



Privatbanka Magazine

JAR 2018

**1 MILIARDA EUR
POD SPRÁVOU**

ROZHOVOR
S JURAJOM NEVOLNÍKOM,
VÝKONNÝM RIADITEĽOM
PENTA REAL ESTATE

RAST ÚROKOVÝCH SADZIEB
BUDE POMALÝ

V ČESKEJ REPUBLIKE
VIDÍME OBROVSKÝ
POTENCIÁL

AKÝ TYP INVESTORA STE?

KATALÁNSKA NEZÁVISLOSŤ
VO VÍRE DEJÍN

ŽIVOT NA ZÁMKU

RAST



 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy

www.privatbanka.sk



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

držíte v rukách nové vydanie nášho Privatbanka Magazínu. Verím, že Vás zaujme a pri jeho čítaní sa dozviete nové, zaujímavé informácie, pri ktorých sa poučíte i bavíte.

Našu činnosť v oblasti privátneho bankovníctva môžeme v istom zmysle prirovnať k práci architekta. Kým výsledkom druhého menovaného je dom, ktorý nielen skvele vyzerá, ale má tiež premyslenú dispozíciu, ktorá bude funkčná aj o niekoľko rokov, keď sa zmenia Vaše životné preferencie, my v Privatbanke Vám navrhujeme „na kľúč“ Vaše investičné portfólio tak, aby zodpovedalo Vaším individuálnym požiadavkám, aktívne sa prispôbilo budúcim zmenám a zabezpečilo ten správny pomer rizika a výnosu pri správe Vašich financií.

Hneď na prvých stránkach časopisu Vám Miron Zelina, vrchný riaditeľ úseku privátneho bankovníctva, predstaví v skratke náš úspešný dvanásťročný príbeh, ktorý bol na konci uplynulého roka zavŕšený významným míľnikom: objem majetku klientov v správe privátneho bankovníctva Privatbanky, a. s., prekročil 1 miliardu eur. A to je méta, ktorú si s Vami, spolupracovníkmi tohto úspechu, radi pripomenieme aj na stránkach nášho časopisu.

Moje úvodné prirovnanie k architektúre som použil zámerne. V rubrike „Predstavujeme Vám“ Vás totiž čaká rozhovor s vyštudovaným architektom Jurajom Nevolníkom, výkonným riaditeľom realitnej vetvy skupiny Penta na Slovensku – Penta Real Estate. Porozpráva nám napríklad o tom, čo znamená byť dobrým developerom a ako sa do Bratislavy podarilo priniesť svetovú architektúru. Tradične sme sa pýtali i na informácie z jeho súkromia, kde nám napríklad prezradil, aký projekt si vybral pre svoje budúce bydlisko.

Témou článku Michala Staňa, riaditeľa odboru treasury, je otázka zvyšovania úrokových sadzieb v eurozóne. Naši odborníci predpokladajú len ich pomalý, pozvoľný rast. V príspevku nájdete informácie a príklady smerujúce k záveru, že pre investorov sa stále oplatí investovať skôr do dlhších nástrojov, než vsádzať na rýchly rast výnosov na kratších splatnostiach.

Som veľmi rád, že výnimočné služby našej banky využíva čoraz viac klientov aj v Českej republike. Na tomto trhu vidíme veľký potenciál

a do budúcnosti očakávame, že dynamika nášho českého tímu sa ešte zrýchli. Preto sme na prelome rokov pristúpili k zmene právnej formy našej prezencie v Čechách, keď sme pražské zastúpenie Privatbanky, a. s., pretransformovali na pobočku zahraničnej banky. Viac Vám o tejto zmene a našich plánoch na českom trhu prezradí generálny riaditeľ pobočky Radovan Jakubčík.

Aký typ investora ste? To sa Vás pýta v ďalšom článku náš senior portfólio manažér Martin Pivarčí. Odpoveď si dobre premyslite. Zo skúseností totiž vieme, že klienti sa často cítia byť oveľa odvážnejší, než akí v skutočnosti sú. My Vás však k nadmernému riziku motivovať v žiadnom prípade nebudeme, skôr naopak. Dlhodobá ochrana Vášho finančného majetku je u nás vždy na prvom mieste.

Hlavný ekonóm banky, Richard Tóth, sa na ďalších stránkach magazínu zamyslí nad súvislosťou rastu akciových indexov krajín a ich umiestnenia v rebríčku konkurencieschopnosti, to všetko v článku s nadpisom „Dobré krajiny, dobré akcie“. Už tradične nechýba v časopise predstavenie dvojice našich privátnych bankárov. Tentokrát nám o svojej práci porozprávali Roman Novák a Jana Kováčsová. Náš externý prispievateľ Mária Blaščák Vás potom zoberie na výlet do Katalánska. Vo svojom príspevku nám takpovediac „z prvej ruky“ priblíži náladu v tomto regióne počas turbulentných dní súvisiacich s referendumom o samostatnosti.

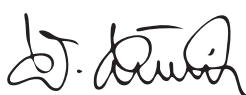
V rubrike „Aktuality“ nájdete hospodárske výsledky Privatbanky, a. s., za minulý rok. Rád a s hrdosťou konštatujem, že aj rok 2017 bol pre nás veľmi úspešný, splnili sme všetky hlavné ciele a banka už desiaty raz po sebe dosiahla medziročný rast zisku. Zhodnotenie vlastných zdrojov (ukazovateľ ROE) bolo opäť nad 10 % – v roku 2017 to bolo dokonca viac ako 14 %. Tieto čísla vnímame ako výsledok a potvrdenie kontinuálnej dôvery našich klientov, za čo Vám všetkým úprimne ďakujeme. Napriek skvelým výsledkom však rozhodne „nespíme na vavrínoch“. Snažíme sa neustále skvalitňovať naše služby – v časti „Aktuality“ sa napríklad dočítate hneď o niekoľkých našich digitálnych inováciách.

Záver bude, už tradične, patriť oddychu. Vezmeme Vás na virtuálnu prehliadku čarokrásneho Haličského zámku, po ktorom Vás pozveme na pohár výnimočného vína do bratislavskej vínoktety „Vínimka“.

Vážení klienti, milí čitatelia,

prihovám sa Vám v dňoch, keď jar konečne naozaj „klope na dvere“, máme už za sebou tému daňových priznaní, a tak by sme mali mať dobrú energiu a byť pozitívne naladení na budúce výzvy, a verím, že i úspechy. Urobíme všetko preto, aby sme si Vašu doterajšiu dôveru zachovali, aby sme mohli byť Vaším spoľahlivým partnerom na ceste po finančnom svete.

Prajem Vám príjemné čítanie.



obsah



ANALÝZA

1 miliarda eur pod správou – významný míľnik privátneho bankovníctva

4 – 5



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Jurajom Nevolníkom, výkonným riaditeľom Penta Real Estate

6 – 8



FINANČNÉ RIEŠENIA

Rast úrokových sadzieb bude pomalý
V Českej republike vidíme obrovský potenciál
Aký typ investora ste?

9 – 15



ANALÝZA

Dobré krajiny, dobré akcie
Katalánska nezávislosť vo víre dejín

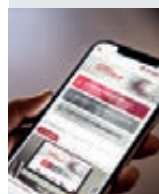
16 – 19



PREDSTAVUJEME VÁM

Klientom dávam rady ako najlepším priateľom
Klientom pomáhame zbytočne nehazardovať

20 – 21



AKTUALITY

Auditované hospodárske výsledky Privatbanky za rok 2017
Privatbanka v novom digitálnom „šate“

22



ŠTÝL

Život na zámku

23 – 25



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

Skvelé víno u nás nie je žiadna „Vínimka“

26

1 miliarda eur pod správou – významný míľnik privátneho bankovníctva

Príbeh privátneho bankovníctva v našej banke reálne začal na jeseň roku 2005. Vtedy bola Banka Slovakia premenovaná na Privatbanku, pričom nový názov jednoznačne vyjadroval nové zameranie banky: privátne bankovníctvo.



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

delenia, ktoré sa venovali privátnemu bankovníctvu. Ale špecializovaná banka nebola. Až do momentu, keď prišla Privatbanka.

Bol to zaujímavý príbeh, za tých 12 rokov sme toho zažili s našimi klientmi naozaj dosť. Pamätám si roky 2005 až 2007, keď svetové akcie utešene rástli a zdalo sa, že svet zažíva zlaté časy. A potom prišla „čierna labuť“ v podobe jednej z najväčších kríz na finančnom trhu za posledných 100 rokov. Som rád, že na Slovensku sme neboli pokažení „subprime“ hypotékami a Privatbanka nikdy do takýchto toxických aktív neinvestovala. Podobne, počas dlhovej krízy v eurozóne (2009 – 2012), niektoré banky investovali

do dlhopisov Grécka len preto, že ponúkali vyšší výnos. Veď predsa krajina eurozóny nemôže zbankrotovať. My sme si vždy robili vlastný názor, vlastnú analýzu. Preto sme grécke dlhopisy nikdy nekupovali.

V roku 2007, keď sme ešte v našej krajine používali mladú slovenskú korunu, sme spoločne s Pentou urobili prvú emisiu korporátnych dlhopisov pre emitenta Digital Park. Zaprášilo sa po nej, zmizla za jediný deň. Úspešne sme nadviazali ďalšími emisiami dlhopisov a dnes sme trhovým lídrom, ktorý počas celej histórie realizoval viac ako 230 emisií v celkovom objeme cez 2 miliardy eur (z ktorých je dnes už väčšina riadne splatená).

Skutočné privátne bankovníctvo je o neustálej komunikácii

Privatbanka bola prvou bankou na Slovensku, ktorá sa na tento segment vyslovene zamerala, špecializovala. Vychádzali sme z jednoduchej myšlienky: Retailových bánk je dosť, v tomto segmente je veľká konkurencia a je takmer nemožné „na zelenej lúke“ vybudovať retailovú banku, ktorá by dosiahla kritickú veľkosť na to, aby bola aj dostatočne profitabilná.

Na druhej strane, s úspechom slovenskej ekonomiky, ktorá dynamicky rastie a životná úroveň sa postupne približuje západným krajinám Európy, rastie aj počet bonitných fyzických osôb a objem ich majetku. A tempo tohto rastu je pomerne vysoké, odhady hovoria o 7 až 10 percentách ročne. V retailových bankách už v roku 2005 existovali od-



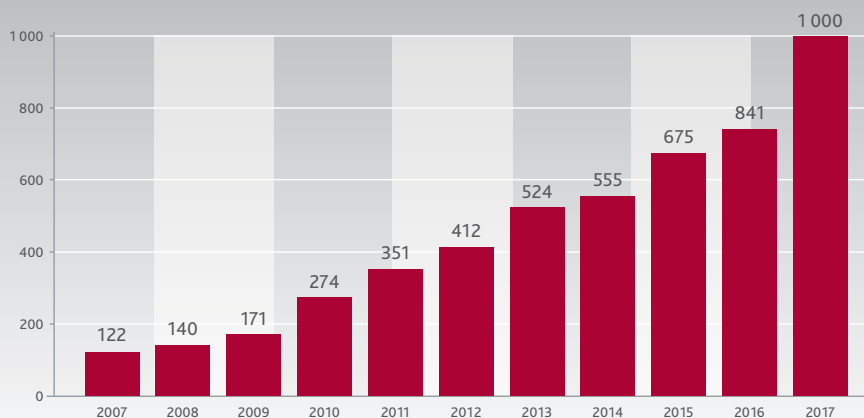


Ide nám o kvalitu, s klientom hráme vždy fair play

Prostredníctvom dlhopisov boli spolufinancované také úspešné projekty ako Dr. Max, Florentinum, Fortuna, Bory Mall, Waltrovka a mnohé ďalšie. Nedá sa poprieť, že úspešnosť týchto dlhopisov vyplýva aj z toho, že

projekty na území Slovenskej a Českej republiky si môžu klienti takpovediac „ohmatať“. Ľudia vidia fungujúce lekárne Dr. Max, môžu sa prejsť po Bory Mall, staviť si na víťazstvo Federera vo Fortune.

Vývoj objemu majetku pod správou (AUM) v mil. eur



Paradoxne, hoci sú emisie korporátnych dlhopisov Penty bezpochyby našim najúspešnejším produktom, nechceme byť vnímaní len ako predavači produktov. Skutočné private bankovníctvo je o správe finančného majetku, diverzifikácii, vysvetľovaní toho, čo sa deje na trhu, o neustálej komunikácii. Preto sú naše ambície vyššie a vedíme našich private bankárov k tomu, aby pôsobili ako skutoční poradcovia klienta v oblasti investovania do finančných aktív.

To znamená, že private bankár by nemal prísť niečo „predávať“, ale mal by si najprv vypočuť klienta, pochopiť, ako uvažuje, čo sú jeho priority a potom riešiť optimálne rozloženie investícií: dlhopisy, akcie, certifikáty, a pod. Samotné produkty sú len dôsledkom investičnej filozofie, na ktorej sa s klientom zhodneme...

A keď sa už teda dostávame k produktom, máme sa čím pochváliť: Produkty, ktoré ponúkame mimo korporátnych dlhopisov, sú vybrané zo spektra najlepších bánk alebo správcov majetku na svete.

Používame prevažne nízkonákladové produkty, pretože v dnešnom prostredí nízkych úrokových sadzieb a výnosov sa môže stať, že poplatky odkroja významnú časť výnosov. Uvediem príklad, ktorý to pekne ilustruje: Jeden z našich klientov mal v inej banke kúpený konzervatívny fond investujúci do európskych dlhopisov s investičným ratingom. Nikto mu nepovedal, že pri postupne sa znižujúcich výnosoch dlhopisov nastal čas tento fond predať. Prečo? Priemerný výnos do splatnosti všetkých dlhopisov v portfóliu fondu postupne klesol na 0,20 % p.a., ale ročné poplatky, ktoré si fond účtoval, boli až 1,20 % p.a.! Takže držba tohto fondu znamenala pre klienta zaručenú stratu. My chceme hrať s klientom fair play a takéto veci robiť nebudeme.

