



Privatbanka Magazine

FIREMNÝ MAGAZÍN PRIVATBANKY

LETO 2011



Professional
Service Zone

Váš individuálny priestor

ROZHOVOR
S JANOU SLAVICKOU,
RIADITEĽKOU ODBORU
ÚVEROVÉHO RIZIKA

AKO ZNÍŽIŤ RIZIKO
PRI INVESTOVANÍ
DO AKCIOVÝCH TRHOV

ZÁKLADY
PRE DROBNÉHO
AKCIONÁRA

PRODUKTY
NADVIAZANÉ
NA AKCIOVÉ TRHY
V PORTFÓLIU KLIENTA

ROZHOVOR
S GOLFISTKOU
KLÁROU SPILKOVOU



Investilligence*

* Spravujeme celoživotné úspory svojich klientov. Tieto hodnoty **investujeme** transparentne, konzervatívne a predovšetkým **inteligentne**.

Naša koncepcia **Privatbanka Wealth Management** ponúka výnimočný priestor na realizáciu individuálneho finančného plánu každého investora. Uznávajú to nielen naši klienti, ale aj odborníci. Výsledkom je trojnásobný zisk ocenenia Zlatá minca v kategórii investičného bankovníctva.



Získajte viac informácií o možnostiach privátneho bankovníctva, tak ako ho vidí Privatbanka. Kontaktujte našich privátnych bankárov na privatnebankovnictvo@privatbanka.sk alebo na +421 2 3226 6111.



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

som rád, že sa Vám môžem opäť prihovoriť prostredníctvom nášho magazínu. Rok 2011 sa dostal už do svojej druhej polovice, nachádzame sa v krásnom období letných dovolení a prázdnin. Verím, že náš časopis sa stane súčasťou Vašej „dovolenkovej batôžiny“ a že Vám užitočne spestrí čas voľna. No a keďže každého zaujíma niečo iné, ponúkam Vám krátky prehľad toho, čo sme pre Vás v letnom čísle Privatbanka Magazine pripravili.

V pravidelnej rubrike „Predstavujeme Vám“ pokračujeme v predstavovaní senior manažérov Privatbanky, a. s. Okrem privátneho bankovníctva je významnou oblasťou činnosti banky poskytovanie úverov. V tejto súvislosti Vám prinášame rozhovor s riaditeľkou Odboru úverového rizika Mgr. Janou Slavickou. Porozprávala nám o špecifikách poskytovania úverov, o zameraní banky v tejto oblasti aj o aktuálnych trendoch v riadení kreditného rizika.

V tomto vydaní magazínu sme sa v odborných rubrikách zamerali na akcie ako objekt a nástroj investovania. Uvedená téma je spracovaná hneď v troch článkoch z troch rôznych pohľadov. Prvý pohľad – praktika s bohatými skúsenosťami na finančnom trhu – pripravil so svojím typickým nadhľadom RNDr. Miron Zelina, CSc., riaditeľ Odboru treasury. Druhý pohľad vecného analytika doplnil hlavný ekonóm banky Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD. Tretí – obchodnícky pohľad – prezentuje vo svojom článku Ing. Michal Šubín, riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva. Odporúčam prečítať si všetky tri články a vytvoriť si komplexnejší pohľad na akcie, ich potenciál i riziká a možnosti ich eliminovania.

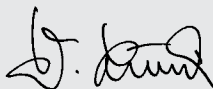
Do rubriky „Aktuality“ sme zaradili čerstvé informácie o vybraných projektoch, na financovaní ktorých sa Privatbanka podieľala prostredníctvom emisií korporátnych dlhopisov. Nájdete tu tiež informáciu

o sérii seminárov týkajúcich sa právneho, daňového a finančného poradenstva pri predaji spoločnosti, ktoré banka organizuje v spolupráci s partnermi Deloitte Slovensko a Havel, Holásek & Partners.

Aby sme však v tomto dovolenkovom období nepísali len o finančných ukazovateľoch a parametroch, súčasťou časopisu je obsiahla rubrika „Štýl“. Tentoraz Vám v nej bližšie predstavíme spoločnosť TheConcierge, s. r. o., nášho partnera v rámci služby Professional Service Zone. V rozhovore s jej výkonným riaditeľom Ing. Jurajom Gaňom sa dozvieme viac o ponuke na mieru šitých profesionálnych služieb tejto spoločnosti, ktoré sú prostredníctvom privátnych bankárov k dispozícii aj klientom Privatbanky. V ďalšom článku v tejto rubrike prinášame exkluzívny rozhovor so slečnou Klárou Spilkovou, najmladšou hráčkou profesionálneho golfového turnaja v rámci Ladies European Tour, ktorý sa uskutočnil koncom mája na ihrisku Gray Bear na Táľoch. Toto výnimočné golfové podujatie podporila aj Privatbanka. Za banku sa na akcii zúčastnil riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva a náš najlepší golfový hráč Ing. Michal Šubín, ktorý v rámci svojej misie vyspovedal mladú golfistku.

Vážení čitatelia, verím, že témy, ktoré sme pre Vás v letnom vydaní magazínu pripravili, Vás zaujmú – poučia i pobavia. Naším cieľom je Vaša maximálna spokojnosť a Privatbanka Magazine je súčasťou našich snáh o jej zabezpečenie.

Na záver by som Vám chcel zaželať, aby ste si leto naplno užili, oddýchli si a načerpali nové sily a energiu. Urobíme tak aj my v banke, aby sme následne boli pripravení podávať kvalitné výkony potrebné na dosiahnutie našich tohtoročných cieľov. A aby sme Vám boli k dispozícii a v zodpovedajúcej miere prispeli k naplneniu aj Vašich cieľov a plánov.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Mgr. Janou Slavickou, riaditeľkou Odboru úverového rizika

4 – 5



FINANČNÉ RIEŠENIA

Ako znížiť riziko pri investovaní do akciových trhov

6 – 8



ANALÝZA

Základy pre drobného akcionára

9 – 11



FINANČNÉ RIEŠENIA

Produkty nadviazané na akciové trhy v portfóliu klienta

12 – 14



AKTUALITY

15 – 17



ŠTÝL

Professional Service Zone

18 – 19



ŠTÝL

Rozhovor s Klárou Spilkovou

20 – 22

Naším primárnym cieľom je poskytnúť klientovi individuálny prístup

Rozhovor s Mgr. Janou Slavickou, riaditeľkou Odboru úverového rizika



Mgr. Jana Slavická
riaditeľka Odboru úverového rizika

Jana Slavická

Dátum a miesto narodenia:

5. 6. 1964, Brezno

Vyštudovala:

Fakultu práva na Bratislavskej vysokej škole práva

Práca:

Pred nástupom do Privatbanky pracovala vo Všeobecnej úverovej banke na oddelení štatistiky a reportingu, neskôr na pozícii obchodníka a analytika. V banke pracuje už pätnásť rok, momentálne na pozícii riaditeľky Odboru úverového rizika.

Keď nepracuje:

Venuje sa rodine a svojim koníčkom – golfu a turistike.

limitov angažovanosti vo vzťahu k jednému dlžníkovi alebo ekonomicky prepojenej skupine dlžníkov a tiež voči jednotlivým odvetviam národného hospodárstva; vypracovanie vlastného ratingového a skóringového systému na ohodnotenie bonity klienta a posúdenie jeho schopnosti splatiť pohľadávku banky riadne a včas a v neposlednom rade určenie metód a princípov na ohodnocovanie kolaterálu nielen stanovením absolútnej hodnoty konkrétneho aktíva, ale aj posúdením jeho likvidnosti.

Druhou oblasťou je riadenie rizika a správa konkrétneho klienta či produktu. Táto činnosť zďaleka neznamená „Back Office“ bez kontaktu s klientom. Práve naopak, aktívna komunikácia a vybudovanie korektného a otvoreného vzťahu počas trvania úverového obchodu determinuje vzťah klienta k banke. Správcovia, analytici a právnici odboru aktívne riešia s klientom jeho požiadavky, a to aj v čase prípravy obchodu a vypracovania zmluvnej dokumentácie, a následne s ním komunikujú o stave hospodárenia firmy a financovaného projektu. V neposlednom rade je našou úlohou aktívne a hlavne efektívne riešiť vzniknuté problémy tak, aby banke nevznikla strata z titulu nesplateného úveru. Pri tejto príležitos-

> Do Privatbanky ste nastúpili v roku 1996, aké sú Vaše predchádzajúce pracovné skúsenosti?

V bankovníctve pracujem už dvadsať rokov. Pred nástupom do Privatbanky (vtedy to bola Banka Slovakia) v roku 1996 som pôsobila päť rokov vo Všeobecnej úverovej banke. Takmer tri roky som pracovala na oddelení štatistiky a reportingu úverových obchodov a následne dva roky na pozícii obchodníka, ktorý v tom čase zároveň plnil aj funkciu analytika a správcu úverových prípadov.

> Prečo ste sa rozhodli pracovať pre Privatbanku, čím Vás táto ponuka oslovila?

Toto rozhodnutie súviselo s presťahovaním sa rodiny do Banskej Bystrice práve v čase, keď začínala svoju činnosť Banka Slovakia. Po skúsenostiach získaných vo VÚB bolo pre mňa zaujímavé pracovať v ústredí banky, kde je príležitosť riešiť veci v širších súvislostiach z hľadiska bankovej legislatívy, pri súčasnej

tvorbe metodiky a zavádzania vlastných postupov a procedúr. Práve k oblasti metodiky, ktorá je pomerne náročná, ale zároveň aj tvorivá, stále inklinujem.

> Čo konkrétne máte v súčasnosti v banke na starosti?

Ako vyplýva z názvu mojej funkcie, primárnou úlohou odboru, ktorý vediem, je riadenie úverového rizika. Úverovým rizikom sa vo všeobecnosti rozumie riziko straty vyplývajúce z toho, že dlžník zlyhá pri plnení svojich záväzkov dohodnutých v zmluve uzatvorenej s bankou. Činnosti spojené s riadením úverového rizika možno logicky rozdeliť do dvoch základných oblastí.

Prvou je nastavenie pravidiel a zavedenie efektívnych a funkčných postupov a procedúr na zníženie miery úverového rizika a jeho následné meranie a reportovanie. Tejto oblasti sa venujeme v úzkej súčinnosti s Odborom riadenia rizík. Patrí sem najmä stanovovanie

Vybudovanie korektného a otvoreného vzťahu počas trvania úverového obchodu determinuje vzťah klienta k banke

ti sa chcem poďakovať svojim kolegom, ktorí zvládajú uvedené činnosti na skutočne vysokej profesionálnej úrovni, a tiež kolegom z Oddelenia úverových obchodov, s ktorými veľmi úzko spolupracujeme.

> V čom vidíte rozdiel pri poskytovaní úverov v menšej banke?

Privatbanka patrí medzi menšie banky a jej špecializácia na privátne a korporátne bankovníctvo sa ukázala ako správna. To dokumentujú aj naše hospodárske výsledky. Veľkosť banky, jej organizačná štruktúra a nastavenie procesov ju predurčuje na to, aby bola pri výkone svojich činností maximálne flexibilná. Naším primárnym cieľom v oblasti úverových obchodov je poskytnúť individuálny prístup a aktívne ponúknuť klientovi riešenie jeho požiadaviek. Ďalším špecifikom našej banky je skutočnosť, že úverové obchody vykonávame výlučne v ústredí banky, čo nám umožňuje zrealizovať obchod nepomerne rýchlejšie než vo veľkých bankách. Všetky uvedené atribúty považujeme za svoju konkurenčnú výhodu, ktorú aj v maximálnej miere využívame.

> Môžete nám priblížiť produkty, ktoré banka poskytuje klientom privátneho bankovníctva?

V oblasti privátneho bankovníctva banka zaviedla úspešný produkt Privatbanka Wealth Management, ktorého cieľom je vytvoriť pre klienta priestor, v ktorom môže pracovať so svojimi aktívami efektívne a racionálne aj v čase realizácie dlhodobějších investícií. V rámci úverových produktov pre túto skupinu klientov ponúkame automaticky výhodný debetný rámec k bežnému účtu, ktorý je plošne nastavený na sumu 10-tisíc eur, a klient má možnosť čerpať ho za sadzbu vo výške BaseRate Privatbanky bez akýchkoľvek ďalších poplatkov. V prípade potreby čerpania vyššieho objemu prostriedkov ponúka banka tomuto segmentu klientov kontokorentný úver až do výšky 330-tisíc eur. Výška rámca kontokorentného úveru je priamo závislá od objemu a štruktúry portfólia investičných nástrojov klienta v správe banky.

