



Privatbanka Magazine

JAR 2022

ROZHOVOR
S MAREKOM BENČATOM,
ČLENOM PREDSTAVENSTVA
PRIVATBANKY

ROK 2021
V ASSET MANAGEMENTE

POMSTA DROBNÝCH
INVESTOROV ALEBO
HAZARDNÁ BUBLINA?

ESG HÝBE SVETOM

POLOVODIČE SÚ
KRVOU DIGITÁLNEJ
TRANSFORMÁCIE

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE



ESG

PÍŠEME PRÍBEH ÚSPEŠNÉHO PRIVÁTNEHO BANKOVNÍCTVA





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

Vážení klienti, milí čitatelia,

neviem ako Vy, ale ja som do roka 2022 vstupoval s hodne optimistickou náladou. Očakával som, že v tomto roku dáme konečne zбоhom úornej pandémie a každodenný život sa postupne vráti do starých koľají. Udalosti z konca februára na Ukrajine však všetko zmenili a Európa dostala v prenesenom zmysle poriadnu studenú sprchu. Verili sme, že veľké ozbrojené konflikty sú na tomto kontinente už minulosťou – mylilil sme sa však, dnes sa bojuje len pár kilometrov od našich hraníc. Dôsledky tohto konfliktu budú ďalekosiahle. Okrem veľkého počtu obetí a súvisiacej humanitárnej krízy sa budeme musieť vyrovnáť aj s globálnymi dosahmi sankcií proti Rusku. Výsledkom sú zásadné zmeny v ekonomike, obrovský rast cien palív a surovín, neistota.

Realita vonku je, bohužiaľ, opäť hodne depri-mujúca, my však musíme napredovať. Podme sa teda pozrieť na obsah jarného vydania nášho Privatbanka Magazine, pri ktorého čítaní Vás, ako vždy, srdečne vítam.

Hneď v úvode na Vás čaká tradičná rubrika *Predstavujeme Vám*, v rámci ktorej sme sa tentoraz porozprávali s Marekom Benčatom, novým členom predstavenstva našej banky a vrchným riaditeľom úseku privátneho bankovníctva. Predstaví Vám svoje vízie rozvoja tohto segmentu na Slovensku i v Česku, ako aj novinky, ktoré chystáme.

Nasleduje rubrika *Finančné riešenia*, v ktorej sa šéf nášho odboru asset managementu Mojmir Hojer obzrel za minulé rokom a zhodnotil výsledky, ktoré sme v tejto oblasti dosiahli. Mimochodom, boli vynikajúce! Naše riadené portfóliá dosiahli výrazne vyššiu priemernú výkonnosť ako podielové fondy najväčších správcov na Slovensku, čím sme znovu potvrdili svoju odbornosť a výnimočnosť našich služieb.

K aktuálnej téme ozbrojených vojenských konfliktov sa vrátíme v analýze *Aj počas vojny môžu akcie či komodity posilniť svoju cenu* z pera nášho portfólió manažéra Mariána Pi-sarčíka. Na základe historických dát z období vojnových a podobných konfliktov prichádza k záveru, že hoci investori majú tendenciu re-agovať na nečakané šoky prehnane, z dlho-dobého hľadiska sa trhy vždy upokojia a akcio-vé indexy sa po prepadoch zakaždým vrátia k rastu. Akcie teda dokážu rásť i počas vojny.

Druhým príspevkom v rubrike *Analýzy* je článok s názvom *Pomsta drobných investorov alebo hazardná bublina?* Produktový manažér banky Pavol Ondriska sa v ňom bližšie pozrel na novodobý fenomén, keď sa drobní investo-ri koordinujú cez sociálne siete, zamerajú sa na konkrétne akciové tituly a skupujú ich. Na tomto základe sú schopní poraziť aj veľkých inštitucionálnych investorov. Avšak drobný investor by mal byť stále ostražitý, aby sa ne-stal obeťou prehnanej sebadôvery a nedosta-točných znalostí. V takom prípade by totiž za svoje davové naháňanie populárnych titulov mohol zaplatiť vysoké „školné“.

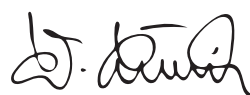
Hlavný ekonóm banky Richard Tóth sa vo svojom analytickom príspevku zamerl na nový trend, keď sa dostávajú do pozornosti investorov kvalitatívne parametre podnikania firiem, zamerané na ochranu životného prostredia, efektívnu a férovú interakciu firmy so svojimi zamestnancami a na transparentné výkazníctvo podnikania. Tento prístup sumarizuje skratka ESG (environment, social, governance). Ľudia si uvedomujú význam ochrany životného prostredia a možno predpokladať, že investovanie do ESG sa stane jednou z hlavných investičných tém budúcnosti.

Sériu analytických článkov uzatvára náš externý prispievateľ Mário Blaščák, ktorý vo svojom článku analyzuje situáciu okolo polovodičov a globálne kritických komponentov a ponúka svoj pohľad na vývoj v danej oblasti na tento rok.

V rubrike *Aktuality* tradične nájdete novinky zo života našej akcionárskej skupiny. Tento-raz navštívime Nemocnicu Bory, ktorá bude už čoskoro dokončená, a zaujímavý rezidenč-ný projekt Pri Mýte. A predstavíme Vám aj novinky v našej mobilnej aplikácii Privatban-ka Mobile, na ktorej zlepšovaní neustále pra-cujeme. Dôkazom našej profesionálnej práce sú aj minuloročné výsledky banky, ktorých predbežný náčrt tiež nájdete v časti *Aktuality*. I v zložitom kovidovom prostredí sme potvr-dili svoju stabilnú pozíciu na trhu privátneho bankovníctva na Slovensku a v Česku.

V závere Privatbanka Magazine tradične nájdete oddychové témy. Najprv si s partnerom našej *Exclusive Zone* spoločnosťou Group M obzrieme zaujímavé luxusné autá, a potom sa porozprávame s talentovaným umelckým sklárom Achilleom Sdoukosom, ktorý nás prevedie svojou výnimočnou tvorbou.

Vážení klienti, milí čitatelia, jar je moje najobľúbenejšie ročné obdobie. Vždy ma teší pohľad na prebúdzajúcu sa prírodu, pestré farby, jarné slnko. Aj napriek aktuálnym turbulentným časom by som aj Vám rád poprial radosť z prichádzajúcej jari, celkovú pohodu a pokoj v duši. Radi by sme k nej prispeli aj my. Preto by som Vás chcel uistiť, že Vaše investície sú u nás v dobrých rukách, že priebežne pracujeme na zdokonaľovaní našich služieb tak, aby sme boli Vaším stabil-ným, spoľahlivým a diskretným partnerom pri správe Vášho finančného majetku.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM
Rozhovor s Marekom Benčatom, novým členom Predstavenstva Privatbanky, a. s.

4 – 7



FINANČNÉ RIEŠENIA
Rok 2021 v asset managemente

8 – 9



ANALÝZA
Aj počas vojny môžu akcie či komodity posilniť svoju cenu

10



ANALÝZA
Pomsta drobných investorov alebo hazardná bublina? ESG hýbe svetom

11 – 18



ANALÝZA
Polovodiče sú krvou digitálnej transformácie

19 – 21



AKTUALITY
Nemocnica Bory sa otvorí prvým pacientom už začiatkom roka 2023

22 – 25



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE
Keď BMW, tak Group M v Bratislave

26 – 27



ŠTÝL
Nadčasové umenie pretavené do skla

28 – 30

Nie sme internetová platforma, sme privátne bankovníctvo

Rozhovor s Marekom Benčatom, členom Predstavenstva Privatbanky a vrchným riaditeľom úseku privátneho bankovníctva.



Marek Benčat
člen Predstavenstva Privatbanky a vrchný riaditeľ úseku privátneho bankovníctva

> **Prezradte nám, čo sa skrýva za vašou raketovou kariérou v Privatbanke? Aký je váš recept na úspech?**

Neviem, či by som svoj kariérny postup označil za raketový, toto hodnotenie nechám na iných, ale čo viem určite, je, že je za ním moja práca, snaha napredovať, učiť sa (niekedy aj na vlastných chybách) a robiť

veci lepšie. Samozrejme, aj pri kariérnom postupe musí mať človek okrem odborných vedomostí a manažérskych zručností aj trochu šťastia.

Do Privatbanky som nastúpil v roku 2015 a už o necelý rok neskôr sa svoje pôsobenie v Privatbanke rozhodol ukončiť vtedajší riaditeľ odboru privátneho bankovníctva. Napriek

tomu, že som bol dlhodobo etablovaný v regióne Žiliny, či už rodinne, alebo profesijne, rozhodol som sa zapojiť do interného výberového procesu, v ktorom som uspel.

Okrem nových kariérnych výziev mi to prinieslo aj celý rad zásadných zmien v osobnom živote, keďže som sa musel za svoju novou pozíciou presťahovať zo Žiliny do Bratislavy. S tým súvisela aj zmena okruhu priateľov a známych, s ktorými som bol zvyknutý tráviť voľný čas najmä pri mojich športových aktivitách. Na druhej strane však bolo príjemné po rokoch obnoviť priateľské väzby s bývalými spolužiakmi z univerzity.

Šesť rokov na pozícii riaditeľa mi dalo veľa, najmä z pohľadu riadenia ľudí. Novú funkciu člena predstavenstva banky preto vnímam ako formu uznania za prácu, ktorú som počas tohto obdobia odvádzal. Som totiž presvedčený, že pokiaľ človek robí svoju prácu poriadne, takpovediac od srdca, vidí v nej zmysel a dokáže sa poučiť z vlastných chýb, mala by priniesť výsledky v podobe ohodnotenia a v tom lepšom prípade aj kariérneho postupu.

> **O privátnom bankovníctve sa toho v médiách veľa nepíše. Ako sa za tie roky posunulo povedomie o tejto službe?**

Každá oblasť bankovníctva si prešla istým vývojom, privátne bankovníctvo, samozrejme, nebolo výnimkou. V prvom rade sa posunulo jeho vnímanie u klientov – spájať ho so statusovými symbolmi typu jachty, súkromné lietadlá a drahé autá, čo dominovalo v deväťdesiatych rokoch, prípadne v období na prelome milénia, je, dovoľím si povedať, už za nami.



Marek Benčat

Dátum a miesto narodenia:

10. 2. 1974, Žilina

Vzdelanie:

Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, špecializácia finančná sústava a peňažníctvo, nadstavba: učiteľstvo odborných ekonomických predmetov

Práca:

V bankovom sektore začal pracovať hneď po škole, keď vo svojom rodnom meste nastúpil na pozíciu FX dílera vo vtedajšej Prvej komunálnej banke; neskôr zastával pozície vedúceho oddelenia Sales desk a následne riaditeľa odboru Treasury. Po krátkom pôsobení v privátnom bankovníctve v Tatra banke pokračoval vo svojej bankovej kariére v Privatbanke, kde postupne prešiel pozíciami privátneho bankára a riaditeľa odboru privátneho bankovníctva. V januári 2022 sa stal členom Predstavenstva Privatbanky.

Zájmy:

Fotografovanie, horská cyklistika, snowboarding, turistika a enológia

Namiesto atribútov exkluzivity a luxusu sa vnímanie tohto segmentu posunulo do úrovně vzťahového bankovníctva, klienti v privátnom bankovníctve už neľadajú len potvrdenie svojho statusu, ale snažia sa nájsť v osobe privátneho bankára predovšetkým odborníka a partnera, ktorý im vie poskytnúť komplexnú starostlivosť pri správe ich finančného majetku. Osobne sa trochu bránim pojmu „rodinné bankovníctvo“, ale v prípade mnohých klientov sme naozaj viac ich „rodinnými“ priateľmi ako privátnymi bankármi.

> **Máte jedinečné skúsenosti, či už z pohľadu privátneho bankára, alebo riaditeľa. Kam sa posunulo privátne bankovníctvo Privatbanky?**

Dúfam a verím, že vpred. Prešli sme pozitívnymi obdobiami spojenými s niekoľko-ročným opakovaným nárastom objemu majetku pod správou, ktorý bol zavŕšený dosiahnutím historického mílnika v podobe prvej miliardy eur pod správou privátneho bankovníctva na Slovensku.

Za mojou kariérou sa skrýva práca, snaha napredovať, učiť sa a robiť veci lepšie

Na druhej strane, zmenili sa aj samotné banky, pričom mnohé z nich svoje služby čoraz viac unifikujú. A tak sa v niektorých bankách stáva, že pre klientov privátneho bankovníctva sú dostupné v podstate tie isté služby a za tých istých podmienok ako pre štandardných retailových klientov.

Prístup individuality sa stráca, pretože, keď to poviem veľmi otvorene, obchodný prístup nie je vždy prispôsobený potrebám a požiadavkám klienta, ale často sa primárne zameriava na obchodné ciele samotnej finančnej inštitúcie. Som rád, že Privatbanka nejde touto cestou a už od vzniku nášho privátneho bankovníctva sa držíme svojej vízie: každý klient je výnimočný a zaslúži si individuálny prístup.

Ale zažili sme aj neľahké obdobia spojené s korekciami na akciových trhoch, či už v dôsledku finančných kríz, alebo naposledy v dôsledku vypuknutia pandemického ochorenia COVID-19, resp. vojenského konfliktu na Ukrajine.

A napriek tomu, že naša expozícia na trhové nástroje bola menšia ako v iných bankách, tieto udalosti vytvárali aj pre našich privátnych bankárov výzvy, s ktorými sa museli popasovať. Mnohí klienti totiž často aj pri minimálnej zmene hodnoty svojho portfólia (smerom nadol) prepadávali panike a mali tendenciu prijať skratkovité a iracionálne rozhodnutia.

To, čo nám však pomáhalo a čo nemala k dispozícii väčšina slovenských bánk,

boli emisie korporátnych dlhopisov, ktoré máme už viac ako pätnásť rokov v ponuke exkluzívne pre klientov nášho privátneho bankovníctva a ktoré im aj počas takýchto volatilných období dokázali zabezpečiť zhodnotenie ich finančného majetku.

Bankový sektor sa posunul ďalej aj technologicky, zväčšila sa konkurencia a na trh vstúpili nové subjekty. Zároveň sa počas ostatných rokov zmenilo aj správanie klientov a ich postoj k investíciám a riziku, keďže trhy sa stali volatilnejšími a sú neustále pod tlakom rôznych externých vplyvov. Naši privátni bankári sa za tie roky museli naučiť byť takpovediac stále v strehu a pružne reagovať na všetky tieto okolnosti a faktory.

> **Ako sa za posledný rok vyvíjal objem majetku pod správou Privatbanky? Ako je na tom pobočka banky v Českej republike?**

Napriek ďalšiemu pandemickému roku sme v oboch ukazovateľoch, teda v objeme majetku pod správou, ako aj v počte klientov privátneho bankovníctva, rástli. Majetok v správe privátneho bankovníctva Privatbanky, a. s., vzrástol v roku 2021 o 140 mil. EUR a v rámci Slovenskej a Českej republiky dosiahol na konci roka 2021 hodnotu viac ako 1,54 mld. EUR. Služby privátneho bankovníctva na konci 2021 využívalo spolu 302 nových klientov. Pokračovali sme tak v dlhodobou rastúcej krivke, aj keď rast sa z dôvodu pandémie a opakovaných protipandemických opatrení mierne spomalil.

