



Privatbanka Magazine

JESEŇ/ZIMA 2015

ROZHOVOR S ĽUBOŠOM
ŠEVČÍKOM, GENERÁLNYM
RIADITEĽOM PRIVATBANKY

10 ROKOV PRIVATBANKY
OČAMI PAMÄTNÍKA

DÔCHODKOVÉ
ZAMYSLENIE

INVÁZIA ROBOTOV

VLK Z WALL STREET
MAJSTROM SVETA

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE



**UŽ 10 ROKOV
TVORÍME SVET**
privátneho
bankovníctva

www.privatbanka.sk



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

pripadla mi naozaj príjemná povinnosť predstaviť nové číslo nášho bankového časopisu. Priatelia, vo chvíli, keď držíte v rukách toto vydanie, je to už 10 rokov, čo pod obchodným názvom Privatbanka, a. s., poskytujeme služby privátneho bankovníctva. Desať rokov nie je málo, najmä v kontexte vývoja Slovenska, ktoré ako samostatný štát existuje len 22 rokov. Neskromne si myslím, že za ten čas sme prešli veľmi dynamickým vývojom, čo sa týka objemu spravovaného majetku, počtu privátnych bankárov, ponuky produktov, reportingu voči klientom atď., atď. Na druhej strane, špeciálne pri tejto práci nesmieme nikdy podľahnúť sebauspokojeniu, pýche. Preto sme vďační za každú spätnú väzbu, či už pozitívnu, alebo negatívnu. Dobrý finančný poradca predovšetkým počúva svojho klienta.

Uplýnulých desať rokov rozhodne nebolo nudných – zažili sme jednu z najväčších globálnych finančných kríz, na Slovensku sa niekoľkokrát zmenila vláda, často neplatí to, čo sme sa pred pár rokmi učili ako neochvejnú pravdu. Za to, že ste nám ostali verní – v dobrých aj zlých časoch –, Vám patrí veľká vďaka. Ale poďme už k obsahu tohto čísla Privatbanka Magazine. V úvodnej rubrike „Predstavujeme Vám“ prinášame rozhovor s predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom Privatbanky Ing. Mgr. Ľubošom Ševčíkom, CSc. Porozprávali sme sa s ním o desiatich rokoch poskytovania našich služieb. Ako je už tradíciou pri úvodných rozhovoroch, nezabudli sme sa opýtať aj na niečo zo súkromia.

V ďalšom článku som si pospomínal (rád a aj s troškou nostalgie) na 10 rokov Privatbanky očami pamätníka. Ide o čisto subjektívny pohľad na udalosti v banke, na finančnom trhu, okolo nás. Snažil som sa zachytiť pocity, atmosféru doby, nielen fakty.

Na ďalších stránkach magazínu Vám Ing. Jozef Krammer, riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva, svojím pohľadom priblíži, ako sa vyvíjalo privátne bankovníctvo a čím sa líši Privatbanka od konkurencie.

Téma dôchodky. V ľuďoch stále existuje zakorenená predstava, že štát sa o nás má kompletne postarať, keď sa raz staneme dôchodcami. Od riaditeľa odboru Asset management Ing. Mojmíra Hojera sa dozvieme nielen to, prečo je nevyhnutné zvyšovať vek odchodu do dôchodku, ale aj to, ako dôchodkové systémy fungujú inde vo svete a prečo sú ďalšie piliere dôchodkového systému také dôležité.

Berie robotizácia ľuďom prácu? Asi každý z nás sa už niekedy zamyslel na tým, ako rýchlo sa nové technológie šíria svetom, a mnohí máme niekedy pocit, že „roboti“ nám berú živobytie. Tieto pocity nám presvedčivo vyvráti číslami vo svojej analýze pravidelný prispievateľ, hlavný ekonóm Privatbanky Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.

V rubrike „Predstavujeme Vám“ pokračujeme v predstavovaní našich najskúsenejších privátnych bankárov. Tentoraz to bude Ing. Ľubica Homerová, ktorá v Privatbanke pracuje už od roku 2006.

V žiadnom čísle nesmú chýbať aktuality a inak to nebude ani teraz. Pochváliť sa treba, a tak s radosťou prezentujeme naše hospodárske výsledky k 30. 9. 2015. Naša bilančná suma je aktuálne takmer štvornásobná oproti 30. 9. 2005 a za to vďačíme aj Vám, Vašej dôvere. Vážime si to. V aktualitách sa ďalej dozvieme o aktuálnych projektoch Penty a o úspešnom začiatku projektu Waltrovka.

Kto by nepoznal 25-ročného cyklistu zo Slovenska. Áno, reč je o našom „zelenom a dúhovom“ Petrovi Saganovi. V rubrike „Štýl“ Vám prinášame rozhovor práve s ním.

Záver časopisu je venovaný už tradične Privatbanka Exclusive Zone. Tentoraz Vás zoznámime s dvoma naozaj výnimočnými partnermi, s vinárstvom Mrva&Stanko, producentom špičkových vín, a so spoločnosťou Bizarre, z ktorej dielne vychádza trendová pánska konfekcia na mieru.

Vážení klienti, milí čitatelia,

verím, že sme Vám pripravili sériu článkov, ktoré Vás zaujmú a prinesú Vám príjemné čítanie. Keďže toto číslo časopisu je vzhľadom na jeho periodicitu aj posledné tohtoročné vydanie, dovoľte mi v predstihu popriať Vám krásne vianočné sviatky a zároveň veľa šťastia a úspechov v novom roku 2016.

Našich 10 rokov na trhu zaväzuje a ubezpečujem Vás, že aj v ďalších desiatich rokoch urobíme všetko pre to, aby sme boli aj naďalej Vaším stabilným a spoľahlivým partnerom pri správe Vašich financií.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Ľubošom Ševčíkom, generálnym riaditeľom Privatbanky

4 – 7



ANALÝZA

10 rokov Privatbanky očami pamätníka

8 – 11



FINANČNÉ RIEŠENIA

Privátne bankovníctvo na Slovensku...

Dôchodkové zamyslenie

12 – 17



ANALÝZA

Invázia robotov

18 – 20



PREDSTAVUJEME VÁM

Spokojný klient je zmyslom mojej práce

21



AKTUALITY

Rezidenčný projekt Nová Terasa 3
Aviatica je prvou dokončenou stavbou areálu Waltrovka

22 – 23



ŠTÝL

Vlk z Wall Street
majstrom sveta

24 – 25



EXCLUSIVE ZONE

Funguje nám to, lebo nie sme obaja vinári.

Nie sme bizarní, sme jedineční

26 – 30

Desať rokov výnimočných služieb

Rozhovor s Ing. Mgr. Ľubošom Ševčíkom, CSc., predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom Privatbanky, a. s.



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

> Tento rok, konkrétne v novembri, oslavuje Privatbanka svoje desiate výročie...

Veru tak, naša Privatbanka, a. s., pôsobí na trhu už celých desať rokov. Ale aby sme boli presní, banka ako taká existuje už 20 rokov. Vznikla totiž ešte v roku 1995 v Banskej Bystrici pod názvom Banka Slovakia, a. s. V roku 2005 bola zmenená jej stratégia a banka sa začala orientovať na oblasť privátneho bankovníctva. V tom období, konkrétne 1. novembra 2005, bola premenovaná na Privatbanku, a. s. Vtedajší akcionár Meinl Bank AG sa následne rozhodol banku predať. Túto investičnú príležitosť využila skupina Penta a v roku 2007 sa stala majoritným akcionárom Privatbanky, a. s. V tom roku som do banky nastúpil aj ja a stal som sa jej šéfom.

> Ako v tom období vnímali banku klienti?

Privatbanka bola novým menom v slovenskom bankovom sektore a pôsobila v novom segmente privátneho bankovníctva. Navyše klienti boli vtedy zvyknutí na banky, ktoré boli súčasťou väčších bankových skupín. Takže na začiatku bolo treba budovať meno našej banky a pravidelnou a vytrvalou prácou získavať dôveru klientov. V rámci stretnutí s klientmi museli naši zamestnanci veľkú časť komunikácie venovať vysvetleniu pozície banky v rámci skupiny Penta, jej ekonomike a pod., a až následne sa dalo v rámci rozhovoru prejsť ku konkrétnej ponuke produktov a služieb. Nebolo to jednoduché, bolo to však krásne obdobie, lebo v Privatbanke, a. s., sme mohli tvoriť niečo nové, takpovediac na

Dátum a miesto narodenia:

3. marec 1963, Smolenice

Vyštudoval:

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 viac ako dvadsať rokov. Od roku 1994 pracoval v skupine VÚB, a. s., najprv v oblasti investičného bankovníctva a podielových fondov, neskôr sa venoval poskytovaniu hypotekárnych úverov ako riaditeľ divízie banky. Následne sa tejto oblasti ako riaditeľ odboru venoval aj v OTP Banke Slovensko, a. s. Od roku 2007 pôsobí na poste predsedu predstavenstva a generálneho riaditeľa v Privatbanke, a. s.

zelenej lúke. Náročné to bolo aj preto, že Privatbanka, a. s., nemala veľkú retailovú klientsku základňu, z ktorej by sa „samospádom“ generovali bonitní klienti pre privátne bankovníctvo. Klientov sme museli získavať prakticky výlučne svojou aktívnou akvizíčnou činnosťou. Na druhej strane, výhodou Privatbanky, a. s., ako malej banky bola a je najmä flexibilita a pružnosť vyplývajúce z organizačnej štruktúry bez zbytoč-



ných medzistupňov. A práve to umožnilo Privatbanke, a. s., presadiť sa na trhu. Spolu so synergiami, ktoré následne vyplynuli zo spolupráce s akcionárom banky. Naša stratégia, silne orientovaná na klienta, sa postupne prejavila v dynamickom raste počtu klientov a naše meno sa stalo, dovoľm si

pred desiatimi rokmi vytýčila za oblasť svojho pôsobenia privátne bankovníctvo, začala budovať nový tím privátnych bankárov a novú infraštruktúru banky v podstate „od nuly“. Dnes máme predajnú sieť so silou cca 60 erudovaných zamestnancov a prostredníctvom nej banka spravuje ma-

Sedem rokov po sebe sa nám podarilo medziročne zvýšiť zisk

tvrdiť, synonymom privátneho bankovníctva na Slovensku a inovátorstva v tomto segmente bankového trhu.

> Ako hodnotíte výsledky Privatbanky, a. s., za 10 rokov? Ako by ste toto obdobie zhrnuli?

Ja osobne sa radšej pozerám dopredu (...), ale desiate výročie je naozaj dôvodom pozrieť sa aj dozadu – na to, čo sme dosiahli. A máme sa čím pochváliť. Keď si banka

jetok klientov v objeme vyše 700 miliónov eur. Táto suma je už výrazne vyššia než bilančná suma banky (teda jej majetok). A rád by som sa pochválil ekonomickými výsledkami Privatbanky, a. s. Sedem rokov po sebe sa nám podarilo medziročne zvýšiť zisk, pričom ukazovateľ ROE (výnosovosť kapitálu) bol počas posledných siedmich rokov každý rok nad 10 %. A to je veru ojedinelý jav v slovenskom bankovom sektore, najmä medzi menšími bankami, kam sa ra-

díme. Verím, že ani tento rok nebudú výsledky iné a že budeme ďalej tvoriť ekonomickú „históriu“ Privatbanky, a. s., na ktorú môžeme byť len a len hrdí.

> Na aké významné obdobia/míľniky si spomínate? Ktoré momenty Privatbanky sú podľa Vás kľúčové?

Ako som už spomenul, v roku 2007 sa stala majoritným akcionárom banky skupina Penta. Pre banku to znamenalo spojenie so silným finančným partnerom a vytvorilo jedinečnú možnosť na rozšírenie portfólia bankou ponúkaných produktov a služieb. Ide najmä o emisie korporátnych dlhopisov, kde je naša banka lídrom na trhu. Prostredníctvom tohto produktu majú klienti možnosť podieľať sa na financovaní a na výnosoch investičných projektov realizovaných v rámci našej akcionárskej skupiny.

Pamätám si, akoby to bolo dnes, keď sme v roku 2007 realizovali prvé emisie korporátnych dlhopisov pre projekty Digital Park a Žabka. Klientom sme priniesli produkt, ktorý v tom čase na slovenskom finančnom trhu absentoval, a tomu zodpovedal aj ich obrovský záujem o nový typ investícií. Dnes už máme na svojom konte 95 emisií korporátnych dlhopisov v celkovej (kumulatívnej) hodnote takmer 1 miliardy eur, z čoho už približne jedna polovica bola riadne a včas splatená.

Z hľadiska vývoja banky bol významný rok 2009. Vtedy Privatbanka, a. s., začala pôsobiť na českom trhu prostredníctvom svojej pražskej reprezentácie. Vďaka jej aktivitám dnes banka spravuje majetok českých klientov v objeme viac ako 3 a pol miliardy českých korún. V roku 2009 sme prijali aj ďalšie významné rozhodnutie – vybudovať sieť regionálnych pracovísk. Pôvodným zámerom bolo vytvoriť takto bázu na získanie diverzifikovaných dlhodobých zdrojov od retailových klientov, ktoré banka potrebuje na zdrojové zabezpečenie rastúceho objemu poskytovaných úverov. V ďalších rokoch bola úloha regionálnych pracovísk Privatbanky, a. s. – investičných pobočiek a investičných centier – rozšírená o predaj investičných produktov, najmä už spomínaných korporátnych dlhopisov. Táto zmena vyplynula z našich poznatkov z praxe o tom, že produkty privátneho bankovníctva (teda bankových služieb pre najbohatšiu vrstvu obyvateľstva) by mohli byť zaujímavé aj pre nižší segment klientov – tzv. afluentnú

klientelu. A tak sme vytvorili akoby „junior-ské“ privátne bankovníctvo postavené na verejných korporátnych emisiách (t. j. emisiách s nižšou hodnotou vstupnej investície, konkrétne na úrovni 3 000 eur). To všetko na báze kvalifikovaného poradenstva a individuálneho prístupu ku klientovi. V súčasnosti má Privatbanka, a. s., 12 týchto obchodných miest, ktoré nájdete v každom krajskom meste a ktoré dnes obsluhujú viac ako 10 000 klientov.

> Čomu ďalšiemu sa banka venuje?

V prvom rade, privátne bankovníctvo nie sú len samotní privátni bankári. Profesionálnu úroveň služieb zabezpečujú v úzkej súčinnosti s našimi odborníkmi na cenné papiere, teda v oblasti treasury a asset managementu. Paralelne s privátnym bankovníctvom v Privatbanke, a. s., rozvíjame oblasť korporátneho bankovníctva – úvery predstavujú viac ako 40 % bilančnej sumy banky a sú významným zdrojom jej príjmov. Aj v tejto oblasti aplikujeme zásady privátneho bankovníctva, teda kladieme dôraz na vysokú flexibilitu a individuálny prístup k riešeniu potrieb klienta.

> Čo sa podľa Vás zmenilo na bankovom trhu za posledných 10 rokov?

Banky pôsobia na finančnom trhu, ktorý sa vyvíja veľmi dynamicky. Za posledných desať rokov sme zažili – konkrétne v roku 2008 a nasledujúcich – jednu z najväčších kríz na finančnom trhu, ktorej vznik sa (právom) pripisuje veľkým bankovým inštitúciám. Následne banky museli pracovať na očistení svojho mena, a tento proces stále pokračuje. I v dôsledku krízy sa priebežne stále sprísňuje regulácia bankového sektora, čo komplikuje každodennú činnosť banky. Tvrdšia regulácia má dosah aj na celkovú ziskovosť bankového sektora, konkrétne pre vyššie regulatorne požiadavky na kapitál banky. Ďalším faktorom je, že finančný trh sa nevyvíja v tej logike, ako to bolo pred krízou, jeho vývoj je menej predpovedateľný. Nezávisí totiž len od objektívnych finančných parametrov a ukazovateľov, stále významnejšie sú nálady investorov. V posledných rokoch čelíme turbulenciám v ekonomike eurozóny, čo tiež nepridáva na dôvere investorov. Aktuálne sa potýkame s extrémne nízkymi výnosmi dlhových cenných papierov. Táto situácia pomáha dlžníkom (napríklad aj niektorým extrémne zadlženým štá-

tom), ale výrazne zhoršuje podmienky na investovanie pre konzervatívnych investorov. Ak svojou podstatou kvalitný dlhopis niesol v období vrcholovej krízy výnos na úrovni aj 8 % p. a., následne (v štandardnom režime) povedzme 5 % p. a., dnes sa jeho výnos pohybuje na úrovni desiatin percenta. Toto všetko má veľký vplyv na našu prácu, keďže základom privátneho bankovníctva je investovanie majetku klientov do cenných papierov. Aj predtým spomínané korporátne dlhopisy z našej dielne kopírujú naznačený vývoj, i keď výrazne nižším tempom. Kým prvé emisie boli emitované s kupónom aj 9 % p. a., dnes sa ich výnosy dostali na zhruba polovičnú úroveň (pri trojročných splatnostiach).

Našou základnou orientáciou je a zostáva privátne bankovníctvo

Takže keď to zhrniem, významnou súčasťou práce našich privátnych bankárov je vysvetľovať klientom súvislosti vývoja na finančnom trhu. Investíciu treba vždy posudzovať v kontexte troch kľúčových parametrov investovania, t. j. výnos – riziko – likvidita. Pre konzervatívneho investora je určite vhodnejšie akceptovať realitu, teda nižšie výnosy, ako neúmerne zvyšovať riziko svojho portfólia. Niektorí však prijímajú tento názor až po niekoľkonásobnom vysvetlení podloženom konkrétnymi

Desiate výročie je pre nás vynikajúcim odrazovým mostíkom do ďalšej práce zameranej na náš prvoradý cieľ, ktorým je spokojný klient

mi argumentmi. Naším klientom zásadne ponúkame diverzifikované finančné riešenia, resp. nástroje. Okrem iného ide o ETF fondy (exchange traded funds) s veľmi priaznivou štruktúrou a výškou poplatkov. V oblasti výberu investičných nástrojov je Privatbanka, a. s., plne produktovo nezávislá, vieme klientovi nakúpiť akékoľvek finančné produkty podľa jeho preferencií. Kvalitatívne najvyššou finančnou službou pre klientov je náš Privatbanka wealth management (PWM), teda riadenie portfólia, kde klient zveruje banke plný mandát na správu svojho majetku, a teda prenáša na bankových odborníkov všetky starosti súvisiace so sledovaním a s reinvestovaním svojich finančných aktív.