> Aké je zameranie banky v oblasti úverovej činnosti?

Privatbanka poskytuje úvery najmä stredne veľkým korporátnym klientom a bonitným fyzickým osobám. Banka financuje klientov a projekty v rôznych odvetviach hospodárstva, čím diverzifikuje svoje portfólio. V minulosti sme boli významne angažovaní v reálnych projektoch a projektoch spolufinancovaných z fondov EÚ. V roku 2010 sme sa začali aktívnejšie angažovanosť v oblasti financovania projektov zameraných na obnoviteľné zdroje energie. Produkty pre fyzické osoby sú zamerané najmä na poskytnutie likvidity klientom privátneho bankovníctva v čase trvania investície do produktov Asset Managementu.

Súčasná možná angažovanosť banky na jedného klienta alebo ekonomicky prepojenú skupinu je na úrovni prevyšujúcej 8 mil. eur, čo dáva banke priestor na prefinancovanie väčších projektov, resp. komplexné financovanie stredne veľkých korporátov. Objem úverového portfólia dosiahol ku koncu roka 2010 výšku 179 525-tisíc eur (netto), čo predstavuje medziročný nárast o 65,6 %. Tým sa zvýšil podiel úverov na celkovej bilančnej sume banky na 35 %. Zachovanie vysokej kvality úverového portfólia je jednou zo základných priorít v úverovej politike banky. To dokumentuje aj nízky podiel rizikových pohľadávok na úrovni 4,4 % na celkovom portfóliu úverov, pričom objem zlyhaných úverov je na úrovni cca 1 % z celkového portfólia. V posledných rokoch Privatbanka nezaznamenala žiadny default, v dôsledku ktorého by jej vznikla strata. Úvery, ktoré banka hodnotí ako rizikové, sú vo významnej miere kryté zriadeným záložným právom, ako aj vytvorenými opravnými položkami v celkovom objeme 5 339-tisíc eur. Banka pristupuje k ich riešeniu aktívne, primárne vždy v úzkej súčinnosti s klientom.

Treba mať na zreteli skutočnosť, že banka pracuje pri aktívnych obchodoch so zdrojmi svojich klientov, čo priamo podmieňuje nastavenie konzervatívnejších podmienok obchodu, jednak vo forme požiadavky na vlastné zdroje klienta vložené do projektu a tiež požiadavky na kvalitné zabezpečenie. Držíme sa zásady, že vzťah, ktorý vznikne medzi bankou a jej klientom poskytnutím úveru, je výsostne súkromno-právny obchodný vzťah dvoch rovnocenných partnerov, a preto by mal byť v konečnom dôsledku obojstranne výhodný a korektný.

> Aké sú aktuálne trendy v oblasti riadenia kreditného rizika?

Bankový sektor neustále aktívne pracuje na zdokonaľovaní postupov a procesov súvisiacich s riadením a meraním kreditného rizika. Prvé úverové obchody komerčných bánk boli robené bez hlbších fundamentálnych analýz možno až „intuitívne“. Národná banka Slovenska ako regulátor postupne zavádzala princípy merania a požiadavky na krytie kreditných rizík, pričom tento proces sa čoraz užšie spája s kapitálovou kondíciou bankovej inštitúcie. Od tohto roka sa začal prechod na Basel III, ktorého cieľom je posilnenie kapitálovej pozície bánk. V súvislosti s tým sú vo vývoji sofistikovanejšie postupy na krytie rizík vo všeobecnosti, pričom kreditné riziká tu hrajú významnú úlohu. Princípy v súčasnosti zavádzaných „expected losses“ (očakávaných strát) spružňujú systém tak, aby mohli regulátor aj príslušná banka reagovať na zmeny kvality jej aktív a na z toho vyplývajúce riziká

kreditných pozícií. V súvislosti s tým sa budú banky v budúcnosti správať obozretnejšie, čo bude mať na druhej strane vplyv na generovanú ROE a ROA a vyšší kapitál.

> Na záver ešte jedna otázka. Aby sme nehovorili len o práci – čomu sa venujete vo voľnom čase?

Voľný čas trávim najradšej so svojou rodinou a s priateľmi. Som rada, že mám s manželom a so synom spoločné hobby, ktorým je golf. Ja som však iba začiatočníčka. Rada tiež

Bankový sektor neustále aktívne pracuje na zdokonaľovaní postupov a procesov súvisiacich s riadením a meraním kreditného rizika

spoznávam nové krajiny. Svoje dovolenky sa preto s rodinou snažíme zorganizovať tak, aby sme okrem oddychu mali možnosť navštíviť aj zaujímavé miesta alebo aby sme si mohli niekde zahrať spomínaný golf. Víkendy spravidla trávim doma na strednom Slovensku v kúpeľnej obci Brusne. Pri dome tam máme krásnu záhradu, v ktorej pestujem kvety. Prostredie, v ktorom bývame, je priam predurčené na turistiku, či už pešiu, alebo na bicykli, aj tej sa s rodinou aktívne venujem. A keď je zlé počasie, mám možnosť relaxovať vo wellness centre, ktoré je súčasťou kúpeľov pár minút od nášho domu. Keď si však chcem od všetkého oddýchnuť, rada veľa čítam. Preferujem knihy zo súčasnosti ladené skôr dobrodružne alebo detektívky. Taktiež som veľkým fanúšikom českej kinematografie.



Ako znížiť riziko pri investovaní do akciových trhov

Akcie – milované i nenávidené, často nepochopené, a predsa ťažko prehliadnuteľné. V tomto článku sa pokúsím možno o trošku subjektívny pohľad človeka, ktorý začal kupovať akcie pred dvadsiatimi rokmi a doteraz neprestal napriek niekoľkým hlbokým krízam na akciovom trhu.



RNDr. Miron Zelina, CSc.
riadiťel Odboru treasury

> Chceme sa ich zbaviť

Dovolím si tvrdiť, že Slováci nemajú veľké skúsenosti s investovaním do akcií. Vysoké percento dospelých Slovákov (dostupné údaje hovoria o počte 2,5 milióna osôb) sa zúčastnilo na prvej vlne kupónovej privatizácie ešte v rámci Československa. Táto veľká investičná hra, ktorá môjho názoru význam. Učila ľudí vychovaných v socializme, čo je ponuka, čo je dopyt, niektorí sa dokonca zaujímali aj o hospodárenie podnikov, ktoré boli ponúkané na predaj. Možno si pamätáte, že v „kupónke“ sa platilo investičnými bodmi a približne 28 % bodov umiestnili občania priamo do akcií podnikov. Zvyšných 72 % bodov skončilo v investičných privatizačných fondoch. Takto sa niektorí Slováci stali

akcionármi VÚB, iní akcionármi Slovnaftu, ďalší akcionármi BAZ Bratislava. Smutnou skutočnosťou je, že vysoké percento podnikov, ktorých akcie získali ľudia v kupónke, skončilo v konkurze alebo likvidácii. Takéto akcie sú dnes prakticky bezcenné. Ale spomínaná VÚB a Slovnaft sa ešte aj dnes (hoci sporadicky a v malých objemoch) obchodujú na Burze cenných papierov v Bratislave za slušnú cenu a ich akcionári dostávajú takmer každý rok dividendy. Faktom však je, že z pôvodného počtu 2,5 milióna osôb je dnes len relatívne malý počet ľudí vlastníkom hodnotných akcií a z nich len časť aktívne s akciami obchoduje. Ako zamestnanec obchodníka s cennými papiermi som začiatkom deväťdesiatych rokov najčastejšie počúval vetu: „Pozrite sa, čo to tam mám, chcem sa toho zbaviť...“ Málokto chápal akcie ako investičný nástroj, málokto sa pýtal, ako sa dá investovať. Takže deväťdesiate roky boli rokmi zbavovania sa akcií, dobrovoľného i nedobrovoľného (to v prípade, ak akciovka skončila v likvidácii a bola vymazaná z obchodného registra). Neskôr, ak Slováci investovali do akcií, tak najčastejšie prostredníctvom podielových alebo penzijných fondov, aj to v menšej miere ako ľudia na západe.

> Prečo akcie?

Na úvod dobrá správa: akcie nie sú nevyhnutné pre život. Stačí pestrá a vyvážená strava, dostatok tekutín (s nízkym alebo so žiadnym obsahom alkoholu) a pravidelný pohyb. Dokonca aj mnohí majetní ľudia, ktorí sú klientmi privátneho bankovníctva, nechcú o akciách ani počuť a pokojne sa zaobídu bez nich. Na druhej strane, akcie spolu s dlhopismi sú základné stavebné kamene kapitálového trhu. Veľká väčšina investičných produktov, s ktorými sa

bežný investor stretáva, používa priamo alebo sprostredkované akcie alebo dlhopisy. Určite ste sa stretli s pojmom „vyvážený fond“. S vysokou pravdepodobnosťou ide o fond, ktorý investuje do akcií (dynamická zložka) aj do dlhopisov (konzervatívna zložka), zvyčajne zhruba v pomere 50 : 50. Alebo iný vznešený pojem „štruktú-

Mnohí investori investujú do akcií nevedomky

rovaný termínovaný vklad“. Ide o vklad, ktorý garantuje 100 % vložených peňazí, výnos však nie je stanovený pevným číslom ako pri bežnom termínovanom vklade, ale závisí povedzme od koša 30 „perspektívnych“ akcií. Uvedenými príkladmi chcem povedať aj to, že mnohí investori – bez toho, aby som ich podceňoval – investujú do akcií nevedomky. Vezmime to ešte z iného konca: budem obvinený z nemiestneho zjednodušovania, ale väčšina investícií sa dá zaradiť do jednej z dvoch kategórií:

1. niečo vlastním (akcie, zlato, pôdu...)
2. niekomu som požičal peniaze (a zvyčajne inkasujem úrok)

Ak si to rozmeníme na drobné, tak do druhej kategórie patria všetky termínované vklady (požičal som peniaze banke), všetky dlhopisy a zmenky (požičal som peniaze emitentovi dlhopisu alebo zmenky) a všetky podobné nástroje.

Ak vlastním akcie, tak som spolumajiteľom danej firmy. Tento pocit je povznášajúci: vlastník

akcií Coca-Coly je jej spolumajiteľom, i keď vlastní povedzme len milióntinu všetkých akcií, ktoré sú v obehu. Majiteľ akcií Coca-Coly profituje z každej predanej fľaše tohto obľúbeného nápoja.

Akcie predstavujú prirodzenú ochranu pred infláciou

Prečo teda investori kupujú akcie? Hlavné dôvody: 1. aby ich neskôr predali so ziskom 2. aby inkasovali dividendy (podiely na zisku). Prečo si investori myslia, že neskôr predajú akcie so ziskom? Prečo si myslia, že firma bude zisková a bude vyplácať dividendy? Lebo je to podstata kapitalizmu – súkromné firmy sa snažia maximalizovať zisk. Úspešné firmy dokážu postupne zisk zvyšovať, čím sa zvyšuje aj hodnota akcie. A vtedy sa môže realizovať jeden z dôvodov na kúpu akcie: jej predaj so ziskom. A ešte jeden dôvod na kúpu akcií: akcie reprezentujú reálny biznis, reálny cash flow. Nie je to prostoduchá stávka na to, či padne červená, alebo čierna... Do cien akcií sa premietajú (rastúce) ceny tovarov a služieb a akcie tak predstavujú prirodzenú ochranu pred infláciou. Ale pozor! To platí len v dlhodobom horizonte desiatok rokov a pri diverzifikovanom portfóliu akcií. A pomaly sa dostávame k ďalšej téme...

> Neviete, ktorú akciu kúpiť? Ak nie...