Českú republiku sme si pred niekoľkými rokmi zadefinovali ako náš ďalší kľúčový trh. U našich západných susedov je jednak veľmi pozitívne vnímaná skupina PENTA, či už cez pôvodne českú spoločnosť Fortuna, ako aj vďaka až ikonickým realitným projektom, ktoré skupina realizuje v hlavnom meste Prahe, a jednak, v porovnaní so Slovenskom, tu navyše hovoríme aj o minimálne dvojnásobne väčšom potenciáli rastu objemu majetku pod správou.

Minulý rok sme zároveň zmenili filozofiu rozvoja našej pobočky v ČR, keď sme okrem obchodného tímu bankárov v Prahe začali intenzívne rozvíjať aj pokrytie regiónov s potenciálom rastu prostredníctvom lokálnych privátnych bankárov. V priebehu roka sme tak rozšírili náš český tím o šiestich privátnych bankárov, čím sme okrem regiónu južného Česka pokryli obchodné aktivity pobočky v najvýznamnejších regiónoch.

> **Ako sa darilo zhodnocovať majetok našim klientom v minulom roku? Ktoré investičné produkty si viedli najlepšie a prečo?**

Za minulý rok máme v kategórii „naj“ dvoch zástupcov. Najvyššie zhodnotenie sme dokázali zabezpečiť pre klientov, ktorí využívajú našu službu riadenia portfólia. V rámci nej náš asset management dlhodobo využíva v porovnaní s konkurenciou efektívnejšie nástroje, či už z hľadiska likvidity, nákladovosti, alebo daňových benefitov pre klientov.

Táto dlhodobá stratégia v kombinácii s využitím krátkodobých pozitívnych trendov na finančných trhoch zabezpečili



v minulom roku takmer 10-percentné „netto“ zhodnotenie majetku klientov, spravovaného v rámci našich riadených portfólií. Navyše naše vyvážené portfóliá, ktoré využíva väčšina klientov, im priniesli v porovnaní s konkurenciou vyššie

te lekárni Dr.Max a realitnej skupiny Penta Real Estate. Klienti si korporátne dlhopisy obľúbili nielen pre ich jednoduchosť, nízku volatilitu a pravidelný výnos, ale aj kvôli kreditnej kvalite ich emitentov a bezproblémovej histórii. Doteraz sme emitovali viac

Českú republiku sme si pred niekoľkými rokmi zadefinovali ako náš ďalší kľúčový trh

zhodnotenie takmer až o 3 percentá, čo je už naozaj zaujímavé číslo.

Druhým naj, a to nielen za minulý rok, ale dlhodobo najpopulárnejším produktom, boli a sú korporátne dlhopisy emitované pre projektové spoločnosti skupiny Penta. V minulom roku išlo najčastejšie o dlhopisy sie-

ako 450 emisií v celkovom objeme takmer 4 mld. EUR, pričom každá jedna z nich bola našim klientom splatená riadne a včas vrátane všetkých platieb kupónov.

> **Zrýchľujúca inflácia je v súčasnosti veľká téma. Do čoho investovať v dnešnej dobe?**

Úprimne, neexistuje univerzálna rada, čo urobiť, ale existuje, čo neurobiť. To najhoršie, čo môžu klienti vo vzťahu k inflácii urobiť, je neurobiť nič. V dnešnej dobe totiž naozaj nemá zmysel držať peniaze na bežných účtoch, ktoré ponúkajú nízky alebo žiadny úrokový výnos. Nemá zmysel vyčkávať, čo bude ďalej. Pretože svojím váhaním strácajú to najdôležitejšie, strácajú čas. A čas sú v bankovníctve peniaze.

Ťažko však dať nejakú všeobecnú radu, do ktorého produktu by bolo najlepšie investovať. Každý klient alebo investor má totiž vlastnú predstavu, čo znamená ochrániť peniaze pred infláciou. Zatiaľ čo niekomu stačí, aby dosiahol výnos aspoň na úrovni inflácie, iní požadujú, aby reálna hodnota ich investícií prekonala tempo rastu inflácie. V Privatbanke však máme pestrú paletu nástrojov či už pre klientov s konzervatívnym, alebo dynamickým rizikovým profilom, takže pre každého vieme nájsť vhodný nástroj na ochranu jeho finančného majetku pred infláciou. Ale znovu opakujem, ak chce niekto ochrániť svoje peniaze pred infláciou, nie je na čo čakať a je potrebné ich investovať hneď.

> Na aké novinky sa môžu klienti privátneho bankovníctva tešiť v krátkom čase?

Na novinkách neustále pracujeme, už teraz môžem prezradiť, že plánujeme osviežiť naše produktové portfólio a pre klientov pripravujeme riešenia na investovanie vo forme pravidelných mesačných alebo štvrtročných investícií. Pravidelné a dlhodobé nákupy finančných nástrojov totiž považujeme za vôbec najlepší spôsob investovania.

Primárne pôjde o riešenia opierajúce sa o pasívne riadené fondy (ETF), v ktorých využijeme ich efektívnosť, nízke náklady na správu týchto fondov a priaznivý daňový režim. Veľkou témou súčasnosti sú tzv. ESG fondy, teda spoločensky zodpovedné investovanie, napríklad do spoločností využívajúcich alebo produkujúcich zelené technológie, ktoré tiež v krátkom čase ponúkneme našim klientom ako investičnú alternatívu.

Tieto nové investičné riešenia prinesieme našim klientom jednak v štandardnej „papierovej“ podobe, ale zároveň, aby sme reagovali aj na aktuálne trendy v oblasti investícií, paralelne ponúkneme tieto produkty aj prostredníctvom našich elektro-

nických distribučných ciest, či už prostredníctvom nášho Internetbankingu alebo aplikácie Privatbanka Mobile. Týmto spôsobom vyjdeme v ústrety jednak klientom uprednostňujúcim tradičný spôsob uzatvárania obchodov, a jednak klientom preferujúcim elektronickú realizáciu obchodov.

> Ako vnímate fintechy a aplikácie, ktoré umožňujú klientom kupovať čokoľvek, kedykoľvek a kdekoľvek?

Tieto platformy sú fenoménom dnešnej doby. Širokým masám otvorili veľmi jednoduchú možnosť investovať na finančných trhoch bez väčšieho úsilia či know-how a doslova na pár klikov. V tom však spočíva aj ich nevýhoda. V porovnaní s internetovými platformami u nás klienti dostáva-

pozitívne, všetko je v poriadku, ak sa však trhy ku klientovi otočia chrbtom, so svojou „stratovou“ pozíciou ostane v online platforme sám. Mal by sa preto rozhodnúť, či chce to najlacnejšie, čo mu trh ponúka, alebo drahšiu alternatívu s ponukou komplexnej správy majetku a ďalších služieb, ktoré prostredníctvom našich privátnych bankárov vieme klientom ponúknuť.

> Predstavte nám na záver svoju víziu – kde chcete vidieť privátne bankovníctvo u nás o 5 rokov?

V prvom rade chceme mať ešte viac spokojných klientov ako doteraz. To je náš základný cieľ. Naše tradičné princípy, ako sú diskretnosť, transparentnosť a individuálny prístup, budeme naďalej rozvíjať a pri sta-

Doteraz sme emitovali viac ako 450 emisií v celkovom objeme takmer 4 mld. EUR

jú okrem identických produktov aj pridanú hodnotu v podobe tímu skúsených odborníkov, asset manažérov a privátnych bankárov. Tí na základe posúdenia preferencií klientov a ich rizikových profilov nastavujú dlhodobú investičnú stratégiu a vyberajú investičné nástroje, ktoré sú vhodné na dosiahnutie nimi požadovaných investičných cieľov.

Veľa našich klientov online aplikácie na obchodovanie finančných nástrojov už využilo alebo využíva, často nás s nimi porovnávajú z hľadiska poplatkov, z hľadiska rýchlosti exekúcie ich obchodných príkazov, dostupnosti 24/7, ale zabúdajú, že porovnávajú neporovnateľné.

Naše privátne bankovníctvo nie je online platforma, nikdy sme takúto ambíciu nemali a do budúca ju ani neplánujeme mať. Naša vízia je postavená na budovaní dlhodobého

roztvorení o klientov a ich finančný majetok kombinovať s modernými technológiami. Tie, okrem toho, že nám veľmi pomohli pri realizácii obchodov s našimi klientmi v čase pandémie, sa zároveň stali neoddeliteľnou súčasťou nášho privátneho bankovníctva.

Elektronické platformy budeme rozvíjať najmä v oblastiach, ktoré nám (našim klientom a banke) poskytnú vzájomne efektívnejší a rýchlejší spôsob komunikácie, a zároveň zvýšia komfort realizácie obchodov s finančnými nástrojmi.

Elektronická komunikácia by však nikdy nemala byť na úkor osobnej interakcie medzi klientom a privátnym bankárom, ktorú chceme ako svoju dlhodobú stratégiu naďalej naplňať. Pri úrovni a rozsahu služieb, aké poskytujeme, nám totiž nikdy nebude stačiť kontakt s klientmi len „na diaľku“.

Nie sme internetová platforma, my sa chceme so svojimi klientmi stretávať a rozprávať

vzťahu medzi privátnym bankárom a klientom. My sa chceme so svojimi klientmi stretávať, chceme sa s nimi rozprávať a chceme byť pre nich dlhodobým investičným partnerom. Rozsah služieb, ktoré im poskytujeme, a ich pridaná hodnota sú mnohonásobne väčšie ako rozsah služieb a pridaná hodnota aplikácie. Pokiaľ sa trhy vyvíjajú

Na správne pochopenie našich klientov, ich postoja k riziku, ich investičného horizontu, majetkových pomerov, ako aj ich celkových očakávaní sa aj naďalej budeme potrebovať s nimi stretnúť osobne, aby sme im dokázali poskytnúť komplexnú starostlivosť a naplniť ich investičné očakávania a ciele.

Rok 2021

v asset managemente

Oproti predchádzajúcemu roku sa rok 2021 niesol vo významne optimistickejšej atmosfére, a to nielen z hľadiska sociálno-spoločenského, ale počas väčšiny roka sa pozitívne vyvíjali aj finančné trhy.



Ing. Mojmir Hojer
riaditeľ Odboru asset management

kupovali tovary dlhodobej spotreby (napr. chladničky, pračky a pod.), podpora prebiehala naďalej. A pritom už nemusela – bola teda príliš dlhá a veľkorysá. Ľudia v Amerike majú desiatky rokov nejaký objem spotrebiteľského dopytu voči svojim príjmom, je to dlhodobý trend. A v roku 2021 sa dopyt dostal výrazne nad tento trend.

Zároveň vzhľadom na až skokový nárast spotrebiteľského dopytu (ľudia realizovali odložené zábery na nákup tovarov) „nestíhala“ ponuka výrobkov a služieb, čím začali vznikať najprv regionálne, neskôr celosvetové problémy v dodávateľsko-odberateľských reťazoch. Tieto problémy sa začali prejavovať v nedostupnosti niektorých výrobkov, náraste cien komodít a neskôr, v druhom polroku, aj v raste cenovej hla-

diny (inflácii). Centrálné banky s týmto javom nemajú veľké skúsenosti, takže určitý čas bola ich rétorika založená na dočasnosti rastúcich cien, a preto trhy naďalej rástli.

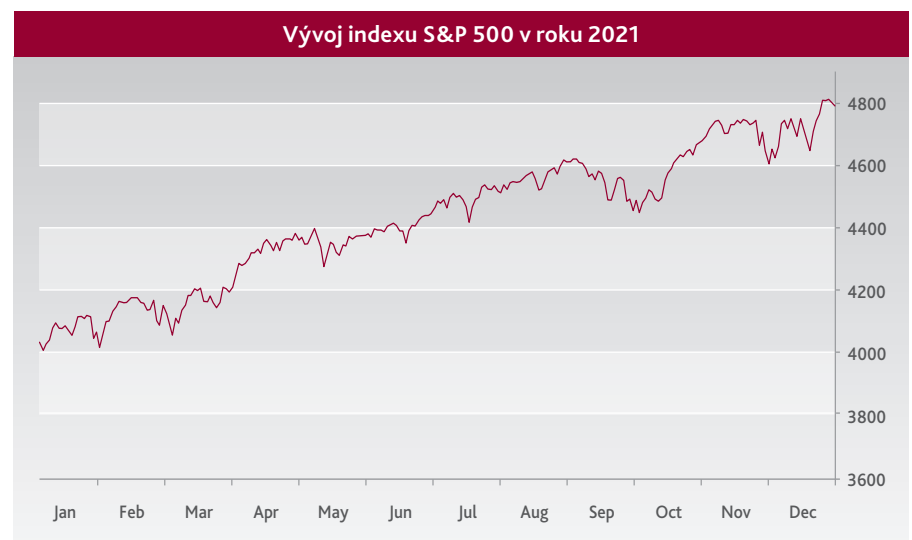
V druhom polroku, hlavne v poslednom kvartáli, dosahovala inflácia už vyššie hodnoty z dôvodu problémov na strane ponuky, a nie kvôli silnému dopytu. V obave z narastajúcej inflácie niektoré centrálné banky pristúpili k zvýšeniu úrokových sadzieb (napr. Česko, Maďarsko, Poľsko). Od expanzívnej menovej politiky lacných peňazí začali niektoré prechádzať na reštriktívnu politiku. Kľúčové centrálné banky (USA a eurozóna) však ešte pokračovali v expanzívnej menovej politike prostredníctvom programu odkupu dlhopisov a nízkych úrokových sadzieb. Centrálna banka

Začiatok roka bol sprevádzaný veľmi intenzívnou druhou vlnou pandémie COVID-19 s množstvom obmedzujúcich opatrení, ktoré sa však líšili medzi jednotlivými krajinami a kontinentmi, zároveň sa však celosvetovo začal proces vakcinácie obyvateľstva, čo finančné trhy hodnotili pozitívne.

V priebehu roka sa postupne upúšťalo od veľmi invazívnych zásahov do ekonomík, ktoré už ostávali otvorené, a preto sa už neopakoval scenár z roku 2020, keď objem predaných tovarov a služieb prudko poklesol. Centrálné banky a vlády poskytovali masívnu a miestami až nadmernú podporu podnikateľskej sfére a obyvateľstvu, čím sa darilo firmám veľmi rýchlo približovať ku predkrízovým tržbám a ziskom.

Hlavne v USA je z minuloročných grafov vidieť, že napriek tomu, že ľudia nadmerne

Akciové indexy rástli takmer v priebehu celého roka 2021



Zdroj: Bloomberg



odkupuje dlhopisy, aby po nich vytvárala väčší dopyt, a tým klesajú ich výnosy. A nízke výnosy pomáhajú emitentom dlhopisov (štáty a podniky) lacno sa financovať.

Akciové indexy plynule a pozvoľna rástli takmer v priebehu celého roka 2021, s výnimkou krátkej septembrovej prestávky, keď sa trh dočasne bál intenzity a vplyvu 3. vlny pandémie. Americký akciový index S&P 500 vzrástol medziročne o 27 %. Zaujímavším faktom ako samotný výsledok je to, že počas roka index 78-krát uzavrel obchodný

kodobou stratégiou realizovanou počas roka 2021, ktorá mala základ v podstatnom navýšení podielu akciových nástrojov v portfóliách klientov a vo zvýšení angažovanosti na finančné nástroje v CZK a USD, keď tieto meny voči EUR posilnili o 5 a 7 percent.

Dlhodobá stratégia napr. pre triedu F (fixed income = peňažno-dlhopisová zložka) spočíva v tom, že do portfólií klientov sme dávali a dávame korporátne dlhopisy emitentov z Česka a zo Slovenska, a to zo segmentu tzv. private equity. Tieto nástroje

Dosiahli sme výrazne vyššiu priemernú výkonnosť ako podielové fondy najväčších správcov na Slovensku

deň na novom historickom maxime. Ostatným svetovým akciovým indexom sa dарило dosahovať obdobné, avšak mierne nižšie zhodnotenie, s výnimkou Číny, v prípade ktorej bola výkonnosť akciových indexov negatívne ovplyvnená administratívnymi zásahmi centrálnej vlády do podnikateľského prostredia najmä v čínskom IT sektore.

