



Privatbanka Magazine

JESEŇ/ZIMA 2019

ROZHOVOR
S MARTINOM HREŽOM,
GENERÁLNYM RIADITEĽOM
PENTA HOSPITALS
INTERNATIONAL

O VAŠE PORTFÓLIÁ
SA STARÁ MAJSTER SVETA

ETF VS. PODIELOVÉ FONDY

ZLATO – MÝTY A FAKTY
ŽLTÉHO KOVU

NOVÁ MOBILNÁ APLIKÁCIA

AKO BOHATNÚ
A INVESTUJÚ REGIÓNY
SVETA

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE

PÍŠEME PRÍBEH ÚSPEŠNÉHO PRIVÁTNEHO BANKOVNÍCTVA

predstavu, stupeň starostlivosti o Vaše finančné prostriedky. Privátne bankovníctvo predstavuje najvyšší stupeň starostlivosti o Vaše finančné prostriedky. Či už chcete o svojom majetku zveľaďovať alebo ich správu zveriť odborným špecialistom, ktorí robíme všetko preto, aby sme Vám poskytli najvyšší možný majetok zveľaďujúci a individuálnu starostlivosť. Pritom sme schopní prísť na Vami a spolupracovať s Vami na najvyššom možnom stupni starostlivosti. Privátne bankovníctvo predstavuje najvyšší stupeň starostlivosti o Vaše finančné prostriedky. Či už chcete o svojom majetku zveľaďovať alebo ich správu zveriť odborným špecialistom, ktorí robíme všetko preto, aby sme Vám poskytli najvyšší možný majetok zveľaďujúci a individuálnu starostlivosť. Pritom sme schopní prísť na Vami a spolupracovať s Vami na najvyššom stupni starostlivosti.

Už nemusíte čakať, aby sme Vám predstavili najvyššie finančné prostriedky. Privátne bankovníctvo predstavuje najvyšší stupeň starostlivosti o Vaše finančné prostriedky. Či už chcete o svojom majetku zveľaďovať alebo ich správu zveriť odborným špecialistom, ktorí robíme všetko preto, aby sme Vám poskytli najvyšší možný majetok zveľaďujúci a individuálnu starostlivosť. Pritom sme schopní prísť na Vami a spolupracovať s Vami na najvyššom stupni starostlivosti.

Privátne bankovníctvo predstavuje najvyšší stupeň starostlivosti o Vaše finančné prostriedky. Či už chcete o svojom majetku zveľaďovať alebo ich správu zveriť odborným špecialistom, ktorí robíme všetko preto, aby sme Vám poskytli najvyšší možný majetok zveľaďujúci a individuálnu starostlivosť. Pritom sme schopní prísť na Vami a spolupracovať s Vami na najvyššom stupni starostlivosti.

 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy

www.privatbanka.sk

obsah



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

významnou témou dneška je globálne otepľovanie. Aj v našom regióne stúpajú teploty a pravidelne zaznamenávame nové teplotné rekordy. V oblasti úrokových sadzieb je však situácia opačná. Úrokové sadzby sú na rekordne nízkych hodnotách, dostali sa dokonca do záporných čísel. Mení sa paradigma investovania, keď naozaj bezpečná investícia dnes nesie mínusové úroky. Odchádzajúci prezident Európskej centrálnej banky v snahe stimulovať ekonomiku znížil úrokové sadzby ešte hlbšie do negatívneho pásma. Takéto makroekonomické podmienky stavajú investorov pred neľahké výzvy, a práve v týchto podmienkach sú profesionálne a na mieru šité služby privátneho bankovníctva dôležitejšie ako keďkoľvek predtým. Som presvedčený, že s Privatbankou ste si vybrali tých najlepších privátnych bankárov a poradcov.