Ak človek robí finančného poradcu, veľmi často dostáva otázky tohto typu: Ktorú akciu mám kúpiť? Ktorá akcia môže stúpnuť o 50 % do dvoch rokov? Pochtvá odpoveď znie: Neviem. Hociktorá. A hociktorá môže klesnúť. Ste sklamaní? Na cenu akcií vplyva neuveriteľné množstvo faktorov: súčasná a očakávaná ziskovosť firmy, úroveň a očakávanie vývoja úrokových sadzieb, celková nálada na trhu, neočakávané udalosti (napríklad odstúpenie šéfa firmy, zemetrasenie) atď. Väčšinu z týchto veličín nemožno dostatočne spoľahlivo predvídať. Cena akcie sa potom vyvíja hodne chaoticky, najmä podľa toho, ako sa naplňujú očakávania investorov. Hoci zisk stúpne, nemusí to znamenať nárast ceny akcie. Prečo? Povedzme, že investori očakávajú v priemere nárast zisku na akciu z 1,05 eura vo 4. kvartáli 2010 na 1,16 eura v 1. kvartáli 2011. Firma oznámi, že zisk pripadajúci na jednu akciu stúpol, ale len na 1,08 eura. Keďže investori očakávali zisk 1,16 eura, je to pre nich sklamanie a akcia zvyčajne po takomto oznámení klesne. Samozrejme, príklad je zjednodušený, zvyčajne berú investori do úvahy aj komentáre a informácie o firme, ale v princípe uvedené platí. Zoberme si konkrétny



príklad: firma Apple patrí medzi najúspešnejšie firmy v súčasnosti. Jej zisky prudko rastú, cena akcie rastie a zdá sa, že je prirodzeným kandidátom na kúpu. Ale pozor! Práve preto, že sú vysoké očakávania rastu ziskov, je už súčasná cena akcie vysoká a zohľadňuje tieto očakávania. Pozrime sa, ako cena akcií Apple v posledných rokoch utešene rástla:



A teraz iný príklad. Často sa stretávam s tým, že si ľudia stotožňujú pojmy známa firma, dobrá firma a dobrá akcia. Asi sa zhodneme na tom, že Nokia je veľmi známa firma, asi aj dobrá firma (podľa toho, čo si kto pod tým predstavuje), takže niekto si automaticky urobí v hlave spojenie, že je dobré kupovať jej akcie. Pozrime sa na vývoj ceny akcií Nokie za posledné roky:



Ako vidíme, ten, kto ich nakúpil v roku 2007 za 25 eur a dosiaľ ich nepredal, stratil viac ako tri štvrtiny svojej investície. V čase, keď píšem

tento článok, staja akcie Nokie necelých 6 eur. Prečo? Nokia postupne strácala trhovú podiel, očakávania nárastu zisku sa nenaplnili, skôr naopak, zisk klesal. Niektorí namietnu, že Nokia nie je defenzívna akcia (defenzívne akcie sú také, ktoré sú odolnejšie v časoch recesie, najčastejšie z odvetví potravinárstva, tabakového priemyslu, utilít, kde sa dopyt neprepadne tak dramaticky ako v iných odvetviach). Tak vezmime iný príklad, tentoraz nemecký energetický gigant RWE. Patrí do sektoru utilít, takže ide o typicky defenzívnu akciu. Napriek tomu zaznamenala výrazné prepady, začiatkom roku 2010 stála viac ako 68 eur, dnes stojí okolo 42 eur. Za necelý rok a pol tak stratila viac ako 38 % svojej hodnoty. Prečo? Mohla za to séria šokov, väčšinou z externého prostredia – plánované zavedenie dane z jadrového paliva, zemetrasenie v Japonsku, po ktorom sa začalo vážne hovoriť o zatvorení jadrových elektrární a podobne. Poučenie z posledných dvoch príkladov? Špecifické riziko spojené s konkrétnou akciou je príliš vysoké – chybné rozhodnutia manažmentu, strata trhovej pozície, dodatočné zdanenie, zavedenie cla, odchod úspešného šéfa firmy a iné príčiny môžu znamenať výrazný prepad cien akcií konkrétnej firmy. Ako sme videli vyššie, často ide o veľmi známe mená. Preto sa dostávame k tomu, čo je vo finančnom poradenstve toľko omieľané: k diverzifikácii.

> ... kúpte si všetky

Ak si kúpite dostatočný počet akcií, stáva sa portfólio imúnnejšie proti „nezdarom“ konkrétnej akcie. Zvyčajne ak niekto stráca trhovú podiel, iný ho na jeho úkor získava, a teda akcia „víťaza“ môže posilňovať v tom istom čase, keď akcia „porazeného“ klesá. Jednou z ciest, ako diverzifikovať, je kúpiť si veľa rôznych akcií. Má to však dve nevýhody: 1. musím si lámať hlavu nad každou jednot-

livou akciou 2. zaplatím poplatky za kúpu každej akcie zvlášť.

Iný prístup je, že si kúpim klasický podielový fond, ktorý investuje povedzme do 100 rôznych akcií. Alebo si kúpim veľmi podobný, moderný nástroj ETF. ETF je skratka pre exchange traded fund, teda fond obchodovaný na burze. Na rozdiel od klasického podielového fondu sa dá ETF kedykoľvek počas dňa kúpiť a predať na burze.

Napríklad Lyxor DJ STOXX 600 Utilities je ETF investujúce do európskych utilít. Fond drží 32 akcií najväčších firiem z tohto sektora, konkrétne firiem, ktoré sú zastúpené v indexe DJ STOXX 600 Utilities. Najväčšiu váhu v portfóliu fondu majú akcie firiem E.On, GDF Suez a Enel. Áno, uhádli ste, v portfóliu tohto ETF sú aj akcie RWE. Ale RWE tvorí len 5,91 % majetku fondu, a teda pokles cien akcií RWE sa prejavil na cene ETF len v určitej miere. Samozrejme, niektoré faktory, ktoré sme spomínali pri RWE, negatívne vplývali aj na fond – najmä diskusie o budúcnosti jadrových elektrární. Pozrime sa však na graf Lyxor DJ STOXX 600 Utilities za obdobie od začiatku roku 2010:

Graf vývoja Lyxor DJ STOXX 600 Utilities



Vidíme, že výkyvy hodnôt indexu boli značné, ale zďaleka nie také ako v prípade spomínaného RWE. Samozrejme, nájdu sa aj utility, ktoré porastú rýchlejšie než ETF investujúce do množstva utilít. Ale my hovoríme o riziku. A znižovanie rizika je aj o tom, že sa vzdáte mimoriadnych ziskov. A vzdávate sa ich preto, lebo sa chcete vyhnúť mimoriadnym stratám.

Podme ešte ďalej. Index DJ Stoxx 600 je index 600 európskych akcií s najväčšou trhovou kapitalizáciou (trhová kapitalizácia je vlastne hodnota firmy určená na základe trhovej ceny jej akcie). Tento index je diverzifikovaný nielen regionálne (sú tam akcie z viacerých krajín) ale aj sektorovo (zahŕňa všetky sektory). Takže aj v prípade problémov celého jedného odvetvia je výsledok tlmený lepšou (relatívnou) výkonnosťou iných odvetví. Typickým príkladom je sektor financií, ktorý v čase finančnej krízy poklesol oveľa výraznejšie než spomínaný index DJ Stoxx 600. Pozrime si to na grafe:

Graf vývoja DJ Stoxx 600 spolu s grafom DJ Stoxxx 600 Banks (červená)



Z grafu tiež vidieť ďalšiu dôležitú vec: ani najlepšia diverzifikácia v rámci akciového vesmíru vás neuchráni pred globálnymi poklesmi. V čase globalizácie sa dá zjednodušene povedať, že v prípade prepádov na hlavných trhoch (USA, západná Európa) dochádza k výrazným poklesom aj na ďalších akciových trhoch (Ázia, Južná Amerika, stredná a východná Európa).

Pozor na ďalšie súvislosti, ktoré si niekedy neuvedomíme. Index S & P 500 obsahuje 500 najväčších verejne obchodovateľných amerických firiem z rôznych sektorov, takže ide o dobre diverzifikovanú množinu akcií. Existuje množstvo ETF, ktoré kopírujú index S & P 500, niektoré sa dokonca obchodujú v eurách na európskych burzách. Lenže americké akcie sa oceňujú v amerických dolároch. To znamená, že pri investícii do amerických akcií (hoci prostredníctvom fondu, ktorý sa obchoduje v mene EUR) nesieme okrem trhového rizika pohybu cien akcií ešte jedno významné riziko, a to menové riziko. Predstavme si situáciu, keď budú americké akcie stagnovat a na začiatku aj na konci roka bude mať index S & P 500 rovnakú hodnotu. Americký investor si vzdychne: „No čo už, nič som nezarobil, ale, chvalabohu, som ani nestratil.“ (V skutočnosti trochu zarobil, lebo fond vyplatí dividendy a aktuálne je dividendový výnos S & P 500 asi 2 % ročne.) Pozrime sa však na tú istú situáciu z pohľadu eurového investora. Ak by v čase nákupu ETF bol kurz EUR/USD 1,20 a v čase predaja 1,50, tak investícia stratí 20 % (v prepočte na euro) napriek tomu, že akcie stagnovali. Samozrejme, vyššie riziko znamená aj vyššie šance: ak dolár posilní a stúpnu americké akcie, zarobíme viac, ako keby sme mali len akcie obchodované v mene EUR a narástli by rovnako.

> Zhrnutie na záver a niečo navyše

O akciách by som mohol napísať desiatky strán textu, ale keby sa aj našli takí, čo by to čítali, kradol by som im čas určený investovaniu. Preto bude lepšie, keď sa v budúcnosti z času na čas ku akciám vrátíme, ukážeme si niekedy naozaj neveriteľné príbehy a zase sa niečo naučíme. Teraz je čas zhrnúť odpovede na otázku z úvodu článku: Ako znížiť riziko pri investovaní do akcií?

Zhrňajme:

- investície do diverzifikovaných riešení (ETF alebo klasické podielové fondy) významne znižujú riziko spojené s konkrétnou akciou
- diverzifikácia nie je len o počte akcií v danom fonde; vyšší stupeň diverzifikácie dosiahneme v prípade investícií do sektorovo diverzifikovaných riešení, kde znižujeme riziko spojené s vývojom konkrétneho odvetvia (napr. index DJ Eurostoxx 50 alebo STOXX Europe 600)
- v prípade dvoch produktov s podobným stupňom diverzifikácie je menej rizikový ten produkt, ktorý investuje do akcií obchodovaných v našej domácej mene (pre nás je to euro)
- ani najlepšia diverzifikácia nepomôže zabrániť prudkým prepadom akciových trhov, ku ktorým z času na čas dochádza; neúmerné straty možno obmedziť využitím tzv. Stop-loss príkazov, ktoré zabezpečia predaj cenného papiera pri vopred definovanom poklese. Teda napríklad kúpim nejaké ETF za 100 eur a ihneď zadám stop-loss príkaz pri cene 90 eur. Ak cena daného ETF klesne na alebo pod 90 eur, ETF sa automaticky predá. To znamená, že obmedzím stratu na približne 10 % a nebudem riskovať, že sa cena prepadne povedzme na 70 eur. Druhou stránkou mince je, že po predaji za 90 eur môže cena ETF opäť stúpnuť, hoci aj na 110 eur, ale ja ho už nebudem vlastniť
- viaceré prieskumy ukazujú, že dividendové akcie (teda akcie vyplácajúce vysoké dividendy) sú odolnejšie proti prudkým

Znižovanie rizika je aj o tom, že sa vzdáte mimoriadnych ziskov

prepádov ako celý akciový trh; vyplácané dividendy tiež významne zvyšujú celkový efekt investície. Napríklad, ak si kúpim ETF investujúce do dividendových akcií (sektorovo diverzifikované) za 100 eur a vyplácajúce dividendy 5 eur ročne, tak za 10 rokov na dividendách získam 50 eur, čo nie je zanedbateľné v porovnaní s investíciami, ktoré neprinášajú žiadny pravidelný výnos; samozrejme, je tu zahrnutý predpoklad, že dividendy sa nebudú znižovať

- riziko možno znížiť aj použitím produktov, ktoré sú odvodené od akcií, ale neinvestujú do nich priamo; ide najmä o štruktúrované depozitá, garantované certifikáty, diskontné a bonusové certifikáty. Ich spoločným znakom je to, že znižujú alebo eliminujú možné straty za cenu obmedzenia maximálneho výnosu a straty dividend.

Základy pre drobného akcionára



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Rozhodovanie o investíciách do akcií je pre mnohých investorov oveľa vzrušujúcejšie než rozhodovanie o investíciách do dlhopisov – aj keď v poslednom období prestávajú byť aj dlhopisy, najmä niektorých štátov, „letargické“. Dôvodov môže byť viacero. Napríklad ten, že akcie sú spravidla volatilnejšie než dlhopisy, nielen čo sa týka veľkosti pohybu, ale aj počtosti zmeny trajektórie. Posudzovanie potenciálu akcií býva komplikovanejšie a náročnejšie a investor býva potom zvedavý, čo spôsobilo

Akcie predstavujú podiel na majetku, kým dlhopisy len podiel na dlhu

pohyb akcie tým alebo oným smerom. Ďalej, firemné prostredie je investorovi bližšie než často komplikované a „anonymné“ prostredie dlhopisov, najmä tých štátnych. Akciový trh je sektorovo, veľkostne, regionálne veľmi štruktúrovaný, pestrý. A napokon, akcie predstavujú podiel na majetku, kým dlhopisy len podiel na dlhu.

