého, ktorý odhaľuje skrytú dušu v kameni a v rozhovore s Tomášom Pucovským zo spoločnosti Wemal JB sa venujeme interiérovému dizajnu v škandinávskom štýle.

Milí čitatelia, vážení klienti,

čas je v dnešnej uponáhľanej dobe významnou veličinou. Verím, že ten, ktorý strávite čítaním Privatbanka Magazínu, Vás obohatí, a že si zachováme Vašu čitateľskú priazeň aj do budúcnosti.

V závere opäť nadviažem na tému jari. Jar prináša novú energiu a my Vám prinášame neustále nové investičné príležitosti. Som presvedčený, že spolu sa nám podarí tieto dve oblasti optimálne sklbiť tak, aby výsledkom tohto snaženia bolo bezpečné a kvalitné investovanie Vašich finančných prostriedkov. A verím, že na tomto základe dosiahneme Vašu i našu spokojnosť. Tak nech sa nám spolu darí, a to nielen na jar, ale po celý rok 2019!



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Milanom Veselým, generálnym riaditeľom Slovalco, a. s.

4 – 6



FINANČNÉ RIEŠENIA

Korekcie na trhoch sú dôvodom na dokúpenie, nie na paniku

7 – 9



FINANČNÉ RIEŠENIA

Portfólio cenných papierov na dosah cez zopár kliknutí
Aká investičná stratégia je najúspešnejšia?

10 – 13



ANALÝZA

IPO, stroj na zisky?

Nečakané výdavky nemusia znamenať koniec Vašich investícií

14 – 16



ANALÝZA

P/E alebo intuícia?

Rok a pol od revolty byty v Barcelone rekordne rastú

17 – 21



PREDSTAVUJEME VÁM

Pravidelná rubrika, v ktorej Vám predstavujeme našich private bankárov

22 – 23



AKTUALITY

Privatbanka najnovšie už aj v Nových Zámkoch
Projekt Sky Park dosiahol najvyššie podlažie

24 – 25



ŠTÝL

Skrytá duša v kameni

26 – 27



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

Zariadte si interiér v škandinávskom štýle

28 – 30

Slovalco: Výkladná skriňa európskeho hlinikárstva je v Žiari

Rozhovor s Milanom Veselým, generálnym riaditeľom Slovalco, a. s. o tom, v čom tkvie výnimočný úspech tejto firmy, s ktorou nás spája rovnaký akcionár, investičná skupina Penta, a o tom, akým výzvam tento biznis čelí.



Milan Veselý
generálny riaditeľ Slovalco, a. s.

> Slovalco je jediným výrobcom hliníka v regióne V4. Priblížte nám v krátkosti okolnosti vzniku spoločnosti.

História hliníka na Slovensku sa začala písať v roku 1951, založením vtedajších Závodov Slovenského národného povstania v Žiari nad Hronom. O tom, čo presne viedlo sovietskych plánovačov k tejto lokalite, môžeme dnes už len polemizovať, najmä keď na Slovensku sa na rozdiel od Maďarska nenachádzajú ložiská bauxitu. Pravdou je, že hliník bol hojne využí-

vaný v zbrojárskom priemysle, ktorý mal u nás vtedy silné postavenie. Z historického pohľadu však má naša krajina naozaj bohatú hutnícku tradíciu – spomeňme prvú Banskú akadémiu na svete založenú ešte Máriou Teréziou v neďalekej Banskej Štiavnici. Mám preto vlastnú teóriu – ale naozaj to berte len ako teóriu – že istý vplyv na založenie hlinikárne u nás mala aj šikovnosť tunajších ľudí. Samotné Slovalco vzniklo ako dcérska spoločnosť ZSNP až po revolúcii a minulý rok sme oslávili 25. výročie vzniku. Ale to už je iný príbeh.

> Práve Vy ste s týmto príbehom spojený ako nikto iný. Vo firme ste už od jej založenia a Váš kariérny príbeh je ukázková „success story“.

Mal som jednoducho šťastie na ľudí okolo seba. Len pre zaujímavosť – v tunajších hutiach som brigádoval ešte počas školy, prešiel som si tu teda naozaj mnohými pozíciami.

Ale po poriadku – Slovalco vzniklo v roku 1993 a o rok neskôr do firmy vlastnicky vstúpil nórsky koncern Norsk Hydro, ktorý sem priniesol nové ekologické technológie a Európska banka pre obnovu a rozvoj (EBOR). Ja som sa už v tej dobe posunul do výpočtového strediska. Mal som šťastie, lebo takto som sa dostal do užšieho

manažérskeho tímu, ktorý rozbiehal Slovalco. Vo svojich 27 rokoch som sa stal šéfom IT.

> Generálnym riaditeľom ste sa však stali až po vstupe Penty. Prečo si Vás vybrali?

To je skôr otázka na druhých. Neskromne však poviem, že počas môjho šéfovania IT sa nám celkom darilo. Fungovali sme síce na systémoch od nášho nórskeho spolumajiteľa, tie sme však prispôbovali našim potrebám a mnohokrát sa stalo, že naše inovácie preberal aj samotný koncern. EBOR sa z celého projektu postupne stiahla a generálnym riaditeľom som od roku 2002, teda už sedemnásť rokov.

Na túto funkciu som prišiel z pozície administratívno-technického riaditeľa. Čo sa týka vlastníckych vzťahov, Nóri tu aktuálne majú niečo vyše päťdesiat percent, zvyšok vlastní náš druhý akcionár, Penta. Zaujímavosťou je, že toto je jediná joint venture, do ktorej Penta išla – vo všetkých svojich ostatných projektoch má dominantné postavenie. Bola to však pre ňu jedinečná príležitosť získať rozsiahle skúsenosti vo výrobnom sektore.

> Čo priniesol vstup Penty a akým výzvam ste čelili?

Dnes už som presvedčený o tom, že vstup Penty do Slovalca bol požehnaním pre celý žiarsky región. Spoločnosť napríklad zdedila mnohé ekologické záťaž z čias ešte minulého režimu, ktoré sa zaviazala odstrániť – a skutočne ich aj odstránila.

Priniesla tiež nový manažérsky prístup, a aj vďaka tomu sa podarilo celú firmu – teraz

myslím pôvodné ZSNP – ozdraviť a reštrukturalizovať. Neboli to ľahké rozhodnutia, mnohí kvôli tomu „škrípali zubami“, dnes je však jasné, že to bol úspešný príbeh.

Nie sme síce extra veľká firma, čo sa týka počtu zamestnancov, máme asi 500 ľudí, nepriamo však dávame prácu asi trom tisíckam ďalších prostredníctvom subdodávateľov. V spolupráci s Banskobystrickým samosprávnym krajom a univerzitou v Košiciach sme založili strednú školu. Navyše, snažíme sa podporovať región aj inak, sponzorujeme napríklad celý rad športových eventov a celkovo sa snažíme posunúť celý región dopredu.

> Čo je vlastne Vaším produktom? Kto sú Vaši odberatelia?

Sme výrobcom primárneho hliníka – teda kovu, ktorý získavame elektrolytickým procesom priamo zo suroviny, z oxidu hlinitého pri vyso-

a hliníkové súčasti pre ostatných výrobcov dopravných prostriedkov, akými sú vlaky alebo lode. Hliník je naozaj nenahraditeľný v mnohých oblastiach života, o dopyt sa teda nebojíme, najmä keď stále stúpa.

> V akej kondícii sa Slovalco nachádza teraz?

Vo veľmi dobrej. Aj v minulom roku sa nám – aj napriek tomu, že situácia na trhoch sa nevyvíjala vždy priaznivo – podarilo dosiahnuť vynikajúce výsledky a za rok 2018 sme dosiahli čistý zisk vo výške 30 mil. dolárov.

Pokračovali sme v pozitívnych trendoch zlepšovania, najmä čo sa týka technologických parametrov. Som veľmi hrdý na fakt, že dnes patríme medzi najlepšie hliníkarne koncernu a okrem ekonomických výsledkov sa nám darí dodržiavať prísne ekologické normy a predpisy týkajúce sa celkovej bezpečnosti práce.

Hliník je nenahraditeľný v mnohých oblastiach života a dopyt po ňom neustále stúpa

kých teplotách a v chemicky agresívnom prostredí. Máme 226 pecí, pričom každá vyrobí približne dve tony kovu denne. Koncovým produktom sú hliníkové ingoty, špeciálne a veľmi presné zliatiny, z ktorých dve tretiny vyvážame do zahraničia, najmä do krajín Európskej únie.

Čo sa týka štruktúry odberateľov, tretinu produkcie odoberá automobilový priemysel, hovoríme o časti brzdových a podvozkových systémov, hlavách valcov motorov, o komponentoch do kolies a podobne. Zvyšok tvoria rôzne profily pre stavebný priemysel

> Ako vplyvajú výkyvy na komoditných burzách na Váš biznis?

Celý biznis negatívne ovplyvňuje rast cien surovín, najmä oxidu hlinitého. Treba si však uvedomiť, že hliníkarstvo je cyklický biznis a takéto nepriaznivé časy treba jednoducho prečkať. Skôr či neskôr sa fundamenty upriavia, „našetriť“ treba v dobrých časoch. Panikáriť v tých zlých by bola chyba a ani naši akcionári nás, našťastie, neberú len ako „peňaženku“ na dividendy, ale snažia sa investovať späť do firmy, aby bol biznis dlhodobo udržateľný. Dobré si



Milan Veselý

Dátum a miesto narodenia
9. 6. 1966, Žiar nad Hronom

Vzdelanie

Absolvoval SOU hutnícke v Žiari nad Hronom, neskôr Elektrotechnickú fakultu VŠT v Košiciach, kde v roku 1989 skončil s diplomom z umelej inteligencie. Vzdelanie si doplnil na University of Pittsburgh v USA, kde v roku 2000 získal titul MBA.

Práca

V žiarskych hutiach brigádoval už od školských čias, do Závodov Slovenského národného povstania nastúpil po vysokej škole v roku 1989. Vystriedal viacero funkcií, začínal ako hutník, neskôr elektroudržbár, programátor, vedúci IT, administratívny a technický riaditeľ vo firme Slovalco, odčlenenej od ZSNP. Od roku 2002 je jej generálnym riaditeľom.

Zájmy

Cyklistika, cestovanie, počítače, hudba a lietanie.

totiž uvedomujú, že za úspechom Slovalca sú kvalitní ľudia. My tu na Slovensku nemáme surovinu – tú musíme dovážať – a ani lacnú energiu, tá je dokonca drahšia ako v Nemecku. Máme tu „len“ kvalitných ľudí, špičkových odborníkov a iba kvôli nim sme efektívnejší a kvalitnejší ako konkurencia.

> Spomínali ste vysokú energetickú náročnosť celého odvetvia. V spojení s ekologickými normami – majú hliníkarne v Európe ešte vôbec miesto?

Verím a dúfam, že áno. Je pravda, že ich tu už veľa nezostalo. Okrem nás vyrábajú hliník ešte v Slovinsku, Nemecku, Holandsku, Francúzsku, Nórsku a Švédsku.

Áno, naša výroba je extrémne náročná na energiu. My sme najväčší spotrebiteľ elektrickej energie na Slovensku, na jednu tonu hliníka je potrebných 13 MWh elektriny, naša spotreba je celoročne približne rov-



Máme kvalitných ľudí, špičkových odborníkov a len kvôli nim sme efektívnejší a kvalitnejší ako konkurencia

naká a predstavuje zhruba 285 MW. Len pre predstavu, jeden jadrový blok vyrobí približne 440 MW, a teda dá sa povedať, že jeden reaktor funguje takmer celý len pre nás.

Na svoju činnosť teda potrebujeme asi 8 percent elektriny spotrebovanej na celom Slovensku, v nočných hodinách to je dokonca až 13 percent. V celej elektrickej sústave krajiny tak navyše hráme dôležitú, stabilizačnú úlohu.

Samozrejme, do hry vstupujú aj ekologické otázky - pri výrobe sa napríklad do prostredia dostáva oxid uhličitý, teda skleníkový plyn. Pravdou však je, že hliník je v našom hospodárstve nenahraditeľný, a niekto ho vyrobiť musí.

Pre planétu je určite lepšie, keď sa vyrobí tu, v Európe, pod prísnyimi ekologickými normami, ako niekde na druhej strane sveta, kde jeho výroba nepodlieha až takým prísnyim reguláciám. Rovnako si myslím, že spoliehať sa na dovoz vo všetkom nie je dobrý nápad ani zo strategického hľadiska.

> Týždenník Trend Vás nominoval na titul Manažér roka. Ako by ste opísali svoj manažérsky štýl? Máte v riadení nejaké vzory?

V riadení by som sa opísal ako demokrat, aj keď občas je potrebné byť na chvíľu aj „diktátorom“ a prijímať rozhodnutia, ktoré sa nemu-

sia páčiť každému. Svojich spolupracovníkov však rešpektujem a trúfam si povedať, že sme tu v podstate všetci partiou kamarátov. Občas hovorím, že ja tu vlastne už vôbec nemusím byť, že ja tu už nemám čo robiť. Operatívu nechávam na kolegov, ja sa sústredím skôr na dlhodobéjšie, strategické ciele. Pravdou však je, že keby som do práce neprišiel hoci aj mesiac, nič zásadné by sa nestalo. Tím som si vybudoval tak, aby fabrika fungovala aj bezo mňa – vtedy sú procesy nastavené správne.

Mojím vzorom bol môj zosnulý predchodca Štefan Tesák, ktorý nás, žiaľ, opustil predčasne. To on vytvoril celý manažérsky tím a urobil ma šéfom IT, neskôr odborným riaditeľom, hoci som predtým nemal žiadne riadiace skúsenosti. Jednoducho, mal skvelý „nos“ na ľudí a keď bol presvedčený o ich schopnostiach a motivácii, dôveroval im. Snažím sa byť ako on.

> Aká je Vaša vízia do budúcnosti?

Čaká nás postupný prechod na spracovanie druhotnej suroviny – priemyselného odpadu z hliníka. Samozrejme, stále budeme vyrábať aj primárny hliník, v recyklácii však vidíme veľký potenciál, najmä čo sa týka odpadu zo stavebného priemyslu. O post-consume scrap, teda o odpad od koncových spotrebiteľov, napríklad plechovky, zatiaľ záujem nemáme.

O desať rokov by som teda firmu rád videl stále ako špičku na trhu plnú motivovaných a kvalitných ľudí. Zároveň verím v perfektnú spolujateľskú symbiózu, aby to medzi Pentou a Norsk Hydro fungovalo minimálne tak dobre ako doteraz, a aby sme aj naďalej ostali výkladnou skriňou hliníkarskeho priemyslu v Európe.

Záver bude už tradične patriť voľnému času. Akému športu sa venujete najradšej?

Už od detstva sa venujem cestnej cyklistike, do nástupu na vysokú školu som jazdil dokonca závodne. Tejto vášni sa venujem doteraz a pred dvoma rokmi sa nám podarila veľká vec – v Žiari sme usporiadali Majstrovstvá Slovenskej a Českej republiky v cyklistike. Prišiel aj Peter Sagan a živý prenos robila RTVS.