> Čo nové plánujete?

Strategické zameranie činnosti Privatbanky, a. s., je dnes stabilizované, našou základnou orientáciou je a zostáva privátne bankovníctvo a s ním súvisiace služby. Toto platí i v kontexte skupiny Penta, ktorá vlastní dve banky – jednu orientovanú na štandardizovanú obsluhu retailovej klientely (Prima Banka, a. s.) a druhú zameranú na špecializované, na mieru šité služby pre bohatšiu klientelu – tou je Privatbanka, a. s. Segment privátneho bankovníctva má ešte veľký priestor na ďalší rast. Naším cieľom v tomto kontexte je poskytovať komplexné služby súvisiace so správou finančného majetku klientov pri vysoko in-

dividuálnom prístupe k potrebám každého jednotlivého klienta. To vyžaduje neustále zdokonaľovať spôsob obsluhy klientov, ponúkané produkty a s nimi súvisiace služby. Takže toto je priestor, kde zameriavame a budeme sústreďovať naše aktivity a iniciatívu aj v budúcom období. Desiate výročie, ktoré Privatbanka, a. s., v tomto roku oslavuje, je pre nás vynikajúcim odrazovým mostíkom do ďalšej práce zameranej na náš prvoradý cieľ, ktorým je spokojný klient.

> Riaditeľ banky trávi v práci určite veľa času. Povedzte nám, čo robíte, keď práve neriešite pracovné úlohy?

Pekne ste premostili! Človek, samozrejme, nežije len pracou. Keď nie som v práci, trávim čas s rodinou. Mám dve deti, ktoré už vlastne nie sú deťmi v pravom zmysle slova. Ale bývajú s nami, študujú, takže ešte aspoň z času na čas potrebujú s niečím pomôcť (napríklad pri písaní ročníkovej práce...).

A keď deti nemajú na reprezentanta staršej generácie čas, mám doma ešte svoju milú manželku. Hoci spolu žijeme už skutočne hodne dlho, alebo práve preto, máme spolu dosť spoločných záujmov.

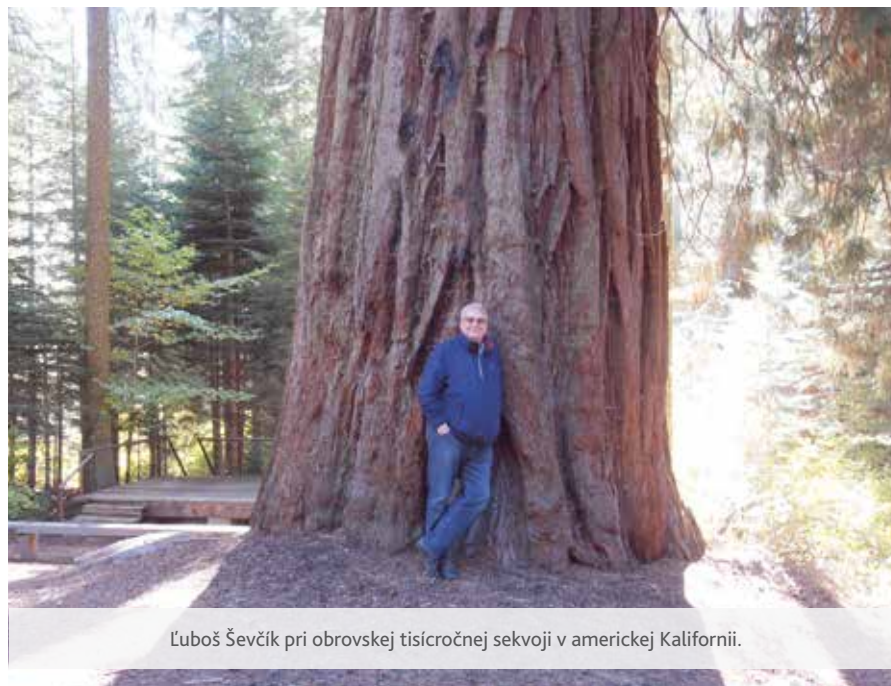
Ale zasa nie som stále len doma. Keďže v práci dosť sedím, snažím sa trochu aj športovať. Pravidelne si chodím zahrať basketbal s partiou „starých pánov“. A keď už nevládzem behať, s inou partiou zasa trávim pár hodín pri biliardovom stole. Ale to už nie tak pravidelne... Okrem basketbalu relaxujem v prírode – na chalupe, pri kosení trávy, pri jazde na štvorkolke a podobne.

> Máte nejaké koničky, ktorými si vyplňate voľné chvíle?

Mňa akosi priťahujú staré veci. Ale nie nejaké staré haraburdy. Mne ide o staré veci, ktoré sú zachované, pekné a dôstojne reprezentujú odkaz minulosti pre súčasnú dobu. Tak som zrekonštruoval jeden veľký starý dom a záhradu v jeho okolí. Záhrade venujem dosť veľa času (toto napríklad máme spoločné s manželkou). Ale nie sme takí klasickí záhradkári, čo pestujú zeleninu. Našu záhradu budujeme do parkovej podoby – máme v nej plno vzácnych stromov a stále vysádzame nové drevičky. Okrem iného v nej máme sekvoje. To je ináč strom, ktorý ma obzvlášť fascinuje. Naozaj riadne sekvoje sú v americkej Kalifornii. Pred pár rokmi som si ich bol osobne pozrieť. Keď človek stojí pri 70-metrovom strome, ktorý na tom mieste rastie už tisíc rokov, tak sa veru zamyslí nad podstatou života a bytia...

Ale sú aj iné staré veci, ktoré ma zaujímajú. Pred nejakým časom som sa začal venovať veteránom. Tieto autá neberiem ani tak ako investíciu (okrem iného v kontexte ich nízkej likvidity), ale ako prezentáciu toho, že vec, o ktorú sa človek stará, funguje a slúži mu i po sto rokoch. Prvý majiteľ takéhoto auta je už dávno na pravde božej, ale ono stále jazdí po cestách a poskytuje radosť tomu, kto šoférije, i tým, čo sa naň pozerajú z chodníka. Jeden môj známy hovorí, že staré autá sú ako mladé ženy – náročné na peniaze i čas. Je to pravda, ale výsledok stojí za to (v obidvoch prípadoch...)!

A keď už hovorím o svojom záujme o staré veci, ešte musím spomenúť staré hodiny, ktorým sa vo voľnom čase venujem tiež. Hodiny, na rozdiel od áut, majú často i dvesto rokov a stále sú schopné podmaniť tikať a merať čas. Keď sa človek zapozorá na taký dvestoročný fungujúci strojček či ciferník hodín alebo hodínok, určite ho



Ľuboš Ševčík pri obrovskej tisícročnej sekvoji v americkej Kalifornii.

to zaujme, „vtiahne do svojho víru“, a on si ani neuvedomí ako, ale začne lepšie chápať súvislosti pojmu čas.

> Niečo na záver...?

Tento rozhovor by som rád ukončil v optimistickom duchu, ktorý mi je vlastný.

Nech sa nám spolu darí minimálne ďalších desať úspešných rokov!

No a keď sa takto „historicky“ vyžijem, vrátim sa do súčasnosti väčšinou s vyšším elánom a s chuťou riešiť každodenné pracovné i mimopracovné výzvy. A o tom je, resp. o tom by mal byť život.

Privatbanka, a. s., poskytuje služby svojim klientom už desať rokov. Som, resp. sme vždy veľmi radi, keď vidíme, že klient je s našou prácou naozaj spokojný. Tak nech sa nám spolu darí minimálne ďalších desať úspešných rokov!



Radosť zo šoférovania si užíva aj za volantom veterána Tatra 75 z roku 1935.

10 rokov Privatbanky očami pamätníka

Podujal som sa na neľahkú úlohu – veľmi subjektívne zmapovať to, čo sa dialo v Privatbanke, ale aj na finančných trhoch za posledných 10 rokov. Nebojte sa, nečakajú vás žiadne ťažké analýzy, skôr zopár postrehov, zaujímavostí, spomienok. A určite nečakajte vyčerpávajúci prehľad udalostí – niektoré dôležité tam nebudú a iné, menej významné, áno.



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

a stredné podniky v stredoslovenskom regióne. Ak sa dobre pamätám, bola to iniciatíva vtedajšieho (a niekoľkonásobného) premiéra Vladimíra Mečiara. Nechcem súdiť, nakoľko sa podarilo pôvodný zámer naplniť, faktom však je, že v roku 2003 nadobudla kontrolu nad bankou rakúska Meindl Bank AG. A tá úplne zmenila zameranie banky: hlavným pilierom sa malo stať privátne bankovníctvo, popri už existujúcom korporátnom bankovníctve.

Roky 2004 a 2005 boli naozaj budovateľské: banka nemala licenciu na poskytovanie investičných služieb, bankové portfólio cenových papierov obsahovalo len zopár titulov a nebol spustený ani internetbanking. Mali sme jasnú víziu – vybudovať prvú banku na Slovensku, ktorá by sa špecializovala na pri-

ness modelu by bola jej pozícia v konkurencii ostatných retailových bánk veľmi, veľmi ťažká...

V prvej polovici roku 2005 sme spustili internetbanking a začali reálne poskytovať investičné služby pre klientov. To boli začiatky privátneho bankovníctva.

2006

Ticho pred búrkou

Rok 2006 bol na finančných trhoch pokojný, ba až podozrivo pokojný. Akciové indexy utešene rástli, rizikové prirážky dlhopisov sa znižovali.

Pamätám sa, ako k nám prišli z jednej globálnej banky ponúkať cenné papiere, ktoré neboli obyčajnými dlhopismi, ale relatívne komplikovanými štruktúrami, v snahe dosiahnuť vyšší

2005

Banka Slovakia – budovateľské roky

V apríli 2004 som nastúpil do Banky Slovakia na pozíciu riaditeľa Odboru Treasury. Banka, ako jedna z mála, mala sídlo v Banskej Bystrici. Dôsledkom bolo, že hoci desaťtisíce ľudí dochádzajú za prácou do hlavného mesta, ja a zopár ďalších kolegov sme cestovali z hlavného mesta do srdca Slovenska. Stávalo sa, že v pondelok ráno som išiel z Bratislavy do Banskej Bystrice, v utorok poobede do Bratislavy na služobnú cestu, vo štvrtok ráno späť do Bystrice a v piatok poobede domov do BA. Podotýkam, že vtedy ešte rýchlostná cesta R1 bola viac zbožným želaním ako realitou, takže sme zažili aj dobrodružné chvíle. Jedného dňa, keď husto snežilo, sa cesta do hlavného mesta natiahla na viac ako 5 hodín.

Banka Slovakia vznikla už v roku 1995 ako retailová banka s cieľom podporovať malé

Mali sme jasnú víziu – vybudovať prvú banku na Slovensku, ktorá by sa špecializovala na privátne bankovníctvo. A tak sme sa s veľkým elánom pustili do jej pretvárania

vátne bankovníctvo. A tak sme sa s veľkým elánom pustili do jej pretvárania.

Jednou z prvých úloh bola zmena obchodného mena a loga banky, aby bolo na prvý pohľad zrejmé jej zameranie. Trvalo niekoľko mesiacov, kým sme vybrali, a výsledkom bola zmena obchodného mena a názvu banky od 1. 11. 2005 na Privatbanka, a. s.

Z ekonomického hľadiska bolo zaujímavé, že banka bola maličká – začiatkom roka 2005 bola jej bilančná suma iba 4,5 mld. slovenských korún, po prepočte na eurá vtedajším kurzom len cca 117 mil. eur (na porovnanie dnes je takmer 600 mil. eur). Bolo zrejmé, že bez zmeny busi-

výnos ako pri tradičných dlhopisoch. Keď sme sa pýtali na likviditu dlhopisov, odpovedali vyháňavo, napokon z nich vyliezlo, že likvidita je zabezpečená na báze „best effort“. To znamená, že ak budeme dlhopisy chcieť predať, urobia všetko pre to, aby to na trhu predali čo najlepšie. Ale nesľúbili, že ich budú sami odkupovať, hoci aj za nižšiu cenu. Túto ponuku (a mnohé ďalšie podobné) sme odmietli. Ako sa neskôr ukázalo, ceny viacerých štruktúrovaných dlhopisov naviazaných na americké „subprime“ hypotéky klesli o desiatky percent. Opäť sa ukázalo, že je správne nekupovať to, čomu nerozumieme a čo nevieme analyzovať. Niektorí, bohužiaľ, kupujú cenné papiere tak,



že sa dajú zlákať výnosom a stačí im, ak na prvý pohľad nevidia nič negatívne.

My sme pokračovali v budovaní portfólia cenových papierov, už od roku 2004 sme nakupovali slovenské štátne dlhopisy alebo bankové dlhopisy s predpokladom zblížovania úrokových sadzieb v slovenskej korune a v eurozóne. Samozrejme, úrokové sadzby a výnosy dlhopisov v slovenskej korune boli vyššie ako v eure. Ak by sa výnosy dlhopisov znížili

Prvá emisija korporátnych dlhopisov

V lete 2006, po nástupe vlády Smeru, HZDS a SNS, vyleteli na niekoľko týždňov výnosy štátnych dlhopisov Slovenskej republiky až na 5,5 % p. a. (pri splatnosti 3 až 8 rokov). Keď sa ukázalo, že nová vláda nejde zruinovať verejné financie, situácia sa upokojila a výnosy začali klesať. Okrem štátnych a bankových dlhopisov však bolo veľmi ťažké nájsť rozumný dlhopis (rozumný = dlhopis s akceptovateľným rizikom) deno-

Úspech nás posmelil a odvtedy sú vlastné emisie korporátnych dlhopisov najpopulárnejším produktom v Privatbanke

li (priblížili k eurovým dlhopisom), ich cena by vzrástla. Tento predpoklad sa ukázal ako správny a banka zrealizovala zaujímavé zisky.

2007

Čosi sa deje

V priebehu júna a júla 2007 vyšli najavo problémy dvoch hedge fondov spravovaných bankou Bear Stearns. Banka oznámila, že fondy prakticky stratili celú svoju hodnotu. Oba fondy investovali do CDO (collateralized debt obligations) naviazaných na americké subprime hypotéky. V auguste zastavila banka BNP Paribas výbery z troch jej hedge fondov s poznámkou, že sa úplne vyparila likvidita (teda nebolo možné predať cenné papiere z portfólií fondov). V druhej polovici roka sa zvýšili aj kreditné prírážky dlhopisov veľkých bánk z niekoľkých stotín percenta na niekoľko desiatín percenta. Akciové indexy síce mierne oslabili z historických vrcholov dosiahnutých v októbri, ale stále boli vyššie ako na začiatku roka. Ešte stále by málokto hádal, že sme na prahu jednej z najväčších kríz v histórii finančných trhov.

minovaný v slovenskej korune. Klienti výrazne preferovali slovenskú korunu, keďže trend jej posilňovania voči euru bol už dlhodobý. Preto sme sa rozhodli, že spolu s novým akcionárom banky, skupinou Penta Investments, pripravíme emisiju korporátnych dlhopisov. Boli to trojročné dlhopisy s pevným výnosom vo výške 8 % p. a. vydané v objeme 250 miliónov slovenských korún. Slúžili na spolufinancovanie výstavby administratívneho komplexu Digital Park, kde má dnes banka svoje sídlo. Dlhopisy boli vydané koncom júla 2007 a umiestnené za jediný deň (komunikácia s investormi prebiehala už niekoľko týždňov pred vydaním). Úspech nás posmelil a odvtedy sú vlastné emisie korporátnych dlhopisov najpopulárnejším produktom v Privatbanke.

2008

Pád Lehman Brothers

Na ten deň nikdy nezabudnem: 15. 9. 2008 vyhlásila štvrtá najväčšia investičná banka na svete bankrot. Išlo o najväčší bankrot v dejinách USA a zároveň symbol všetkého zlého, čo viedlo k finančnej kríze. Pre trhy to

bol šok, najmä potom, keď na jar veľkobanka JP Morgan prevzala inú investičnú banku Bear Stearns. Zdalo sa, že autority nenechajú padnúť žiadnu veľkú banku, ale 15. september 2008 ukázal opak. Jeseň 2008 bola v znamení krízy likvidity a kreditnej krízy. Banky si prestávali požičiavať peniaze, rizikové prírážky vyleteli do predtým nevídaných výšok. Vlády a centrálné banky zachraňovali situáciu bezprecedentnými opatreniami. Odkupovali od bánk problematické aktíva a dodávali im tak likviditu. Pamätám sa, ako sme si v piatky hovorili, ktorá z bánk v pondelok neotvorí alebo bude cez víkend znárodnená. Napríklad koncom septembra 2008 poskytli vlády Belgicka, Francúzska a Luxemburska finančnú injekciu vo výške 6,4 mld. eur veľkobanke Dexia, aby ju udržali pri živote. Ako sa neskôr ukázalo, ani to nepomohlo a v októbri 2011 kúpila belgická vláda Dexia bank Belgium a zmenila jej meno na Belfius. Predali sa aj ďalšie zdravé časti banky (napríklad Dexia bank Slovensko) a toxické aktíva ostali v Dexia Holding. Keďže Dexia Holding vygenerovala ďalšie straty, v roku 2012 prišla ďalšia finančná injekcia od Belgicka a Francúzska vo výške 5,5 mld. eur.