Obsah tohto čísla Privatbanka Magazínu, pri čítaní ktorého Vás srdečne vítam, však nebude len o makroekonomických ukazovateľoch a prognózach. Pripravili sme pre Vás pestrý mix článkov zo sveta financií a investovania, ktoré sme doplnili informáciami o aktivitách nášho akcionára, finančnej skupiny Penta, ako aj ďalšími „oddychovejšími“ témami.

V prvej časti časopisu na Vás čaká rozhovor s Martinom Hrežom, generálnym riaditeľom medzinárodnej siete nemocníc a polikliník Penta Hospitals International, v ktorom sa venuje filozofii tejto spoločnosti, jej plánom do budúcnosti a tomu, čím všetkým prispela k zvýšeniu kvality zdravotníctva nielen na Slovensku.

Rubrika Predstavujeme Vám tentokrát obsahuje ešte jeden rozhovor, konkrétne s riaditeľom nášho odboru asset managementu, Mojmirom Hojerom. Porozprával nám o tom, ako sa dá po práci vybojovať zlatá medaila na majstrovstvách sveta v hokejbeale a čím ho tento šport inšpiruje aj v profesionálnom živote.

Obyvatelia Slovenska investovali viac ako 9 mld. eur do aktívne riadených podielových fondov, pričom často nemajú informácie o tom, že na trhu existujú aj efektívnejšie fondové riešenia, konkrétne v podobe pasívne riadených fondov – Exchange Traded Funds (ETF). Marek Benčat, riaditeľ odboru privátneho bankovníctva, nám vo svojom článku vysvetlí, že ETF-ká v porovnaní so štandardnými podielovými fondami ponúkajú klientom okrem nižších nákladov na ich správu aj nezanedbateľné daňové výhody.

V ďalšom článku rubriky Finančné riešenia sa portfólio manažér Marián Pisarčík venuje téme diverzifikácie. Popisuje, aké sú jej výhody i nevýhody a vysvetľuje, prečo pri riadení portfólií ideme v Privatbanke, a. s. práve cestou diverzifikácie.

A kým predchádzajúci článok bol o zlatom pravidle v investovaní, hneď ten nasledujúci je už naozaj o zlate. V analýze produktového manažéra Pavla Ondrisku sa vydáme na krátku exkurziu do sféry unikátnych vlastností zlata a zistíme, či tento žltý kov je z investičného pohľadu naozaj uchovávateľom hodnôt, ako sa o ňom zvykne hovoriť.

Rubrika Analýzy pokračuje ďalším zaujímavým príspevkom „Ako bohatnú a investujú regióny“ z pera Mirona Zelinu, člena predstavenstva banky. Poukazuje na výrazné rozdiely v investovaní medzi jednotlivými regiónmi sveta, pričom odlišná alokácia aktív má následne veľký vplyv aj na ekonomickú úroveň toho-ktorého regiónu.

Vo svojom druhom článku Vám predstaví Marek Benčat novú mobilnú aplikáciu Privatbanky, a. s., ktorá našim klientom ponúka komplexný aktuálny prehľad o portfóliu ich investícií do cenných papierov. Okrem toho umožňuje potvrdzovať dohodnuté obchody s cennými papiermi prostredníctvom mobilného telefónu, vďaka čomu získajú klienti výraznú úsporu času a neobmedzenú mobilitu, keďže obchod môžu potvrdiť kdekoľvek, kde sa práve nachádzajú.

Svoj úvodník tohto čísla Privatbanka Magazine som nie náhodou začal témou nízkych úrokových sadzieb. Bankový sektor v Európe čelí nižšiemu hospodárskemu rastu, nižšej inflácii a aj spomínaným nízkym úrokovým sadzbám. Ako sa s tým vysporiada? Tejto otázke sa vo svojej analýze venuje hlavný ekonóm banky, Richard Tóth.

V časti Aktuality bude reč o smernici PSD2 a jej implikáciách pre Vás, klientov. Navštívime tiež Prahu, konkrétne nedávno skolaudovanú administratívnu budovu SMÍCHOFF z dielne Penta Real Estate.