Uvedenému vývoju trhov banka prispôbila svoju investičnú stratégiu, ktorú v roku 2021 aplikovala na portfóliá klientov. Na dosiahnutie nadpriemerného zhodnotenia riadených portfólií klientov mala vplyv dlhodobá stratégia, ktorá spočíva v konzistentnom aplikovaní pravidiel diverzifikovanej investičnej stratégie, v kombinácii s krát-

sa dopĺňajú trhovými nástrojmi, konkrétne obchodovateľnými podielovými fondmi (ETF) pre dlhopisy v špekulatívnom ratingovom pásme. Obidva druhy nástrojov sú rizikovejšie, avšak vychádzame z toho, že dostatočne poznáme hospodárenie emitentov z regiónu ČR a SR a fondy obsahujú stovky dlhopisov, takže aj keď sa 5-10 nebude dariť, nebude to mať výrazný vplyv na hodnotu fondov. Sme si vedomí, že takýto prístup predstavuje väčšie investičné riziko oproti našej konkurencii, ale v dlhodobom horizonte prináša vyšší výnos.

Výsledkom kombinácie dlhodobej a krátkodobej investičnej stratégie banky a jej dôsledným dodržiavaním v priebehu

celého roka 2021 bolo priemerné ročné netto zhodnotenie klientskych portfólií na úrovni 9,77 % (konzervatívne, vyvážené a dynamické portfóliá klientov), pričom riadené portfóliá banky priniesli klientom v každej rizikovej triede výrazne vyššiu priemernú výkonnosť, ako dosiahli podielové fondy najväčších správcov kolektívneho investovania na Slovensku.

V priebehu roka 2021 sme navyšovali pozície v akciových nástrojoch, k ultimu roka tvoria v priemere 32 % z hodnoty portfólia. Klienti s dynamickou stratégiou majú aj ¾ portfólia v akciových nástrojoch, konzervatívni majú v nich len 1/10. Podiel akcií sme navyšovali jednak preto, že sme si to vyhodnotili ako správnu stratégiu na daný rok, ale zároveň je toto navyšovanie súčasťou dlhodobého cieľa – priblížiť sa zložením portfólia svetovým investičným zvyklostiam, v rámci ktorých akcie tvoria vyše 50 % portfólia.

Samozrejme, že takéto portfólio má výsledky za jednotlivé roky pomerne kolísavé, ale dlhodobý investičný horizont pomáha dobrému výsledku a dobré roky prekonajú počtom aj intenzitou tie horšie. Veľmi nešťastným prístupom je znižovanie podielu akcií po neúspešnom roku. Predstavte si, že podiel akcií v portfóliu je 50 %. Ak akcie klesnú o 20 %, vplyv poklesu je na hodnotu portfólia polovičný, t. j. 10 %. Ak by sme po takom roku znížili podiel akcií na 25 %, rast akcií nám prinesie výrazne menší prínos. Z toho vyplýva aj naša rada – „nenaháňať si svoj chvost“ a nechať portfólio pracovať.

Rok 2022 sa začal v nezmenenom trende. Prvotné poklesy akciových indexov z historických maxím boli spôsobené očakávaniami investorov, že centrálna banka pod ťarchou narastajúcej inflácie budú zvyšovať úrokové sadzby. Úprimne, vyššie úroky nemajú radi skôr investori ako samotné akcie. A nezabúdajme, že úroky sa zvyšujú, keď sa ekonomike darí.

Do tejto makroekonomickej polemiky však zasiahla ako blesk vojna na Ukrajine. Určitá forma zásahu zo strany Ruska bola vo vzduchu už určitý čas, avšak rozsah a intenzita prekvapili všetkých vrátane finančných trhov. Je to veľmi citlivá vec a nikto si dnes nevie predstaviť dosah na normálny život. Pohľad na vývoj akciových trhov v čase vojnových konfliktov rieši nasledujúci článok časopisu.

Aj počas vojny môžu akcie či komodity posilniť svoju cenu

V článku sa pozrieme na štyri finančné nástroje počas troch vojen, jednej anexie a jednej jadrovej katastrofy.



Ing. Marián Pisarcik
portfólio manažér

Poskytne nám vojna v Juhoslávii, tretia vojna v Perzskom zálive, anexia Krymu a výbuch atómovej elektrárne v Černobyli dostatok informácií na vyvodenie záverov z prebiehajúceho vojnového konfliktu medzi Ruskom a Ukrajinou z tohto roka? Pozrieme sa na dátumy jednotlivých udalostí a na vývoj cien ropy, zlata, amerického akciového indexu S&P 500 a nemeckého indexu DAX.

Prvý riadok v tabuľke ukazuje výkonnosť jednotlivých cenných nástrojov počas celého trvania udalosti (okrem jadrového výbuchu a súčasného konfliktu) a druhý riadok počas prvého mesiaca od vypuknutia danej udalosti. Tretí riadok je rok od vypuknutia udalosti. Pri súčasnej kríze sú dáta od 24. 2. 2022 do 23. 3. 2022, čo je zároveň 1 mesiac.

Investori nemajú radi nečakané udalosti, reagujú na ne prehnane. Preto som zvolil obdobia: prvý mesiac (prvotný šok) po udalosti a prvý rok (keď sa situácia do istej miery upokojila).

Počas prvého roka vojny v Juhoslávii, v Iraku a na Kryme index S&P 500 rástol. Počas terajšieho ukrajinsko-ruského konfliktu pridal vyše 7 %. DAX – nemecký index – takisto počas vojnových konfliktov v prvý rok od vypuknutia rástol (najmä počas vojny v Iraku), no výbuch atómovej elektrárne spôsobil pokles indexu. Terajší konflikt poslal index o viac ako 2 % nadol. Americký index je teda odolnejší voči daniu mimo USA.

Ropa rástla najmä počas vojny v Iraku (dostala sa na maximum, cca 147 dolárov za barel), po výbuchu atómovky v Černobyli, ale aj počas terajšieho konfliktu, keď hrozí jej nedostatok v Európe. Klesala najmä po krymskej kríze. Treba však ísť do hĺbky,

nie každá udalosť spôsobila pokles/rast na trhu, ropa prudko rástla a klesala napríklad aj pre konflikty v Líbyi (tá zvyšovala produkciu, preto klesla cena).

Zlato ako bezpečný prístav sa ukázalo vždy v prvom mesiaci, keď sa jeho cena príliš nehýbala. Zhodnotilo najmä počas vojny v Iraku a po výbuchu elektrárne. Výraznejšie kleslo po krymskej kríze. Počas niektorých udalostí doň investori investujú, avšak po upokojení situácie ho aj rýchlo vedú opustiť.

Záver

Vojnové konflikty a iné udalosti sú pre trh čiernymi labuťami – neočakávanou udalosťou. Prvotný šok spôsobí prudký nárast alebo pokles daného aktíva. Zaujímavým zistením isto je, že S&P 500 počas prvého roka, ale aj počas trvania vojnových konfliktov dokázal rásť. Index DAX bol citlivejší a reagoval najmä na „európske záležitosti“. Nie všetky cenové výkyvy sú len v dôsledku daných udalostí (vojen), cieľom je však ukázať, ako sa počas daných udalostí indexy a komodity vyvíjali. Z dlhodobého – 7- až 10-ročného – hľadiska je z praxe jasné, že akciové indexy zhodnocovali, vracali sa na svoje pozície a prekonávali maximá.

	Výbuch elektrárne v Černobyli	Vojna v Juhoslávii	3. vojna v Perzskom zálive (vojna v Iraku)	Krymská kríza (Anexia Krymu)	Súčasný konflikt Rusko – Ukrajina
Dátum trvania	26. 4. 1986	31. 3. 1991 – 12. 11. 2001	20. 3. 2003 – 19. 8. 2010	20. 2. 2014 – 26. 3. 2014	24. 2. 2022 – 3. 3. 2022
Index S&P 500	-	200 % (11 % p. a.)	27,24 % (3,32 % p. a.)	0,70 %	7,20 %
1 mesiac	0,72 %	-1,10 %	2 %	1,75 %	(menej volatilný počas vojny)
1 rok	15,80 %	8,50 %	26,73 %	14,90 %	-
Index DAX	-	225 % (11,70 % p. a.)	121,20 % (11,30 % p. a.)	-1,77 %	-2,40 %
1 mesiac	-5,30 %	4,40 %	13,70 %	-3,36 %	(-16 % maximálny pokles)
1 rok	-10,66 %	11,65 %	46,60 %	14,90 %	-
Ropa	-	13 %	173 % (14,50 % p. a.) v 2008 až +430 %	-2,58 %	25 %
1 mesiac	+13 % (krátkodobý +28,4 %)	6,60 %	7,90 %	-3,40 %	(krátkodobý +42 % k 130 USD/barel)
1 rok	40,90 %	0,80 %	27,50 %	-51 %	-
Zlato	-	-22,60 %	278 % (19,60 % p. a.)	-1,40 %	2,10 %
1 mesiac	-0,13 %	0 %	-0,40 %	0,36 %	(krátkodobý +8,75 %)
1 rok	35 %	-4,40 %	24,11 %	-9,24 %	-

Pomsta drobných investorov alebo hazardná bublina?

Objavujú sa názory, že akciové trhy sa zmenili a drobní investori, ktorí sa koordinujú cez sociálne siete, dokážu poraziť inštitucionálnych investorov.

Ale čo keď sa iba stali obeťou svojej prehnanej sebadôvery a za davové naháňanie populárnych titulov zaplatia „školné“?

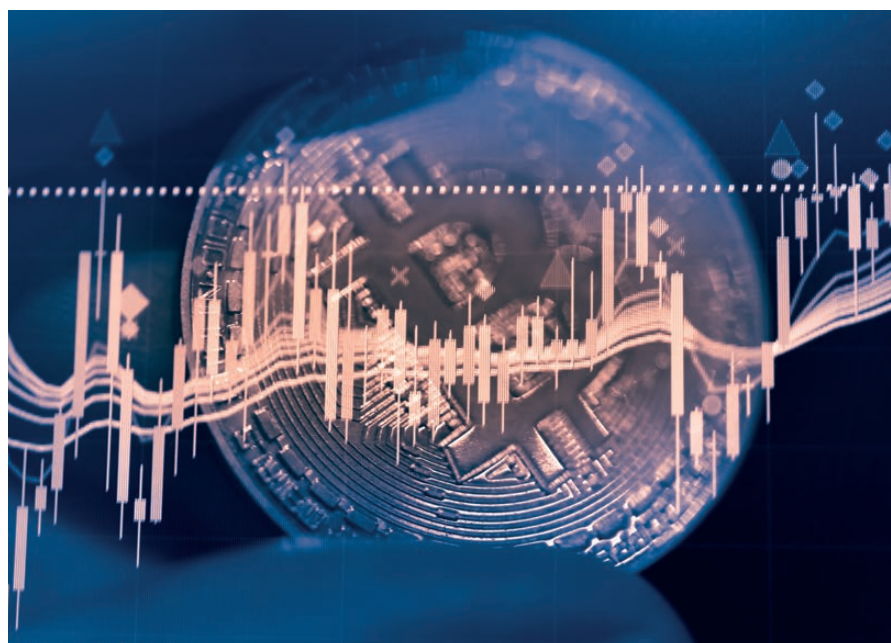


Tento úvodný odsek je síce vymyslený, ale nie nereálny. Obdobný príbeh zažili v rokoch 2020 a 2021 mnohí začínajúci investori. Lebo práve toto obdobie sa občas označuje ako nástup drobných investorov, predovšetkým tých z mladšej generácie. Noví investori v novom svete, ktorí sa chcú pomstiť starým skostnatým finančným inštitúciám. Taká malá skoro revolúcia.

Prečo je to tak a prečo práve teraz? Je pravdou, že najmä po vypuknutí pandémie COVID-19 sa do finančného trhu zapojilo veľa nováčikov. Kvôli rôznym „lockdownom“ mali kopec času a vďaka podporným schémam aj kopček peňazí (v USA boli vyplácané šeky v niekoľkých vlnách až do výšky 1 400 USD mesačne na dospelého). Rozmach tzv. diskontných brokerov (dostupných opäť najmä

Oblúbeným akciám v USA prischlo označenie „MEME stocks“

Na svojej oblúbenej sociálnej sieti narazíte na masívne zdieľaný príspevok. Akýsi chlapík zhodnotil svoju pôvodnú investíciu 20-tisíc USD do akcie GameStop na vyše 800-tisíc USD. Pozriete na graf akcie firmy, ktorú ste dovtedy iba hmlisto registrovali ako jeden z podivných tipov na internetových diskusiách. A naozaj, výstrel ceny ako raketa. Myšlienky sa len hrnú – keď môže zarábať akýsi anonym, prečo nie aj ja? Keby som ju tiež kúpil, tak... Už nesmiem o takúto príležitosť prísť. Nabudúce treba naskočiť do rozbehnutého vlaku, hneď ako ma niečo zaujme. Všetci len za pár drobných. Niečo určite ešte vystrelí...



v USA) umožnil obchodovať s akciami bez priamych poplatkov cez aplikáciu v mobile, ktorý má takmer každý poruke.

Je to také intuitívne, stačí len ťuknúť na ikonku „kúpiť“ a je to. Brokeri nevyžadujú veľké finančné objemy na obchod, veď je tu možnosť znásobenia investície, resp. ziskov cez finančnú páku (to, že sa tak znásobuje aj riziko straty, už každý nevidí...). Podľa týždenníka The Economist tvorili v roku 2019 retailoví investori na obchodovaných objemoch v USA zhruba 15 %. Tento pomer sa zvýšil až na približne štvrtinu začiatkom roka 2021, aby opäť začal klesať.

Noví investori obchodujú nielen s akciami či ETF. Je tu predsa „ligotavejší“ trh s kryptomenami, ktorý je k dispozícii dokonca 24 hodín každý deň v týždni (to, že o žiadne meny nejde, je na inú tému). A čo tak kúpiť nejaké NFT (vysvetlenie NFT v samostatnej časti na záver), to predsa teraz „frčí“. Veru, špekulácie boli vždy súčasťou ľudského konania, ale finančné špekulácie zrejme neboli nikdy také dostupné ako teraz.

Kto sú teda tí noví investori? Chcú obchodovať na finančných trhoch, lebo je to aj zábava a dokonca adrenalin. Na sociálnych sieťach vidia príbehy ľudí, ktorí svojimi investíciami zarobili veľké peniaze. Sú to príbehy občas pravdivé, občas prikrášené, ale vždy iba vrchol ľadovca. Noví investori sa chcú baviť a ešte k tomu aj ľahko zarábať veľké peniaze. A možno ešte pred štyridsiatkou odísť do „dôchodku“. Veď prečo chodiť denne do nejakkej nudnej práce ako ich rodičia.

Nemajú strach z poklesov trhov, lebo žiadny dlhodobý pokles nezažili. Iba rýchle korekcie. Absencia takejto skúsenosti ich vedie k domnienke, že všetko musí iba rásť. Neriaďia sa úvahou či analýzou, nepoznajú, čo je manažment rizika, nechajú sa viesť emóciami a davovým správaním. Z prieskumu, ktorý v roku 2020 urobila spoločnosť Charles Schwab medzi 1 200 drobnými investormi v USA, vyplýva, že mediánový vek nových investorov je 35 rokov, zatiaľ čo pred rokom 2020 to bolo až 48 rokov. Takmer polovica nových investorov sa sústreďuje na krátkodobé špekulatívne obchody.