Historicky sa obchodovanie s akciami postupne komplikovalo. Dnes sa akcie balia do rôznych derivátov, kde sú „len“ podkladovým aktívom. Ale v konečnom dôsledku ide vždy o rozhodovanie o samotných akciách. Treba si uvedomiť, že súčasná cena akcie je z hľadiska

ponuky a dopytu rovnovážna. To znamená, že stále existujú investori, ktorí chcú akciu kúpiť, a „rovnaké množstvo“ investorov, ktorí ju chcú predať. Ale všetci títo investori sa nerozhodujú len podľa seba, podľa svojho subjektívneho ocenenia, ale hlavne odhadujú, ako sa zmení postoj ostatných investorov v budúcnosti. Aby cena akcie v budúcnosti rástla, je potrebné, aby sa zvýšilo množstvo investorov, ktorí ju chcú kúpiť. A, naopak, stratégiou môže byť aj očakávaný pokles ceny akcie v budúcnosti. Už dnes však musí investor odhadnúť potenciál akcie lepšie než zvyšok trhu, aby na pohybe akcie „zarobil“. A to nie je jednoduché.

Na druhej strane, vo všeobecnosti sú akcie dlhodobo na rast „odsúdené“. Reálny tlak predstavuje zvyšovanie produktivity výrobných faktorov, od samotného získavania skúsenosti v pracovnom procese až po veľké globálne technologické zmeny. Nominálny tlak predstavuje inflácia, ktorá je prirodzeným sprievodcom ľudského podnikania. Inflácia zjednodušené „zaručuje“ vyššie výnosy zajtra, čím zvyšuje motiváciu investovať dnes. Miernu infláciu podporujú aj authority (vlády a hlavne centrálné banky), inflačné ciele bývajú spravidla na úrovni 2 %. Prípadné deflačné hrozby berú centrálné banky zvyčajne veľmi vážne a následné intervencie bývajú veľmi silné. Tieto dva základné faktory zabezpečujú z dlhodobého hľadiska rast akcií na úrovni povedzme 5 %. Treba však dodať, že aj keď ide o dlhodobý scenár, ide o zovšeobecnenie a investor nemusí na akcii nikdy zarobiť, aj keby ju držal hoci i desaťročia.

Investor môže investovať do jednej akcie alebo do akciového indexu. Ten môže byť regionálny, sektorový, môže združovať podniky podľa veľkosti, prípadne môže byť akákoľvek kombinácia z týchto troch (napríklad veľké podniky v IT sektore v juhovýchodnej Ázii). Jednotliví členovia v indexoch majú rôznu koncentráciu svojich členov (podiel najväčších členov), rôznu koreláciu (závislosť) medzi členmi, regionálne indexy majú rôznu sektorovú a veľkostnú štruktúru, sektorové zase rôznu veľkostnú a regionálnu štruktúru a pod.

Výhodou investície do samostatnej akcie je to, že jej potenciálny výnos nie je priamo ovplyvnený vývojom ostatných akcií tak ako pri indexe a investor do jednotlivkej akcie (alebo do niekoľkých individuálnych akcií) si uplatňuje individuálne a špecifické poznatky o akcii. Potenciál výnosu, ale aj straty je vyšší. Navyše, individuálna akcia je citlivejšia na

špecifické správy, a tie musí investor denne sledovať.

Akciový fond je z tohto pohľadu menej rizikový, ale veľmi záleží, ako je konštruovaný. Ak je napríklad regionálny akciový index tvorený z troch štvrtín veľkými ropnými nadnárodnými firmami, správa sa ako sektorový index a nie ako regionálny. Počet regionálnych indexov je obrovský. Pokrytie národnými indexmi má viac ako 90 štátov, pričom niektoré štáty disponujú viacerými významnými indexmi. Veľmi často sa môžeme stretávať s nadnárodnými indexmi, od malého teritória až po veľké časti sveta (napríklad od Maghrebu až po rozvojové krajiny).

Konštrukcia indexov je rôzna. Jedným z najčastejších spôsobov je cenová váha. Vtedy rozhoduje len cena akcie v indexe, a tak rast ceny akcie zvyšuje podiel akcie v indexe. Príkladom je americký Dow Jones Industrial Average alebo japonský Nikkei 225. V ta-

Investor môže investovať do jednej akcie alebo do akciového indexu

komto indexe sa prejaví hlavne tie tituly, ktorým sa darí. Ďalším z častých spôsobov je váženie podľa kapitalizácie. Vtedy sa hodnota indexu rovná trhovej hodnote všetkých zložiek (hodnota = cena * počet akcií). Príkladom je americký S&P 500 alebo britský FTSE 100. Existujú aj ďalšie spôsoby a ich kombinácie. Samotné zmeny indexov sa dejú prostredníctvom koeficientov, pričom sa pomocou nich aplikujú aj výmeny samotných členov alebo „umelé“ zmeny ich podielov (napríklad po rozdelení akcií). Hodnota indexu pri jeho založení býva 100. A teda indexy, ktoré majú vysoké hodnoty, majú spravidla za sebou dlhú históriu alebo vysokú infláciu, alebo zúčastnené podniky sú extrémne úspešné.

Počet firiem v národných indexoch sa pohybuje od desiatky po tisíc (napríklad pražský PX má 15 členov a kórejský KOSPI takmer 800). Indexy majú takisto rôznu stupeň diverzifikácie. Spravidla síce platí, že čím vyšší počet titulov v indexe, tým širšia diverzifikácia, ale nemusí to platiť vždy. Napríklad



filipínsky PSEi a vietnamský index Ho-Či-Min majú približný kumulatívny podiel troch a aj desiatich najväčších firiem, ale PSEoi má 30 členov a Ho-Či-Min 280.

Sektorové zastúpenie závisí najmä od štruktúry ekonomiky, ale vo všeobecnosti v indexoch rozvojových krajín majú dominantné zastúpenie finančný, ťažobný a spracovateľský sektor. V sektoroch vyspelých krajín má dominantné zastúpenie spravidla priemysel a tieto indexy bývajú diverzifikovanejšie. Celkovo je však štruktúra národných indexov veľmi individuálna.

Medzi viacerými národnými indexmi existuje silná korelácia. Veľmi silný stupeň dosahuje v Európe a najmä v eurozóne, ale veľmi vysoká je vo všeobecnosti medzi všetkými vyspelými krajinami. Pri rozvojových krajinách je táto závislosť slabšia a často hádam aj nelogická. Napríklad mexický index oveľa viac koreluje s indexmi juhoamerických krajín ako s USA, hoci Mexiko je s USA oveľa viac hospodársky previazané. Niektoré indexy geograficky veľmi nesúvisia, ale ich sektorové zloženie určuje ich silnú koreláciu – napríklad Kuvajt a Nigéria (ropa). Pri niektorých indexoch silnú koreláciu zase pravdepodobne nevytvára geografická a produktová blízkosť hospodárstiev, ale podobný typ akciového investora – napríklad Indonézia a Turecko.

Pohľad na sektory vhodne dopĺňa regionálny pohľad kvôli rôznemu podielu rôznych sektorov v národných (alebo nadnárodných) indexoch. A tak, ak sme presvedčení, že doba praje rastu niektorých sektorov viac, vyššie zastúpenie týchto sektorov v národnom indexe zlepšuje potenciál týchto národných sektorov.

Na klasifikáciu sektorov sa používajú najčastejšie dva systémy, a to GICS (Global Industry Classification Standard, vyvinutý Morgan Stanley a Standard & Poors) a ICB (International Classification Benchmark, vyvinutý FTSE a Dow Jones). Oba členia všetky akcie na 10 sektorov, potom na nižšie klasifikačné jednotky a štruktúra je podobná. GICS rozlišuje energetický, materiálový, priemyselný sektor, sektor základnej spotreby, bežnej spotreby, zdravotníctva, finančný, IT, telekomunikačný a sektor utilít. Niektoré sektory sú cyklicky senzitivné, to znamená, že v konjunktúre rastú nadpriemerne a, naopak, v recesii nadpriemerne klesajú – napríklad materiálový alebo energetický sektor. Cyklicky nesenzitívnym sektorom je zase zdravotníctvo alebo sektor utilít. Poznanie národných ekonomík a následne svetovej konjunktúry nám dáva predpoklad rozlíšenia pozície sektorových indexov a následne ich nadhodnotenia alebo podhodnotenia.

Ďalej môžu byť indexy rozlišované podľa veľkosti podnikov, prevažne do troch skupín – large caps (veľké podniky), middle caps (stredné) a small caps (malé podniky). V pesimistických časoch dávajú investori spravidla prednosť large capom, pretože už počas svojho života prekonal niekoľko recesií, ďalej majú spravidla diverzifikovanejšiu geografickú a produktovú segmentáciu a môžu využiť v negatívnych časoch vyššiu svetovú volatilitu (napríklad kurzovú) vo svoj prospech. Napokon, samotná ich veľkosť a dlhá životnosť sú často dôsledkom dlhodobého dobrého strategického uvažovania

Počet firiem v národných indexoch sa pohybuje od desiatky po tisíc

manažmentu, ktoré má potenciál prekonať krízu bez významných strát. Chýba im však obratnosť a zacytenie nových trendov, čo je povedzme výhodou small capov.

Pri indexoch ďalej rozlišujeme aj to, či ide o total return index (zahŕňa aj reinvestície dividend), alebo price index (bez reinvestícií), ďalej value index (zostavovateľ indexu vyberá



stabilné, ale podhodnotené tituly), alebo growth index (vybraté sú spoločnosti na začiatku svojho životného cyklu), potom indexy v lokálnych menách alebo v USD či v EUR. Jednoducho, selekty bývajú rozmanité.

Výberu akcie alebo akciového titulu predchádza dôkladná analýza konjunktúry trhu, na ktorom „kandidát na investora“ hodlá pôsobiť. Tu sa musí odhadnúť aj budúca trajektória veľkého množstva makroparametrov, napríklad menových kurzov, úrokových sadzieb, cien komodít, politické zmeny. Dlhodobý investor musí sledovať dlhodobé trendy – napríklad vplyv demografie na komodity alebo neudržateľnosť verejného dlhu vo vyspelých krajinách. Investor si musí uvedomiť aj to, či bude sledovať fundamentálnu hodnotu akcie – bude hrať na to, že trh napokon ocení aktívum tak, ako ho oceňuje investor – alebo bude odhadovať len reakciu trhu na fundament akcie a „včas“ z akcie vystúpi.

Následne sa zisťuje potenciál firmy, krajiny, sektoru uspieť. Ďalším krokom je oceňovanie titulu, a to fundamentálne a technicky. Pri fundamentálnom oceňovaní sa zisťuje podhodnotenie alebo nadhodnotenie akcie vo vzťahu k potenciálu. Investor sa jednoducho snaží odhadiť potenciál akcie skrytý pred ostatnými investormi a, naopak, hrozby,

ktoré si ešte ostatní investori neuvedomujú. Zároveň musí dbať, aby sa tieto faktory aj materializovali do ceny aktíva.

Zoznam premenných je individuálny a s určitou dávkou odľahčenosti možno povedať, že treba sledovať všetko, čo sa dá. Najpoužívanejším parametrom je price to earnings ratio (P/E), čo je podiel ceny akcie a zisku na

Výberu akcie alebo akciového titulu predchádza dôkladná analýza konjunktúry trhu

akciu za posledných 12 mesiacov. P/E býva nižšie pred očakávaným nástupom recesie a, naopak, spravidla vyššie je pri očakávaní konjunktúry, keď sa napríklad kvôli bázičkému efektu očakáva rýchle zvyšovanie, zisky podnikov rýchlo rastú. Vyššie P/E býva v rozvojových krajinách (kvôli dobiehaniu vyspelých ekonomík a aj kvôli inflácii) a v niektorých sektoroch (napríklad IT – kvôli rýchlejšiemu rastu produktivity sektora IT oproti ostatným sektorom). Používaným ukazovateľom je aj pomer ceny akcie k tržbám (price to sales, P/S) a k účtovnej hodnote na akciu (price to

book value, P/BV). Opäť rôznym typom akcií, indexov a v rôznom čase „pristanú“ rôzne hodnoty P/S a P/BV.

Z množstva ďalších „pomocných“ ukazovateľov je užitočné sledovať dividendovú politiku, odhadnúť vývoj tržieb a ziskov – napríklad vo vzťahu ku kapacite fiškálnej stimulácie ekonomík, posudzovať volatilitu. Na úrovni firiem treba sledovať aj kvalitu manažmentu, finančné výkazy (súvahu, výkaz ziskov a strát a cash flow), odhadované korporátne udalosti (najmä M&A aktivity) a pod.