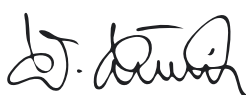
Na záver Vás v rámci rubriky Exclusive zone aspoň sprostredkovane pozveme na labužnícke hody do výnimočných bratislavských reštaurácií KOGO a D.Steakhouse.

Milí čitatelia, vážení klienti,

číslo Privatbanka Magazine, ktoré držíte v rukách, je zároveň záverečným vydaním v roku 2019. Dovoľte mi preto poďakovať sa Vám za dôveru a priazeň, ktorú nám preukazujete. Verím, že sme svojimi službami prispeli k tomu, že na končiaci rok 2019 budete spomínať ako na úspešný rok.

S blížiacim sa adventným obdobím by som Vám chcel popriať pohodu a veľa príjemných chvíľ strávených s Vašou rodinou a blízkymi. A tiež to, aby ste do nového desaťročia vykročili „šťastnou nohou“ a aby sa Vám darilo nielen v profesionálnom, ale i súkromnom živote.

Prajem Vám príjemné čítanie.




PREDSTAVUJEME VÁM
Rozhovor s Martinom Hrežom,
generálnym riaditeľom Penta
Hospitals International

4 – 6



PREDSTAVUJEME VÁM
O Vaše portfóliá sa stará
majster sveta

7 – 9



FINANČNÉ RIEŠENIA
ETF vs. podielové fondy
Rozloženie rizika je dôležité

10 – 13



ANALÝZA
Zlato – mýty a fakty žltého kovu
Ako bohatnú a investujú
regióny sveta

14 – 20



ANALÝZA
Vplyv nízkych úrokových
sadzieb na bankový sektor

21 – 23



FINANČNÉ RIEŠENIA
Nová mobilná aplikácia

24 – 25



AKTUALITY
PSD2 zvyšuje bezpečnosť
pri platbách
Projekt, ktorý sa vymyká
štandardom

26 – 27



**PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE**
Gastronomický orchester
naladený na správnu strunu

28 – 30

Chceme dokázať, že zdravotníctvo sa dá robiť lepšie

Rozhovor s Ing. Martinom Hrežom, generálnym riaditeľom medzinárodnej siete nemocníc a polikliník Penta Hospitals International o zdravotníctve, súkromných nemocniciach a ich prednostiach.



Ing. Martin Hrežo
generálny riaditeľ Penta Hospitals
International

> Donedávna ste mali na starosti finančné riadenie nemocníc celej skupiny Penta Hospitals International. Bolo ťažké zvyknúť si na novú pozíciu?

Bolo aj nebolo. V projekte nemocníc Penty som od roku 2012 a až do začiatku tohto roku som riadil financie vo Svete zdravia, neskôr v Penta Hospitals International (PHI) pre všetky naše nemocničné skupiny na Slovensku, v Poľsku a v Čechách. Svojím spôsobom som bol vždy pravou rukou generálneho riaditeľa a o diani v spoločnosti, jej problémoch a príležitostiach som mal detailný prehľad dlho pred mojim vymenovaním do funkcie CEO.

Asi najväčšou, avšak samozrejmovou zmenou bola miera zodpovednosti, ktorá k novému miestu prislúcha. Z roly „kontrolóra a diabľovho advokáta“ so zodpovednosťou hlavne za finančné záležitosti som sa posunul k plnej zodpovednosti za celkové smerovanie skupiny PHI a jej úspech.

> Predstavte nám PHI trochu bližšie. Koľko nemocníc a polikliník vlastne riadite?

V našej sieti v troch krajinách je momentálne 33 nemocníc, 32 polikliník, takmer 7 tisíc lôžok a zamestnávame 13,5-tisíc zamestnancov.