V organizovaní podobných podujatí by sme chceli pokračovať aj v budúcnosti, všetko je však zatiaľ „vo hviezdach“, keďže to bude závisieť aj od ústretovosti a podpory štátu a VÚC. Takže, držte nám palce, cyklistika je nádherný šport a tí najlepšie môžu byť vzormi pre naše deti.



Majstrovstvá Slovenskej a Českej republiky v cestnej cyklistike 2017

Foto: Jaroslav Maliňák

Korekcie na trhoch sú dôvodom na dokúpenie, nie na paniku

Za tých 28 rokov, čo sa pohybujem na finančnom trhu a radím ľuďom, kam investovať peniaze, môžem pomerne jednoznačne pomenovať najväčšiu obavu tunajších klientov: nielenže sa boja, že prídu o peniaze, ale prekáža im aj dočasný pokles hodnoty investície.



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

jú, že diverzifikované portfólio akcií poráža infláciu. Akcií sa ale väčšina Slovákov a Čechov bojí. V nasledujúcich riadkoch si niečo poviem o strachu z akcií a aj o tom, ako by sme sa ohľadom nich mali správať.

Kolísanie cien je prirodzené

Tí, ktorí sa predsa len odhodlali investovať do akcií, zažívajú volatilitu, teda kolísanie ich cien. Hoci mnohých ľudí kolísanie (a najmä pokles) cien akcií stresuje, treba povedať, že je úplne prirodzené. Mení sa teplota vzduchu, smer vetra, nálada ľudí, prečo by sa nemenili ceny akcií? V prípade, že je väčšina investorov

optimistická, ceny akcií rastú – naopak, ak je nálada pesimistická, väčšina predáva a ceny akcií klesajú. Je jedno, či je akcia „dobrá“, „podhodnotená“ či „perspektívna“, ak je ponuka vyššia ako dopyt, jej cena bude klesať (prídavné mená som dal zámerne do úvodzoviek, lebo zvyčajne ide o subjektívny pohľad konkrétneho investora, nie o objektívnu pravdu). Je to také jednoduché, preto sa netreba rozčuľovať, ale brať kolísanie cien ako fakt.

Nie je strata ako strata

Dobre, dajme tomu, že sa ako tak zmierite s kolísaním cien akcií, ale bojte sa, že stratíte. Koľko

Rozumný investor sa musí zamyslieť nad tým, ako poraziť infláciu

Možno práve pre obavy klientov leží toľko peňazí v bankách – na bežných účtoch a v termínovaných vkladoch majú Slováci asi dve tretiny finančného majetku. Tam pokles hodnoty nehrozí... Alebo že by predsa? Peniaze zožiera inflácia – pomaly, asi tak ako melú božie mlyny. Ak si dnes naložíte do nákupného košíka tovary, ktoré tvoria takzvaný spotrebný koš a zaplatíte za tento košík 100 EUR, pri 2-percentnej ročnej inflácii o 10 rokov zaplatíte za ten istý košík takmer 122 EUR. Je teda jasné, že peniaze, ktoré sa nezhodnocujú (alebo sa zhodnocujú veľmi slabou), strácajú na kúpnej sile. Preto by sa mal rozumný investor zamyslieť nad tým, ako poraziť infláciu a ako si udržať kúpnu silu úspor. Dlhodobé štatistiky ukazu-





Hoci mnohých ľudí pokles cien akcií stresuje, treba povedať, že je úplne prirodzený

ste už počuli príbehov o tom, že niekto investoval do akcií a prerobil? Zvyčajne je však príčinou slabé finančné poradenstvo, resp. nedostatok vedomostí a skúseností investora. Keď sa pozriem bližšie na konkrétne prípady straty, zvyčajne identifikujem jednu z nasledujúcich príčin:

1. nedostatočná diverzifikácia;
2. nedodržanie investičného horizontu.

V prvom prípade ľudia často reagujú na nejaký „zaručený tip“. Príkladom môže byť biotechno-

logická spoločnosť vyvíjajúca liek na rakovinu, ktorý vyzerá nádejne. Dostanete tip od známeho, že toto je super investícia a vaše peniaze sa môžu zdesaťnásobiť. Lenže stane sa pravý opak – liek nie je schválený a firma zbankrotuje. Prídete o 100 percent svojej investície. V prípade dostatočnej diverzifikácie do desiatok kvalitných spoločností je pravdepodobnosť takejto fatálnej straty minimálna. Takúto stratu voláme trvalá strata kapitálu, keďže šanca, že sa hodnota investície vráti na pôvodnú sumu, je prakticky nulová.

Výrazné korekcie sú však skôr príležitosťou na nákup ako na paniku



Ešte častejší je druhý prípad – ľudia investovali do akciových fondov (teda široko diverzifikovaných investícií), ale pri poklese hodnoty fondu o 20 percent spanikárili a všetky podiely vo fonde predali. Takúto stratu voláme realizovaná strata. Proste ste predali a utrpeli stratu, pričom je možné, že cena fondu sa vráti naspäť, ale vy už sa na tom nebudete podieľať. Príčinou predaja je často nedostatočná komunikácia pri nákupe fondu. Finanční poradcovia (či skôr predavači) v snahe predáť čo najväčšie objemy daného fondu nasľubujú dobré zhodnotenie, ale menej upozorňujú na tú menej populárnu stránku – na cenu, ktorú platíte za potenciálne vyšší výnos: a to je práve výrazné kolísanie cien. Áno, a pripúšťam, že aj keď bol finančný poradca poctivý, ukázal grafy, ako výrazne môžu ceny akcií (hodnoty akciových indexov) kolísať, aj tak to časť ľudí psychicky nevydrží a predá, lebo sa obáva, že strata môže byť ešte vyššia. V prípade, že cena akcií (alebo hodnota podielov v akciovom fonde) dočasne poklesla, je nižšia ako vaša nákupná cena, ale vy ste nepredali, hovoríme o nerealizovanej strate.

Kupujeme akcie v akcii

Priznávam bez mučenia, že som šetrný človek. Ak vidím môj obľúbený výrobok, s ktorého kvalitou som spokojný, za akciovú cenu, neodolám a kúpim ho. Myslím, že ide o racionálne rozhodnutie: kupujete ten istý výrobok, s presne tou istou kvalitou ako pred dvoma dňami, ale povedzme o 50 percent lacnejšie. Je mi záhadou, prečo sa podobne nespráva aj väčšina investorov do akcií. Kupujú predsa tú istú akciu (alebo

Tabuľka č. 1

Končiaci štvrtrok	Štvrtročná výkonnosť
Jún 1932	-37,7 %
September 1931	-33,6 %
December 1929	-27,8 %
September 1974	-25,2 %
December 1987	-22,6 %
December 2008	-21,9 %
December 1937	-21,4 %
Jún 1962	-20,6 %
Marec 1938	-18,6 %
September 1946	-18,0 %
Jún 1970	-18,0 %
Jún 1930	-17,7 %
September 2002	-17,3 %
December 2018	-17,1 %

Zdroj: awealthofcommonsense.com

akciový fond) o ktorej si myslia, že je kvalitná a perspektívna, ale keď jej cena klesne o 20 percent, začnú sa vkrádať obavy: Čo ak cena klesne ešte viac? Čo sa deje s tou firmou? Niečo som prehliadol? Podľa mojich skúseností väčšina klientov nenájde odvahu nakupovať po prudkých poklesoch, práve pre spomínané obavy. Výrazné korekcie sú však skôr príležitosťou na nákup ako na paniku. Investor Ben Carlson sa na stránkach „A Wealth of Common Sense“ zamýšľa nad otázkou, či kupovať akcie po veľkom prepade. Pomohol si históriou od roku 1926. Za ten čas, čo je viac ako 90 rokov, bolo cca 370 kvartálov (štvrtrokov) a Ben Carlson vybral tie najhoršie, teda také, kde bol zaznamenaný najväčší prepád v rámci daného štvrtroka. V tabuľke č. 1 sú zoradené od najhoršej výkonnosti.

Je príznačné, že takmer polovica najhorších štvrtrokov pripadá na tridsiate roky 20. storočia, ktoré boli „najhorším ekonomickým a investičným prostredím v modernej histórii“. Tabuľka č. 2 ukazuje, čo sa stalo v priebehu nasledujúceho roka, troch rokov a piatich rokov potom, ako si trhy prešli najhoršími štvrtročnými prepadmi.

Čísla a história ukazujú, že trh si vo väčšine prípadov viedol dobre, a to v každom sledovanom období – jedného, troch aj piatich rokov. Takže sa ukazuje, že štatisticky je dobrá stratégia „kupovať akcie v akcii“ – teda po výrazných poklesoch.

Tabuľka č. 2				
S&P 500 od 1926		Budúca výkonnosť		
Končiaci štvrtrok	Štvrtročná výkonnosť	1 rok	3 roky	5 rokov
Jún 1932	-37,7 %	162,9 %	170,5 %	344,8 %
September 1931	-33,6 %	-9,6 %	13,1 %	118,2 %
December 1929	-27,8 %	-24,9 %	-60,9 %	-40,7 %
September 1974	-25,2 %	38,1 %	72,7 %	117,5 %
December 1987	-22,6 %	16,8 %	48,8 %	109,0 %
December 2008	-21,9 %	26,5 %	48,6 %	128,2 %
December 1937	-21,4 %	31,1 %	17,8 %	25,4 %
Jún 1962	-20,6 %	31,2 %	69,2 %	94,8 %
Marec 1938	-18,6 %	35,2 %	38,2 %	84,5 %
September 1946	-18,0 %	6,4 %	24,5 %	115,4 %
Jún 1970	-18,0 %	41,9 %	57,4 %	56,3 %
Jún 1930	-17,7 %	-23,4 %	-34,7 %	-32,8 %
September 2002	-17,3 %	0,3 %	27,0 %	66,3 %
Priemer	-23,1 %	25,6 %	37,9 %	91,3 %

Zdroj: awealthofcommonsense.com

Diverzifikované portfólio kvalitných akcií predstavuje jednu z najlepších alternatív dlhodobého investovania

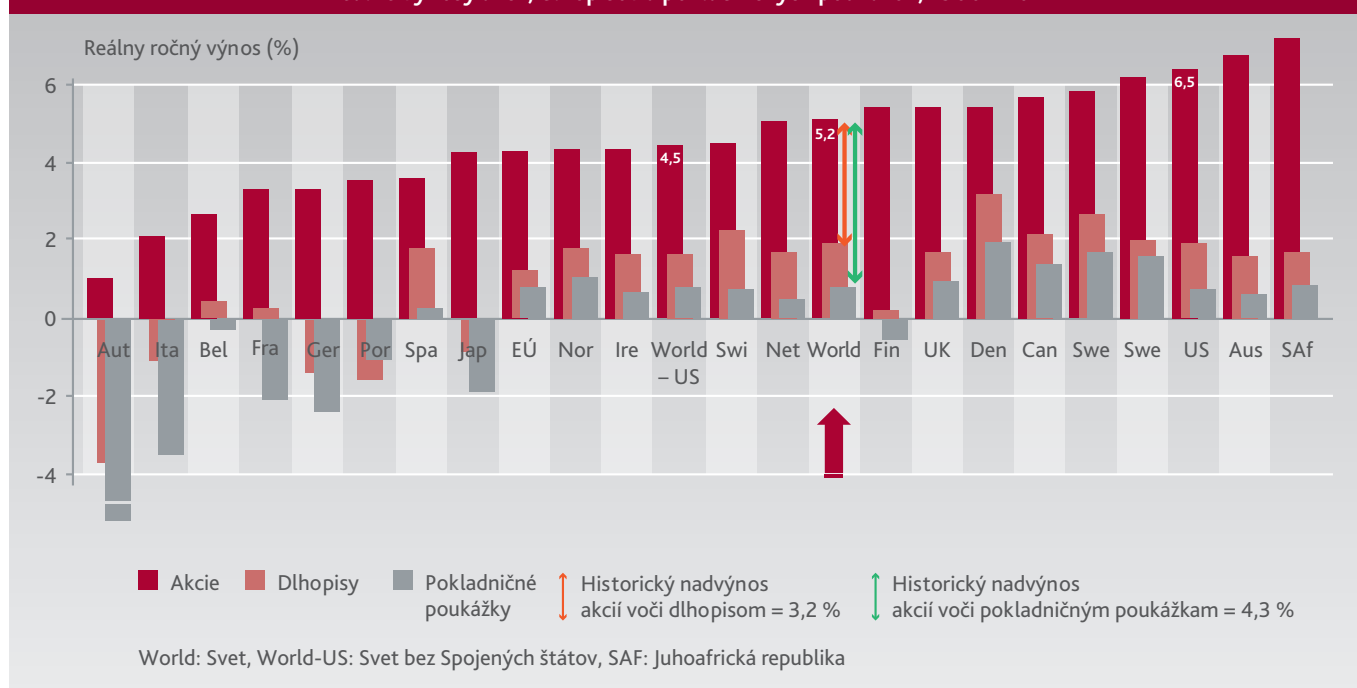
A ako je to s tým porázaním inflácie? Posledný graf môjho článku ukazuje, že z dlhodobého hľadiska najvyššie reálne výnosy (teda výnosy očistené o infláciu) prinášajú akcie.

Namiesto záveru

Nerobím si ilúzie – jeden článok neodbúra strach, obavy alebo nedôveru pri investovaní

do akcií. Ale dúfam, že som aspoň niektorým nasadil chrobáka do hlavy. Takisto si uvedomujem, že nie každý psychicky zvládne výrazné kolísanie cien akcií. Na druhej strane, diverzifikované portfólio kvalitných akcií predstavuje pravdepodobne jednu z najlepších alternatív dlhodobého investovania s cieľom reálne zhodnotiť peniaze, teda poraziť infláciu.

Reálne výnosy akcií, dlhopisov a pokladničných poukážok, 1900 – 2017



Zdroj: GIRY 2018

Portfólio cenných papierov na dosah cez zopár kliknutí

Čas sú peniaze. V Privatbanke preto neustále pracujeme na tom, aby vám naše digitálne riešenia umožnili spravovať majetok nielen rýchlo, ale aj jednoducho a pohodlne. V našom internet bankingu preto najnovšie nájdete aj interaktívny a pravidelne aktualizovaný prehľad portfólia cenných papierov.



Ing. Marek Benčat
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

Informačné technológie sa stali neoddeliteľnou súčasťou nášho každodenného života a sú prítomné všade – či už komunikujeme s rodinou, priateľmi, známymi alebo obchodnými partnermi. Výnimkou nie je ani komunikácia s bankou, ktorá sa v posledných rokoch stále vo väčšej miere presúva z reálneho sveta do sveta elektronického. Takmer každá banka už dnes disponuje elektronickým internetovým bankovníctvom, vďaka ktorému dokáže prostredníctvom elektronických kanálov komunikovať so svojimi klientmi a ponúkať im ďalšie produkty zo svojho produktového portfólia.

Ďalším dôležitým fenoménom, ktorý ovplyvňuje smerovanie ďalšieho vývoja elektronickej komunikácie s klientmi, je zameranie sa na smartfóny. Klienti požadujú prístup ku svojim finančným informáciám nielen prostredníctvom svojich počítačov, ale hlavne prostredníctvom svojich mobilných telefónov. Dnes je prirodzené, že chcú zrealizovať platbu v čakárni u lekára, zis-

tiť zostatok na bežnom účte cestou vo výťahu, požiadať o spotrebný úver bez potreby návštevy pobočky, a to všetko efektívne a rýchlo, kdekoľvek a kedykoľvek, prostredníctvom aplikácií v našich mobilných telefónoch.