Fundamentálne zdôvodnenie kúpy alebo predaja akcie alebo indexu je vhodné doplniť technickou analýzou. Tá spočíva v relatívne stabilných vzorcoch správania trhových aktérov a pomocou nej sa odhaľujú krátkodobé výkyvy, ktoré umožnia zlepšiť pozíciu akciového investora pri rozhodovaní.

Napriek celému množstvu techník je kľúčové, zdá sa, odhadnutie hlavných globálnych trendov, ktoré spôsobujú veľké globálne zmeny. Intuíciu neradno podceňovať – môže ísť aj o podvedomé spracovanie reálnych informácií.

A napokon, významným rozhodnutím je aj výber finančného nástroja, do ktorého chceme investovať – fond, indexový certifikát a pod.

Produkty nadviazané na akciové trhy v portfóliu klienta

Toto vydanie Privatbanka Magazine je venované akciám a rôznym formám investícií do nich. Napriek tomu, že Privatbanka, a. s. spravuje klientske aktíva konzervatívne, neznamená to, že tento druh aktív nesledujeme a aktívne ho nevyužívame.



Ing. Michal Šubín
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

Akcie stále predstavujú jednu z najlikvidnejších foriem investovania. Verejne obchodované tituly sa na tradičných burzách obchodujú v obrovských objemoch. Prirodzene, v prípade tejto

likvidity hovoríme o znovunadobudnutí hotovosti, nie realizácii investície s očakávaným výnosom. Je zrejme, že akcie patria v rámci tradičných investičných nástrojov k tým najdynamickejším. Predpokladať ich vývoj v krátkodobom horizonte je problematické, pričom množstvo faktorov, ktoré ju ovplyvnia, vie prekvapit aj skúsených investorov. A práve tento prvok dynamiky spôsobuje, že tieto formy investícií si vyžadujú vysokú mieru každodennej pozornosti. Práve z tohto dôvodu tento typ investícií umiestňujeme prednostne do aktívne riadených portfólií.

Ambíciou Privatbanky, a. s. pri riadení klientských aktív nie je profit z krátkodobej špekulácie. Prevažná väčšina týchto investícií je spojená s nadmerným špecifickým rizikom. S ohľadom na hodnoty, ktoré spravujeme, sa venujeme skúmaniu možných trendov na kapitálovom trhu. Podľa toho aj volíme cenné papiere, ktoré sa

v portfóliách potom objavujú. Otvorená architektúra (t.j. aktívna otvorenosť produktom tretích strán), ktorú Privatbanka, a. s.

preferuje, ponúka týmto typom cenných papierov široké pole pôsobnosti. Naše portfóliá nemusia byť viazané na produkty vlastnej skupiny, naopak, môžeme aktívne vyhľadávať to najlepšie, čo trh ponúka.

> Akcie, ETF, Indexové certifikáty

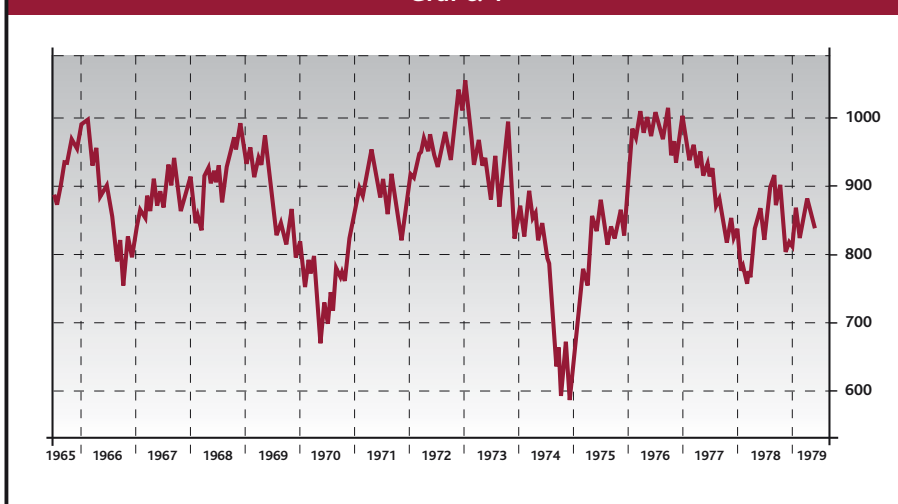
Priame investície do akcií si vyžadujú, prirodzene, najvyššiu mieru pozornosti. Každý z titulov má preddefinovaný stop-loss a profit take. Ako alternatíva by sa mohli zdať tradičné aktívne riadené

Priame investície do akcií si vyžadujú najvyššiu mieru pozornosti

podielové fondy. Ich veľkou nevýhodou však bývajú poplatky (viditeľné, ako aj skryté), ktoré v konečnom dôsledku znižujú výnos.

V rámci riadených portfólií majú najvýznamnejšie zastúpenie pasívne riadené fondy v podobe exchange traded funds (ETF). Táto forma akciových investícií sa stáva čoraz viac populárnou. Tradične kopírujú vybrané podkladové aktíva, či už akciové indexy, alebo komodity. Ich riadenie je pasívne, tzn. správca do nich nezasahuje a ich vývoj v plnej miere podlieha vývoju podkladového indexu. V riadenom portfóliu to neprekáža, pretože funkciu riadenia preberá asset management Privatbanky, a. s., ktorý rozhoduje o aktuálnej pozícii ETF v danom portfóliu. Súčasne sú však, v porovnaní s tradičnými podielovými fondmi, výrazne lacnejšie.

Podiel týchto nástrojov v portfóliu závisí výlučne od celkového nastavenia klientovho portfólia.


Graf č. 1


Banka pri výbere hľadá predovšetkým veľkých celosvetových správcov, ktorí tieto ETF spravujú pri minimálnych nákladoch.

> Diskontné certifikáty (DC)

Diskontným certifikátom sme venovali pomerne veľkú pozornosť v predchádzajúcich číslach Privatbanka Magazine. V porovnaní s tradičnými investíciami do akcií a ETF ponúkajú prístup k atraktívnym výnosom, pričom mieru rizika si investor, resp. správca portfólia, môže definovať sám a vie ju aj sám účinne manažovať. Diskontný certifikát je príklad nástroja, ktorý má miesto v aktívne riadenom portfóliu postavenom na dlhodobom dosahovaní pravidelných výnosov. Medzi jeho hlavné výhody patria definovaná doba splatnosti, očakávaný výnos, presne určené podkladové aktívum a denná likvidita. Tú Privatbanka, a. s. aktívne využila krátko po udalostiach v Japonsku v marci 2011, keď s ohľadom na rozsah katastrofy nebolo možné predvídať krát-

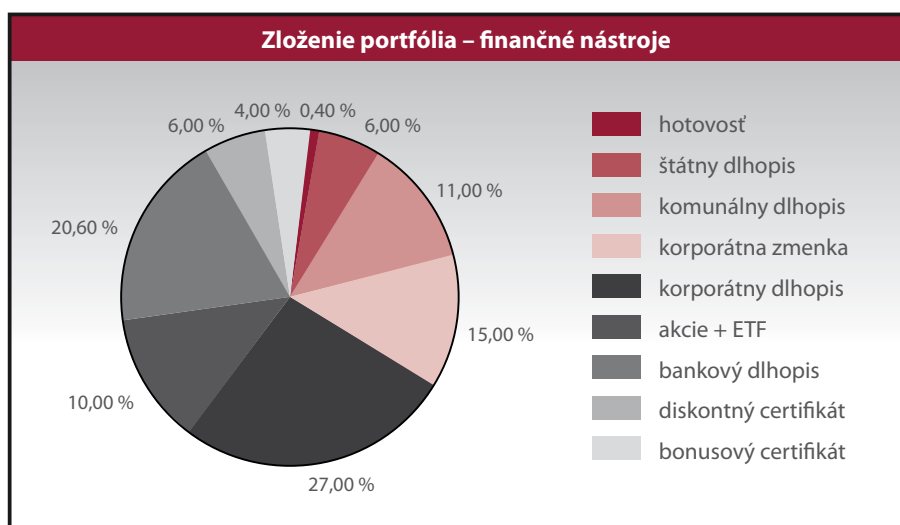
kodobý vývoj. Preto sme predali niektoré DC ešte pred ich splatnosťou a neriskovali sme prípadný negatívny scenár.

Portfólio manažér má v prípade DC na výber medzi extrémne konzervatívnymi certifikátmi, ktoré majú krátku splatnosť, alebo skutočne veľký rizikový vankúš. Na druhej strane sa však nedá povedať, že by DC neponúkli aj adrenalínové možnosti.

Domnievame sa, že súčasná doba, ktorá je stále mimoriadne volatilná, ponúka v rámci investícií do akciových titulov vhodný priestor práve na diskontné certifikáty. Na potreby dlhodobého riadeného konzervatívneho portfólia sa zdajú jedným z vhodných riešení. Vyhovuje im aktuálny stav, keď nie je jasné, ktorým smerom sa akcie v najbližšom období uberú. Ak by cenový vývoj zostal podobný ako počas posledných mesiacov, ich význam môže ešte vzrásť.

Uvedený graf č. 1 znázorňuje DJIA v období od roku 1965 do 1979. Na prvý pohľad sa môže zdať, že je to mimoriadne neaktuálne. Na druhej strane ukazuje, že toto obdobie bolo charakteristické mimoriadnou volatilitou a súčasne dlhodobou nulovým zhodnotením.

Graf č. 2 DJ EUROSTOXX 50

Podobne sa aktuálne správa DJ EUROSTOXX 50 (graf č. 2) za posledné tri roky. Hoci sme po prudkom prepade v roku 2008 zaznamenali pozitívny obrat, posledné tri roky sú predovšetkým o vysokej volatilitate bez jednoznačného smerovania. V neposlednom rade významným prvkom a výhodou diskontných certifikátov v portfóliách je ich nízky nominál, takže ich možno nakupovať aj v menších objemoch a navzájom vhodne kombinovať z pohľadu výnosu, podstupovaného rizika a splatnosti.

> Bonusové certifikáty

Ďalším investičným nástrojom, ktorý sa aktívne objavuje v portfóliách riadených bankou, je bonusový certifikát. Z hľadiska podstupovaného

rizika ho možno zaradiť medzi diskontné certifikáty a ETF a v našich portfóliách predstavujú jednoznačne dynamický prvok. Na rozdiel od diskontných certifikátov ponúkajú veľmi veľa variantov, ktoré sa od seba odlišujú vnútornou konštrukciou a podmienkami na výplatu výnosov. Ich výhodou je stále pomerne zaujímavá úroveň bezpečnosti v porovnaní s nadpriemerným potenciálom výnosu.

> Portfóliové využitie

V porovnaní s inými správcami teda dávame výrazne väčší priestor diverzifikovaným riešeniam, ktoré majú za podkladové aktíva celé indexy, resp. uprednostňujeme investovanie s vyššou mierou stability a istým bezpečnostným vankúšom. Ak

chceme ísť do akcií priamo, volíme spomenuté ETF, ktoré sú síce pasívne riadené, ale prvok aktívnej správy je zapracovaný priamo v portfóliu riadenom Privatbankou, a. s.

Nižšie je znázornené modelové portfólio (tabuľka 1), ktoré okrem tradičných dlhopisových nástrojov využíva aj uvedené dynamické komponenty. Takto postavené portfólio ponúka vysokú mieru likvidity a dostatočnú diverzifikáciu všetkých úrovní rizík (investičné, kreditné, likviditné). Potenciál zhodnotenia je znázornený v troch podobách, od pesimistického po optimistický scenár.

Uvádzame aj odporúčané podiely v rámci jednotlivých finančných nástrojov (tabuľka 2), v rámci ktorých sa potom banka pri správe klientovho portfólia vie pohybovať. Prírodzene, aj tu platí, že sa v plnej miere prispôbujeme požiadavkám

Tabuľka 2: Odporúčané podiely jednotlivých finančných nástrojov

Štátne dlhopisy	2 – 20 %
Komunálne dlhopisy	10 – 20 %
Bankové dlhopisy	15 – 35 %
Korporátne dlhopisy	20 – 40 %
Korporátne zmenky	10 – 25 %
Akciová zložka	5 – 15 %
Realitné investície	0 – 10 %
Ostatné investície	5 – 20 %

klienta a jednotlivé hranice sú postavené v súlade s rizikovým profilom a očakávaniami toho-ktorého klienta.