Rozlúčka so slovenskou korunou

Slovenská republika sa rozhodla prijať euro, a tak sme všetci už dlho vedeli, že jej koniec sa blíži. Otázkou bol konverzný kurz, ešte v januári 2008 sa kurz EUR/SKK pohyboval v intervale 33,250 až 34,000. Tí, ktorí stáli na jej posilňovanie, vyhrali: konverzný kurz bol stanovený koncom mája na úrovni 30,126. Zaujímavé bolo, že ešte takmer po celý zvyšok roka sa tento menový pár obchodoval pomerne vysoko nad konverzným kurzom (napr. 24. 10. 2008 nad 30,500, čo sa nedalo vysvetliť ani úrokovým diferenciaciom medzi oboma menami).

Keďže nám bolo smutno za slovenskou korunou, napísali sme kondolenčnú listinu, ktorú potom viacerí zamestnanci banky podpísali (na ďalšej strane).

2009

Akciové dno

Mrazivá nálada z jesene 2008 sa preniesla aj do ďalšieho roka. Finančná kríza prerástla do hospodárskej krízy, v tzv. vyspelých krajinách došlo k poklesu HDP, spotreby, ziskov firiem. Hlavné svetové akciové indexy klesli začiatkom marca 2009 oproti svojim vrcholom z jesene 2007 o viac ako 50 %. Takýto prepad si naša generácia nepamätá. Investori si však pomerne rýchlo

Kondolenčná listina

po rokoch úspešného boja s americkým dolárom, britskou librou, maďarským forintom a ďalšími svetovými menami napokon dňa 31. 12. 2008 o polnoci, vo veku 16 rokov, podľahla naša drahá

Slovenská koruna

márnemu boju s eurom, a to v pomere 1:30, 126. Všetci si ju budeme pamätať ako tvrdú, ale príjemnú spoločníčku, vždy pripravenú pomôcť komukoľvek a kedykoľvek.

My, podpísaní zamestnanci spoločnosti Privatbanka, a. s., so sídlom Suché myto 1, 811 03 Bratislava, IČO 31 634 419, zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava I, Oddiel: Sa, Vložka číslo 3714/B, Ti vzdávame náš hold, posielame posledné zbohom. Vždy si si dokázala zachovať svoju úroveň, svoju dôstojnosť, svoj cveng. A dnes to už môžeme priznať: bola si neuveriteľne príťažlivá – hoci sme sa s tebou stretávali deň čo deň, nikomu si sa nezunovala, nikto sa nikdy nesťažoval, že Ťa má po krk.

Naopak, vždy si nám chýbala.

Ale odteraz nám budeš chýbať ešte viac.

Ostaneš navždy v našich srdciach a do 16. 1. 2009 aj v našich peňaženkách.

Češ Tvoje pamiatke!

*Bol som s Tebou častejšie ako s manželkou.
Nikdy nezabudnem!!!*



uvedomili, že taký bezprecedentný pokles cien akcií je veľkou príležitosťou pre dlhodobých investorov a už počas roka 2009 došlo k ich pomerne masívnemu rastu. Naši klienti neboli príliš postihnutí, keďže ich akciové pozície boli marginálne. Na druhej strane mi je ľúto, že nevyužili – až na výnimky – tieto ceny na nákup.

la pomerne veľký objem dlhopisov so skvelými výnosmi: za všetky spomeniem senior dlhopis Citigroup, jednej z najväčších amerických bánk, s výnosom 9 % p. a.

Už v roku 2009 sme zrealizovali časť zisku, v tomto roku dosiahol zisk z predaja cenných papierov rekordných 1,8 mil. eur.

V roku 2010 sme dosiahli v rámci privátneho bankovníctva rast objemu majetku pod správou takmer o 40 %

Situácia na kreditných trhoch sa v priebehu roka pomaly normalizovala a výnosy dlhopisov systémových bánk postupne klesali. Banka sa zachovala ako buffettovský investor, nakupovala v časoch, keď všetci predávali – v rokoch 2008 a 2009 nakúpi-

Retail

Rok 2009 bol aj rokom, keď sa banka rozhodla, že revitalizuje retail a rozšíri svoju pobočkovú sieť. K trom existujúcim hotovostným pobočkám pribudli najprv 3 a v ďalších rokoch cel-

kovo 9 nových bezhotovostných pracovísk. Ich hlavnou úlohou je získavanie dlhodobých zdrojov od obyvateľstva. A darí sa im, veď objem zdrojov (termínovaných vkladov) od roku 2009 niekoľkonásobne vzrástol.

Reprezentácia v ČR a zmena sídla

Rok 2009 bol významný aj tým, že Privatbanka sa rozšírila aj do Českej republiky, konkrétne v podobe Reprezentácie banky v ČR. V auguste 2009 sa ústredie banky presťahovalo do novučičkých priestorov Digital Parku.

2010

Rast privátneho bankovníctva

V roku 2010 sme dosiahli v rámci privátneho bankovníctva rast objemu majetku pod správou takmer o 40 %, čo v dnešných podmienkach už takmer nemožno zopakovať. Dnes spravujeme viac ako 700 mil. eur a ambíciou je rásť dvojciferným percentom, ale úspechom je, ak sa toto číslo pohybuje v intervale 10 – 15 %.

Teší ma, že jadro kolektívu privátnych bankárov je stabilné, dnes, v roku 2015, máme ôsmich privátnych bankárov (bankárky), ktorí sú v banke viac ako 7 rokov.

2011

Euroval, QE a ďalší bojovníci proti kríze

V rokoch nasledujúcich po vypuknutí finančnej krízy som bol fascinovaný tým, aké kreatívne boli vlády a centrálné banky v boji s krízou. Vznikli nové pojmy, o ktorých sme predtým ani nechýrovali – euroval, kvantitatívne uvoľňovanie, operácia TWIST, TARP (Troubled Asset Relief Program) atď., atď. Tie pojmy pribúdali tak rýchlo, že ich bežný človek ani nestačil registrovať, tobôž rozumieť, čo znamenajú. Pre mňa sú symbolom toho, že kríza bola naozaj hlboká, a ktovie, čo by bolo bez neštandardných zásahov vlád alebo centrálnych bánk. O tom sa, mimochodom, dodnes vedú spory – jedni tvrdia, že všetky „choré“ banky mali nechať skrachovať, ďalší naopak, že nemali nechať padnúť ani Lehman Brothers. Hoci nie som zástanca štátnych zásahov do podnikania, s odstupom času si myslím, že chaos a nedôvera najmä na jeseň 2008 boli také hlboké, že bez mimoriadnych a nie vždy trhových opatrení by sme sa dostali do oveľa väčšej šlamastiky. Zároveň si prajem, aby tieto umelé nástroje postupne zanikli (tak ako sa skončilo kvantitatívne uvoľňovanie v USA) a trh sa vrátil do normálu. Realisticky – návrat do normálu bude trvať pár rokov.


2012

Ďalšia dogma padla – „štát eurozóny nemôže skrachovať“

V marci a apríli 2012 prebehla reštrukturalizácia gréckeho dlhu, keď súkromní investori efektívne prišli o viac ako 50 % hodnoty svojej investície (výsledné percento záviselo od splatnosti držaných dlhopisov a použitej metódy, videl som údaje od 59 % do 75 %). Reálne to bol default štátu eurozóny, hoci sa to zakrývalo tým, že išlo o „dobrovoľnú“ dohodu súkromných veriteľov a dlžníka.

„Klient je na prvom mieste“ – nesmie byť kliše, ale každodenná realita

Som veľmi rád, že Privatbanka nikdy nemala vo svojom portfóliu grécke dlhopisy, a až na jednu-dve výnimky ani naši klienti. Pritom mnohé banky v Európe (aj na Slovensku a v Českej republike) kupovali grécke dlhopisy, keďže ich výnos bol vyšší ako výnos nemeckých a francúzskych dlhopisov, a spoliehali sa na to, že predsa „štát eurozóny nemôže skrachovať“.

Naopak, začiatkom roka 2012 sme kupovali 5-ročné dlhopisy Slovenskej republiky s výnosmi takmer 4,7 % p. a. Pritom Slovensko malo nižší verejný dlh ako väčšina štátov západnej Európy (nehovoriac o juhu). Takže z nášho pohľadu išlo o výbornú príležitosť na nákup, veď základná sadzba ECB bola v tom čase len 1,00 % p. a. a nikto neočakával jej zvyšovanie, práve naopak. Vysoké výnosy boli spôsobené nervozitou okolo prenosu nákazy z Grécka do iných štátov južnej Európy, výnosy španiel-

ských a talianskych 10-ročných dlhopisov sa v tom čase pohybovali okolo 6 % p. a.

2014

Záporné úrokové sadzby

Ak by sme si mysleli, napríklad na začiatku roku 2014, že nič nové sa v rámci boja s krízou a so slabým rastom v eurozóne neudeje, tak by sme sa hlboko mýlili. V roku 2014 sme sa stali svedkami záporných úrokových sadzieb. To znamená, že ak si banka A uložila v banke B napríklad 10 000 000 eur, dosta-

la naspäť napríklad len 9 999 990 eur. Jasně, záporné sadzby by mali motivovať banky, aby peniaze neukladali v iných bankách, ale požičiavali klientom – fyzickým osobám aj firmám. Akurát to nie je také jednoduché: čo ak si tí klienti požičiavať nechcú/nepotrebujú? A tí, čo si chcú požičať, nie sú dostatočne bonitní?

2015

Dlhopisová bublina

V apríli 2015 dosiahli výnosy tzv. bezpečných dlhopisov absolútne dno – napríklad 10-ročné nemecké štátne dlhopisy mali 20. 4. 2015 výnos len 0,07 % p. a. To znamená, že ich cena kulminovala. Na dlhopisových fondoch s investičným ratingom sa dalo zarobiť 6–8 % v priebehu 12 mesiacov. Klienti, ktorí nemali profesionálny servis, si to vyložili tak, že ide o bezpečnú investíciu so super výnosom, a do-

kúpili. Problém je v tom, že si neuvedomili, že tie výnosy sú absurdne nízko a nemajú už kam klesať – cena dlhopisov teda už nemôže rásť. Obávam sa, že málokto finančný poradca toto komunikoval svojim klientom. Len výnimočne je niečo na finančných trhoch také jasné: je čas tieto fondy opustiť a preorientovať sa na iné typy investícií, najmä v prípade dlhopisových fondov s dlhšou duráciou. V čase, keď píšem tieto riadky, strácajú spomínané fondy 4–5 % oproti aprílovým vrcholom...

„Klient je na prvom mieste“ – nesmie byť kliše, ale každodenná realita

Privátne bankovníctvo je hlavne o klientoch. S nimi sme prežívali vzostupy aj pády na akciových trhoch, debaty o tom, či prežije euro (až vtedy som si uvedomil, že euro je živý tvor), debaty aj o politike, športe...

Pamätám si príhodu, keď sme hodinu vysvetľovali klientovi v zasadačke pri flipcharte podstatu nejakej investície. Nechceme, aby investoval bez toho, aby ju úplne pochopil. Nakoniec si plesol po čele a hovoril: „Jasně, už tomu rozumiem. Tak to poďme kúpiť!“ My mu hovoríme: „Počkajte, nie tak hŕí, potrebujeme písomný pokyn.“ A on spontánne schmatol fixku, ktorá ležala na stole, a na flipchart začal písať pokyn na nákup cenného papiera: ISIN, počet kusov, limitnú cenu... Jasně, že sme mu pomohli. Nakoniec víťazoslávne zvolal: „Tu máte pokyn.“ Odtrhol som z flipchartu pokyn a poslušne odkračal na Treasury, aby kolegovia zrealizovali pokyn klienta.

Privátnych bankárov vedieme k tomu, aby boli ku klientom otvorení – ak niečo zamlčia, ak rizikový produkt predstavujú slovami „na tom nemôžete prerobiť“, vráti sa im to ako bumerang a dôvera sa stráca. Bude to vyzeráť ako rúhanie – v čase, keď je na akciových trhoch 15-percentný pokles, najväčšou odmenou pre privátneho bankára je takáto reakcia klienta: „Ok, dobre ste mi vysvetlili, že ide o dlhodobú investíciu, nie je dôvod na paniku. Nemali by sme dokúpiť, tak ako to robí Warren Buffett?“

Záver

Desať rokov utieklo ako H₂O. Zažili sme všeličo – v banke aj na finančných trhoch. Úprimne hovorím, že nasledujúcich desať rokov nemusí byť takých rušných, ako bola uplynulá dekáda; adrenalínu sme si užili až-až.

Verím, že Privatbanka má pred sebou dobrú budúcnosť. Spoločnú budúcnosť so spokojnými klientmi. Otváram šampanské a pripíjam na jej desiate narodeniny. Na zdravie!

Privátne bankovníctvo na Slovensku...

... ako ho vidí Jozef Krammer, riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva



Ing. Jozef Krammer
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

Privátne bankovníctvo na Slovensku je pomerne mladé, jeho históriu možno zrátať na prstoch dvoch rúk, a len málo ľudí s ním má nejakú skúsenosť. Viacerí už počuli o „sto-ročných“ bankových domoch vo Švajčiarsku alebo v Lichtenštajnsku, absencia reálnej skúsenosti a predstavy klientov robia z tohto odvetvia niečo nové a nepoznané.

Aby mal človek privátneho bankára, nepotrebuje byť nevyhnutne milionár

Z vlastnej skúsenosti viem, že predstavy klientov o tom, čo privátne bankovníctvo je, sú podobné, ako keď idete do kina na najnovšiu bondovku. Určite to poznáte. Stačí si predstaviť klasickú scénu z filmu – z malého prúdového lietadla vystúpi starší pán s prešedivenými,

nakrátko ostrihanými vlasmi v tmavom obleku dokonalého strihu. V ruke drží kufrík so všetkými dôležitými dokumentmi, ktoré nesie svojmu klientovi na podpis. Presne to je ten privátny bankár, ktorého príšerne zaneprázdnený biznismen potrebuje. To on vybavuje formality. Za klientom príletel zo zahraničia a svojou strohosťou pripomína práve postavu z filmov o agentovi Jamesovi Bondovi.

Presne takto vidia privátne bankovníctvo klienti. Takto však žijú iba špičky biznisu, v našej praxi je to trochu inak. Na to, aby mal človek privátneho bankára, nepotrebuje byť nevyhnutne milionár. Podstatou biznisu medzi klientom a privátnym bankárom je totiž efektívnosť. Podnikateľ si dá poradiť od privátneho bankára, lebo práve ten pozná trh. Je expertom nielen na produk-

ty banky, ktorú zastupuje, ale aj produkty ostatných bánk, fondy a investičné alternatívy. Svojmu klientovi prináša osoh, šetrí mu peniaze a čas. Dobré ho pozná, a preto keď klient hľadá alternatívu pri správe svojho majetku a chce investovať napríklad do zlata či umenia, nájde preňho riešenie a poradí mu, ako na to.

Privátne bankovníctvo sa vyvíja, vzťah ostáva

Ak by sa točil slovenský film, scénka by bola vzhľadom na relatívne krátku históriu privátneho bankovníctva trochu iná. Privátny

bankár by bol na zahraničné pomery zeleňáč, mal by niečo medzi tridsiatkou a štyridsiatkou, podobne ako ja... No hoci by mal potrebné vzdelanie, bankovú prax a tie najlepšie spôsoby, stretol by sa s rovnakým problémom ako v minulosti ja. Chýbalo mi to, čo ma najviac odlišovalo od kolegov zo „starých“ zahraničných bánk. Skúsenosti. Aby vznikol a pretrval vzťah medzi klientom a bankárom, nestačí len to, že banky majú za sebou systémy na úrovni ich európskych matiek a rovnaký prístup na globálne finančné trhy. Privátny bankár s klientom musia zažiť viac... Ľudia z vyšších poschodí bankových domov sa zhodujú v tom, že privátny bankár dostane ten správny „šmrnc“ zhruba po 10 rokoch praxe. Keďže moja púť vo vodách privátneho bankovníctva už dosiahla túto pomyselnú metu, dovoľm si krátke poohľadnutie sa za uplynulými 10 rokmi slovenského privátneho bankovníctva.

Privátne bankovníctvo na Slovensku

Na Slovensku sa začalo investičné bankovníctvo formovať na prelome milénia, keď šéfovia oddelení pre bonitnejšiu klientelu pociťovali „tlak“ zo strany klientov na individuálnejší prístup v oblasti starostlivosti o klienta, komunikácie a, samozrejme, aj produktovej vybavenosti. A keďže sa neustále zväčšoval podiel nadpriemerne zarábajúcich domácností, banky na vývoj reagovali tak, že vo svojich štruktúrach vytvorili celé tímy, ktoré sa špecializovali práve na servis pre túto klientelu.

Privátne bankovníctvo teda vyrástlo na ekonomickom rozmachu Slovenska a napriek tomu, že spočiatku si privátni bankári hľadali cestu ku klientom, po zhruba desaťročí sa stali štandardom. Základným predpokladom úspešného investičného bankára je podľa mňa vzdelanie a finančný prehľad. Klienti, najmä tí majetnejší, totiž nehľadajú len bankára, ale aj partnera. Bankár si v tomto prípade nevystačí s tradičným pohľadom na biznis, keď klientovi „predáva“ štandardný



retailový produkt. Musí ponúkať individuálne riešenia šité na mieru požiadaviek a profilu klienta. Týmto privátne bankovníctvo prekonáva hranice klasických bankových služieb a dáva im nový, osobný rozmer.

Banka ako taká sa stala prostriedkom, nie cieľom. Klientom privátneho bankovníctva sa začali poskytovať služby pokrývajúce aspekty ich života – od bežných bankových služieb, investičného poradenstva až po správu majetku. Cieľom sa stalo uchovanie a zveľadenie hodnoty majetku klienta.