Lenže ako to už býva, predstavy sú jedna vec a realita iná. Ako je už uvedené, úspešné príbehy na sociálnych sieťach sú len vrcholom ľadovca vo vode, neúspešnú masu nevidno. Chcete dôkaz? Stačí sa pozrieť na interne-



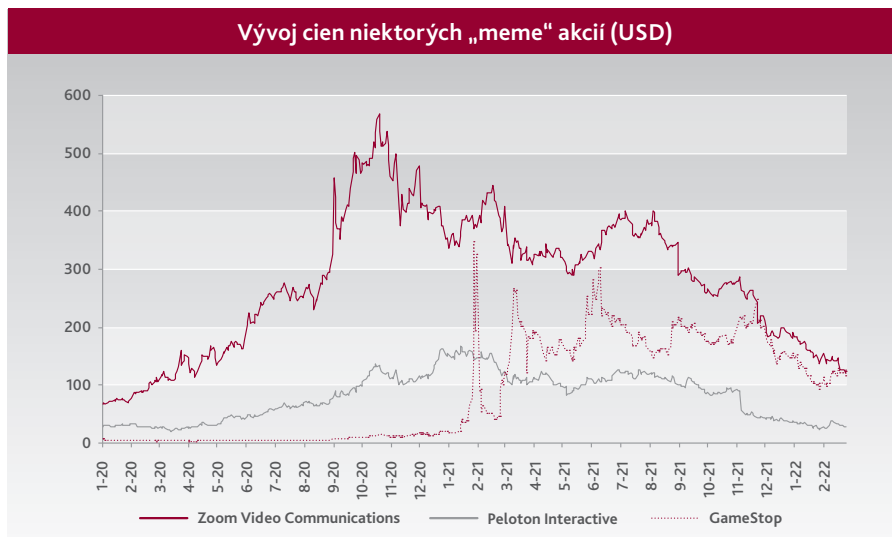
tové stránky online brokerov ponúkajúcich pákové produkty typu CFD (derivát, resp. zmluva medzi investorom a brokerom na vyrovnanie rozdielu v cene akcie alebo meny, takže investor nevlastní samotné aktívum, len špekuluje na pohyb ceny). A vidno reali-

Medzi najobľúbenejšie akcie drobných investorov v rokoch 2020 a 2021 patrili firmy ako AMC Entertainment, Robinhood, Coinbase či GameStop. Ešte častejšie to boli akcie v podobe tzv. penny stocks (cenou pod 1 USD) ako Sundial

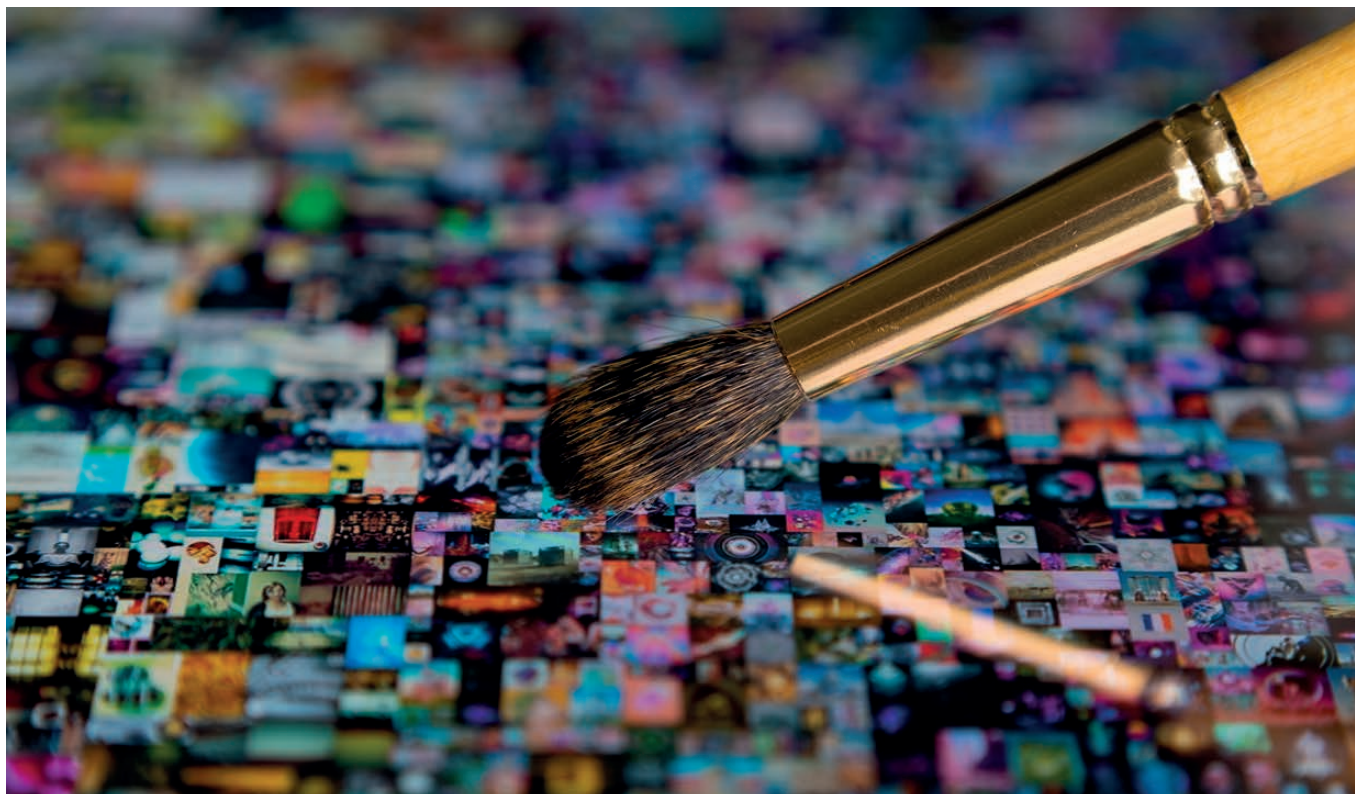
Takmer polovica nových investorov sa sústreďuje na krátkodobé špekulatívne obchody

tu retailových investorov. V tomto prípade skôr krátkodobých špekulantov. V zmysle regulácie musia CFD brokeri uverejňovať podiel retailových investorov, ktorí sú za predchádzajúce obdobie v strate. A tento zverejňovaný pomer sa dlhodobo pohybuje medzi 70 až 80 percentami. Čiže zhruba tri štvrtiny drobných investorov špekulujúcich cez derivát CFD prichádza o svoj investovaný kapitál. Nie sú za vodou, ale pod vodou.

Growers či Exela Technologies. A osobitnú kapitolu záujmu davov tvorili firmy, ktoré uskutočnili prvotný verejný úpis svojich akcií (tzv. IPO), maľujúc vzdušné zámky vo výrobe elektrických áut. Takže začínajúce firmy ako Rivian Automotive či Lucid Group bez reálneho dodania automobilu mali na burze dokonca vyššiu trhovú kapitalizáciu ako taký Ford vyrábajúci milióny áut.



Zdroj: Bloomberg



Synonymom šialenej doby sa asi stal prípad z januára 2021, keď Elon Musk (podľa niektorých vizionár, podľa iných manipulátor) vyzval svojich followerov na Twitteri, aby používali Signal, t. j. aplikáciu na zasielanie šifrovaných správ. V ďalších dvoch dňoch investorský dav vytlačil cenu spoločnosti Signal Advance, ktorá však s aplikáciou nemala nič spoločné (akurát tak časť mena), o tisícky percent nahor. A potom sa prepadla. Odkazy na obľúbené akcie zaplavili internet, až im v USA prischlo označenie „MEME stocks“ (po slovensky mám akcie, vo význame rýchlo sa šíriace medzi užívateľmi internetu). Záujem investorov koncentrovaných na sociálnych sieťach ako Twitter alebo Reddit

Pokles ceny akcie od maxima v 2021 po 23. 2. 2022

Coinbase Global	-52 %
GameStop	-67 %
Palantir Technologies	-73 %
AMC Entertainment	-75 %
Zoom Video Communications	-79 %
Teladoc Health	-79 %
Peloton Interactive	-84 %
Robinhood Markets	-85 %
Exela Technologies	-85 %

Zdroj: Bloomberg

dokonca motivoval investičné spoločnosti k uvedeniu tematicky zameraných ETF na trh: Roundhill MEME ETF, VanEck Social Sentiment ETF či SoFi Social 50 ETF.

Aby nedošlo k nedorozumeniu. Nie som proti investovaniu bežných ľudí. Je super, že sa čoraz viac jednotlivcov zaujíma o svoje úspory a budúce dôchodky. Ale tak ako nie

Každý by si mal najskôr ujasniť, či chce investovať alebo hazardovať

Je zábava investovať, keď ceny aktív rastú. A o to viac, keď cena vystrelí až na mesiac. Lenže mesiac má aj svoju odvrátenú stranu. To, čo vyrastie do bubliny, zvyčajne aj splasne. Väčšina firiem, obľúbených novými investormi, nevykazovala žiadne zisky. A občas ani tržby. To, čo je štandardne záujmom fondov rizikového kapitálu, sa stalo investičným cieľom začínajúcich investorov. Akciové

každý si vie sám opraviť auto, riadiť lietadlo alebo operovať slepé črevo, nenahovárjame si, že každý vie investovať. Aj na investovanie treba znalosti a skúsenosti (čo samo osebe ešte negarantuje úspech). Pokiaľ niekto bez znalostí začne kupovať akciové tituly, môže mať nejaký čas šťastie a trafiť sa do rastúceho trhu, ale skôr či neskôr prídu straty. Pokiaľ sú to iba jeho (alebo jej) vlast-

Finančné špekulácie zrejme neboli nikdy také dostupné ako teraz

tituly dosahovali valuácie, ktoré neboli z tradičného pohľadu ospravedlniteľné. Možno niektorá z nich sa niekedy v budúcnosti pretransformuje na kvalitnú a ziskovú firmu, ale väčšina z nich sa to sotva podarí. Tabuľka zobrazuje vývoj cien akcií po dosiahnutí svojho maxima v roku 2021.

né peniaze, ktoré si môže dovoliť stratiť, tak v poriadku. Ale ak namotá rodinu, kamarátov, „náhodných okoloidúcich“ na obchodovanie bez uvedomenia si všetkých rizík, tak to s investovaním nemá veľa spoločné a môže sa to skončiť vybieleným účtom.

Každý by si mal najskôr ujasniť, či chce investovať alebo hazardovať. Ak si chcete vybrať individuálne tituly, mali by ste mať aj stratégiu výberu, pokiaľ možno otestovanú na historických dátach. Ak kupujete akcie, lebo ste dostali tip od kamaráta či našli na internete, tak to nie je stratégia, je to slepé nasledovanie. A pokiaľ kupuje akcie iba preto, že ich cena klesá, to tiež nie je stratégia. Takýto prístup nemá ďaleko od chytania padajúceho noža, a teda hazardu.

Nie, vážne, každý by si mal skúsiť napísať na papier, v čom má informačnú a analytickú výhodu alebo technickú znalosť, ktorá by udržateľným spôsobom zvyšovala pravdepodobnosť úspechu oproti iným účastníkom trhu. Zostal papier prázdny? Tak potom asi nebude samostatný výber akciových titulov dobrý nápad, pokiaľ je cieľom zhodnocovať peniaze (t. j. nejde len o zábavku). Nikto sa však investovania nemusí vzdať. Ani lietania sa predsa nevzdáte, keď nevieťe riadiť lietadlo, kúpite si letenku. Aj tú operáciu apendixu porieši chirurg, nemusíte sterilizovať doma kuchynské nože.

A dokonca aj začínajúci investor má šancu poraziť profesionálov. Ako? Riešením je pasívna investícia do nákladovo efektívneho a diverzifikovaného ETF. Napríklad na akcie firiem vo vyspelých krajinách sveta. Tisíciky firiem v jednom nákupe. Úspešnosť pasívnej stratégie dokladuje výskum spoločnosti S&P Dow Jones Indices so svojim „SPIVA Scorecard“ (S&P Index Versus Active Scorecard), ktorá pravidelne hodnotí výkonnosť aktívne spravovaných fondov (teda profesionálov) voči výkonnosti pasívnych benchmarkov. Na jednoročnom horizonte k 31. 6. 21 (ostatný zverejnený údaj) to nevyzerá ešte zle, keď takmer polovica (42 %) aktívne spravovaných fondov zameraných na americké akcie veľkej trhovej kapitalizácie dokázala mať vyššiu výkonnosť ako index S&P 500.

S narastajúcim obdobím však ťahajú aktívne fondy za čoraz kratší koniec – na trojročnom horizonte zaostalo za výkonnosťou indexu S&P 500 už 68 % fondov, na päťročnom 73 %, na desaťročnom až 83 % a na dvadsaťročnom dokonca 94 % fondov. Čím dlhší máte investičný horizont, tým viac sa oplatí pasívna investícia. Je však slobodnou voľbou každého, či chce hazardovať, špekulovať alebo investovať...



Príklad NFT pod názvom „Bored Ape Yacht Club“

NFT alebo non-fungible token (nezameniteľný token) je unikátny kód či nedeliteľný dôkaz o vlastníctve nejakého digitálneho objektu (obrázok, video, pieseň, vstupenka...) spolu s pripojenými metadáta (napr. popis diela). Tento token je zapísaný nevratným spôsobom na verejnú adresu v blockchaine, napríklad do najznámejšieho blockchainu Ethereum. Pri vytvorení NFT si je možné nastaviť licenčný poplatok, resp. tantiémy, ktoré sú potom vyplácané pôvodnému tvorovi pri každej zmene vlastníctva. Áno, NFT je možné nielen vytvoriť a vlastniť, ale aj predať či kúpiť, keď svoju kryptopeňaženku pripojíte k špeciálnemu „trhovisku“ (ako napr. OpenSea, Rarible, Nifty Gateway atď).

Zásadným problémom NFT však je, že nevlastníte v skutočnosti daný digitálny predmet, ale len dôkaz o jeho vlastníctve. Napríklad vlastníte NFT k nejakému obrázku, ale ten obrázok je obvykle voľne dostupný na zobrazenie a stiahnutie na webe. Takže ten istý obrázok, resp. jeho identickú kópiu, môže mať uložený vo svojom počítači milión ďalších ľudí. A nekonečný online priestor robí vyšetrenie a vymáhanie autorských práv v podstate nemožným.

Pozornosť sveta sa upriamila na NFT v roku 2021, keď v marci aukčný dom Christie's predal súbor vo formáte JPEG vytvorený umelcom pod menom Beeple za takmer 70 mil. USD, dovedajší rekord za digitálne dielo. Vlastníctvo súboru pod názvom „Každodenné obrazy: prvých 5000 dní“ bolo zabezpečené pomocou NFT. Tento predaj rozprúdil mediálny humbug a vďaka kope ďalších impulzivných nákupov sa trh s NFT začal viac a viac rozpaľovať. A tak ste mohli zaregistrovať informácie o vysokých sumách za kolekcie CryptoPunks (takí rozpixelovaní pankáči...), Bored Ape Yacht Club (karikaturizované portréty opíc) či avatarov Azuki (digitálne druhé ja v japonskom štýle).