Tabuľka 1: Individuálne portfólio – 500 000 EUR

Investičný názor	Typ	REO	Emitent / Manažér	Podiel na portfóliu	Mena	Očakávaný výnos pessimistic neutral optimistic	Objem
Hotovosť		F		0,40 %	EUR	1,00 %	2 000
POLAND (25.10.2012)	štátny dlhopis	O	Poľsko	6,00 %	PLN	4,75 %	30 000
MOSCOW (20.10.2016)	komunálny dlhopis	F	Mesto Moskva	11,00 %	EUR	4,75 %	55 000
PENTA (2Y)	korporátna zmenka	F	Penta Investments Ltd	15,00 %	EUR	5,15 %	75 000
PB 09 (17.3.2013)	bankový dlhopis	F	Privatbanka	10,00 %	EUR	3,50 %	50 000
BAC (26.9.2014)	bankový dlhopis	F	Bank of America	10,60 %	EUR	3,85 %	53 000
MOL (5.10.2015)	korporátny dlhopis	F	MOL	6,60 %	EUR	5,15 %	33 000
KD zo skupiny PENTA (3Y)	korporátny dlhopis	F	zo skupiny Penta	15,00 %	EUR	6,00 %	75 000
AGROKOR (7.12.2016)	korporátny dlhopis	F	Agrokor	5,40 %	EUR	7,85 %	27 000
iShares DJ STOXX 600 Utilities	ETF	E	BlackRock	3,00 %	EUR	- 15,00 % 0,00 % 15,00 %	20 000
iShares STOXX Europe Select Divident 30 ETF	ETF	E	BlackRock	4,00 %	EUR		30 000
DC na S&P 500 (12/2011) cap 1.250 bodov	diskontný certifikát	O	Deutsche Bank	3,00 %	EUR	- 6,57 % 0,00 % 6,57 %	15 000
DC na DJ Euro Stoxx 50 (12/2011) cap 2.600 bodov	diskontný certifikát	O	Commerzbank	3,00 %	EUR	- 7,18 % 0,00 % 7,18 %	15 000
DAX (22.12.2011), security level 5.950, bonus cap 7.850; DE000CM6JN04	bonusový certifikát	O	Commerzbank	2,00 %	EUR	- 7,60 % 0,00 % 7,60 %	10 000
CBK GDF Suez 20/34 Capped Bonus Zertifikat 12/2011	bonusový certifikát	O	Commerzbank	2,00 %	EUR	- 12,30 % 0,00 % 12,30 %	10 000
Spolu				100 %		1,70 % 4,01 % 6,32%	500 000

Aktuality

Dosiahnuté hospodárske výsledky banky za druhý kvartál 2011

Hospodárske výsledky k 30. 6. 2011 sú nasledovné:

	30. 6. 2011 (tis. eur)	31. 3. 2011 (tis. eur)
Bilančná suma (aktíva spolu)	579 142	519 319
Prevádzkový zisk	1 144	472
Čistý zisk	1 272	775

Právne, daňové a finančné poradenstvo spojené s predajom spoločnosti

Počas roku 2011 organizuje Privatbanka, a. s., v spolupráci s renomovanými spoločnosťami v oblasti finančného a daňového poradenstva – Deloitte Slovensko a právneho poradenstva Havel, Holasek&Partners, sériu spoločných seminárov po Slovensku. Akcie sú zamerané na problematiku prípravy spoločnosti na predaj a jeho realizácie z finančného, daňového a právneho hľadiska a následnej starostlivosti o získanú hotovosť.

Hlavným cieľom tohto seminára je upozorniť na komplexnosť problematiky prípravy a procesu predaja spoločnosti, finančných, daňových a právnych aspektov celej transakcie a následne finančného riešenia. Práve tieto témy sú podnetné pre majiteľov firiem, ktoré majú investičný potenciál alebo záujem rásť formou akvizícií. Sú prezentované na úrovni partnerov a senior manažérov.

Prvý seminár sa uskutočnil koncom apríla v Bratislave a následne ďalší začiatkom júna v Žiline. Obe podujatia sa stretli s veľkým ohlasom hostí. Najbližší seminár plánujeme uskutočniť v septembri 2011 v Košiciach a posledný koncom roka opäť v Bratislave.



Aktuálne informácie o vývoji projektov

Prehľad korporátnych emisií dlhopisov, ktoré aranžovala Privatbanka, a. s.

Názov dlhopisu	Emitent	Celková hodnota emisie	Splatnosť	Fixný kupón
Digital Park 01	Digital Park Einsteinova, a.s.	250 000 000,00 SKK	27. 7. 2010	8,00 % p. a.
Žabka	Zabka Holdings	680 000 000,00 SKK	12. 11. 2010	9,00 % p. a.
Boháčky	Tirrellus, a.s.	350 000 000,00 SKK	17. 4. 2011	8,00 % p. a.
Bussines Centrum Košice	CMT- real, s.r.o.	5 000 000,00 EUR	30. 9. 2011	8,00 % p. a.
Dr. Max 1	Česká lékárna holding, a.s.	20 000 000,00 EUR	14. 8. 2012	8,00 % p. a.
Dr. Max 2	Česká lékárna holding, a.s.	200 000 000,00 CZK	21. 8. 2012	8,00 % p. a.
Alpha Medical 01	Sandwedge B.V.	12 000 000,00 EUR	29. 1. 2013	7,50 % p. a.
Alpha Medical 02	Sandwedge B.V.	100 000 000,00 CZK	29. 1. 2013	7,50 % p. a.
Bory	Bory, a.s.	20 000 000,00 EUR	20. 4. 2013	7,50 % p. a.
Digital Park 02	Digital Park Einsteinova, a.s.	8 300 000,00 EUR	27. 7. 2013	6,75 % p. a.
ZSNP Invest	ZSNP Invest, a.s. (sídlo s SR)	25 000 000,00 EUR	28. 3. 2014	8,00 % p. a. – 12,00 % p. a.
Žabka 02	Zabka Holdings	25 000 000,00 EUR	12. 11. 2012	7,00 % p. a.
ZSNP Invest 02	ZSNP Invest, a.s. (sídlo s SR)	10 000 000,00 EUR	28. 4. 2014	7,50 % p. a. – 11,50 % p. a.
Digital Park 03	OFFICE PARK s.r.o.	7 000 000,00 EUR	14. 6. 2014	6,00 % p. a.
Penta 01	B Four, a.s.	18 000 000,00 EUR	11. 7. 2014	6,00 % p. a.

* Presné znenie emisných podmienok všetkých emisií dlhopisov, ktoré predáva Privatbanka, a. s., sú k dispozícii u vášho privátneho bankára alebo na vyžiadanie na adrese treasury@privatbanka.sk

Bory

V roku 2010 začala banka vydávať aj dlhopisy Bory. Bory je developerský projekt v Bratislave, v mestskej časti Lamač a Devínska Nová Ves, podstatou ktorého je vykúpenie a scelenie pozemkov, ich zhodnotenie dobudovaním infraštruktúry a následný predaj pozemkov medzinárodným a lokálnym obchodným reťazcom na výstavbu obchodnej zóny a neskôr na rezidenčnú výstavbu. Koncom roku 2010 bola otvorená prvá predajňa v území Metro Cash & Carry. Podpísaná bola zmluva s hobby marketom Hornbach, otvorený by mal byť na jar roku 2012, a tiež kúpne zmluvy s ďalšími obchodnými reťazcami z oblasti elektroniky, nábytku a športu. V roku 2010 bol príjem projektu z vyplatenej kúpnej ceny Metro Cash & Carry, finančné prostriedky boli prefinancované do budovania infraštruktúry.



Dlhopisy Penta 01

Dňa 11. 7. 2011 začala Privatbanka, a. s., v spolupráci s emitentom, so spoločnosťou B Four, a. s., s predajom dlhopisov Penta 01. Finančné prostriedky získané emisiou dlhopisov použije emitent na financovanie investičných zámerov spoločností v skupine Penta, t. j. spoločností patriacich do konsolidovaného celku spoločnosti PENTA INVESTMENTS LIMITED.

Privatbanka aranžovala emisiu


DLHOPISE PENTA 01

v celkovej hodnote

18 000 000,-

Mena: EUR
 Fixný kupón: 6,00 % p. a.
 Dátum emisie: 11. 7. 2011
 Splatnosť: 3 roky

Emitent:
 N FOUR, A. S.



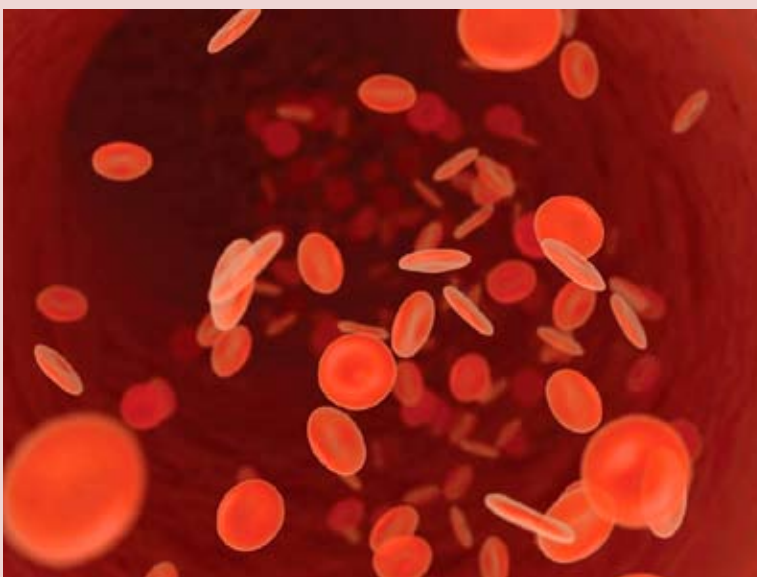
Boháčky

Lokalita Boháčky je novovznikajúca obytná štvrť nachádzajúca sa v severozápadnej časti Bratislavy v nezastavanom príjemnom a tichom prostredí priamo na úpätí Malých Karpát. Toto územie je určené prevažne na malopodlažnú zástavbu izolovaných rodinných domov. V júni 2011 bol ukončený výkup pozemkov a v priebehu nasledujúcich dvoch rokov sa očakáva predaj ich veľkej väčšiny. Celkovo pôjde o 115 pozemkov s čistou predajnou plochou viac ako 191 000 m². Oficiálne spustenie predaja sa začína v júli 2011 spolu s predstavením konceptu a nového názvu projektu.



Alpha Medical

Začiatkom roka 2010 začala Privatbanka, a. s., v spolupráci s emitentom s predajom dlhopisov Alpha Medical v eurách a tiež v českých korunách. Tržby emitenta dosiahli za rok 2010 približne 42 mil. eur a dosiahli tak nárast 13 % oproti predchádzajúcemu roku. Na Slovensku sa skupina spoločností Alpha Medical sústreďuje predovšetkým na organický rast za účelom zvýšenia trhového podielu, v roku 2010 rozšírila svoju činnosť najmä v Bratislavskom, Prešovskom a Košickom kraji. V Čechách je spoločnosť mimoriadne aktívna najmä v oblasti fúzií a akvizícií, kde v roku 2010 úspešne uskutočnila štyri akvizíčné procesy, postupne získala spoločnosti J&K LAB, s. r. o., Biochemická a hematologická diagnostika, s. r. o., MERIDIN, a. s. a HISTOLAB, s. r. o. Zároveň uskutočnila tri fúzie. Dôležitým faktorom úspechu celého projektu je podpis strategických dohôd o dodávkach tovaru a služieb týkajúcich sa laboratórneho prístrojového vybavenia spotrebného materiálu so spoločnosťou Siemens Healthcare Diagnostic GmbH a s jednotlivými národnými spoločnosťami.





Získajte viac času pre seba a svojich blízkych



Ing. Juraj Gaňa
výkonný riaditeľ spoločnosti TheConcierge

Ing. Juraj Gaňa

Pôvodom je z Bratislavy, absolvoval štúdium na Elektrotechnickej fakulte Slovenskej technickej univerzity, odbor rádioelektronika. Pracovnú kariéru začal v spoločnosti Tatra Asset Management, kde počas svojho pôsobenia prešiel viacerými pozíciami, od roku 2007 pôsobil v pozícii senior risk manažéra. V spoločnosti TheConcierge je od jej založenia v roku 2009 a v súčasnosti pôsobí ako managing director. Keď nepracuje, venuje sa svojej malej dcérke, veľa cestuje, rád hráva tenis a deň končí zaujímavým filmom alebo knihou.

> Ako teda vyzerajú moderné concierge služby v dnešnej dobe a akej klientele sú určené?