6 – 7 miliárd eur). My sme na to reagovali proaktívne a začali sme ako jedni z prvých sprostredkovať emisie korporátnych dlhopisov v spolupráci s našim silným akcionárom. Vstupom Slovenskej republiky do eurozóny a prijatím eura sa paleta investičných nástrojov výrazne rozšírila.

Ďalším zlomom v oblasti hľadania nových finančných riešení pre privátnu klientelu bol začiatok finančnej krízy. Služby privátneho bankovníctva sú vymedzené potrebami a požiadavkami klienta a sú založené na veľmi

štandardné produkty či riešenia. Každý klient je jedinečný a vyžaduje si aj jedinečné riešenia.

Dnes už je otvorená architektúra každodennou realitou a privátni klienti majú na výber neuveriteľne veľa možností. Takisto existuje veľká skupina klientov, ktorí majú záujem o zhodnocovanie prostredníctvom podielových či špecializovaných fondov alebo si vyberú kompletnú správu portfólia, kde na základe zvoleného investičného profilu zdroje klienta zhodnocuje a investuje sama banka.

My sme ako jedni z prvých začali používať moderné produkty, tzv. ETF (Exchange Traded Funds), ktoré sú protipólom štandardných podielových fondov. Okrem nich ponúkame transparentné, na burze obchodovateľné produkty, napríklad diskontné a bonusové certifikáty. Paradoxne, keďže finančných produktov je ohromné množstvo, rastie úloha privátneho bankára, ktorý by mal mať nadhľad a pomohol klientovi zorientovať sa. My preferujeme diverzifikované riešenia a správu majetku v rámci portfólií riadených bankou. Často sa totiž stáva, že si klient vyberie konkrétny produkt a nepostrehne všetky jeho riziká, prípadne kúpi neprimerané množstvo z jedného nástroja, nedbajúc na diverzifikáciu. Nehovoriac o tom, že pri svojom pracovnom vyťažení často nestihne zareagovať na trhové príležitosti.

My sme ako jedni z prvých začali používať moderné produkty, tzv. ETF (Exchange Traded Funds)

Vývoj finančných riešení

V období existencie slovenskej meny bolo investičných príležitostí málo a prím hrali základné bankové produkty ako vkladné knižky a termínované vklady. To sú v princípe jednoduché finančné riešenia bez možnosti zvýšenia svojho výnosu mimo vopred dohodnutého úroku. Revolúciu v oblasti finančných riešení spôsobil príchod podielových fondov na prelome tisícročí. Veľký rozmach kolektívneho investovania na Slovensku nastal v súvislosti so schválením nového zákona o kolektívnom investovaní, ktorý nadobudol účinnosť k 1. 1. 2000 (pre zaujímavosť, dnes je v slovenských podielových fondoch sústredených

osobnom, individuálnom prístupe bankára ku klientovi. Ochota klientov diverzifikovať svoje aktíva viac geograficky a cez triedy aktív, prípadne mien, prinútila banky rozširovať paletu svojich produktov a služieb. Pre privátnu klientelu začali prichádzať prvé garantované fondy, štruktúrované produkty s garantovanou istinou, ale aj nový investičný segment – korporátne dlhopisy.

Nadálej však prevládala uzavretá architektúra pri nastavovaní investičných riešení pre klienta. Investičný návrh bol zväčša postavený na produktoch banky, resp. jej materskej bankovej skupiny, a aj to spravidla v štandardizovanom predvedení. V privátnom bankovníctve však len ťažko implementovať

Záver

Konkurencia na trhu privátneho bankovníctva je veľká. Niektoré banky sa spoliehajú na marketing, my sa prezentujeme faktmi: používame nízkonákladové indexové fondy najväčších svetových správcov namiesto drahých klasických fondov. Po tých siahame len v prípadoch, ak prinášajú reálnu pridanú hodnotu pre klienta – či už v podobe vyššieho výnosu, alebo nižšej volatility. Takisto aj cena za službu riadenia portfólia, ktorá je najvyšším stupňom starostlivosti o majetok klienta, zohľadňuje súčasné prostredie nízkych úrokových sadzieb – podľa nášho názoru je nastavená na veľmi férovej úrovni. Keď k tomu pridáme tím skúsených privátnych bankárov, máme všetky predpoklady na to, aby sme robili najlepšie privátne bankovníctvo na území bývalého Československa.

Dôchodkové zamyslenie



Ing. Mojmír Hojer
riaditeľ Odboru asset management

Bežní ľudia dlhodobo cítia, že medzi súčasnou pravicovou a ľavicovou časťou politického spektra nie je dramatický rozdiel. V programoch jednotlivých strán, ktoré však takmer žiadny volič nečíta, by sa rozdiely ešte našli. V reálnej praxi sa tie rozdiely stierajú. Jednou z mála tém, ku ktorým majú obe časti spektra rôzny názor, sú dôchodky. Ľavica kladie dôraz na solidaritu, pravica zvýrazňuje zásluhovosť. V tomto článku sa pokúsím o sumarizáciu faktov a naznačenie možných východísk.

Každá štandardná krajina sveta má nejaký systém vyplácania dôchodkov. Niektorá krajina má jeden pilier, iné majú dva a tie sofistikovanejšie tri. Z tohto pohľadu je naša krajina sofistikovaná ☺, aj keď tretí pilier je u nás dobrovoľný.

V systéme I. piliera dnes zamestnanci, ich zamestnávateľia a štát odvádzajú platby do verejného penzijného fondu, ktorý na Slovensku spravuje Sociálna poisťovňa. Tá ihneď rozdeľuje odvedené platby medzi dôchodcov, dochádza teda k presunu peňazí medzi generáciami. Neakumulujú sa žiadne rezervy, to, čo Sociálna poisťovňa vyberie, ihneď prerozdeľuje medzi súčasných dôchodcov. Preto hovoríme o „priebežne“ financovaných dôchodkoch, resp. o priebežnom systéme.

Peniaze, ktoré Sociálna poisťovňa vyberie na starobnom poistení, dlhodobo nepostačujú na výplatu dôchodkov súčasným dôchodcom. V 90. rokoch vykrývala Sociálna poisťovňa tento

rozdiel z prebytku minulých období. Keď sa prebytky minuli, začala poisťovňa sanovať deficit dôchodkového fondu z iných fondov Sociálnej poisťovne a robí tak dodnes. Delenie odvodov do Sociálnej poisťovne na rôzne fondy a „poistenia“ je zbytočné. Zo „starobného poistenia“ síce nevypláca poisťovňa iba starobné dôchodky, ale aj predčasné starobné, sirotské, vdovské a vdovecké dôchodky. Najväčší podiel na výdavkoch Sociálnej poisťovne však majú starobné dôchodky.

V roku 2006 sa prvý raz stalo, že ani všetky zdroje Sociálnej poisťovne dohromady nepostačovali na výplatu dôchodkov a rozdiel musel financovať štát z iných zdrojov. Štát by musel dotovať Sociálnu poisťovňu bez ohľadu na

bližne každé ôsme dieťa je nezamestnané, resp. každé štvrté je živnostník, ktorého odvod sa ráta z minimálnej mzdy. Inak povedané, jeho odvod neuživí jedného rodiča ani jeden týždeň. Myslíte si, že to bol dôvod na nejakú úpravu dôchodkov? Nie. Nižší dôchodok, ako bol priznaný, už nikto nedostane. Je to politicky nepriechné. Zatiaľ. Ak vám nie je matematika cudzia alebo ak spravujete domáci rozpočet, musíte to cítiť sami. Na jednej strane sa vám zvýšili náklady (je viac dôchodcov) a na strane druhej sa znížil objem príjmov (je menej mladých, zamestnaných ľudí). Ak sa z rovnovážneho stavu v priebehu určitého obdobia posúvate ďalej, rastú vám výdavky a klesajú príjmy, smerujete do... deficitu. Ak tie výdavky

Štát by musel dotovať Sociálnu poisťovňu bez ohľadu na existenciu alebo neexistenciu II. piliera

existenciu alebo neexistenciu II. piliera. Objem peňazí vyzbieraných pre II. pilier a neskôr poslaný do DSS bol menší ako transfer finančných prostriedkov zo štátnych finančných aktív do Sociálnej poisťovne. Od roku 2009 sa dotovanie dôchodkov zo štátneho rozpočtu stáva javom permanentným a bez vyhládok na zmenu. A tu vidím principiálny problém.

Namiesto toho, aby sa za fixnú sumu považoval objem vyzbieraných prostriedkov a tomu sa variabilne prispôbovala výška vyplácaných dôchodkov, robí sa to naopak. Za fixnú výšku sa považuje veľkosť dôchodkov a peniaze na ne sa hľadajú hocikde. Že nestačí objem vyzbieraných odvodov od súčasných zamestnancov? To nič. Dotuje sa to, požičia sa na to. A že je každý rok ten rozdiel väčší a štát ho dotuje alebo si požičiava viac?

Obrazne povedané, kedysi žil u nás 1 mil. dôchodcov a (kvôli jednoduchosti) milión ľudí bolo zamestnaných. Dajme tomu, že to bolo v rovnováhe. Dvaja rodičia mali dve deti. Odvod každého z dvoch detí sa použil na dôchodok pre každého z dvoch rodičov.

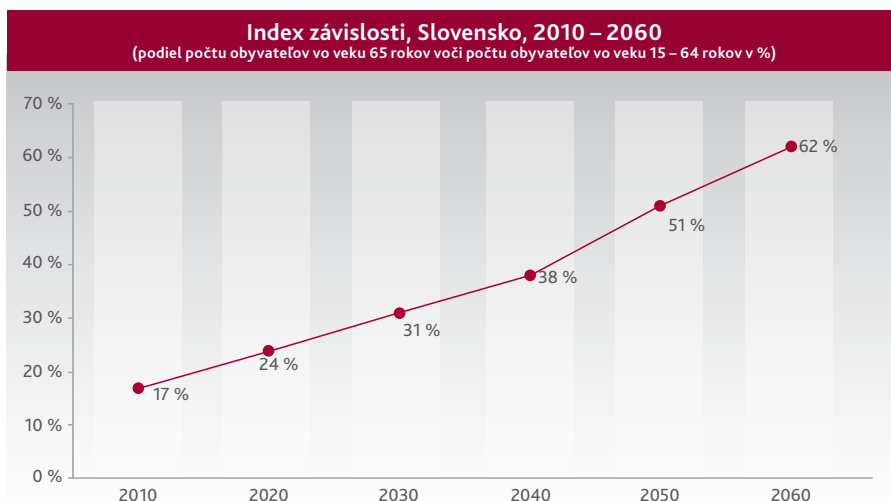
V súčasnosti je dôchodcov 1,25 mil. Je to preto, lebo dnes sa ľudia dožívajú dlhšieho veku. A tých dôchodcov je viac napriek tomu, že sa veková hranica odchodu do dôchodku posunula o 5 a viac rokov. Aby to bolo komplikovanejšie, nie všetci rodičia majú dve deti, skôr jedno. A pri-

ešte zvyšujete (vianočný dôchodok, valorizácie), dostávate sa do hlbšieho deficitu. A čo s tým? Našiel som inšpiráciu vo Švédsku. Ich I. pilier má v sebe zakomponované ochranné prvky zabráňujúce nárastu deficitu štátneho dôchodkového systému. **Ak sa pomer pracujúcich a dôchodcov nepriaznivo zmení, I. pilier automaticky zareaguje vyplácaním nižších dôchodkov.**

Samozrejme, že to nemožno urobiť len tak. Aby ste mohli niečo také robiť s I. pilierom, musíte mať dlhodobo funkčný a stabilizovaný II. pilier. Zvýrazil by som každé slovo: dlhodobý – funkčný – stabilizovaný. Na dlhodobosť veľa netreba, čas všetko vyrieši za vás, a na funkčnosť a stabilitu vlastne tiež nie. Stačí ho nechať tak a nemeniť ho stále.

Vrátim sa však ešte k tomu I. pilieru. Jeho udržateľnosť ničí v podstate to, že sa rodí menej ľudí a tí starší sa dožívajú viac rokov. Jednak je menej aktívnych ľudí oproti dôchodcom a zároveň dôchodcovia, dožívajúci sa dlhšieho veku, poberajú dávky dlhšie.

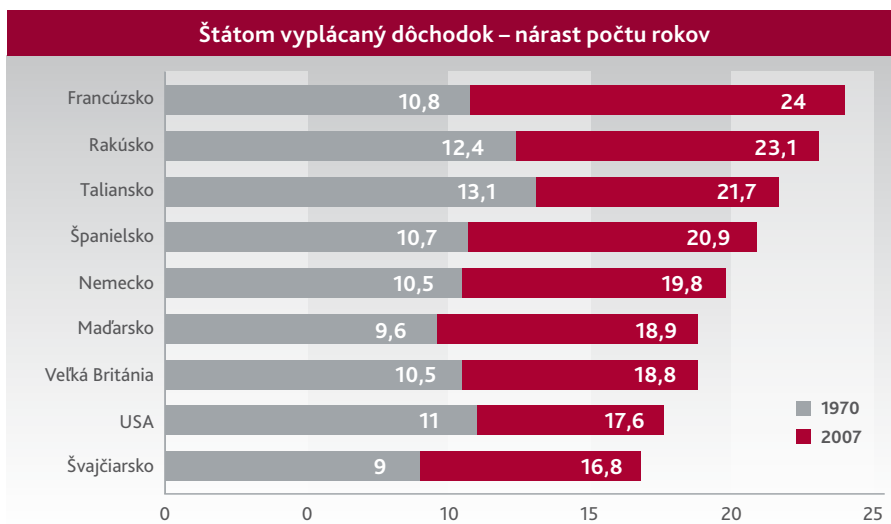
Kým v roku 2010 na Slovensku na 100 obyvateľov v aktívnom veku pripadalo iba 17 ľudí v dôchodkovom veku, v roku 2060 by už podľa demografických predpovedí mohlo na 100 aktívnych obyvateľov pripadať 62 ľudí v dôchodkovom veku! Táto situácia so sebou prináša vážne následky a treba ju riešiť, kým nie je neskoro.



Ako som spomenul, ľudia sa dožívajú dlhšieho veku. S tým súvisí aj dlhšie **obdobie poberania dôchodku**, ktoré je zásadným faktorom v každom dôchodkovom systéme, verejnom či súkromnom. Práve zvyšovanie sa strednej dĺžky dožitia je jednou z hlavných príčin katastrofálneho stavu dôchodkových systémov väčšiny štátov vyspelého sveta. Vývoj v období od roku 1970 ilustruje obrázok. Priemerná dĺžka poberania dôchodku sa od roku 1970 skoro zdvojnásobila, čo znamená, že štát musí vyplácať dôchodok raz tak dlho ako kedysi.

Španielsku, USA a na Islande bude súčasná generácia v strednom veku do dôchodku odchádzať vo veku 67 rokov. Vo Veľkej Británii a v Írsku dostanete dôchodok až ako 68-ročný. Dôchodkový vek odporúčaný Európskou komisiou je 70 rokov.

Nastúpenému trendu sa z vyspelých štátov vymyká iba tradične sociálne ladené Francúzsko, kde ešte v roku 1983 znížili dôchodkový vek zo 65 na 60 rokov. Neskôr ho zvýšili na 62 rokov, aby ho v roku 2012 socialistická vláda opäť znížila na 60 rokov.



Paradoxne Slovensko patrí dnes so svojimi 62 rokmi, vek odchodu do dôchodku, k „najštedrejšim“ štátom vyspelého sveta. Poľsko, Česko, Rakúsko, Belgicko, Švédsko, Taliansko, Japonsko, Hongkong sú štáty s dôchodkovým vekom 65 rokov. Vo Švédsku je vek 65 rokov dôchodkovým vekom na výplatu solidarneho minimálneho dôchodku.

Trendom je dôchodkový vek zvyšovať. V Nemecku, Holandsku, Dánsku, Nórsku,

Vy hospodárite ako?

Ako funguje vaša domácnosť z hľadiska financií? Celkové príjmy rodiny sú 500 jednotiek, celkové výdavky sú 300 jednotiek. Generujete si úspory vo výške 200 jednotiek. Pre prípad, že by sa príjmy dočasne alebo navždy znížili. Pre prípady dovoleniek alebo iných jednorazových, občasných výdavkov. A čo keď dopadne hospodárenie s mínusom? Ak sa to stane 1 – 2 mesiace, tak to zvládnete. Ak to

trvá dlhšie, upravíte výdavky, resp. ak sa dá, zvýšite príjmy. Urobíte všetko pre to, aby deficit nenarastal.

Podobne je to vo firme. V lepších časoch si generujete úspory alebo prebytky, resp. investujete, aby ste v tých horších časoch žili z vytvoreného vankúša. V prípade, že nepriaznivá situácia trvá dlhšie, upravujete výdavky. Proste reagujete.

Keď počujem slovo dôchodok, automaticky mi napadne, že je to ďaleko. Keď to začnem v sebe analyzovať, postupne sa pridáva zodpovednosť. Takže dlhodobosť a zodpovednosť. Dôchodok sa nedá riešiť, až keď sa dôchodcom človek stane. Bude to znieť pateticky, ale na dôchodok treba myslieť od počiatku pracovného návyku. Ak sa naň pripravím teraz alebo, ak to poviem ešte ostrejšie, čím viac sa uskromním teraz, resp. čím viac si odložím, tým lepšie mi bude na dôchodku. V praxi to znamená, že čím viac dobrovoľných pilierov využijem, tým ľahšie sa budem vedieť vzdať závislosti od politickej ochoty a ekonomickej možnosti poberať slušný dôchodok z I. piliera.

Svet a my

Priebežne financované dôchodkové systémy sa vo všeobecnosti odlišujú mierou solidarity alebo, naopak, zásluhovosti, ktorá je v nich zakomponovaná. Na jednej strane spektra stojí plne zásluhový systém, ktorý bol na Slovensku zavedený dôchodkovou reformou v roku 2004. Čím vyššie odvody ste počas svojho aktívneho života platili, tým vyšší dôchodok budete mať.