Vlastníci tokenov si kúpou za vysokú cenu občas potvrdzujú svoj sociálny status „pripnutím“ miniatúry na profilovú fotku na sociálnych sieťach. Je to tak obdoba kúpy predražených luxusných fyzických tovarov (napr. kabelky), keď samotná vysoká cena (nie daný tovar) dáva majiteľovi akýsi pocit dôležitosti a zaradenia sa do sociálnej skupiny. Pravdou je, že vznikli už tisíce rôznych NFT projektov, ale len zopár dosiahlo vysokú cenovku, ktorá sa dostala do médií. Väčšina zapadá prachom. No a nemálo projektov bolo od začiatku podvodom v snahe nalákať na vzdušné zámky a vysoké výnosy.

ESG hýbe svetom

ESG je ďalšou skratkou na finančnom trhu, na ktorú si postupne zvykáme. Znamená environmental, social, governance a ide o nový pohľad na podnikanie firiem. ESG nezahŕňa len hospodárske parametre ako tržby, zisk, zadlženosť a pod., ale aj to, ako sa firma správa k životnému prostrediu (environmental), akú kvalitu vzťahov má k svojim zamestnancom, dodávateľom, odberateľom či obyvateľom, v ktorých prostredí má svoje prevádzky (social), a napokon ide o posúdenie kvality manažmentu, nastavenia kontrolných procesov, transparentnosti podnikania (governance, riadenie).



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Samotná skratka ESG sa prvýkrát použila v štúdiu Organizácie Spojených národov Who cares wins (Kto nie je lahostajný, vyhráva) v roku 2004. Bola robená na základe zadania generálneho tajomníka OSN Kofiho Annana. V januári 2004 oslovil 18 finančných inštitúcií z deviatich krajín (napríklad Banco do Brasil, BNP Paribas, Credit Suisse, Goldman Sachs, Deutsche Bank, HSBC), aby vypracovali report s návrhom, ako integrovať environmentálne, sociálne a riadiace výzvy medzi ostatné faktory investovania. Štúdia bola financovaná švajčiarskou vládou.

Samozrejme, že toto nie je zďaleka prvá snaha o zapojenie firiem do riešenia toho, čo ESG obsahuje, a už vôbec nejde o prvú ini-

ciatívu človeka vo vzťahu k životnému prostrediu, k postaveniu zamestnancov a pod.

Prvým človekom, ktorý preukázateľne poukázal na vzťah medzi kvalitou ľudského života a mierou znečistenia prostredia, bol grécky lekár, „otec medicíny“ Hippokrates (460 – 370 pred Kristom). Prvým organizovaným hnutím za ochranu životného pro-

Moderné environmentálne hnutie odštartovala v roku 1962 biologička Rachel Carson s knihou Silent Spring (Tichá jar), v ktorej kritizovala používanie pesticídov v poľnohospodárstve. Kniha vzbudila veľký odpor chemických firiem, ale zároveň tým pritiahla pozornosť širokej verejnosti. To napríklad viedlo nielen k zákazu DDT (insekticídu, pri

Ľudia si uvedomili dôležitosť ochrany životného prostredia

stredia sa stal protest obyvateľov indickej dediny Kedžarli v roku 1730 proti výrubu lesov, z ktorých drevo malo byť použité na výstavbu paláca maharadžu Abhai Singha z Marwaru. Jeho vojaci zabili 363 ľudí a dnes je v Indii 11. september Národným dňom mučeníkov lesov.

Francúzsky vedec Jean Baptiste Joseph Fourier v roku 1854 ako prvý identifikoval skleníkový efekt v zemskej atmosfére. Američanka Eunice Newton Foote (vzdialená príbuzná Isaaca Newtona) v roku 1856 prvýkrát spomenula oxid uhličitý a vodnú paru ako hlavný faktor skleníkového

ktorom sa neskôr zistili jeho karcinogénne účinky a účinky na zníženie mužskej plodnosti), ale odvtedy sa environmentálne otázky stali trvalou súčasťou celospoločenskej diskusie. Pozornosti verejnosti neušlo objavenie ozónovej diery v Antarktíde v roku 1985, černobyľská jadrová havária v roku 1986 či obrovský zhuk plastového odpadu v Tichom oceáne v roku 2015.

To, že populácia precitla a uvedomila si dôležitosť ochrany životného prostredia, naznačuje aj politické zastrešenie. Prvá zelená politická strana vznikla na regionálnej úrovni v austrálskej Tasmánii v roku 1972, volala sa

Investovanie do ESG sa stane jednou z hlavných investičných tém budúcnosti

efektu a Škót Robert Angus Smith použil v roku 1872 ako prvý termín „kyslý dážď“. V rovnakom roku vznikol prvý národný park na svete – Yellowstone, a následne v prvej polovici 20. storočia vznikali národné parky a chránené územia po celom svete.

United Tasmania Group. V tom istom roku vznikla na Novom Zélande prvá národná zelená strana The Values Party. Neskôr sa zelené strany rozšírili po celom svete a boli a aj sú súčasťou vládných koalícií, najmä v Európe. Na medzinárodnej úrovni vznikla v roku



1997 dohoda o znižovaní emisií skleníkových vplyvov známa ako Kjótsky protokol a nadväzujúca Parížska dohoda v roku 2015.

Environmentálne hnutie je vcelku všeobecne akceptované, pretože aj keď zelená politika vo všeobecnosti niečo stojí a spomaľuje ekonomický rast, horšie životné prostredie zasahuje každého. A tak nastáva celospoločenský konsenzus. Aj keď treba povedať, že samotné meranie environmentálnych cieľov je komplikované.

Merat' sociálne ciele je ešte komplikovanejšie, pretože sociálne otázky majú vo všeobecnosti normatívny, kvalitatívny rámec, ktorý je z princípu kontroverzný. Už len napríklad v otázke pracovných práv je iný záujem zamestnávateľa a iný zamestnanca a pod., a neexistujú žiadne plne objektívne merateľné kritériá. Podobne je ťažko merať vzťah k dodávateľovi alebo odberateľovi.

Vo všeobecnosti sa pracovné práva dlhodobo vyvíjajú v celkovom kontexte sociálnych práv a smerujú k pochopeniu človeka ako komplexnej osobnosti, nie v zmysle „človek = výrobný nástroj“. Je to aj v súlade s celkovým posunom najmä vo vyspelých ekonomikách od jednoduchej manuálnej práce k duševnej práci, na

dosahovanie ziskov na základe patentov, myšlienok, nápadov, inovácií. To si vyžaduje iný, komplexnejší prístup a od systému „kto-z-koho“ prechádzame do zapojenia zamestnancov, dodávateľov a odberateľov do firmy ako jej partnerov.

A tak napríklad kým sa v roku 1833 v Anglicku továrenským zákonom obmedzila detská práca tak, že deti pod 9 rokov mohli pracovať len na mlynoch a deti od 9 do 13

Ďalší rozvoj účtovníctva a vôbec precíznych ekonomických záznamov a kalkulácií priniesol rozmach kapitalizmu a železníc v USA v 19. storočí. Firmy si museli prepočítavať náklady, predkladať svoje cenové ponuky a celkovo sa správať efektívne, aby na predajnom a distribučnom trhu uspeli.

S rastom ekonomiky rástli požiadavky na zvýšenie kapitálu, firmy sa uchádzali o peniaze investorov, predovšetkým v sektore dopra-

Moderná história problematiky ESG sa začala pred 25 rokmi

rokov nemohli pracovať viac ako 9 hodín denne (!), dnes sú takéto parametre absurdné a firmy poskytujú flexibilný pracovný čas, prácu z domu, rôzne zamestnanecké benefity, kreatívne prostredie a kompetitívne mzdy, aby zamestnancov stimulovali k čo najvyššej pridanej hodnote.

Podobne aj „governance“ sa vyvíjalo postupne a dávno. Prvé jednoduché účtovné zápisy o predaných tovaroch sme mohli nájsť v starovekej Mezopotámii v roku 7000 pred Kristom a prvé ucelené dielo o podvojnóm zápise napísal taliansky matematik Luca Pacioli v roku 1494, ktorý sa považuje za „otca účtovníctva“.

vy (nie div, že najstarším akciovým indexom v USA je Dow Jones Transportation Average založený v roku 1896). Aby si získali ich dôveru, museli sa správať transparentne a zverejňovať svoje finančné údaje, predovšetkým súvahu, výkaz ziskov a strát a prehľad peňažných tokov. Dôveryhodnosť poskytovaných údajov bola podporená vznikom certifikovaných profesionálnych združení účtovníkov či vznikom účtovných „kontrolórov“ auditorov.

Moderná história problematiky ESG sa začala pred 25 rokmi. V roku 1997 bola v Bostone zriadená niektorými neziskovými organizáciami iniciatíva GRI (Global Reporting Initiative), ktorej poslaním bolo ukázať fir-

mám cestu zodpovedných environmentálnych praktík, ľudských práv, styku s verejnou správou. V roku 2000 naň nadviazala ďalšia neziskovka CDP (Carbon Disclosure Project, Projekt zverejňovania uhlíkovej stopy), ktorej cieľom bolo motivovať spoločnosti reportovať svoje podnikanie z pohľadu jeho vplyvu na životné prostredie. K obidvom ideám sa prihlásili tisíce firiem po celom svete.

Medzitým v roku 1999 vzniká na pôde OSN strategická iniciatíva Global Compact, kde sa riaditelia podnikov zaväzujú podnikáť v súlade s desiatimi konkrétnymi princípmi v oblasti životného prostredia, ľudských práv, pracovných podmienok a korupcie. A neskôr, v roku 2004, vyšla už spomínaná štúdia Who Cares Wins.

V roku 2011 vzniká neziskovka Sustainability Accounting Standards Board (Rada pre účtovné štandardy udržateľnosti), ktorej cieľom je nastaviť štandardy finančného výkazníctva v oblasti ESG tak, aby tieto informácie boli spoľahlivé a relevantné pre investorov, ktorí by chceli svoje peniaze investovať do týchto spoločností. V roku 2015 zase medzinárodná organizácia Financial Stability Board založila iniciatívu Task Force on Climate – Related Financial Disclosures (Pracovná skupina pre transparentnosť finančných údajov vo vzťahu ku klíme), ktorá má povzbudiť firmy, aby zverejnili dáta, ako je ich podnikanie ovplyvnené zmenou klímy. A v roku 2016 zakladá britská neziskovka ShareAction iniciatívu Workforce Disclosure Initiative (Zverejnenie údajov o pracovnej sile), ktorej cieľom je, aby firmy poskytovali svojim investorom komplexné a porovnateľné údaje o svojich zamestnancoch.

V januári 2020 bolo ESG hlavnou témou na Svetovom ekonomickom fóre vo švajčiarskom Davose. Celá problematika bola rozdelená na štyri časti a štyri najväčšie audítorské firmy dostali poverenie viesť „svoje“ oblasti – Deloitte governance, PwC planet, KPMG ľudí a Ernst & Young prosperitu, a to pod celkovým koordinátorom Bank of America a Svetovým ekonomickým fórom. Výsledok sa mal vtesnať do 22 hlavných okruhov. V auguste 2020 vyšiel manifest o hlavných princípoch Stakeholder Capitalism (voľný preklad – kapitalizmu, v ktorom ide o všetky zainteresované strany) a v septembri 2020 bola zverejnená štúdia Measuring Stakeholder Capitalism, v ktorej

bolo podrobne opísaných 21 základných kritérií a 34 rozšírených kritérií, zatiaľ bez konkrétnej bodovacej stupnice.

Hoci sa teda postupne celý proces inštitucionalizuje a „češe“, stále neexistuje jednotný „objektívny“ prístup, ako s ESG naložiť. Jednotlivé firmy sa rozhodujú, do akej iniciatívy sa zapoja a ako budú reportovať svoje dáta. A tak neexistuje, samozrejme, ani jedna „dohodnutá“ metodika zisťujúca, ako firmy splňajú ESG požiadavky, aké majú takzvané ESG skóre.

Je niekoľko spoločností, ktoré svojou vlastnou metodikou ESG skóre firmiem zisťujú, medzi najviac rešpektované patria MSCI, Sustainalytics, RepRisk, Bloomberg Professional Services. Ambície má aj ratingovka Standard and Poor's, ktorá chce využiť svoje nazbierané dáta a procesné skúsenosti z analýzy firiem.

Vyberme si metodiku MSCI (Morgan Stanley Capital International). Spoločnosť vygeneruje z množstva dostupných dát odpovede na 35 základných oblastí

Stále neexistuje ani jedna „dohodnutá“ metodika zisťujúca, ako firmy splňajú ESG požiadavky

MSCI: Hierarchia základných ESG kritérií		
3 piliere	10 tém	35 základných kritérií
Environment	Zmena klímy	Emisie uhlíka
		Uhlíková stopa produktu
		Financovanie environmentálnych vplyvov
		Citlivosť na zmenu klímy
	Prírodné zdroje	Znečistenie vody
		Biodiverzita a pôdohospodárske využitie
		Zdroje nerastných surovín
		Jedovaté emisie a odpad
	Znečistenie a odpad	Baliaci materiál a odpad
		Elektronický odpad
		Príležitosti v energetickej efektívnosti
		Príležitosti v zelených budovách
Environmentálne príležitosti	Príležitosti v obnoviteľných zdrojoch	
	Ľudský kapitál	Manažment práce
		Zdravie a bezpečnosť
		Rozvoj ľudského kapitálu
Pracovné štandardy v dod.-odb. vzťahoch		
Social	Zodpovednosť za produkt	Bezpečnosť produktu a kvalita
		Chemická bezpečnosť
		Finančná bezpečnosť produktu
		Súkromie a bezpečnosť údajov
	Pozícia zainteresovaných strán	Zodpovedné investovanie
		Zdravotné a demografické riziko
		Kontroverzné zdroje financovania
		Vzťahy v komunite
	Sociálne príležitosti	Dostupnosť komunikácií
		Dostupnosť financovania
		Dostupnosť zdravotnej starostlivosti
		Príležitosti vo výžive a v zdraví
Governance	Korporátne riadenie	Vlastníctvo a kontrolné orgány
		Predstavenstvo
		Platby
		Účtovanie
Korporátne správanie	Podnikateľská etika	
	Daňová transparentnosť	

a napokon stanoví rating. Ten sumarizuje odpoveď na 4 základné otázky: Aké sú hlavné riziká a príležitosti firmy z pohľadu ESG? Ako je do nich firma zainteresovaná? Ako úspešne firma tieto pozície manažuje? Aká je pozícia firmy voči svojim konkurentom v rovnakom podnikateľskom segmente?

Pod rizikom sa myslí potenciálny vplyv na stratu (napríklad zákaz nejakej chemikálie zníži zisk chemickej firme) a pod príležitosťou potenciálny vplyv na zisk (dôraz na zníženie spotreby energie zvýhodní výrobcu LED svetidiel). Do úvahy sa berie nielen priama expozícia firmy v rizikovej oblasti (exposure) alebo oblasti príležitostí, ale aj to, ako vie manažment tejto firmy s týmto prostredím kooperovať (risk and opportunities management). A do úvahy sa berie aj čas, keď sa riziká a príležitosti majú šancu prejaviť, kratší čas (do 2 rokov) má väčšiu váhu ako dlhodobý vplyv (nad 5 rokov).

MSCI posudzuje každú firmu len v rámci odvetvia, v ktorom pôsobí. To znamená, že samotné odvetvie – napríklad ťažba nerastných surovín, neodsudzuje firmu na nízky rating. Pod odvetvím sa myslí 158 sub-industrií v zmysle sektorovej klasifikácie GICS (napríklad sektor výrobcov polovodičov alebo sektor pivovarníkov).

A tak prakticky v každom odvetví, použijúc všetky dostupné dáta, MSCI identifikuje všetky hlavné hrozby a príležitosti, „rozškáluje“ ich a zistí priemerné hodnoty pre každú z 35 základných oblastí (Key Issues). Potom sa pre každú základnú oblasť (Key Issue) stanoví jej váha, ktorou prispieva k celkovému



Akcie a dlhopisy, ktoré zohľadňujú ESG kritériá, by mali dosiahnuť v roku 2025 hodnotu 53 biliónov USD

ratingu ESG. Pre každý segment ekonomiky sú tieto váhy iné.

Pri konkrétnej firme sa podobným spôsobom postupne stanovujú tri skóre – jedno za E, za S a G. Následne sa použijú váhy vypočítané finálne skóre za firmu a napokon sa jej udelí rating od AAA po CCC. Ešte raz – nejde o absolútnu hodnotu, ale o porovnanie voči svojim konkurentom v rovnakom odvetví. Priemerný rating v odvetví je teda stred,

BBB. Celkovo MSCI hodnotí asi 15 000 emitentov akcií a dlhopisov, z toho 8 700 v akciových indexoch MSCI.

Celý trh ESG je veľmi sľubný. Akcie a dlhopisy, ktoré zohľadňujú ESG kritériá, by mali podľa agentúry Bloomberg (resp. Global Sustainable Investment Alliance) dosiahnuť v roku 2025 hodnotu 53 biliónov USD, čo bude v tom čase asi tretina svetového majetku pod správou (asset manažmentov, penzijných fondov, poisťovní a pod.). Samotné ESG ETF by mali vzrásť za 3 roky zo súčasných 200 mld. USD na 1 bil. USD. Rast by mali zaznamenať najmä v USA, kde sa po Európe začína ESG tematika presadzovať. Jednoducho, investovanie do ESG sa stane jednou z hlavných investičných tém budúcnosti.

Samozrejme, ESG budilo a budí kontroverzie. Napríklad že banky, ktoré sa významne angažujú v ESG problematike, zároveň poskytujú úvery spoločnostiam, ktoré sa podieľajú na odlesňovaní planéty. A aj samotné kritériá môžu byť kontroverzné. Ale povedzme si úprimne, spoločensky zodpovedné podnikanie je v záujme nás všetkých. A peniaze investorov, tak ako každé peniaze, majú čarovnú moc tento záujem naplniť.



Polovodiče sú krvou digitálnej transformácie

Pandémia odhalila kritickú závislosť sveta od polovodičov. Problémy sú nielen s prudkým nárastom globálneho dopytu po čipoch, ktoré sú srdcom všetkých elektronických zariadení, počnúc kuchynskou elektronikou po mobilné telefóny, počítače či automobily, ale aj s logistikou. Cena výroby a dopravy stúpla v priebehu minulého roka až o 400 percent.

Cestou na východné Slovensko som mal smolu. V donovalskej kopci motor prestal ťahať a chvíľami som mal pocit, že som do nádrže natankoval „kockatú“ naftu. Pohyb auta začal byť trhaný a hneď mi bolo jasné, že je zle. Moja 16-ročná toyota sa na vrchol kopca vyštverala len tak-tak s vypätím všetkých síl na dvojke.

Chvalabohu, druhá strana kopca nechala auto vydýchnuť. Cesta dole dlhým kopcom motoru na chvíľu pomohla spamätať sa zo záťaže, ale môj optimizmus zhasol na benzínovej pumpe v Ivachnovej za Ružomberkom. To som už medzičasom obvolával kamarátov, ktorí sa do áut a hlavne ich porúch vyznajú viac ako ja.

Od jedného z automechanikov som sa dozvedel, že to môže byť nekonečné množ-

stvo porúch motora, od zlyhania turba až po odpojenie jedného z čidiel, ktoré centrálnemu počítaču v riadiacej jednotke hlásia tlaky všemožných zariadení. Už som si začal predstavovať tie sumy, ktoré ma bude stáť oprava. Odkaz automechanika Fera však znel jasne. Došoféruj auto čo najbližšie k Prešovu, lebo ťahať auto je pre mňa aj pre teba logistický problém. Pochopil som, že

môžem rovno pripočítať cenu odtiahnutia vozidla a znášať hodiny čakania v mraze na krajnici východniarskych ciest.

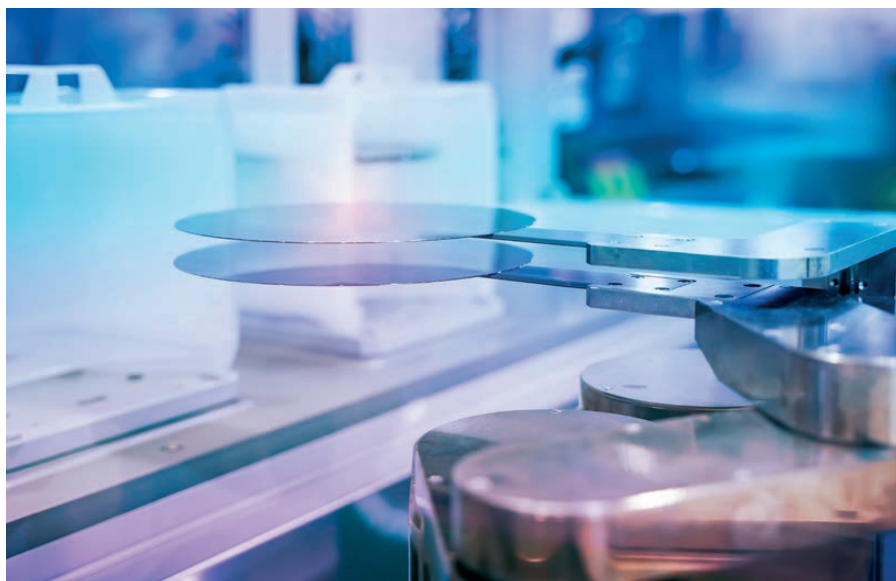
Tak som sa vydal na kľukaté a kopcovité cesty pod Tatrami s tichou modlitbou, aby mi motor nezdochol cestou v tuneli Branisko. V takom prípade by som bol voľky-nevoľky hrdinom večerných správ v TV JOJ

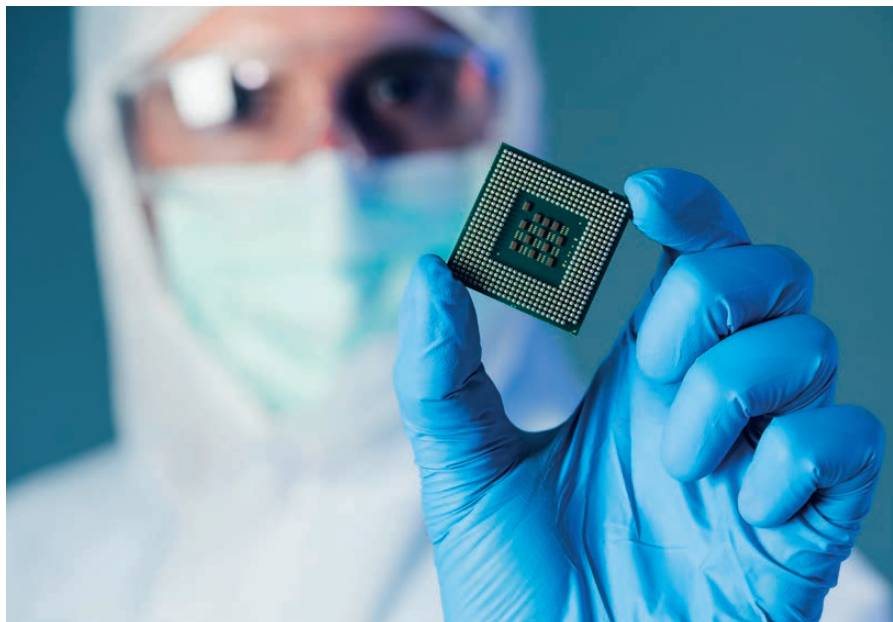
Pandémia odhalila kritickú závislosť sveta od polovodičov

možná pomoc príde až v Prešove. Keďže sa po opätovnom naštartovaní motor automaticky prepoľ do núdzového režimu s oranžovým trojuholníkom, mojou úlohou bolo auto šoférovať necelých dvesto kilometrov do servisu. Inak si k servisným nákladom

aj TV Markíza. Celý vystresovaný z trojhodinovej tortúry striedavo hore kopcom na trojke a dvojke s rýchlosťou do 60 kilometrov za hodinu som sa nakoniec dogúľal až do servisu v Prešove, kde ma už Fero čakal. Spravil mi kávu, usadil na sedačky vymontované z autobusu značky Karosa z roku 1988 a začal počítačovú diagnostiku.

„Máš šťastie, chlope. Turbo je o. k.,“ zakričal na mňa z dielne, kým som si na mobile pozeral ceny nových áut. Keď som pred 13 rokmi kupoval túto toyotu, bol to najvyšší rad svojho druhu a za 33-tisícové auto po troch rokoch jazdenia som zaplatil tretinu. Dnes sa už s naftovým motorom vôbec nevyrába a najvyšší rad na hybridný pohon stojí 44-tisíc eur. To je cena za zelenú transformáciu ekonomiky v praxi. Nakoniec som mal šťastie v nešťastí. V sobotu okolo obeda zohnať automechanika, ktorý sa hneď pustí do diagnostiky s príslubom okamžitej opravy a ešte vám aj požičia svoj 15-ročný peugeot, aby ste sa mali ako pohybovať, je nadštandardné.





Čipová kríza trvá

Nakoniec som sa od Fera dozvedel, že problémom bol upchatý filter, ktorého prečistenie ma bude stáť 400 eur. Až neskôr sa po rozobratí prednej nápravy ukázali aj ďalšie skryté poruchy, takže po týždni opráv som bol o necelú tisícku ľahší. A to som mal byť údajne ešte rád, že problém nebol s elektronickými súčiastkami. Fero len zagúľal očami, keď mi začal hovoriť o tom, aké sú dnes problémy s čipmi do áut. Nielen s novými do nových áut, pre ktorých nedostatok v roku 2021 opakovane zastavili výrobu všetky automobilky, ktoré vyrábajú autá na Slovensku, ale rozobraté sú aj stariny.

Už pandémie odhalila kritickú závislosť sveta od polovodičov. Problémy sú nielen s prudkým nárastom globálneho dopytu po čipoch, ktoré sú srdcom všetkých elektronických zariadení, počnúc kuchynskou elektronikou po mobilné telefóny, počíta-

Na viacerých koncových trhoch môže absencia jediného kritického čipu, ktorý často stojí menej ako jeden dolár, zabrániť predaju zariadení v hodnote desiatok tisíc dolárov. Taký je efekt snehovej gule. Analytici konzultačnej firmy Deloitte odhadli, že globálny nedostatok čipov za posledné dva roky viedol vo svetovom biznise k výpadku príjmov vo výške viac ako 500 miliárd, pričom len odvetvie predaja automobilov stratilo viac ako 210 miliárd dolárov.

V roku 2022 globálny čipový priemysel prvýkrát v histórii vzrastie dvojciferným tempom na viac ako 600 miliárd dolárov. Čipy budú ešte dôležitejšie vo všetkých priemyselných odvetviach, a to vďaka rastúcemu podielu polovodičov vo všetkých oblastiach, najmä však počítačov, dátových centier a telefónov. Nedostatok čipov umocňujú problémy v dodávateľskom reťazci, ktoré sa natiahnu až do roku 2023.

Čipy vyrába iba malá hŕstka výrobcov sústredených len v niekoľkých krajinách

če či automobily, ale aj s logistikou. Cena výroby a dopravy stúpla v priebehu minulého roka až o 400 percent. Hoci globálny trh s polovodičovými čipmi dosiahne v roku 2022 hodnotu približne 600 miliárd dolárov a v porovnaní s poľnohospodárstvom, ropným či plynárenským priemyslom, ktorých ročný obrat dosahuje 10 biliónov dolárov, čipy vyrába iba malá hŕstka výrobcov sústredených len v niekoľkých krajinách.

Polovodiče a vzácne plyny

S opravou auta som spokojný. Aby ma Fero uistil, že to nie je žiadna fušerská robota, rovno mi spravil na toyote aj technickú a emisnú kontrolu. Aj tak by som to musel o mesiac neskôr riešiť sám. Pri preberaní auta sme mali čas pohovoriť si spolu pri káve. Upozornil som ho na to, že problém s čipmi sa len tak nevyrieši, že to bude dlhotrvajúci problém. Nedostatok polovodičov spôsobil nárast ich

cien a niet faktoru, ktorý by mal tento trend v nasledujúcich dvoch rokoch zmeniť.

To je hlavným motívom, prečo možno v rokoch 2022 a 2023 očakávať rastúci tlak na regionálnu diverzifikáciu a odklonenie od teritoriálnej koncentrácie výroby čipov v Ázii. Počet výrobných závodov mimo Taiwanu, Číny a Južnej Kórey sa zvýši.

Vyšší dopyt po softvérových zručnostiach potrebných na programovanie a integráciu čipov na rýchlo sa rozvíjajúcich trhoch však nedostatok polovodičov ešte viac prehĺbi. Digitálna transformácia v rámci tohto odvetvia bude pokračovať a zrýchľovať sa. Takmer 60 percent svetových firiem už nastúpilo na cestu digitálnej transformácie.

Ruská invázia na Ukrajinu zvýši tlak na výrobcov polovodičov, pretože ponuka vzácných plynov, ktoré sú kritickou súčasťou v ich výrobnom procese, bude mať na priemysel väčší a zásadnejší vplyv ako prerušenie dodávok spôsobené pandémiou.

Ukrajina vyrába zhruba polovicu neónu na svete. Ten je vedľajším produktom ruského oceliarskeho priemyslu a na Ukrajinu sa dočisťuje a je neoddeliteľnou súčasťou procesu výroby čipov. Výrobcovia polovodičov sa doteraz trápili s nedostatkom niektorých komponentov, ich rastúcimi cenami či oneskorenou dodávkou. No automobilky aj výrobcovia elektrotechniky teraz budú pod ešte väčším tlakom.

Svetoví producenti ako Intel či Applied Materials naznačujú, že to bude obmedzovať ich výrobu až do roku 2023. Zároveň očakávajú, že dopyt v najbližších štyroch rokoch stúpne o tretinu. Produkciu zvýši predovšetkým svetová jednotka vo výrobe čipov na Taiwane firma TSMC.

Na globálnom trhu totiž neexistuje alternatíva k vzácnym plynom z Ukrajiny. Po ruskej invázii polostrova Krym v roku 2014 ceny neónu stúpili o 600 percent. Výrobcovia hľadajúci alternatívu k výrobe plynov v stredoeurópskom teritóriu spôsobujú cenové šoky aj na trhu s kryptónom a xenónom.

Na Ukrajinu sa vyrába 40 percent svetovej produkcie kryptónu. Jeho cena sa v dôsledku geopolitického napätia medzi Ruskom a Ukrajinou zvýšila do konca januára štyriaplnásobne na 8,64 dolára za liter.

Najväčšími svetovými odberateľmi vzácnych plynov z Ukrajiny sú Japonsko a Južná Kórea. Po krymskej kríze sa výrobcovia snažili diverzifikovať zdroje neónu. Výrobca priemyselných plynov Linde investoval do produkčnej kapacity v Texase 250 miliónov dolárov.

Strata ukrajinských dodávateľov je však komplikovaná tým, že čistota vzácnych

Spojené štáty americké či Izrael, ktoré boli z pohľadu nákladov na pracovnú silu prídruhé. To je podmienené aj širšou ponukou kvalifikovaných pracovníkov na trhu práce.