Dynamický rozvoj informačných technológií a hlavne postupná zmena preferencií komunikácie našich klientov nás nútia implementovať nové IT riešenia aj v takej tradičnej oblasti, akou je privátne bankovníctvo. Aby sme vyhoveli potrebám našich klientov a dokázali s nimi komunikovať rýchlo a efektívne, avšak bez potreby zníženia bezpečnostných štandardov, koncom minulého roku sme predstavili nový spôsob autentifikácie, a to prostredníctvom mobilnej aplikácie Privatbanka Digipass.

zároveň nevyhnutný predpoklad ďalšieho rozvoja mobilných platforiem pre klientov našej banky. Bude bezpečnou vstupnou bránou k ich užívaniu.

Ďalšou novinkou, ktorú sme začiatkom roka predstavili našim klientom, je rozšírenie desktopovej a mobilnej verzie internetového bankovníctva o informácie súvisiace s portfóliom cenných papierov. Doteraz internetové bankovníctvo poskytovalo v oblasti cenných papierov len funkcionality elektronického potvrdenia obchodov.

Po prihlásení do internetového bankovníctva nájdú klienti v sekcii Cenné papiere informácie o všetkých investíciách v Privatbanke. Či už klient využíva exkluzívnu službu riadenia portfólia Privatbanka Wealth Management alebo jednot-

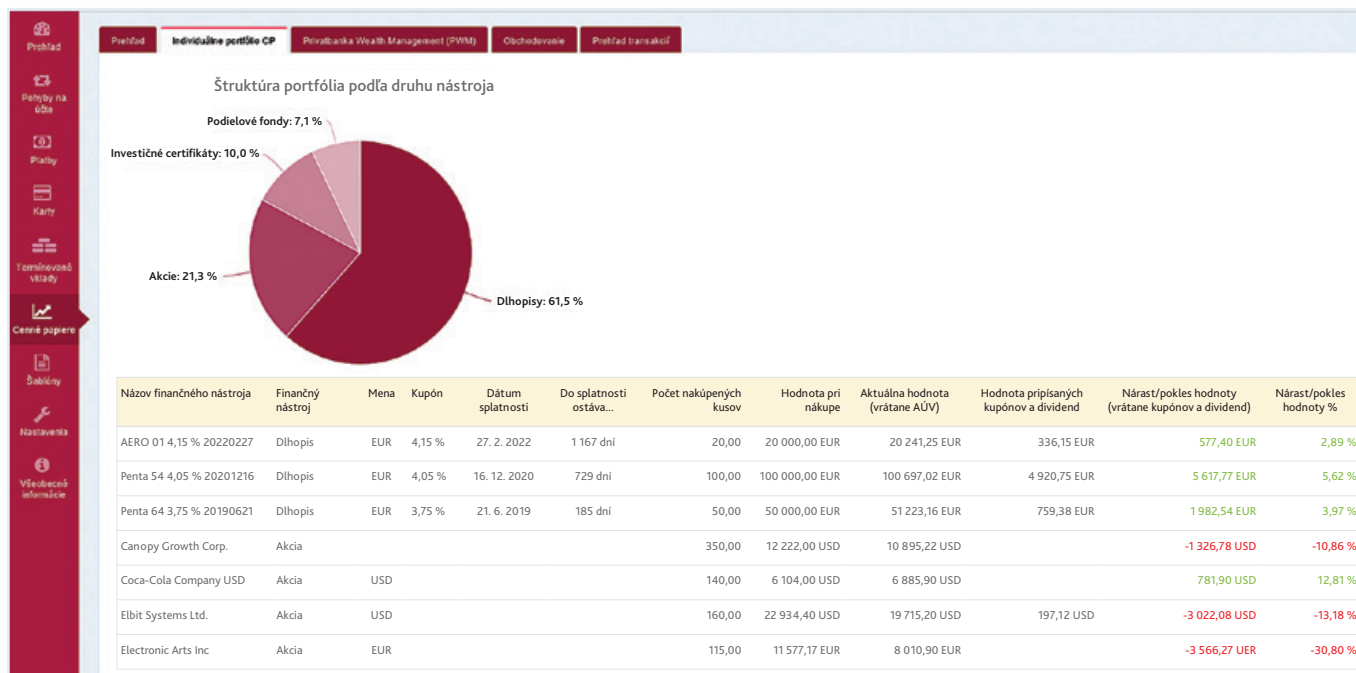
V internet bankingu – v sekcii Cenné papiere nájdú klienti všetky informácie o svojich investíciách v Privatbanke

Okrem bezpečného prihlásenia sa do internetového bankovníctva a jeho mobilnej verzie táto aplikácia zároveň umožňuje na mobilnom telefóne generovať potvrdzovacie kódy pre elektronické potvrdenie obchodov s cennými papiermi. Tie môžu klienti následne potvrdiť v internet bankingu na svojom počítači alebo v mobilnom telefóne. Privatbanka Digipass tak odbúrava nutnosť stretnúť sa s privátnym bankárom len kvôli podpisu pokynu alebo objednávky a predstavuje časovo efektívnejší spôsob konfirmácie obchodov pre klienta a aj pre banku.

Aktuálna verzia Privatbanka Digipass pre maximálne zjednodušenie používania a zvýšenie užívateľského komfortu využíva možnosť autentifikácie užívateľa prostredníctvom funkcie rozpoznávania tváre, resp. prostredníctvom odtlaku prsta. Okrem vyššie uvedených funkcionalít predstavuje Privatbanka Digipass v mobile

livé investície do finančných nástrojov realizuje individuálne, sekcia Cenné papiere poskytuje sumárny prehľad o celom portfóliu, ako aj základné informácie o jednotlivých cenných papieroch, vrátane vyčíslenia jeho aktuálnej hodnoty v porovnaní s hodnotou pri nákupe. Okrem toho, prehľad poskytuje základnú analýzu štruktúry portfólia z hľadiska podielu jednotlivých druhov finančných nástrojov na celkovom portfóliu.

Keďže transparentnosť zároveň predstavuje jeden zo základných princípov nášho privátneho bankovníctva, aby sme poskytli reálny pohľad na výnosovosť jednotlivých investícií, pri vyčíslení aktuálnej hodnoty sme zohľadnili aj výšku doteraz vyplatených kupónov, dividend a ostatných výnosov z cenných papierov. Takto klient získa reálny pohľad na ziskovosť jednotlivých cenných papierov v portfóliu. Práve tieto výnosy sú totiž v prípade mnohých klientov opomínané, a pri-



tom napríklad pri dividendových fondoch alebo dividendových akciách tvoria podstatný zdroj príjmov plynúci z týchto finančných nástrojov.

Rozšírením funkcionality sekcie Cenné papiere je vytvorenie časti Reporty a konfirmácie, kde môže klient v prehľadnej usporiadanej podobe nájsť všetky potvrdenia súvisiace s jednotlivými obchodmi a portfóliami cenných papierov, teda potvrdenia a konfirmácie k zrealizovaným obchodom, daňové reporty, stavové výpisy majetku portfólia a iné. Doteraz boli tieto dokumenty zasielané do hromadnej schránky osobných správ, odkiaľ boli v súčasnej verzii za účelom jednoduchšieho prístupu a vyhľadávania presmerované do sekcie Cenné papiere.

Veríme, že prostredníctvom nového prehľadu o stave portfólia cenných papierov zvýšime užívateľský komfort našich klientov a umožníme im rýchlejší prístup k informáciám – a to kdekoľvek, kedykoľvek, len prostredníctvom ich mobilného telefónu a bez potreby žiadať

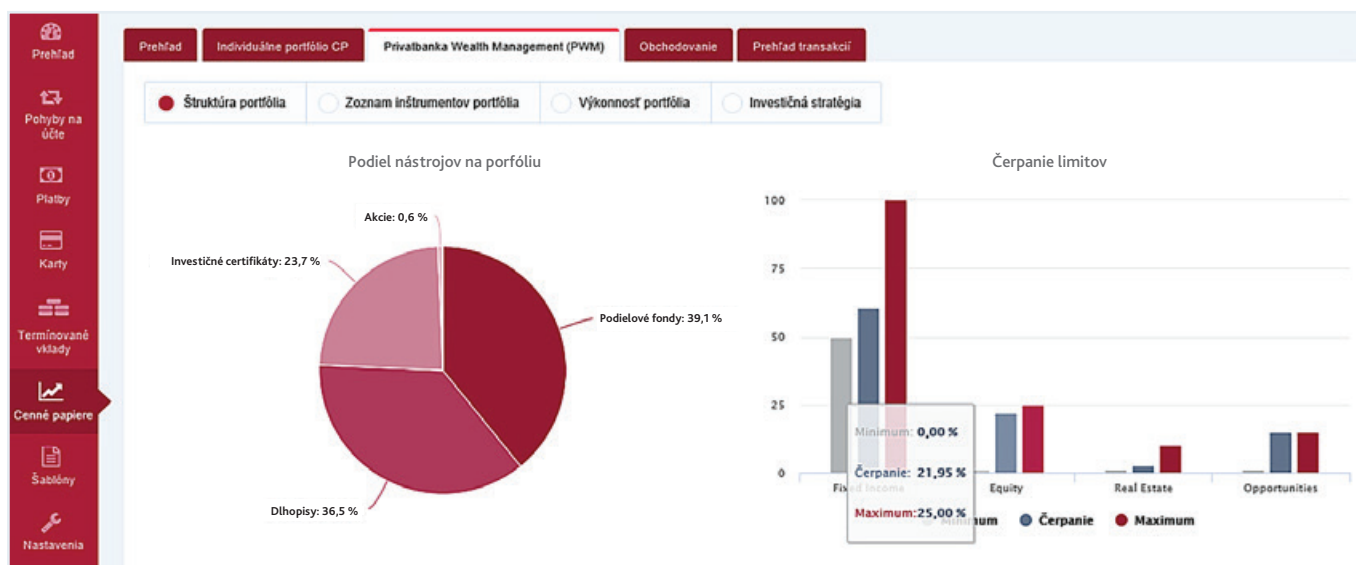
to a potvrdení k zrealizovaným transakciám a k ich portfóliám cenných papierov.

Uvedením spomenutých novinek do praxe pokračujeme v trende zvyšovania užívateľského komfortu našich klientov, pričom prioritou, samozrejme, ostáva bezpečnosť

Klient získa reálny pohľad na ziskovosť jednotlivých cenných papierov v portfóliu

svojho privátneho bankára o zaslanie informácií o aktuálnom stave investícií. Okrem reálneho obrazu o výnosovosti portfólia tak klienti získajú aj bezpečné miesto na „uskladnenie“ všetkých svojich relevantných repor-

a transparentnosť. V tomto úsilí budeme pokračovať aj naďalej a ešte pre tento rok máme pripravený ďalší balík digitálnych inovácií, ktorým naše IT riešenia obohatíme o ďalšie, používateľsky atraktívne funkcionality.



Aká investičná stratégia je najúspešnejšia?

K investovaniu na finančných trhoch môžete pristúpiť rôzne, v princípe však dvomi hraničnými spôsobmi. Buď na základe vlastného rozhodnutia nakupujete/predávate tie „správne“ nástroje v tom „správnom“ čase, alebo si jedným nákupom zaobstaráte portfólio, ktoré iba pasívne kopíruje nejaký diverzifikovaný akciový index (zostaňme na akciovom trhu).



Ing. Pavol Ondriska
produktový manažér

takéto akcie vyberať, pretože inak je to len gambling. Ak však takéto know-how nemáte, je tu iná možnosť. Kombináciu pasívneho a aktívneho prístupu poskytujú aj tzv. smart beta ETF, resp. faktorové ETF.

O čo ide? Nechcem vás nudiť teóriou, keďže historické korene faktorového investovania treba hľadať v akademických prácach zo 60. rokov minulého storočia. Poďme radšej ku koreňu veci. Smart beta stratégie sa zapojením faktorov, ktoré boli identifikované za hybnú silu výnosov na akciových trhoch, snažia zlepšiť

kombináciu výnosu a rizika investície. Portfólio takéhoto ETF-ka je zostavené a rebalancované pomocou vopred stanovených a zverejnených pravidiel (t.j. bez priebežných zásahov nejakého portfólio manažéra podľa jeho uváženia, resp. vývoja trhu), čím sa podobajú tradičným ETF-kám vrátane nízkych priebežných nákladov, tzv. TER.

Zároveň sa však snažia vylepšiť kombináciu výnos vs. riziko práve zapojením týchto faktorov (pričom štruktúra portfólia nemusí odrážať trhovú kapitalizáciu

Kombináciu pasívneho a aktívneho prístupu poskytujú tzv. smart beta ETF, resp. faktorové ETF

Aktívny prístup k investovaniu na finančných trhoch reprezentujú najmä štandardné podielové fondy (...naozaj ešte investujete do predražených podielových fondov?). Naopak, pasívny prístup, predstavujú tradičné, trhovo vážené ETF-ká. O rozdieloch medzi aktívnym a pasívnym prístupom sa toho už popísalo veľa. Kto chce mať na číslach dokázané, že veľká väčšina aktívnych portfólií nedokáže prekonať výkonnosť pasívnej stratégie, môže sa o tom presvedčiť napr. tu: <https://us.spindices.com/spiva/#/reports>.

Ale čo tak tieto dva prístupy skombinovať? Iste, môžete si za polovicu kapitálu kúpiť ETF-ko a za druhú vyberať jednotlivé akciové tituly. Teda, samozrejme za predpokladu, že máte know-how, ako



ako u štandardného ETF), a to s cieľom poraziť tak trhovú index, ako je to u aktívnych investícií. Postupom času sa používanie týchto 6 faktorov ustálilo ako zobrazuje nižšie uvedená tabuľka.

Hodnota (Value)	
Čo sleduje:	nadvýnos akcií, ktoré majú nižšiu cenu ako svoju fundamentálnu hodnotu
Čím sa meria:	cena voči účtovnej hodnote, cena voči zisku...
Veľkosť (Size)	
Čo sleduje:	nadvýnos akcií s malou trhovou kapitalizáciou
Čím sa meria:	trhová kapitalizácia
Volatilita (Volatility)	
Čo sleduje:	nadvýnos akcií firiem s menšou volatilitou cien voči priemeru trhu
Čím sa meria:	štandardná odchýlka, Beta...
Dividenda (Dividend)	
Čo sleduje:	nadvýnos akcií, ktoré vyplácajú stabilne vyššiu dividendu ako priemer trhu
Čím sa meria:	dividendový výnos
Kvalita (Quality)	
Čo sleduje:	nadvýnos akcií firiem, ktoré majú nízke zadĺženie, stabilný rast ziskov...
Čím sa meria:	ukazovatele rentability, ukazovatele zadĺženosti, silný cash-flow...
Momentum (Momentum)	
Čo sleduje:	nadvýnos akcií, ktorých ceny doteraz rástli pri silných objemoch obchodov
Čím sa meria:	historické relatívne zhodnotenie voči rôznym obdobiam



Faktor	ETF kód (ticker)	Celková výkonnosť (p.a.)*		Volatilita	
		7 rokov	10 rokov	7 rokov	10 rokov
Hodnota	IUSV	11,00 %	11,10 %	11,60 %	15,10 %
Veľkosť	IJR	12,20 %	13,60 %	14,90 %	18,60 %
Volatilita	SPLV	11,40 %	NA	10,00 %	NA
Dividenda	SDY	12,10 %	12,70 %	10,60 %	13,60 %
Kvalita	SPHQ	12,30 %	12,50 %	10,90 %	13,20 %
Momentum	PDP	11,10 %	13,20 %	13,30 %	16,40 %
Celý trh	IWV	12,30 %	13,00 %	11,90 %	14,70 %

*Celková výkonnosť zahŕňa zmenu ceny aj reinvestíciu dividend. Údaje sú platné k 31. 12. 2018 v USD. Zdroj dát: Bloomberg.