V skutočnosti určitá miera solidarity v systéme vždy existovala vďaka kombinácii stropu na výpočet odvodov a maximálneho dôchodku. Výsledkom je výrazne rozdielna miera náhrady príjmu medzi jednotlivými príjmovými skupinami. Prvkom solidarity je takisto určenie minimálneho dôchodku, čo je u nás, ako iste viete, novinka platná doslova niekoľko dní. Vo všeobecnosti určením minimálneho a maximálneho dôchodku môže byť do každého zásluhového systému vnesený významný aspekt solidarity.

Na druhej strane pomyselného spektra je plne solidárny systém, či už ako systém minimálnych dôchodkov, alebo „rovný“ dôchodok. V prípade „rovného dôchodku“ má každý po splnení zákonom stanovených podmienok nárok na dôchodok v rovnakej výške. V takomto prípade prestáva dôchodok zo štátneho I. piliera plniť úlohu náhrady mzdy a táto úloha sa presúva na iné dôchodkové schémy (II. a III. pilier...). Dôchodok

z prvého piliera sa stáva paušálnou dávkou bez ohľadu na minulé odvody do systému.

Takýto systém v jeho najjednoduchšej podobe dnes nájdeme na Novom Zélande. Na štátny univerzálny dôchodok má nárok každý dôchodca bez rozdielu. Podmienkou je trvalé bydlisko na Novom Zélande minimálne 10 rokov. Podobný systém štátneho dôchodku nájdeme napríklad v Nórsku, Kanade, Írsku, vo Veľkej Británii, v Holandsku alebo v Dánsku. Systémy sa líšia spôsobom kvalifikácie sa dôchodcu na poberanie dôchodku.

Pozrime sa na systémy vo svete. Zistíte, že mnohé informácie sú iba mýty. Nemecko v dôchodkovom systéme nie je tým úžasným Nemeckom a sociálne Švédsko nie je až také sociálne.

Nemecko

Nemecký dôchodkový systém je postavený na troch pilieroch. Prvý pilier je štátny priebežne financovaný systém. Druhý pilier v nemeckej terminológii znamená zamestnávateľské penzijné schémy. Zakladá sa na iniciatíve zamestnávateľov. Účasť na systéme je obyčajne dobrovoľná, zriedkavo sa vyskytujú povinné systémy založené na kolektívnych zmluvách. Napríklad vo verejnom sektore sú týmto systémom krytí všetci zamestnanci. Tretí pilier znamená rôzne formy individuálneho sporenia.

Na celkovom dôchodku súčasného dôchodcu sa tretí pilier podieľa asi 22 %, podiel 8 % má druhý pilier a dominantný význam má prvý pilier, 70 %. Existenčná závislosť dôchodcov od štátneho piliera je problém, ktorý si nemecká vláda uvedomuje. Nemecký systém je už niekoľko rokov technicky v stave bankrotu: už v roku 2001 musela byť približne pätina jeho výdavkov dotovaná príjmami z dane z pridanej hodnoty. Výdavky na dôchodkový systém sú vo výške 11,3 % HDP a miera náhrady príjmu sa dlhodobo znižuje. Naopak, odvodové zaťaženie sa zvyšuje. Nemeckí politici už dlho hovoria o vybudovaní dodatočného piliera na kapitalizačnom základe.

Holandsko

Podľa hodnotenia spoločnosti Mercer patrí dôchodkový systém v Holandsku medzi tri najlepšie na svete. Rovnako podľa Allianz Pension Sustainability Index 2014 patrí Holandsko medzi krajiny s najudržateľnejším dôchodkovým systémom.

Superlatívny zbiera holandský systém napriek tomu, že štruktúrou pilierov ide o rovnaký systém ako v Nemecku, ktorého dôchodkový systém nemožno nazvať inak ako katastro-

fou. Kde je ten podstatný rozdiel? Vo váhe jednotlivých pilierov. V Holandsku zabezpečuje štátny I. pilier dôchodcom v starobe iba minimálny príjem, tzv. základný dôchodok. Nárok na plnú výšku má každý dôchodca, ktorý žil v Holandsku 50 rokov. Základný štátny dôchodok má na dôchodku priemerného dôchodcu podiel približne 32 %, čo je menej ako polovica v porovnaní s Nemeckom (70 %).

Hlavná záťaž financovania dôchodkov leží na II. pilieri, ktorým sú rovnako ako v Nemecku zamestnávateľské penzijné schémy. Viac ako 90 % z pracujúcich je zapojených v kolektívnych podnikových alebo v 74 odvetvových dôchodkových schémach. Tretí pilier pozostáva z rôznych foriem individuálneho sporenia, ktoré môžu za určitých podmienok nahradiť zamestnávateľskú penzijnú schému.

Majetok v súkromných dôchodkových schémach (II. a III. pilier) presahuje 150 % holandského HDP. Keď k tomu prirátame vlastné úspory Holanďanov, zistíme, že s hodnotou úspor vo výške 304,3 % HDP patria Holanďania k najbohatším národom sveta.

Austrália

Austrálsky dôchodkový systém je podľa Allianz Pension Sustainability Index 2014 najudržateľnejší na svete. Podľa hodnotenia spoločnosti Mercer patrí Austrálii druhá až tretia priečka v rebríčku najlepších dôchodkových systémov na svete. O striebro sa Austrália delí s Holandskom.

Austrália mína na dôchodky iba 3,5 HDP, čo je jedno z najnižších čísel na svete

Austrálsky dôchodkový systém je takisto trojpilierový. Prvý pilier, štátny, vypláca dôchodok na základe testovania majetku budúceho dôchodcu. Iba 59 % dôchodcov poberá dôchodok z I. piliera v plnej výške, t. j. nekrátený.

Druhý pilier vo forme takzvaných superannuation funds je kapitalizačný a tvoria ho príspevky zamestnancov vo výške 9 % mzdy. Od roku 2014 je príspevok 9,5 % a do roku 2022 vzrastie na 12 %. V roku 2008 boli dôchodkové fondy tvrdo zasiahnuté prepadom akciového trhu, keď utrpeli stratu až 26,7 %, čo bol po Írsku druhý najhorší výsledok. Zmiešané fondy utrpeli priemernú stratu 13,3 %. V roku 2011 boli niektoré fondy od svojej najvyššej úrovne v strate ešte približne 10 %. Koncom roku 2012 sa dostali fondy na svoje nové maximá.

Tretí pilier tvoria súkromné sporiace schémy. Sú daňovo zvýhodnené a ich náklady sú regulované.

Základný dôchodok od štátu tvorí u priemerne zarábajúcich iba 26 % z ich celkového dôchodku. Zvyšok tvorí dôchodok z druhého piliera.

Výdavky na dôchodky tvoria síce iba 3,5 % HDP, napriek tomu v Austrálii vážne pristupujú k nepriaznivým demografickým zmenám. Aby sa nároky na štátny rozpočet významne nezvyšovali a zároveň aby boli kryté dôchodkové záväzky vo verejnom sektore, v roku 2006 založila vláda takzvaný Future fund. Do fondu sa umiestňujú rozpočtové prebytky a takisto výnosy z privatizácie.

Vďaka takémuto nastaveniu je predpoklad nárastu výdavkov na dôchodkový systém zo súčasných 3,5 % HDP do roku 2050 iba na 3,9 % HDP. Na porovnanie, na Slovensku sú výdavky na dôchodkový systém 7 % HDP s výhľadom na zvýšenie k 10,7 % HDP v roku 2060.

Švédsko

Prvý pilier je priebežne balansovaný takzvanou indexáciou budúcich dôchodcov. Ak príjmy virtuálnej schémy nebudú postačovať na krytie výdavkov (dôchodkov), priamo úmerne sa upraví (pozastaví) valorizácia priznaných dôchodkov a virtuálne úročenie účtov budúcich dôchodcov. Inak povedané, švédsky I. pilier má v sebe zakomponované ochranné prvky zabraňujúce nárastu defici-

tu štátneho dôchodkového systému. Ak sa pomer pracujúcich a dôchodcov nepriaznivo zmení, I. pilier automaticky zareaguje vyplácaním nižších dôchodkov.

Dôchodok od štátu, to jest prvý pilier v kombinácii s garantovanou penziou, tvorí dnes približne 60,9 % celkového príjmu švédskeho dôchodcu. Miera náhrady príjmu dôchodkom je vo Švédsku na úrovni 55,6 %. Projekcie hovoria, že náhradový pomer klesne do roku 2050 na úroveň 46 % a z I. piliera bude pochádzať maximálne 35 % z celkového dôchodku. Švédsko dnes vynakladá na dôchodky približne 8,2 % HDP.

Ako vidieť, aj vo Švédsku sa zabezpečenie na dôchodku stáva primárne vecou osobnej zodpovednosti jednotlivca. Štát podporuje občanov v individuálnom sporení daňovými

zvýhodneniami. Švédskym zákonodarcom môže robiť radosť, že čoraz väčšiu váhu na celkovom dôchodku tvorí II. a III. pilier.

Druhý pilier je povinný kapitalizačný fondový systém, do ktorého odvádzajú pracujúci 2,5 % zo svojej mzdy.

Tretí pilier švédskeho dôchodkového systému je takisto kapitalizačný a možno ho nazvať „kvázi povinný“. Povinný je tretí pilier pre každého zamestnávateľa a zamestnanca pracujúceho v odvetví, ktoré má takúto povinnosť zakotvenú v zmluve s odborovou organizáciou daného odvetvia. Keďže švédske odbory patria k najsilnejším na svete, tretí pilier pokrýva viac ako 90 % zamestnancov. Príspevky do III. piliera sa líšia, vo všeobecnosti sú však vyššie než do druhého piliera. Z tretieho piliera pochádza 39 % príjmu švédskeho dôchodcu.

Švédsky dôchodkový systém patrí vďaka svojej konštrukcii k najlepšie hodnoteným dôchodkovým systémom na svete. Presným zadenovaním nárokov z I. piliera, zvyšovaním podielu súkromných sporiacich schém a vytváraním tlaku na osobnú zodpovednosť budúcich dôchodcov prechádza Švédsko postupne od priebežného systému k plne príspevkovo definovanému systému.

Na záver

Ľudia musia v sebe zmeniť myslenie. Stále žijú u nás generácie, ktoré boli dlhšie alebo kratšie konfrontované so socializmom. Konkrétne s jeho úlohou postarať sa o človeka. **Stále existuje v ľuďoch hlboko zakorenené presvedčenie, že štát sa má o nich kompletne postarať, keď sa stanú dôchodcami.** „Však som celý život platil dane a odvody!“ Hej, to platí. Ale už nikto týmto ľuďom nepovie, že ich odvody už boli vyplatené. Nikde sa neakumulujú, nešetria.

Stále u nás existuje väčšina, ktorá je presvedčená, že najlepší a najsprávnejší sú ten štát a tá vláda, ktorí sú k nej najštedrejší a dajú jej najviac.

Rozmýšľal som, ako najviac ľudí presvedčiť a motivovať. Skúsím touto tabuľkou. Z nej vidieť, že to funguje v iných krajinách. V tých, ktoré sú na vrchných priečkach, si už ľudia nestotožňujú dôchodok iba so štátom. Naučili sa, že dôchodok je o nich. O tom, koľko si odvádzali.

Percentá v 1. stĺpci predstavujú podiel štátneho dôchodku (u nás typu I. pilier) na celkovom dôchodku priemerného dôchodcu v danej krajine.

Zvyšnú časť dôchodku (2. stĺpec) dostáva dôchodca (respektíve dôchodca v budúcnosti doštane) z doplnkových dôchodkových schém,

ktoré sú po prvé nezávislé od štátu a po druhé, nejde o priebežne financované schémy, ale o schémy fondové, akumulujúce reálne rezervy.

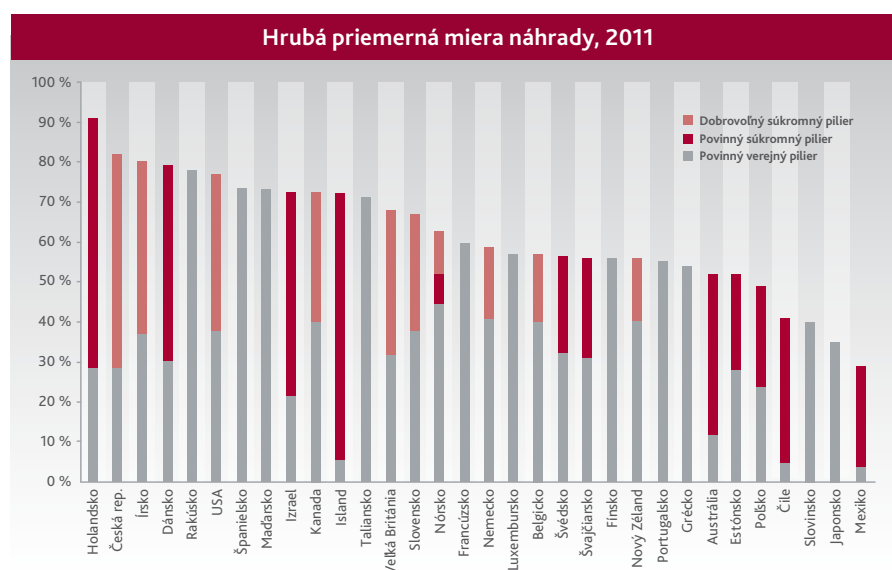
Nie je preto pravdivý „pseudargument“ používaný mnohými odporcami dôchodkovej reformy, že dôchodkový systém založený na troch pilieroch je niečo, čo si Svetová banka skúša na tranzitívnych ekonomikách, a druhý pilier vo svojej súčasnej podobe existuje iba na Slovensku a v Čile. Jednoducho to nie je pravda.

Zavedenie kapitalizačného piliera, respektíve doplnkových dôchodkových schém, ešte nie je zárukou, že sa niekedy vyviažeme z medzigeneračnej solidarity. Príliš silný I. pilier sa dostane do problémov tak či tak, len to bude trvať dlhšie.

Táto posledná tabuľka je o tom, že ak dlhodobo používate všetky pilieri, vaša náhrada príjmu vo forme dôchodku nezaostáva až tak výrazne za vaším príjmom počas pracovného života.

Podiel piliera na celkovom dôchodku		
Krajina	Podiel I. piliera	Podiel ostatných (II., III., prípadne IV.) pilierov
Island	9,0	91,0
Čile	11,5	88,5
Austrália	26,0	74,0
Izrael	30,2	69,8
Holandsko	32,5	67,5
Dánsko	39,0	61,0
Írsko	46,0	54,0
Veľká Británia	48,6	51,4
Poľsko	50,2	49,8
USA	50,3	49,7
Švajčiarsko	57,9	42,1
Švédsko	60,9	39,1
Nemecko	70,0	30,0

Odvody do I. piliera sa nikde neakumulujú a nešetria



Zdroj: OECD Pensions at a Glance 2013 (Pozn.: Graf počíta ešte s 9% povinným odvodom do druhého piliera na Slovensku).

Systém I. piliera je systémom, v ktorom vám štát sľubuje, že v budúcnosti vyberie dosť peňazí, aby mohol dôchodok vyplatiť aj vám. V akej výške, to už bude závisieť od vôle zákonodarcov v čase, keď pôjdete do dôchodku.

Ľudia sa obávajú a jeden z dôvodov, prečo nechcú ísť do dôchodku v zákonom určenom veku, je, že sa boja pádu. Pádu príjmu. Boja sa, že z dôchodku nevyžijú.

A preto, keď ste pracovne činní pomerne krátky čas, vstúpte do II. piliera, ak máte možnosť, tak aj do III. piliera. Alebo si vytvorte IV. pilier. Vlastný. Nemusíte investovať a báť sa o istinu. Odkladajte si aj na bezúročnom vlastnom účte. Ak ste bližšie k dôchodkovému veku, želim vám čo najpevnejšie zdravie a užite si dôchodok. A popritom edukujte svoje deti a vnukov v duchu úvodných viet tohto odseku.

Invázia robotov

Berie robotizácia ľuďom prácu?



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Mnohí z nás sa stretli so strachom, že masové rozšírenie robotov postupne zničí ľudskú prácu, krajiny zachváti masová nezamestnanosť a civilizácia skolabuje. Nie sú to nové obavy, podobné sa objavili už v čase priemyselnej revolúcie v Anglicku v 19. storočí v súvislosti s prechodom na manufaktúrny typ výroby.

Roboty sú, pravda, v porovnaní s obyčajnou manufaktúrou sofistikovanejšie. Názov robot pochádza z hry českého spisovateľa a dramatika Karla Čapka R.U.R. (Rossumovi univerzálni roboti, angl. Rossum's Universal Robots). Vo všeobecnosti možno pod slovom robot rozumieť mechanickú štruktúru s vopred nadefinovanými funkciami. Majú rozličný stupeň inteligencie – najjednoduchšie zvládnu len opakovať vopred nastavené pohyby, niektoré sú pohyblivé, iné majú aj senzory. Niektoré sa vedú samy učiť a zdokonaľovať, iné majú dokonca ľudské, ba až nadľudské fyzické a psychické schopnosti. Takto sa zdroj informácií pre robota líši od jednoduchého nastavenia človekom až po vlastné nastavovanie práce robota ním samým podľa podmienok externého prostredia.