Hoci v týchto oblastiach existujú milióny šikovných ľudí, v krátkodobom horizonte bude potrebné ich zaškoliť, aby získali na výrobu čipov základné zručnosti. To bude nevyhnutný krok k potenciálnemu

Firmy vyrábajúce čipy však bojujú s nedostatkom pracovníkov s inžinierskymi zručnosťami a navyše čelia konkurencii iných technologických firiem, ktoré agresívne expandujú v rýchlo rastúcich regiónoch.

Kapitálové výdavky troch najväčších výrobcov polovodičov presiahnu v rokoch 2021 až 2023 dvesto miliárd dolárov. Vlády vyčlenili na projekty výroby čipov ďalšie stovky miliárd. Po spustení v súčasnosti známych projektov sa výrobná kapacita globálne zvýši v porovnaní s prvým rokom pandémie o 50 percent.

Niektoré z nich budú v tradičných výrobných zoskupeniach na Taiwane a v Južnej Kórei, ale čoraz viac ich bude v Spojených štátoch, Číne, Japonsku, Singapure, Izraeli a Európe. To je trend známy ako „zlokálnenie“, pričom čipy sa budú vyrábať čoraz bližšie k miestu ďalšieho kroku v subdodávateľskom reťazci.

Skúsenosti so zablokovaným Suezom či preplnenými prístavmi sú dobrým

Prechod od fosílnych palív k zelenej energii ešte viac prehĺbi nedostatok čipov

plynov musí dosahovať 99,9 percenta a takú kvalitu dokážu dodať len niektorí výrobcovia v okolí Odessy.

Čipy a trh práce

Polovodiče sú krvou priemyselnej výroby. Svet bude potrebovať čoraz viac ľudí so softvérovými zručnosťami potrebnými na programovanie a integráciu čipov do rýchlo rastúcich trhov a priemyselných odvetví, ako sú elektrické vozidlá, robotika, automatizované zariadenia pre domácnosť, umelá inteligencia a 5G siete. Prechod od fosílnych palív k zelenej energii ešte viac prehĺbi nedostatok čipov a tiež celkový nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily.

Analytici z Deloitte odhadujú, že globálne príjmy polovodičového priemyslu do konca roka 2022 budú takmer o 50 percent vyššie ako na konci roka 2019. Rastúce tržby a vyššie ceny prilákajú na trh s polovodičmi nových výrobcov. Kvôli strategickej sebestačnosti sa začnú stavať výrobné závody na zelenej lúke aj v teritóriách, ako sú Európa,

rozšíreniu ponuky čipov na trhu a ten sa v roku 2022 nepodarí vyriešiť.

Odvetvie automatizácie elektronického vývoja čaká za sedem rokov od roku 2020 zdvojnásobenie príjmov na 19 miliárd dolárov. Podobný trend sa týka zamestnancov. Nedostatok kvalifikovaných pracovníkov sa v globálnom meradle asi najviac dotkne Číny. V oblasti výroby polovodičov tam pracovalo v roku 2019 zhruba 510 000

Chýbajúci neón bude obmedzovať výrobu až do roku 2023

ľudí. V roku 2022 bude čínskemu sektoru chýbať približne 250-tisíc ľudí.

Na porovnanie v USA v oblasti polovodičov pracuje približne 280-tisíc ľudí. Nové závody v Arizone a Texase vytvoria takmer 5-tisíc nových pracovných miest v oblasti špičkových technológií a inžinierstva a ďalšie navrhované nové závody by mohli výrobnú kapacitu viac ako zdvojnásobiť.

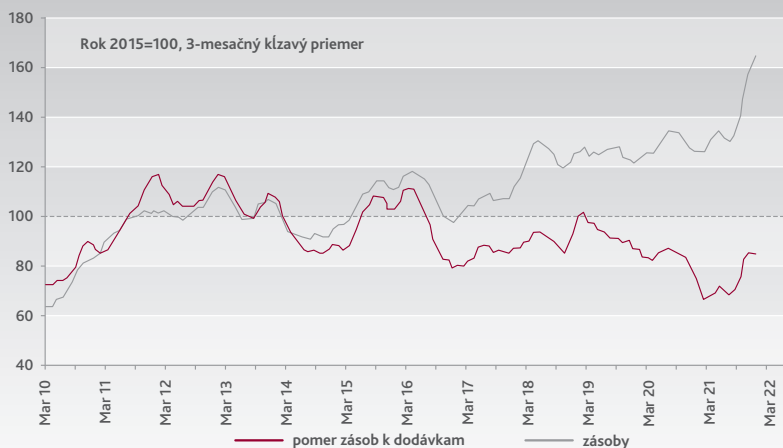
argumentom na zlokálnenie výroby čipov, ktorá predstavuje prudérnu stratégiu znižovania rizika. Až 60 percent čipov sa dnes vyrába v juhovýchodnej Ázii.

Čipov je dosť, ale budú drahšie

Trojmesačný kľzavý priemer zásob polovodičov na skladoch výrobcov v juhovýchodnej Ázii je najvyšší za posledných desať rokov. Dôvodom zdražovania čipov sú však logistické problémy s prepravou. Ak by sme sa pozreli na pomer zásob k zásielkam polovodičov, tak tieto sú o zhruba 15 percent nižšie ako v roku 2015. Pravým dôvodom vysokej ceny polovodičov nie je ich nedostatok, ale prekážky v logistike prepravy týchto kľúčových komponentov v mnohých iných odvetviach výroby v Európe a Amerike. A to je niečo, čo v súčasnej situácii nemá rýchle riešenie. Mechanik Fero to zhodnotil ilustratívne. „Niežeby ich nebolo, ale aj Čiňanom še pokažil motor, tak jak tebe.“

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

Zásoby polovodičov v juhovýchodnej Ázii (Japonsko, Južná Kórea, Taiwan)



Zdroj: Oxford Economics/Haver Analytics

Nemocnica Bory sa otvorí pre prvých pacientov už začiatkom roka 2023

Sieť nemocníc Svet zdravia, patriaca investičnej skupine Penta, pokročila vo výstavbe prvej koncovej nemocnice na Slovensku. Necelý rok pred otvorením je projekt dokončený na viac ako 70 %.

Práce na najmodernejšej slovenskej nemocnici rýchle napredujú. V interiéroch panuje čulý stavebný ruch. Na podlaží, kde budú špičkové operačné sály, pokračuje ich výstavba. Počas roka 2022 sa bude pokračovať v inštalácii veľkej medicínskej techniky a budú prebiehať práce v átriách či kolaudácia heliportu pre urgentný príjem.

Aj keď je otvorenie nemocnice naplánované na 1Q roka 2023, samotná Nemocnica Bory bude spustená v etapách. Pacienti, ktorí majú záujem o ambulantné vyšetrenie v najmodernejšej nemocnici na Slovensku, ju budú môcť navštíviť ako prví.

Postupne v etapách, v priebehu deviatich mesiacov, sa spustí pre



ostatných pacientov ďalšia zdravotná starostlivosť. Po ambulantnej a rádiodiagnostickej časti bude nasledovať spustenie jednodňovej chirurgie. Rozbeh bude postupný – od

menej náročných činností až po tie komplexnejšie. V momente, keď budú fungovať röntgeny, bude môcť byť spustená aj radiačná onkológia.





Nemocnica Bory otvorí aj špičkové pracovisko radiačnej onkológie, ktorého súčasťou bude aj prvý CyberKnife, tzv. kybernetický nôž, v slovenskom zdravotníctve. Vďaka tejto liečebnej metóde už nebudú musieť pacienti s určitým typom onkologických diagnóz dochádzať za liečbou do zahraničia.

Lôžková časť bude zapojená postupne spoločne s oddelením anestéziológie a intenzívnej medicíny. Medzitým sa uvedú



do prevádzky laboratóriá, nemocničná lekáreň a centrálna prípravovňa liekov. Po deviatich mesiacoch bude nasledovať posledná fáza – spustenie urgentného príjmu a pracoviska dialýzy.

Nová nemocnica v Bratislave bude od svojho spustenia poskytovať zdravotnú starostlivosť na najvyššej európskej úrovni pre všetkých pacientov bez rozdielu. Stačí na to bude preukaz poisťenca.

Predbežné hospodárske výsledky Privatbanky za rok 2021

Privatbanka, a. s., napriek pretrvávajúcej pandémie pokračovala v sérii úspešných ziskových rokov aj v roku 2021. Čistý zisk dosiahol úroveň 10,3 mil. EUR, čo predstavuje v medziročnom porovnaní

nárast o 67 %. Návratnosť kapitálu spoločnosti (ROE) dosiahla hodnotu 10,4 %. Bilančná suma dosiahla ku koncu roka výšku 694 mil. EUR a oproti minulému roku sa znížila o 2 %.

Z hľadiska štruktúry výnosov boli najväčšími zdrojmi zisku čisté výnosy z poplatkov a provízií, ktoré dosiahli výšku 12,7 mil. EUR, nasledované čistými úrokovými výnosmi s výškou 11,3 mil. EUR.

Hospodárske výsledky	31. 12. 2021 (tis. EUR)
Čistý zisk	10 260
Bilančná suma	694 327
ROE	10,4 %

I keď ide o predbežné hospodárske výsledky, už teraz môžeme konštatovať, že Privatbanka svojimi pozitívnymi výsledkami v roku 2021 potvrdila stabilnú pozíciu jedného z lídrov v oblasti privátneho bankovníctva na Slovensku.

Penta Real Estate predstavila svoje zámery a projekty klientom Privatbanky

V Jurkovičovej teplárni sa pre našich klientov privátneho bankovníctva konalo zaujímavé podujatie.

Naši klienti si túto jedinečnú industriálnu a citlivo zrekonštruovanú budovu mali možnosť pozrieť spolu s odborným výkladom na spoločnom

podujatí Privatbanky, a. s., a spoločnosti Penta Real Estate. Okrem prehliadky unikátneho priestoru si vypočuli aj zaujímavú prednášku o zámeroch

a projektoch skupiny Penta v oblasti real estate. Pevne veríme, že si naši klienti užili skvelý večer a získali cenné informácie.

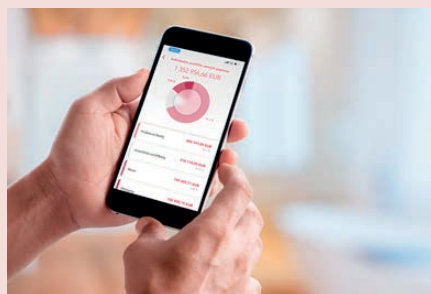


Novinky v Privatbanka Mobile

Dôležitou platformou na bezpečnú a efektívnu komunikáciu našich klientov s bankou je najmä v tomto pandemickom čase mobilná aplikácia Privatbanka Mobile.

Mobilná aplikácia okrem štandardných platobných operácií umožňuje klientom investovať a realizovať nákupy cenných papierov. Aplikáciu sa snažíme neustále zdokonaľovať a aktuálne sme jej funkcionality pre klientov rozšírili o:

> možnosť priamo v aplikácii **meniť výšku denného limitu** nastaveného



na platobnej karte či **zablokovať kartu** v prípade straty alebo krádeže

> tzv. **push notifikácie** (moderná alternatíva k SMS, ktorá nezahľuje pamäť telefónu), poskytujúce dokonalý **prehľad o každej platobnej operácii** či obchodnej transakcii.

Začala sa výstavba poslednej etapy rezidenčného projektu Pri Mýte

V januári tohto roka vstúpil rezidenčný projekt Pri Mýte na Račianskej ulici v bratislavskom Novom Meste do svojej finálnej fázy. Penta Real Estate začala výstavbu jeho tretej záverečnej etapy a kolaudáciu plánuje v prvej polovici roka 2024.

Nová etapa projektu Pri Mýte III ponúka kvalitnú architektúru z pera architektonického ateliéru Sadovsky & Architects v spolupráci so Superatelier. Vznikne osempodlažný bytový dom, ktorý okrem 98 bytových jednotiek ponúkne na prízemí aj aktívny parter s retailom a na druhom nadzemnom podlaží budú umiestnené kancelárske priestory. Projekt ponúkne 1,5- až 4-izbové byty a tiež apartmány. Byty budú umiestnené na treťom až ôsmom nadzemnom podlaží a orientované budú do Račianskej ulice, ale aj do vnútrobloku. Na potreby parkovania bude slúžiť 179 parkovacích miest v dvojpodlažnej podzemnej parkovacej garáži.

Záujemcovia o bývanie určite ocenia architektúru vnútorného členenia bytov a jedinečné riešenie tienenia balkónov. Projekt zároveň ponúkne aj promenádu,



park s fontánou prístupný verejnosti či nabíjacie stanice pre elektromobily.

„Projekt Pri Mýte patrí k úspešným projektom z portfólia Penta Real Estate. Potvrdu-

je to aj fakt, že v roku 2018 bol nominovaný na prestížnu architektonickú cenu CE-ZA-AR,“ povedal Michal Rehák, Business Development Director pre rezidenčné projekty v Penta Real Estate Slovensko.

Keď BMW, tak Group M v Bratislave

Hľadáte novú radosť z jazdy? V spoločnosti Group M vám ju rozhodne ponúkneme. Potrebujete sa postarať o svoje BMW? V Group M zabezpečíme tú najlepšiu starostlivosť nielen o auto, ale aj o zákazníka. Sedem úspešných rokov na trhu svedčí o našej kvalite a vysokoprofesionálnych službách, ktoré neustále zlepšujeme.



Sedmička vraj prináša šťastie a spoločnosť Group M má za sebou rozhodne sedem šťastných a úspešných rokov dilerstva prémiovej značky BMW. Za sedem rokov sa automobilový svet znovu o niečo posunul, a keď Group M začínalo ako prvé v Bratislave s predajom BMW

s elektrickým pohonom, bolo veľkou neznámou, či si nájdu elektromobily dostatok fanúšikov. Každoročne narastajúci predaj však ukázal, že odvážny krok do neznáma priniesol úspech nad očakávania. Téma ekológie sa aj pre nás stáva čoraz aktuálnejšou.

Pripraviť sa, pozor, zelená

Mnohí si nevedeli predstaviť BMW bez ich typického zvuku motora, ale dať šancu elektrickému pohonu určite v dobrom prekvapí a naše predsudky sa razom rozplynú. Téma ekológie, znižovania emisií bude silnieť a e-automobilov BMW bude zrejme pribúdať. V Group M sme nedávno predstavili nové modely BMW iX a BMW iX3 a v týchto dňoch prichádza na trh úplne nový sedan BMW i4. Technológia eDrive s čisto elektrickým pohonom všetkých kolies dokáže zabezpečiť výnimočný dojazd, mohutnú akceleráciu a nulové emisie. Verziu BMW i4 si môžete v Group M zakúpiť aj vo verzii BMW i4 M50 a model iX vo verzii BMW iX M60.

Čo nové prináša BMW iX?

Po odvážnych elektrifikovaných modeloch i3 a i8 sa BMW „i“ rodina rozrástla aj o ďalších členov, tentoraz hlavne v segmente SUV. Extravagantný futuristický dizajn v kombinácii s najnovšími technológiami je zárukou výnimočnosti vozidiel iX, za kto-



rými sa obzrie každý. BMW nám dáva dokonca na výber viacero verzií – iX xDrive40 s výkonom 240 kW a dojazdom 425 km a iX xDrive50 s výkonom 385 kW a dojazdom až 630 km. A pre milovníkov športových luxusných modelov je k dispozícii aj verzia iX xDrive M60 s dvoma motormi BMW M eDrive, výkonom 455 kW a neuveriteľným krútiacim momentom až 1 100 Nm.