Čiastočnou komplikáciou je, že smart beta ETF-ká zatiaľ neexistujú dostatočne dlho na to, aby obsiahli niekoľko hospodárskych cyklov, vrátane „medvedieho“ trhu. Musíme si tak vystačiť s 10-ročným horizontom (aj to nie u všetkých) reprezentantov, ktorý však už môže čo-to naznačiť. Keďže

Aký je teda výsledok? Stratégia na nízku volatilitu naozaj funguje, investor môže dosiahnuť výrazne nižšiu rozkolísanosť cien. Druhou stranou mince je však aj nižší výnos. Naopak, najvyššiu výkonnosť priniesla stratégia na firmy s nízkou trhovou kapitalizáciou, ale za cenu výrazne vyššej volatility. Nie každému investovi však volatilita vadí, nie je to jediné meradlo rizika. Ak sa ale pozrieme na kombináciu výnosu aj rizika, najlepšie vychádza investícia do kvalitných firiem s finančnou silou.

Ak sa pozrieme na kombináciu výnosu aj rizika, tak najlepšie vychádza investícia do kvalitných firiem s finančnou silou

Zásadná otázka však je, či takýto prístup funguje aj v praxi, nie iba v akademických prácach. Čo keď je to iba marketingový ťah na prilákanie záujmu nových investorov? Pozrime sa preto na výsledky reálnych smart beta ETF, ktoré si každý môže kúpiť aj prostredníctvom Privatbanky.

najdlhšiu históriu majú smart beta ETF orientované na americký trh (čuduje sa niekto, že Európa aj tu zaostáva?), tak je za „benchmark“ použité ETF na index Russell 3 000 (posledný riadok tabuľky). Tento index zahŕňa takmer celý záber obchodovaných akcií amerických firiem.

Poznámka: použité boli nasledovné ETF.

IUSV US – iShares Core S&P U.S. Value ETF (vznik 7/2000)

IJR US – iShares Core S&P Small-Cap ETF (vznik 5/2000)

SPLV US – Invesco S&P 500® Low Volatility ETF (5/2011)

SDY US – SPDR® S&P® Dividend ETF (vznik 11/2005)

SPHQ US – Invesco S&P 500® Quality ETF (vznik 12/2005)

PDP US – Invesco DWA Momentum ETF (vznik 3/2007)

IWV US – iShares Russell 3000 ETF (vznik 5/2000)

IPO, stroj na zisky?

Initial Public Offering je prvá verejná ponuka akcií. Pre tento pojem sa v praxi bežne používa skratka IPO. IPO je proces, pri ktorom spoločnosť prvýkrát vstupuje na burzu a ponúka svoje akcie širokej verejnosti.



Ing. Mojmir Hojer
riaditeľ Odboru asset management

IPO je proces pomerne zdĺhavý a tiež nákladný. Spoločnosti preto využívajú služby veľkých bánk, ktoré potom pripravujú a vedú celú emisiu. Sú tiež zodpovedné za jej úspešné dokončenie.

Ročne sa realizujú na svetových trhoch stovky IPO rôznej veľkosti a vo vyspelých krajinách je to jeden zo základných spôsobov získania kapitálu. V Česku a hlavne na Slovensku je tento spôsob získavania kapitálu (takmer) nepoužívaný.

Medzi investormi panuje zväčša názor, že IPO znamená zaručený zisk. Na každom IPO sa musí zarábať. Nepopieram, že to tak môže byť, a napokon to aj vyplýva z povahy akciového investovania – akcie dlhodobo rastú. Rastú tržby, rastú zisky, rastie cena akcií. Ale nie je to 100% úspech. Nie je to „tutovka“.

je IPO trápením, niekedy až fiaskom, a zároveň ani ten najlepší obchodný príbeh sa nemusí stretnúť s pozitívnou reakciou, ak prichádza na trh v nevhodnú chvíľu (v čase recesie, paniky, zlej nálady). Na základe toho bolo mnoho IPO oddialených alebo úplne zrušených. Preto je úloha manažéra úpisu veľmi dôležitá. Musí ho vedieť načasovať a musí dokázať vypichnúť podstatu. Dobrý príbeh sa predáva sám, tomu menej atraktívnemu musí manažér pomôcť – prostredníctvom road show či marketingu. IPO je však len štart. Po úpise akcií príde na rad práca, tržby, zisky, investície, krízy, boom.

Spomedzi množstva IPO za posledné roky vyberáme zopár zaujímavých mien.

Alibaba – čínska spoločnosť zaoberajúca sa internetovým predajom, ktorej história

Dôvodov, pre ktoré chcú spoločnosti realizovať IPO, je niekoľko:

- > získanie ďalšieho kapitálu pre rozvoj spoločnosti, investície;
- > optimalizácia kapitálovej štruktúry (vydaním nových akcií sa zvýši vlastný kapitál, vydaním dlhopisov sa zvyšuje zadlženie; podľa objemu vydaných akcií a dlhopisov sa dolaďuje pomer medzi dlhom a vlastným kapitálom);
- > vyriešenie nástupníctva v spoločnosti, využitie IPO pri privatizácii spoločnosti;
- > zvyšuje sa dôveryhodnosť spoločnosti, transparentnosť (po IPO je akcia verejneobchodovateľná a má povinnosť zverejňovať výsledky);
- > zviditeľnenie spoločnosti, marketingové účely, väčšia prestíž;
- > zvýšenie likvidity akcií;
- > možnosť zainteresovať manažment a zamestnancov formou odmeňovania manažérskymi/zamestnaneckými akciami.

IPO neznamená zaručený zisk, nie je to „tutovka“

Pre úspešnosť IPO sú kľúčové 2 faktory: zaujímavý biznis model a vhodné načasovanie na trh. Pre neatraktívny typ podnikania

sa datuje od roku 1998. Aktuálne má registrovaných vyše 500 miliónov používateľov z celého sveta s ročným obratom vyše





40 mld. USD. Otvára masívny čínsky obchodný a výrobný trh globálnej ekonomike. Služí ako sprostredkovateľ v strede každej transakcie, za čo si účtuje poplatok. IPO bolo realizované v septembri 2014 pri cene 68 USD za 1 akciu, čo znamenalo najväčšie IPO v histórii v objeme cca 25 mld. USD. Aktuálna cena je 175 USD, historické minimum 59 USD, maximum 208 USD.

Google – americká spoločnosť, ktorej cieľom je roztriediť všetky informácie na svete a urobiť ich všeobecne prístupnými a užitočnými. Vytvorili ju v roku 1998 Larry Page a Sergej Brin. Jedným z hlavných produktov firmy je internetový vyhľadávač, ktorý dokáže prioritne vyhľadať webové stránky a obrázky. IPO bolo realizované už v auguste 2004 pri cene 85 USD za 1 akciu. Aktuálna cena je 1.150 USD, historické minimum 51 USD, maximum 1.231 USD.

Twitter – mikrobloginová sociálna sieť, ktorá umožňuje svojim užívateľom posilať a čítať správy ostatných používateľov, tzv. tweets (tweety). Tweets sú textové príspevky do 280 znakov zobrazené na užívateľskom profile, preto hovoríme o mikro blogu. Tržby má dominantne z reklamy (takmer 90 %) a prvýkrát v zisku bola až v r. 2018. IPO bolo realizované v novembri 2013 pri cene 26 USD za 1 akciu. Aktuálna cena je 30 USD, historické minimum 14 USD, maximum 69 USD. Perličkou pri tejto spoločnosti je, že pri IPO si ju investori pomýlili so spoločnosťou v bankrote s podobným názvom – Twitter Home Entertainment. Tej v rovnaký deň stúpila cena z 2 centov o 1.800 percent na 17 centov.

Snap – poskytovateľ obľúbenej mobilnej aplikácie Snapchat, ktorá umožňuje posilať vybrané médiá (fotky, videá) medzi používateľmi, zobrazuje ich len na obmedzenú dobu a po zobrazení

Facebook – sociálna sieť, ktorú spustili vo februári 2004. V dnešnej dobe slúži najmä na komunikáciu, nadväzovanie priateľstiev, zdieľanie fotografií a videí. Počet denných užívateľov postupne narástol na celom svete na viac ako 1,5 mld. ľudí, ročný obrat má cez 50 mld. USD, zisk cez 20 mld. USD – absolútne dominantne z reklamy. IPO bolo realizované v máji 2012 pri cene 38 USD za 1 akciu. Aktuálna cena je 170 USD, historické minimum bolo 18 USD, maximum 210 USD.

Ferrari – talianska automobilová značka, ktorá sa preslávila predovšetkým výrobou športových a luxusných áut, resp. účasťou na automobilových pretekoch, hlavne F1. Značka sa venuje prémiovému segmentu trhu, o čom svedčí aj ročná produkcia iba do 10.000 áut. IPO bolo realizované v októbri 2015 pri cene 52 USD za 1 akciu. Aktuálna cena je 129 USD, historické minimum bolo 28 USD, maximum 129 USD.

IPO je vhodný doplnok investovania pre dynamických investorov

Akcia	Dátum IPO	Cena pri IPO	Aktuálna cena	Zisk / Strata (p.a.)	Zhodnotenie S&P 500 (p.a.)	MIN cena	MAX cena
Alibaba	19. 9. 2014	68	175	35,15 %	8,14 %	59	208
Google	18. 8. 2004	85	1 150	86,00 %	10,33 %	51	1 231
Twitter	6. 11. 2013	26	30	2,88 %	10,28 %	14	69
Snap	1. 3. 2017	17	9,5	-21,76 %	7,15 %	5	27
Tesla Motors	28. 6. 2010	17	284	180,39 %	17,83 %	17	383
Facebook	17. 5. 2012	38	170	50,94 %	16,16 %	18	210
Ferrari	20. 10. 2015	52	129	43,66 %	10,34 %	28	129

Poznámka: Ceny akcií ako aj zhodnotenie S&P sú počítané k 8. 3. 2019

automaticky miznú. Počet denných užívateľov sa postupne vyšplhal na cca 190 mil., v r. 2018 začal tento počet klesať. Spoločnosť nezaznamenala počas svojej existencie žiaden zisk, len stratu (cez 1 mld. USD ročne). IPO bolo realizované v marci 2017 pri cene 17 USD. Aktuálna cena je 9,5 USD, historické minimum 5 USD, maximum 27 USD.

Tesla Motors – americká automobilka, ktorá sa zaoberá vývojom a výrobou elektromobilov. Spoločnosti sa nedarí dosahovať zisk s výnimkou jedného štvrtroka. Keďže vývoj jej produktov je nákladný a vyžaduje si množstvo investícií, spoločnosť bola nútená urobiť ďalších 6 dodatočných IPO. Prvé IPO bolo realizované už v júni 2010 pri cene 17 USD za 1 akciu. Aktuálna cena je 284 USD, historické minimum bolo 17 USD, maximum 383 USD.

Neplatí, že každé IPO dopadlo veľkolepo. Neplatí, že všetky IPO z technologického sektora (ako nositeľa pokroku a progresu) sú úspešným príbehom. Pri niektorých ide o falošné nadšenie a vieru, ktoré sa nepremietnu do reálnych čísiel. Skôr by sa dalo povedať, že IPO je vhodný doplnok investovania pre dynamických investorov, ktorí zvládnu aj veľké výkyvy (viď MIN a MAX cena v tabuľke). Tí sú pri dlhšom horizonte vysoko nadštandardne odmenení. Pre tých vyvážených a konzervatívne ladených by som odporúčal zostať pri investovaní cez diverzifikované akciové indexy (napr. cez americký index S&P 500, v tabuľke je vidno jeho zhodnotenie za rovnaké obdobia od štartu IPO pri každej akcii).

Nečakané výdavky nemusia znamenať koniec vašich investícií

Najzaujímavejšie výnosy je vo väčšine prípadov možné dosiahnuť pri investíciách, ktoré viažu finančné prostriedky na dlhšie obdobie. Čo však robiť v situáciách, keď budete kvôli nepredvídateľným okolnostiam investované peniaze potrebovať okamžite?



Ing. Zuzana Kaliská
vedúca oddelenia úverových obchodov

Vyššie výnosy zvyčajne získate pri investíciách, ktoré viažu finančné prostriedky na dlhšie obdobie. Čo ak sa Vám však stane, že peniaze budete potrebovať okamžite – napríklad na kúpu bytu pre svoje dieťa alebo ako finančnú injekciu do svojej firmy?

Investori sú v takýchto prípadoch (pri absencii iných likvidných zdrojov) nútení svoje investície čo najrýchlejšie premeniť na finančnú hotovosť. S predčasným predajom portfólia cenných papierov sú však takmer vždy spojené negatíva. Nedorozdržanie investičného horizontu znamená, že svoje cenné papiere budete predávať za nie práve najvýhodnejšiu cenu alebo dokonca v čase vyššej volatility na trhoch, takže takáto situácia rozhodne nie je pre investora ideálna.

V Privatbanke preto našim klientom ponúkame inú alternatívu. Ponechajte si svoje investície a požiadajte privátneho bankára o úver

krytý cennými papiermi vo vlastníctve klienta. Hovoríme vtedy o kontokorentnom alebo splátkovom úvere, ktorý je zabezpečený cennými papiermi klienta v správe banky.

Uvedené úvery poskytujeme výlučne klientom privátneho bankovníctva. Tým, ktorí sa rozhodli pre individuálnu správu svojho majetku, ponúkame splátkový úver a pre klientov, ktorí využili služby nášho asset managementu, je tu aj jeho kontokorentná verzia.

Minimálna výška takéhoto úveru je nastavená na 100 tisíc eur. Oba úvery sa líšia maximálnou výškou – kým kontokorentné úvery majú maximálny limit 200 tisíc eur, v prípade splátkového úveru (za predpokladu akceptovateľnej výšky a štruktúry portfólia cenných papierov) sa vieme dohodnúť na objeme rádovo aj v miliónoch eur.

Zabezpečenie pri týchto úveroch požadujeme pri všetkých klientoch rovnaké. Pri výške úveru do 200 tisíc eur ide o záložné právo k pohľadávkam klienta z účtov vedených v banke a z výnosov z cenných papierov v jeho majetku, t.j. k pohľadávkam vyplývajúcim z uzatvorenej investičnej zmluvy s bankou.