Historicky najdlhšie sa stretávame s priemyselnými robotmi. Podľa medzinárodných štandardov ide o automaticky kontrolované, preprogramovateľné, viacúčelové manipulatory pracujúce v najmenej troch smeroch,

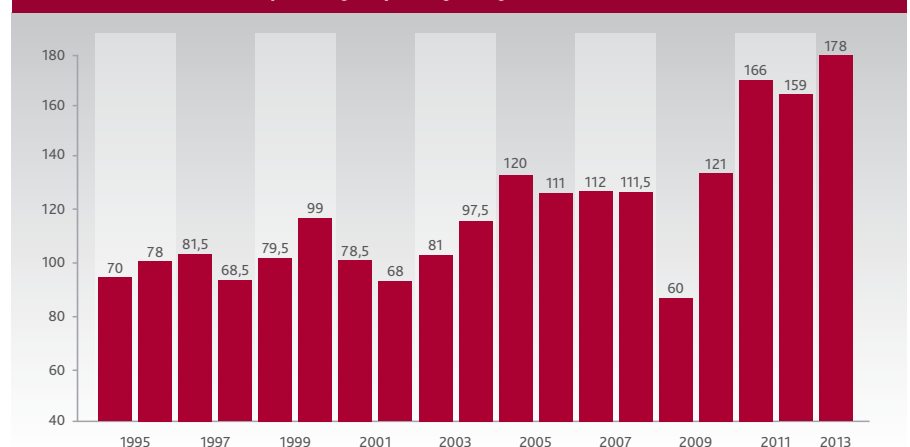


Momentálne najperspektívnejším trhom je Čína

ktoré sú buď fixované na mieste, alebo sú mobilné. Viaceré štáty majú vlastné štandardy priemyselnej robotiky, ktoré definujú hlavne bezpečnostné parametre, a majú aj vlastné profesionálne združenia pre robotiku. Zároveň sa organizujú aj na medzinárodnej úrovni, preto bola v roku 1987 v nemeckom Frankfurt nad Mohanom založená Medzinárodná federácia robotiky (angl. International Federation of Robotics, IFR), ktorej členom je 14 národných robotických asociácií.

Prvý priemyselný robot na svete bol inštalovaný v roku 1959 v továrni na výrobu automobilov General Motors v americkom Trentone v štáte New Jersey. Prvý robot v Európe bol inštalovaný v roku 1967 v továrni na obrábanie kovov Svenska Metallverken v Upplands Väsby v strednom Švédsku. Roboty dobyli Japonsko až v roku 1969 v priemyselnom holdingu Kawasaki Heavy Industries so sídlom v Kobe. V 70. rokoch sa vývoj robotiky zdynamizoval a postupne sa

Počet predaných priemyselných robotov vo svete



roboty zdokonaľujú aj dnes. Najviac zdokonalení a nových riešení priniesli Japonsko, USA, Nemecko, Švédsko a Taliansko.

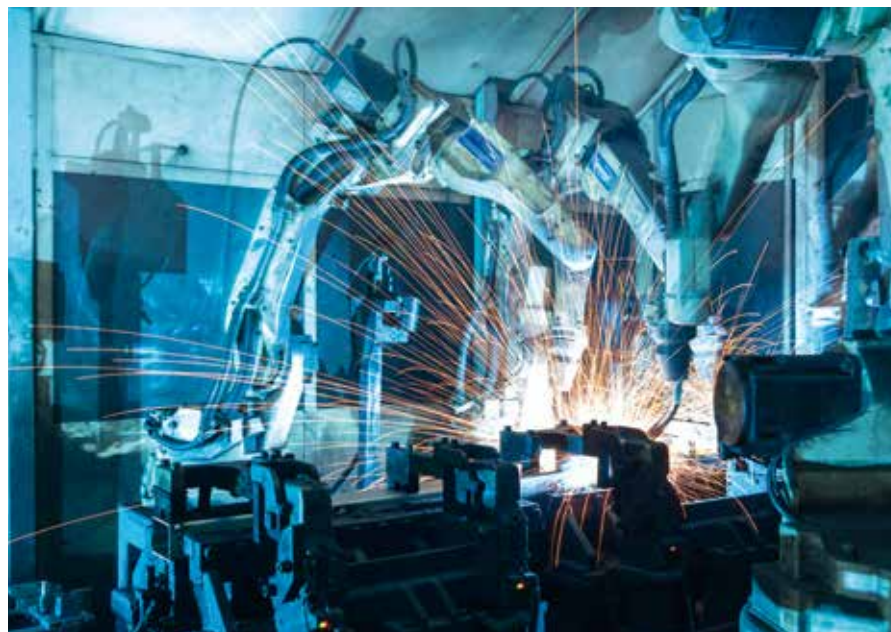
Za celú históriu používania priemyselných robotov až do dneška sa vyrobilo približne 2,8 mil. robotov. V súčasnosti sa na svete nachádza asi 1,4 – 1,6 mil. priemyselných robotov, ich priemerná životnosť je 12 – 15 rokov. Najviac ich funguje v Japonsku, USA, Nemecku, Kórei a v Číne. V týchto krajinách sa v roku 2013 predalo 70 % všetkých nových robotov. Predaj nových robotov dosiahol v roku 2013 takmer 180 000 kusov približne za 10 mld. USD, spolu s vyvolanými nákladmi na softvér, inžinierske siete a pod. asi 30 mld. USD.

Momentálne najperspektívnejším trhom je Čína, ktorá v posledných rokoch zaznamenáva najväčšie prírastky. Predtým sa spoliehala skôr na lacnú pracovnú silu, roboty využívala len málo. Avšak rast miezd v súvislosti s prechodom na spotrebnú ekonomiku a aj čoraz vyššia efektívnosť priemyselných robotov donútili Čínu k zmene stratégie. Krajina si v posledných rokoch dokonca priemyselné roboty aj vyrába.

Podľa odhadov Medzinárodnej federácie robotiky by sa práve Čína mala stať do roku 2017 najväčším používateľom priemyselných robotov na svete. Dynamický rast by mala zažiť celá Amerika, ale aj Ázia. Vývoj v Európe by mal byť tlmený. K rozšíreniu robotiky by mala prispieť najmä čoraz vyššia sofistikovanosť robotov, ktorá umožňuje ich využívanie aj v detailnejších prácach, v menších firmách, pri flexibilnejšom výrobnom programe.

Aktuálne najviac „priemyselne robotizovanou“ krajinou sveta je Južná Kórea, ktorá má nielen najvyšší počet priemyselných robotov na 10 000 výrobných zamestnancov, ale zároveň má oproti svetu dvojnásobný podiel priemyslu na HDP. To znamená, že Južná Kórea je krajinou, kde najviac HDP tvoria roboty. Pri započítaní oboch týchto faktorov sú na druhom mieste Japonsko a Nemecko, pričom miera robotizácie je oproti Južnej Kórei polovičná. Krajinami s vysokým podielom robotov vo výrobe sú Švédsko, Belgicko, Dánsko, USA, Taiwan, Španielsko, Francúzsko, Fínsko, Rakúsko a Kanada, pričom vo všetkých okrem Kanady a Francúzska sa priemyselné roboty relatívne významným spôsobom podieľajú aj na HDP.

Celosvetovo najviac, 40 %, robotov sa používa v automobilovom priemysle (najmä v Japon-



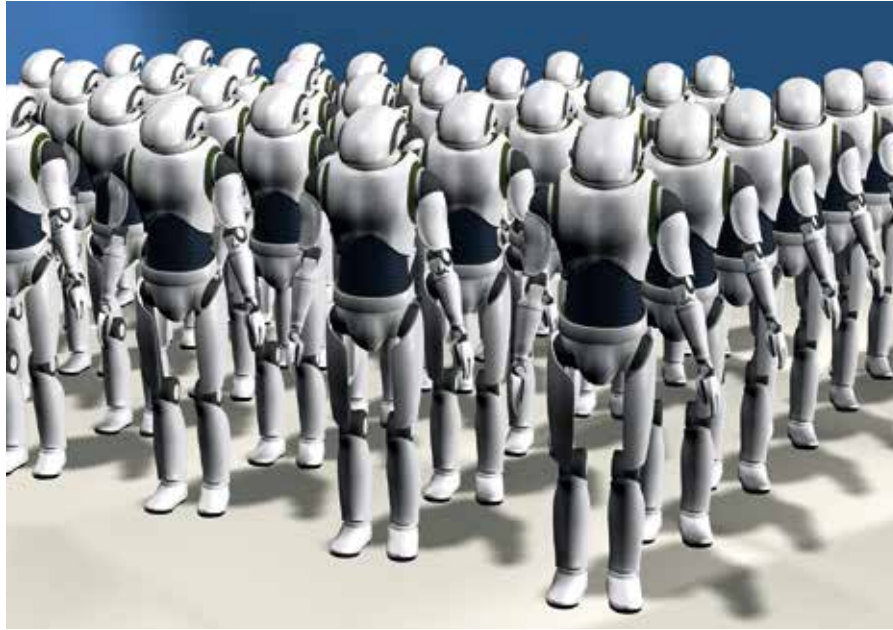
sku, Nemecku a USA), 20 % v elektrotechnickom a elektronickom priemysle, od 5 do 10 % v kovoobrábacom, chemickom a potravinárskom priemysle a 20 % použitia je nešpecifikovaných. Automobilový priemysel by mal zostať lídrom aj v najbližších rokoch.

Popri priemyselných robotoch sú druhou skupinou roboty poskytujúce služby, a to profesionálne alebo osobné (domáce). V roku 2013 sa predalo na celom svete asi 21 000 profesionálnych robotov za 3,6 mld.

USD. Od roku 1998 sa ich predalo približne 150 000 (pričom len od roku 2010 asi 100 000) a vzhľadom na rozličnú životnosť nemožno odhadnúť, koľko sa ich dnes používa. Na predaji v roku 2013 mali najvyšší, 45%, podiel vojenské roboty, predovšetkým drony, ale napríklad aj odminovacie roboty. Predaj strojov na potravinárske účely tvoril 28 %, predovšetkým išlo o roboty na dojenie mlieka, ale napríklad aj na čistenie maštalí, kosenie a pod. Podiel logistických systémov tvoril 9 %. Podiel robotov vyu-

Počet priemyselných robotov v jednotlivých krajinách			
	2013	2017	rast v %
USA/Kanada/Mexiko	215 817	291 900	35,3
Brazília	8 564	18 300	113,7
Ostatná Amerika	1 690	3 000	77,5
Japonsko	304 001	287 000	-5,6
Čína	132 784	427 900	222,3
Kórea	156 110	227 500	45,7
Taiwan	37 252	56 300	51,1
Thajsko	20 337	40 100	97,2
India	9 677	23 300	140,8
Ostatná Ázia a Austrália	29 188	45 500	55,9
Nemecko	167 579	199 200	18,9
Taliansko	59 078	57 800	-2,2
Španielsko	28 091	32 000	13,9
Francúzsko	32 301	30 200	-6,5
Veľká Británia	15 591	23 800	52,7
Česká republika	8 097	15 500	91,4
Ostatná Európa	81 490	118 300	45,2
Afrika	3 501	6 600	88,5
Nešpecifikované	21 070	41 800	98,4
Spolu	1 332 218	1 946 000	46,1

Zdroj: odhad ifr.org



žívaných v zdravotníctve dosiahol 6 % na celkovom predaji, ale vzhľadom na vysokú jednotkovú cenu bol ich podiel na celkových tržbách za profesionálne roboty v roku 2013 až 41 %. Ďalšie podiely získali stavebné

predajoch mali roboty na pomoc pre zdravotne postihnutých ľudí, ale na druhej strane ich predaj rástol rýchlo. Podľa odhadov Medzinárodnej federácie robotiky by mali oba trhy v nasledujúcich rokoch rýchlo rásť.

Strach z robotov je ako strach z novej pracovnej sily

a demolačné roboty, profesionálne čistiace roboty, roboty určené na prácu pod vodou.

V roku 2013 sa predali 4 milióny osobných (domáчих) robotov v sume 1,7 mld. USD. Ich jednotková cena je výrazne nižšia než pri profesionálnych robotoch. Väčšinou ide o čistiace roboty, kosačky a roboty na zábavu, vzdelávanie a výskum. Malý podiel na

Robotizáciu spoločnosti mnohí vnímajú negatívne. Vidia v nej ohrozenie trhu práce – rast nezamestnanosti, pokles hospodárskeho rastu a životnej úrovne. Situácia je však opačná.

Miera nezamestnanosti v Južnej Kórei a Japonsku sa pohybuje pod 4 % a je najnižšia nielen medzi vyspelými krajinami sveta, ale vôbec na svete. Dokonca aktuálne je po-

čet voľných pracovných miest v Japonsku o 20 % vyšší než počet žiadostí o prijatie do zamestnania. Nízkou mieru nezamestnanosti má aj ďalšia z trojice najrobotizovanejších krajín sveta – Nemecko. Aktuálne sa pohybuje pod 5 % a je zo všetkých 28 krajín Európskej únie najnižšia. Aj v ostatných „robotizovaných“ krajinách je miera nezamestnanosti nízka, do 10 %, s výnimkou Španielska.

Robotizácia neprináša zníženie zamestnanosti. Naopak, zlepšuje kvalitu a sofistikovanosť výroby a zlepšuje tak konkurencioschopnosť na svetových trhoch. Samotnú náplň práce robota musí niekto vymyslieť a „spracovať“, pretože (zatiaľ) robot si svoju pracovnú náplň sám nevymyslí. Zároveň roboty musí niekto vymyslieť, vyrobiť a predáť. A tak nie div, že krajiny, ktoré v prepočte na HDP alebo na obyvateľa najviac využívajú priemyselné roboty, sa zároveň nachádzajú aj na popredných priečkach (spolu so Švajčiarskom a s Holandskom) rebríčkov patentov.

S istou dávkou abstrakcie možno rozširovanie robotov prirovnáť k rozširovaniu pracovnej sily. Podobne ako človek vychováva dieťa a vstúpuje mu vlastnosti a pracovné návyky, aj konštruktér musí vstúpiť požadované vlastnosti stroju. A nadľahčene, kým sa produktívne obdobie človeka končí nákladným starobným dôchodkom, produktívne obdobie robota sa končí bez ďalších nákladov. V tomto zmysle sú roboty v ekonomickom zmysle alternatívnym riešením k demografickým zmenám vo vyspelých krajinách. Jednoducho rast počtu robotov je ako prílev novej pracovnej sily – a ten zatiaľ v žiadnej krajine sveta nespôsobil pokles rastu a životnej úrovne.

Roboty poskytujúce služby, či už profesionálne, alebo osobné, zvyčajne vykonávajú práce, ktoré človek vykonať nevie alebo sú nebezpečné, alebo ho obťažujú. Takto sa človek môže venovať inej činnosti, ktorá je spravidla produktívnejšia. Zoznam ľudských pracovných činností nie je stály, ale sa vyvíja. Dnešný diapazón je omnoho širší a väčšina ľudí pracuje v odvetviach a činnostiach, ktoré v minulosti neexistovali. Nie je dôvod obávať sa, že v budúcnosti to bude inak.

Problém by mohol nastať v podstate iba vtedy, ak by si roboty začali vytvárať repliky samy bez ľudského zásahu. To je však hudba ďalekej budúcnosti.

Počet priemyselných robotov, priemyselná výroba a nezamestnanosť

	Roboty na 10-tis. zam. (i)	Priem. výr. na HDP v % (ii)	Nezam. v % (iii)
Kórea	437	30	3,6
Japonsko	323	19	3,3
Nemecko	282	22	4,7
Švédsko	174	16	7,4
Belgicko	169	14	8,5
Dánsko	166	14	6,2
USA	152	12	5,1
Taiwan	142	25	3,7
Španielsko	141	13	22,2
Francúzsko	125	11	10,4
Fínsko	122	16	9,7
Rakúsko	118	19	8,4
Kanada	116	11	7,0

Poznámky:

(i) 2013, zdroj: ifr.org, (ii) V roku 2013 alebo 2014, zdroj: wb.org alebo národné štat. úrady

(iii) Júl alebo august 2015, zdroj: národné štatistické úrady

Spokojný klient je zmyslom mojej práce

Privátni bankári sú špecializovaní bankoví poradcovia, ktorí zabezpečujú kontakt banky s klientom. Svoj vzťah k práci a postoj k Vám vyjadrili prostredníctvom odpovedí na otázky, ktoré sme im položili.



Ing. Ľubica Homerová
senior privátna bankárka

Moje odporúčanie je jednoduché – aby túto možnosť využili, vybrali si dôveryhodného privátneho bankára a stabilnú banku, ktorá sa na privátne bankovníctvo špecializuje ☺. Potenciálnym klientom radím, aby si našli čas na svoje súkromné investície a aby porozmýšľali nad tým, čo očakávajú od privátneho bankovníctva a od svojho bankára. Dôležité sú otvorenosť a vzájomná dôvera, nebáť sa hovoriť otvorene o svojich potrebách, želaniach, predstavách... možno aj o tých, ktoré sa zdajú nereálne. Pre privátneho bankára je potom výzva hľadať čo najlepšie riešenie. A spokojný klient je to, čo ma teší a čo je zmyslom mojej práce. A ešte možno jedno odporúčanie: hľadajte bankára, ktorý ponúka službu a nie produkt, takého, ktorý sa nesnaží v prvom rade niečo predať, ale hlavne trpezlivo počúva svojho klienta.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Privátne bankovníctvo sa zameriava nielen na vysoko bonitnú klientelu, ale aj na strednú triedu investorov, ktorí postupne rastú spolu s bankou. Preto sa potenciálni klienti nemusia obávať, že by ich banka odmietla z dôvodu nízkeho vstupného kapitálu. Trendom je aj snaha manažovať široko diverzifikované portfóliá cenných papierov už od objemu 50 000 eur tak, aby aj pri tomto objeme mali klienti možnosť využiť odborný potenciál banky pri správe svojho finančného majetku. Trendom je aj komplexná správa rodinných a firemných financií, čo umožňuje detailnejší a objektívnejší pohľad na celkové portfólio klienta, jeho rodiny a firmy.

> Čo je z Vášho pohľadu na privátnom bankovníctve Privatbanky atraktívne?