Takže na záver: **Prekročená hranica miliardy eur po správu je dôkazom, že patríme k najväčším hráčom na trhu. Kvalita však bola u nás vždy pred kvantitou – v prvom rade robíme poctivé private bankovníctvo, s oveľa lepším pomerom medzi cenou a kvalitou, ako ponúka väčšina bánk.**

Sme si vedomí toho, že miliardu eur pod správou sme dosiahli vďaka Vám, našim klientom. Vážime si, že nám už trinásty rok prejavujete svoju dôveru a budeme sa usilovať, aby ste boli u nás, v Privatbanke, aj naďalej maximálne spokojní.

Chceme byť lídrom v kvalite ponúkaných priestorov

Rozhovor s Jurajom Nevolníkom, výkonným riaditeľom Penta Real Estate pre Slovensko, o súčasných i plánovaných realitných projektoch na našom trhu a o tom, čo to znamená byť dobrý developer.



Juraj Nevolník
výkonný riaditeľ Penta Real Estate pre Slovensko

to dospelo do takého štádia, že podiel nás – architektov a stavbárov v spoločnosti, dosiahol už takmer polovicu, teda takmer 150 zamestnancov.

Zároveň sme si uvedomovali, že práca manažérov v segmente real estate je výrazne odlišná od práce ostatných investičných manažérov.

Na hodnotenie pozitív odčlenenia je však ešte skoro – až čas ukáže všetky výhody a prípadné úskalia. Pravdou je, že toto rozhodnutie nám dalo voľný priestor pre vlastnú firemnú politiku, nastavenie procesov a reportovania. Čaká nás však ešte veľa práce. Napríklad už teraz tušíme, že v budúcnosti budeme potrebovať vlastný backoffice a širšie podporné zázemie, v súčasnosti ho totiž stále zdieľame s Penta Investments.

rozhodnutie začať podnikáť v oblasti realít bolo vyslovene oportunistické. Skrátka, naskytla sa dobrá príležitosť. Ale tak to vlastne bolo v začiatkoch aj s ostatnými projektmi Penty.

> Ktorý z doteraz realizovaných realitných projektov považujete za najúspešnejší?

To je ťažká otázka. Závisí to od uhla pohľadu. Mojou „srdcovkou“ – hoci pri výstavbe som osobne ešte nebol – je práve spomenutý Digital Park. O jeho architektonických kvalitách svedčí aj fakt, že dostal cenu Dušana Jurkoviča. Je to naozaj veľmi príjemný kancelársky komplex a ukazuje, ako Penta pri svojich projektoch uprednostňuje kvalitu stavby pred rýchlym ziskom – aj roky po kolaudácii vyzerá stále ako nový.

Čo sa týka komerčného úspechu, povedal by som, že doteraz najúspešnejší bol dnes už predaný pražský projekt Florentinum. No a z hľadiska popularity medzi verejnosťou vyslovene zažiaril momentálne ešte rozostavaný Projekt Sky Park z dielne Zaha Hadid Architects.

> Ako prebiehala spolupráca s takýmto hviezdny architektonickým štúdiom a ako ste sa k nej vôbec dostali?

V podstate prozaicky, keďže Zaha Hadid Architects zvíťazili v našej medzinárodnej architektonickej súťaži, ktorú sme pred rokmi zorganizovali pre zónu Čulenova. Spolupráca nebola vždy jednoduchá. Predsa len, ide o hviezdy svetového formátu. No v konečnom dôsledku sme vnímali diskusiu s nimi ako veľmi podnetnú. Projekt sa niekoľkokrát zmenil, pôvodne zamýšľaný počet veží sa znížil, a tak ostalo viac priestoru na mestský park,

> Od prvého januára tohto roku sa od Penta Investments odčlenila jej divízia realít a vznikla nová spoločnosť Penta Real Estate. Aký bol dôvod tohto kroku?

Napriek tomu, že realitný development je jedným z hlavných investičných platforiem Penty popri zdravotníctve či bankovníctve, donedávna nemal vlastnú organizáciu a fungoval stále v rámci Penta Investments. V priebehu rokov

> Priblížte nám históriu vstupu Penty do real estate. Bolo za tým vopred premyslené, strategické rozhodnutie, alebo skôr reakcia na príležitosť, ktorá sa skupine práve ponúkala?

Začalo to v roku 2005, kedy Penta kúpila firmu, ktorá pripravovala projekt terajšieho Digital Parku. Ten sa stal naším prvým realitným projektom. Ale aby som odpovedal na otázku –

ktorý navrhuje to isté architektonické štúdio. Ten bude naozaj veľkorysý, rozlohou bude dokonca porovnateľný s neďalekou Medickou záhradou a využitie v ňom nájde aj pamiatkovú chránenú budovu Jurkovičovej teplárne.

> Sky Park si zatiaľ z vašich projektov získal najväčšiu pozornosť.

Dokonca nad očakávania, záujem nás až zaskočil. Momentálne máme predaných už vyše osemdesiat percent bytov, teda asi 700 z celkového počtu 792. To všetko pri priemernej cene 3 000 – 3 100 eur za meter štvorcový. Je to síce viac ako pri iných projektoch, ale v konečnej cene je zahrnutá naozaj svetová architektúra s dôrazom na kvalitné verejné priestory, výborná lokalita rodiaceho sa nového centra mesta a špičková kvalita zhotovenia. Som preto presvedčený, že klienti za svoje peniaze dostanú naozaj prvotriednu protihodnotu.

Sky Park je kombináciou svetovej architektúry s výbornou lokalitou a špičkovou kvalitou zhotovenia

Nechcem veľmi predbiehať, ale možno mnohých poteším, že k pôvodným trom rezidenčným vežiam plánujeme postaviť aj štvrtú – na susednom pozemku, ktorý sme prikúpili. Momentálne pracujeme na územnom rozhodnutí, veríme, že ho získame na prelome rokov. Zároveň chceme verejnosti predstaviť aj finálnu podobu prvej administratívnej veže.

> Kto je typický kupujúci bytu v tomto projekte? Prevažujú tí, ktorí v projekte

plánujú naozaj aj bývať, alebo tí, ktorí byt v ňom vnímajú hlavne ako investíciu?

Spektrum kupujúcich je v prípade tohto projektu naozaj veľmi široké. Prvá skupina však určite prevažuje, dokonca aj ja sám som si v projekte kúpil byt a plánujem v ňom bývať.

Samozrejme, sú tam aj investiční kupujúci, ďalšou skupinou sú ľudia, ktorí sú vyslovene fanúšikovia architektúry a do projektu šli kvôli značke. Kolegovia z predaja mi hovorili o jednom klientovi z Rakúska, ktorý si byt v projekte kúpil len kvôli menu architektonickej kancelárie a veľmi si pochvaloval, že byt od Zahy Hadid za takúto cenu nikde inde na svete nedostane. S tým súhlasím.

> Máte aj projekty, ktoré Vás, naopak, potrápili?

Nemyslím si, že sme vôbec mali v portfóliu niečo, čo by sme vyhodnotili ako neúspech. Možno ako priveľké sústo sa niekomu mohla pred pár rokmi javiť zóna Bory. Tú sme poňali naozaj komplexne a ako cieľ sme si stanovili vybudovať úplne novú štvrť so všetkým, čo k tomu patrí. Teda so službami, verejnými priestormi, infraštruktúrou, biznis parkom a kancelárskymi – a to na konci mesta.

Juraj Nevolník

Dátum a miesto narodenia:
24. 10. 1987 v Snine

Vzdelanie:
Fakulta architektúry STU v Bratislave. V rámci štúdia sa zúčastnil na stáži v zahraničnom ateliéri Christian Muller Architects. Absolvoval tiež doplnkové štúdium vo finančnej oblasti.

Práca:
Pre Pentu začal pracovať v roku 2010 ešte ako študent. Počas svojho pôsobenia v realitnej divízii bol súčasťou viacerých úspešných projektov, napr. bol zodpovedný za rozvoj rezidenčnej časti Borov či kancelársky projekt Rosum. Pôsobil na pozícii riaditeľa pre development, od 1. augusta 2017 je výkonným riaditeľom pre Slovensko v Penta Real Estate.

Zájmy:
cyklistika, beh, automobily, audiotechnika

Teraz však vidíme, že celá zóna oživa a projekt začína byť populárny. Máme tam pritom ešte veľa plánov, tie by však asi stačili na samostatný rozhovor.



Rezidenčné veže v projekte Sky Park

> Ponúknete nám aspoň zopár.

Samotné nákupné centrum Bory Mall, ktoré je kľúčovým synergickým prvkom celej zóny, čaká rozšírenie gastro prevádzok. Tým ešte viac podporíme jeho návštevnosť. Zároveň sa stavia plavecký bazén a nový impulz prinesie aj nemocnica našej sesterskej spoločnosti Svet zdravia.

> Neobávate sa, že potenciál hlavného mesta je už vyčerpaný?

Určite nie, Bratislava si udrží silné postavenie. Počet jej obyvateľov totiž kvôli sťahovaniu z iných častí Slovenska stále rastie, veľký dopyt je aj po kanceláriách. Samozrejme, na realitnom trhu očakávame aj ochladenie, nemyslíme si

interného pripomienkovania, objednávame si dodatočné statické posudky ako oponentúru k existujúcim a snažíme sa zakaždým inovovať.

Napríklad projekt Sky Park bude vybavený centrálnymi zhodmi odpadu, s odpadkami teda nebude potrebné chodiť výťahom na prízemie alebo do podzemných garáží. Nie sme pritom developerom len pre najbonitnejší segment. V portfóliu máme aj projekty pre strednú skupinu, ako spomínané Bory, aj pri nich však dôsledne dbáme na kvalitu, ale vyslovene štartovacie byty v nich nenájdete.

Zakladáme si najmä na kvalite, či už z pohľadu architektonického riešenia alebo finálneho zhotovenia

Najdôležitejšou udalosťou však bude spustenie druhej etapy v projekte Bory Bývanie, ktorá na trh prinesie 600 bytov a pripravujeme aj tretiu etapu, ktorá bude mať ďalších 500 bytov. To, čo sa na začiatku pre niekoho javilo ako nereálne, sa postupne stáva realitou.

však, že v krátkodobom horizonte hrozí nejaké zásadné prehriatie alebo kolaps. Napriek tomu si počíname opatrnejšie a potenciálne akvizície, teda nákupy pozemkov, posudzujeme konzervatívnejšie. Príležitosti na nové projekty sa totiž hľadajú ťažšie a určite ich nechceme preplatiť.

Zároveň sa snažíme svoje zábery diskutovať aj so širokou verejnosťou, veľmi korektné vzťahy máme aj so samosprávami, a tým chceme aj navonok demonštrovať to, že slovo developer nemusí byť synonymom ohýbania územných plánov a necitlivých zásahov do prostredia.

> Okrem Bratislavy ste na Slovensku aktívni ešte v Košiciach. Neplánujete projekty aj v iných mestách?

Áno, v Košiciach sme nedávno začali výstavbu tretej etapy rezidenčného projektu Nová Terasa a pripravujeme rovnako tretiu etapu Business Centra Tesla. O iných mestách však zatiaľ neuvažujeme – ide o pomerne malé trhy, pričom naše vnútorné náklady sú viac-menej rovnaké, a teda od lokality veľmi nezávisia. Menšie mestá tak nechávame menším developerom.

> V čom sa líšite od ostatných developerov?

Penta Real Estate je značka, ktorá na našom trhu ponúka najlepší „value for money“, teda najlepší pomer cena – výkon. Nie sme síce najlacnejší, no to ani nechceme byť. Zakladáme si najmä na kvalite, či už z pohľadu architektonického riešenia alebo finálneho zhotovenia.

> Plány na najbližšie obdobie ste nám už predstavili. Kde vidíte spoločnosť Penta Real Estate o desať rokov?

Aj naďalej chceme byť veľmi silným regionálnym hráčom. Na Slovensku patríme k top trojke najväčších developerov v kancelárskom a rezidenčnom segmente, v susednom Česku nás od tohto postavenia už veľa nedelí. V Poľsku, kde sme takisto aktívni, nás však ešte čaká nejaká cesta.

Prakticky takmer pri každom projekte organizujeme architektonickú súťaž. Počas prípravy projektu prebieha viacnásobný proces

Náš kľúčový biznis ostane v oblasti kancelárskych centier a rezidenčných objektov, desať rokov je však dlhá doba, takže sa môže stať, že v hľadáčiku budeme mať aj segmenty, ktoré v ňom teraz nemáme. A samozrejme, nevyklúčujeme ani vstup na iné trhy v rámci regiónu.

> Na záver to tradične trochu odľahčíme. Ako trávite voľný čas?

Žiadny nemám. ☺ Ale nie, keď som mimo práce, čas sa snažím vyplniť nejakou fyzickou aktivitou – rád behám, je to pre mňa také mentálne vypnutie. Samozrejme, veľmi rád cestujem. Keď mám viac času, venujem sa horskej cyklistike a rád šoférujem – to si vyslovene užívam. Mám však aj jeden pomerne netradičný koníček. S kolegom sme si svojpomocne začali zostavovať vlastnú audiotechniku. Čudovali by ste sa, ale je to celá veda. Na zostrojenie kvalitného reproduktora využijete znalosti z akustiky, elektrotechniky, dizajnu a potrebovať budete aj remeselné zručnosti. Ak ste však dobrí, výsledkom bude ušľachtilý zvuk. Myslím, že práca developera je v istom zmysle podobná. Verím, že výsledkom tej našej bude Vaše spokojné bývanie.



Na cykloturistike v Krkonošiach

Rast úrokových sadzieb bude pomalý

Téma zvyšovania úrokových sadzieb v eurozóne už nejaký čas zaznieva v médiách, takže logicky sa nad ňou zamýšľajú aj naši klienti a pýtajú sa, čo to bude pre nich znamenať. A hoci sme sa už tejto téme venovali, skúsime opäť a trochu inak.



Ing. Michal Staňo
riaditeľ Odboru Treasury

Veľmi nízke sú aj výnosy štátnych dlhopisov. Napríklad 10-ročný slovenský štátny dlhopis má výnos len okolo 1,00 % p.a. Zaujímavé je, že Slováci držia najviac peňazí v bankách, na bežných účtoch a termínovaných vkladoch, celkovo viac ako 30 miliárd eur ku koncu roka 2017. Problémom je, že drvivá väčšina týchto peňazí reálne nezarába. Ak je inflácia v intervale 1,0 – 1,5 % p.a. a priemerné úročenie bankových vkladov dosahuje len niekoľko desiatin percenta, tak tieto peniaze reálne strácajú na hodnote. Pozrime sa na konkrétne čísla, aby sme si to lepšie uvedomili:

Druh vkladu	Objem tis. eur	Priemerný úrok	Podiel
vklady domácností v mene euro	34 106 427	0,32 % p.a.	100 %
– z toho splatné na požiadanie	20 328 874	0,03 % p.a.	59,60 %
– so splatnosťou do 2 rokov vrátane	5 976 040	0,47 % p.a.	17,50 %
– so splatnosťou nad 2 roky	4 486 521	1,49 % p.a.	13,20 %
– vklady s výpovednou lehotou	3 310 207	0,24 % p.a.	9,70 %

takže pre konzervatívneho investora, ktorý nechce „ani počuť“ o iných alternatívach, sú stále dobrou voľbou.

A prečo teda sú tie úroky také nízke? Žijeme v eurozóne, ktorá je zoskupením veľmi rôznorodých štátov – od Nemecka, ktorému sa momentálne výborne darí až po Taliansko a Grécko, ktoré zápasia s vysokým štátnym dlhom a slabým rastom ekonomiky. Nastavenie úrokových sadzieb je také, aby „nezabýjalo“ najslabších členov eurozóny. Samozrejme, nízke úroky boli hlavne

Prečo sú úrokové sadzby také nízke?

Na začiatok treba povedať, že sme niekoľko posledných rokov žili v období historicky najnižších úrokových sadzieb. Základná sadzba ECB je od septembra 2014 prakticky nulová. Termínované vklady sú vo väčšine bánk úročené len desatinami percenta, a to aj pri dvoj- alebo trojročnej viazanosti.

Ako vidíme, úroky, ktoré ako-tak pokrývajú infláciu, sa dajú nájsť len pri termínovaných vkladoch so splatnosťou nad 2 roky. Na druhej strane, termínované vklady poskytujú vyšší výnos ako štátne dlhopisy,

odpovedou na jednu z najväčších finančných kríz za posledných 100 rokov.

Ako pomáhajú nízke úroky v boji s krízou a nízkym hospodárskym rastom? Niekoľkými spôsobmi:

- > úvery pre firmy sú lacnejšie, takže im pomáhajú zvýšiť zisk alebo prežiť ťažké krízové obdobie;
- > úvery pre obyvateľstvo (najmä hypotéky) sú lacnejšie, takže sa zvyšuje dopyt po bytoch, domoch, čo zase pomáha sektoru stavebníctva;
- > pri nižších úrokových sadzbách (podľa ekonomickej teórie, pravda býva často iná) nie sú sporiace produkty také atraktívne, ľudia preto viac míňajú, čo opäť pomáha firmám zvyšovať tržby.





A zdá sa, že aj nízke úrokové sadzby pomohli naštartovať ekonomiku eurozóny, ktorá už nejakú dobu celkom slušne rastie. Vidno to aj na Slovensku, naša ekonomika je úzko naviazaná na nemeckú, máme vysoký hospodársky rast aj nízku nezamestnanosť.

Prečo by sa mali úrokové sadzby zvýšiť?

Ako sme si pred chvíľou uviedli, ekonomika eurozóny sa naštartovala, aj keď sú pomerne výrazné rozdiely medzi jednotlivými krajinami. Nemecko, Slovensko, Česká republika rastú rýchlo, ale napríklad Taliansko a Francúzsko oveľa pomalšie. Dlh eurozóny sa stabilizoval, v pomere k HDP už nerastie, v podstate

pre dlžníkov a horšie pre tých, ktorí majú naakumulované úspory;

- > pri ultranízkych úrokových sadzbach môžu prežiť aj firmy alebo štáty, ktoré by pri normálnych úrokových sadzbach skrachovali: kapitalizmus bol vždy založený na prirodzenom výbere, kde prežijú tí lepší a najslabší musia trh opustiť – pomocou veľmi nízkych sadzieb prirodzený výber deformujeme.

Zhrnuté a podčiarknuté, začínajú prevažovať dôvody na postupný rast úrokových sadzieb aj v eurozóne.

Začínajú prevažovať dôvody na postupný rast úrokových sadzieb aj v eurozóne

stagnuje. Takže všetko nasvedčuje tomu, že už nepotrebujeme také nízke úrokové sadzby.

Niektro si môže povedať, že nízke úroky majú svoje pozitíva (vymenované vyššie), tak prečo by nemohli zotrvať večne? Ale je zrejme, že nízke úroky prinášajú aj viacero negatív:

- > znehodnotenie úspor konzervatívnych investorov, sporiteľov (ak sú úrokové sadzby nižšie ako inflácia);
- > riziko vzniku bublín, napríklad na realitnom trhu (lacné hypotéky ženu ceny bytov vyššie, plus sa byty stávajú investičnou alternatívou ku vkladom v bankách, takže sa zvyšujú aj špekulatívne nákupy);
- > zvýhodnenie dlžníkov pred sporiteľmi: naozaj, čím nižšie úrokové sadzby, tým lepšie

Rast úrokových sadzieb bude pravdepodobne postupný a pomalý

Najprv si pripomeňme, že okrem nízkych úrokových sadzieb bojovala ECB proti kríze, slabému hospodárskemu rastu a nízkej inflácii aj inými zbraňami, konkrétne vykupovaním dlhopisov na trhu (tieto operácie dostali vznešený názov „kvantitatívne uvoľňovanie“). Efekty takéhoto masívneho výkupu (aktuálne 30 miliárd eur mesačne) sú minimálne dva:

- > zvyšujú ceny dlhopisov, teda znižujú ich výnos, čím sa znižujú dlhodobé úrokové sadzby (základná sadzba ECB vo výške 0,00 % p.a. ovplyvňuje hlavne krátkodobé úrokové sadzby);
- > keď nejaká inštitúcia (banka) predá dlhopisy, má voľnú likviditu, voľný cash, ktorý

v ideálnom prípade investuje do úverov, čím zase napomáha podnikateľskej aktivite.

Teraz si už môžeme zhrnúť dôvody, prečo bude s najväčšou pravdepodobnosťou rast úrokových sadzieb v eurozóne pomalý a postupný:

- > najprv musí skončiť vykupovanie dlhopisov zo strany ECB, ktoré bude trvať minimálne do septembra 2018;
- > hospodársky rast v krajinách eurozóny je nerovnomerný, v niektorých je slabučký a neprímerané zvýšenie úrokov by ho mohlo „zabiť“;
- > verejný dlh viacerých krajín eurozóny je vyšší ako pred krízou (Taliansko, Grécko,...) a každé zvýšenie úrokov bude boľieť, pretože bude znamenať vyššie úrokové náklady; toto nebezpečenstvo sa týka aj bánk a firiem, ktoré nie sú v najlepšej kondícii;
- > rast na akciových trhoch, aj rast hospodárstva USA už trvá nadpriemerne dlho – zvyšuje sa pravdepodobnosť, že sa tento rast spomalí alebo dokonca zastaví; vzhľadom na globalizovanú ekonomiku je málo pravdepodobné, žeby sa v eurozóne dvíhali sadzby, ak už budú príznaky stagnácie, nebudaj recesie;
- > demografia vo vyspelých krajinách sa zhoršuje (áno, neradi si to pripustíme, ale keby nebolo migrantov, vymierame), čo tiež znižuje hospodársky rast;
- > obvyklý pohyb sadzieb na jednom zasadnutí ECB je 0,25 percenta, nie viac (väčšie pohyby sú výnimočné, v prípadoch, žeby sa ekonomika zjavne prehrievala).

Summa summarum, je veľmi málo pravdepodobné, že do troch (ale trúfam si povedať aj piatich) rokov budú sadzby v eurozóne povedzme na úrovni okolo 4 percent.

Čo má robiť investor?

Predovšetkým by sme si mali situáciu racionálne vyhodnotiť a nerobiť urýchlené závery. Aby sme jedlo ľahšie strávili, rozdelíme si ho na menšie porcie. To sa týka aj duševnej potravy, tak poďme pekne po poriadku, po sústach:

1. vkladové produkty v bankách, bežné účty a termínované vklady

Prvú vec, ktorú si treba uvedomiť, sú veľké rozdiely v úročení vkladových produktov, najmä termínovaných vkladov. Tento fenomén má oveľa väčší vplyv, ako zvýšenie sadzieb zo strany ECB o 0,25 percenta. Napríklad rozdiely v úročení

3-ročných termínovaných vkladov medzi „najlepšou“ a „najhoršou“ bankou sú viac ako 1 percento! Kto vie dnes povedať, či sa tento rozdiel zachová aj v budúcnosti? Navyše, paradoxne, aj keď banky vyplácajú klientom nízke úroky, platia im viac, ako sú sadzby na medzibankovom trhu alebo výnosy štátnych dlhopisov. Inými slovami, ak banka prijme vklad od klienta a neumiestni ho do úverov (nemôže dať všetko do úverov), tak na tomto konkrétnom vklade dnes prerába. Toto nie je štandardná situácia, za normálnych okolností má banka kladnú maržu aj v prípade, že úročenie termínovaného vkladu od klienta porovnáva so sadzbami na medzibankovom trhu alebo so slovenskými štátnymi dlhopismi.

To znamená, že ak ECB aj zvýši sadzby, neznamená to, že banky adekvátne zvýšia úročenie vkladových produktov!

Na nasledujúcom príklade si ukážeme, ako by to mohlo vyzeráť v praxi:

Čas	Základná sadzba ECB	Sadzba ročného termínovaného vkladu	Výnos ročného slovenského štátneho dlhopisu	Marža banky
Dnes	0,00 % p.a.	0,30 % p.a.	-0,35 % p.a.	-0,65 % p.a.
O rok	0,75 % p.a.	0,40 % p.a.	0,50 % p.a.	0,10 % p.a.

Vidíme, že aj keby ECB trikrát zvýšila základnú sadzbu o 0,25 %, čo je celkom o trištvrté percenta, pohyb pri termínovaných vkladoch by bol pravdepodobne minimálny. Samozrejme, nevieme, aký bude výnos ročného štátneho dlhopisu Slovenskej republiky o rok, ale simulovali sme nárast jeho výnosu o 0,85 percenta, teda ešte viac, ako zvýšenie základnej sadzby ECB.

Aj keby ECB trikrát zvýšila základnú sadzbu o 0,25 %, pohyb pri termínovaných vkladoch by bol pravdepodobne minimálny

Môj osobný názor je, že ak si dnes niekto uloží peniaze na dvoj- alebo trojročný termínovaný vklad s úrokom 1,0 percenta a viac, bude to lepšia voľba, ako si nechať peniaze na bežnom účte a rok alebo dva čakať na zvýšenie úrokov na termínovaných vkladoch.

1.rok	2.rok	3.rok	Úrok spolu
Termínovaný vklad (3R)	Termínovaný vklad (3R)	Termínovaný vklad (3R)	
1,10%	1,10%	1,10%	3,30%
Bežný účet	Termínovaný vklad (2R)	Termínovaný vklad (2R)	
0,00%	1,40%	1,40%	2,80%
Bežný účet	Bežný účet	Termínovaný vklad (1R)	
0,00%	0,00%	1,70%	1,70%

Príklad ukazuje, že čakať sa neoplatilo. Osobne si myslím, že o rok alebo dva sadzby termínovaných vkladov ani nedosiahnu hodnoty, ktoré uvádzam v tejto simulácii.

2. dlhopisy s fixným výnosom (kupónom)

V zásade platí, že čím je dlhopis dlhší a čím má nižší výnos, tým by sme mali byť opatrnejší. Povedzme, že si dnes kúpim 10-ročný slovenský štátny dlhopis s výnosom 1,0 % p.a. To znamená, že najbližších 10 rokov budem každý rok dostávať výnos 1 percento a dlhopis bude splatený v roku 2028. Prenesme sa v čase o 2 roky, bude jar 2020, a budeme bilančovať, či sme urobili dobre. Uvedomme si, že dlhopis bude mať v tom čase ešte 8 rokov do splatnosti. Preto sa budem pozeráť, s akými výnosmi sa obchodujú 8-ročné dlhopisy Slovenskej republiky.

V zásade sú tri možnosti:

A. 8-ročné dlhopisy Slovenskej republiky sa budú obchodovať s výnosmi výrazne nižšími ako v čase nákupu (jar 2018).

Budem sa tešiť, ako som dobre kúpil, lebo som konzervatívny investor. Dokonca, ak sa rozhodnem dlhopis predáť, budem

ho predávať so ziskom (za vyššiu cenu, ako som ho kúpil), lebo ak výnosy dlhopisov klesajú, rastie ich cena.

B. 8-ročné dlhopisy Slovenskej republiky sa budú obchodovať s výnosmi približne rovnakými ako v čase nákupu (teda na jar 2018).

Budem spokojný, lebo mi plynie výnos, s akým som dlhopis kúpil a aktuálne nie je možné kúpiť podobný dlhopis s vyšším výnosom.

C. 8-ročné dlhopisy Slovenskej republiky sa budú obchodovať s výnosmi výrazne vyššími ako v čase nákupu (jar 2018).

Uvedomím si, že dnes sa dá kúpiť 8-ročný dlhopis Slovenskej republiky s vyšším výnosom, ako som kúpil ja pred dvoma rokmi. Povedzme, že 8-ročné dlhopisy bude Slovenská republika na jar 2020 vydávať s výnosom 2,0 % p.a. Teda ja budem inkasovať 8 rokov o jedno percento nižší výnos, ako má aktuálny dlhopis. Takže za 8 rokov bude rozdiel asi 8 percent.

Druhý pohľad je, že môžem dlhopis, ktorý som si kúpil na jar 2018, predáť a kúpiť si nový, vyššie úročený dlhopis. Bohužiaľ, rozdielne úročenie investori zohľadnia v cene a logicky budem dlhopis predávať so stratou. Toto riziko podstupujem pri kúpe akéhokoľvek dlhopisu s fixným kupónom a nazýva sa úrokové riziko.

Čím je dlhopis s fixným kupónom dlhší a čím má nižší kupón, tým by sme mali byť opatrnejší. Väčší cenový pohyb môže nastať pri dlhopisoch so splatnosťou 7, 10, 15 alebo aj viac rokov. Dobrý finančný poradca vám vie pomerne presne vypočítať, o koľko môže klesnúť (alebo stúpnuť) cena dlhopisu, ak sa pohnú úrokové sadzby.

Pri dlhopisoch s krátkou splatnosťou – do 3 alebo 4 rokov – je úrokové riziko pomerne malé. Pri očakávanom postupnom a pomalom zvyšovaní sadzieb bude investícia do takéhoto dlhopisu s vysokou pravdepodobnosťou lepšia, ako nechať peniaze na bežnom účte a čakať s investíciou rok alebo dva. Mierne zvýšenie výnosov vám nevykompenzuje stratu z rozdielu medzi úročením dlhopisu a bežného účtu. Princíp je rovnaký ako v príklade, ktorý sme uvádzali vyššie, pri termínovaných vkladoch.

Ponúka sa pomerne optimistický záver – postupné zvyšovanie sadzieb bude znamenať, že ekonomika sa dostáva do normálu a kríza je definitívne za nami. To je dobrá správa. Takisto je nádej, že v budúcnosti by sme mohli pri investíciách s fixným výnosom dosiahnuť o niečo lepšie výnosy.

Ale ak uvažujeme nad investíciou so splatnosťou do 3 – 4 rokov s vyšším výnosom, neoplatí sa čakať v nízkoúročených produktoch. Lepšie je investovať dnes.

V Českej republike vidíme obrovský potenciál

Privatbanka, a. s., lámala v minulom roku na českom trhu rekordy, s dynamickým rastom však prestať rozhodne neplánuje. Práve naopak – zmena právnej formy jej umožní naplno využiť potenciál českého trhu.

Rok 2017 bol pre Privatbanku, a. s., v Českej republike veľmi významný. Objem klientskych aktív pod správou medziročne stúpol až o štvrtinu, a prekonal tak po prvýkrát hranicu ôsmich miliárd českých korún, pričom počet nových klientov za toto obdobie narástol o viac ako 20 %. Taká vysoká dynamika rastu si zároveň vyžiadala zmenu právnej formy pôsobenia banky na českom trhu. Dovedajší formát reprezentácie, ktorý bol zameraný na marketingovú podporu značky a obchodného modelu slovenskej Privatbanky, a. s., totiž už nekorešpondoval s novonastavenou stratégiou, ktorej cieľom bolo v čo najväčšej miere využiť rastový potenciál na českom trhu.

Vedenie banky s podporou akcionára sa preto rozhodlo transformovať svoje české zastúpenie na pobočku zahraničnej banky. Privatbanka, a. s., získala súhlas Národnej banky Slovenska na zriadenie pobočky v Českej republike, tá bola do českého obchodného registra oficiálne zapísaná v úvode tohto roka.

Nová forma – lepšie služby

Tento krok významne zrýchlil vnútrobankové procesy a ešte viac zefektívnil jej fungovanie, čo sa, samozrejme, premietlo aj do zlepšenia kvality ponúkaných služieb v Českej republike. Novoustanovená pobočka Privatbanky, a. s., v Českej republike teda už môže priamo prijímať pokyny klientov, samostatne pripravovať zmluvné dokumenty a plne realizovať všetky aktivity súvisiace so starostlivosťou o klientov. Privátni bankári českej pobočky sa tak stali pre klientov plnohodnotnými partnermi pri správe ich finančného majetku. Na túto rolu sú po odbornej i osobnostnej stránke dokonale pripravení, pričom kedykoľvek sa môžu oprieť o podporu z bratislavskej centrály.



RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.
generálny riaditeľ Privatbanky, a. s., Česká republika

Pobočka Privatbanky, a. s., vidí na českom trhu veľký potenciál a za cieľ si stanovila priblížiť sa svojim dynamickým rastom pozícii banky na domovskom slovenskom trhu. V Českej republike vidíme reálnu možnosť rásť dvakrát rýchlejšie ako trh a to aj napriek

Veľký potenciál

Pri stanovovaní takto ambiciózných plánov sme vychádzali napríklad aj zo štúdií spoločností Capgemini a McKinsey, alebo zo správ Svetovej banky, ktoré odhadujú,

V Českej republike vidíme reálnu možnosť rásť dvakrát rýchlejšie ako trh

tomu, že sektor privátneho bankovníctva je tu v porovnaní so Slovenskom saturovanejši, keďže takmer všetky komerčné banky poskytujú aj tieto služby a zároveň značka Privatbanka nie je na tunajšom trhu etablovaná tak ako na Slovensku.

že na českom trhu pôsobí 18 až 20-tisíc takzvaných dolárových milionárov, pričom ich počet rastie ročne až o 5 %. Situáciu vylepšuje aj v súčasnosti priaznivá fáza ekonomického cyklu.



„Naším cieľom je, aby sa pobočka Privatbanky v Českej republike stala do konca roku 2020 jednou z predných bank poskytujúcich služby privátneho bankovníctví na lokálnom trhu.“

Radovan Jakubčík

Podľa odhadov renomovaných spoločností pôsobí na českom trhu 18 až 20-tisíc dolárových milionárov, pričom ich počet rastie ročne až o 5 %



Celkový objem aktív českých klientov pod správou privátneho bankovníctva je približne 350 miliárd českých korún. Ďalších zhruba 300 miliárd českých korún sa podľa odhadov nachádza ešte stále mimo tohto segmentu. Okolo 15 % majetku klientov privátneho bankovníctva je prítom alokovaných v zahraničných bankách, ale záujem umiestňovať peniaze mimo Českej republiky dlhodobo klesá, pretože rozsah bankového tajomstva v tradičných destináciách, akými sú Švajčiarsko, Rakúsko alebo Luxembursko už zďaleka nie je taký atraktívny, akým býval v minulosti. Zároveň pozorujeme trend, že čoraz viac klientov kladie väčší dôraz na flexibilitu a rýchlosť služieb, ktoré my ako banka s lokálnou reprezentáciou ponúkame. Aj to predstavuje ďalší rastový potenciál pre pobočku Privatbanky, a. s., v Českej republike.

Plány na expanziu

Naším cieľom preto je, aby sa pobočka Privatbanky, a. s., v Českej republike stala do konca roka 2020 jednou z popredných bánk ponúkajúcich služby privátneho bankovníctva na tomto trhu. Pre našich klientov aj naďalej chceme byť partnerom, na ktorého sa budú môcť spoľahnúť aj v najzložitejších trhových podmienkach. Radi budeme spravovať financie klientov počas celého cyklu od počiatočných investícií cez fázu stabilizácie až po presunutie majetku na ich nástupcov.

Kľúčovou zložkou na zaistenie dynamického rastu boli, sú a aj naďalej budú kvalitní zamestnanci. Môžeme konštatovať, že aj v Českej republike disponujeme stabilným tímom odborne zdatných privátnych bankárov, ktorých teší každodenná práca s klientmi vo farbách Privatbanky, a. s., a ktorí zároveň oceňujú silného akcionára v pozadí. V súčasnej dobe pôsobí na českom trhu deväť privátnych bankárov. Tento tím budeme i naďalej dopĺňať o približne štyroch talentovaných a motivovaných odborníkov ročne tak, aby na konci roka 2020 pôsobilo v Českej republike okolo dvadsať privátnych bankárov.

Aktívni zostaneme aj mimo hlavného mesta – v súčasnosti sme okrem Prahy prítomní na severnej a južnej Morave, pričom v budúcnosti pokrytie tohto regiónu ešte posilníme, prípadne ho rozšírime aj do ďalších geografických oblastí, napríklad do západných Čiech. Pri plnení týchto ambiciózných cieľov sa budeme môcť oprieť nielen o našich výnimočných zamestnancov, ale aj o podporu bratislavskej centrály a samotného akcionára.

Aký typ investora ste?

V minulom čísle sme sa investorov pýtali, aký je ich investičný horizont, na aký dlhý časový úsek sú ochotní investovať svoje finančné prostriedky.

Zároveň sme ukázali, pri akom dlhom horizonte je takmer 100 % pravdepodobnosť pozitívneho zhodnotenia ich finančných prostriedkov. V tomto čísle by sme sa chceli klientov touto formou opýtať, ako sa oni sami vnímajú ako investori z pohľadu kreditného rizika.



Ing. Martin Pivarčí
senior portfólio manažér

Aký typ investora ste? Táto otázka a následne odpoveď na ňu má najväčšiu váhu pri vyhodnocovaní klientskeho investičného profilu. Je to kvôli tomu, že nám klient sám uvádza svoj pohľad, ako by mal vyzeráť jeho úvodný návrh portfólia a následne v akom rizikovom apeteite by sa mala celá investícia niesť.

Možné odpovede sú rovnaké ako výsledok vyhodnotenia celého MIFID dotazníka (a celej klientovej investičnej stratégie):

- a) konzervatívny,
- b) vyvážený,
- c) dynamický.

Prekvapujúce je potom zistenie, že častokrát sa klient sám označí za konzervatívneho investora, celé vyhodnotenie MIFID dotazníka však hovorí, že jeho investičný profil by mohol byť vyvážený.

Alebo sa klient sám vníma ako vyvážený investor, MIFID dotazník však tvrdí, že je dynamický. Zisťujeme to podľa iných odpovedí, ktoré sa týkajú napríklad novej nerealizovanej straty, požadovaného výnosu, prípadne investičného horizontu.

Dlhopisovo-peňažnú zložku bude pre názornosť zastupovať nástroj LG30TREH Index (označenie na Bloombergu), čo je index zameraný na dlhopisy s vyšším výnosom, hedžovaný do EUR. Realitnú zložku bude zastupovať

Pri očakávaní vysokého výnosu musíte prehodnotiť svoj postoj k podstupovanej volatilite

Skúsím uviesť konkrétny príklad. Klient sa sám označil ako vyvážený investor a jeho časový investičný horizont je 2 – 3 roky. Zároveň však označil, že plánovaná investícia by po 3 rokoch mala mať 80 % až 130 % pôvodnej investície. Čiže v optimálnom prípade 10 % p.a. Naše typické vyvážené portfólio obsahuje zhruba polovicu investície ako výnosový základ dlhopisovo-peňažnú zložku. Druhá polovica je definovaná ako výnosová prémia, kde sú cenné papiere z investičných tried ako akcie, reality a oportunita (príležitosti). Skúsme si teda priblížiť, aký výnos môže takýto vyvážený investor v súčasnosti očakávať.

MXWOOREI Index, čo sú celosvetovo zastúpené akcie z realitného sektora a akciovú zložku index MSERWI, čo sú taktiež celosvetovo zastúpené akcie vyjadrené v mene EUR. Všetky navrhnuté „benchmarky“ sú v mene EUR, kvôli lepšiemu porovnaniu, pretože drvivá väčšina klientov asset managementu má referenčnú menu portfólia práve v mene EUR.

Samozrejme, výsledný predpokladaný výnos pre vyváženého investora je veľmi orientačný a vychádza z historických údajov. V tomto prípade konkrétne zo 4-ročnej histórie, čo možno považovať za akýsi priemerný investičný horizont našich klientov.





Na triedu oportunití ťažko hľadať nejaký benchmark, ktorý by dobre zodpovedal výberu našich cenných papierov z tejto triedy. Výsledný výnos tu však cieľime v rozpätí 5 % p.a. až 8 % p.a. Pre výpočet budeme teda počítať so strednou hodnotou intervalu, teda 6,5 % p.a. Triedy akcie, reality a oportunity sme pre jednoduchosť rozdelili v rovnakom pomere.

indexy („benchmarky“). Po zohľadnení faktu, že klient nakúpi reálne cenné papiere, s ktorými sú spojené transakčné náklady a správcovské poplatky, reálny výnos bude skôr o percento nižší. Tu sa dostávame k porovnaniu 2 výkonností: klientom očakávaných 10 % p.a. (v optimálnom prípade) a reálnych 5 % nášho zmiešaného „benchmarkového“ portfólia.

výnosy pre dané portfólio. Príčinou môže byť aj to, že klient nesleduje aktuálnu situáciu na trhu. Prípadne si pamätá ešte časy, keď napríklad slovenské 10-ročné štátne dlhopisy ponúkali do splatnosti aj výnos 8 % p.a. (rok 2002), prípadne podielové fondy zamerané na americké korporátne dlhopisy s neinvestičným ratingom ponúkali výnos do splatnosti aj nad 10 % p.a. (roky 2009 – 2010). Takéto výnosy však na trhu už dlhší čas nemáme.

Tu sa ponúkajú 2 možnosti, ako situáciu vyriešiť.

Prvá možnosť je, že klient ostane pri svojich očakávaniach vysokého výnosu. V tom prípade však musí prehodnotiť svoj postoj k podstupovanej volatilitate svojho portfólia. Tá bude výrazne vyššia, ako by mal vo

vyváženom portfóliu a mal by pripustiť aj scenár, že investícia môže aj dlhodobejšie klesnúť pod investovanú sumu, čo by bolo pri vyváženom portfóliu menej pravdepodobné.

Druhá možnosť je, že klient zreální svoje očakávania na základe vyhodnoteného investičného profilu, jeho postoja k riziku a následne aj na základe nášho návrhu portfólia. Klientom odporúčame druhú možnosť, vyhneme sa nedorozumeniam a možnému sklamaniu do budúcnosti.

Klientom odporúčame zreálniť svoje očakávania na základe vyhodnoteného investičného profilu

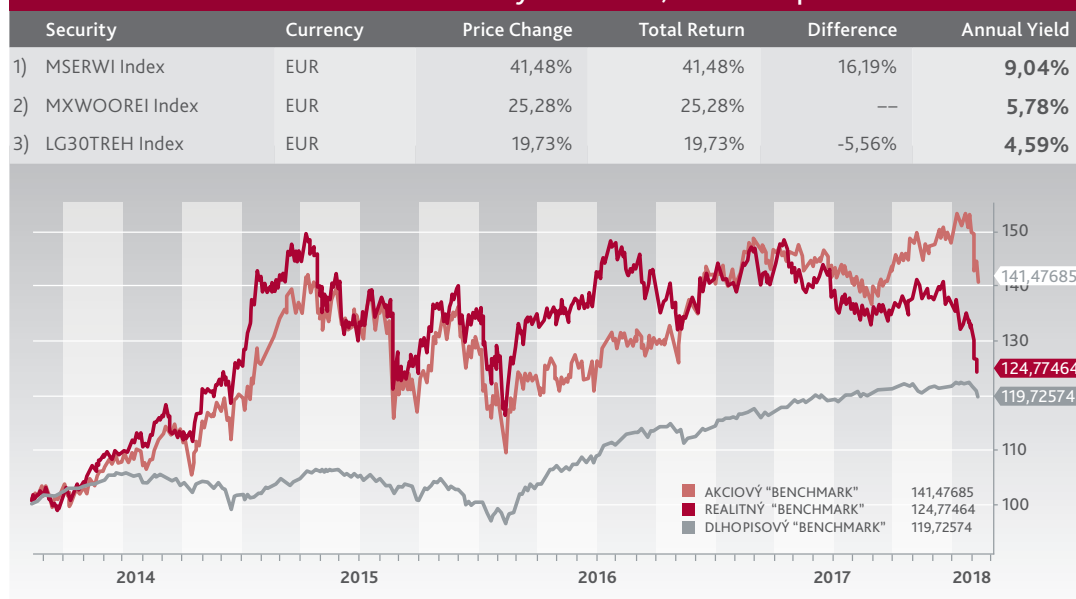
Výsledný výpočet výnosu pre vyváženého klienta potom bude vyzeráť takto:

$$50\% \times 4,59\% + 16,66\% \times 9,04\% + 16,66\% \times 5,78\% + 16,66\% \times 6,5\% = 5,85\% \text{ p.a.}$$

Takýto výnos by mal teoreticky investor dosiahnuť, keby mal možnosť nakúpiť spomenuté

Očakávanie výnosu na úrovni 10 % je teda určené skôr pre dynamických investorov, ktorí majú výraznejšiu časť portfólia alokovanú do „nedlhopisovej“ časti cenných papierov. Z tohto pohľadu vidno, že tu nastáva častokrát nepochopenie, čo od investície očakávať a aké sú reálne možné

Porovnanie "benchmarkových" cien akcií, realít a dlhopisov



Zdroj: Bloomberg

Dobré krajiny, dobré akcie

Ak akcie tvoria len malú, takmer zanedbateľnú časť celkového investičného portfólia, investovanie do jednotlivých akcií „nevadí“. Strata síce bolí, ale radosť z úspechov ju môže prevážiť. Ale ak akcie tvoria významnú časť portfólia, je vhodné riziko nesprávneho investičného rozhodnutia znížiť.



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Skúsení investori určite poznajú základné pravidlá investovania do akcií, nezaškodí si ich však na úvod pripomenúť.

Predovšetkým nekupujte jednu akciu, ale súbor akcií. Zisk môže byť samozrejme nižší, ako keby investor kupoval jednotlivú akciu, ale nižšia bude pravdepodobne aj strata.

Ďalej možno obchody s akciami rozvrstviť z pohľadu času. Vtedy ich investor bude nakupovať a predávať pravidelne, bez ohľadu na to, na akej úrovni akciové indexy sú. Z dlhodobého hľadiska si možno pri panickom poklese výnos zvýšiť. Takýto vývoj na trhu je – v akomkoľvek akciovom indexe – zvyčajne veľmi rýchly a prudký, vo veľkej miere je to aj dôsledok automatizovaných stop-lossov. Predávajúci sa často zbavujú akcií nie na základe

analýzy, ale jednoducho len preto, lebo predávajú aj ostatní. Pokles býva neracionálny, a to je dobré využiť.

Naopak, vrchol sa odhaduje ťažko. Pri akejkolvek cene akcií sa vždy dá nájsť milión dôvodov, prečo by mali ísť ešte vyššie. A je aj pravdepodobné, že vyššie pôjdu. Lebo spoločnosť sa neustále vyvíja, viac či menej ekonomicky rastie a neustále rastú aj tržby firiem a aj ich zisky. Treba si ale dávať pozor na „neprimeraný“ optimizmus, na bubliny. Našťastie, bublín nie je veľa. Nanešťastie, len málokto sa dá odhaliť v správnom čase. Celkom dobre sa identifikovala dotcom bublina na prelome storočí. Povedzme pri technologických firmách to bolo ťažšie, ale naozaj nebol dôvod na to, aby napríklad pomer ceny akcie k ročnému zisku na akciu (P/E) Coca-Coly dosahoval 60. Poslednú, hypotekárnu, bublinu nebolo možné jasne predpovedať. Ak by sa napríklad FED predsa len rozhodol banku Lehman Brothers v roku 2008 zachrániť, kríza mohla mať úplne iný priebeh.

Okrem rozloženia obchodov v čase môže investor riziko nesprávneho rozhodnutia ešte znížiť. Môže investovať do „bezpečného“ typu firiem alebo do „bezpečného“ typu prostredia, v ktorom firmy investujú („bezpečných“ krajín).

sa dopyt hoci aj pri prudkej recesii zmierňuje len pomaly – napríklad výrobcovia základných potravín. Na druhej strane, takéto sektory v „dobrom“ čase rastú pomalšie ako zvyšok celkového akciového trhu a výnosy bývajú nižšie. Navyše, keďže ide zväčša o politicky citlivé sektory, zvyčajne podliehajú štátnej regulácii (rozvodné podniky, zdravotníctvo). V čase všeobecného rastu akciového trhu môžu byť tieto sektory pre investora „nočnou morou“.

Zdá sa, že iným riešením je nájsť také národné/regionálne indexy, ktoré majú tendenciu rásť nadpriemerne a zároveň sú aj spoľahlivejšie (kde je nižšia volatilita). Vychádzajme z predpokladu, že ak niekde existuje nadpriemerne vyspelý ekonomický systém s dobrými podmienkami na podnikanie, slobodou a aj so stabilnými voličmi, ktorí ho dokážu udržať, tak potom sa v tomto prostredí darí vygenerovať globálne nadpriemerne konkurencieschopné firmy, ktoré majú schopnosť dosahovať nadpriemerné tržby, zisk a aj cenu ich akcie.

Použili sme hodnotenie podnikateľských regulácií „Doing Business“ od Svetovej banky, potom report svetovej konkurencieschopnosti („Global Competitiveness Report“) od Svetového podnikateľského fóra, a napokon index

Predovšetkým nekupujte jednu akciu, ale súbor akcií

Pri investíciách do určitého typu firiem investor vyberá defenzívne sektory. To sú také, ktoré v čase stresu na finančnom trhu klesajú menej alebo dokonca vôbec. Lebo firmy v nich zúčastnené vyrábajú také tovary, po ktorých

vnímania korupcie („Corruption Perception Index“) od Transparency International. Malo by platiť, že čím vyššie sa krajina v týchto rebríčkoch umiestňuje, tým má lepšie podnikateľské prostredie, viac tržieb a zisku



celom svete podobne. Dá sa povedať, že podobne rástli takmer všetky. Príčinou bola pravdepodobne globalizácia, ktorá viedla k rastu medzinárodného obchodu a k hospodárskemu rastu aj tých krajín, ktoré vôbec neurobili žiadne významné reformy, ktoré by podnikateľské prostredie zlepšili. Jednoducho, chudobné krajiny dobiehali tie bohatšie len kvantitatívne, nie kvalitatívne.

Po recesii sa ale situácia „vyčírila“ a ukázalo sa, „kto je čoho hoden“. Krajiny, ktoré sa umiestňovali v rebríčkoch konkurencieschopnosti na vyšších priečkach, rástli najrýchlejšie a už sú ich akciové indexy na nových historických maximách. Celkovo o niečo pomalšie rástli akcie vo vyspelých krajinách. Nasledovali vyspelé krajiny, ktoré sa v rebríčkoch konkurencieschopnosti umiestňovali nižšie. Pri vyspelých krajinách bola vcelku zreteľná postupnosť – čím nižšie v rebríčku konkurencieschopnosti, tým pomalší rast akcií.

Avšak vyspelé krajiny, hlavne veľmi vyspelé, majú zlý demografický vývoj. Populácia starne, počet ľudí v postproduktívnom veku narastá a v produktívnom veku klesá. Domáca spotreba sa spomaľuje, a tak napriek dobrým podmienkam na podnikanie sú firmy pod tlakom. Preto pri výbere národných indexov treba najmä pamätať na hlavné národné indexy, kde sú zastúpené globálne firmy. Tie ťažia nielen z domáceho rastu, ale aj rastu globálneho. Demografický vývoj naopak pomáha rozvojovým a rýchlo sa rozvíjajúcim krajinám.

Zhrnutie – Ak má investor väčšie akciové investície, je užitočné uplatniť pár pravidiel. Neinvestovať do jednotlivých akcií, ale do balíka akcií. Investovať pravidelne, aj vtedy, ak sa zdajú akcie vysoko alebo dokonca na historických maximách. Nie však vtedy, keď sa americkej ekonomike prestáva dariť. Využiť korekciu. Investovať aj do defenzívnych sektorov a zamerať sa na krajiny, ktoré sú na čele rebríčkov konkurencieschopnosti a v rámci nich do hlavných indexov. Takýto postup by mal radosť z investovania do akcií významne predĺžiť.

dosahuje, a tým sú prírastky na akciovom trhu vyššie. Aby sme sa uistili, že krajina má dobré podnikateľské podmienky dlhodobu, do úvahy sme brali jej umiestnenie nielen v roku 2017, ale aj v roku 2007. Porovnávali sme dlhodobý vývoj na akciovom trhu – priemerné ročné, päťročné, desaťročné,

inflácie (inflačný rast tržieb a ziskov), a nie organického ekonomického rastu, prepočítali sme akciové pozície do EUR a USD, čo tento problém znižuje (vysoká inflácia sa zvyčajne odrazí aj v poklese kurzu národnej meny voči stabilným menám EUR a USD). Výsledky boli zaujímavé.

Krajiny, umiestnené v rebríčkoch konkurencieschopnosti na vyšších priečkach, rástli najrýchlejšie

dvadsaťročných zmien národných akciových indexov za posledných 30 rokov. A keďže v mnohých krajinách je dynamický vývoj na akciovom trhu len výsledkom privysokej

Vcelku jasne bolo možné rozlíšiť dve obdobia, v ktorých sa akcie vyvíjali rôzne. V predkrízovom období boli rozdiely medzi krajinami menšie, akciové indexy sa vyvíjali po

Poradie krajín podľa konkurencieschopnosti 2017									
		Doing Business		Global Competitiveness Report		Corruption Perception Index		Priemer	
		2017	2007	2017	2007	2017	2007	2017	2007
1	Singapur	2	1	2	5	7	5	3,7	3,7
2	Nový Zéland	1	2	13	23	1	3	5,0	9,3
3	Dánsko	3	7	12	4	1	4	5,3	5,0
4	Švédsko	9	13	6	3	4	6	6,3	7,3
5	Nórsko	6	9	11	12	6	8	7,7	9,7
6	Veľká Británia	7	6	7	10	10	11	8,0	9,0
7	Fínsko	13	14	10	2	3	1	8,7	5,7
8	Hongkong	4	5	9	11	15	15	9,3	10,3
9	USA	8	3	3	6	18	20	9,7	9,7
10	Nemecko	17	21	5	8	10	16	10,7	15,0

Katalánska nezávislosť vo víre dejín

Keď som v lete minulého roka prijal prácu analytika v katalánskej Barcelone, ani vo sne by mi nenapadlo, že táto zmena prebehne za takých dramatických okolností. Z času na čas sa človek v slovenskej či českej tlači dozvie o tom, že Katalánci majú chuť sa od Španielska odtrhnúť, ale v driemotách strednej Európy je aj tak najzaujímavejšou katalánskou značkou FC Barcelona.



Katalánske referendum o nezávislosti bolo centrálnou vládou v Madride považované za neústavné

FC Barcelona je mimochodom hrdým reprezentantom Kataláncov od nepamäti. Lenže aj tu platí, že šport sa s politikou nemieša, lebo sú ako olej a voda. Aj keď ich premiešate, po chvíli sa opäť oddelia.

Do práce v Barcelone som nastupoval týždeň potom, čo sa v Katalánsku konalo referendum o nezávislosti a hneď prvý deň som pochopil, že to, čo sa tu deje, je revolúcia v priamom prenose. Len čo som vystúpil z útro-

barcelonského metra na Plaza Catalunya, do očí mi udreli všadeprítomné vlajky. V oknách domov či na autách viseli katalánske aj španielske vlajky. Na bulvári La Rambla postávali televízne štáby z celého sveta prinášajúce neustály prúd nových a nových informácií. Dokonca do vlajok boli zabalení aj ľudia. Prípadom mi to tú nedeľu, 11. mája 2002, keď Slováci vyhrali vo finále majstrovstiev sveta v hokeji a davy nadšencov s vlajkami zaplnili

námestia, bary či krčmy. Na rozdiel od titulu majstrov sveta v hokeji ide Kataláncom o nezávislosť a prejavy náklonnosti ku Katalánskej republike alebo španielskej kráľovskej korune majú omnoho trvácnejší charakter.

Udalosti v Barcelone nabrali výrazne revolučný charakter už pár týždňov po konaní referenda, v ktorom drvivá väčšina z necelej polovice obyvateľov Katalánska vyjadrila podporu nezávislosti. Manifestácie na podporu republiky či naopak na podporu koruny boli na dennom poriadku. Hlavné námestia ako Plaza Catalunya či Plaza España sa počas pracovného týždňa, ale hlavne cez víkendy plnili davmi ľudí a ku eskalácii politického napätia prispeli aj zatknutia občianskych protagonistov nezávislosti. Na predmestíach Barcelony po nociach ľudia cinkali lyžicami po hrncoch na znak občianskej podpory či na protest proti nezávislosti. Samotné katalánske referendum o nezávislosti bolo centrálnou vládou v Madride považované za neústavné a Madrid proti nemu zasiahol s použitím policajnej sily. Vrcholom bolo jednostranné vyhlásenie katalánskej nezávislosti v piatok 27. októbra, ktoré spustilo odvetu Madridu vo forme administratívneho prevzatia moci nad Katalánskom spojenú s kriminalizáciou hlavných aktérov vrátane katalánskeho prezidenta Carlesa Puigdemona.

Katalánska sloboda mala formálne len veľmi krátke trvanie. Všetky svetové mocnosti vrátane EÚ, USA či Veľkej Británie ideu samostatnosti Kataláncov odmietli, jedine Škóti boli za. Po decembrových katalánskych voľbách, v ktorých väčšinu opäť získali politické strany podporujúce nezávislosť, to však vyzerá tak, že plamienok nezávislosti stále tlie, aj keď okolnosti Kataláncom príliš neprajú. S Puigdemo-

nom v exile a bez podpory zvonku sú odsúdení na dlhotrvajúcu zákopovú bitku na politickom poli proti Madridu aj zvyšku Španielska.

Korene katalánskej nezávislosti

Väčšine ľudí na Slovensku a v Európe vo všeobecnosti pripadá snaha Kataláncov o nezávislosť ako „rozmar“, ktorým si chcú pre seba zabezpečiť ekonomickú prosperitu po tom, čo si zo spoločných prostriedkov EÚ zabezpečili solídny ekonomický základ.

Napriek ekonomickému a mocenskému rozmachu a kvitnúcej katalánskej kultúre vrátane literatúry, strata zlatých a strieborných baní v Peru či Mexiku v 19. storočí, spôsobila španielskej korune prudký pokles príjmov a ľudu priniesla chudobu. Výsledkom chudoby feudálov a ľudu bola krvavá španielska občianska vojna. V nej republikánov krutým spôsobom porazil generál Franco a jeho režim zaradil na dlhé roky katalánčinu, ale aj ostané jazyky menšín v Španielsku na čiernu listinu.

Nezávislosť Katalánska je neprijateľná pre väčšinu pragmaticky zmýšľajúcich politikov EÚ

Po pár mesiacoch strávených v Barcelone môžem potvrdiť, že rozdiely sú najmä kultúrne. Hoci medzi Katalánskom a Španielskom existuje celý rad nerovností v ekonomickom vývoji či v prerozdeľovaní daní, ktoré sú navyše v centre rozdielných politických záujmov. Základom snahy o nezávislosť je pocit katalánskej identity prameniacej z rozdielného jazyka a histórie.

Aragónske kráľovstvo, predchodca dnešného Katalánska, bolo vďaka bankárom a kvitnúcemu obchodu silnou mocnosťou v Stredomorí už v ranom stredoveku a katalánsky jazyk sa rozširoval na juh od Valencie či na Sardíniu, kde sa ním mimochodom hovorí dodnes. Svadbou aragónskeho kráľa Ferdinanda s Izabelou Kastílskou sa postavenie mocnosti posilnilo natoľko, že po storočiach porazila moslimov a ovládla celý Pyrenejský polostrov. To, že išlo o osvietených vládcov, dokázali Ferdinand a Izabela tým, že financovali Kolumbovu pioniersku výpravu na západ, ktorá im neskôr priniesla bohatstvo a posilnila ich mocenský vplyv v Európe.

Francova éra spôsobila, že pre mnohých Španielov je katalánčina len akýsi nespisovný dialekt ich pomyselnej „čistej“ španielčiny. Po Francovej smrti v roku 1975 však Katalánci podpísali novú ústavu, ktorá im priniesla značnú regionálnu autonómiu a kontrolu nad svojím jazykom ako aj vzdelaním. Za posledných 30 rokov sa väčšina školských predmetov vyučuje v katalánčine. Éra diskriminácie katalánskeho dedičstva je jedným z najdôležitejších zdrojov katalánskej identity a nacionalizmu.

Neistá budúcnosť Katalánska

Napriek tomu, že si Katalánsko vybuchovalo v porovnaní s ostatnými regiónmi Španielska hegemonické postavenie, je jeho budúcnosť ako samostatnej krajiny neistá. Katalánsko dnes so 16 percentami obyvateľstva tvorí jednu pätinu španielskeho HDP a takmer 27 percent exportu Španielska. Zároveň sa však výrazne podieľa na celkovom dlhu. Odhady podielu katalánskeho dlhu sa pohybujú v rozmedzí 7 – 17 percent celkového dlhu Španielska, ktorý predstavuje 1,136 bilióna EUR.

Katalánsko je na tom z pohľadu miery nezamestnanosti ako aj miery ekonomickej aktivity medzi 17 regiónov Španielska najlepšie, ale odhadovať jeho budúcnosť je zložité. Jednostranné vyhlásenie nezávislosti Katalánska je pre centrálnu vládu v Madride nepriateľským aktom, ktorý predstavuje pre obe strany bezprostrednú ekonomickú hrozbu. Len usporiadanie vzájomných pohľadávok a záväzkov by bol mimoriadne politicky citlivý a zdĺhavý proces, ktorý by obe krajiny uvrhol na niekoľko rokov do chaosu a s veľkou pravdepodobnosťou aj do hospodárskej recesie. Potom, čo sa Španielsko len nedávno ako tak vystránilo z choroby nadmerných dlhov, by vyhlásenie nezávislosti Katalánska prinieslo obom stranám náhly koniec éry lacných peňazí.

To, že katalánska snaha o nezávislosť vytvorila neistotu, je v uliciach Barcelony jasné už dnes. To, že historické centrum mesta je aj v zime plné turistov neznamená, že celému regiónu sa darí rovnako. Malé kaviarničky či obchody so zmiešaným tovarom na barcelonských predmestiach už dnes hlásia výrazný pokles biznisu. Na ulici Amadea vo štvrti Hospitalet de Llobregat, kde som býval, zavreli v priebehu novembra jednu kaviareň, a postupne aj menší bar. Do konca roka rolety nadobro spustil dole aj bufet s rýchlym občerstvením na rohu ulice.

Rovnaký trend potvrdzujú aj oficiálne čísla, keď od októbrového referenda si oficiálne zmenili daňové sídlo z Katalánska na územie v iných regiónoch Španielska takmer dve tisícky firiem, vrátane medzinárodných bankových gigantov ako napríklad Caixa bank.

Politicky je nezávislosť Katalánska neprijateľná pre väčšinu pragmaticky zmýšľajúcich politikov EÚ. Francúzsko-nemecký tandem prezidenta Macrona a kancelárky Merkelovej kuje plány na posilnenie integrácie a v hre je dokonca aj spoločný paneurópsky dlh, ktorý bol doteraz Pandorinou skrinkou ešte hlbšej a intenzívnejšej integrácie. Navyše Európu naplno zamestnáva vyjednávanie s Veľkou Britániou o podmienkach brexitu, čím spoločný rozpočet EÚ príde o britské miliardy. Myšlienka akejkoľvek ďalšej fragmentácie EÚ, vrátane Katalánska, je preto nechceným dieťaťom Európy. Potenciálny vstup Katalánska do EÚ by si totiž vyžadoval unilaterálne schválenie všetkými členskými krajinami EÚ a Španielsko v tomto bude určite proti. V tejto situácii je pre Katalánsko, ktorého dve tretiny exportu tvoria práve členské krajiny EÚ, nezávislosť len snom bez reálnych politických základov.

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



Klientom dávam rady ako najlepším priateľom



Ing. Roman Novák, PhD.
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Pridanú hodnotu. Tým nemyslím len pridanú hodnotu v kontexte zhodnocovania ich finančného majetku, ale aj v zmysle flexibilného a kvalifikovaného prístupu ku každému klientovi individuálne. Privátne bankovníctvo je totiž už zo samot-

vysoкокvalifikovaným odborníkom schopným prinášať klientom nadštandardné služby.

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

Stále opakujem, že všetkých svojich klientov považujem za odborníkov vo svojom odbore. A nielen hocijakých odborníkov, ale nadpriemerne úspešných profesionálov, ktorých ich vlastná šikovnosť predurčila na vysoké manažérske posty alebo úspešné podnikanie vo vlastnom biznise.

Všetci títo jedinci hľadajú po dosiahnutí podnikateľských úspechov a kariérnych cieľov možnosti, ako zhodnotiť svoj finančný majetok. Roky skúseností ich však naučili priznať si, že nikto nemôže byť odborníkom na všetko. A práve tam smeruje moje odporúčanie – aby sa obrátili na nás, na privátnych bankárov, pretože my sme špecialisti práve na túto oblasť. My totiž najlepšie poznáme nástrahy finančných trhov a máme detailný prehľad o najnovších produktoch a trendoch v investovaní.

Svojim klientom som k dispozícii celý deň, som si vedomý toho, že odo mňa vyžadujú viac

nej podstaty založené na dlhodobom partnerstve klienta a privátneho bankára. Čím odbornejšie partnerstvo je vybudované, tým lepšia je spolupráca pre obidve zúčastnené strany.

Klienti privátneho bankovníctva sú totiž v istom zmysle náročnejší ako klienti bežných bánk, so svojim finančným majetkom majú vlastné ciele a predstavy, a na to, aby som im pomohol ich naplniť, musím dokonale poznať ich potreby.

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

Pri takejto otázke by sme sa mali zamyslieť nad samotným názvom tejto profesie privátny bankár. Synonymá slova „privátny“ poznáme všetci – sú to osobný, dôverný, vlastný alebo súkromný. A presne tieto prívlastky by mal privátny bankár mať. Mal by mať ambíciu vytvárať si so svojimi klientmi nadštandardné vzťahy a vo finančných veciach im poradiť tak, ako by poradil svojmu najbližšiemu priateľovi alebo členovi najužšej rodiny. Zároveň musí byť

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Z vlastnej skúsenosti môžem povedať, že klienti privátneho bankovníctva majú na ponúkané služby a ich kvalitu čoraz väčšie nároky. Neuspokojia sa len tak s hocičím a rád konštatujem, že sú vo finančnej oblasti v porovnaní s minulosťou aj informovanejší a sami sa angažujú v správe svojich financií. Zároveň sú však aj menej lojálni a akékoľvek narušenie dôvery alebo nedostatočnú kvalitu služieb bankám neodpúšťajú. Od tohto sa potom odvíjajú aj trendy v privátnom bankovníctve. V tvrdom konkurenčnom prostredí, akým bankovníctvo je, nesmieme ani na chvíľu prestať sledovať vývoj na finančných trhoch a klientom ponúkať riešenia, ktoré „do bodky“ korešpondujú s ich potrebami.

> Prečo si má klient vybrať práve Privatbanku?

Opäť budem hovoriť z vlastnej skúsenosti. Bankovému sektoru som zasvätil v podstate celý svoj profesionálny život a počas svojej

Ing. Roman Novák, PhD.

Dátum a miesto narodenia:
5. 3. 1963 v Trnave

Vzdelanie:
Národohospodárska fakulta VŠE
Bratislava, odbor – financie

Práca:
Pôsobenie v bankovom sektore je preňho rodinnou tradíciou, obaja rodičia totiž v bankovníctve strávili celý svoj produktívny život. Stál pri vzniku Prvej komunálnej banky, a. s., ako reprezentant a neskôr pôsobil ako riaditeľ regionálnej pobočky Dexia banky, a. s., v Trnave. Od roku 2012 až po súčasnosť považuje za česť pracovať v profesionálnom tíme privátnych bankárov Privatbanky, a. s.

Zájmy:
V minulosti sa aktívne venoval karate, cyklistike, poľovníctvu, cestovaniu, no na prvom mieste vždy bola rodina a priatelia.

25-ročnej kariéry som pôsobil vo viacerých bankách. Nikde som však nemal možnosť pracovať s takým širokým a kvalitným portfóliom produktov ako v Privatbanke. Zároveň som nikde inde nestretol toľko skúsených odborníkov ako práve tu. Niet preto divu, že Privatbanka si počas rokov svojho fungovania vybudovala výnimočnú reputáciu, a to nielen na Slovensku, ale aj v Českej republike. To všetko sú dôvody, prečo sme pre mnohých klientov tou prvou voľbou.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Svojim klientom som radil v oblasti starostlivosti o umelecké diela, predaji nehnuteľností a riešení dedičských sporov. Musím zdôrazniť, že každý dobrý privátny bankár by mal byť – samozrejme, v rámci svojich možností – vždy pripravený pomôcť aj v otázkach, ktoré s osobnými financiami možno priamo nesúvisia. Verím, že v budúcnosti sa služby privátneho bankovníctva budú rozširovať aj na oblasti mimo finančného sektora.

Klientom pomáhame zbytočne ne hazardovať



Ing. Jana Kováčsová
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

V úplnej skratke – čo najlepšie služby. V istom zmysle však klientom prinášam aj časť svojej osobnosti. Na svet okolo seba sa pozerám komplexne, každého človeka beriem ako jedinečnú bytosť, vyberám si vlastnú cestu, som otvorená všetkým možnostiam a snažím sa robiť veci čo najlepšie. A toto prenášam i do vzťahu ku klientovi. Každého z nich v prvom rade pozorne počúvam. Len tak ich totiž presvedčím, aby ma po odbornej stránke začali vnímať ako partnera. Zároveň sa svojich klientov snažím inšpirovať – koniec koncov, mnohokrát ma vo veľa veciach inšpirujú aj oni.

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

Súčasná doba, poznamenaná vysokým pracovným tempom a informačným „pretlakom“, mnohých zvädza k tomu, že sami seba pasujú do role odborníka na čokoľvek, investovanie nevynímajúc. Na vlastné oči som mnohokrát videla, kam táto cesta vedie. Keď prídu veľké straty, je, žiaľ, už neskoro.

Podstatou privátneho bankovníctva je poskytovanie vysoko odborných finančných služieb, ktoré budú adresne prispôbené potrebám a predstavám každého klienta v čo najzrozumiteľnejšej forme. A hoci klient častokrát vníma svojho privátneho bankára ako akési zosobnenie celej banky, v skutočnosti za ním v pozadí stojí celý tím špecialistov, ktorí na trhoch neustále hľadajú

vhodné príležitosti na investície. Privátne bankovníctvo je teda veľmi komplexná služba, kde sa ku klientovi a jeho financiám pristupuje vážne a s rešpektom a kde sa vysoká odbornosť spája s individuálnym prístupom. Rozhodne to nie je – a ani nesmie byť – len o predaji produktov.

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

Moje odporúčanie je jednoduché – naozaj sa nemajú čoho báť, v konečnom dôsledku totiž môžu len získať. Ak už nič iné, privátny bankár im môže pomôcť vyriešiť ich investičné dilemy a nanovo definovať ich vlastné preferencie pomeru očakávaného výnosu a rizika, ktoré sú pre jeho získanie ochotní akceptovať.

Veľakrát majú totiž klienti tendenciu rozhodovať sa na základe emócie. Privátny bankár do tohto prináša „hlas rozumu“, keďže disponuje nielen svojimi vlastnými vedomosťami a skúsenosťami, ale má za sebou aj celý tím vysoko kvalifikovaných odborníkov. Týmto klientom pomáha s majetkom zbytočne ne hazardovať a chráni ich tak od nadmerného rizika a rôznych špekulácií.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Trendy samy o sebe sú nanič a zviezť sa na ich vlne môže v konečnom dôsledku znamenať nevhodný produkt pre klienta. Vo svojej práci trendy preto neriešim a na každého klienta sa pozerám komplexne. V privátnom bankovníctve by mali byť všetky riešenia šité na mieru – na základe rizikového profilu klienta a jeho rizikového apetítu. V mnohých prípadoch sa pritom stretávam s diametrálnym rozdielom medzi tým, ako svoj rizikový profil vníma klient a realitou. To znamená, že to, čo klient deklaruje, nemusí byť v skutočnosti pri reálnej konfrontácii s volatilitou produktov pravdivé.

Aj preto si myslím, že niekedy je lepšie sa vyvarovať príliš sofistikovanému prístupu k investovaniu, pretože často postačí „len“ zdravý sedliacky rozum a základná matematika. Pre klienta je v zásade vhodný taký produkt a také riešenia, ktorým rozumie a s ktorými je stotožnený.

Ing. Jana Kováčsová

Dátum a miesto narodenia:
20. 12. 1969 v Banskej Bystrici

Vzdelanie:
Vysoká škola ekonomická,
Banská Bystrica

Práca:
Pred nástupom do Privatbanky pracovala osemnásť rokov v bankovom sektore na rôznych pozíciách (finančný analytik, špecialista bankových obchodov pre firemných klientov, manažér). Do Privatbanky nastúpila v roku 2015.

Zájmy:
rodina, turistika a lyžovanie,
história a literatúra.

> Čím by ste presvedčili potenciálneho klienta, že práve Privatbanka je pre neho tá správna voľba?

Život je zmena. Vo svete financií to platí dvojnásobne – „prežije“ v ňom len ten, kto je flexibilný. Privatbanka a jej privátne bankovníctvo flexibilné naozaj sú – sú otvorené novým informáciám, novým finančným nástrojom, novým technológiám, pričom stále dokážu ponúknuť i konzervatívne riešenia. Privátne bankovníctvo tu rešpektuje individuálne potreby každého klienta a je založené na uplatňovaní otvorenej architektúry v rámci produktovej platformy, čím klient získava širší priestor pre svoje investície.

> Akú neobvyklú požiadavku ste dostali od klienta?

Každá požiadavka zvyčajne zodpovedá charakteru, hĺbke vzťahu a miere dôvery, ktorú spolu s klientom máme. Keď je vzťah dlhodobejší a klient Vám viac dôveruje, obracia sa na Vás aj s menej štandardnými požiadavkami, ktoré však ja ako privátny bankár už za daných okolností za také vlastne ani nepovažujem. Možno ma však v budúcnosti nejaké prianie klienta prekvapí, to nevyklúčujem. Rozhodne sa v tom prípade s Vami o ňu podelím, ale to až nabadúce.

Auditované hospodárske výsledky Privatbanky za rok 2017

Banka pokračovala v roku 2017 v sérii úspešných rokov, splnila plánované ekonomické ciele a opäť, už desiaty raz po sebe, medziročne zvýšila čistý zisk. Ten za rok 2017 dosiahol 9,4 mil. eur, čo predstavuje v medziročnom porovnaní nárast o 4 %. Návratnosť kapitálu spoločnosti (ROE) dosiahla hodnotu 14,39 %. Bilančná suma dosiahla k ultimu

roku 2017 úroveň 658 mil. eur a oproti minulému roku narástla o 6 %.

Najväčším zdrojom zisku banky v roku 2017 boli čisté úrokové výnosy, ktoré dosiahli hodnotu 11,6 mil. eur. Čisté výnosy z poplatkov a provízií dosiahli výšku 11,5 mil. eur. K celkovému zisku banky prispel v nezanedbateľnej miere takisto čistý zisk z obchodovania s cennými papiermi a čistý zisk z de-

vízových a derivátových obchodov, ktorý v minulom roku dosiahol výšku 0,5 mil. eur.

V oblasti privátneho bankovníctva sme v minulom roku pokračovali v dynamickom raste a objem majetku klientov, zvereného do správy Privatbanky, a. s., po prvýkrát prekročil 1 mld. eur. Tieto čísla vnímame ako výsledok a potvrdenie kontinuálnej dôvery našich klientov.

Hospodárske výsledky	31. 12. 2017 v tis. eur	31. 12. 2016 v tis. eur
Čistý zisk	9 436	9 111
Bilančná suma	657 542	618 680
ROE	14,39 %	16,06 %

Privatbanka v novom digitálnom „šate“

Zrejme Vám neuniklo, že webstránka Privatbanky vyzerá inak. Zmenu ste mohli postrehnúť aj pri prihlásení do Internet Bankingu z mobilných telefónov. V rámci neustáleho skvalitňovania našich služieb sme si pre Vás pripravili celý rad dôležitých zmien.

Nová webstránka

Od decembra minulého roka je naša stránka www.privatbanka.sk v novom šate. Okrem moderného dizajnu prináša jednoduchšiu navigáciu, celkom nové Infocentrum či šikovné kalkulačky pre výpočet výnosu. Stránka je zároveň prispôsobená pre pohodlné prezeranie na mobilných zariadeniach.

Internet Banking pohodlne aj v pohybe

Súčasne so spustením novej webstránky sme Vám priniesli tiež mobilnú verziu Internet Bankingu. Je dostupná na štandardnom odkaze z našej webstránky a bude Vám automaticky ponúknutá pri otvorení na mobilnom telefóne. Okrem základných funkcií ako prehľad pohybov na účtoch a zadávania platieb ponúka tiež prehľad Vašich platobných kariet či možnosť potvrdzovať nákup a predaj cenných papierov odkiaľkoľvek, kde máte pri sebe mobilný telefón a pripojenie na internet.

Elektronický Digipass

V rámci skvalitňovania služieb sme pre Vás pripravili novú mobilnú aplikáciu pre pohodlné a bezpečné prihlasovanie do Internet Bankingu a autorizáciu Vašich platieb. Vďaka nej už nemusíte mať so sebou

žiadne dodatočné zariadenie. Aplikácia je Vám k dispozícii v Google Play a v Apple App Store pod názvom „Privatbanka Digipass“.

Veríme, že sa Vám tieto inovácie budú páčiť a citeľne zlepšia Váš užívateľský zážitok pri využívaní našich služieb.



Život na zámku

Nebolo to tak dávno, kedy Haličskému zámku hrozil osud ruiny. Dnes je však všetko inak a v jeho zrekonštruovaných priestoroch nájdete luxusný hotel Galicia Nueva – Nová Halič, z ktorého dýcha genius loci aristokratickej noblesy. Jeho výnimočný príbeh spoznáte v rozhovore s PhDr. Regínou Vidovou, projektovou manažérkou spoločnosti IMET, ktorá zámok vlastní a stojí za jeho pozoruhodnou rekonštrukciou.

> Už pri kúpe zámku v Haliči, ešte v roku 2005, si Vaša firma stanovila ambiciózne plány – vytvoriť objekt slúžiaci na kultúrne účely, ubytovanie a cestovný ruch. Čo vôbec viedlo firmu aktívnu v strojárstve ku kúpe objektu pýšiaceho sa prezývkou „klenot Novohradu“ a národnej kultúrnej pamiatky?

Jedným z hlavných dôvodov kúpy Haličského zámku bola snaha o záchranu historickej pamiatky celoslovenského významu a odozvdanie jeho hodnoty súčasnej i budúcej generácii. Samozrejme, ruka v ruke s trvalou podporou regiónu prostredníctvom rozvoja turistického a cestovného ruchu.

> Rekonštrukcia pravdepodobne nebola jednoduchá a určite ani lacná. Ako

prebiehala a aký bol vôbec stav zámku, keď ste ho kúpili?

Máte pravdu, koniec koncov, rekonštrukcia každej historickej stavby je zložitý a dlhodobý proces. Pred samotnou prestavbou bol totiž nevyhnutný pamiatkový výskum vo viacerých odboroch, od archeológie cez umelecko-historický výskum až po reštaurátorskú obnovu. Samozrejme, už len toto bolo finančne veľmi náročné, celkové náklady tak mnohonásobne prevýšili rozpočet, ktorý by napríklad stála stavba repliky historického objektu. Zároveň to bolo veľmi náročné aj z časového hľadiska – napríklad, štyri roky trvali len prípravné práce, ktoré zahŕňali spomínané výskumy, vypracovanie architektonickej štúdie, realizačného projektu a administratívu k stavebnému povoleniu. Samotné stavebné práce mohli začať až neskôr.

K samotnému stavu – keďže bol zámok od roku 1993 opustený, jeho stav poznačil nielen „zub času“, ale aj nepovolani návštevníci. Pri pohľade späť sme však aj napriek tomu boli možno až príliš optimisti – pred začatím stavebných prác to pôsobilo, že bude, obrazne povedané, stačiť natrieť fasádu. To však, samozrejme, nestačilo. Keď sme sa teda v roku 2009 pustili do dôkladnej hĺbkovej rekonštrukcie, ukončili sme ju až po šiestich rokoch, v decembri 2015. Nejaký čas zabrali aj prípravné práce na otvorení štvorhviezdičkového hotela Galicia Nueva, ten v priestoroch zámku funguje od jesene 2016. Veríme však, že výsledok stojí za to.

> Čo sa pri prestavbe ukázalo ako najťažší oriešok?

Jedným z najnáročnejších momentov pri prestavbe bolo naprojektovanie, ale aj sa-





motná realizácia presklenia dvorany. Išlo o skutočnú technickú hádanku, čo dokladá aj skutočnosť, že ani jeden kus skleneného trojuholníkového dielu, z ktorých je presklenie vyskladané, nemá rovnaký rozmer.

> Našli ste pri prestavbe aj bájnu chodbu, ktorá má podľa povestí spájať Haličský zámok s Divínskym hradom?

Každý historický zámok skrýva mnoho tajomstiev, tajomno je neodmysliteľnou súčasťou jeho atmosféry. Toľko k tejto otázke. (Smiech)

> Na akú klientelu sa špecializujete? Čo sa Vaším hosťom snažíte priniesť?

Keďže náš hotel patrí do kategórie historických zámokových hotelov, aj služby, ktoré hosťom ponúkame, sú vsutku zámocké. Galicia Nueva by mala byť miestom, kde hostia nájdu atmosféru a noblesu dávnych čias, diskretnosť a úctivosť personálu – v dobovom ponímaní služobníctva – a zažijú tak ozajstnú kráľovskú starostlivosť. Okrem individuálnych hostí sa v týždni orientujeme najmä na firemnú klientelu, víkendy sú zasa ako stvorené pre rozprávkovú svadbu. Oázu pokoja nájdu hostia v antickom wellness pod nádvorím zámku, vôňu kvalitných cigár a chuť praveho koňaku doplnenú praskajúcim drevom v kozube zas v Piper klube v blízkosti recepcie.

> Čo je najväčším lákadlom zámku? Čím je v slovenskom kontexte výnimočný?

Hotel sa nachádza v pôvodných priestoroch zámku, ktorý má za sebou bohatú históriu. Každá z izieb je zariadená v inom slohu a štýle a viaže sa k určitému historickému obdobiu. V piatich izbách sa dokonca zachovali pôvodné historické stropy staré štyristo rokov. Najväč-

tvoril impozantný, no zároveň útulný priestor, v ktorom svoje služby ponúka kaviareň Arcadia.

> Na akú kuchyňu sa špecializuje Vaša reštaurácia?

Ponuka našich jedál nie je jednostranne orientovaná na žiadnu konkrétnu medzinárodnú kuchyňu. Hosťom ponúkame

Galicia Nueva je miestom, kde hostia nájdu atmosféru a noblesu dávnych čias

ším klenotom je nepochybne Župná sieň v najreprezentatívnejšom kridle zámku na prvom poschodí. Vzácna fresková výzdoba z druhej polovice 18. storočia je svojou originálnou technikou maľby do mokrej omietky jedinou svojho druhu v priestore svetskej stavby na Slovensku. K ďalším zachovaným pokladom patrí cyklus nástenných malieb uhorských panovníkov v životných veľkostiach a drevené maľované stropy z obdobia renesancie.

Jediným moderným prvkom, ktorý veľmi citlivo spája minulosť so súčasnosťou, je zastrešenie vnútornej dvorany konštrukciou so sklenenou výplňou. Tento technicky veľmi náročný a unikátny prvok je dominantou interiéru hotela a vy-

tvorí menu a la carte v európskom duchu, s ikonickými jedlami charakteristickými len pre náš hotel, ktoré sú späté s históriou zámku a jeho bývalými majiteľmi. Okrem toho s každou sezónou prinášame hosťom aj rôzne tematické menu.

Náš šéfkuchár a jeho tím sa môže pochváliť ocenením „Najobľúbenejšia nová reštaurácia roku 2017“ udelenom v rámci Zimného festivalu jedla.

> Váš zámok je určite obľúbeným dejiskom svadobných hostín. Koľko ste ich od svojho otvorenia už stihli usporiadať?



História zámku v Haliči

- > **12. stor.** – Zemná pevnosť
- > **1386** Uhorská kráľovná Mária povolila šľachticovi Štefanovi Lossonczyemu **vybudovanie kamenného hradu.**
- > **1554** Sídlo prešlo do vlastníctva **Forgachovcov**, jedného z najstarších rodov v Uhorsku. Zámok bol majetkom Forgachovcov od roku 1554 do roku 1948. Rodina dodnes zámok pravidelne navštevuje.
- > **1612** Na mieste pôvodného hradu **bol postavený zámok**, ktorý však po sérii dejinných zvrátov zostal v rozvalinách.
- > **1762** Zámok začal vstávať z popola podľa projektov architekta Meyerhoffera.
- > **1897** **Nová etapa zámku** – František Wenckheim nechal celý objekt zrekonštruovať na počesť svojej manželky z rodu Forgachovcov.
- > **1956 – 1964** Prestavba počas komunizmu značne narušila pôvodnú štruktúru objektu.
- > **1993** Zámok zostáva bez vlastníka
- > **2005** Zámok kupuje firma **IMET, a. s.**
- > **2009 – 2015 I. etapa rekonštrukcie objektu**
- > **2016** **Otvorenie** zámockého hotela Galicia Nueva (Nová Halič)
- > **2016 – 2019 – II. etapa rekonštrukcie areálu**

Od otvorenia v polovici septembra 2016 – aj keď o plnej prevádzke hovoríme až od začiatku roku 2017 – bol náš hotel dejiskom už takmer štyridsiatich svadobných hostín a obradov. Stalo sa to symbolicky po 77 rokoch od poslednej svadby na zámku – v roku 1939 sa tu za belgického grófa Droryho vydávala kontesa Johanna Forgách. Je to skutočne rozprávkové miesto, ktoré je pre takúto udalosť ako stvorené. Miesto v ňom má aj pôvodná, opäť vysvätená ekumenická kaplnka, v ktorej si môžu mladomanželia svoj sľub potvrdiť pred kňazom.

> Čo iné zaujímavé sa dá v zámku, prípadne v blízkom okolí vidieť alebo zažiť?

Veríme, že k pobytu v zámockom hoteli a umocneniu výnimočnosti tohto miesta prispeje tento rok už aj zámocký park s ja-

zierkom. Plánujeme oživiť a upraviť existujúce chodníky s miestami pre oddych, ponúknuť hosťom aktivity v okolí pôvodného jazierka s ostrovom uprostred, ako sú člkovanie, rybolov a kúpanie. V blízkom okolí hotela je možné odviezť sa v koči s konským záprahom, či previezť sa v historickom vozidle s osobným šoférom a vrátiť sa tak do čias dávno minulých. Zaujímavou aktivitou je aj vyhladkový let ponad oblaky z neďalekého letiska Boľkovce.

Možnosť na príjemné prežitie romantického víkendu či firemného teambuildingu je teda veľa, a to všetko bez rušivých vplyvov masovej turistiky. Nerušene si tak budete môcť na vlastnej koži vyskúšať, ako vyzerá skutočný život na zámku a aspoň na chvíľu sa v myslí preniesť do dôb dávno minulých. Naše brány sú Vám otvorené...



Skvelé víno u nás nie je žiadna „Vínimka“

Pohár dobrého vína je pre mnohých akýmsi rituálom po náročnom pracovnom dni. Ďalší si zas bez neho nedokážu predstaviť posedenie s priateľmi. Ako ale spoznať naozaj dobré víno? Rozprávali sme sa s tým najpovolanejším – Jánom Špenerom, hlavným someliérom bratislavskej vinotéky Vínimka, ktorá je partnerom Privatbanka Exclusive Zone.

> Pochádzate z dediny v blízkosti Popradu, ktorá nie je práve vinárskym krajom. Ako ste sa vôbec dostali k vínu?

Úplnou náhodou. Pamätám si, že ešte ako malý – mohol som mať tak päť, šesť rokov – som tajne skúšal degustovať víno, ktoré mali doma odložené rodičia pre návštevy... Ale keď sa nad tým zamyslím, seriózny záujem o víno u mňa začal až na stáži vo Švajčiarsku počas strednej školy.

> Stáží a rôznych zahraničných certifikátov máte za sebou celý rad. Máte na Slovensku v tomto smere vôbec konkurenciu?

Pravdupovediac, v tomto smere asi nie. Musím však dodať aj to, že mať plné portfólio certifikátov je síce pekné, someliérov však robia najmä skúsenosti. V žiadnom prípade by som sa preto nechcel vyvyšovať nad svojich kolegov. Ani ja totiž nepoznám všetky vína – úplne všetky ich totiž nepozná nikto. Stále tvrdím, že someliérstvo je celoživotné samoštúdium.

> Ako spoznať dobrého someliéra?

Veľmi jednoducho – že počúva. Nenúti hostí do vín, ktoré ani nechcú ochutnať a rovnako ich nenúti trojnásobne prekračovať rozpočet, ktorý si na večer stanovili. Samozrejme, so someliérstvom sa spája aj mnoho iných vecí – od vedomostí o technológii spracovania, skladovania, špecifikách rôznych odrôd či regiónov, ich histórie, až po praktické zručnosti vedieť víno náležite odprezentovať.

> Vínimka pôsobí na bratislavskej gastroscéne už siedmy rok. Vy ste od marca minulého roku na poste hlavného someliéra. Priblížite nám jej koncept.

Koncept Vínimky sme počas rokov niekoľkokrát menili, víno však prirodzene ostalo v stredobode nášho záujmu. V súčasnosti sa špecializujeme na malé, často rodinné vinárstva s produkciou do 100-tisíc fliaš ročne, v mnohých prípadoch rádovo ešte menšou. Vo vínach z týchto mikrovinárstiev totiž vidíme

poctivosť, lásku k produktu a kvalitu. Zároveň sa snažíme bratislavskú vinársku scénu viac otvoriť a verejnosti predstaviť aj menej známe značky vín. Zameriavame sa aj na autochtónne odrody rôznych regiónov, často ide o odrody, o ktorých ľudia možno nikdy nepočuli.

> Vína akých proveniencií dominujú vo Vašej ponuke?

Našou „srdcovkou“ je už od otvorenia Rakúsko. Ja osobne v poslednom čase rád skúšam netradičné talianske odrody, priamo v tejto krajine som strávil ich štúdiom pomerne veľa času. Z iných, na Slovensku možno netradičných, spomeniem Gruzínsko, ktoré si opäť hľadá cestu do svetových vínnych kariet, Grécko, Libanon alebo Anglicko. Celkovo máme v ponuke vyše 250 druhov vína zo 45 vinárskych oblastí z 15 krajín.

> Čo všetko u Vás zákazníci okrem vína ešte nájdu?

Vínimka je výnimočná nielen svojimi vínami, ale aj interiérom, ktorý bol v roku 2013 nominovaný na architektonickú cenu CE.ZA.AR a zdobia ho diela popredného umelca Ašota Haasa. Hostia u nás nájdu priateľskú, až rodinnú atmosféru. Sme živým príkladom, že someliérstvo nemusí byť len o škrobenosti a snobizme, ako si mnoho ľudí myslí. Svetom vína hostí už od našich začiatkov sprádzame nenútenou, zábavnou formou.

> Aké najexkluzívnejšie víno máte momentálne vo vínnej karte?

Fľašu Maturany Blancu zo španielskej vinárskej oblasti Rioja. Je zaujímavá už preto, lebo tento región je preslávený svojimi červenými odrodami. Raritná je však v iných dôvodov – táto pôvodná odroda takmer vyhynula, no na konci osemdesiatych rokov sa podarilo zachrániť zopár viničných koreňov. Dodnes je z nej na celom svete vysadených len šesť hektárov, pričom ročne sa spraví len okolo dvetisíc fliaš.

> Predpokladáme, že raritnosť tohto vína ide ruka v ruke s patričnou cenovkou...



Ján Špener

Svoj prirodzený talent a jazyk na výber dobrých vín si vycibril na Weinakademie Österreich v rakúskom Ruse a získal diplom WSET. Je certifikovaným someliérom britského Court of Master Sommeliers v Londýne. V tom istom meste absolvoval tiež štúdium na Saké Sommelier Association. Vzdelávať sa neprestáva, naposledy sa zúčastnil Vinitaly International Academy v talianskej Verone.

Prekvapím Vás – ide dokonca o jedno z najlacnejších vín, aké máme v ponuke. To však neznamená, že nie je kvalitné, práve naopak.

> Spomeňte niektorých zo svojich vínnych favoritov.

Túto otázku dostávam pomerne často a nikdy na ňu nie som schopný s čistým svedomím odpovedať. Rád totiž experimentujem a neustále skúšam niečo nové. Ďalšia vec je, že aj moje preferencie sa časom menia. To, čo som obľuboval pred povedzme dvoma rokmi, dnes už primárne nevyhľadávam. Preto v podstate nejakého jasného favorita ani nemám.

> Posledná otázka – aké parametre musí mať naozaj dobré víno?

Víno vám jednoducho musí chutiť. Musí s ním byť zábava. A je jedno, či je to – obrazne povedané – víno z „krabice“ alebo archívny kúsok za tisíce. Dobré víno Vám v prvom rade musí robiť radosť. A to ma na víne najviac baví.

BRATISLAVA

Ing. Marek Benčat



mobil: +421 911 489 068

BRATISLAVA

Mgr. Martin Švec



mobil: +421 908 730 790

BRATISLAVA


Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 940 854 654

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 907 878 769

BRATISLAVA


Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 915 785 536

BRATISLAVA


Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846

BRATISLAVA

Ing. Mária Kubatka



mobil: +421 908 938 206

BRATISLAVA


Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 911 880 907

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



mobil: +421 915 773 878

BRATISLAVA


Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354

BRATISLAVA

Kristína Buryňáková



mobil: +421 904 899 438

BRATISLAVA


Ing. Pavol Prihoda



mobil: +421 911 789 598

BRATISLAVA


Zdenko Tokoš



mobil: +421 911 113 979

BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828

KOŠICE

PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



mobil: +421 915 930 114

KOŠICE


Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

KOŠICE

Ing. Zuzana Šuchaňová



mobil: +421 911 102 109

KOŠICE

Ing. Eleonóra Veresová, PhD.



mobil: +421 903 486 162

KOŠICE


PhDr. Dušan Ťrge



mobil: +421 904 850 583

PIEŠŤANY


Mgr. Alena Urbanová



mobil: +421 911 677 095

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

ŽILINA


Ing. Rastislav Štafúrik



mobil: +421 904 899 393

ŽILINA

Ing. Alína Tóthová



mobil: +421 915 252 949

PRAHA, CZ


RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



mobil: +420 731 675 979

PRAHA, CZ


Marek Sýkora



mobil: +420 724 839 760

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808

PRAHA, CZ

Ing. Libor Ďurovič



mobil: +420 731 691 947

PRAHA, CZ


Ing. Pavel Kačmař



mobil: +420 736 489 125

PRAHA, CZ

Ing. Denisa Kolářová



mobil: +420 731 694 890

PRAHA, CZ

Mgr. Luděk Kurečka



mobil: +420 734 863 234

PRAHA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

PRAHA, CZ

Jakub Šváb



mobil: +420 703 462 412

ZAÚJALI SME VÁS?

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

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

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

Privatbanka aranžovala emisiu

Dlhopisy AERO 01

v celkovej hodnote

8 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 4,15 % p. a.

Dátum emisie: 27. 02. 2018

Splatnosť: 27. 02. 2022

Emitent:

AERO Vodochody Funding s.r.o.