Spoľahlivý partner pre vaše auto

Nestačí len predať, ale dôležité je aj postarať sa. Servisní špecialisti zo spoločnosti Group M sú pre klientov k dispozícii každý pracovný deň od siedmej ráno do šiestej večer a v sobotu od deviatej do jednej popoludní, aby im vyšli čo najviac v ústrety a poskytl im najlepšie služby. Pokiaľ klientom nevyhovujú otváracie hodiny, je pre nich k dispozícii digitálna recepcia, a to 24 hodín denne, 7 dní v týždni.

Group M má certifikáciu na servis vozidiel BMW M, ako aj elektrické a Plug-in hybridné vozidlá. Už viac ako rok je Group M držiteľom licencie na servis modelov značky MINI.

Náš profesionálny servisný tím sa spoľahlivo postará o mechanické a elektrické opravy, klampiarske a lakérske práce, pričom na opravy vozidiel sa používajú výlučne originálne diely BMW spĺňajúce najvyššie štandardy kvality, funkčnosti a životnosti. Samozrejmosťou sú aj služby pneuservisu so špičkovou laserovou technológiou. Okrem prezúvania či výmeny kolies majú klienti možnosť uskladniť svoje pneumatiky v našich priestoroch, čím ich odbremeníme od riešenia dilemy, kde uskladniť súpravy kolies. O čistotu exteriéru a interiéru vozidiel sa stará tím pracujúci na umývacej linke



a v prípade záujmu vieme klientom zabezpečiť profesionálnu starostlivosť v partnerskom detailingovom štúdiu, ktoré sa špecializuje na vysokokvalitnú povrchovú úpravu karosérie alebo čistenie, ošetrovanie interiérov, rovnako na opravy nedostatkov kože.

Ako funguje digitálna recepcia?

Čas je pre mnohých našich klientov drahocenný, a preto im v Group M vychádzame v ústrety aj prostredníctvom modernej digitálnej recepcie. Stačí vyplniť v pohodlí domova formulár, že vozidlo na objednaný termín odovzdáte bezkontaktno,

cez digitálnu recepciu. Vozidlo privediete v čase, keď vám to vyhovuje, vstúpite do priestorov digitálnej recepcie a kľúče odovzdáte do špeciálneho boxu. O odovzdaní dostane náš servis správu a čo najskôr sa začne s opravou vozidla.

Potrebujete nosič na bicykle? Nekupujte, my vám ho požičiame

Nie každý klient má doma priestor na to, aby si dokázal uskladniť potrebné príslušenstvo k vozidlu, ako sú napríklad nosiče na bicykle alebo strešný box. Veľa zákazníkov preto využilo našu novú službu požičovne BMW originálneho príslušenstva. Po výbere vhodného príslušenstva na váš konkrétny model BMW je v cene požičania bezplatná montáž a demontáž.

Naším klientom ďakujeme za sedem rokov dôvery a vernosti a celý tím Group M sa teší na vašu návštevu.



Mgr. Juraj Barvínek
mobil: 0904 816 789
www.bmw-groupm.sk

Nadčasové umenie pretavené do skla

Sklo je moja životná múza, hovorí v rozhovore Achilleas Sdoukos, ktorý stojí na čele bratislavského sklárskeho ateliéru ACHILLEAS Glass Art & Design, a dodáva, že v tomto materiáli našiel nekonečné možnosti tvoriť diela, ktoré sú zakaždým v niečom nové a unikátne.

> Čo vás viedlo k tomu, aby ste sa dali na umeleckú dráhu? A prečo práve sklo?

S umením som bol v tesnom kontakte vlastne už od detstva, keďže moja mama je maliarka, je teda možné, že určité gény som zdedil po nej. A prečo sklo? To prišlo časom. Počas štúdia na „šupke“ som si prešiel rôznymi materiálmi, od dreva cez keramiku až po kameň, a vyskúšal všetky možné umelecké disciplíny vrátane kreslenia a maľby.

Ku sklu som sa dostal až na vysokej škole, keď som postupným bádáním zistil, čo vlastne chcem robiť. Sklo pre mňa predstavuje absolútnu dokonalosť. Našiel som v ňom možnosti, ktoré som predtým v iných materiáloch nevedel nájsť. Ponúka v podstate neobmedzené spôsoby úprav cez tavenie, brúsenie a ohýbanie, a teda pre mňa ako pre umelca ide o absolútne špičkové médium. Sklo sa odvtedy stalo mojou životnou cestou.

> Vieme o vás, že máte slovenské i grécke korene. Do akej miery formoval pôvod vašu tvorbu?

Formoval ju veľmi výrazne. Moja tvorba je silne ovplyvnená antikou a gréckou mytológiou, pričom inšpirácie som čerpal aj na svojich častých cestách do tohto regiónu, keďže od detstva v podstate neustále pendlujem medzi strednou Európou a Balkánom, kde mám veľa priateľov i z umeleckého prostredia.

Silne ma inšpirujú tiež architektúra, príroda, hudba a moderné technológie. V tvorbe sa odrážajú aj súčasné témy a ako každý umelec inšpirácie hľadám tiež v ľuďoch okolo seba. Všetky tieto vplyvy sa snažím pretaviť do skla. V mojich dielach a inštaláciách teda nájdete históriu,



súčasnosť i budúcnosť, sklo je moja múza a zároveň prostriedok, cez ktorý dokážem povedať svetu všetko, čo chcem, aj bez slov.

> Ako by ste opísali svoj rukopis? V čom sa tvorba vášho ateliéru odlišuje od iných sklárov?

Nie sme žiadna fabrika, všetko vytvárame ručne a každé naše dielo je unikát

Svoju tvorbu dokážem pretaviť do prakticky akejkoľvek polohy, či už sa bavíme o umeleckej ateliérovej tvorbe a voľnom umení, alebo o dizajnových riešeniach pre interiéry i exteriéry, kde úzko spolupracujem s konkrétnymi klientmi. Svoju tvorbu teda viem dostať do všetkých sfér života. Moje životné nastavenie spočíva totiž v tom, že sa nikdy neobmedzujem na istý druh spracovania a techniky, ale prepájam sa s každým, kto mi dá podnet na dobrú ideu, či už ide o jednotlivca, firmu, alebo nadáciu.

V skle vidím naozaj neobmedzené možnosti, mám za sebou množstvo spoluprác aj s inými umelcami a pred ničím nezatváram dvere. V tomto smere je teda tvorba môjho ateliéru v porovnaní s inými možno bohatšia a otvorenejšia a verím, že aj zaujímavejšia.

> Prejdime teda k samotným dielam a inštaláciám. Čo všetko nájdeme vo vašom portfóliu?

Je to naozaj rôznorodé. Od rôznych sklenných plastík, karáf či váz cez veľkoformátové obrazové inštalácie v interiéroch, fontány až po monumentálnu sklennú podsvietenú exteriérovú fasádu, ktorú som na priestory svojej galérie inštaloval len nedávno.

Môj ateliér má za sebou aj množstvo realizácií rôznych erbov, trofejí a ocenení,



Galaxie

príčom v mojom portfóliu nájdete aj rôzne extravagantnejšie kúsky, kde sklo prepájam s módou alebo s modernými technológiami. Tu spomeniem napríklad sklenenú korunku pre Petru Vlhovú, sklenenú prilbu ozdobenú kryštálmi Swarovski pre Veroniku Zuzulovú alebo spoluprácu s mojou kamarátkou módnou návrhárkou Rebeccou Justh, pre ktorú som vytvoril sklenené podprsenky a kabelky, s ktorými sa dostala až na prehliadkové móla v New Yorku.

Pri väčšine svojich diel okrem skla využívam aj iné prvky, ktoré som si obľúbil, najčastejšie zlato, platínu a bronz, ale aj kameň a ďalšie prírodné materiály.

> Čo považujete za najdôležitejší míľnik vo svojej tvorbe? Ktoré svoje diela považujete za najvýznamnejšie?

Z úplne nedávnej minulosti môžem spomenúť, že môj ateliér spolupracoval s českým pavilónom na výstave Expo v Dubaji, kde sme pre Českú mincovňu, ktorá tam vystavovala špeciálnu sériu investičných mincí Český lev, vytvorili sklenenú lastúru, ktorá mala symbolizovať ich zrod. Vytvárali sme napríklad aj sklenený kríž pre pápeža, ktorý mu do Vatikánu priniesla ako dar slovenská delegácia. Radosť mi robia aj diela, kde prepájam sklo s modernými technológiami, naposledy šlo o funkčnú zostavu sklenených

reproduktorov, kde zvuk do priestoru prenáša samotné sklo.

Z môjho ateliéru vyšlo naozaj množstvo diel a inštalácií, a hoci to bude znieť ako klišé, každé jedno z nich je pre mňa významné a predstavuje istý míľnik, keďže všetky realizácie ma ako umelca posunuli ďalej, či už tvarom, technikou spracovania, alebo invenciou.

> Opíšte nám tvorivý proces vo svojom ateliéri.

V ateliéri pracuje okrem mňa ďalších päť mojich spolupracovníkov, ide teda o klasickú malú firmu, pričom na náročnejšie realizácie si pozývame aj externých spolupracovníkov z iných profesií, keďže často ide o komplexnejšie riešenia

Vytvárali sme napríklad aj sklenenú korunku pre Petru Vlhovú alebo sklenený kríž pre pápeža



Kolekcia živly



Zlatá karafa



Husle



Hodiny

interiérov. V posledných rokoch sme navyše nadviazali spoluprácu aj s novozámockou firmou Adriatik Stone, ktorá pracuje s drahými kameňmi z celého sveta, a teda v prípade záujmu naše inštalácie doplníme aj ónyxovými stenami alebo veľkoformátovými mramorovými plochami.

Nie sme však žiadna fabrika, všetko vytvárame ručne a každé naše dielo je unikát, ktorý vzniká za neopakovateľných procesov, a teda aj v tomto sú naše postupy náročnejšie. Rovnako pristupujeme aj ku klientom – každého jedného vnímame ako unikát. Nieкто k nám príde už s konkrétnou predstavou, iný nevie presne, čo chce. Vtedy nastupujem ja a moja intuícia. Vždy navštívím konkrétny priestor, zisťujem klientove obľúbené tvary a farby a na

základe charakteru priestoru a klienta navrhнем dielo „ušíte“ alebo, v prípade skla, skôr „pretavené“ presne na mieru.

> **Na záver nám prezradte plány do budúcnosti. Na čom teraz pracujete?**

V skle vidím naozaj neobmedzené možnosti

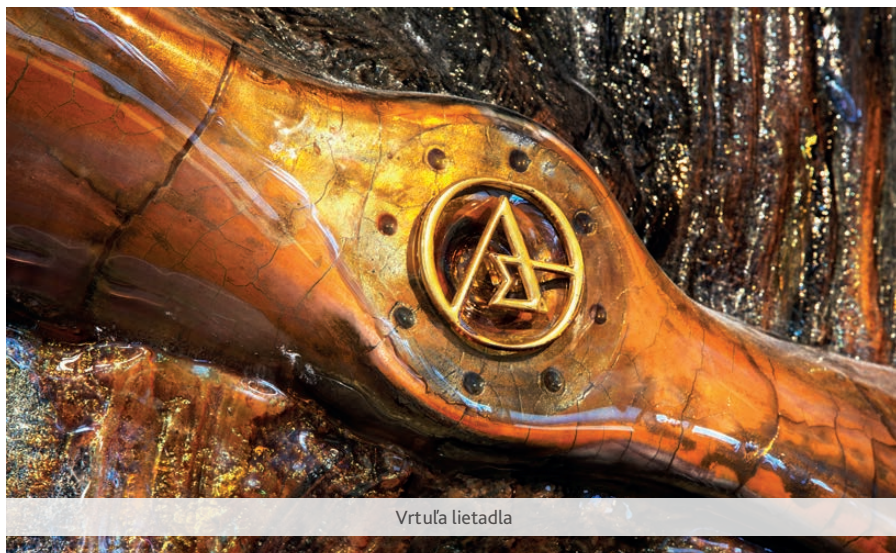
V súčasnosti mám rozbehnutý projekt pre jednu kaviareň, kde vytvárame inštaláciu zloženú z 200 až 300 sklenených listov rôznych tvarov maľovaných zlatom. Zaujímavý projekt ma čaká aj v polyfunkčnom developmente Petržalka City, kde vznikne excentrický showroom v tvare futuristickej sklenenej kocky,

ktorá akoby spadla z neba a vryla sa do zeme. Do nej navrhujem točité schodisko, ktorého plášť bude z čierneho tyrkysového taveného skla s platinovou maľbou. Vznikne tak nádherná podsvietená špirála, ktorá bude celý priestor

definovať a komunikovať aj s exteriérom, keďže bude viditeľná aj zvonka.

Okrem toho ma čaká aj projekt istej lekárne a biopotravín, kde kompletne navrhujeme interiér, ktorý sa bude niesť v duchu kameň, drevo a sklo, čo je moja obľúbená kombinácia materiálov.

Plánujem tiež ďalšie menšie realizácie pre iných klientov, ja to však vlastne ani nevnímam ako prácu v tradičnom zmysle slova – každé jedno dielo, každá jedna inštalácia pre mňa znamená jedinečnú výzvu a ja som zakaždým rád, že klienti oceňujú moju víziu a že moje umenie s nimi komunikuje a inšpiruje ich počas bežných dní či už priamo u nich doma, v galériách, alebo v iných verejných priestoroch.



Vrtuľa lietadla

ACHILLEAS[®]
GLASS ART & DESIGN

Mobil: +421 948 849 477
Email: atelier@achilleas.glass
Web: www.achilleas.glass

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

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 911 880 907

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšinský



mobil: +421 915 773 878

BRATISLAVA

Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354

BRATISLAVA

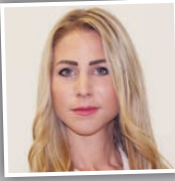
Ing. Pavol Prihoda



mobil: +421 911 789 598

BRATISLAVA

Ing. Lucia Klegová



mobil: +421 910 225 663

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

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

KOŠICE


PhDr. Dušan Ťrge



mobil: +421 904 850 583

PIEŠŤANY


Mgr. Alena Urbanová



mobil: +421 911 677 095

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

ŽILINA

Ing. Ladislav Mahút



mobil: +421 904 899 438

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
www.privatbanka.sk

Privatbanka, a. s. –
pobočka v ČR
Na Florenci 15
110 00 Praha 1
www.privatbanka.cz

PRAHA, CZ


Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808

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


Jan Losert



mobil: +420 602 671 443

PRAHA, CZ


Bc. Marek Pihorňa



mobil: +420 604 199 789

BRNO, CZ

Ing. Hana Andryšková



mobil: +420 603 800 371

OLOMOUČ, CZ


Ing. Ivana Rožnovská



mobil: +420 604 273 240

OSTRAVA, CZ


Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

OSTRAVA, CZ

Ing. Alena Djibrila Löw



mobil: +420 605 496 207

HRADEC KRÁLOVÉ, CZ
PARDUBICE, CZ

Otto Tauchman



mobil: +420 602 688 120

HRADEC KRÁLOVÉ, CZ
LIBEREC, CZ

Ing. Václav Havlíček



mobil: +420 604 273 243

ZAUJALI SME VÁS?

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

**Tvoríme svet
privátneho bankovníctva**

VIA €

**transparentnosti, odbornej starostlivosti
i výnosov**

 **Privatbanka**

www.privatbanka.sk