V súčasnosti sa môžu s týmito službami stretnúť predovšetkým klienti privátnych bánk, kde poskytovanie kvalitných nefinančných služieb patrí medzi vyšší štandard a tým dopĺňa portfólio finančného servisu bankového domu. Niektoré kartové spoločnosti poskytujú concierge služby majiteľom exkluzívnych kariet, prípadne letecké spoločnosti doprajú tento servis cestujúcim v business alebo first class. Klientelu spoločnosti TheConcierge tvoria ľudia, ktorí nemajú čas na riešenie záležitostí týkajúcich sa ktorejkoľvek oblasti ich života, alebo osoby, ktoré si nevedia rady a potrebujú pomôcť s čímkolevkou.

> Spomenuli ste pojem oblasť života klienta. Priblížte nám, prosím, vaše služby a čo všetko klientom ponúkate.

V prípade rodiny a domácnosti radi pomôžeme klientovi s kompletnou starostlivosťou o jeho domov – od jednoduchého upratovania cez zabezpečenie poruchového servisu či babysittingu až po výber školy pre dieťa na Slovensku alebo v zahraničí. Máme skúsenosti aj s podstatne komplexnejšími požiadavkami spojenými napríklad s lekáorskymi službami a so špičkovou privátnou zdravotnou starostlivosťou pre člena domácnosti. Samozrejme, hovorím v celosvetovom meradle. Významnou oblasťou každodenného života našich klientov je ich životný štýl.

Hovorí sa, že čas je najvzácnejšia veličina. V súčasnosti nám však pracovný zhon a zaneprázdnenosť často nedovoľujú venovať sa všetkému, čomu by sme chceli a čo by nás uspokojovalo. Čoraz častejšie preto využívame nadštandardný osobný servis, ktorý pomôže každému klientovi s manažmentom jeho osobných požiadaviek a potrieb. Privatbanka sa stala partnerom spoločnosti TheConcierge, ktorá je odborníkom

v tejto oblasti. V nasledujúcich riadkoch vám prinášame rozhovor s Jurajom Gaňom, výkonným riaditeľom spoločnosti.

> Vaša spoločnosť pôsobí na slovenskom trhu od roku 2009 v oblasti, ktorá nie je veľmi známa, ale ktorú čoraz viac začínajú objavovať aj slovenskí klienti. Mohli by ste našim čitateľom predstaviť concierge služby?

Úplné počiatky concierge služieb siahajú až do stredoveku, kde concierge alebo tzv. komorník bol zamestnancom žijúcim v dome svojho pána a plnil všetky jeho priania. Neskôr sa tieto služby preniesli do exkluzívnych hotelov, kde personál uľahčoval ubytovaniu hosťom vyhľadanie reštaurácií, rezervoval im lístky do divadla či zabezpečoval odvoz. V dobrých hoteloch má concierge svoje miesto dodnes.



Či ide o lístky na akékoľvek kultúrne alebo športové podujatie vo svete, o rezerváciu reštaurácie, vstupy na VIP eventy, sme pripravení takéto prania splniť. Zabezpečiť prvotriedne miesta na vypredané podujatie je už takmer rutinou. Vieme pomôcť aj s rodinnými oslavami, so svadbami či s inými spoločenskými udalosťami.

Oblasť cestovania je tiež veľmi obľúbená u našich klientov. Počínajúc jednoduchými letenkami alebo ubytovaním kdekoľvek vo svete až po rozsiahle a komplikované cesty, kde zabezpečíme poradenstvo s destináciou, lokálnych sprievodcov, prenájom dopravných prostriedkov a vypracujeme komplexný itinerár na mieru. Prania a požiadavky nezaraditeľné do predošlých kategórií klasifikujeme ako individuálne, respektíve jedinečné. Patria sem vyhľadanie, obstaranie a dovoz ťažko dostupného tovaru, jedinečné darčeky, umelecké predmety a všetko ostatné závislé len od fantázie nášho klienta.

Keďže medzi našich klientov patria aj úspešní podnikatelia, TheConcierge poskytuje concierge služby aj v korporátnej oblasti. Riešime služobné cesty, eventy pre klientov, osobnú starostlivosť pre manažment či on-site concierge pre developerov.

> Konkurenciu na slovenskom trhu síce nemáte početnú, ale predsa, čím sa odlišujete od iných spoločností pôsobiacich v oblasti concierge služieb?

Som presvedčený, že medzi naše jednoznačné prednosti patria zamestnanci, ktorí sú flexibilní, kreatívni

a rozhladení v tých najrozmanitejších oblastiach života. Dokážeme svojim klientom poskytnúť maximálny možný osobný a diskretný prístup. Preto máme ich dôveru a neváhajú sa na nás obrátiť aj s intímnymi požiadavkami, napríklad ohľadom svojho zdravia. Skúsenosti nám potvrdzujú, že aj klienti, ktorí majú prístup ku concierge službám napríklad cez svoje exkluzívne platobné karty, oceňujú práve to, že svoju požiadavku riešia osobne s konkrétnym človekom, ktorý ich pozná a vie doladiť aj tie detaily, ktoré neboli vyslovené.

> Skúste, prosím, našim čitateľom opísať, ako vyzerá všedný pracovný deň v TheConcierge.

Musím úprimne priznať, že všedný pracovný deň je pre nás úplne neznámy pojem. Prania a požiadavky našich klientov sú takmer vždy jedinečné a prichádzajú v nepredvídateľných časoch. Keďže TheConcierge poskytuje servis nonstop, niečo ako začiatok alebo koniec pracovného dňa pre nás neexistuje. Keď vám zazvoní o 23.18 hod. telefón, nikdy neviete, akú požiadavku budete riešiť, či jednoduchú vec súvisiacu napríklad s uprataním klientovho bytu po oslave, okamžité osobné vyzdvihnutie cenín v Prahe, alebo nákup exkluzívneho automobilu v hodnote niekoľko stotisíc eur. Keďže riešime prania svojich klientov celosvetovo a máme taktiež zahraničnú klientelu, náš deň je zakaždým iný.

> Ako prebieha spolupráca s Privatbankou, čo všetko ponúkate jej klientom?

V prípade akejkoľvek požiadavky môže klient Privatbanky kontaktovať svojho privátneho bankára, ktorý sa už o všetko postará. Bankár nám oznámi klientovo pranie a my ho splníme. Ak si to klient praje alebo požiadavka vyžaduje, nasleduje osobné stretnutie, kde doladíme potrebné detaily. S klientom zostávame, samozrejme, v kontakte až do úspešného ukončenia jeho požiadavky.

> Môžete sa s našimi čitateľmi podeliť o niekoľko zaujímavých požiadaviek vašich klientov?

Svojím spôsobom je každé pranie jedinečné a zaujímavé, pretože prichádza v inom čase a to, čo ste hravo vyriešili včera, už dnes také jednoduché byť nemusí. Ako príklad môžu poslúžiť vstupenky na vypredané kultúrne podujatie, konkrétne koncert speváčky Kylie Minogue v Prahe, keď nás klient kontaktoval v noci pred večerom vystúpenia a mal záujem o 2 VIP lístky v najlepšom sektore.

Medzi nevšedné požiadavky jednoznačne patrili aj prieskum trhu, vyhľadanie, zaobstaranie a následne dovoz historických náramkových hodín Patek Philippe z limitovanej edície. Prebiehala početná komunikácia s viacerými majiteľmi po celom svete, nakoniec bol ten klenot zabezpečený z USA a pre nášho klienta sme zjednali zľavu vo výške 12 % z pôvodnej, predajcom požadovanej sumy.

Z oblasti služieb pre členov rodiny by som spomenul servis, ktorý sme zabezpečili pre našu, bohužiaľ,

ťažko chorú klientku. Prednostne sme vybavili rad ťažko dostupných vyšetrení, súkromnú zdravotnú sestru, odborné preklady lekárskeho správ a celý proces zavšil prelet špecializovaným privátnym lietadlom so zdravotníkmi do Kanady.

V súčasnosti TheConcierge lifestyle asistent realizuje pre britskú klientku trojtýždňovú svadobnú cestu na Nový Zéland. Zabezpečuje nákup leteniek, odporúčania a rezerváciu ubytovania, výber golfových ihrísk, prenájom automobilov, rezervácie miest v reštauráciách, prípravu podkladov na absolvovanie vínnej cesty v regióne Marlborough, obstaranie lístkov na semifinále majstrovstiev sveta v rugby a veľa ďalších tipov na aktivity a trávenie voľného času vždy v danej konkrétnej lokalite. Klientka s manželom od nás pred cestou dostanú takisto v tlačenej forme celý cestovný itinerár s podrobne rozpísanými dňami, presunmi, kontaktmi, adresami, GPS súradnicami, programom a cenami. Po ukončení svadobnej cesty im na pamiatku dáme vytvoriť memoáre.

TheConcierge
pre hodnotnejší život

Pokiaľ vás táto ponuka zaujala a chcete sa dozvedieť viac, kontaktujte svojho privátneho bankára alebo Odbor privátneho bankovníctva Privatbanky: 02/3226 6669 alebo privatnebankovnictvo@privatbanka.sk

Raz chcem byť najlepšia hráčka na svete

Ladies European Tour (LET) je rozhodne najväčšou golfovou udalosťou roka na Slovensku. Tento rok koncom mája sa jeho zastávkou opäť stalo skvele pripravené ihrisko Gray Bear na Táloch. Privatbanka toto podujatie podporila a aj vďaka tomu vznikla príležitosť vyspovedať najmladšiu hráčku tejto profesionálnej túry slečnu Kláru Spilkovú.



Klára Spilková

Klára Spilková

Dátum a miesto narodenia:

15. 12. 1994 v Prahe

Štúdium: Gymnázium Oty Pavla v Radotíně

Členka: Golf Club Erpet Praha, od 1. 1. 2010 je členkou Českej profesionálnej golfovej asociácie PGAC

Golfové úspechy:

Golfistka roku 2009, 2010

Členka reprezentačného tímu ČR 2007 – 2010

Domáce majstrovské tituly Medzinárodné majstrovstvá Českej republiky 2009, 2010

Majstrovstvá Českej republiky na jamky 2009

Majstrovstvá Českej republiky – dorast 2007

Zahraničné individuálne úspechy Víťazka European Young Masters 2009

Medzinárodné majstrovstvá Rakúska 2010

Vicemajsterka na Medzinárodných majstrovstvách Rakúska 2009

Dorastenecká majsterka Nemecka 2009, 2010

Juniorská vicemajsterka Francúzska 2009

Manažérom je Alan Babický a spoločnosť Ingolf CZ.

Hendikep pri prestupe k profesionálom: + 4

Záľuby: Golf, lyžovanie, zimné aj letné korčuľovanie, čítanie, hudba a tanec. Paddy, sučka labradorského retrievera.

Bývali sme blízko Karlštejna v Řehniciach, tam sme to mali na golf blízko. Raz sme to boli len tak skúsiť, pretože rodičia hľadali pre brata nejaký nekontaktný šport, čo mohol byť napríklad aj golf. Nejako nás to ohúrilo, takže to bola v podstate taká náhoda.

> Hrávate s ním ešte?

Brat hrá len kde-tu, venuje sa skôr návrhárstvu a šitiu. Takže na golf mu už veľa času neostáva. Ja s ním chodím občas. Tak rôzne si zahrám s kadekým, napríklad teraz mám v triede asi štyroch golfistov, alebo aj s priateľom, takže je to fajn.

> Kedy prišiel ten moment, keď ste si povedali – tak toto by ma mohlo eventuálne živiť? Toto je ten šport, kde to možno nezostane len na tom

Hovoriť o tom, kedy je vhodné s golfom začínať, je zbytočné, pretože golf nie je futbal. Klára začala ako 4-ročná, aktuálny víťaz US OPEN Rory McIlroy už ako dvojročný. Na druhej strane, víťazka prvého turnaja tohtoročnej LET v Maroku Slovenka Zuzana Kamasová začala ako 19-ročná. Je to však šport ako ktorýkoľvek iný – ak sa mu venujete, budete sa zlepšovať, ak sa mu venujete veľmi, budete ním zarábať.

S českým golfovým objavom a jednoznačným talentom Klárou Spilkovou som mal možnosť stretnúť sa v predvečer Ladies European Tour na ihrisku Grey Bear na Táloch. Klára sa v roku 2011 stala historicky najmladšou hráčkou v rámci profesionálnej golfovej túry v Európe. Z tohto stretnutia vám Privatbanka Magazine prináša

taký čerstvý rozhovor, aký sa len s takým mladým (a už úspešným) človekom dá urobiť.

> Začneme takou originálnou otázkou – ako ste začali s golfom?





Karlštejne a dalo by sa to posunúť ďalej?