Podľa mňa je to najmä komfort, ktorý svojim klientom Privatbanka poskytuje. Každý klient má svojho privátneho bankára, ktorý je flexibilný „v čase a priestore“. A tiež komplexnosť poskytovaných služieb. Privatbanka ponú-

Ing. Ľubica Homerová

Vzdelanie:

Vyštudovala Vysokú školu ekonomickú.

Práca:

V oblasti bankovníctva sa pohybuje už takmer 30 rokov, a to na rôznych, aj manažérskych, pozíciách. Pracovala najmä v oblasti klientskych služieb pre fyzickú a právnickú klientelu a v oblasti retailových obchodov. Na pozícii privátnej bankárky v Privatbanke pracuje od roku 2006.

Záujmy:

Vo voľnom čase sa venuje tenisu a lyžovaniu. Rada cestuje, číta či trávi čas na svojej chalupe.

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom, čo by mali podľa Vás očakávať od svojho privátneho bankára?

Spôľahlivosť, serióznosť, odbornosť, diskretnosť a v neposlednom rade objektivnosť. Privátny bankár by sa mal pokúsiť odbremeniť klienta od všetkých starostí spojených so správou jeho financií. Klient má voči svojmu bankárovi pociťovať absolútnu dôveru, preto by sa mal v privátnom bankovníctve budovať naozaj dlhodobý vzťah. Moji klienti vedia, že som im vždy, keď sa na mňa obrátia, k dispozícii, nemám problém vypočúť si ich a v rámci možnosti im hneď aj pomôcť alebo poradiť. Za dôležité považujem objektívny pohľad bankára na svet financií, tak aby ho aj klient videl v širokom kontexte a nie len cez konkrétne produkty banky.

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

ka svojim klientom širokú škálu investičných príležitostí, aj takých, ktoré nie sú na slovenskom finančnom trhu bežné. Tiež by som tu rada vyzdvihla „kolegov“ – bankových špecialistov a manažérov, ktorí sú proklientsky orientovaní a schopní operatívne reagovať na potreby a požiadavky mojich klientov.

> Akú neobvyklú, prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Požiadavky sú rôzne, tie neobvyklé prichádzajú najmä z oblastí nefinančných, tzv. concierge služieb. Naposledy mi klient zavolať s prosbou, že potrebuje na niekoľko hodín zapožičať 200-megapixelový fotoaparát. Klienti nás oslovujú aj s požiadavkami na vstupenky – napríklad na futbalový zápas do Londýna all inclusive, na koncerty známych hudobných skupín do Milána, na módne prehliadky svetových módnych domov do Paríža a podobne.

Dosiahnuté hospodárske výsledky Privatbanky, a. s., k 30. 9. 2015

Hospodárske výsledky	30. 9. 2015 (tis. eur)	30. 6. 2015 (tis. eur)
Bilančná suma	591 735	592 856
Čistý zisk	3 697	2 552

Penta pripravuje rezidenčný projekt Nová Terasa 3

Penta ako investor predložila dokumentáciu na posudzovanie vplyvov na životné prostredie (EIA) pre rezidenčný projekt Nová Terasa 3 v Košiciach. Zároveň pripravuje podklady na získanie územného rozhodnutia, termín začiatku výstavby a predaja projektu nie je v súčasnosti ešte stanovený.

„Nová Terasa 3 je našou odpoveďou na úspech predchádzajúcich etáp výstavby bytov, ktoré sa veľmi dobre predávajú,“ hovorí Michal Padych, Business Development manažér v Penta Investments. „Záujemcom o nové bývanie ponúkame nízkoenergetické byty s využitím obnoviteľných zdrojov energie, so skvelými pôdorysami s terasou a úžasným výhľadom na košické centrum mesta,“ dodáva.

Projekt Nová Terasa 3 prinesie viac ako 200 bytov v 5 bytových domoch s celkovou úžitkovou plochou bytov presahujúcou 14 000 m², pričom v ponuke budú 1- až 4-izbové byty. Bytové domy budú rôznej výšky, ktorá nepresiahne 8 nadzemných podlaží. Súčasťou projektu budú aj samostatné objekty občianskej vybavenosti, ktoré novým obyvateľom poskytnú základné služby.

Pod projekt sa podpísali architekti z ateliéru MOROCZ_TACOVSKY, spoluautorom architektonického návrhu je bratislavský ateliér Compass Architekti. „Konceptia a priestorové usporiadanie vychádza z nášho záujmu o dostatok verejného priestoru, zelene a detských ihrísk. Práve preto sú



bytové domy navrhované ako solitérne objekty, ktoré majú nízku zastavanosť na pozemku, čím sa nám uvoľnili ruky pri

tvorbe a dizajne verejných priestorov,“ hovorí Marcel Martíšek, Development manažér v Penta Investments.



Aviatica je prvou dokončenou stavbou areálu Waltrovka

Administratívna budova Aviatica bola skolaudovaná po 18 mesiacoch stavby a je tak prvou dokončenou kancelárskou budovou komplexu Aviatica-Mechanica-Dynamica v postupne rastúcej novej mestskej štvrti Praha 5. Nová dominanta pražských Radlic ponúka trhu 27 000 m² flexibilných kancelárskych a obchodných plôch, ktoré možno usporiadať podľa požiadaviek klientov tak, aby maximálne vyhovovali ich potrebám a štýlu práce. Po Florentine, ktoré Penta dokončila v roku 2013, je Aviatica ďalšou modernou budovou s najvyšším možným štandardom daným typom použitých materiálov, kvalitou spracovania interiérových prvkov a využitím najefektívnejších technológií.

V období, keď je v Prahe veľká konkurencia a takmer polovica ponúkaných kancelárskych plôch ziva prázdnotou, bola Aviatica v čase slávnostného otvorenia 9. 9. 2015 prenájatá už na 96 %. Je to prvá dokončená stavba, v nasledujúcich 4 rokoch sa budú stavať ešte Mechanica a Dynamica. Paralelne s tým sa bude bu-



dovať rezidenčná časť, ktorá prinesie na trh ponuku 600 bytov a 34 rodinných domov. Prvá fáza je už v realizácii a približne z 200 bytov a 34 domov sa počas piatich mesiacov predala už polovica.

Penta pristupuje k projektom s pokorou a citom pre územie. Projekt je veľkorysý aj tým, že dáva veľký priestor zeleni a relaxačným plochám. Celková investícia presiahne 5 miliárd Kč.

Fotoreportáž zo slávnostného otvorenia



Hostí uvítal kapitán letu AVI 0909 Marek Dospiva, partner Penty.



Prvorepublikový úspešný luxusný automobil Walter.

Slávnostné otvorenie Aviaticy, prvej administratívnej budovy v bývalom brownfiede továrne na letecké motory a automobily Walter, prebehlo v naozaj kreatívnom duchu. Hostí uvítal Marek Dospiva ako kapitán letu AVI 0909. Asi 400 pozvaných si potom mohlo pripomenúť históriu miesta – ukážkou prvorepublikového automobilu Walter, a mohli si vyskúšať simulačný trenažér pre pilotov. Po skvelom raute spoločnosti Perfect Canteen, ktorá je, mimochodom, takisto nájomcom v nových priestoroch, finále večera uzavrel Jiří Macháček a jeho skupina MIG 21.



Na slávnostnom otvorení sa zúčastnil aj Jozef Oravkin (vpravo), partner Penty.

Vlk z Wall Street majstrom sveta

Dvadsaťpäťročného cyklistu a čerstvého majstra sveta miluje pre jeho sympatické vystupovanie celé Slovensko. V čase, keď k nemu s úctou a bážňou vzhliada celý cyklistický svet a jeho fanúšikovia, ostáva stále rovnaký. Úprimný, bezprostredný a vždy pripravený nahlas a schuti sa zasmiať, kedykoľvek ho niečo pobaví. Onedlho mu k majstrovskému titulu pribudne ďalší. Všetci už asi tušíme, že získa v ankete Zlatý pedál, ktorej každoročným sponzorom je aj Privatbanka, ocenenie najlepšieho cyklistu Slovenska.



Peter Sagan už nie je cyklistom, ktorý vzbudzuje strach iba pri záverečnom špurte či bodovacích premiách. Ukázať sa vie aj na kopcovitom profile a počas časoviek. Pri dojazde do cieľa šestnástej etapy Tour de France sa udieral do hrude ako Matthew McConaughey vo filme Vlk z Wall Street a na tlačovej konferencii si pohmkával ústrednú melódiu z dnes už kultovej scény.

> Vyhrať majstrovstvá sveta musel byť zrejme ohromujúci pocit. Boli ste naň pripravený?

Nikdy som nevenoval príliš veľa času premýšľaniu o tom, či vyhrám alebo nie. Pre mňa bolo dôležité sa nevzdať. V posledných dvoch kolách som zažil ťažké chvíle, ale povedal som si: rozhodne to posledné. Držal som sa v pelotóne a čakal... Keď sme sa dostali k poslednej stúpačke, povedal som si, že to skúsím. Len čo som zostal sám, prebeh-

lo mi v hlave: „Teraz musíš šliapať naplno!“ Všetko sa udialo veľmi rýchlo. Bolo to veľmi zvláštne, bum, bum, bum!!!! A zrazu som bol majster sveta. Chápete ☺?

> Netočí sa Vám z toho úspechu trochu hlava?

Pravda je, že odkedy som vyhral, zažil som pár šialených dní. Úplne chápem, prečo sa majstrovstvá sveta konajú vždy až na konci sezóny. Víťazstvo vás môže úplne zničiť. Je veľmi milé, že ľudia a aj ostatní cyklisti sa z môjho úspechu úprimne tešia. Ale nemyslím si, že ma to nejako zmení. Som cyklista, ako každý iný. Možno sa v niečom líšim, ale jednoducho iba jazdím na bicykli. Je to moje hlavné zamestnanie.

> Na pretekoch štartujete so svetoznámymi a skúsenými cyklistami. Nezastražuje vás to?

Pamätám si, že keď som po prvý raz štartoval na profesionálnych pretekoch Tour Down Under v Austrálii, stál som na štartovacej čiare s Armstrongom. A vôbec som si nepripúšťal, že vedľa mňa stojí taká hviezda. Na tých pretekoch som sa v druhej etape škaredo zranil. Skončil som so sedemnástimi stehmi na ruke a ľavom stehne, ale odjazdil som ich. Myslím, že aj vďaka tomu som si už vtedy u kolegov vydobyl značný rešpekt.

> Teraz však budete v dúhovom drese na štarte neprehliadnuteľný...

Je to fajn pocit môcť jazdiť v dúhovom drese. Keď som si ho obliekol po prvý raz, ani som sa nechcel posadiť na bicykel, aby som si ho nezašpinil ☺. Ale úprimne? Samotné tričko z vás šampióna neurobí. Bude to vyžadovať intenzívny tréning a obetovanie súkromného života. Len tak môžem byť skutočne dobrý.

> Futbalisti si v rámci regenerácie po zápase stúpnu do sudov naložených ľadom. Ľadový šok vraz svalové vlákna rýchlo stiahne a lepšie sa regenerujú. Robíte niečo podobné aj Vy?

Nie. Po každej etape som väčšinou v rukách svojho maséra Maroša Hlada. To je najlepší balzam na unavené nohy. Pre mňa sú najlepšou regeneráciou kvalitná masáž, oddych a spánok.

> Ako máte rozdelené pozície v tíme? Začínali ste v profítíme hneď ako špurtér, alebo ste mali inú úlohu?

Keď som podpísal zmluvu v talianskom profítíme Liquigas, prvú sezónu som aj pomáhal lídrom, ale čoskoro som si vybojoval top pozíciu a od začiatku som bol špurtérom, na ktorého spolujazdci pracovali. V tíme býva zvyčajne na pretekoch šesť až deväť jazdcov, ktorých na jednotlivé podujatia vyberajú športoví riaditelia tímu. Tvoria ho špurtéri, vrchári a domestici. Každý člen má svoju úlohu a taktiku.

> Čo znamená byť lídrom tímu?

V prvom rade je to veľká zodpovednosť nielen za seba, ale aj za celý tím. Cyklistika je

kolektívny šport a všetci si musíme navzájom pomáhať. Výsledok pretekov je preto vždy dielo celého tímu.

> Mali ste niekedy pocit, že po svojom osobnom zlyhaní, resp. neúspechu, zavesíte cyklistiku na kliniec? Alebo Vás to nabudilo k podávaniu ešte lepších výkonov?

Každý z nás mal v živote asi takú chvíľku, že chcel niekedy s niečím seknúť, keď sa mu nedarilo... Je to bežná reakcia človeka. Po určitom čase vás to však prejde, vychladnete a všetko riešite chladnou hlavou. Mňa skôr nepríjemné alebo nevydarené situácie popohnali dopredu, viac som sa zaťal a chcel som dokázať sám sebe i okolitému svetu, že to zvládnem a právom patríam k najlepším. Myslím si, že keby som sa bol vo viacerých situáciách vopred vzdal, dnes by som nebol tam, kde som.

> O čom sa zvyknú rozprávať cyklisti počas pretekov, keď je pokojnejšia etapa? V televízii neraz vidieť debatné krúžky.

Aj to patrí k cyklistike. Pokiaľ práve nepreberáme taktiku alebo neriešime situáciu na trati, tak sa rozhovor s priateľmi z ostatných tímov točí okolo bežných zdvorilostných tém. Niekedy však reč zabehne aj inam.

> Ste známy aj ako bezprostredný človek a výborný vtipkár. Vaši kolegovia si s Vami asi užijú kopec srandy.

Rád si niekedy zašpásujem. Napríklad naposledy, keď som priateľom na Tour de France v zákulisí ponúkol na ex „štamperlíček na okoštovanie“. Tie výrazy prevrpených tváří, keď im po hrdle stiekol čistý zázvor, stáli za ten špás ☺. A my to pritom pijeme každé ráno na imunitu.

> Každá etapa na Tour de France je podľa Sagana jedinečný príbeh a každý ročník úplne iný. Máte za sebou už štvrtý štart na tomto podujatí a opäť krásne zelený...

Na trati zažijete vždy niečo nové. Po každom jednom dni by sa dala napísať kniha. Tento rok som si musel zvyknúť na trošku inú pozíciu, v niektorých etapách som fungoval ako pomocník Alberta Contadora. Hoci sa mi nepodarilo vyhrať ani jednu etapu, hodnotím Tour veľmi pozitívne. Profilo vo bola možno najťažšia zo štyroch, ktoré som absolvoval. No priamo na trati sa náročnosť odvíja vždy od vnútorného pocitu.



Saganov personalizovaný bicykel Specialized Tarmac prešiel dúhovými zmenami. Na čiernom ráme sa objavili stopy dúhových farieb, na hornom ráme je podobným spôsobom napísané jeho meno. Podobné vyhotovenie bude mať aj na mieru vyrobené sedlo Prologo.

Peter Sagan má talent od Boha. Ateista by povedal od prírody. Tvrdí to aj jeho mediálny manažér Jozef Korbel, ktorý na jeho adresu povedal: „Peter Sagan je doslova cyklistický zázrak, ktorý sa rodí raz za storočie. Má v sebe kus veľkej sily. Podľa mňa mu už pri narodení sudičky predpovedali, že bude najlepší cyklista planéty!“

Ak ste na tom dobre, všetko ide oveľa lepšie a môžete si viac dovoliť.

> V niektorých, nie typicky športových etapách ste excelovali aj v kopcoch, neuvažujete o tom, že by ste boli aj dobrý vrchár? Bojovnosť Vám evidentne nechýba.

Som veľký bojovník, ale to v tomto prípade nestačí. Momentálne mám 74 kilogramov a na vrchára by som musel dať dole minimálne desiatku. To by však znamenalo aj obmedzenie mojich športových schopností. Ešte stále som nedosia-

hol také výsledky v tom, v čom som fakt dobrý, takže začínať niečo iné nemá pre mňa význam.

> Máte nejaký rituál, ktorý musíte absolvovať, kým nastúpite na pretek?

Nie som veľmi poverčivý, takže nie, nemám. Bezprostredne pred pretekmi som však rád sám, aby som sa mohol koncentrovať. A otec mi zakaždým urobí na čelo krížik.

> Titul majstra sveta už máte. Čo príde teraz?

Dúfam, že olympijské zlato.

Funguje nám to, lebo nie sme obaja vinári

Ostrieľaný vinársky tandem Vladimír Mrva & Peter Stanko netreba milovníkom vína nijako zvlášť predstavovať. Vinárstvo, ktoré spoločne vybudovali, nedávno dovŕšilo plnoletosť.

> Čo ste podarovali „dieťaťu“ k osemnástke?

Zrelosť. Po osemnástich rokoch je vinárstvo dobudované podľa našich predstáv. Dnes máme komplexné technologické vybavenie potrebné na výrobu vína, sudovú pivnicu na zrenie červených vín a vlastný klimatizovaný sklad. Teraz sa chceme sústrediť na zakladanie vlastných viníc.

> V jednej pesničke sa spieva: „... ten dělá to a ten zas ono a všichni dohromady udělají moc...“ Ako to máte vo vinárstve podelené vy?

Veľmi demokraticky. Vlado je vinár, aký sa len tak nenájde. Podľa mňa patrí medzi najschopnejších vinárov na Slovensku. Nie lenže vínu rozumie, ale ho vie aj vyrobiť. A ja robím to ostatné. Marketing, ekonomiku, investície. A tak je to dobre. Myslim, že nám to funguje práve preto, že nie sme obaja vinári. Vinár musí dať do vína kus svojho srdca, a keby sme to chceli robiť obaja, zrejme by v istom okamihu každý chcel presadiť to svoje.

> Kto vás naučil porozumieť vínu?

Vlado. Kým sme sa nestretli, najtvrdší alkohol, aký som kedy pil, bolo mlieko ☺. Postupne som však začal víno objavovať a vďaka Vladovi mu aj rozumieť a mať ho rád. Dnes už bežne robím degustácie a venujem sa aj hodnoteniu vín. Víno je neskutočný fenomén, ktorý vám dokáže priblížiť krajinu, jej históriu a kultúru.

> Má Slovensko našliapnuté stať sa vinárskou veľmocou?

Slovenské vína sa rozhodne nemajú za čo hanbiť. Ocenenia, ktoré získavajú na prestížnych vinárskych konkurzoch a súťažiach, svedčia o tom, že sú konkurencieschop-



Dvaja v tom. Peter Stanko (vľavo) a Vladimír Mrva.

né. Problém je inde. Pred revolúciou sme tu 40 rokov boli nútení produkovať kvantitu a to nás odklonilo od reálnej kvalitatívnej krivky, ktorá tu pred druhou sveto-

vou vojnou bola. Vzdelanie a technológiu dobehnúť môžete a reálne sa to deje. Čo sa dobehnúť nedá, je mentalita.



Ochutnávací miestnosť v areáli Mrva & Stanko.

> Spotrebiteľov alebo zvyšku vinárskeho sveta?

Oboje. Z nejakého dôvodu je slovenský spotrebiteľ presvedčený, že zahraničné vína sú lepšie ako naše. Fakt, že polovicu spotreby pokrývajú vína z dovozu, to potvrdzuje. A pokiaľ ide o svet... V dôsledku toho štyridsaťročného „výpadku“ nás prestal vnímať a rešpektovať ako partnera. A je veľmi zložitá ho presvedčiť, že v rámci regiónu, v ktorom sa nachádzame, dokážeme vyprodukovať vína s charakteristickými špecifikami krajiny a byť spestrením.

v zahraničí. My sa však prioritne orientujeme na domáci trh. Aj keď nás záujem Japoncov o naše vína, samozrejme, teší. Veľmi sa mi páči ich otvorený prístup. Nemajú totiž zafixované, že najlepší rizling musí byť z Nemecka, červené víno z Bordeaux a chardonnay z Burgundska. Sú pripravení objavovať a chcú si všetko prechutnať.

> Vinobranie je už teraz v plnom prúde. Na čo sa najviac tešíte?

(Úsmev.) Vlado, ako každý vinár, sa teší na „kampaň“. Až sa bude môcť realizovať pri

> Vieme vašich odberateľov nejako charakterizovať?

Skupinu našich odberateľov sme si už na začiatku zdefinovali veľmi jasne: gastronómia, HORECA, vinotéky a privátna klientela. Jednoducho tí, ktorí vedia garantovať našmu vínu optimálnu starostlivosť. Žiaľ, v praxi to nefunguje sto percentne. Našli sme naše vína už aj v potravinách medzi paštétami a horčicami. A nemáme tomu ako zabrániť, pretože legislatíva nám neumožňuje niekomu predaj zakázať. Ak producent v nejakom segmente byť nechce, bolo by minimálne slušné to rešpektovať. Na to sme tu však „akoby“ ešte nedozreli.

> Čím sa riadiť pri výbere vína? Platí pravidlo priamej úmery kvality a ceny?

Cena napovie veľa. Ale bežný konzument sa môže riadiť oveľa jednoduchším pravidlom: chuť mi/nechuť mi. Človek, ktorý o víne a jeho výrobe veľa nevie, sa nemusí zaoberať kyselinami alebo zvyškovým cukrom. Dôležitý je komplexný a vyvážený vnem. Farba, aróma a chuť. Pre mňa je prototypom takejto dokonalosti rizling. Dobrý rizling má pre mňa zlatožltú farbu, je už dva-tri roky odležaný, cítiť v ňom lipový a agátový kvet, medový plást a v dochuti príjemné kyseliny, ktoré sú pre toto víno typické.



Kráľovstvo najlepších slovenských vín.

> Vám sa však darí aj exportovať. Veľa sa hovorí o úspechu vašich vín v Japonsku...

Pre každého vinára je príjemné, keď sa môže pochváliť, že časť jeho produkcie končí

vývoji vína. Ja sa však najviac teším na marec. To už bude biele víno naflaškované a ja budem môcť začať predávať. Odberatelia a splátkové kalendáre, to je také moje.



Dubové sudy, v ktorých prebieha alchymia zrenia.

O vinárstve

Vinárstvo Mrva&Stanko vzniklo v roku 1997. V prvom roku existencie vyprodukovalo 12-tisíc fliaš odrodového vína. Ročná produkcia v súčasnosti predstavuje 400-tisíc fliaš.

Od roku 2010 disponuje vinárstvo vlastnou sudovou pivnicou s 240 barikovými sudmi s celkovou kapacitou 120-tisíc litrov, kde dozrievajú červené vína.

Vína za osemnásť rokov svojej existencie získali viacero medailí a iných ocenení na medzinárodných súťažiach a domácich výstavách.

Nie sme bizarní, sme jedineční

Na Slovensko prišiel pred pätnástimi rokmi. Pracoval ako učiteľ, redaktor v Slovenskom rozhlase, podnikal v oblasti dámskej módy s vlastnou značkou. Teraz sa jeho meno a práca spájajú už tri roky so značkou BIZARRE, ktorá šije obleky a košele na mieru.

> Kedy vás „povolala“ pani móda?

Neviem, či „povolaný“ nie je prisilné slovo. Na Slovensku sa to všeobecne hemží módnymi návrhármi a stylistami, v dôsledku toho tieto profesie akoby už začali strácať kredit. Ja som sa k móde prepracoval postupne. Vždy ma lákalo robiť skôr kreatívne veci. Keď som sa rozhodol založiť vlastnú dámsku módnú značku, venoval som sa najmä biznisu, aj keď sme s návrhárkou úzko spolupracovali. V móde sa jednoducho kreatívna alebo umelecká časť s biznisovou výrazne prelína. A treba oboma žiť.

> Z dámskeho segmentu ste sa preorientovali na pánsky. Dámy vás už nebavili?

(Úsmev.) Dámskych módných značiek je veľmi veľa. Pánsky segment bol v ohľade dostupnosti kvalitného formálneho oblečenia dlhodobo poddimenzovaný, videl som, a stále vidím, v tejto oblasti obrovský potenciál. Dnes tu už nemáme len početnú skupinu mužov, ktorí sa „musia“ formálne obliekať kvôli práci, ale aj takých, ktorí chcú jednoducho vyzeráť dobre.

> To sa v obleku z konfekcie nedá?

Dovolím si tvrdiť, že nie. Vždy niekde niečo nesedí. A nemyslím to dehonestujúco. Jednoducho v reálnom svete neexistujú dve identické postavy s identickými mierami. Dnes už len nájst človeka, ktorý má obe ramená v jednej úrovni, je takmer nemožné. My našim zákazníkom ponúkame staré dobré krajčírstvo. To sa na istý čas z nášho segmentu podnikania akoby vytratilo, ale pozvoľna zažíva svoj „comeback“. Možno to znie konzervatívne, ale ja radšej hovorím, že sme v prístupe k pánskemu odievaniu nadčasoví.



John Paul Hodge

> Takže vás pri nákupe oblečenia v obchodnom centre asi nestretneme...

Momentálne mám obdobie, keď ma nakupovanie oblečenia vyslovene nebaví. Netvrdím, že nenájdem vec, ktorá by ma nezaujala. Ale buď niečo úplne nesedí, alebo sa mi to zdá príliš drahé. A som vyslovene alergický na predavačky, ktoré ma ešte budú presviedčať, ako úžasne vyzerám... Muži boli až príliš dlho ľahkými obeťami agilných predavačiek a kupovali si veci, v ktorých vyzerali vyslovene zle. U nás sa toto zákazníkom nestane.

> Poviete im na rovinu, keď im niečo nesedí?

Aj muži k nám niekedy prídu s predstavou, že – „Toto je ono! Toto chcem!“ Vieme ich však v tomto ohľade usmerniť a aj to robíme. Vysvetlíme im, že toto riešenie sa úplne nehodí k ich typu postavy či pleti, a nájdeme spoločne alternatívne a absolútne individuálne riešenie.

> Sú muži v tomto ohľade tvárni?

Áno. Väčšina našich zákazníkov už prešla kus cesty a všeličo vyskúšala. Sú scestovaní, majú





prehľad a radi si dajú poradiť. Dôležité je nadviazať s nimi dialóg a zistiť, na aké účely budú oblečenie používať, na akú príležitosť je určené alebo koho ním chcú okúzliť.

> Ako by ste charakterizovali typického zákazníka Bizarre?

Univerzálny prototyp neexistuje. Je to mix slovenských a zahraničných osobností z rôznych odvetví pôsobnosti. Sú medzi nimi finančníci, športovci aj umelci... Jedno však majú všetci spoločné. V tom, čo robia, sú mimoriadne úspešní.

5 NO GO vo formálnom oblečení

- > Rukáv saka nesmie prekryvať manžetu košele. Opticky to skracuje ruky a v saku budete vyzerať utopení.
- > Koľko gombíkov máte zapnutých na dvojgombíkovom saku? Pravidlo znie: jeden, páni, jeden! (Ten vrchný, pochopiteľne).
- > Koľko gombíkov máte zapnutých na trojgombíkovom saku? ... vy ešte máte trojgombíkové sako??? Preč s ním!
- > O krátkych nohaviciach sa dnes už ani len nežartuje. A odstávajúce vrecká tiež nevyzerajú dvakrát vábne.
- > Krátka kravata. Jedine, že ste naozaj pripravení vyzerať smiešne. Správne by sa kravata mala svojou špičkou dotýkať opasku.

> Niekedy mám pocit, že oblek má schopnosť muža „zhodnotiť“ . Ten istý muž v obleku a vo vyblednutej havajskej polokošeli nie je úplne ten istý...

(Úsmev.) Myslím, že viem, kam tým smerujete. Áno, niektorí muži sú pri vyjadrovaní štýlu vo voľnočasovom oblečení veľmi osobití... O obleku sa naozaj hovorí, že je to akýsi „vyrovnávač“. Keď prídete na veľkolepú akciu v dokonale padnúcim obleku, je úplne jedno, čo robíte a z akej vrstvy pochádzate. Oblek to jednoducho dorovná. V tomto ohľade je prejavom zhovievavej demokracie.

> Slovenský trh je relatívne malý. Vygeneroval už dostatočne veľké množstvo zákazníkov pre všetkých, alebo si ich musíte navzájom kradnúť?

Trošku si ich asi navzájom kradneme... Ale nie vedome a nie je to ani súčasť našej biznisovej stratégie. Rozhodnutie prísť k nám alebo ku konkurencii robí zákazník. Jednoducho chce vyskúšať viac možností. Veľa ich prichádza k nám na základe osobných odporúčení alebo vďaka tomu, že našu prácu niekde videli a zaujala ich.

> Vyrobiť oblek na mieru tradičným spôsobom je časovo zrejme dosť náročné. Za ako dlho od prvého stretnutia si môže od vás zákazník odniesť oblek domov?

Bežný čas na vyhotovenie obleku je štyri až šesť týždňov. Pri prvom stretnutí si zákazník vyskúša vzorový oblek, aby sme zistili, čo kde ako sedí. Väčšinou nesedí a to je dobre, keďže sa nevenujeme konfekcii. Zákazníka si potom profesionálne zmeriame, aby sme vedeli zohľadniť všetky špecifiká jeho postavy. Povenujeme sa jeho farebnej typológii a spoločne vyberieme materiál. Za štyri až šesť týždňov je oblek v podstate na 90 % hotový, a to je aj čas, keď zákazník prichádza na predfinálnu skúšku, na ktorej sa doladia posledné potrebné úpravy.

> Je v oblasti formálneho oblečenia momentálne rozpoznateľný nejaký trend, ktorý vás obzvlášť teší?

Modrá farba. Konečne sme sa zbavili 50 odtieňov sivej a môžeme sa hrať aj s modrou. Je veľmi vďačná a vyzerať dobre takmer na každom, bez ohľadu na to, či je blond, brunet, svetlý či snedý.

Zoznam partnerov Privatbanka Exclusive Zone

Vážení klienti, v letnom čísle nášho Magazinu sme vám priblížili koncept vynovenej Exclusive Zone. Ako sme vás informovali, celú zónu sme štruktúrovali

do kategórií, v rámci ktorých nájdete zvučné mená popredných slovenských aj zahraničných firiem a spoločností fungujúcich na našom trhu. Partneri Privatbanky pripravili špeciálne pre vás exkluzívne benefity, ktoré sú našou pozornosťou za vašu priazeň. Súčasne vám dávame do pozornosti novospustenú sekciu venovanú Exclusive Zone na našej webovej stránke www.privatbanka.sk. Na podstránkach partnerov sa môžete dozvedieť viac o ich obchodnej činnosti a benefitoch,

ktoré vám spolu s nami ponúkajú. Dúfame, že oceníte našu snahu poskytnúť vám okrem nadštandardných finančných služieb aj pridanú hodnotu vo forme nefinančných služieb našich partnerov.

V prípade akýchkoľvek otázok týkajúcich sa využitia benefítov sa neváhajte obrátiť na kontaktné osoby uvedené na podstránkach jednotlivých partnerov alebo kontaktujte svojich privatných bankárov.

Predajcovia áut

Audi centrum Bratislava

najväčšie AUDI centrum v Európe,
ponuka celej šírky produkcie,
oficiálny partner R8

www.audibratislava.sk

Cestovné kancelárie, cestovanie

BMW Group

predaj a servis vozidiel BMW,
BMW M, jazdené vozidlá BMW
Premium Selection,
certifikácia pre servis vozidiel BMW

www.bmw-groupm.sk

VICTORY Travel

dobrodružné, poznávacie zájazdy
do celého sveta so skúsenými
cestovateľmi

www.victorytravel.sk

vip Travel

luxusné dovolenkové
destinácie, ponuka golfových
destinácií, potápanie, windsurfing,
heliskiing

www.viptravel.sk

FIRST SAILING

etablovaný poskytovateľ služieb so
zameraním na rekreačné, športové,
výkonnostné jachtárstvo

www.firstsailing.eu

Estetické, športovo-relaxačné služby

Interklinik

nadštandardné zdravotnícke
zariadenie poskytujúce služby
plastickej chirurgie, stomatológie

www.interklinik.sk

SPAKLINIK

luxusné relaxačné zariadenie
poskytujúce rôzne druhy terapií
a masáží

www.spaklinik.sk

Les Palisades

exkluzívny salón ponúkajúci
kozmetické, kadernícke služby,
rôzne značky luxusnej kozmetiky

www.lespalisades.sk

Šperky, klenotníctvo

ALO DIAMONDS

najväčší klenotnícky ateliér
v strednej Európe ponúkajúci služby
na vysokej úrovni pre širokú klientelu

www.alo.sk

Nábytok

WEMAL

predajca dizajnového nábytku
zastupujúci prestížne škandinávске
značky

www.wemal.sk

Iné

The Concierge

diskrétny privátny asistent
poskytujúci služby pre privátnu
aj korporátnu klientelu

www.theconciierge.sk

Art Academia

unikátny vzdelávací a poradenský
program v oblasti umenia

www.artacademy.sk

Gastronómia

Vínimka

zaujímavý koncept vínného baru
so širokou ponukou cold cuts
z celej Európy

www.vinimka.sk

D.STEAKHOUSE

prvý steakhouse na Slovensku
prípravujúci steaky metódou
dry-aging

www.dsteakhouse.sk

KOGO

oblíbená reštaurácia inšpirovaná
talianskou kuchyňou

www.kogo.sk

Mrva & Stanko

renomovaný výrobca vína
s mnohými medzinárodnými
ocenieniami

www.mrvastanko.sk

Móda

BIZARRE

pánsky krajčírsky salón, obleky
na mieru v kvalite „Made in Italy“
značky LORO PIANA

www.obleknamieru.sk

BRATISLAVA

Ing. Jozef Krammer



mobil: +421 914 342 041
krammer@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 940 854 654
rybar@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 907 878 769
havasova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 915 785 536
homerova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846
muranyiova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Peter Cibula



mobil: +421 911 019 906
cibula@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394
greskova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743
kalivoda@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Mária Kubatka



mobil: +421 908 938 206
kubatka.maria@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšinský



mobil: +421 915 773 878
ksinsky@privatbanka.sk

BRATISLAVA


Ing. Lucia Litvová



mobil: +421 911 880 907
litvova@privatbanka.sk

BRATISLAVA

Ing. Lucia Magicová



mobil: +421 911 994 276
magicova@privatbanka.sk

BRATISLAVA


Bc. Peter Szeibeczeder



mobil: +421 911 789 598
szeibeczeder@privatbanka.sk

BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828
kovacsova@privatbanka.sk

KOŠICE


PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



mobil: +421 915 930 114
urbancik@privatbanka.sk

KOŠICE

Ing. Vladislav Biačko



mobil: +421 904 634 354
biacko@privatbanka.sk

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



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

KOŠICE


Ing. Marek Fekete



mobil: +421 903 250 117
fekete@privatbanka.sk

KOŠICE

Ing. Zuzana Šuchaňová



mobil: +421 911 102 109
suchanova@privatbanka.sk

PIEŠŤANY

Mgr. Alena Urbanová



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

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502
novak@privatbanka.sk

ŽILINA

Ing. Marek Benčat



mobil: +421 911 489 068
bencat@privatbanka.sk

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



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

PRAHA, CZ

RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



mobil: +420 731 675 979
jakubcik@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Marek Sýkora



mobil: +420 724 839 760
sykora@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808
cetl@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Libor Ďurovič



mobil: +420 731 691 947
durovic@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932
mrkva@privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Bc. Pavla Procházková



mobil: +420 734 264 194
prochazkova@privatbanka.cz

ZAÚJALI SME VÁS?
Vaše názory a podnety
na náš magazín
privítame na:
magazine@privatbanka.sk

Privatbanka aranžovala emisiu

DLHOPISY ROSUM 01

v celkovej hodnote

7 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 4,40 % p. a.

Dátum emisie: 22. 7. 2015

Splatnosť: 4 roky

Emitent:

Rosum Funding, s. r. o.