Pri úveroch, ktorých výška prevyšuje 200 tisíc eur, banka požaduje aj zriadenie záložného práva ku konkrétnym cenným papierom vo vlastníctve klienta. Podmienkou založenia cenných papierov je, aby boli v depozitári vedené na individuálnom majetkovom účte klienta a aby boli ich emitentom slovenské alebo české subjekty. Konkrétna hodnota a počet zakladaných cenných papierov závisí od výšky úveru, druhu

Velkou výhodou poskytovania týchto úverov je skrátený a zjednodušený schvaľovací proces

Ďalším rozdielom je frekvencia a dĺžka splácania. Kontokorentné rámce sú nastavované na maximálne ročné obdobie s možnosťou ich prolongácie na ďalšie obdobie, pričom priebežné splácanie a čerpanie finančných prostriedkov je plne v rukách klienta.

Splátkové úvery môžu mať dohodnuté mesačné alebo štvrtročné splátky istiny, prípadne môžu byť splatné aj jednorazovo v deň konečnej splatnosti, ktorá je stanovená na maximálne 3 roky od poskytnutia úveru. V oboch prípadoch teda platí, že splácanie vieme prispôbiť individuálnym potrebám klienta a navyše, úvery okrem eur poskytujeme aj v českých korunách.

a splatnosti cenných papierov. Registráciu záložných práv v príslušných registroch vieme po dohode s klientom zabezpečiť aj my.

A veľmi vítaná výhoda nakoniec – oba typy úverov sú schvaľované v skrátenom a zjednodušenom procese, ktorý klientom zaručí, že finančné prostriedky získajú už v priebehu niekoľkých dní od doručenia podkladov banke.

Zaujímavému zhodnocovaniu majetku v Privatbanke tak nebránia ani neočakávané okolnosti. V prípade záujmu o podrobnejšie informácie sa s dôverou obráťte na svojho privátneho bankára.

P/E alebo intuícia?

Zistiť cenu akcie na finančnom trhu je, samozrejme, triviálne, aj pri tých menej známych a menej obchodovaných akciách na to stačí internet a pár sekúnd času.

No „zistiť“, či je táto cena privysoká alebo prinízka, už také jednoduché nie je.

Ako teda zistiť hodnotu akcie? Existuje vôbec?



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

kej ďalšej veličine vo firemnom hospodárení. Pri zhlukoch akcií, akciových indexoch, sa tieto hodnoty priemerujú váženým priemerom.

Pri zisťovaní hodnoty akcie sa najčastejšie môžeme stretnúť s tzv. price to earnings ratio (v skratke P/E ratio alebo len P/E). Ide o pomer aktuálnej ceny akcie spoločnosti k jej konečným ziskom prepočítaným na jednu akciu za posledných 12 mesiacov. Niekedy sa namiesto minulého zisku používa zisk odhadovaný, a takéto P/E nazývame forward P/E. Odhad zisku, tak ako každý odhad, je však subjektívny a môže byť nepresný, navyše hlavne pri menej známych

akciách ide len o pár analytikov. Preto má oveľa väčší význam používať „klasické“ P/E založené na minulých finančných tokoch.

Neexistuje presná hodnota price to earnings ratio, ktorú by sme mohli považovať za vyjadrenie správnej ceny za akciu. To sa, koniec koncov, ani nedá, pretože ak by kupujúci a predávajúci mali na P/E rovnaký názor, potom by museli mať rovnaký názor aj na cenu akcie, obchod by teda ani neprebehol. Jednoducho, predávajúcemu sa aktuálne musí zdať P/E privysoké a kupujúcemu prinízka. Samozrejme, okrem toho sú aj iné faktory,

Cena akcií sa hýbe tak, ako jednotliví účastníci na trhu prehodnocujú svoj názor

Hneď na úvod treba povedať, že hodnota akcie je subjektívnym pohľadom hodnotiteľa. Neexistuje žiadna jej objektívna hodnota, je to len názor hodnotiteľa založený na jeho schopnostiach, skúsenostiach, posúdení dostupných faktorov a pod. Do veľkej miery ide o odhad nasledujúcich udalostí a hlavne o odhad reakcie ostatných účastníkov na ne.

Cena akcie je aktuálnym prienikom subjektívnych názorov, a tak je objektivizovaná. Na druhej strane, aj tá je len výsledkom subjektívneho názoru, názoru jednotlivcov. Tí často podliehajú panike, či naopak, eufórii, a namiesto fundamentu sledujú správanie ostatných účastníkov, spoliehajú sa na algoritmy – roboty – ktoré akciu v čase poklesu predajú bez toho, aby skúmali jeho opodstatnenosť a pod. Cena sa hýbe v každej sekunde tak, ako jednotliví účastníci na trhu prehodnocujú svoj názor o hodnote akcie.

Tú môžeme vyjadriť viacerými spôsobmi, zvyčajne ide o pomer ceny akcie firmy k neja-



prečo sa obchod uskutoční, napríklad keď predávajúci potrebuje peniaze.

Price to earnings ratio býva vyššie tam, kde sa očakáva vyšší rast ziskov, a to je vtedy, ak firma predáva svoju produkciu na dobrom, rastovom trhu, alebo je v sektore, ktorému sa práve darí (napríklad v sektore energií pri raste cien ropy). Môže však tiež ísť o firmu, ktorá je vo vzostupnej fáze svojho životného cyklu. Ale opäť, ide o subjektívny názor, či je trh rastový alebo nie, či a do akej miery bude pozitívny vývoj v sektore pokračovať, alebo aj to, či sa napokon firma dostane do „prvej ligy“ a pod.

Ak je firma v strate, P/E ratio sa nezisťuje, a vtedy je lepšie použiť napríklad pomer ceny akcie k tržbám na akciu, angl. price to sales ratio, alebo v skratke P/S – pri (hrubých) tržbách nikdy nehrozí, že budú záporné. Sú priamym ukazovateľom úspešnosti firmy na trhu a ukazujú, akú veľkú časť trhového koláča si firma dokáže uchmatnúť. Bez tržieb totiž nie je ani zisk a nevyvíjajú sa ani ďalšie parametre firmy. Pokiaľ však zisk možno relatívne ľahko ovplyvňovať (napríklad cez opravné položky či dočasné opatrenia), tržby sú oveľa menej manipulovateľné. Na druhej strane, sú až príliš jednoduché a sú do veľkej miery odrazom vývoja samotného trhu, nie samotnej firmy. Taktiež neberú do úvahy špecifické podmienky vo firme, napríklad splátky dlhu či schopnosť manažmentu dosahovať výnosy nielen na trhu, ale dosahovať ich pri primeraných nákladoch.

Ďalším, často používaným ukazovateľom, je pomer ceny akcie k účtovnej hodnote firmy na akciu, tzv. price to book value (skrátene P/BV). Tá sa vypočíta, ak od celkového majetku firmy odpočítame nehmotné aktíva a všetky záväzky. Nový akciový investor môže byť spokojný, ak je hodnota P/BV nižšia ako jedna, vtedy je účtovná hodnota jeho majetku vyššia ako zaň zaplatí. Keďže hodnota majetku zvyčajne rastie, pre dlhodobého investora je prijateľné aj vyššie P/BV. Problémom tohto ukazovateľa však je, že hospodárenie firmy sa tu neodráža hneď a priamo, ale neskôr a sprostredkovane. Taktiež nezachytáva nehmotný majetok, goodwill či know-how, čo je vo vyspelých ekonomikách založených na duševnom vlastníctve veľmi skresľujúce. Napríklad, v IT sektore je tento ukazovateľ absolútne nepoužiteľný, rovnako ako v národných indexoch, ktoré



Price to earnings ratio (P/E) býva vyššie tam, kde sa očakáva vyšší rast ziskov

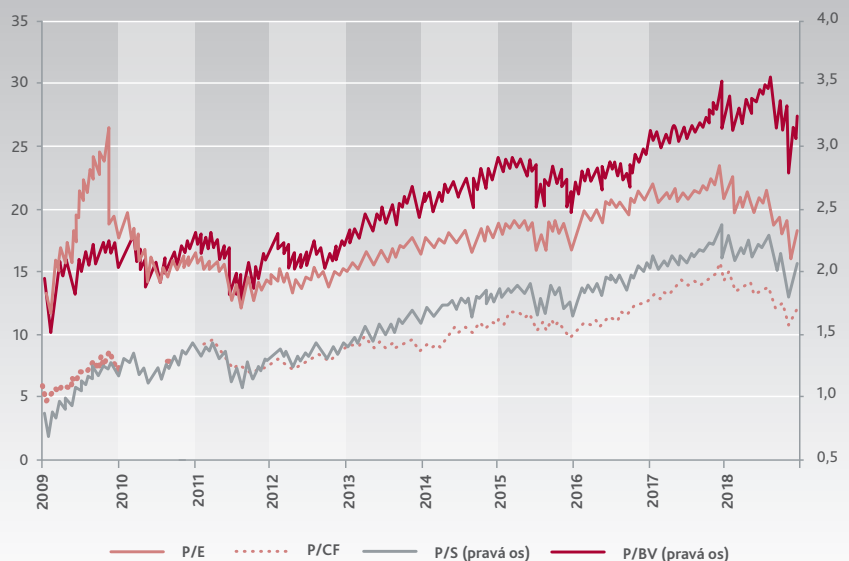
majú vysoký podiel IT sektora – napríklad americký S&P 500. Vo všeobecnosti sa P/BV ratio používa hlavne na porovnanie firiem v tej istej oblasti.

Štvrtým a najmenej používaným ukazovateľom je pomer ceny akcií k toku peňažných prostriedkov na akciu (price to cash flow per share, v skratke P/CF).

Je podobný price to earnings ratio, ale tu sa zohľadňuje len prevádzkové cash flow. P/CF je preto menej manipulovateľné ako P/E, na druhej strane však na rozdiel od P/E nezobrazuje celkové hospodárenie firmy.

Zoberme do úvahy dlhodobú, 20 ročnú dennú históriu týchto ukazovateľov v americkom indexe S&P 500, európskom Stoxx 600,

Vývoj pomerových ukazovateľov v indexe S&P 500 za posledných 10 rokov





Hodnoty pomerových ukazovateľov niektorých firiem v indexe S&P 500 na začiatku roka 2019					
Firma	Sektor	P/E	P/S	P/BV	P/CF
Apple	IT	13,0	2,9	6,3	10,1
Blackrock	Finančníctvo	14,6	4,4	1,9	7,5
Coca-Cola	Základná spotreba	22,4	6,3	11,9	26,2
DowDuPont	Materiál	14,5	1,4	1,3	25,7
Exxon Mobile	Energie	13,7	1,0	1,5	8,1
Index S&P 500	Diverzifikované	16,5	1,9	3,0	10,7

Pre dlhodobého investora je vhodnejším ukazovateľom price to sales (P/S) a ešte lepšie price to book value (P/BV)



nemeckom DAX-e a japonskom Nikkei 225 a porovnajme ich volatilitu. Pri prvých troch indexoch je najvolatilnejší cash flow, nasledovaný ziskami, tržbami a napokon book value. Preto, ak sme krátkodobý investor a naším cieľom je zachytiť aktuálny trend, teda „momentum“ akcie, je skôr vhodné zohľadniť price to cash flow a price to earnings, no pre dlhodobého investora, ktorý „má čas“ (pre hodnotového investora), je vhodnejším ukazovateľom price to sales a ešte lepšie price to book value. Toto ale platí len pre prvé tri indexy – pri japonskom indexe Nikkei 225 je volatilita týchto ukazovateľov veľmi podobná, a preto je podobná aj ich použiteľnosť.

Pri posudzovaní „správnej“ výšky ukazovateľov treba vždy vnímať špecifiká a obmedzenia spojené nielen so samotným ukazovateľom, ale aj so samotnou firmou, ktorá má často špecifický produkt, pôsobí na špecifickom trhu v konkrétnej fáze rastu celej ekonomiky, na ktorú zase pôsobia aj zahraničné faktory, atď. Netreba zabudnúť ani na špecifiká sektora, prípadnú pripravovanú reguláciu a množstvo ďalších a ďalších faktorov – napríklad ako je na tom konkurencia v podobe dlhopisov. Ak sú výnosy korporátnych dlhopisov nízke (a cena dlhopisov je vysoká), potom je možné tolerovať aj vyššie P/E.

Suma sumárum, ani pri jednom zo spomínaných ukazovateľov neexistuje žiadna objektívna hodnota. Vždy je to len o dôslednom zvážení potenciálu príslušnej firmy či viacerých firiem v akciovom indexe, teda či v budúcnosti budú dosahovať tržby, zisk, book value a cash flow. Pri týchto ukazovateľoch môžu existovať aj veľmi extrémne hodnoty, a predsa nemusia byť dôvodom na znepokojenie. Napríklad, ak firma odíde zlú investíciu a výrazne tým zníži zisk, P/E výrazne stúpne. Opticky je tak firma drahá, ale v skutočnosti sa situácia nezmenila, a keď, tak k lepšiemu – už pred sebou netlačí zlú investíciu.

Dokonca, aj porovnávať ukazovatele pre tú istú firmu v rôznom čase má len obmedzený zmysel. Testovali sme dlhodobé krivky denných cien a týchto ukazovateľov tak, že sme posúvali krivku ukazovateľov o štvrtrok, dva štvrtroky, a tak postupne až o dva roky. Ani pri jednom z meraní sa neukázala žiadna významná súvislosť. Vždy jednoducho treba posudzovať ukazovatele a ceny akcií či hodnoty indexov individuálne, v danom okamihu a v danej situácii.

Najlepším signálom na nákup a predaj akcií tak často nie je žiadne číslo, ale len intuícia.

Rok a pol od revolty byty v Barcelone rekordne rastú

Ceny bytov v Barcelone na nedávnu politickú snahu o nezávislosť príliš nereagovali a rastú dvojnásobne tak rýchlo ako v zbytku Španielska. Úroky sú totiž rekordne nízke a k ich zvýšeniu tak skoro nedôjde.

Carlos je bubeníkom v rockovej kapele Estriko a spoločne so mnou hrá v provizórnom hard-rockovom zoskupení s názvom Chupita madre. S Carlosom sme vekovo rovesníci. Má niečo po štyridsiatke, miluje hudbu a futbal a hoci nevie dobre po anglicky, rozumieme si dobre. Hudba je, chvalabohu, univerzálny jazyk a harmóniu od falše rozoznáme obaja rovnako, aj keď na to má každý z nás vlastné slová.

Kým v hudbe sme na spoločnej lodi, čo sa týka rodinného zázemia, mám pred ním tak trochu náskok. Kým ja mám už synov v puberte, na neho to, takpovediac, došlo až teraz. Po rokoch rockovej mladosti a voľnosti teraz čakajú s priateľkou dieťa a musí začať riešiť podstatné veci týkajúce sa rodinného zázemia. K svojej matke sa s priateľkou a dieťaťom sťahovať nemieni a po rokoch nájomov rôznej kvality a ceny sa rozhodol, že sa usadí a kúpi byt.

Carlos je rodený Katalánc, pravý Barcelončan a celý život prežil vo štvrti Raval, v úplnom centre Barcelony. Tú od časti Gothic delí slávna promenáda Ramblas začínajúca na Placa Catalunya a končiaca pri slávnom stĺpe so sochou Krištofa Kolumba v barcelonskom prístave. Je automechanikom vo vlastnej garáži a väčšinu svojich klientov pozná po mene. Žije a pracuje lokálne a do práce chodí pešo.

Carlos je hrdý Katalánc. Vie, že Barcelona je stredomorský poklad, a že rozbujný turizmus dáva miestnym ľuďom prácu, ale keď prišlo na kúpu bytu, šomre. Za mnou si prišiel po radu, či je teraz vhodná doba na kúpu bytu, a či tú hypotéku zbytočne nepreplatí.

Všetko má pritom už dohodnuté. Kупuje trojzbový byt niekoľko sto metrov od miesta, kde žijú jeho bratia, a kde sám vyrastal. Od pôvodných majiteľov, tiež barcelonských starousedlíkov, vie, že ho lacnejšie nedostane. Ceny bytov v Barcelone totiž na nedávnu politickú snahu o nezávislosť príliš nereagovali.

V podstate Carlosovi nemám ako poradiť, pretože všetko je jasné. Jeho snahu o filozofickú debatu o tom, či je správna doba na kúpu bytu, chápem. V skutočnosti odo mňa žiadnu veľkú radu nepotrebuje, len chce počuť od človeka, ktorý sa financiami zaoberá profesionálne, že robí správnu vec.

Tak ho uisťujem, že som presvedčený o tom, že robí správnu vec, lebo úrokové sadzby v eurozóne sú na dlhodobých minimách, a aj keď Európska centrálna banka skončila s nakupovaním vládnych dlhopisov, Trumpove obchodné vojny a intervenčná politika majú na svedomí spomalenie rastu tých najdôležitejších exportných veľmocí Európy, a preto ostanú úroky ešte dlho nízke.

Lode v prístave

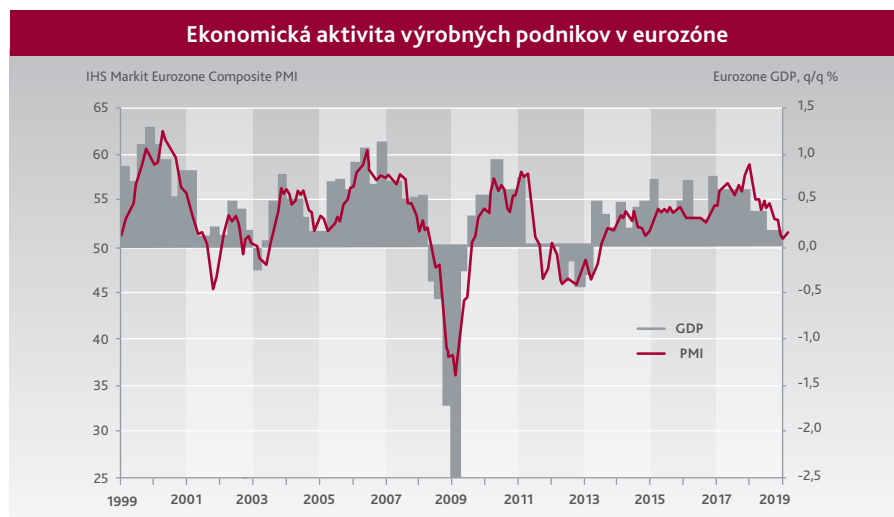
Na pomoc nám prichádza gitarista Jordi, ktorého angličtina je omnoho lepšia, a tak robí prekladateľa. „Keď je prílív, plávajú všetky lode v prístave,“ vysvetľujem im jedno finančné príslovie.

Znie to dosť nepravdepodobne, ale aj tradične konzervatívni finančníci a bankári majú svoje vtipy, a dokonca veľmi dobré! Toto príslovie naráža na situáciu, v ktorej sa, obrazne povedané, dnes nachádza eurozóna. Úrokové sadzby sú na dlhodobom minime aj desať rokov od finančnej a ekonomickej krízy a voľne dostupné a lacné zdroje peňazí sú tým príslovečným „prílívom“. Až odliv totiž ukáže, kto sa kúpil „nahý“.

Od jesene minulého roka sa ekonomická aktivita v eurozóne výrazne spomalila a Európska centrálna banka bude na túto situáciu reagovať vyčkávacou taktikou

Aj keď sa na chvíľu zamotávame do detailov programu nákupu vládnych dlhopisov Európskou centrálnou bankou, dezorientovaní neschopnosťou prekladu do katalánčiny či španielčiny končíme tradične pri politike a turizme.

Snažím sa Carlosovi vysvetliť, že situáciu s odlivom momentálne nevidím reálne. Od jesene minulého roka sa totiž ekonomická aktivita v eurozóne výrazne spomalila a Európska centrálna banka bude na túto situáciu reagovať vyčká-



Zdroj: IHS/Markit

vacou taktikou. Kým nie je jasné, aká je pravá miera spomalenia ekonomiky, ten správny čas na zvyšovanie úrokových sadzieb nenastal.

Na trhu panuje všeobecná zhoda, že úrokové sadzby v eurozóne sa v tomto roku nezmenia, hoci ešte nedávno prezident ECB, Mario Draghi, naznačoval, že na jeseň roku 2019 príde ten čas, kedy sa začnú meniť.

Trumpove obchodné vojny a obchodná politika USA vrátane zavedenia cieľ majú za následok, že sa exportne nastavené ekonomiky jadra eurozóny dostali do útlmu. Ekonomická aktivita vo výrobných podnikoch v krajinách akými sú Nemecko, Španielsko a Taliansko klesla na úroveň naznačujúcu hospodársku recesiu. Indikátor ekonomickej dôvery vo výrobnom sektore Španielska je na najnižšej úrovni za posledných 63 mesiacov, v Taliansku je to najnižšia hodnota za posledných 69 mesiacov a v Nemecku je to dokonca 79-mesačné minimum.

Ekonomiku však netvorí len výrobný sektor, ale z väčšej časti sú to služby, v ktorých situácia nie je natoľko nepriaznivá. V celkovom pohľade preto eurozóna čelí spomaleniu ekonomickeho rastu, ale nie recesii samotnej.

„To pre teba, Carlos, znamená, že sa zvyšovania úrokov v dohľadnej dobe báť nemusíš,“ vravím mu.

S cenami nehnuteľností makro príliš nepohne

Z makro pohľadu sa pre Carlosa a jeho rodinu situácia v Barcelone za posledných niekoľko rokov príliš nezmenila. Po ekonomickej a finančnej kríze ceny nehnuteľností v Španielsku, ale aj v Barcelone padli, ale na mnohých miestach Španielska sú už komfortne na predkrízovej úrovni, a to bez ohľadu na pokus o politickú autonómiu Katalánska spreď roka a pol.

Keď som na jeseň roku 2017 prišiel do Barcelony prvýkrát pracovne, pouličný život a masívne demonštrácie na námestiach boli neklamným znakom toho, že snahu o politickú nezávislosť berú vážne politici aj davy ľudí. Balkóny v historickom centre zdobili katalánske a španielske vlajky, po rušnej Ramble chodili ľudia s vlajkami v rukách a metropola Katalánska sa chystala na referendum o vyhlásení nezávislosti. Referendum sa napriek snahám o zmarenie konalo, aj keď bolo centrálnou vládou v Madride vyhlásené za nezákonné a nezávislosť, ktorú vyhlásil katalánsky parlament koncom októbra 2017, trvala len niekoľko minút.

V európskej demokracii ľuďom nemožno uprieť snahu o vyjadrenie vlastného názoru, ale podľa centrálnej španielskej vlády bolo referendum jednostranným krokom katalánskej politickej elity bez podpory v ústave a väčšiny Španielska. Rok a pol po vyhlásení katalánskej nezávislosti je dostatočne dlhá doba na to, aby, takpovediac, sadol prach a situácia sa vyjasnila. Život predsa ide ďalej.

Hospodársky si odvtedy Katalánsko výraznejšie nepohoršilo. K jeho jednostrannému vyhláseniu nezávislosti sa väčšina firiem postavila pragmaticky a už dopredu si oficiálne zmenili sídlo do ostatných končín Španielska, aby sa tak vyhli komplikáciám v podnikaní mimo Európskej únie. Hospodársky rast založený na obchode a turizme by bol ohrozený tým, že Katalánsko by ako novovzniknutá krajina nebolo automaticky súčasťou hospodárskej a menovej únie, čo by mu výrazne skomplikovalo situáciu politicky i hospodársky.

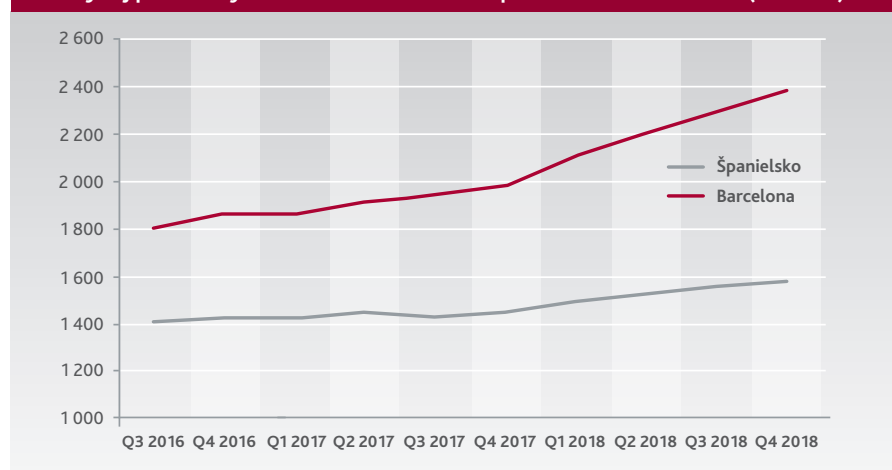
turbulencií s cenami nehnuteľností príliš nepohlo. Priemerná cena nehnuteľnosti v Barcelone stúpla od roku 2016 do posledného štvrtroka 2018 o 28,3 %, kým v Španielsku ako celku ceny stúpili o 10,7 %.

Keď hovoríme o cenách v eurách za meter štvorcový, priemer Španielska dosahuje 1579 EUR, kým v Barcelone je priemerná cena až 2383 EUR. Vyššie priemerné ceny v Španielsku sú len v Madride.

Rozdiely v cenách nehnuteľností okrajových častí Barcelony a centrom sú výrazné, až 50-percentné.

Aj tu platí železné pravidlo obchodu s realitami, že o cenách rozhoduje lokalita, potom lokalita, ďalej lokalita a až potom všetko to ostatné, samozrejme, aj makro.

Vývoj priemerných cien nehnuteľností v Španielsku a v Barcelone (EUR/m²)



Zdroj: Idealista

Priemerná cena nehnuteľnosti v Barcelone stúpla od roku 2016 o 28,3 %, kým v Španielsku ako celku ceny stúpili o 10,7 %

Katalánske hospodárstvo je založené na dlhobohdej priemyselnej tradícii, ktorá zaznamenala progresívny prechod na nový hospodársky model. Napríklad v metropolitnej oblasti Barcelony je hustá a inovatívna priemyselná komunita malých a stredných podnikov v kombinácii s aktívnou prítomnosť veľkých nadnárodných spoločností, najmä v oblasti biomedicíny, potravinárstva, automobilov a telekomunikácií.

Napriek tomu, že si dnes katalánsky parlament naďalej žije svoj sen o nezávislosti aj s vládnuou garnitúrou politických strán podporujúcich nezávislosť, obdobie politických

Od minulého roka sa dokonca nožnice medzi vývojom cien v Španielsku ako celku a Barcelone začali ešte viac roztvárať. Medziročne sa ceny v Španielsku zvyšovali o 4,3 % – 8,9 %, kým v Barcelone ceny za posledný rok stúpali o 13,3 % – 20,2 %.

Rozdiel v dynamike je viac ako dvojnásobný. Aj z toho má Carlos naoko hlavu v smútku, lebo pre neho to znamená, že si pripláť. Na narodenie dcéry sa však nesmierne teší a nič ho neodradí od toho, aby jej zariadil ten najlepší život, aký sa len dá. V tomto sa zhodujeme a aj on uznáva naše známe životné krédo: „Postav dom a zasaď strom“.

Mário Blaščák

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

Úspora času je hodnota, ktorú ľudia stále viac vyhľadávajú



Mgr. Alena Urbanová
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

V súčasnosti často používame slovné spojenie „nič nestíham“. Nemáme čas na seba, na rodinu a nie zriedkavo sa nestíhame starať ani o svoj majetok. Preto bolo jedným z mojich motívov na zmenu (po 16-tich rokoch pôsobenia v pobočkovej sieti dvoch bánk) to, že som klientom chcela ponúknuť komplexnejší bankový servis. Bez obmedzení miesta a času výkonu mojej práce, bez obmedzení vo výbere služieb a produktov – tento priestor mi dáva práca privátneho bankára v Privatbanke.

Naším cieľom je ponúknuť klientom takú investíciu, ktorá je v porovnaní s konkurenciou daňovo aj poplatkovo výhodnejšia

> Čo by mali klienti privátneho bankovníctva podľa Vás očakávať od svojho privátneho bankára?

Spolahlivosť, diskretnosť, odbornosť a prvotriedny servis. Privátny bankár nemusí byť finančný guru a poznať odpovede na všetko. V dnešnom komplikovanom svete to asi ani nie je možné. U nás v banke sme jeden tím, vzájomne si pomáhame. Ak pri stretnutí s klientom načrtneme tému, v ktorej sa necítim byť úplne „doma“, viem, že mám kolegov z iných oddelení, ktorí mi poradia a spoločne nájdeme odpovede vedúce k spokojnosti klienta.

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

K odpovedi na Vašu otázku si „vypožičiam“ slová mojich dlhoročných klientov: „*Nemusím bežať do banky. Hľadať miesto, kde zaparkujem. Nikto mi nepozera cez plece a nepočúva, čo riešim. Mám prehľad o svojom majetku, o dianí na trhoch a 31. marca nemusím riešiť otázku týkajúcu sa daní.*“ Nakoľko prirodzenou súčasťou servisu Privatbanky je aj prehľad výnosov za predchádzajúci rok s informáciou, či bol výnos zdanený, klient tak ušetrí veľa času a energie.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Naším cieľom je ponúknuť klientom takú investíciu, ktorá je v porovnaní s konkurenciou daňovo aj poplatkovo výhodnejšia. Trendom súčasnosti je tiež bezpochyby elektronizácia, ktorá aj v oblasti privátneho bankovníctva služby urýchľuje a zjednodušuje.

> Povedzte nám jednu vec, ktorá by podľa Vás mala presvedčiť potenciálnych klientov, že práve Privatbanka je pre nich tá správna voľba.

Jednoznačne je to náš servis. V bankovom prostredí pôsobím od roku 1994. Zažila som množstvo zmien, zavádzanie mnohých bankových produktov, systémov a služieb. Ale aj tá najlepšia služba, najdokonalejší produkt či naj-

výkonnejší cenný papier strácajú na hodnote, ak klient nemá potrebné informácie v správnom čase a k tomu potrebný servis. Servis = možnosť stretnúť sa s privátnym bankárom v prostredí klientovi príjemnom a známom, aktuálne informácie o finančnom trhu, široká ponuka služieb a dokonalý reporting. To je privátne bankovníctvo Privatbanky.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Najradšej spomínam na príhodu z marca roku 2011. Potenciálnemu klientovi som na prvom stretnutí predstavila našu banku. Bol štvrtok. Otvorene mi povedal, že nie celkom splňame jeho predstavu a o spoluprácu veľmi nemá záujem. Zaujal ho však článok

Mgr. Alena Urbanová

Dátum a miesto narodenia

10. 11. 1964 v Piešťanoch

Vzdelanie

Právnická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici (2002 – 2008)

Práca

V bankovníctve pôsobí už desiatky rokov. Začínala ako priehradkový pracovník devízových účtov a po krátkom čase sa stala vedúcou oddelenia účtov obyvateľstva. Neskôr pracovala ako bankový poradca pre VIP klientelu. V roku 2002 sa stala riaditeľkou pobočky OTP banky. Po náročnom pracovnom období dozrelo v roku 2010 jej rozhodnutie niečo vo svojom živote zmeniť a novým zamestnávateľom sa 1. 11. 2010 stala Privatbanka, kde dodnes zastáva pozíciu privátneho bankára.

Zájmy

Ručné práce, renovácia nábytkov, interiérový dizajn, architektúra a záhrada. S manželom radi trávia spoločný čas na chalupe, ktorá je miestom dokonalého oddychu v objatí prírody.

v našom magazíne, ktorý som mu priniesla, a preto sme sa dohodli, že mu po víkende zavolám ohľadom jeho definitívneho rozhodnutia. Mojmým prekvapením bolo, keď som si od neho hneď v nasledujúci deň našla v mobile, ktorý som mala v tom čase vypnutý kvôli pracovným stretnutiam, 7 neprijatých hovorov. Bol piatok popoludní a klientovou požiadavkou bolo dohodnúť – ideálne hneď na pondelok – stretnutie s vedením banky. Stretnutie prebehlo úspešne a v stredu sme podpísali zmluvu. O týždeň sme už pre klienta nakupovali prvé cenné papiere. A čo ho presvedčilo, že sa oplatí skúsiť spoluprácu s Privatbankou? Článok pána Zelinu o ťahu na futbalovú bránu.

Zásadnou je pre mňa otázka poznania klienta a jeho očakávaní



Pavol Príhoda
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Značná časť ľudí na Slovensku má málo finančných skúseností a niektorí, žiaľ, aj negatívne z investovania v minulosti. Klientom ponúkam svoju dlhoročnú skúsenosť nadobudnutú počas 25-ročnej praxe v oblasti bankovníctva. Práca privátneho bankára predstavuje obojstrannú výmenu informácií s cieľom zodpovedne investovať a zhodnotiť

Sme jedinou špecializovanou bankou so zameraním na privátne bankovníctvo

finančné zdroje klienta. Charakterizuje ju individuálny prístup v závislosti od preferencií klienta pri investovaní finančných prostriedkov a zosúladenie jeho predstáv s nastavením a zásadami banky.

> Čo by mali klienti privátneho bankovníctva podľa Vás očakávať od svojho privátneho bankára?

Diskrétnosť a zodpovednosť pri spravovaní zverených hodnôt, zrozumiteľnú komunikáciu, poskytovanie správnych a dostatočných informácií. Aktívne riešenie všetkých požiadaviek, vrátane investičných príležitostí, a priebežné informovanie klienta o stave majetku a o záležitostiach s tým súvisiacich, ako napríklad daňový režim. Podporu pri rozširujúcej sa ponuke elektronických komunikačných foriem s cieľom dosiahnuť maximálnu bezpečnosť a komfort pre klientov.

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

Vyskúšajte si nás, náš prístup, našu ponuku a naše systémy, nič Vás to nestojí. Sme špecializovanou bankou so zameraním na privátne bankovníctvo. Asi najväčšou výhodou pre našich klientov je priebežná ponuka korporátnych projektových dlhopisov, a to zvlášť v období, kedy sú v oblasti ekonomiky a politiky určité obavy a neistota z vývoja v nasledujúcom období, čo má dopad aj na finančné trhy. Osobne však preferujem diverzifikáciu produktov finančného trhu. Zásadná je tiež otázka poznania klienta, jeho očakávania, prístup k riziku a porozumenie produktu, do ktorého investoval.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

V dnešnej dobe si klient môže na finančnom trhu vybrať skutočne zo širokého portfólia produktov. Jeho voľba závisí od predstáv ohľadom výšky výnosu, ale aj rizika, ktoré je ochotný podstúpiť. Z vlastnej skúsenosti

viem povedať, že za posledných 10 rokov je zásadný presun investícií z aktívne riadených fondov do tých pasívne riadených.

V minulosti dostupné a relatívne atraktívne investície do štátnych dlhopisov a hypotekárnych záložných listov sú dnes z hľadiska zhodnotenia nezaujímavými, nakoľko výnosy nepokrývajú ani mieru inflácie. Rastie záujem o dlhopisy rôznych spoločností, kde by mal klient zhodnotiť najmä kvalitu emitenta a nielen výšku vyplácaného výnosu, tzv. kupónu. Mal by sa zaujímať hlavne o to, v akom pomere má emitent vlastné a cudzie zdroje pri krytí svojho majetku.

> Povedzte nám jednu vec, ktorá by podľa Vás mala presvedčiť potenciálnych klientov, že práve Privatbanka je pre nich tá správna voľba.

Pavol Príhoda

Dátum a miesto narodenia
24. 9. 1954 v Košiciach

Vzdelanie

Vysoká škola ekonomická
Bratislava, Obchodná fakulta.

Práca

V bankovníctve pôsobí od roku 1994. Najskôr pracoval v Ľudovej banke, neskôr premenovanej na Volksbank Slovensko a Sberbank Slovensko na rôznych pozíciách – ako riaditeľ pobočky, regionálny riaditeľ a privátny bankár. V Privatbanke zastáva pozíciu privátneho bankára od decembra 2016.

Záujmy

Cestovanie, osobitne severské štáty, turistika, lyžovanie, pilates a čítanie beletrie.

Určite to nebude iba jedna vec. Poslaním nášho privátneho bankovníctva je byť férovým a spoľahlivým partnerom našich klientov pri zveľaďovaní ich finančného majetku. Sme zdravá, dynamicky rastúca slovenská banka orientovaná na privátne bankovníctvo, ktorá vie klientom ponúknuť široké spektrum možností zhodnotenia ich finančných prostriedkov.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Viacrát som riešil požiadavku klientov na cieleň presun/prevod časti ich majetku na tretiu generáciu (vnúčať klientov) a na niekoľko desaťročí vopred. Teší ma, že sme našli riešenia vedúce k ich spokojnosti. Nepovažujem to však za neobvyklú požiadavku, skôr za prejav dôvery nielen voči mne, ale hlavne voči banke.

Auditované hospodárske výsledky Privatbanky za rok 2018

Banka nadviazala na výborné výsledky z predchádzajúcich rokov, splnila plánované ekonomické ciele a v roku 2018 dosiahla čistý zisk na úrovni 8,4 mil. eur, pričom zaznamenala historicky najvyšší prevádzkový zisk na úrovni 12,3 mil. eur. V návratnosti kapitálu (ROE), čo je jeden zo základných ukazovateľov efektívnosti, banka už od roku 2009 dosahuje úrovne nad 10 %, konkrétne v roku 2018 dosiahla úroveň 11,3 %.

Z hľadiska štruktúry výnosov boli najväčšími zdrojmi zisku čisté úrokové výnosy a čisté výnosy z poplatkov a provízií. Čisté úrokové výnosy sa pohybovali na úrovni 13,5 mil. eur a čisté výnosy z poplatkov a provízií na úrovni 11,6 mil. eur.

Privatbanka ukončila úspešný rok s bilančnou sumou na úrovni 722,9 mil. eur, čo predstavuje v medziročnom

porovnaní zvýšenie o 10 %. Svojimi pozitívnymi výsledkami v minulom roku potvrdila stabilnú pozíciu na slovenskom bankovom trhu a taktiež pozíciu jedného z lídrov v oblasti privátneho bankovníctva na Slovensku. Výborné hospodárske výsledky vnímame ako potvrdenie kontinuálnej a dlhoročnej dôvery zo strany našich klientov, za čo im vyjadrujeme svoju vďaku.

Privatbanka otvorila v Nových Zámkoch už štrnásť obchodné miesto

Byť bližšie k Vám, našim klientom, a privítať Vás v príjemnom, no zároveň diskretnom prostredí k riešeniu Vašich finančných potrieb, je pre nás nesmierne dôležité. Preto sa sieť našich regionálnych investičných centier postupne rozrastá a začiatkom februára sme slávnostne otvorili ďalšie z nich, v poradí už štrnásť, a to v centre Nových Zámkov na Komárňanskej ulici. Tešíme sa na Vašu návštevu každý pracovný deň v čase od 9.00 do 17.00 hod!



Novozámockú pobočku začiatkom februára slávnostne otvoril Milan Ondrej, riaditeľ odboru marketingu a riadenia regionálnej siete.



Pohľad na novotvorené regionálne investičné centrum v Nových Zámkoch.

Projekt Sky Park dosiahol najvyššie podlažie

Prvá z troch rezidenčných veží projektu Sky Park dosiahla koncom roka 2018 najvyššie, 31. nadzemné podlažie. Na projekte sa mohli finančne podieľať exkluzívne aj klienti Privatbanky prostredníctvom dlhopisov k projektu.

Hrubá stavba zvyšných dvoch veží bude dokončená v prvej polovici tohto roka. Vo výstavbe je zároveň kancelárska veža Sky Park Offices a prebieha aj rekonštrukcia národnej kultúrnej pamiatky, Jurkovičovej teplárne.

„Aj napriek technickej a architektonickej výnimčnosti je výstavba Sky Parku v súlade s časovým harmonogramom. Postupné odovzdávanie bytov novým majiteľom očakávame v polovici roka 2020, zároveň s tým však všetci Bratislavčania dostanú nový mestský park a zrekonštruovanú Jurkovičovu tepláreň,“ hovorí Juraj Nevolník, výkonný riaditeľ v Penta Real Estate Slovensko.

Prvé tri veže obsahujú takmer 800 bytov a 1100 parkovacích miest a v súčasnosti sú už takmer vypredané. Štvrtá rezidenčná veža je aktuálne vo fáze získavania

potrebných povolení, jej výstavba by sa mala začať začiatkom roka 2020.

Kancelárska časť projektu napreduje tiež

Súčasťou projektu sú aj dve kancelárske budovy. Prvá z nich, Sky Park Offices, je už tiež vo výstavbe, pričom na 31-tisíc m² prenajímateľnej plochy ponúkne nájomcom najmodernejšie kancelárske priestory. Obsahuje aj viac ako 1200 m² určených pre drobné obchodné prevádzky a takmer 500 parkovacích miest. Autorom tejto budovy je nemecký architektonický ateliér Vietzke & Borstelmann Architekten a generálnym projektantom GFI. Jej stavba by mala byť dokončená v prvej polovici roka 2020.

Druhá kancelárska budova, ktorej autorom je architektonické štúdio Zahy

Hadid, disponuje v súčasnosti záväzným stanoviskom magistrátu a je v procese posudzovania vplyvov na životné prostredie.

Nový mestský park a zrekonštruovaná pamiatka

Architektonický koncept Sky Parku prinesie nový mestský park v centre Bratislavy s rozlohou viac ako 20-tisíc m². Okrem zelených plôch budú jeho súčasťou aj verejné priestory.

Komplexná rekonštrukcia budovy Jurkovičovej teplárne si vyžiada investíciu viac ako 11 miliónov EUR. Jej dokončenie sa očakáva spolu s prvou fázou rezidenčných veží. Industriálna pamiatka od veľkána slovenskej architektúry sa tak stane integrálnou časťou projektu Sky Park od Zahy Hadid.



Skrytá duša v kameni

Na začiatku je len obyčajná skala, do ktorej, keď ju správne počúvate, vtlačíte vlastné predstavy, sny a skúsenosti, hovorí sochár Štefan Široký. O tom, ako sa k tomuto umeniu dostal a z čoho čerpá inšpiráciu vo svojej tvorbe, si prečítajte v nasledujúcom rozhovore.



Štefan Široký

Štefan Široký

Narodený v roku 1957
v Bratislave.

Má za sebou mnoho povolání – pracoval ako pedagóg na strednej škole, neskôr v STV a tlačovej agentúre. V roku 1992 založil reklamnú agentúru so zameraním na grafické práce, neskôr k nej pridal aj vlastnú tlačiareň. K jeho klientom patrila kancelária prezidenta Slovenskej republiky i celý rad ministerstiev. K umeniu ho to ťahá od mladosti, v súčasnosti tvorí najmä komorné sochárske diela.

mnoho náradia, drahého materiálu a v neposlednom rade vyhovujúci priestor, ktorý znesie pomerne veľa hluku a prachu. Ja som však v kameni našiel svoju vášeň.

Isté zlomové životné udalosti mi ukázali, že fakt, že tu sme dnes, nezaručuje, že tu budeme aj zajtra. Tento postoj sa v prenesenom zmysle snažím dostať aj do svojho umenia. Práve pri kameni som našiel zaujímavý kontrast - pominuteľnosť a v istom zmysle prchavosť života stvárnujem do materiálu, ktorý tu bol milióny rokov.

Zároveň sa mi na ňom páči, že mi umožňuje vytvoriť niečo, čo tu po mne ostane. Kameň je v podstate večný a moje myšlienky a pocity tu budú pre budúce generácie aj dávno po tom, ako tu ja nebudem.

> Akým témam sa vo svojej sochárskej tvorbe venujete najčastejšie?

Častým námetom je pre mňa žena a ženské telo, pričom ladnosťou kriviek sa snažím ukázať jemnosť kameňa. Mám tiež rád hru svetla s tieňom. Dôležité je, že svoje sochy nevnímam len ako vizuálny objekt, teda niečo, čo bolo vytvorené len pre „potešenie oka“. Pre mňa ako

> Prejsť z reklamného biznisu k tvoreniu skulptúr nie je úplne bežné. Ako ste sa k sochárstvu dostali?

Už od detstva ma zaujímalo všetko, čo súvisí s umením. „Ozajstnému“ sochárstvu sa však intenzívnejšie venujem zhruba sedem rokov. Presťahoval som sa a doma si vytvoril svoj ateliér, kde pracujem s kameňom.

Nehanbím sa priznať, že som samouk a k sochárskemu „know-how“ som sa dostával postupne, prečítal som o ňom mnoho kníh, kúpil som si rôzne náradie a svojpomocne zháňal vhodný materiál.

Zo začiatku mi však ani nenapadlo, že sa tomuto umeniu budem venovať v takejto miere, alebo že dokonca budem aj vystavovať. Povzbudili ma k tomu ohlasy od priateľov a známych, ktorým sa moja tvorba páčila. Vlastne, moje začiatky s kameňom sú s nimi vyslovene prepojené – prvé výtvary boli ónyxové miniatúry anjelov, ktorými som ich obdarovával. Veľkou oporou v mojej tvorbe mi bola tiež kurátorka

Ludmila Pašková, bez jej pomoci by som sa socho nevenoval v takejto miere.

> Prečo práve kameň?

Mnoho ľudí sa tomu čuduje. Predsa len, je to fyzicky namáhavá práca, na ktorú potrebujete



Vlna Onyx

sochára je totiž veľmi dôležitý aj ďalší zmysel, a to hmat. Svoje sochy teda tvorím tak, aby u ľudí, ktorí sa ich dotknú, vytvárali príjemný a zaujímavý hmatový vnem. Verím, že aj dotyk ruky dokáže istým spôsobom preniesť myšlienku alebo pocit z kameňa na človeka. Som preto veľmi rád, keď sa ľudia mojich sôch dotýkajú. Na mojich výstavách ich k tomu dokonca priamo vyzývam, tabuľku „Nechytať“ teda u mňa rozhodne nenájdete (smiech).

**> Socha z kameňa sa asi nerodí ľahko.
Popíšte nám proces Vašej tvorby.**

Keď sa dostanem k zaujímavému kusu kameňa, niekedy strávim niekoľko týždňov len tým, že sa na neho pozerám z rôznych uhlov, všakovako ho otáčam a dotýkam sa ho. Jednoducho len čakám, kým mi ten kameň niečo „povie“.

Keď nastane správny čas a ja v ňom uvidím nejakú myšlienku alebo pocit, začnem s prácami. Na kameni je zaujímavé to, že nikdy neviete, aký bude výsledok. Každý kus je totiž jedinečný, má vlastné charakteristiky a rôzne skryté vady – praskliny alebo žilky – na ktoré prídete až počas toho, ako s ním pracujete. Mnohokrát sa mi preto stalo, že som svoju pôvodnú ideu musel meniť a nakoniec vznikla úplne iná socha, akú som pôvodne plánoval. Aj týmto spôsobom kameň so mnou komunikuje.

**> Aké sú Vaše plány do budúcnosti?
Čo ešte chystáte? Na čom momentálne pracujete?**

V prvom rade plánujem tvoriť a pracovať dovedy, kým budem mať dosť síl. Ale k veci – momentálne mám doma niekoľko kusov veľkých a krásnych ónyxov, na ktoré sa v blízkej budúcnosti chystám. Čakám len na inšpiráciu. Okrem toho maľujem, väčšinou abstrakcie.

Na konci marca budem mať výstavu v Skalici, v júni ma čaká sochárske sympóziu v Lehniciach. Iné udalosti prinesie sám život, nie všetko sa dá naplánovať. Niečo robíť však musím stále. Nie som človek, ktorý by dokázal celý večer sedieť a sledovať televízor. Musím byť stále aktívny.

**> Skončíme pri Vašej poslednej výstave, ktorá sa volala „Skrytá duša v kameni“.
Čo Vás viedlo k tomuto názvu?**

Do sôch sa vždy snažím dostať kúsok zo seba – moje predstavy a emócie, ktoré som mal pri ich tvorbe, alebo celkový životný postoj, za ktorým ma priviedli udalosti a životné skúsenosti. Sochárstvo je pre mňa v istom zmysle



Miesto výstavy: Hotel svätá Ľudmila ****, Skalica

Na kameni je zaujímavé to, že nikdy neviete, aký bude výsledok

teda prenesenie toho, kto som ja, mojej duše, do kameňa. Potom je na ostatných, aby túto „skrytú dušu“ v kameni našli. Preto ten názov.

Nerobím to však pre seba, aj keď sám z umenia a tvorby celkovo mnoho čerpám a svojím spôsobom pri tom oddechujem, aj

keď nad sochami trávim niekedy celé dni, občas aj noci. Mojm cieľom je, aby moja tvorba prinášala ľuďom dobrý pocit, dobrý zážitok. Aby pocítili a do svojich domovov si spolu s mojou sochou priniesli nejakú „nadvstavbu“, niečo krásne, niečo, čo im v priestore dotvorí harmóniu a obohatí ho.

Verím, že aj dotyk ruky dokáže istým spôsobom preniesť myšlienku



Srdce

Chcete sa zbaviť zbytočnosti v domácnosti? Zariadte si interiér v škandinávskom štýle

Jednoduchosť, elegancia a funkčnosť. Korene škandinávského dizajnu sú oveľa hlbšie ako takzvaná „Hygge mánia“ posledných rokov.

Na Slovensku sa dizajnu zo severu intenzívne a profesionálne venuje Tomáš Pucovský, majiteľ spoločnosti Wemal JB. Už takmer 20 rokov prináša na náš trh najširšiu ponuku škandinávskych značiek. Dokonca má za sebou aj islandsko-slovenskú spoluprácu, výsledkom ktorej je produkt umiestnený v známej koncertnej hale Harpa v Reykjavíku. V našom magazíne sme Vám s Tomášom Pucovským priniesli rozhovor na jar v roku 2015. Ako sa odvtedy zmenili škandinávské trendy a aké novinky Vás čakajú vo Wemale? To sa dozviete v nasledujúcich riadkoch.

> Čím je škandinávsky dizajn taký výnimočný?

Severský štýl je do veľkej miery odrazom studenej klímy v škandinávskom regióne a s tým spojenou túžbou po útulných interiéroch. Je však aj odrazom ich spoločenských hodnôt – humanizmu, sily rodiny či úcty k prírode. Na tom sa nič nezmenilo, práve naopak, škan-

dinávski dizajnéri svojimi produktmi vyjadrujú svoje hodnoty a postoje. Škandinávsky dizajn ako názov vznikol približne v 50. rokoch minulého storočia, no škandinávské moderné hnutie dizajnu sa objavilo na scéne už v 30. rokoch 20. storočia. Dnes každý, čo i len z počutia, pozná mená ako Arne Jacobsen, Verner Panton či Hans Wegner.

Filozofia čistého, otvoreného priestoru bez bariér pomáha vytvárať pokojné, útulné interiéry



Kvalitné remeselné spracovanie s ohľadom na prírodné materiály, čisté línie a tvary. Neutrálna paleta farieb, funkčnosť, kvalita nad kvantitu. To všetko sú základné vlastnosti a kritériá tohto štýlu, ktorý si získava čoraz viac sympatií. Nijak sa tomu, pravdupovediac, nečudujem. Je to pekne a praktické. Prináša to veľa výhod.

> Priblížite nám nejaké konkrétne príklady?

Ľudia sa čoraz viac zbavujú stresu zo svojich domovov – od zbytočných harabúrd a zdobení, na ktoré sadá prach až po nábytok, ktorý nemá dosť funkčného využitia, respektíve má iba jedno využitie. V tomto by sme si zo Severanov mohli vziať príklad. Ich filozofia čistého, otvoreného priestoru bez bariér a, opäť to zopakujem, sústredenie sa na kvalitu, nie na množstvo, im pomáha vytvárať pokojné, útulné interiéry poskytujúce úľavu od každodennej reality života. Navyše, drevo, kameň, kov, sklo a prírodné textilie majú dlhú trvácnosť a sú ľahko udržiavateľné. Samozrejme, pri textilách treba byť opatrný. Ak sa rozhodnete vyprať koberec či deku z islandskej ovčej vlny, zničíte ju tak, že si ju nezaslúži mať v pelechu ani Váš pes.

V Škandinávii je vítané prirodzené starnutie materiálov a patina, prinášajú do ich obydľí nostalgiu, ktorú majú Severania radi. Extrémne dôležitým prvkom škandinávskych interiérov sú osvetlenie a farby. Niekomu sa môže zdať škandinávsky interiér surový a strohý, rovnako ako severské počasie či prírodné podmienky. Teplá dodáva ich priestorom čosi iné. Pre nedostatok denného svetla volia do miestností často bledé a svetlé drevo pred tmavým, pastelové farby doplnkov a tapiet či biele steny, ale najmä mäkké funkčné osvetlenie. Treba si však uvedomiť, že škandinávsky štýl má dnes mnoho podôb. Stále vychádzajú z rovnakej tradície, len so sviežosťou a hravým nádychom.

> Spája sa aj v škandinávskom dizajne historické s tým moderným?

Medzi tradičné ikony škandinávského dizajnu minulého storočia patria architekti a dizajnéri Alvar Alto, Arne Jacobsen, Greta Grossmann, Hans Wegner, Hans Sandgren Jakobsen či Børge Mogensen. Ich produkty boli už pred 50 či 70 rokmi tak nadčasové, že sa predávajú dodnes a dopyt po nich neklesá. Za to vďačíme aj súčasným popredným škandinávskym značkám Fritz Hansen a Carl Hansen & Søn, ktoré sa o zachovanie tradičných ikon dodnes starajú.

Niekde uprostred, medzi tie spoločnosti, ktoré zachovávajú tradičný škandinávsky štýl, no zároveň vytvárajú vlastný dizajn, patrí značka GUBI. Sami o sebe vravia, že oslavujú luxus života, že kombinujú minulosť a súčasnosť. Portfólio GUBI je skutočne viac luxusné, plné ušľachtilých materiálov – mramoru, mosadze a kože. So svojimi provokujúcimi návrhmi a inovatívnymi výrobnými technikami kladú dôraz najmä na estetiku, no aj na funkčnosť a kvalitu – typické vlastnosti severského dizajnu. Mnohí by pre vzhľad a štýl produktov GUBI nenazvali značkou propagujúcou škandinávsky štýl, tá však dnes patrí medzi najrešpektovanejšie severské značky v dizajnovom svete.

K elegantným minimalistom, no z trochu iného súdka, patrí značka Menu. Sú šikovným a veľmi štýlovým riešením



V Škandinávii je vítané prirodzené starnutie materiálov a patina



moderného bývania s dávkou elegancie so širokým portfóliom doplnkov a svietidiel. Ako značka tvrdo pracujú na tom, aby sa ich sortiment nielen vyvíjal s časom a meniacim sa estetickým vkusom zákazníkov, ale aby vždy zostali o krok pred nimi. Podobne ako GUBI, aj architekti a dizajnéri Menu využívajú ako materiály na výrobu produktov často mosadz, mramor či sklo.

Poslednou skupinou, ktorú určite treba spomenúť, je nová vlna mladých, sviežich škandinávskych značiek, ktoré dávajú severskému štýlu iný, čerstvý nádech. Patria sem značky HAY, Woud či s už ikonickými vešiakmi na steny v podobe gombíkov „The Dots“ známa značka Muuto. Ich ambíciou je priniesť novú perspektívu videnia škandinávského dizajnu a darí sa im to kreatívnym myslením, novými materiálmi aj ich spracovaním. Čoraz častejšie sa u nich pri nových dizajnoch stre-

távame s použitím odpadového materiálu či recyklácie. Obohacujú tak svoj dizajn aj o to, ako vnímajú dnešný svet a čo považujú za dôležité pri udávaní trendov. Produkty všetkých spomenutých značiek nájdú záujemcovia aj u nás v showroome.

> Aké novinky čakajú v roku 2019 Vás?

Zatiaľ veľmi príjemné. Rozrastáme sa. Onedlho nás čaká otvorenie nového showroomu. V Dome nábytku Atrium v Petržalke tak budeme mať hneď dva priestory plné škandinávského dizajnu. Aby sme zákazníkom poskytli komplexnejší servis pri zariaďovaní ich súkromných interiérov, náš sortiment sme rozšírili o štýlové a kvalitné kuchyne nemeckej značky Next 125. Venujeme sa aj návrhom a realizáciám komerčných a verejných interiérov. Naša práca nás aj po mnohých rokoch teší, inšpiruje a motivuje. Klientom a partnerom sa s radosťou venujeme od chvíle, ako navštívia náš showroom, alebo nás kontaktujú cez mail. Ak nás klient osloví s celým projektom interiéru, pri stretnutí mu ponúkame dobrú kávičku, pozorne si vypočujeme jeho predstavy a navrhujeme riešenia. Niekedy je to náročnejšia cesta, ale výzvy nás bavia a spokojnosť s výsledkom na oboch stranách je najlepšou odmenou. Želáme si, aby sme sa v našich riešeniach interiérov čo najviac priblížili ku kontextu škandinávského dizajnu, teda k vytvoreniu

Naša práca nás aj po mnohých rokoch teší, inšpiruje a motivuje




pohody a spokojnosti. Na základe pripravenej 3D vizualizácie sa začína pomaly črtať budúca realizácia, doladíme si detaily, prípadne zmeny a sen o peknom domove sa môže premeniť na realitu. Pri posedení v novom „čítacom kresle“, zabalený v deke a s obľúbeným nápojom v ruke, si klient už len spomína, čo tomu predchádzalo.

V neposlednom rade nás tento rok čaká aj spustenie nového webu, ktorý bude okrem služby internetového obchodu škandinávského nábytku a doplnkov poskytovať aj inšpirácie, zaujímavosti a novinky zo sveta škandinávského dizajnu. Aby sme svojim zákazníkom boli opäť o čosi bližšie.

BRATISLAVA


Ing. Marek Benčat



mobil: +421 911 489 068

BRATISLAVA

Mgr. Martin Švec



mobil: +421 908 730 790

BRATISLAVA


Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 940 854 654

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 907 878 769

BRATISLAVA


Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 915 785 536

BRATISLAVA


Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846

BRATISLAVA


Ing. Mária Kubatka



mobil: +421 908 938 206

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 911 880 907

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743

BRATISLAVA

Mgr. Kristína Krommerová



mobil: +421 904 941 912

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



mobil: +421 915 773 878

BRATISLAVA

Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354

BRATISLAVA


Ing. Pavol Prihoda



mobil: +421 911 789 598

BRATISLAVA


Zdenko Tokoš



mobil: +421 911 113 979

BANSKÁ BYSTRICA


Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828

KOŠICE

Ing. Zuzana Šuchaňová



mobil: +421 911 102 109

KOŠICE

PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



mobil: +421 915 930 114

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

KOŠICE


PhDr. Dušan Ůrge



mobil: +421 904 850 583

PIEŠŤANY

Mgr. Alena Urbanová



mobil: +421 911 677 095

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

ŽILINA

Ing. Ladislav Mahút



mobil: +421 904 899 438

ŽILINA

Ing. Rastislav Štafúrik



mobil: +421 904 899 393

ŽILINA


Ing. Jana Trizuliaková



mobil: +421 903 250 117

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



mobil: +421 915 252 949

Privatbanka, a. s. –
ústredie
Einsteinova 25
851 01 Bratislava 5
tel.: +421 2 3226 6111
fax: +421 2 3226 6900
www.privatbanka.sk

Privatbanka, a. s. –
pobočka v ČR
Na Florenci 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
privátame na:
magazine@privatbanka.sk

PRAHA, CZ


RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



mobil: +420 731 675 979

PRAHA, CZ


Ing. Hana Andrýsková



mobil: +420 603 800 371

PRAHA, CZ


Tomáš Bortl



mobil: +420 735 741 307

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808

PRAHA, CZ


Ing. Libor Ďurovič



mobil: +420 731 691 947

PRAHA, CZ

Ing. Denisa Kolářová



mobil: +420 731 694 890

PRAHA, CZ

Martin Linka, DiS.



mobil: +420 731 625 250

PRAHA, CZ

MgA. Lenka Milionová



mobil: +420 734 264 194

PRAHA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

PRAHA, CZ

Jakub Šváb



mobil: +420 703 462 412

Privatbanka aranžovala emisiu

Dlhopisy Dr.Max 28

v celkovej hodnote

15 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 5,10 % p. a.

Dátum emisie: 18. 02. 2019

Splatnosť: 18. 02. 2026

Emitent:

Dr. Max Funding, s.r.o.