Popravde, mala som štyri roky a nejakú som to nevnímala. Vôbec si nepamätám, kedy som do toho „mlátila“. No nejakú mi to začalo ísť a predovšetkým ma to hrozne bavilo. Pamätám si, že som chcela ísť na každý turnaj, na strašne veľa turnajov za rok. Vychádzalo mi to a posledné tri sezóny boli úplne super. Tak som si povedala – prečo to neskúsiť? Chcem hrať golf a chcem sa dostať na Ladies European Tour. Chcem v golfe niečo dosiahnuť. A tak som sa prihlásila a predovšetkým úspešne ukončila Q-School (kvalifikačný turnaj, ktorý sa hrá na jeseň, môže sa naň prihlásiť každý, kto má určitý HCP alebo je profesionál, má dve úrovne a najlepší získavajú plné právo hrať na profí túre) a následne sa mi otvorili ďalšie dvere.

> Prví tréneri boli rodičia, alebo nejaký profesionál?

Nie, rodičia vôbec. Od nás z rodiny nikdy nikto nehral golf,

takže to bola úplná náhoda. Rodičia tiež nevedeli, ako sa to hrá. Pamätám si, že sme mali nejakého trénera, niekoho z Erpet Praha, tam som členkou vlastne už od malička.

> Rodičia hrajú s vami?

Mama nemôže, má problémy s chrbtom, a otec hral zo začiatku. Potom však začal dávať všetku energiu do nás detí, takže prestal úplne.

> Rodičov teda zaujíma a baví vaša golfová kariéra?

No to určite, hlavne ota to veľmi vzalo. Chcel všetko organizovať, on bol vlastne môj manažér až do mojej profesionálnej kariéry.

> **Profesionálkou ste sa stali 1. 1. 2011. Čo to znamená byť v jeden deň amatérka a na druhý profesionálka? Určite je to pre hráča veľká zmena. Budem citovať, myslím, Zuzanu Kamasovú, ktorá v jednom rozhovore**

uviedla, že najsilnejší amatér je stále posledný profesionál. Je to tak?

Ja som ten rozdiel veľmi nevnímala. Nevedela som, ako to bude vyzerať, chcela som len na turnaj v Maroku. Tie turnaje sú iné v tom, že sa hrá, samozrejme, o peniaze, že tam hrajú samé ženy. Tiež v tom, že tam

Divokú kartu som dodostala ešte ako amatérka, dali mi ju na Slovensku

hrajú najlepšie Európanky spolu s dievčatami z celého sveta. A ten golf je na inej úrovni, ale je to stále golfový turnaj, stále sa hrá na rany a stále sa snažíte zahrať čo najlepšie. Keď ste na ihrisku, zahráte najlepšie, ako viete.

> **Čo rozhodlo o tom, že ste sa stali profesionálkou?**

To, že som uhrala plnú kartu – Full Card na Q-School. Hovorila som si, že ak by som uhrala polovičnú kartu, nepôjdem do toho. Ale keď som uhrala plnú, povedala som si, že budem o tom premýšľať, je to veľká výzva. A rozhodlo to, že golf chcem robiť a baví ma to.

> **Keď ste hrali v Maroku, čo bol, myslím, váš prvý profesionálny turnaj, hneď to dopadlo veľmi dobre. Siedme miesto. Bola to prvá praktická skúsenosť s profesionálnym golfom na top úrovni, hneď umiestnenie. Čo podľa vás rozhodlo?**

Mne veľmi pomohlo, že som hrala tento turnaj minulý rok na Slovensku. Dostala som divokú kartu ešte ako amatérka. Písala som viacerým ľuďom, či by ma nemohli dostať na túto túru tak, aby som v rámci Ladies European Tour zahrála aspoň tri turnaje. Ozvali sa mi zo Slovenska, dali mi divokú kartu, čo ma veľmi potešilo. Dodo Soták mi napísal, či nechcem hrať, a ja som bola veľmi rada. Vďaka tomu som v Maroku trochu vedela, ako to bude prebiehať,



čo mi veľmi pomohlo. Hlavne som sa tam cítila ako doma a šlo mi to. Ihrisko sa mi páčilo, takže všetko sadlo. Vôbec som nebola nervózna.

> Keď sa dostaneme k hre, čo vám vyhovuje, aké ihriská? Také, ako sú Tále s „hornatými“ greenmi, alebo skôr placky?

Ja mám rada všetky ihriská okrem linksov (ihrisko na pobreží, hrá sa väčšinou vo veterných podmienkach). Môžem hrať na všetkých, ale links, to mi nejako neseďí, akoby to bol úplne iný golf.

> Podme k samotnému turnaju. Začne sa hrať, hrá sa na štyri kolá, po druhom je cut (kvalifikácia). Ktoré je z tohto pohľadu najdôležitejšie kolo, všetky majú rovnakú váhu, alebo to druhé je kľúčové? Keď to sledujem v televízii a niektorí tí hráči sú skvelí vo štvrtom kole...

Prvé dve kolá sú kľúčové, aby hráčka prešla tým cutom. Dôležité sú obe, keď pokazíte prvé kolo, v tom druhom to musíte doháňať, keď to prvé máte dobré, to druhé už môžete akoby len udržať.

> Povedzte, že prvé kolo zahráte dobre, takže to druhé môžete hrať pokojnejšie, nemusíte hrať tak ofenzívne.

Presne tak.

> Čo znamená byť v golfe ofenzívny?

Akoby viac útočiť na jamky alebo hrať viac riskantne. Trebárs tam máte vodu, a keď budete hrať cez ňu, budete na greene, keď budete hrať doľava, tak na greene nebudete, a samozrejme, keď útočím, tak hrám cez tú vodu. Hrá sa skôr na istotu.

> Keď sa vrátim k úvahe, ktorú sme mali na úvod, okolo vás je množstvo ľudí, sledujú, ako to zahráte. Čo vy na to? Vnímate to?

Záleží na tom, kde ste. Hrali sme v Turecku, boli tam traja ľudia z Česka, tí mi prišli drukovať (povzbudzovať ma). To bolo strašne fajn. Keď budem hrať v Česku, dúfam, že príde veľa ľudí, na to sa veľmi teším. Toto mi vôbec nevaďí. Som rada, keď sa na mňa príde niekto pozrieť a povzbudzuje ma. Naštartujem ma to k lepšiemu výsledku.

> Môže to skôr pomáhať?

Niekomu to prekáža, niekomu nie. Ja som hráč, ktorému to nevaďí. Som rada, keď sa na mňa príde niekto pozrieť a povzbudzuje ma. Naštartujem ma to k lepšiemu výsledku.

> Je na profi túre dôležité zloženie flitu? Hovorí sa, že hráči vo flite si vedia pomôcť, ale aj vcelku ublížiť. Čo máte vo flite rada, keď sa diskutuje, alebo mlčí?

Nemusím vôbec diskutovať, mne stačí, keď diskutujem s Anetou a občas s tými dievčatami prehodím pár slov. To už si Aneta všimla. Pristihneme sa, že sa rozprávame o niečom inom, čo sa golfu netýka, aspoň na chvíľu, na minútku.

> Sú takí hráči, ktorí sú fakt že „ukecaní“?

No to hej. Počkať, s kým sme to minule išli? Áno, v Nemecku sme šli s Fínkou a Američankou, to boli také reči, vždy sme išli pred nimi a smiali sme sa ... Niektoré sú utárané, niektoré nie, to je veľmi individuálne.

> Vyhovuje vám, keď sa hrá dynamicky, rýchlo?

Určite áno. Na Ladies European Tour na to dbajú a sú veľké pokuty, keď zdržujete a hráte pomaly.

> Ako sa dá vyhodnotiť, že niekto zdržuje?

Tým, že máte na každú ranu nejaký čas, a keď sa nedržíte flitu pred vami, zdržujete tých za sebou, príde rozhodca a takto vám tam cvaká a hovorí – nie ste v čase, zrýchlite. Mne sa to stalo práve v Maroku, že som hrala s hráčkami, ktoré boli vcelku pomalé. Tak prišiel marshall k nám, začal nás merať, povedal nám, že nie sme v čase. Ja som dohrala a oni mi dali papier. Normálne na tých troch jamkách, kde nás meral, kde som

mala každú ranu, som mala, ako dlho som hrala. Buď som tam mala plus – nebola som v čase, alebo mínus – akože som v čase bola.

> Ako vyzerá vaša príprava? Hovoríte, že chodíte do školy...

Chodím do školy, pripravujem sa tak psychicky, ako aj fyzicky a tiež golfovo. V lete vždy po sezóne si dám pauzu, tak na mesiac, odídem niekam do tepla, trebárs na dva týždne, a rozohrávam sa. Keď príletím, to už sa dá hrať doma. Potom chodím do školy, cvičím, mám svoju psychologičku, k nej chodím už asi päť rokov. A ešte vždy v zime pracujem na svojom švihu, to je dôležité.

> Keď som sa rozprával so Simonom Holmesom, hovoril mi, že veľmi veľa jeho zverencov s ním komunikuje počas turnaja, že mu proste zavolajú a diskutujú s ním, čo sa robí, ako sa robí.

Ja sa tiež tak po kole rozprávam s Pavlom Ničom – ako sa mi hralo, čo sa vydarilo, čo nie a aký má z tej hry pocit.

> Obligátna otázka – aké máte plány? Čo chcete dosiahnuť?

Aktuálne chcem hrať na Ladies European Tour, niečo tam dosiahnuť

Som rada, keď sa na mňa príde niekto pozrieť a povzbudzuje ma

a potom sa uvidí, či začnem hrať aj na LPGA. Ja však skôr smerujem do Európy než do Ameriky. Dnes si neviem predstaviť, že by som sa tam presťahovala, ale všetko sa môže zmeniť. Samozrejme, raz chcem byť najlepšia hráčka na svete 😊.

Klárka, ďakujem za stretnutie a želim všetko najlepšie, ako i naplnenie všetkých golfových a negolfových snov. Peknú hru!

**Text: Michal Šubín
Fotografie: Antonín Krčmář**



Bratislava



Ing. Michal Šubín
mobil: +421 905 134 935
tel.: +421 2 3226 6605
subin@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Jozef Krammer
mobil: +421 914 342 041
tel.: +421 2 3226 6601
krammer@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Eva Havasová
mobil: +421 907 878 769
tel.: +421 2 3226 6668
havasova@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Ľubica Homerová
mobil: +421 915 785 536
tel.: +421 2 3226 6663
homerova@privatbanka.sk

Košice



PhDr. Imrich Urbančík, CSc.
mobil: +421 915 930 114
tel.: +421 55 7205 206
urbancik@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Lucia Litvová
mobil: +421 911 880 907
tel.: +421 2 3226 6691
litvova@privatbanka.sk

Bratislava



Zlatica Murányiová
mobil: +421 911 856 846
tel.: +421 2 3226 6606
muranyiova@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Mária Zajková
mobil: +421 908 938 206
tel.: +421 2 3226 6765
zajkova@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Eva Lukačovičová
mobil: +421 911 789 598
tel.: +421 2 3226 676
lukacovicova@privatbanka.sk

Košice



Ing. Marek Fekete
mobil: +421 903 250 117
tel.: +421 55 7205 205
fekete@privatbanka.sk

Bratislava



Ing. Juraj Rybár
mobil: +421 940 854 654
tel.: +421 2 3226 6767
rybar@privatbanka.sk

Košice



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

Žilina



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

Piešťany



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

Bratislava



Dušan Šulov
mobil: +421 911 994 442
tel.: +421 2 3226 6670
sulov@privatbanka.sk

Praha, CZ



RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.
mobil: +420 731 675 979
tel.: +420 221 803 303
jakubcik@privatbanka.cz

Praha, CZ



Ing. Alexander Cetl
mobil: +420 734 432 808
tel.: +420 221 803 305
cetl@privatbanka.cz

Praha, CZ



Marek Sýkora
mobil: +420 724 839 760
tel.: +420 221 803 306
sykora@privatbanka.cz

Praha, CZ



Miloslav Pavlík
mobil: +420 734 523 932
tel.: +420 221 803 307
pavlik@privatbanka.cz

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

Adresa zastúpenia pre ČR
Revoluční 3, 110 00 Praha 1
tel.: +420 221 803 301
fax: +420 221 803 302



Privatbanka aranžovala emisiu

DLHOPISY DIGITAL PARK 03

v celkovej hodnote

7 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 6,00 % p. a.

Dátum emisie: 14. 6. 2011

Splatnosť: 3 roky

Emitent:

DIGITAL PARK EINSTEINOVA, A.S.

Digital Park – developerský projekt private equity skupiny Penta
lokalizovaný na Einsteinovej ulici v Bratislave

 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy