



Privatbanka Magazine

JAR 2025

ROZHOVOR
S ĽUBOŠOM ŠEVČÍKOM,
GENERÁLNYM RIADITEĽOM
PRIVATBANKY

NA ČOM BOHATNÚ
MILIARDÁRI?

BUBLINY – ZAS A ZNOVA

PODIEL DOLÁRA
NA DEVÍZOVÝCH
REZERVÁCH KLESÁ,
KTORÉ MENY
HO MÔŽU NAHRADIŤ?

PENTA FONDY
UŽ AJ NA SLOVENSKU

KRMEŠÁKY:
OD SEMIENKA K MYDLU
PRIVATBANKA EXCLUSIVE
ZONE

20 ROKOV

PRIVATBANKA, A. S. OSLAVUJE SVOJE
20. NARODENINY

INDIVIDUÁLNY PRÍSTUP



 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy

www.privatbanka.sk

obsah



Ing. Milan Ondrej
riaditeľ odboru marketingu a riadenia regionálnej siete Privatbanky, a. s.

Dvadsať rokov s vami!

Pred písaním tohto úvodníka som si položil otázku – koľko to je alebo čo znamená 20 rokov? Je to veľa alebo málo? Odpoveď, ako pri mnohých iných otázkach, závisí od uhla pohľadu. Z pohľadu vesmíru, ktorý počíta svoj čas v miliardách rokov, ide len o nepostrehnuteľné „žmurknutie oka“. Z pohľadu človeka je to však už úplne iná perspektíva – v priebehu dvoch dekád prejde cestou od detstva cez dospievanie až po zrelosť. Je to obdobie, ktoré zväčša kompletne zmení život človeka. Za 20 rokov sa vymení celá jedna ľudská generácia.

Ale čo znamená dvadsať rokov v živote firmy? Možno už tušíte, kam tým smerujem. Privatbanka totiž práve v tomto roku oslavuje významné jubileum – okrúhlych 20 rokov od svojho vzniku. A to je výnimočná príležitosť. Je to dôvod na oslavu, ale rovnako aj čas na zamyslenie, bilanciu a pohľad späť.

Privatbanka je dnes príkladom úspešného a inšpiratívneho príbehu – príbehu, ktorý sa začal ako sen o kvalitnom privátnom bankovníctve a postupne sa pretavil do reality. Z nevelkej, málo známej banky sa krok za krokom, deň po dni stala rešpektovaná inštitúcia, uznávaná odbornou aj klientskou verejnosťou. Dnes môžeme s istotou povedať, že Privatbanka patrí medzi lídrov v oblasti privátneho bankovníctva na Slovensku.

Za týchto dvadsať rokov sa nám podarilo dosiahnuť mnohé. Znásobili sme objem obchodov, narástol počet klientov aj

zamestnancov. Vybudovali sme stabilnú sieť pobočiek po celom Slovensku, a postupne sme rozšírili naše pôsobenie aj za hranice – konkrétne do Českej republiky. A čo je nemenej dôležité – všetko sa to dialo pri zachovaní vysokej miery profesionality pri poskytovaní našich služieb a udržaní primeranej ziskovosti banky. Privatbanka si v priebehu týchto rokov vybudovala dôveru svojich klientov, ktorú si nesmierne vážime. Dnes má pevné a zaslúžené miesto na bankovom trhu.

Bez preháňania možno povedať, že uplynulé dve dekády budú v histórii banky zapísané ako „zlaté časy“. Je to výsledok práce všetkých zamestnancov Privatbanky – na ústredí i v regiónoch, ktorí každý deň vytrvalo prispievali k tomu, aby sa ambícia byť úspešnou a rešpektovanou bankou stala skutočnosťou.

V tejto súvislosti by som chcel poďakovať aj vám – našim klientom. Ste neoddeliteľnou súčasťou tohto príbehu. Vďaka vašej dôvere a spolupráci sme mohli písať túto dvadsaťročnú kapitolu spoločne – a napísať ju úspešne.

Viac o tom, ako sa Privatbanka formovala, čo bolo pre ňu dôležité a kam smeruje ďalej, sa dočítate na úvodných stranách tohto vydania magazínu – v rozhovore s generálnym riaditeľom Ľubošom Ševčíkom. Okrem tohto rozhovoru v časopise nájdete ako obvyčajne zaujímavé články zo sveta financií a investovania, predstavíme vám spoločnosť Havel & Partners – nášho partnera v Privatbanka Exclusive Zone a v závere magazínu je aj oddychovejšia téma o bylinkových mydlách z Liptova.

Tempus fugit. Staré latinské príslovie, ktoré v preklade znamená „čas plynie“ alebo, ešte presnejšie – „čas sa stráca“. Nedá sa zastaviť, spomaliť ani vrátiť. A práve preto si zaslúži, aby sme ho využívali zmysluplne.

Nezdržiavajme sa teda – začítajte sa do článkov, ktoré sme pre vás pripravili v tomto jarnom vydaní Privatbanka magazínu. Veríme, že vám prinesú inšpiráciu, zaujímavé pohľady a hodnotu, ktorá za váš čas naozaj stojí.




PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Ľubošom Ševčíkom, generálnym riaditeľom Privatbanky

4 – 7



ANALÝZA

Na čom bohatnú miliardári

8 – 11



ANALÝZA

Bublíny – zas a znova

12 – 14



ANALÝZA

Podiel dolára na devízových rezervách klesá, ktoré meny ho môžu nahradiť?

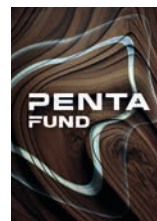
15 – 18



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s privátnymi bankármi P. Šulekovou a A. Saksunovou

19 – 20



AKTUALITY

Penta fondy už aj na Slovensku

21 – 23



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

Havel & Partners: Radíme najlepším

24 – 26



ŠTÝL

Krmešáky – remeselné vyrábané prírodné bylinkové mydlá

27 – 29



Dve desaťročia na finančnom trhu

Privatbanka, ktorá sa ako prvá banka na Slovensku začala špecializovať na poskytovanie služieb privátneho bankovníctva, prešla za dve desaťročia dynamickým vývojom a dnes je stabilným, kvalitným a dôveryhodným partnerom pre svojich klientov. Pri príležitosti 20. výročia jej pôsobenia na finančnom trhu sme sa porozprávali s jej generálnym riaditeľom a predsedom predstavenstva Ing. Mgr. Ľubošom Ševčíkom, CSc.

> **Privatbanka oslavuje 20 rokov svojho pôsobenia na finančnom trhu. Aké boli jej začiatky a aké ekonomické úspechy dosiahla na tejto ceste?**

Veru tak – už je to 20 rokov odvtedy, čo skupina Penta odkúpila od rakúskej Meindl Bank pôvodnú Banku Slovakia. Premenovala ju na Privatbanku, a. s., s tým, že jej hlavným zameraním bude poskytovanie služieb privátneho bankovníctva. Túto orientáciu banky začal presadzovať už predchádzajúci vlastník, no naplno sa realizovala až po roku 2005.

Ak by som mal sumárne zhodnotiť vývoj Privatbanky, a. s., za uplynulých 20 rokov, čísla sú nasledujúce: v roku 2005 mala banka bilančnú sumu na úrovni 320 mil. EUR (v prepočte zo slovenských korún), vlastné zdroje dosahovali 25 mil. EUR. Dnes má Privatbanka, a. s., bilančnú sumu blížiacu sa k 1 miliarde EUR a jej vlastný kapitál dosahuje vyše 100 mil. EUR. Keďže sa sústreďujeme na privátne bankovníctvo, teda správu finančného majetku klientov, významným údajom charakterizujúcim činnosť banky je objem takto spravovaného majetku, resp. cenných papierov klientov (sú evidované v bankovej

podsovahe). Tento vzrástol prakticky z nuly na dnešné viac ako 2 miliardy EUR. Toto je hlavné číslo dokumentujúce náš rast.

Z pohľadu výkonnosti a efektívnosti Privatbanky, a. s., by som určite rád vyzdvihol ukazovateľ ROE

Ing. Mgr. Ľuboš Ševčík, CSc.

Dátum a miesto narodenia:

3. marec 1963, Smolenice

Vzdelanie:

Obchodná fakulta na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave, vedecká ašpirantúra na Vysokej škole ekonomickej v Bratislave, Právnická fakulta na Univerzite Komenského v Bratislave

Práca:

Vo sfére finančnictva a bankovníctva pôsobí už vyše tridsať rokov.

Najprv pracoval v oblasti investičného bankovníctva a fondov v skupine VÚB, a. s. Významnú časť svojej bankovej praxe venoval poskytovaniu hypotekárnych úverov. V tejto oblasti začal vo VÚB, a. s., pracovať ešte v čase, keď si hypotekárne úvery ako nový úverový produkt len hľadali svoje miesto na slovenskom finančnom trhu. Následne riadil túto oblasť v OTP Banke Slovensko, a. s. Potom svoje pôsobenie v bankovníctve na 2-3 roky prerušil a pôsobil na Letisku M. R. Štefánika v Bratislave ako zástupca výkonného riaditeľa a člen predstavenstva. V roku 2007 sa opäť vrátil do bankovníctva, konkrétne do Privatbanky, a. s., kde zastáva pozíciu predsedu predstavenstva a generálneho riaditeľa.

(Return on Equity). S výnimkou prvého kovidového roku držíme pätnásťročnú časovú šnúru, keď tento ukazovateľ banky dosiahol hodnotu vždy nad 10 %.

> **Ako sa vyvíjalo privátne bankovníctvo v Privatbanke, a. s.? Aký je typický klient privátneho bankovníctva?**

Ja osobne som v Privatbanke, a. s., od roku 2007. Keď sa pozriem na vývoj počas tohto obdobia, obsah a zameranie privátneho bankovníctva sa v čase vyvíjali a dosť výrazne menili. V začiatkoch sme privátne bankovníctvo chápali ako službu pre tých najbohatších ľudí, tak nejako po vzore švajčiarskeho privátneho bankovníctva. Jeho vizuálnym vyjadrením boli jachty, súkromné lietadlá a podobne. Lenže takýchto klientov je na Slovensku a v Česku limitovaný počet, navyše časť z nich investuje a aktívne zhodnocuje finančné prostriedky prakticky výlučne vo svojom podnikaní.

Preto muselo privátne bankovníctvo čiastočne „zľudovieť“, aby sme boli schopní sústrediť do správy banky také objemy majetku klientov, ktoré zabezpečia jej efektívnosť a ziskovosť. Takže dnes máme v portfóliu rad klientov s majetkom na úrovni miliónov a desiatok miliónov EUR, ale aj značný počet klientov, ktorých bankou spravovaný majetok predstavuje stotisíc, resp. násobky stotisíc EUR. Títo klienti nevlastnia jachty a podobne, ale majú záujem slušne (pri dobrom pomere rizika a výnosu) zhodnocovať svoje voľné finančné prostriedky. A to je hlavná služba, ktorú im poskytujeme.

> **Privatbanka si vybudovala silnú pozíciu v privátnom bankovníctve. Aké ďalšie bankové produkty a služby poskytuje okrem tejto oblasti?**

Privatbanka, a. s., sa popri službách pre privátnych klientov zameriava aj na korporátne bankovníctvo. Naše úverové portfólio nie je veľmi rozsiahle – predstavuje niečo vyše 400 mil. EUR, ale je významným zdrojom príjmov banky.

Privatbanka, a. s., má svoje pobočky v najväčších slovenských mestách, ktoré sa zameriavajú na získavanie depozít od klientov a tiež na poskytovanie služieb „junior“ privátneho bankovníctva – konkrétne predaj korporátnych



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



dlhopisov z verejných emisií. Privatbanka, a. s., má plnú bankovú licenciu, takže zabezpečujeme pre klientov komplexné bankové služby.

> **Vráťme sa späť k privátnemu bankovníctvu a jeho produktovému portfóliu. Ktoré investičné nástroje sú u klientov najobľúbenejšie?**

V úvode by som upresnil, že Privatbanka, a. s., poskytuje klientom služby bezprostredne súvisiace s investovaním do cenných papierov a s ich správou. Ak má klient záujem o širší okruh služieb naviazaných na investovanie vo

Objem finančného majetku klientov, spravovaného bankou vzrástol prakticky z nuly na dnešné viac ako 2 miliardy EUR. Toto je hlavné číslo dokumentujúce náš rast

majetku formou asset managementu, kde klient banke udelí plný mandát a banka nakupuje a predáva cenné papiere vo vlastnej réžii podľa klientom stanovenej investičnej stratégie.

Privatbanka, a. s., je súčasťou skupiny Penta. Je preto logické, že gro našej ponuky cenných papierov predstavujú cenné papiere emitované subjektmi z našej akcionárskej skupiny. Hovorím o korporátnych

celého tohto obdobia bola každá splátka istiny dlhopisov aj ich výnosových úrokov vyplatená načas a riadne – v tomto ohľade fungujeme v spolupráci s emitentmi naozaj ako švajčiarske hodinky.

Aktuálne začíname s predajom akcií fondov kvalifikovaných investorov, ktoré založila skupina Penta. Pre investorov to vytvára možnosť kvalitatívne novej úrovne finančnej spolupráce so skupinou Penta. A pre Privatbanku, a. s., je to významný obchodný impulz, ktorý sa, verím, prejaví v raste našich predajov a výnosov.

Privatbanka je v oblasti korporátnych dlhopisov silným hráčom na trhu – za cca 18 rokov sme realizovali 617 emisií v celkovej hodnote vyše 5,5 miliardy EUR

všeobecnosti (concierge, právne a daňové poradenstvo a podobne), tieto služby vieme klientom sprostredkovať cez zmluvných partnerov združených v našej Privatbanka Exclusive Zone.

V oblasti cenných papierov ponúkame klientom možnosť individuálnych nákupov cenných papierov a potom správu

dlhopisoch, kde je Privatbanka, a. s., naozaj silným hráčom na trhu. Na ilustráciu, za cca 18 rokov sme realizovali spolu 617 emisií korporátnych dlhopisov v celkovej hodnote vyše 5,5 miliardy EUR (významná časť z nich bola denominovaná v českých korunách). Aktuálne máme živých viac ako 220 emisií korporátnych dlhopisov. V tejto súvislosti by som rád zvýraznil skutočnosť, že počas

Aké novinky priniesla banka svojim klientom v poslednom období? Ako vnímate nastupujúcu digitalizáciu v bankovom sektore?

Nové služby, produkty a procesy prichádzajú aj do privátneho bankovníctva. Napriek tomu, že privátne bankovníctvo máme stále postavené na osobnom vzťahu klienta a jeho privátneho bankára, elektronizácia sa presadzuje aj v našom segmente. V tomto roku sme zaviedli elektronický spôsob

uzatvárania investičných zmlúv a s nimi súvisiacich dokumentov, pre klientov máme k dispozícii komplexný elektronický reporting o ich portfóliu cenných papierov,

bankovníctva i našu retailovú sieť, prijímame nových zamestnancov. Pred pár týždňami sme napríklad otvorili novú pobočku v Poprade.

neznechutili, že sme ich dokázali prekonať a že následne boli vystriedané úspešnými obdobiami. Lebo o tom je profesionálny, ale v zásade i osobný život. V každom prípade, výsledky banky sú prácou celého kolektívu jej zamestnancov. Ten treba motivovať, v potrebnej miere usmerňovať a podporovať jeho iniciatívy. Dôkazom, že toto nastavenie u nás funguje, je ocenenie Trend Top Banka roka, ktoré sme získali v závere roka 2024. Bolo to po prvý raz v histórii udeľovania tejto prestížnej ceny, keď ju získala jedna z menších bánk pôsobiacich na slovenskom finančnom trhu. Na toto ocenenie som patrične hrdý aj ja.

V ponuke produktov je kľúčovou novinkou fond kvalifikovaných investorov Penta Fund

klienti si môžu nakupovať cenné papiere cez mobilnú aplikáciu atď. Ja osobne však stále kladiem dôraz na to, aby sa naši privátni bankári, resp. predajcovia vo všeobecnosti stretávali s klientmi aj osobne. Aby poznali ich názory a požiadavky, aby vedeli, ako sa vyvíjajú ich predstavy a podobne, čo je nutný predpoklad na to, aby sme im vedeli poskytovať kvalitné a presné služby.

V produktovom portfóliu je kľúčovou novinkou už spomenutý fond kvalifikovaných investorov Penta Fund. Predtým sme obohatili ponuku napríklad o investičný sporiaci vklad Privatbanka Budúcnosť.

> Na čo sa Privatbanka aktuálne sústreďuje v rámci svojho strategického rozvoja?

V súčasnosti sa zameriavame na posilnenie obchodných činností banky. Teda rozvíjame obchodnú sieť privátneho

Najväčší rast však chceme realizovať v Českej republike. Pôsobíme tam prostredníctvom našej zahraničnej pobočky. Tá sa za posledné dva roky rozrástla nielen čo do počtu privátnych bankárov, ale aj v smere ich geografického rozmiestnenia – okrem tradičných pracovísk v Prahe a Brne dnes máme svojich privátnych bankárov v každom regióne Čiech. Česká ekonomika má v porovnaní so Slovenskom niekoľkonásobne vyššiu kapacitu a potenciál, preto tu plánujeme zásadným spôsobom rozšíriť a posilniť naše bankové aktivity.

> Čo považujete z hľadiska dlhodobej prosperity Privatbanky za najdôležitejšie?

Keďže pôsobím v Privatbanke, a. s., prakticky od jej začiatku, za toto už naozaj dlhé obdobie sme zažili mnohé udalosti, ktoré by sa dali označiť ako kľúčové. Teší ma, že horšie roky, resp. problémy nás

> Čím sa zaoberáte, keď nepracujete?

Ja som býval aktívny športovec – dlhé roky som sa vrcholovo venoval plávaniu a potom basketbalu. Teraz, keď mi už pribudli roky, pomaly vymieňam dynamické športové aktivity za menej náročné činnosti. Napríklad si rád zahrám biliard. A mám vzťah k prírode, preto veľa času trávim na chalupe, kde sa starám o náš veľký pozemok. V posledných rokoch som istým spôsobom podľahol zberateľskej vášni – mám zbierku starožitných hodín a automobilových veteránov. Toto je koníček, ktorý si vyžaduje naozaj veľa času i úsilia.



Na čom bohatnú miliardári?

V širokom spoločenskom povedomí Rockefeller, Onassis, Gates boli a aj zostali synonymom bohatstva. Ak rozmýšľame o bohatstve, väčšinou nám napadnú práve oni.



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Americký priemyselník John Davison Rockefeller začal podnikáť veľmi mladý, prvú firmu zameranú na obchodovanie s potravinami založil v roku 1859 ako 20-ročný. Hneď nato zacítil skvelú príležitosť, a keď boli ceny ropy veľmi nízko, v roku 1863 investoval do rafinérie v Clevelande. Sústredil sa len na biznis s ropou a v roku 1870 založil firmu Standard Oil Company. Darilo sa mu, postupne skupoval ďalšie rafinérie a nielen to – svoje impérium rozširoval aj o ropovody, terminály, železnicu, aby oslabil svoju konkurenciu. Bol agresívnym typom podnikateľa a dokonca kúpil pozemky len preto, aby si jeho konkurenti nemohli na nich postaviť ropovod. A tak len v priebehu dvanástich rokov Standard Oil získal kontrolu takmer nad celým ropným trhom USA. To nezostalo bez následkov – tvrdé podnikateľské praktiky Rockefellera

viedli k prijatiu prvých protimonopolných zákonov v Štátoch. V roku 1911 sa Standard Oil musel rozdeliť na 34 spoločností, pričom niektoré z nich fungujú doteraz (Exxon Mobil, Chevron, ConocoPhillips). Bol prvým dolárovým miliardárom, jeho majetok dosiahol v čase jeho smrti v roku 1937 hodnotu 1,4 mld. USD, čo bolo v tom čase 1,5 % ročného HDP krajiny alebo dnešných približne 440 miliárd dolárov, najviac z podnikateľskej činnosti v histórii ľudstva. Jeho majetok bol pôvodne ešte väčší, Rockefeller bol veriaci baptista a po mnohé roky až do svojej smrti v roku 1937 masívne podporoval viaceré projekty – založil viaceré univerzity a vedecké, medicínske výskumy. Rozdal asi 500 mil. USD a spolu s ďalším miliardárom Andrewom Carnegiem bol najväčším filantropom všetkých čias. Dožil sa úctyhodného veku 97 rokov.

Grék Aristoteles Socrates Onassis (1906 – 1975) bol lodiarom, na vrchole svojho podnikania mal vo svojej flotile

až 140 ropných tankerov, nákladných a rybárskych lodí. Pochádzal z bohatej rodiny, ale po úteku z Izmiru, ktorý v roku 1922 prešiel z gréckej správy pod Turecko, začal v Buenos Aires podnikáť s dovozom tureckého tabaku do Argentíny. Jeho skúsenosti využila grécka vláda a poverila ho vypracovaním obchodnej dohody s Argentínou, stal sa i konzulom. Skôr než dovŕšil 25 rokov veku, stal sa dolárovým milionárom. V roku 1932 počas Veľkej depresie kúpil šesť lodí za zlomkovú cenu a v roku 1938 kúpil prvý ropný tanker. Po vojne masívne investoval do týchto lodí, aby pokryl dopyt po doprave ropy v prudko rastúcich povojnových ekonomikách. Bol to on, kto inicioval stavbu takzvaných supertankerov, v roku 1954 ich už mal vo svojej flotile 17 kusov. V 50. rokoch svoj biznis diverzifikoval, vlastnil napríklad aerolínie v Grécku či kasino v Monaku. Zaujímavosťou je, že väčšinu času žil na svojej jachte Christina, pomenovanej





podľa svojej dcéry, ktorú kúpil po druhej svetovej vojne ako vojenskú prepravnú loď za 34 000 USD a premenil ju na prvú luxusnú superjachtu sveta. Na jachte Christina mal trvalý pobyt a prijímal tam aj významné návštevy. Napríklad v roku 1956 na nej vystrojil svadobnú hostinu pre monacké knieža Rainiera III. a americkú herečku Grace Kellyovú.

Ďalší Američan William „Bill“ Henry Gates III. je už „moderným digitálnym“ miliardárom, a to rovno v dvoch zmysloch. Jednak v predmete podnikania – zaoberá sa softvérom – a jednak v štruktúre bohatstva. Na rozdiel od Rockefellera

1981. IBM spolu s Microsoftom vytvorili štandard pre trh osobných počítačov a bohatstvo Billa Gatesa spolu s trhom raketovo rástlo. Miliardárom sa stal v priebehu pár rokov, v roku 1986, a o desať rokov neskôr sa jeho majetok počítal už v desiatkach miliárd dolárov. Svoje súkromie si strážil, a hoci sa hneď masívne venoval filantropii, robil to mimo očí verejnosti prostredníctvom nadácie. Na začiatku milénia však opustil svoju anonymitu, keď ho ministerstvo spravodlivosti začalo vyšetrovať pre monopolné postavenie. A aj to ho donútilo biznis diverzifikovať a dodnes sa udržať v prvej desiatke najbohatších ľudí sveta.

Najbohatší človek, aký kedy žil na planéte Zem, je paradoxne úplne neznámy – vládca Mali s menom Musa I.

či Onassisa jeho aktíva nie sú tvorené prevažne hmotným majetkom oceneným v účtovnej hodnote, ale nehmotným majetkom oceneným na burze. Bill Gates napísal svoj prvý počítačový program vo veku 13 rokov, a keď bol v roku 1975 druhákom na Harvardovej univerzite, vyvinul spolu so svojim kamarátom z rodného Seattlu Paulom Allenom softvér pre vôbec prvé mikropočítače. Boli úspešní, a tak univerzitu opustili a založili Microsoft. Kľúčovým momentom bola dohoda s IBM, vtedajším najväčším dodávateľom počítačov na svete, že Microsoft bude poskytovať operačný systém MS-DOS so prvého mikropočítača IBM PC (personal computer), ktorý sa predával od roku

Najbohatší človek, aký kedy žil na planéte Zem, je paradoxne úplne neznámy a vôbec si naňho pri zmienke o boháčoch nespomenieme. Je to vládca Mali pravdepodobne v rokoch 1307 – 1332 s menom Musa I., ktorý vlastnil mestá, ľudí v celej západnej Afrike a asi polovicu svetového zlata. Jeho bohatstvo je vraj nevyčísliteľné, ale najkonzervatívnejšie odhady hovoria o 400 miliardách dnešných dolárov.

V ktorých krajinách sa dnes nachádzajú miliardári? Logicky najviac ich asi nájdeme vo väčších krajinách s väčším počtom obyvateľov, lebo pravdepodobne každý miliardár začal podnikateľsky rásť na

domácom trhu a až potom expandoval do zahraničia. Dôležitá je, prirodzene, aj veľkosť ekonomiky – z väčšieho koláča možno odkrojiť väčšie kúsky. Vo vyspelých trhových ekonomikách je teda pravdepodobnosť výskytu miliardárov v porovnaní s rovnako početnými, ale chudobnejšími ekonomikami vyššia. To, samozrejme, neznamená, že v chudobnejších ekonomikách ich nenájdeme – len ich bude relatívne menej a zdroj ich bohatstva nebude založený na trhovom spotrebiteľskom dopyte, ale skôr na monopolnom postavení.

Ak teda zoberieme do úvahy celkový nominálny HDP v USD, najviac miliardárov bude pravdepodobne v USA a potom v Číne. S veľkým odstupom nasledujú Nemecko, Japonsko a potom India, Veľká Británia, Francúzsko.

Dodatočným faktorom je distribúcia bohatstva. Niekde sú rozdiely medzi najchudobnejšou a najbohatšou vrstvou priepastné a inde sú významne menšie. Medzi krajiny s najnerovnomernejšou distribúciou bohatstva z krajín G20 patria Južná Afrika, Brazília, Turecko, USA a Argentína. Naopak, najrovnomernejšie rozvrstvenie bohatstva je z týchto krajín vo Francúzsku, v Kanade, vo Veľkej Británii. Ak teda zakomponujeme tento faktor, náskok USA voči svetu sa ešte zväčší, pravdepodobne tam nájdeme až dve pätiny všetkých miliardárov z krajín G20. Nerovnomerná distribúcia bohatstva pomohla posunúť sa v rebríčku nahor aj Brazílii. Naopak, uškodila Číne, ktorá však aj tak vzhľadom na veľkosť ekonomiky zaujíma pevné druhé miesto. Celkovo ázijské a európske krajiny svojou distribúciou bohatstva indikujú nižší relatívny výskyt miliardárov vzhľadom na ich celkovú ekonomiku.

Aby ste sa dostali do rebríčka 500 najbohatších miliardárov sveta, museli by ste mať podľa agentúry Bloomberg v polovici februára 2025 majetok aspoň 6,4 miliardy dolárov, a aby ste v ňom viedli, mali by ste mať majetok okolo 400 miliárd. Samozrejme, tieto čísla nie sú stabilné, lebo miliardári majú svoj majetok vo veľkej miere v akciách a tie sa preceňujú denne, závisia od názoru akciových investorov a nie povedzme od účtovnej hodnoty, ktorá je o niečo stabilnejšia.

V tomto rebríčku bolo 193 Američanov, 100 Európanov, 71 z Číny a Hongkongu, 25 Indov, 21 Rusov, 17 Latinskoameričanov, 14 Kanadanov, 11 Austrálčanov, 10 z Blízkeho východu, 6 z Afriky a zvyšných 32 z ostatnej Ázie. Je zaujímavé, že v rebríčku bolo až sedem miliárdárov z Taiwanu, ale len štyria z niekoľkonásobne väčšieho Japonska.

Dominovali muži nad ženami v pomere 438 ku 62 (88 % : 12 %). Vek prirodzene zohrával svoju „akumulačnú úlohu“, v rebríčku bolo 485 miliárdárov vo veku viac ako 40 rokov (97 %) a len 15 mladších miliárdárov. Zo sektorov (niektorí boli činní vo viacerých sektoroch) prudko vyčnieval sektor bežnej a základnej spotreby (211 miliárdárov, 42 %) nasledovaný finančníctvom (132, podiel 26 %) a technologickým sektorom (104, podiel 21 %). Najmenej miliárdárov spomedzi týchto 500 najbohatších bolo v utilitách, len traja.

V prvej desiatke bolo osem Američanov z technologického sektora, jeden Američan podnikal diverzifikovane a zastúpenie mal aj jeden Francúz. Na prvom mieste sa ocitol 53-ročný rodený Juhoafričan Elon Reeve Musk s majetkom okolo 400 mld. USD. Je 13-percentným akcionárom automobilky Tesla s opciou na ďalšie akcie, 42-percentným akcionárom vesmírneho výskumníka Space X a 79-percentným akcionárom sociálnej siete X (predtým Twitter). Má podiely aj v ďalších firmách.

Druhým najbohatším bol 40-ročný zakladateľ sociálnej siete Facebook Američan Mark Elliot Zuckerberg



s majetkom 250 mld. USD. Facebook postupne nabral ďalšie sociálne siete a teraz pod názvom Meta Platforms zahŕňa aj Instagram, Messenger, Threads, WhatsApp a iné. Zuckerberg vlastní 13 % tejto siete, ktorú denne navštívi asi tri a pol miliardy ľudí, vyše 40 % celkovej populácie planéty.

predajcom na svete a ktorá má rastúci záber aj v úložiskách dát (v cloudových službách).

Na štvrtom mieste bol Larry Ellison (Oracle, 200 mld. USD) a na piatom najbohatší Európan 75-ročný Francúz Bernard Arnault s majetkom tiež 200 mld. USD.

Dominancia technologických mogulov v prvej desiatke najbohatších ľudí sveta nie je náhodná

A tretím bol 61-ročný Američan Jeff Preston Bezos, rodený Jorgensen (250 mld. USD). Je 8,8-percentným akcionárom spoločnosti Amazon, ktorá je najväčším personifikovaným online

Je 48-percentným akcionárom najväčšieho producenta luxusných tovarov na svete LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, ktorá je aktuálne zase najväčšou európskou firmou (o túto pozíciu bojuje s dánskou farmaceutickou firmou Novo Nordisk).

Na ďalších piatich miestach s majetkom 170 až 140 mld. USD boli Bill Gates, Larry Page a Sergey Brin z Alfabetu (Google), finančník Warren Buffett a prvú desiatku uzatváral Steve Ballmer z Microsoftu.

V tomto zozname je najzaujímavejšie meno Warrena Buffetta, ktorý je najúspešnejším investorom všetkých čias a vo svojich 94 rokoch stále aktívnym a rešpektovaným vzorom pre mnohých. Dnes známy ako Veštec z Omahy urobil svoju prvú investíciu vo veku 11 rokov, keď v roku 1941 kúpil akcie ropnej rafinérie Cities Service v Oklahome za 38 dolárov (neskôr ju kúpil Occidental Petroleum Company). Keď cena akcie najprv klesla a potom vystúpila na 40 USD, rýchlo akcie predal, hoci potom ďalej stúpali. Tu sa naučil prvú dôležitú vec – že pokúsiť



sa časovať obchody nie je dobrý nápad. Nasledovali investície do miestnej farmy a potom urobil, podľa jeho slov, jednu z najdôležitejších investícií svojho života – kúpil si knihu *Inteligentný investor* od Benjamina Grahama z roku 1949, ktorý bol jeho učiteľom na Kolumbijskej univerzite. V roku 1962 začal kupovať akcie miestnej textilky Berkshire Hathaway pre svoj investičný fond. V roku 1965 nad ňou získal kontrolu a spolu s dlhoročným kolegom Charlesom Mungerom ju premenil na konglomerát. Spoločnosť kupovala ďalšie a ďalšie podiely a dlhé roky ponúkala dvojnásobnú priemernú návratnosť – cca 20 % ročne oproti 10-percentnej priemernej návratnosti hlavného amerického akciového indexu Stoxx 600. Warren Buffett je extrémne úspešný investor, hoci sa nevyhol viacerým chybám. Podľa neho bola jeho najväčšou investičnou chybou kúpa samotného Berkshire Hathaway. Textilka skrachovala v roku 1985, a ak by peniaze na jej kúpu vtedy investoval priamo do projektov, bol by dnes, podľa jeho slov, o desiatky miliárd bohatší. A nielen on, už dávno sa rozhodol, že 99 % svojho majetku rozdá na dobročinné účely.

Dominancia technologických mogulov v prvej desiatke najbohatších ľudí sveta nie je náhodná, ale odráža viaceré trendy. Predovšetkým neustály rast americkej ekonomiky a hlavne presun ľudských spoločenských aktivít, vrátane nakupovania, do online priestoru a aj ľahký prienik týchto online firiem do celého sveta. Elon Musk ponúka okrem služieb aj tovar, ktorý mnohí považujú za príslub budúcnosti, a preto je extrémne vysoko hodnotený. Tak isto ako Bernard Arnault, ktorý je na tom podobne, len trochu z iného uhla pohľadu.

Zaujímavé je dvanáste miesto v rebríčku Jim Walton (130 mld. USD). Je najbohatším z dedičov zakladateľov americkej maloobchodnej siete Walmart bratov Sama a Jamesa Waltonovcov. Spolu 7 dedičov týchto dvoch bratov (dokopy 5 detí, jedna ovdovená nevesta a jeden vnuk) patrí do skupiny 500 najbohatších ľudí sveta a ich spoločný majetok je nateraz ocenený na vyše 460 miliárd dolárov. To z nich robí v podstate najúspešnejší projekt amerického podnikania súčasnosti.

Technologická dominancia je síce predovšetkým americkou záležitosťou, ale aj inde možno nájsť technologických

miliardárov. Napríklad najbohatším Kanaďanom s majetkom takmer 60 mld. USD je Čchang-pcheng Čao zakladateľ a väčšinový majiteľ najväčšej kryptoburzy na svete Binance. Podobným majetkom disponuje aj akcionár „čínskeho Facebooku“ Tencent, najbohatší Číňan Ma Chua-tcheng.

Ale celkovo sa v rebríčku miliardárov odrážajú tradičnejšie odvetvia rozvinuté v tej či ktorej ekonomike. Napríklad z 21 ruských miliardárov až 17 podniká v surovinovom (energetickom, ťažobnom, spracovateľskom a chemickom) priemysle a ďalší dvaja čiastočne. Mimo tejto schémy sú len majiteľ sociálnej siete Telegram Pavel Durov a majiteľka e-shopu Wildberries Tatyana Kim.

V prvej stovke najbohatších Európanov nájdeme 19 Nemcov, 15 Britov, 12 Francúzov, 10 Švajčiarov, ale žiadneho Poliaka či Maďara. Oblasť strednej a východnej Európy zastupujú jeden Gruzinec, jeden Ukrajinec, jeden Rakúšan a až traja Česi. Najbohatším Európanom je už spomínaný Bernard Arnault, nasleduje ho Španiel Amancio Ortega (Zara, Bershka atď., majetok 110 mld. USD) a tretia je Francúzka Françoise Bettencourt Meyers (L'Oréal, 75 mld. USD).

Najbohatšia Češka, majiteľka diverzifikovaného konglomerátu, Renáta Kellnerová je spolu s rodinou v druhej stovke najbohatších ľudí sveta s majetkom okolo 15 mld. USD, druhý Karel Komárek

(11 mld. USD, lotérie) v tretej stovke a tretí Daniel Křetínský sa s majetkom 7,5 mld. USD zmestí do poslednej stovky 500 najbohatších ľudí sveta.

V prepočte na obyvateľa je najviac top miliardárov, samozrejme, v Monaku a Lichtenštajnsku a aj na Cypre, ale zaujímavé je, že spomedzi „bežných“ krajín je ich najviac vo Švajčiarsku a potom v Dánsku a vo Švédsku, ktoré sú známe vysokými daňami. Aj keď treba férovo dodať, že traja zo šiestich Dánov v rebríčku sú dedičia zakladateľa firmy Lego Oleho Kirka Christiansena.

Najviac miliardárov v Európe podniká v sektore bežnej a základnej spotreby. Dokonca spomedzi 10 najbohatších Európanov sa v tomto sektore nachádza až osem z nich. Silné zastúpenie majú finančníctvo, priemysel, zdravotníctvo a aj technológia, pričom bežná a základná spotreba, priemysel a farmaceutický priemysel majú v Európe relatívne silnejšie zastúpenie než v USA, a, naopak, v podiele miliardárov na celkovej počte miliardárov Európa zaostáva, pokiaľ ide o finančníctvo, technologický sektor a, pochopiteľne, aj energie. V Európe je 5 miliardárov mladších než 40 rokov, traja v technologickom sektore vo Veľkej Británii a v Írsku a jeden realitný magnát vo Veľkej Británii. Piaty z nich je v neďalekej Viedni – 32-ročný Mark Mateschitz, dedič 49 % akcií najväčšieho výrobcu energetických nápojov na svete firmy Red Bull.



Bubliny – zas a znova

Bubliny sú rôzne. Taká mydlová bublina môže byť dokonca aj zábavná. Ale finančná bublina, najmä keď praskne, je skôr tragédiou.



Ing. Pavol Ondriska
produktový manažér

Ruka v ruke s históriou finančných obchodov kráča aj história špekulácií a finančných kríz. Investorská verejnosť sa znova a znova vrhá do pasce trhovej eufórie. Veď sú to

v reakcii na dovtedajší rast ceny a v očakávaní ďalšieho rastu a zbohatnutia, čím tlačia cenu vyššie a vyššie. Problém je, že bublina sa dá spoľahlivo identifikovať až spätne, až keď praskne a ceny sa zrúti.

Fázy vývoja bubliny

Hoci nie všetky špekulatívne bubliny sú rovnaké, ich priebeh sa dá zaškatuľkovať do niekoľkých fáz. Pomôžme si vedeckým výskumom. Finančným bublinám a krízam sa venoval americký ekonóm Hyman P. Minsky. Vo svojich prácach opísal typický model vývoja bublín, ktorý má svoj začiatok aj koniec. Takýto typický vývoj špekulatívnej bubliny pozostáva z piatich fáz: vonkajší šok, expanzia, eufória, výber ziskov a panika.

Na začiatku zvyčajne dôjde k nejakému vonkajšiemu šoku či posunu, ktorý je neočakávaný, ale má významný dosah (napr. vojna, zlá/výborná úroda, prevratný vynález, výrazná zmena menovej politiky).

vývoja, prílev nových peňazí sa spomalí. Rastúca neistota a obavy o doterajšie zisky zvýšia záujem o predaje. No a keď prevládne hon na likviditu, predaje sa môžu zmeniť na paniku, čo prináša prepád ceny. Bublina praskla a mnohým investorom zostali len oči pre plač.

Trocha odlišnú grafickú podobu vývoja typickej finančnej bubliny zachytáva graf č. 1. Jeho autorom je kanadský vedec Jean-Paul Rodrigue. Rozdeľuje priebeh bublín do štyroch fáz podľa hlavných hýbateľov ceny – fáza skrytosti (keď príležitosť objavili zatiaľ len najlepší investori, tzv. smart money), fáza uvedomenia si (investujú profesionáli v podobe inštitucionálnych investorov), mánie (investuje už aj široká verejnosť) a fáza prasknutia bubliny živovaná strachom a kapituláciou (keď predáva každý, kto ešte predať nestihol).

Ľudia sú nepoučiteľní. Vidina rýchleho zbohatnutia je silný motív. A tak nedávna história ponúka plno príkladov rôznych špekulatívnych bublín a následných kríz. Niektoré boli len izolovaným prípadom, iné ťažko zasiahli celú domácu ekonomiku či dokonca región. Pozrime sa na niekoľko ikonických príkladov naprieč storočiami.

Finančná či špekulatívna bublina nastáva vtedy, keď sa cenový vývoj nejakého aktíva či celého trhu výrazne odchyli od svojej fundamentálnej hodnoty

najmä chamtivosť a strach, čo udávajú tón. Veru, vývoj finančných trhov má s ľudskou psychikou spoločného viac, ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať. Ako povedal Benjamin Graham, „otec“ hodnotového investovania: „Na špekulatívnom trhu je dôležitá predstavivosť a nie analytici.“

Kedy vlastne možno hovoriť o bubline? Je známy fakt, že finančné trhy sa vyvíjajú v cykloch. Niekedy proste prevládne optimistický sentiment, ceny aktív rastú. A niekedy zase pesimistická nálada, ceny klesajú. No a občas sa špekulácie utrhnú z reťaze a trh dospeje do bubliny. Finančná či špekulatívna bublina nastáva vtedy, keď sa cenový vývoj nejakého aktíva či celého trhu výrazne odchyli od svojej fundamentálnej hodnoty. Účastníci trhu nakupujú najmä

Tento šok zmení hospodársku perspektívu a ziskové príležitosti v rôznych sektoroch ekonomiky. Nový kapitál potom smeruje práve do oblastí, kde sa črtajú veľké príležitosti. Rastie objem úverov, nastáva ekonomická expanzia. V očakávaní rastu ziskov sa rozbiehajú špekulácie, ktoré sa môžu preklopiť až do eufórie urýchľovanej ďalšími úvermi. Keď sa do špekulácií (spočiatku racionálne správanie) pridajú aj firmy či osoby, ktoré sa od rizikových investícií normálne držia stranou, špekulácie sa môžu premeniť na mániu (už iracionálne správanie). Ľudia sa snažia zbohatnúť, hoci nerozumejú, čo sa vlastne deje. Po nejakom čase si čast' prezieravých investorov uvedomí, že situácia zašla príďaleko, a začne vyberať zisk. Nastane neistota ohľadom ďalšieho

17. storočie – tulipánová mánia

Asi najznámejšia je legendárna tulipánová mánia v Holandsku, ktorá sa odohrala na pozadí tamojšej hospodárskej konjunktúry v 30. rokoch 17. storočia. Predmetom špekulácií boli cibulky tulipánov, ale súbežne aj špekulácie ohľadom domov či akcií Východoindickej spoločnosti.

Rastlina sa dostala do Európy v polovici 16. storočia z dnešného Turecka. Sprvu zaujímala len záhradníkov na panských dvoroch kvôli možnosti šľachtit' rastliny s jednofarebným kvetom rastliny s kvetom pestrofarebným. A takých, prirodzene, vždy bolo málo. Záujem pri obmedzenej ponuke podnietil rast cien. Počiatočný mierny rast cien cibuliek začal postupne lákať do nákupov

nielen záhradníkov, ale aj obchodníkov, ktorí zavetrali príležitosť. Niekedy od roka 1634 tak rast cien cibuliek začal zrýchľovať. Ako každý vie, tulipán prirodzene kvitne iba na jar a po odkvitnutí sa vytvárajú dcérske cibulky, z ktorých vyrastú na ďalší rok nové tulipány. Toto „oneskorenie“ umožnilo, aby sa s cibulkami rozšírilo obchodovanie s terminovanými kontraktmi, čiže dohodami o budúcej kúpe (napr. o 6 mesiacov), ale za dnes dohodnutú cenu. Špekulácie dostali priestor rozvinúť sa. To už na trh vstupovali aj bežní ľudia s vídinou zbohatnutia. Boli ochotní založiť svoj majetok či dokonca strechu nad hlavou, aby získali úver.

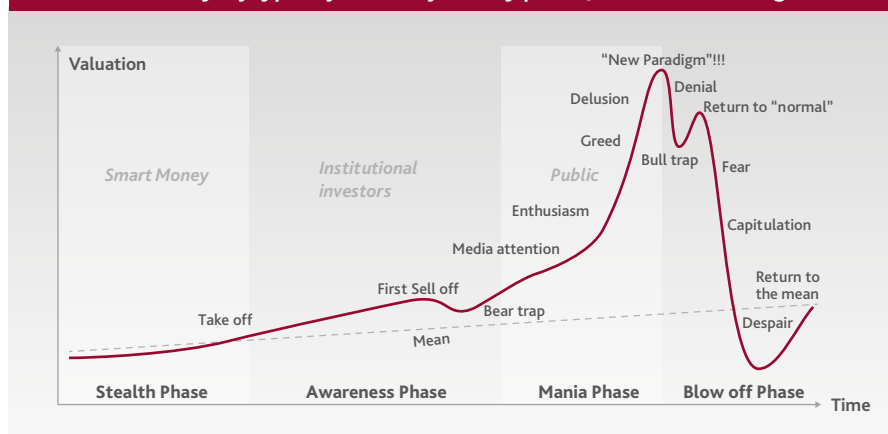
A následne, len aby sa mohli zviezť na čoraz zrýchľujúcom raste cien cibuliek, ktoré sa počas roka 1636 niekoľkokrát znásobili. Davové šílenstvo prepuklo naplno.

Cibulky bolo síce ťažko vyšľachtit', ale potom sa ľahko množili. Začiatkom roka 1637 došlo (z nie jasných príčin) k uvedomeniu si, že ceny sú už naozaj premrštené. Ponuka narástla, ale dopyt ochabol. Nebol dostatok kupcov pri takých vysokých cenách. Nálada sa zvrtila. Následná snaha čím skôr sa zbaviť nakúpeného „bohatstva“ priniesla prudký prepad cien cibuliek, až sa celý rast ich cien vymazal. Mnohým ľuďom tak miesto bohatstva zostali len skoro bezcenné cibulky a často aj dlhy.

18. storočie – spoločnosť Mississippi

Veľká finančná bublina v prvej polovici 18. storočia bola vlastne bublinou dvojitou, jedna vo Francúzsku s akciami Mississippskej spoločnosti a druhá v Anglicku s akciami Juhomorskej spoločnosti. Obe krajiny, ako dôsledok vojny o španielske dedičstvo, mali hlboko do vrečka. No a najmä Francúzsku hrozil štátny bankrot. Tu prichádza na scénu John Law, škótsky hazardný hráč, utečenec z väzenia, ale aj premýšľavý človek so záujmom o ekonómiu. Získal si dôveru vojvodu Orleánskeho, ktorý vládol Francúzsku v zastúpení neploletého kráľa, pričom sa už dlhšie neúspešne boril so štátnym dlhom. Law presvedčil vojvodu, že väčší objem peňazí v obehu rozhybe ekonomiku a zvýši príjem z daní. Pod vplyvom Lawa došlo v roku 1716 k založeniu banky, ktorá mala právo vydávať papierové obeživo, aby sa nahradilo obmedzené množstvo mincí z drahých kovov a rozprúdila sa tým ekonomika. Law sa tak vlastne stal akýmsi duchovným „otcom“ kvantitatívneho uvoľňovania menovej politiky.

Graf č. 1: Vývoj typickej finančnej bubliny podľa Jeana-Paula Rodriguea



Zdroj: Jean-Paul Rodrigue Dept. of Global Studies & Geography, Hofstra University

Bolo však potrebné vyriešiť aj problém s dlhom. V roku 1717 prevzal súkromnú spoločnosť, ktorá mala monopol na obchod s francúzskou Louisianou, územím Ameriky kolonizovaným Francúzskom. Táto spoločnosť začala vydávať nové akcie, ktoré si záujemcovia mohli kúpiť za štátne dlhopisy. Ako znalec ľudskej psychiky Law ponúkal akcie so zľavou a zároveň rozširoval prehnane optimistické správy o bohatstve nových území. Kupujúci sa začali hrnúť a rast ceny akcie prilákal ďalších. Ale to bol len začiatok. Spomínanú banku pretransformoval na štátnu banku pod názvom Kráľovská, čo jej dodalo na výnimočnosti. Obzvlášť, keď pre banku získal práva na výber daní a správu štátnych výdavkov. Emisie nových papierových peňazí rozbehol vo veľkom. Nakupoval rôzne spoločnosti a práva vo francúzskych kolóniách (vrátane obchodu s otrokmi) a všetko zlučoval do jednej veľkej materskej spoločnosti, ktorá sa stala známa ako Mississippská spoločnosť. Zástupy špekulantov nadšene kupovali nové akcie Mississippskej spoločnosti a ich cena akcelerovala. Nakupovať mohli aj na splátky. Z úvodných 500 livier zo začiatku roka 1719 sa dostala až na zhruba dvadsaťnásobok do konca roka. Práve koncom 1719 začali prenikať spoza oceánu správy, že prosperita kolónií nie je až taká ružová. Vzniknuté pochyby spôsobili ochabnutie záujmu o nákupy akcií Mississippskej spoločnosti. Začali prevažovať predajcovia, u ktorých sa to onedlho preklopilo do zúfalej snahy o zbavenie sa akcií. Cena sa zrútila späť na 500 livier. Law, tak ako pred pár rokmi z Londýna, teraz utiekol z Paríža. Zostali po ňom zdecimované úspory nielen vyššej, ale aj strednej triedy, a dlhotrvajúca kríza ekonomiky. Stojí za zmienku, že

mississippská bublina sa nemalou mierou zaradila k faktorom, ktoré napokon viedli k Francúzskej revolúcii v roku 1789.

Na vrchole francúzskej špekulatívnej mánie sa finančným „čarováním“ dala inšpirovať aj Veľká Británia. V roku 1720 založila Juhomorskú spoločnosť ako obdobu Mississippskej spoločnosti. A zažili si aj podobný príbeh, akciovú explóziu a následný pád.

19. storočie – prvá latinskoamerická dlhová kríza

Začiatkom 19. storočia bola Veľká Británia najvyspelejšou ekonomikou sveta, čiastočne ako dôsledok napoleonských vojen. Rozvíjala medzinárodný obchod aj s krajinami Južnej Ameriky, ktoré vtedy postupne získavali svoju nezávislosť od Španielska. Ruka v ruke s rastúcou prosperitou sa rozvíjala aj londýnska burza cenných papierov. Jej ponuku začali obohacovať aj akcie spoločností z krajín ako Brazília či Mexiko. A britský kapitál získavali od roku 1822 i samotné krajiny Latinskej Ameriky prostredníctvom emisií štátnych dlhopisov. Tieto dlhopisy mali nielen stanovený kupón, ale ešte sa emitovali aj s diskontom voči menovitej hodnote. Vďaka rastúcemu záujmu investorov sa z exotického spestrenia burzy stala dominantna londýnskeho dlhopisového trhu. Vysoké potenciálne zhodnotenie lákalo stále nový prívlev investícií, a to aj na úver. Vydávali sa nové a nové dlhopisy a ceny tých existujúcich rástli.

Mimochodom, synonymom burzovej mánie v prostredí nedostatku informácií bolo, keď škótsky dobrodruh Gregor McGregor dokázal investorom predať na burze dlhopisy

v skutočnosti neexistujúcej krajiny (ktorú nazval Stredoamerické kniežatstvo Poyais a sám sa vydával za jeho vládcu).

Až na jar 1825 sa situácia na trhu bez jednoznačnej príčiny zmenila. Za dôvod sa však zväčša označuje krok Bank of England (vtedy súkromnej banky s monopolom na emisiu bankoviek), ktorá predala veľký objem pokladničných poukázok, čím stiahla voľnú likviditu z trhu. Upisovanie nových dlhopisov výrazne ochablo, a tak narástlo riziko, že niektoré štáty Latinskej Ameriky (najmä tie, ktoré nemali dobudované daňové systémy na výber dostatočných zdrojov) neuhradia svoje záväzky. Došlo k poklesu cien cenných papierov. Tým sa však znížila aj hodnota zábezpeky úverov použitých na obstaranie týchto cenných papierov, čo generovalo nútené predaje za ešte nižšie ceny. Dôvera sa vyparila. Nákaza platobnej neschopnosti zasiahla aj britské banky. Niekoľko desiatok

špekulatívneho kapitálu. A tak akciový index DJIA dosiahol v roku 1927 hodnotu 200 bodov a pokračoval v raste. Samotný rast akcií pritiahol do burzových špekulácií aj bežných ľudí, ktorí by sa inak o investovanie nezaujímali. Výsledok? Optimizmus sa premenil na eufóriu. Keď za rok 1928 vzrástol index o zhruba 50 %, začali pribúdať hlasy, že vývoj akciového trhu sa odtrhol od fundamentov. Keď v marci 1929 varoval aj FED pred nadmernými špekuláciami, akciový trh len dočasne skorigoval a pokračoval v raste.

Pribúdajúce varovania známych investorov a horšie zisky firiem však predsa len zasiahli akciový trh. Index DJIA dosiahol svoje maximum 3. 9. 1929 na úrovni 381 bodov. Spočiatku bol následný pokles vnímaný iba ako ďalšia korekcia a príležitosť na nové nákupy. Pokles cien niektorých akcií však znížil hodnotu zábezpeky úverov,

sa skončili až 13. 10. 1929 na hodnote tesne pod 200 bodov. Hoci prišlo ku korekčnému rastu akcií až do jari 1930, trend sa nezmenil a nasledoval dlhodobý postupný pokles indexu DJIA až do leta 1932, keď sa index DJIA dostal k 41 bodom, teda pod úroveň, kde svoju púť nahor začal v roku 1921. Nešlo však len o pokles akcií, hoci bol najväčší v histórii. Prepád akciového trhu bol sprevádzaný poklesom majetku investorov, zrútením dôvery, obmedzením komerčných úverov, nárastom bankrotov podnikov, ale aj bánk, nárastom nezamestnanosti. Jednoducho kokteil, ktorý bol súčasťou veľkej hospodárskej krízy v tridsiatych rokoch v globálnom meradle.

Ktorá bude ďalšia bublina?

Dalo by sa pokračovať mnohými inými finančnými bublinami v histórii. Mnohí majú v pamäti ešte bubliny relatívne nedávne. No okolnosti americkej bubliny internetových akcií (tzv. dot-com bublina) v roku 2000 či hypotekárnej krízy a následného prepadu akciových trhov v 2008 by si zaslúžili vlastný článok, nielen odsek. Takže možno niekedy nabadúce...

Istotou však je, že investori (a najmä „investori“) sú nepoučiteľní. Kombinácia túžby zbohatnúť (či až chamtivosti) a nedostatočných znalostí, ale na druhej strane dostupných úverov je zárukou, že sa dočkáme ďalších finančných bublín a kríz. Otázkou je len kedy. Ako povedal Seth Klarman, americký investor a filantrop: „Príčinou všetkých finančných bublín je dobrý nápad hnaný do krajnosti.“ Čo myslíte, je aktuálny rast akcií firiem, viac či menej súvisiacich s umelou inteligenciou, začínajúcou bublinou? Alebo má táto eufória, naopak, zdravý základ?

Je rast akcií firiem, súvisiacich s umelou inteligenciou, začínajúcou bublinou?

z nich (najmä tie menšie) zbankrotovalo, keď nedokázali zvládnuť nápor výberu vkladov svojich klientov. Až zásahy Bank of England na prelome rokov 1825 a 1826 pomohli stabilizovať situáciu. Banka použila svoje zlaté rezervy, ale aj pôžičku z Banque de France (zahrančnú pomoc organizoval Nathan Rothschild) na emisiu nových bankoviek, aby dosiahla zvýšenie likvidity v obeh.

20. storočie – veľký krach na Wall Street

Po prvej svetovej vojne nastávajú, najprv v USA a neskôr aj v Európe, tzv. zlaté dvadsiate roky. Rozvoj priemyslu a rast platov pri nízkej inflácii zdvihli životnú úroveň miliónom ľudí. Ekonomická prosperita sa odrážala aj na akciovom trhu. Index Dow Jones Industrial Average (DJIA) začal rásť v lete roku 1921 z úrovne zhruba 60 bodov. Keď však o rok dosiahol 100 bodov, nedokázal index túto psychologickú hranicu udržateľne prekonať až do roku 1924.

Zníženie úrokových sadzieb zo strany centrálnej banky USA (FED-u) a nárast cien nehnuteľností na pozadí boomu masovej výroby, technologického pokroku a rastu ziskov podnikov priniesli novú vlnu optimizmu. Investori uverili, že akcie budú rásť donekonečna. Väčšia dostupnosť nákupov akcií na úver prilákala ešte viac

čo prinášalo nútené predaje akcií za ešte nižšie ceny. A potom prišiel „čierny piatok“ (24. 10. 1929). Na trh dorazili veľké (vynútené) predajné príkazy akcií, ale nákupy neprichádzali. Index prepadol vo vrcholnej panike o 11 %. Veľkú časť straty však index ešte v ten deň vymazal, keď veľké banky spoločne vstúpili na trh s podpornými nákupmi akcií. Ale nestačilo to. Už po víkend prišiel „čierny pondelok“ a potom aj „čierny utorok“. V snahe ochrániť aspoň časť svojich doterajších ziskov zavalili investori burzu množstvom predajných príkazov. Účtom za paniku len v týchto 2 dňoch bol prepád indexu o štvrtinu. Prudké prepady

Graf č. 2: Vývoj indexu DJIA (v bodoch)



Podiel dolára na devízových rezervách vo svete klesá, ktoré meny ho môžu nahradiť?

Podľa najnovších údajov Medzinárodného menového fondu o zložení oficiálnych devízových rezerv klesol podiel dolára na svetových devízových rezervách v treťom štvrtroku 2024 na 57,4 percenta. No aj keď sa zdá, že dolár stráca pôdu pod nohami, opak je pravdou. Spojené štáty americké sú v závideniahodnej pozícii, keď môžu využívať finančné aktíva na dosiahnutie zahraničnopolitických či vojenských cieľov aj bez nasadenia vojakov. Problémy spojené s vytvorením akejkoľvek alternatívnej rezervnej meny rozvojových a rozvíjajúcich sa krajín združených v BRICS viazanej na zlato alebo na iné aktívum by boli obrovské.

Podľa prognóz niektorých nadnárodných inštitúcií sa dolár v priebehu nasledujúcich desiatich rokov vzdá desatiny svojho podielu na svetových devízových rezervách. Ak sa tak stane, profitovať z toho bude až desať rôznych mien sveta.

Z najnovších údajov Medzinárodného menového fondu o zložení oficiálnych devízových rezerv vyplýva, že podiel dolára na svetových devízových rezervách v treťom štvrtroku 2024 klesol na 57,4 %. To je najmenší podiel od roku 1994 a za posledné desaťročie to predstavuje pokles o takmer deväť percentuálnych bodov.

Hlavným faktorom bola reakcia na trend používať dolár ako nástroj boja o hegemoniu Spojených štátov amerických na geopolitickej scéne. Najznámejším a najagresívnejším príkladom použitia dolára ako zbrane na geopolitickej scéne je zmrazenie devízových rezerv ruskej centrálnej banky, ktorá nasledovala po menších a menej významných aktoch jednostrannej agresie, ako boli útoky na centrálnu banku Líbye, Iránu, Afganistanu či Venezuely.

Tento trend „vyzbrojenia dolára“ bol vždy aspektom prehnaneho a zároveň privilegovaného postavenia amerického dolára vo svetovom finančnom systéme,

ktorého význam však po teroristických útokoch z 11. septembra 2001 vzrástol a v roku 2022 po ruskej invázii na Ukrajinu dosiahol vrchol.

vyspelých krajín bude trend „vyzbrojenia dolára“ faktorom, ktorý bude stáť za ďalším poklesom podielu dolára na globálnych devízových rezervách. Spojené štáty

Podľa prognóz niektorých nadnárodných inštitúcií sa dolár v priebehu nasledujúcich 10 rokov vzdá desatiny svojho podielu na svetových devízových rezervách

Vzhľadom na relatívny posun ekonomickej sily v prospech rozvíjajúcich sa a dynamicky rastúcich krajín na úkor priemyselne

americké sú v závideniahodnej pozícii, keď môžu využívať finančné aktíva na dosiahnutie zahraničnopolitických alebo



niekedy aj vojenských cieľov bez nasadenia vojakov. Preto sa ciele národnej bezpečnosti dajú dosiahnuť relatívne lacno.

Už v roku 2017 však vtedajší americký minister financií Jack Lew priznal, že používanie tejto zbrane bude v budúcnosti nútiť niektorých hráčov vyhýbať sa doláru, čím sa zníži rozsah jeho dominancie.

Akademikom sa darilo predpovedať postupný pokles dominancie dolára od roku 2000, ale boli beznádejní v predpovedaní, ktoré meny z toho budú profitovať. Mnohí z nich medzi menami rozvinutého a rozvíjajúceho sa sveta hľadali jediného víťaza, zatiaľ čo v skutočnosti z toho profitovalo široké spektrum mien. Tento model však bude pokračovať aj ďalej.



Netradičnou menou, ktorá bude rásť, je juhokórejský won

Top 10 mien sveta

V poslednom desaťročí sa najviac darilo práve malým menám. Niektoré z nich, ako napríklad euro, japonský jen, britská libra, austrálsky dolár, kanadský dolár a švajčiarsky frank, sú uvedené v správe Medzinárodného menového fondu. Podiel všetkých týchto šiestich svetových mien na svetovom obchode a devízových rezervách bude rásť na úkor podielu amerického dolára.

Kategória, ktorej sa môže naďalej dariť najlepšie, je v údajoch MMF označená ako „ostatné meny“. Ide o netradičné meny, ktoré sa v súčasnosti v údajoch osobitne nemerajú.

Netradičnou menou, ktorá bude rásť, je juhokórejský won. Južná Kórea je dvanástou najväčšou krajinou na svete z hľadiska tvorby hrubého domáceho produktu. Z geopolitického hľadiska je dôležitým kolieskom v združení podobne zmýšľajúcich krajín ako Spojené štáty americké.

V máji 2024 bolo oznámené, že Južná Kórea rokuje o vstupe do vojenského bezpečnostného partnerstva medzi USA, Spojeným kráľovstvom a Austráliou,

známeho ako AUKUS. Bezpečnostné dohody, ako aj obchodné toky a finančné toky, ktoré ich odrážajú, sú základom argumentu pre jej víťazné ťaženie na tomto fronte.

Novým menom na zozname pre nasledujúce desaťročie je indická rupia. India je piatou najväčšou ekonomikou a najľudnatejším štátom na svete. V diskusiách o veľkosti meny vo svetovom obchode je veľkosť a rozsah ekonomiky dôležitý faktor. Veľkosť

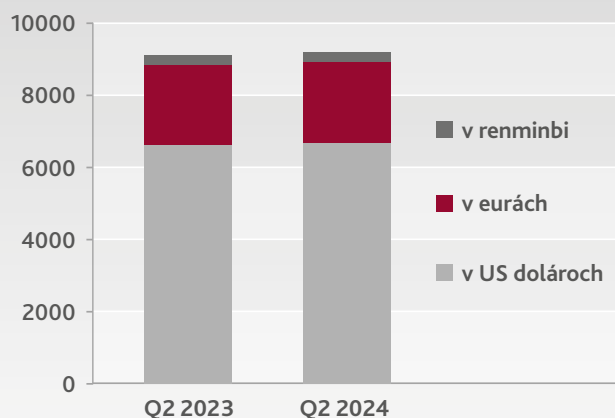
Novým menom na zozname pre nasledujúce desaťročie je indická rupia

ekonomiky a jej hospodárska expanzia bola dôležitým faktorom pri počiatkoch prijatí a rozšírení čínskeho renminbi pred desiatimi rokmi.

India je „nezaradená“ a chce mať srdečné vzťahy so širokým spektrom krajín. Je v nezvyčajnej pozícii. Na jednej strane je súčasťou bezpečnostného usporiadania štvorky spoločne so Spojenými štátmi americkými, s Japonskom a Austráliou. Na druhej strane je India kľúčovým členom skupiny rozvíjajúcich sa krajín známych ako BRICS a od roku 2022 má úzke obchodné vzťahy s Ruskom v oblasti obchodovania s ropou. Má však aj napätie na pozemných hraniciach s ďalším členom BRICS, konkrétne s Čínou.

Pre indickú rupu by možno bolo poučné a inšpiratívne porovnať rozvojový trend vlastnej meny s internacionalizáciou renminbi. Čínsku menu začali centrálné

Zloženie devízových rezerv centrálnych bánk



Zdroj: Medzinárodný menový fond

banky od roku 2010 držať ako rezervnú menu napriek tomu, že nebola plne konvertibilná. Jej nedostatočná konvertibilita je dôsledkom toho, že nereprezentuje veľké a likvidné kapitálové trhy ako napríklad dolár v Spojených štátoch.

No devízové rezervy centrálnej banky v Pekingu sú obrovské, a tak pomáhajú tlmieť volatilitu jej vlastnej meny. Zároveň to v prostredí nadmernej likvidity a rastúceho dlhu predstavuje pre mnohých inštitucionálnych, ako aj retailových investorov rozumný argument, prečo by mohli umiestniť svoje peniaze a peniaze svojich klientov do alternatívnych aktív, ako je renminbi.

Veľké devízové rezervy môžu poskytnúť komfort svetovým centrálnym bankám, ktoré sa snažia diverzifikovať svoju menovú expozíciu do rupie. Ide o odvážnu prognózu – ale aj malý kúsok tohto príbehu môže byť pre indickú rupiu prínosom.

Euro a renminbi tiež zvíťazia, aj keď len mierne

V roku 2016 bol víťazom prognózy čínsky jüan. Po sľubnom začiatku po finančnej kríze v roku 2008 a po rozhodnutí Pekingu podporiť internacionalizáciu meny bol jej úspech na medzinárodných trhoch skôr skromný. A to napriek tomu, že ho Medzinárodný menový fond v roku 2016 urýchlene zaradil do menového koša svojej hybridnej rezervnej meny známej ako osobitné práva čerpania.



V renminbi sa v súčasnosti nachádzajú približne dve percentá svetových devízových rezerv. Tento podiel sa od ruskej invázie na Ukrajinu znížil. Východoeurópske centrálné banky, ako napríklad Česká národná banka a Litovská centrálna banka, zlikvidovali držbu časti svojich rezerv v čínskej mene. Druhá menovaná ako dôvod výslovne uviedla postoj Číny k prebiehajúcemu konfliktu na Ukrajine.

úrovniah výnosov by to nových kupcov dlhopisov denominovaných v renminbi mohlo odradiť.

Geopolitická roztrieštenosť má však dve stránky. Pre niektoré krajiny bude Čína skôr priateľom ako nepriateľom. A to bude mať väčší podiel na obchodných tokoch s týmito krajinami a renminbi bude pre časť centrálnych bánk

Podiel čínskeho renminbi bude v nasledujúcom desaťročí na globálnych devízových rezervách mierne rásť

Príbeh renminbi brzdili aj reformy kapitálového trhu, ktoré nespĺnili očakávania, a najnovšie aj výnosy čínskych dlhopisov, ktoré prudko klesli. Pri súčasných

z rozvojového a rozvíjajúceho sa sveta príťažlivosť diverzifikovať. Napriek silnému protivetru bude podiel čínskeho renminbi v nasledujúcom desaťročí na globálnych devízových rezervách mierne rásť.

Posledným na zozname je singapurský dolár. Ten si už utrhol v globálnom meradle svoju malú časť koláča a jeho postavenie ako rezervnej meny by mohlo ďalej rásť. Cez Singapur sa fakturuje veľká časť medzinárodného obchodu v čínskych jüanoch, čo viedlo k rýchlemu rastu dopytu po devízových swapoch v singapurských dolároch. Ak bude tento trend pokračovať, podporí to apetít po singapurskom dolári a to posilní jeho postavenie ako globálnej rezervnej meny.

Aká je šanca na novú menu krajín BRICS krytú zlatom?

Na trhu sa v poslednej dekáde opakovane objavili špekulácie, že snaha vyhnúť sa doláru by mohla podporiť zavedenie zlatom



krytej meny krajín BRICS, ktorá by sa mohla stať konkurenčnou obchodnou menou oproti doláru a zároveň by sa z nej mohol stať domovský prístav pre devízové rezervy centrálnych bánk sveta.

Napriek silným rečiam politikov je vznik nadnárodnej meny, ktorú by zdieľali viaceré krajiny rozvojového a rozvíjajúceho sa sveta, skôr nepravdepodobný. Štáty BRICS (Brazília, Rusko, India, Čína, Južná Afrika a od roku 2024 Saudská Arábia, Egypt, Spojené arabské emiráty, Etiópia, Irán a Indonézia) sú heterogénnou skupinou s rozdielnymi cieľmi a – v prípade Indie a Číny – s výraznou rivalitou. To nie je dobrý východiskový bod pre projekt spoločnej meny.

Navyše problémy spojené s vytvorením akejkoľvek meny rozvojových a rozvíjajúcich sa krajín združených v BRICS viazanej na zlato alebo na iné aktívum by boli obrovské. Projekt vytvorenia spoločnej meny v eurozóne trval desaťročie, a hoci bolo zviazanie menovej politiky jednotlivých členských štátov eurozóny spojené s plnením kritérií, pre politickú priechodnosť projektu časť krajín prešla napriek neplneniu dlhových kritérií.

Konvergenčné kritériá v eurozóne sú definované v štyroch oblastiach. Po prvé, miera inflácie nemôže prekročiť mieru inflácie troch členských štátov, ktoré dosahujú najlepšie výsledky, o viac ako 1,5 percenta. Po druhé, dlhodobá úroková sadzba by nemala prekročiť úrokovú sadzbu

Menové zloženie devízových rezerv (v miliardách USD)		
	Q2 2023	Q2 2024
Celkové devízové rezervy	12051	12347
Alokované devízové rezervy	11177	11465
v US dolároch	6640	6675
v eurách	2204	2265
v renminbi	273	245
v jenochoch	600	641
v librách	533	566
v austrálskych dolároch	220	256
v kanadských dolároch	280	307
vo švajčiarskych frankoch	21	22
v iných menách	405	487
Nealokované devízové rezervy	874	882

Zdroj: Medzinárodný menový fond

troch členských štátov, ktoré v oblasti cenovej stability dosahujú najlepšie výsledky, o viac ako dva percentuálne body.

Po tretie, krajina aspirujúca po zavedení spoločnej európskej euromeny musí zabezpečiť stabilitu svojich verejných financií. To znamená, že deficit verejných financií by nemal prekročiť tri percentá HDP a verejný dlh 60 percent HDP krajiny. A nakoniec musí krajina zabezpečiť kurzovú stabilitu. To znamená, že sa musí zúčastňovať na mechanizme výmenných kurzov (ERM II) aspoň dva roky, a to bez výraznejších odchýlok od centrálnej parity ERM II a bez devalvácie bilaterálnej centrálnej parity svojej meny oproti euru v rovnakom období.

A hoci plnenie kritérií zvyšuje dôveryhodnosť projektu spoločnej meny, je nepravdepodobné, že by sa to podarilo nehomogénnej skupine rozvojových krajín. Ďalšie diskusie o pripájaní sa ďalších štátov do neformálneho zoskupenia skupiny BRICS by zvýšili zložitosť a znížili pravdepodobnosť nového menového usporiadania. V nasledujúcom desaťročí je vysoko nepravdepodobné, že by akýkoľvek projekt spoločnej meny krytej zlatom získal podiel na koláči globálnych devízových rezerv.

Čo dodať na záver?

Záver je jednoznačný. Dominancia amerického dolára vo svetovom obchode a jeho podiel na globálnych rezervách centrálnych bánk bude klesať v dôsledku trendu jeho rastúceho „vzbrojenia“, teda použitia dolára ako nástroja geopolitického vplyvu.

No aj keď sa jeho podiel zníži na polovicu, naďalej si udrží primárnu dominanciu. Zo skupiny hlavných mien sveta, ako sú napríklad euro, japonský jen, britská libra, austrálsky dolár, kanadský dolár a švajčiarsky frank, žiadna nebude predstavovať reálnu rastovú hrozbu. Namiesto toho sa v globálnom postavení zníži podiel dolára na svetových rezervách na polovicu na úkor zhruba desiatich mien sveta, z ktorých každá si ukrojí malý kúsok z každého percenta erózie dolára.

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



Ku klientom pristupujem s autenticitou a otvorenosťou

Prečítajte si rozhovor s Petrou Šulekovou, našou privátnou bankárkou.



Mgr. Petra Šuleková
privátna bankárka

Ruka v ruke s tým idú profesionalita a odbornosť bankára. Klienti by vždy mali poznať všetky aspekty investičných služieb. Tak pozitíva, ako aj možné riziká. Komunikácia musí byť transparentná a korektná.

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

Chodte do toho. Keďže v privátnom bankovníctve preferujeme individuálny prístup, určite sa nájdu forma a spôsob komunikácie, ktoré budú klientovi vyhovovať. Stretnite sa, vypočujte si benefity. Mať privátneho bankára je v dnešnom uponáhľanom svete veľkou devízou a dokáže vám ušetriť mnoho času, ktorého nedostatok dnes pociťuje väčšina aktívnych a úspešných ľudí.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Aktuálne všetci žijeme našou novou investičnou službou. Spoločnosť Penta prináša fond kvalifikovaných investorov a klientom umožňuje spolupodieľať sa na jej úspechoch a výnosoch.

Mgr. Petra Šuleková

Vzdelanie:

Pedagogická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici

Práca:

Po ukončení vysokej školy pracovala v Tatra banke, kde prešla rôznymi pozíciami až po osobnú bankárku. V Privatbanke pracuje od začiatku minulého roka.

Záujmy:

rodina, aktívne trávenie voľného času, šach, knihy, puzzle

projekty ako naša sieť lekární, najväčšia súkromná zdravotná poisťovňa na trhu, služby v oblasti bankovníctva, realizované projekty v oblasti realitného developmentu a iné. Klientom ponúkame jedinečné investičné služby, ktoré sú dostupné len prostredníctvom Privatbanky.

Našimi hlavnými piliermi sú transparentnosť, individuálny prístup, jedinečnosť a diskretnosť. O tom, že svoju prácu vieme robiť a robíme ju dobre, svedčí aj fakt, že sme získali ocenenie Trend Banka roka 2024.

> Akú prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Ako privátna bankárka sa snažím klientom pomôcť nielen s otázkami týkajúcimi sa priamo financií, ale aj v iných oblastiach. Naším klientom poskytujeme aj nefinančné benefity prostredníctvom vernostného programu Privatbanka Exclusive Zone. Na základe vzájomného poznania sa s klientmi a vybudovanej dôvery mi preto požiadavky ako zabezpečenie lístkov na futbalový zápas či koncert neprídu prekvapivé.

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Práca v bankovníctve, a špeciálne v tom privátnom, ma naplňuje a robím ju s radosťou. Myslím, že mojimi charakteristickými črtami

Medzi bankárom a klientom by mala fungovať istá chémia

sú autenticita a otvorenosť, cez ktoré sa klientom snažím priniesť korektné vzťahy založené na dôvere a informovanosti. Je pre mňa dôležité, aby klienti poznali celý proces realizácie našich služieb, ktoré ponúkame, a boli oboznámení s ich priebehom.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Najdôležitejšími piliermi privátneho bankovníctva sú diskretnosť a dôvera. Bez nich to nejde. Medzi bankárom a klientom by mala fungovať istá chémia. Mali by si rozumieť ľudsky. Potom je tu veľký predpoklad, že takýto vzťah bude dlhoročný, stabilný, a nie je neobvyklé, že časom prerastie do priateľstva.

Veľmi citeľný je aj pokrok v oblasti elektronického bankovníctva a digitalizácie procesov, ktoré oceňujú nielen klienti, ale aj priamo bankári.

Znižovanie úrokových sadzieb sa už stalo realitou, a preto väčšina klientov preferuje dlhšie viazanosti, ktorými si zabezpečí vyšší výnos do budúcnosti.

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

Privatbanka je špecializovaná banka zameraná na privátne bankovníctvo s dlhoročnou históriou. Sme členom silnej a stabilnej spoločnosti Penta, o čom svedčia aj úspešné

Ako privátna bankárka musím u klientov vedieť prelomiť ľady

Prečítajte si rozhovor s Andreou Saksunovou, našou privátnou bankárkou.



PhDr. Andrea Saksunová, PhD.
privátna bankárka

že očakávajú diskusiu aj o zložitejších problémoch sveta financií.

Je však dôležité, aby sa privátny bankár vedel orientovať nielen vo finančnej oblasti, ale bol schopný viesť zmysluplnú diskusiu aj na iné témy.

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

Klientom, ktorí využité služby privátneho bankovníctva zvažujú, by som poradila, aby si určite dopriali túto skúsenosť. Privátne bankovníctvo poskytuje pri ich investičnom rozhodovaní veľkú pridanú hodnotu.

Dnes sme svedkami zrodu mnohých finančných príležitostí, ale aj nástrah. Preto by sa určite mali obrátiť na odborníka, ktorý má prehľad o možnostiach a výhodách, ale aj rizikách investovania.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Privátne bankovníctvo je oblasť, ktorá nemá ambíciu podliehať rôznym trendom a svojim klientom ponúka spoľahlivé, zaužívané

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

V oblasti finančnictva sa pohybujem už viac ako 20 rokov a viem, že pristupovať k tejto práci je potrebné s určitým rešpektom.

Privátne bankovníctvo poskytuje pri investičnom rozhodovaní veľkú pridanú hodnotu

Väčšina ľudí je citlivá na svoje súkromie, o to viac, ak sa týka ich financií. Preto je pre mňa nesmierne dôležité komunikovať s klientmi, vytvoriť u nich pocit dôvery a vybudovať si s nimi silný partnerský vzťah.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Privátny bankár by mal zohľadňovať mieru informovanosti klienta v oblasti financií a v prípade potreby mu vhodným spôsobom umožniť získať dodatočné znalosti zo sféry bankovníctva.

Naopak, niekedy sa stretávame s klientmi, ktorí sú v tejto oblasti natoľko zdatní,

a rokmi overené riešenia. Samozrejme, vývoj sa nedá zastaviť, a preto aj naše privátne bankovníctvo udržiava krok so svetovými trendmi. To sa týka napríklad smerovania toku financií pri individuálnej správe vo fondoch alebo aj v oblasti IT technológií tak, aby sme klientom prinášali čo najväčší komfort v ich užívateľskom rozhraní.

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

Myslím si, že služby v oblasti bankovníctva sú postavené predovšetkým na ľuďoch. Verím, že väčšina kolegov z našej banky by so mnou súhlasila. Sme tím ľudí, ktorí svoju prácu

PhDr. Andrea Saksunová, PhD.

Vzdelanie:

Fakulta verejnej správy Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, odbor verejná politika

Práca:

Začínala v Tatra banke ako osobná bankárka, neskôr ako podriadená finančná agentka v spoločnosti Prosignit, a. s., so špecializáciou na investície, hypotéky a poistenie. V Privatbanke pracuje od marca 2024.

Zájmy:

cestovanie, umenie, hudba, šport, knihy

vnímajú ako neustálu príležitosť spoznávať nových ľudí a nadväzovať partnerstvá, ktoré presahujú „obyčajnú“ návštevu banky. Tak ako niektoré veci poviete iba svojmu najlepšiemu priateľovi, o svojich finančných víziách môžete smelo povedať svojmu partnerovi v Privatbanke.

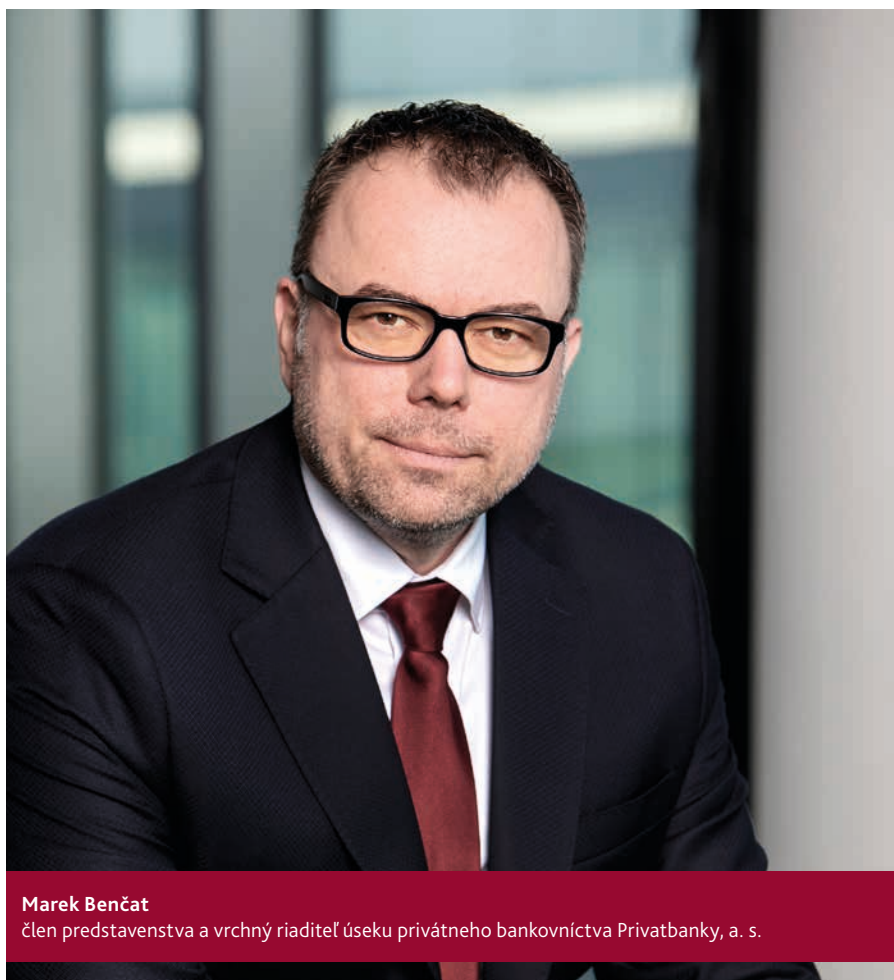
> Akú prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Zatiaľ som sa nestretla s ničím, čo by ma vyslovene prekvapilo. Občas sa stane, že na začiatku pracovného stretnutia je klient uzavretý a chvíľu mu trvá, kým sa uvoľní a rozhovorí. Je to prirodzené, veď financie patria medzi naj súkromnejšie oblasti nášho života.

V takejto situácii mi však často poslúži nadviazanie komunikácie na iné ako bankové témy. Či už je to príslovečné počasie, alebo dovolenka, vždy sa nájde téma, ktorá pomôže prelomiť ľady a vytvoriť dôveru. Aj toto je práca privátneho bankára.

Penta fondy už aj na Slovensku

Skupina Penta má ambíciu v nasledujúcich rokoch pokračovať vo svojom dynamickom raste, a preto sa rozhodla svoje súčasné spôsoby financovania rozšíriť o ponuku Penta fondov. Od februára tohto roku sú fondy dostupné kvalifikovaným investorom už aj na Slovensku. Viac nám o tejto novej investičnej príležitosti prezradil Marek Benčat, vrchný riaditeľ úseku privátneho bankovníctva Privatbanky.



Marek Benčat
člen predstavenstva a vrchný riaditeľ úseku privátneho bankovníctva Privatbanky, a. s.

Predaj fondov kvalifikovaných investorov skupiny Penta sa na Slovensku spustil na konci februára

> Penta fondy sú na slovenskom trhu dostupné už viac ako mesiac. Aký je doterajší záujem a ako vnímate prvé ohlasy zo strany klientov?

Predaj fondov kvalifikovaných investorov skupiny Penta sa na Slovensku spustil na konci februára tohto roku. Záujem o fond a očakávania zo strany klientov boli a sú

veľmi veľké, keďže vytvorenie samotného fondu predstavuje historickú udalosť, keď sa skupina Penta prvýkrát v histórii po 30 rokoch svojej existencie otvára externým investorom. Umožňuje tak investorom spoločne s partnermi Penty participovať na hospodárskych výsledkoch a dlhodobom úspechu skupiny.

> **Prečo sa predaj fondu v Českej republike začal už koncom roka 2024, zatiaľ čo na Slovensku došlo k oneskoreniu?**

Fond vznikol a je registrovaný v Českej republike, t. j. je regulovaný Českou národnou bankou, ktorá schválila jeho štatút a tým umožnila jeho verejnú ponuku na území ČR. Predaj fondu v inom členskom štáte si vyžaduje samostatnú oznamovaciu procedúru, tzv. pasportizáciu. Táto procedúra bola pre Slovensko ukončená až koncom februára 2025.

> **Vnímate rozdiely v predaji fondu medzi Českou republikou a Slovenskom?**

Určite áno. Fondy kvalifikovaných investorov (FKI) majú v Českej republike podstatne dlhšiu históriu, trh je rozvinutejší a ponuka mnohonásobne širšia ako na Slovensku. Investori v Českej republike tak FKI oveľa lepšie poznajú, čo v porovnaní so Slovenskom prispelo k rýchlejšiemu nábehu predajov.

Na Slovensku ide pre mnohých investorov o relatívne nový produkt. Je preto prirodzené, že sa v prvom kroku potrebujú s FKI oboznámiť, pochopiť ich fungovanie, posúdiť riziká a až potom sa rozhodujú pre samotný obchod. To si vyžaduje viac úsilia,

intenzívnejšiu prácu našich privátnych bankárov, a teda viac času. Na obidvoch trhoch je však Privatbanka najväčším kontribútorom z hľadiska objemu aj počtu klientov. Za prvé tri mesiace dosiahol celkový objem investícií našich klientov viac ako 110 mil. EUR a investíciu do Penta fondu sme sprostredkovali takmer 900 klientom.

Na obidvoch trhoch je Privatbanka najväčším kontribútorom z hľadiska objemu aj počtu klientov

> Akému typu investorov sú Penta fondy primárne určené?

Sú určené primárne investorom, ktorí dôverujú skupine Penta a súčasne veria, že skupina bude aj v budúcnosti dosahovať dobré hospodárske výsledky. Zároveň očakávajú vyšší výnos a zhodnotenie, ako im ponúkajú korporátne dlhopisy. Tiež vieme povedať, komu investícia určená nie je. Keďže sa investícia do FKI realizuje cez nákup investičných akcií, ktoré aktuálne neposkytujú výplatu priebežného výnosu v podobe dividend, do FKI by tak nemali investovať klienti, ktorí očakávajú priebežný výnos (cashflow). Pre tých je stále dostupná ponuka korporátnych dlhopisov skupiny Penta.

> Aké kritériá musí investor splniť na to, aby mohol do Penta fondov vstúpiť?

Privatbanka je pred samotnou investíciou do FKI povinná posúdiť vhodnosť produktu pre klienta. V rámci tohto procesu identifikujeme znalosti a skúsenosti klienta s investovaním, jeho vzťah k riziku a investičný horizont, majetkové pomery a prípadný vplyv na finančný majetok klienta a jeho životný štandard v prípade negatívneho vývoja investície.

Tak identifikujeme tzv. cieľový trh klienta, ktorý sa musí zhodovať s cieľovým trhom FKI v jeho štatúte. Až po dosiahnutí tejto zhody umožníme klientovi zrealizovať nákup.

V prípade Penta fondov je cieľový trh určený dynamickým investorom s investičným horizontom minimálne 5 rokov. Súčasne sú ochotní akceptovať volatilitu (zmenu) ceny vrátane možného poklesu hodnoty investície počas jej trvania a preferujú zhodnotenie pred ochranou finančného majetku.

> Od akej výšky je možné do fondu investovať?

Na Slovensku je zákonom stanovený minimálny objem investície do FKI 50-tis. EUR. Pre klientov, ktorí investujú prostredníctvom našej českej pobočky, je to minimálne 1 mil. CZK.

Tento rozdiel vyplýva z odlišnej legislatívy upravujúcej FKI fondy v jednotlivých krajinách.

Okrem výšky minimálnej investície však vždy platí, že fond musí byť pre klienta vhodný a zodpovedať jeho cieľovému trhu – ako som už spomínal. Klienti v oboch krajinách majú možnosť pri jednom nákupe FKI kombinovať viacero fondov alebo tried akcií aj v nižších sumách. Podmienkou však je, aby celková investícia dosiahla zákonom stanovený minimálny objem.

Cap&Floor trieda investičných akcií je pre investorov dostupná exkluzívne v Privatbanke. Ide o unikátnu triedu akcií, ktorá poskytuje klientom ochranu pred znehodnotením investície

> Aktuálne ponúkate investorom na výber dva podfondy Penta Equity Fund a Penta Real Estate Fund.

Začnem od konca. Penta Real Estate fond umožňuje investovať do realitnej časti skupiny Penta. Cieľom je zhodnocovať peňažné prostriedky investovaním do obchodného podielu spoločnosti Penta Real Estate Holding Limited, jednej z najväčších developerských firiem v Česku a na Slovensku.

Druhý Penta Equity fond umožňuje investovať do obchodného podielu spoločnosti Penta Investments Limited, t. j. do celej skupiny Penta, vrátane realitných projektov. Investor tak spoluparticipuje na výsledkoch všetkých spoločností skupiny – lekárne Dr. Max, stávkovej spoločnosti Fortuna, nemocničnej siete Penta

Hospitals, zdravotnej poisťovne Dôvera, Privatbanky a Primabanky, Slovalca, News and Media Holding, vrátane všetkých realitných projektov Penta Real Estate.

> Pre klientov Privatbanky je exkluzívne dostupná trieda investičných akcií s mechanizmom ochrany (Cap&Floor). Čo to pre investora znamená?

Áno, tzv. Cap&Floor trieda investičných akcií je pre investorov dostupná exkluzívne v Privatbanke. Ide o unikátnu triedu akcií, ktorá poskytuje klientom ochranu pred znehodnotením investície. Prostredníctvom mechanizmu Floor je zabezpečené, že hodnota investície nikdy neklesne pod jej úvodnú výšku, t. j. ochraňuje investorov pred stratou z investície a garantuje im minimálne zhodnotenie 0 % p. a. Ale každá ochrana niečo stojí. V tomto prípade je cena za ochranu daná mechanizmom na „druhej“ strane výnosového spektra, tzv. Cap mechanizmom, ktorý limituje maximálne čisté zhodnotenie investície na úrovni 10 % p. a.

Triedu Cap&Floor tak považujeme za ideálnu (nielen) pre našich existujúcich klientov, ktorí doteraz investovali len do korporátnych dlhopisov a na konci investície požadovali splatenie celej výšky ich pôvodnej investície. Cez triedy Cap&Floor im poskytujeme rovnakú ochranu, pretože



pri predaji Penta fondu dostanú vždy minimálne to, čo na začiatku investovali. V prípade dobrých hospodárskych výsledkov skupiny Penta teda aj vyššie zhodnotenie ako pri korporátnych dlhopisoch, maximálne však 10 %.

> Aký výnosový potenciál možno od Penta fondov očakávať?

Celkový výnos je ovplyvnený výberom triedy akcií. Ako som uviedol, v prípade triedy Cap&Floor sa očakávaný výnos bude pohybovať v rozpätí 0 % až 10 %. Na druhej strane, ostatné triedy akcií, tzv. Performance triedy, umožňujú klientom dosiahnuť aj vyšší výnos ako 10 %, no zároveň neposkytujú ochranu pred poklesom ceny.

Výkonnosť fondov bude priamo korešpondovať s hospodárskymi výsledkami skupiny, pričom práve tieto budú určovať aj zhodnotenie pre investorov v jednotlivých fondoch a triedach investičných akcií. V kontexte historických výsledkov skupiny Penta za ostatných 10 rokov, keď priemerná návratnosť kapitálu (ROE) dosahovala úroveň 14 % a po započítaní nákladov jednotlivých fondov, očakávame

priemerné ročné zhodnotenie pre triedu Cap&Floor na úrovni 10 % a pre triedu akcií Performance do 12%. Uvedený rozdiel (2 %) vo výkonnosti odráža cenu za ochranu pred stratou, preto by si mal klient pred výberom konkrétnej triedy zvážiť, či preferuje ochranu investície alebo maximalizáciu výnosu.

> V čom spočíva základný rozdiel medzi investovaním do Penta fondov a nákupom tradičných korporátnych dlhopisov skupiny Penta?

Základným a zásadným rozdielom je, že investovaním do Penta fondu sa klient stáva akcionárom fondu a prostredníctvom fondu aj akcionárom samotnej skupiny Penta s právom spolupodieľať sa na výsledkoch skupiny. To znamená, že klient investíciou poskytuje skupine vlastný kapitál, takzvanú equitu. Na druhej strane, investícia do dlhopisu predstavuje pôžičku skupine Penta, pričom klient vystupuje v pozícii veriteľa a skupina v pozícii dlžníka. A to je zásadný rozdiel, ktorý žiadny klient nevníma, pokiaľ „vonku svieti slnko“, ale akonáhle by sa nad skupinou „zamračilo“, pohľadávky investorov do dlhopisov (veriteľov) by

boli uspokojené pred nárokmi akcionárov. Toto je kľúčový fakt, ktorý by si mal klient pred investovaním do Penta fondu uvedomiť. V porovnaní s investíciou do dlhopisov je ešte jeden podstatný rozdiel, a to z hľadiska likvidity. Ako mnohí naši klienti vedia, dlhopis sa dá predať aj pred jeho splatnosťou. Pri predaji akcií fondu je štandardná lehota na vysporiadanie predaja jeden mesiac a počas prvých štyroch rokov je predaj spojený s výstupným poplatkom, ktorý je aktuálne 20 % z hodnoty predaja.

> Máte nejaké odporúčanie, radu na záver?

Pred investovaním do Penta fondov by sa mal každý investor oboznámiť so štatútom fondu. Pokiaľ akceptuje všetky výhody či nevýhody, v druhom kroku by si mal vyčleniť takú časť dlhodobovo voľných prostriedkov, ktoré minimálne 4 roky nebude potrebovať. Rozhodne by nemal do FKI investovať celý svoj disponibilný finančný majetok. A v rámci posledného kroku by si mal klient zodpovedať otázku, či chce maximalizovať výnos alebo obetuje 2 % ročného zhodnotenia na ochranu svojej investície pred stratou.

Hospodárske výsledky Privatbanky za rok 2024

Privatbanka, a. s., v roku 2024 dosiahla čistý zisk na úrovni 11,6 mil. EUR. Prevádzkový zisk banky dosiahol výšku 23,8 mil. EUR a v porovnaní s minulým rokom vzrástol o 14 %.

Na uvedenom základe dosiahla Privatbanka, a. s., v roku 2024 zhodnotenie vlastného kapitálu vyjadreného ukazovateľom ROE (Return on Equity) na úrovni 10,5 %. Najväčším dielom k výslednému zisku prispeli čisté úrokové výnosy, ktoré dosiahli hodnotu 23,0 mil. EUR. Druhým najväčším zdrojom výnosov boli čisté výnosy z poplatkov a provízií vo výške

18,3 mil. EUR, ktoré v porovnaní s predchádzajúcim rokom vzrástli o viac ako 35 %. Bilančná suma banky dosiahla výšku 902,1 mil. EUR a oproti minulému roku vzrástla o takmer 6 %.

Privatbanka v roku 2024 dosiahla pozitívne finančné ukazovatele, čím opätovne potvrdila svoju stabilnú pozíciu na finančnom trhu.

Hospodárske výsledky	31. 12. 2024 (tis. EUR)
Čistý zisk	11 574
Bilančná suma	902 147
ROE	10,5 %

Havel & Partners: Radíme tým najlepším

„Naša práca už dávno nie je výlučne len o právnom a daňovom poradenstve, ale biznismenov prepájame aj medzi sebou,“ prezrádza v rozhovore Jaroslav Havel, riadiaci partner advokátskej kancelárie Havel & Partners, medzi ktorej klientov patrí aj tretina českých a slovenských miliardárov.



Jaroslav Havel
riadiaci partner advokátskej
kancelárie HAVEL & PARTNERS

> **Predstavte nám spoločnosť, ktorej mottom je „Úspech spája“.**

Advokátska kancelária Havel & Partners je najrýchlejšie rastúca právnická firma v Európe a naša skupina poskytuje právne a daňové poradenstvo, služby patentových zástupcov, ako aj ďalšie služby. Za takmer 25 rokov svojej existencie sa stala najväčšou nezávislou advokátskou kanceláriou v strednej Európe podľa počtu klientov, objemu tržieb aj počtu právnikov a získala unikátny trhový podiel na Slovensku a v Českej republike. V súčasnosti máme kancelárie v Bratislave, Prahe, vo Frankfurte, v Brne, Plzni, Olomouci a Ostrave a pracuje tam 350 právnikov, daňových poradcov a patentových zástupcov, asi 200 advokátov a celkovo 500 spolupracovníkov. Poskytujeme právne a daňové poradenstvo v 12 svetových jazykoch vo viac ako 110 krajinách sveta. Až 70 % našich prípadov obsahuje medzinárodný prvok.

> **Kto sú typickí klienti kancelárie?**

Kancelária má jednu z najstabilnejších klientskych základní na trhu. Pracujeme pre viac ako 4 000 stálych klientov. Medzi nimi je aj cca 100 z 500 najväčších svetových spoločností (podľa publikácie Fortune 500), 50 spoločností zaradených do rebríčka najväčších českých firiem Czech Top 100 a 20 spoločností zaradených do rebríčka TREND TOP 100 najväčších slovenských

firiem. Na Slovensku poskytujeme služby viac ako 500 stálym klientom.

> Od minulého roka má vaša kancelária priame zastúpenie vo Frankfurte nad Mohanom. Prečo ste sa rozhodli pre Nemecko?

Máme najkomplexnejšiu medzinárodnú podporu pre slovenské a české advokátske kancelárie, úzko spolupracujeme s poprednými medzinárodnými právnickými firmami v Európe, Ázii, Severnej Amerike, Afrike i Austrálii a naši klienti majú vďaka

slovenského, ale aj českého odborníka. A my túto službu ponúkame priamo na Slovensku. Navyše jej výhodou je to, že sa môže oprieť o špecialistov z iných právnych odvetví a využiť tak komplexný potenciál celej kancelárie, ktorý je dnes z pohľadu palety poskytovaných služieb najširší na trhu.

> Čo riešia najbohatší klienti najčastejšie?

Najvýraznejšou a najdiskutovanejšou témou je v súčasnosti oblasť medzigeneračného transferu kapitálu a právnej ochrany

tímu. Na to sa napája vysoká efektívnosť našich odborníkov, ktorí musia byť veľmi dobre oboznámení s konkrétnymi aspektmi podnikania klienta, s jeho rodinnými či majetkovými vzťahmi a pomermi aj s jeho víziou a cieľmi. Prirodzenými požiadavkami sú potom absolútna diskretnosť, zrozumiteľnosť komunikácie a jednoznačnosť našich odporúčaní.

> Čo špecificky potrebuje táto klientela?

Súkromní vlastníci a privátni klienti – staráme sa napríklad o privátne aj biznisové záležitosti cca tretiny najbohatších Čechov a Slovákov – požadujú oveľa menšie tímy, sú náročnejší na efektívnosť, preferujú dlhodobé partnerstvo. V tejto oblasti je navyše rad výziev vyplývajúcich z vývoja spoločnosti. Veľmi aktuálny je koniec prvej generácie podnikateľov a prechod do tej druhej. My sa na generačný transfer zameriavame od roku 2008.

Tento rok sme navyše otvorili vlastný multi-family office pod názvom ONE FAMILY OFFICE, aby sme portfólio v oblasti ochrany a správy majetku rozšírili o služby rodinnej kancelárie, vrátane zdravotnej concierge, ale aj mediálnej či reputačnej bezpečnosti. Zaisťujeme tiež administratívnu podporu profesionálneho fiduciárneho správcu. Môžeme sa teda komplexne postarať o rodinný biznis aj

Na Slovensku poskytujeme služby viac ako 500 stálym klientom

tomu prístup k medzinárodným aj lokálnym znalostiam a odbornosti prostredníctvom viac ako 90-tisíc právnikov v približne 160 krajinách sveta. Nemecko je najbližší obchodný partner Česka a Slovenska, a preto chceme byť čo najbližšie našim klientom z DACH regiónu a tamojším advokátskym kanceláriám. Súčasne chceme byť pre klientov prvou voľbou, s ktorou pôjdu na západné trhy, pričom otvorením našej nemeckej kancelárie zlepšime aj našu existujúcu infraštruktúru. Preto sme ako prvá kancelária zo strednej a z východnej Európy otvorili naše priame zastúpenie vo Frankfurte, ktorý slúži ako brána pre biznis na celom svete.

> V súčasnosti ste lídrom poradenských služieb pre najbohatších Slovákov a Čechov. Že vám táto bohatá klientela dôveruje, iste nie je náhoda. Čím si to vysvetľujete?

Predovšetkým je to vďaka nášmu rokmi budovanému know-how. Žiadna iná kancelária sa v českom a slovenskom prostredí nevenuje privátnym klientom tak intenzívne a systematicky ako my. Špecializovaný tím pre túto špecifickú skupinu sme začali formovať už v roku 2008. Dnes ho tvorí viac ako 50 právnych, daňových a účtovných poradcov, čo je zrejme najväčšia takto zameraná poradenská skupina v strednej Európe. Súčasne sme jediná top-tier kancelária na Slovensku, ktorá má špecializovaný tím právnikov a daňových poradcov v oboch krajinách – na Slovensku aj v Českej republike. To je veľmi dôležité, pretože pri ochrane majetku často potrebujete nielen

majetku. Množstvo klientov čoraz častejšie a intenzívnejšie zvažuje, akým spôsobom po aktívnych rokoch opustiť podnikanie či riadenie firmy a ako vhodne, postupne a riadne previesť osobný aj podnikateľský majetok na svojich nástupcov, či už v rámci rodiny, manažmentu, alebo vonkajšieho okruhu záujemcov.

Poskytujeme tiež právo-daňové poradenstvo v oblasti štruktúrovania držby a správy privátnych aktív, rodinných holdingov, nadácií a trustov. Privátne vlastnícke štruktúry musia byť pre klienta či jeho rodinu ľahko ovládateľné a musia

Sme jediná top-tier kancelária na Slovensku, ktorá má špecializovaný tím právnikov a daňových poradcov v oboch krajinách – na Slovensku aj v Českej republike

bezpečne odolávať vonkajším vplyvom. V tomto smere využívame unikátne cezhraničné know-how, keď aj slovenským privátnym klientom ponúkame správu majetku napríklad prostredníctvom zvereneckých fondov, rodinných nadácií a ďalších inštitútov, s ktorých zakladaním a správou máme bohaté a veľmi pozitívne skúsenosti (nielen) z Českej republiky.

> V čom sa najviac líšia požiadavky z radov privátnych klientov?

Majetná klientela je, pochopiteľne, náročná. Očakáva od nás nielen špičkové právne služby a súvisiace daňové poradenstvo, ale aj mimoriadnu časovú flexibilitu a už spomínaný individuálny prístup stabilného

majetok a vieme efektívne pomôcť pri prechode do druhej generácie. Silne teraz vnímame aj ďalší trend, keď pozorujeme presun radu Slovákov smerom do Česka. Ide tak o presídlenie rodín, ako aj o diverzifikáciu majetku alebo využitie spomínaných českých riešení, najmä nadačných či zvereneckých fondov.

> Aké sú vaše priority v oblasti služieb pre najbohatšiu klientelu?

Našími hlavnými prioritami, a to nielen vo vzťahu k bonitným klientom, sú absolútna spokojnosť klienta a jeho dôvera v naše schopnosti. Zakladáme si na individuálnom a osobnom prístupe a vždy sa usilujeme o to, aby sme klientovi poskytli službu



s vysokou pridanou hodnotou, ktorá úplne splní alebo dokonca prekoná jeho očakávania.

> **V čom ďalšom sa chcete strategicky ďalej rozvíjať?**

Je to posunutie čisto právnej služby na úroveň strategického poradenstva. Klienti od nás často požadujú kombinovanú znalosť a riešenie nielen z hľadiska právnej stránky veci. To si vyžaduje detailnú znalosť a porozumenie príslušnému podnikateľskému odvetviu klientov.

V Havel & Partners máme skupiny pre všetky oblasti práva a zároveň aj tímy sektorovo zamerané na viac ako 20 podnikateľských odvetví. Okrem právneho poradenstva vieme vďaka tomu klientom pomôcť aj s identifikáciou obchodných príležitostí, prepájame ich s novými obchodnými partnermi, investormi alebo pre nich napríklad vyhľadávame a kontaktujeme vhodné targety či potenciálnych spolupracovníkov. Využitie

tohto „*industry approach*“ logicky vedie k lepšiemu využitiu času a väčšej efektívnosti. Klienti majú súčasne istotu, že dostávajú službu na najvyššej úrovni so skutočným porozumením ich podnikania.

> **Aké konkrétne zmeny v nasledujúcich rokoch očakávate?**

Určite počítame s veľkými zmenami v oblasti technológií. Tie zasiahnu všetky odbory. Všetky firmy, právny sektor nevnímajúc, budú musieť adoptovať do svojho podnikania informačné technológie, aby boli efektívne a konkurencieschopné.

> **Aké plány máte na Slovensku?**

S takmer 50 právnikmi a ročnými tržbami vo výške takmer 7 mil. EUR vygenerovanými v rámci transakcií či prípadov, ktoré riešime priamo na Slovensku alebo v rámci českej kancelárie pre slovenských klientov, sme druhou najväčšou advokátskou kanceláriou pôsobiaceou na slovenskom trhu. Aj čisto lokálne sme podľa rebríčka The Slovak Spectator druhou

najväčšou regionálnou advokátskou kanceláriou pôsobiaceou na slovenskom trhu. Strategicky sa chceme naďalej posúvať k špecializovanému poradenstvu založenému na dôvernej znalosti každej podnikateľskej oblasti a poznať tak v rámci daného sektora všetky trendy, kľúčových hráčov a medzinárodný kontext. Chceme byť i naďalej pre svojich klientov strategickým partnerom, ktorý im pomôže rásť a prosperovať.

HAVEL & PARTNERS

ÚSPECH SPÁJA

Štěpán Štarha, Partner
stepan.starha@havelpartners.sk
+421 910 822 563

Krmešáky: Od semienka k mydlu

Krmeš je časť dedinky Vlachy, ktorá leží v srdci malebného Liptova. A neďaleko – pod hrádzou Liptovskej Mary – v Havránke, malej, ale útulnej remeselnej prevádzkarni, vznikajú s rešpektom k prírode Krmešáky – prírodné bylinkové mydlá. So Slávkou Strenkovou sme sa rozprávali o tom, čo všetko výroba týchto unikátnych produktov obnáša a aké znalosti a skúsenosti sú za podnikaním v tejto oblasti.



> **Predstavte nám príbeh značky Krmešáky. Vieme, že za jej zrodom stála vaša osobná zmena životného štýlu. Čo vás od mestského spôsobu života priviedlo na liptovskú dedinu?**

Príbeh Krmešákov sa oficiálne datuje od roku 2018, ich vzniku však predchádzali takmer dva roky príprav. S manželom sme síce roky pôsobili v liptovskom regióne, viedli sme však mestský život a pracovali v odvetviach, ktoré s našim súčasným

podnikaním nijako nesúviseli. Obaja sme však mali vzťah k vidieku, keďže sme tam strávili časť detstva. Keď sa nám teda naskytla príležitosť presťahovať sa do obce Vlachy, neváhali sme, jednoducho nás to sem zavialo. Aj keď (smiech) náhody vraj neexistujú.

S bylinkami som vďaka rodičom vyrastala a vždy som mala rada dobré mydlo. K jeho samotnej výrobe som sa dostala postupne.

Najskôr som absolvovala rôzne kurzy a až neskôr som hľadala cesty, ako tento svoj koníček pretaviť do niečoho, čo by ľuďom robilo radosť a zároveň im pomáhalo.

Práve v tom čase som totiž prežívala niečo ako profesionálne vyhorenie. Po rokoch praxe v oblasti riadenia ľudských zdrojov som zatúžila po hmatateľnom výsledku každodennej práce. A s Krmešákmi to tak je – výsledkom našej práce sú výrobky prinášajúce bezprostrednú spätnú väzbu, úžitok, potešenie a spokojnosť zákazníkov.

> **Proces založenia značky asi nebol jednoduchý. Čo všetko predchádzalo tomu, aby sa z vášho koníčka stal profesionálny biznis?**

Pred založením značky sme spolu s manželom museli vyriešiť celý rad technických a byrokratických náležitostí. Predsa len, ide o výrobu kozmetiky, ktorá sa dostáva do priameho styku s pokožkou, naše výrobky teda podliehajú rôznym reguláciám.

Bolo treba nájsť výrobnú, ktorá musela spĺňať normy, čo bolo samo osebe v našej obci náročné, no podarilo sa nám to. Chceli sme totiž priestor čo najbližšie k našim bylinkám.

Všetky prírodné suroviny používané na výrobu musia byť certifikované, ich bezpečnosť pre ľudské zdravie musí byť potvrdená laboratórnymi rozbormi. Samozrejmosťou sú testy fyzikálne, chemické a testy na ťažké kovy. Naša činnosť podlieha štátnemu zdravotnému

dozoru a jeho priebežným aj náhodným kontrolám. Certifikácii a registrácii podliehajú aj samotné finálne produkty, teda naše mydlá. Nevyhnutnosťou sú dermálne testy mydiel.

Všetko sa nám však podarilo splniť a dnes sme radi, že Krmešáky sú od roku 2020 chránené ochrannou známkou Úradu priemyselného vlastníctva SR a od roku 2022 sú nositeľom značky Produkt Liptova.

> **Prírodné mydlá sú alfou a omegou vášho podnikania. Ako vznikajú?**

Základom je saponifikačná chemická reakcia, teda zmydelňovanie, v našom prípade rastlinných tukov, a to za pomoci roztoku hydroxidu sodného metódou „za studena“. Je to najšetrnejší spôsob výroby prírodných bylinkových mydiel, kde sa v čo najväčšej možnej miere zachovávajú účinné látky použitých prírodných surovín. Benefitom tohto spôsobu výroby je aj vznik prírodného glycerínu (na tri molekuly mydla vznikne jedna molekula glycerínu), ktorý



Krmešáky sú od roku 2020 chránené ochrannou známkou Úradu priemyselného vlastníctva SR a od roku 2022 sú nositeľom značky Produkt Liptova

je prirodzenou súčasťou takto vyrobených mydiel. Ďalšie benefity poskytujú výťažky z bylín a bio oleje, ktorými sú mydlá obohatené, a tie pokožku ošetrujú a vyživujú. Pre naše mydlá sme vybrali niekoľko druhov: pupalkový, borákový, konopný, marhuľový, avokádový a arganový. A k mydlám patria vône – my používame prírodné silice a éterické oleje, ktoré plnia aj arómoterapeutickú úlohu, mnohé z nich majú blahodarné účinky na pokožku.

> **Práve bylinky sú neodmysliteľnou súčasťou vašich mydiel, sú tým, čo ich robí výnimočnými. Odkiaľ ich máte?**

Všetky bylinky použité v našich mydlách sú z Liptova a zabezpečujeme si ich výlučne sami. Približne polovicu z nich pestujeme v záhonoch a hriadkach v našej záhrade bez použitia akejkoľvek syntetickej chémie, zvyšok vlastnoručne zbierame vo vybraných lokalitách liptovských podhorských lúk.

Sušíme ich výhradne prirodzeným spôsobom – v tmavej, drevenej, prirodzene vetranej sušiarňe na vzdušných sítach,

poukladané v jednej vrstve. Tento ohľaduplný spôsob zachováva bylinkám ich účinné liečivé látky a tiež prírodné farbivá, vďaka ktorým majú Krmešáky zemité prírodné farby. Iné farbivá naše mydlá neobsahujú. Usušené bylinky potom

Všetky bylinky použité v našich mydlách sú z Liptova a zabezpečujeme si ich výlučne sami

starostlivo uskladníme. Vytvárame len nevyhnutnú zásobu bylín – na jednu sezónu. Platí u nás nepísaná zásada starých bylinkárov – bylinky treba minúť do roka.

> **Bylinkových mydiel máte v ponuke hneď niekoľko druhov. Predstavte nám niektoré.**

V ponuke máme trinásť druhov prírodných mydiel a dva druhy tuhých šampónov, pričom receptúra každého z nich je špeciálne vyskladaná tak, aby všetky použité prírodné suroviny podporili alebo umocnili účinok výťažkov použitých bylín.

Prioritnou úlohou prírodného bylinkového mydla je pokožku čistiť ohľaduplne, aby nebola narušená jej ochranná lipidová vrstva a aby boli podporené fyziologické ozdravné procesy pokožky. Naším zákazníkom vždy zdôrazňujem: Krmešáky nie sú liek, ale uzdravovať pomáhajú. Všetky. Každé svojím spôsobom.

A čím sa ešte jednotlivé druhy líšia? Vlastnosťami, ako sú krémovitosť, penivosť, vyživujúca schopnosť, tvrdosť mydlovej

hmoty, odolnosť... Tieto vlastnosti závisia od použitých mydlotvorných surovín, od receptúry.

> **Ktoré z nich pokladáte za svoju vlajkovú loď? Pamätáte si na svoje prvé mydlo?**

Prvé mydlo, ktoré som vyrobila ešte v rámci hobby, bolo nechťikové. Ale len preto, že po absolvovaní kurzu ma svrbeli dlane (smiech) – po príchode z kurzu som sa netrepeživo pustila do výroby z toho, čo bolo doma poruke – nechťika. Malo svoje chyby, ale bolo jedinečné, lebo bolo prvé.

Za prelomové však pokladám naše divozelové mydlo. Divozel veľkokvetý je mohutná majestátna neprehliadnuteľná bylina. Chcela som využiť zvláčňujúce, zmäkčujúce a zjemňujúce účinky výťažkov tejto liečivky. A očarila ma vôňa šíriaca sa z plného košíka čerstvo natrhaných žiarivo žltých divozelových kvetov. Divozelové mydlo som široko-ďaleko nenašla. Tak som si ho vyrobila.

V ponuke však máme viac druhov mydiel z bylín, ktoré sú úžasné a napriek tomu im je venovaná malá pozornosť. Myslím, že výrobcu rebríčkového mydla hneď tak nenájdete. Krmešák Rebríček je mydlo žiadané pre svoje blahodarné účinky na problematickú a ekzematickú pokožku. Ale v našej ponuke nájdete napríklad aj mydlo z kostihoja s regeneračnými



Za prelomové pokladám naše divozelové mydlo. Chcela som využiť zvláčňujúce, zmäkčujúce a zjemňujúce účinky výťažkov tejto liečivky

účinkami, zo slezu maurského na ochranu a prosperitu citlivej pokožky, z alchemilky alebo zo sedmokrásy s protizápalovými účinkami atď.

> Čo okrem mydiel a tuhých šampónov ešte máte vo svojom portfóliu?

V portfóliu máme tiež doplnkový tovar k našim prírodným mydlám, ktorý však nie je výsledkom našej výroby. Aj tu sa držíme nášho konceptu a stavili sme na prírodné, obnoviteľné, recyklované a recyklovateľné

výrobky. Ponúkame drevené mydlovníčky, prírodné lufy, biodegradovateľné prenosky na mydlo (vyrobené zo zmesi živice a pilín), kefy na ruky z agáve, prateľné tampóny z biobavlny a prírodné aromaterapeutické sviečky z našej výroby.

V rámci našej e-shopovej ponuky pripravujeme darčekové (aj personalizované) balenia našich výrobkov. Zákazníkom poskytujeme odborné poradenstvo a konzultácie, čo sa týka kožných problémov a používania našich mydiel. Svoje výrobky

prezentujeme na podujatiach v rámci cestovného ruchu na Liptove, spravidla pod značkou Produkt Liptova. Najmä počas letnej sezóny nás možno nájsť aj na vybraných remeselných trhoch a podujatiach. Sme radi, že o naše mydlá je záujem – od nášho vzniku sme ich vyrobili už takmer 2 tony.

> Aké plány máte s Krmešákmi do budúcnosti? Na čo nové sa môžu vaši zákazníci tešiť?

Naše najaktívnejšie roky vývoja, certifikácií a uvádzania nových mydlových výrobkov na kozmetický trh sú za nami. Vek neoklameme. Obaja – manžel aj ja – sme vo finále produktívneho veku a Krmešáky sú vo svojej cieľovej rovinke. Len nevieme, aká bude dlhá – v nastavenom režime nášho fungovania máme v pláne ešte nejaký čas pokračovať. Ale jednu metú predsa len ešte mám. Svoju prácu by som chcela zúročiť. Skúsenosti a bylinkovo-mydlaárske grify získané praxou, často metódou pokus-omyl, ktoré sa v príručkách nedajú nájsť, by som chcela odovzdať ďalej. Výhľadovo preto uvažujem nad organizovaním vlastných workshopov, na ktorých by záujemcovia nahliadli do tohto krásneho remesla. Presne tak som totiž začínala aj ja – a kruh by sa tým uzavrel.



Krmešáky, s. r. o.
+421 918 836 448
krmesaky@gmail.com

Naši privátni bankári na Slovensku



BRATISLAVA

Bc. Erik Koňár



mobil: +421 232 323 217

BRATISLAVA

Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 232 323 215

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 232 171 719

BRATISLAVA

Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 232 191 922

BRATISLAVA

Zlatica Murányiová



mobil: +421 232 282 812

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 232 161 655

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 232 121 991

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 232 212 137

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 232 221 136

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



mobil: +421 232 272 739

BRATISLAVA

Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 232 292 933

BRATISLAVA

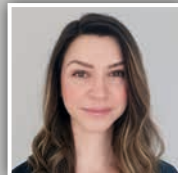
Ing. Lucia Petiková



mobil: +421 232 788 006

BRATISLAVA

Ing. Katarína Baloghová



mobil: +421 232 101 039

BRATISLAVA

David Cymorek



mobil: +421 232 199 170

BRATISLAVA

Ing. Katarína Škrabáková



mobil: +421 232 199 570

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 513 214 481

KOŠICE

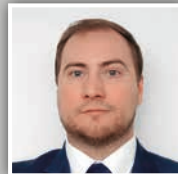
PhDr. Dušan Ťrge



mobil: +421 553 249 777

KOŠICE

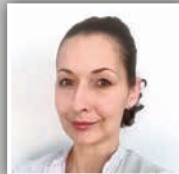
Mgr. Matúš Kocur



mobil: +421 553 260 110

KOŠICE

PhDr. Ph.D. Andrea Saksunová



mobil: +421 553 219 999

PIEŠŤANY

Mgr. Petra Šuleková



mobil: +421 333 211 132

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 333 233 111

ŽILINA

Ing. Ladislav Mahút



mobil: +421 413 211 151

ŽILINA

Ing. Jana Trizuliaková



mobil: +421 413 219 944

ŽILINA

Ing. Jozef Šarlay



mobil: +421 413 211 619

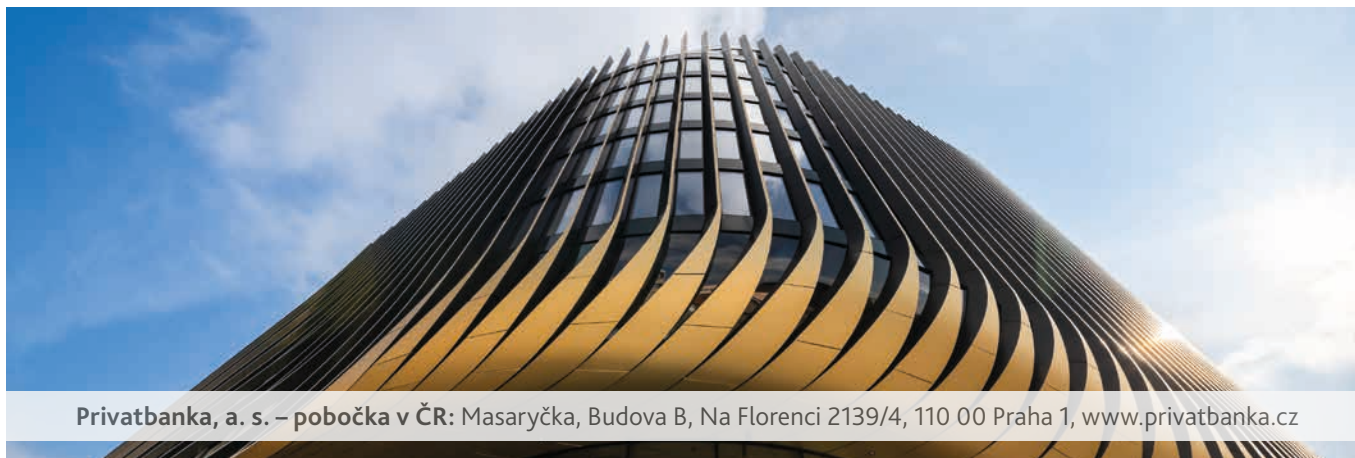
BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Babáčová























mobil: +421 483 211 303

Naši privátni bankári v Českej republike



Privatbanka, a. s. – pobočka v ČR: Masaryčka, Budova B, Na Florenci 2139/4, 110 00 Praha 1, www.privatbanka.cz

TÍM PRIVÁTNÝCH BANKÁROV – ČESKÁ REPUBLIKA

PRAHA, CZ	<p>Ing. Alexandr Cetl</p>  <p>mobil: +420 296 182 603</p>	PRAHA, CZ	<p>Martin Linka, DiS.</p>  <p>mobil: +420 296 182 608</p>	PRAHA, CZ	<p>Jan Losert</p>  <p>mobil: +420 296 182 609</p>	PRAHA, CZ	<p>Bc. Marek Pihorňa</p>  <p>mobil: +420 296 321 972</p>	PRAHA, CZ	<p>Petr Petriska</p>  <p>mobil: +420 296 321 973</p>
PRAHA, CZ	<p>Ing. Ladislava Vavroušková</p>  <p>mobil: +420 296 321 970</p>	PRAHA, CZ	<p>Bc. Josef Běhounek</p>  <p>mobil: +420 234 142 045</p>	PRAHA, CZ	<p>Jiří Vana</p>  <p>mobil: +420 234 142 047</p>	PRAHA, CZ	<p>Ing. Roman Hružza</p>  <p>mobil: +420 296 321 974</p>	PRAHA, CZ	<p>Mgr. Tomáš Kadula</p>  <p>mobil: +420 234 142 044</p>
PRAHA, CZ	<p>Petr Chaloupek</p>  <p>mobil: +420 296 230 108</p>	PRAHA, CZ	<p>Jan Gajdoš</p>  <p>mobil: +420 296 230 106</p>	BRNO, CZ	<p>Ing. Hana Andryšková</p>  <p>mobil: +420 296 182 600</p>	BRNO, CZ	<p>Ing. František Studený</p>  <p>mobil: +420 558 889 662</p>	BRNO, CZ	<p>David Ryba</p>  <p>mobil: +420 516 809 233</p>
BRNO, CZ	<p>Ivana Norwa</p>  <p>mobil: +420 516 809 234</p>	ČESKÉ BUDĚJOVICE, CZ	<p>Jaroslava Šulcová</p>  <p>mobil: +420 296 230 107</p>	OSTRAVA, CZ	<p>Ing. Aleš Mrkva</p>  <p>mobil: +420 296 182 602</p>	HRADEC KRÁLOVÉ, CZ PARDUBICE, CZ	<p>Otto Tauchman</p>  <p>mobil: +420 296 321 971</p>	LIBEREC, CZ	<p>Ing. Václav Havlíček</p>  <p>mobil: +420 558 889 660</p>

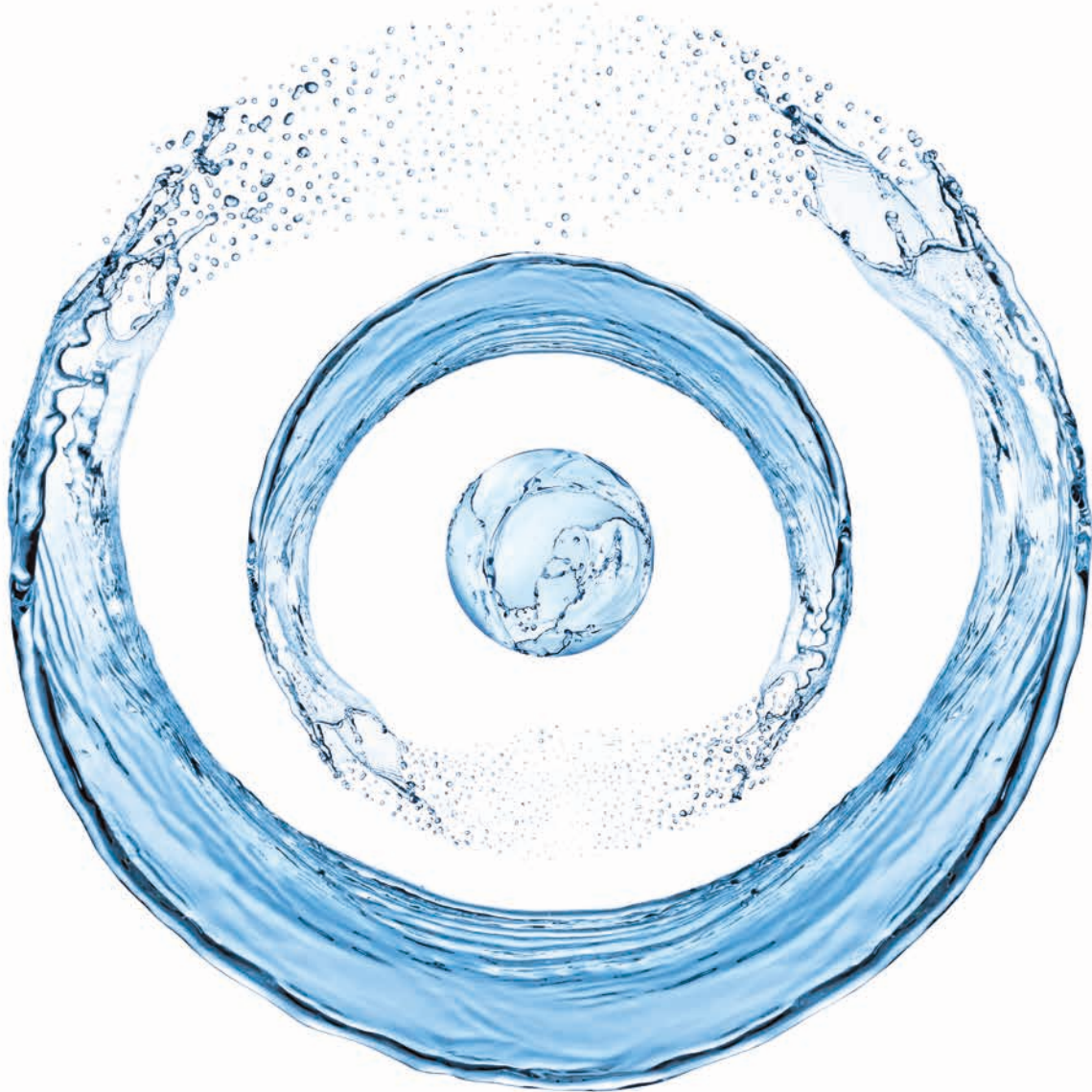
ZAÚJALI SME VÁS?

Vaše názory a podnety na náš magazín privítame na:

magazine@privatbanka.sk

TRANSPARENTNÉ

privátne bankovníctvo



 **Privatbanka**
Wealth Management
Váš finančný priestor

www.privatbanka.sk