Čo sa týka podielu na trhu, ten závisí od toho, o akú starostlivosť ide. V segmente nemocničných lôžkových zariadení máme na Slovensku asi šesťnásť percentný podiel, v Českej republike pod dve percentá a v Poľsku okolo jedného percenta. V ambulantnej starostlivosti je náš podiel na slovenskom trhu okolo štyroch percent, v Poľsku a Česku pod jedno percento. Rozhodne to teda nie je tak, že dominujeme trhu so zdravotníctvom, ako je to často prezentované v niektorých médiách.

> Aký počet nemocníc by naplnil Vašu víziu?

Mohol by som odpovedať, že čím viac nemocníc, tým lepšie. Viac nemocníc dokáže lepšie využiť synergie, ktoré nám poskytuje náš model centralizovaného riadenia celej skupiny, vďaka čomu môžeme fungovať efektívnejšie a profitabilnejšie. Momentálne je pre nás však tento typ rastu sekundárny.

V súčasnosti sa oveľa viac sústreďujeme na optimalizáciu činnosti našich existujúcich zariadení s cieľom naplno využiť ich potenciál, vrátane možnosti ich reprofiliácie alebo špecializácie. Je

Viac nemocníc dokáže fungovať efektívnejšie a profitabilnejšie

to však veľmi pomalý a náročný proces, nakoľko bojujeme s množstvom ďalších záujmových skupín v zdravotníctve, či už sú to politici, personál, ale aj pacienti a široká verejnosť. Pri mnohých aktivitách sme to práve my, ktorí robia ten pomyselný prvovýstup a razia cestu tým ďalším.

Rovnako je pre nás v súčasnosti extrémne dôležité zvládnuť výstavbu a sprevádzkovanie nemocnice novej generácie na Boroch. Až následne by sme sa vrátili opäť k akvizíčnému rastu. Viem si reálne predstaviť, že v horizonte najbližších 10 rokov by sme počet zariadení zdravotnej starostlivosti zdvojnásobili. Budeme však určite selektívnejší, čo sa týka poskytovaných služieb, ktorých zaradíme do nášho portfólia.

> Po Michalovciach stavia Penta novú nemocnicu v Boroch. Čo bolo dôvodom na zriadenie prvej súkromnej nemocnice v hlavnom meste?

Po prvé, myslím si, že nepoviem nič nové, keď skonštatujem, že v Bratislave, ale nielen tam, je koncová starostlivosť o pacientov už dlhé roky zanedbaná. Drvivá väčšina súčasných zariadení má veľké slabiny v celom spektre oblastí, či už na úrovni prostredia, vybavenia, efektívnosti, no taktiež v prístupe k pacientom a kvalite poskytovanej starostlivosti. Aj keď, je potrebné dodať, že objektívne meranie kvality poskytovaných služieb je v našom regióne zatiaľ utópiou – čo je v tak kľúčovom odvetví pre blaho obyvateľov až neuveriteľné.

Po druhé, už dlhé roky sa snažíme presvedčiť štát a vyššie územné celky k transparentnej spolupráci pri rozvoji zdravotníctva. Aj keď sme dosiahli parciálne úspechy, predovšetkým pri všeobecných regionálnych nemocniciach, pri koncových zariadeniach dlhodobo narážame na neochotu politikov pustiť sa s na-

mi do spolupráce. Vymýšľajú sa pseudodôvody, prečo je súkromný sektor v zdravotníctve neželaný, demonizuje sa Penta a zámerne sa zastierajú úspechy, ktoré sme dosiahli po prevzatí nemocníc, ktoré boli v žalostnom stave. A preto namiesto toho, aby sme našli model, kde pôjde ruka v ruke štát so súkromníkom, tak efektívny a bežný v zahraničí, rozhodli sme sa, že si špičkovú nemocnicu postavíme sami. Nemocnica na Boroch má byť vo viacerých špecializáciách koncovou nemocnicou, to znamená, že bude poskytovať najvyššiu možnú úroveň medicíny, plne porovnateľnú so štátnymi univerzitnými nemocnicami. A my sme presvedčení, že vo vyššej kvalite po všetkých stránkach a pre všetkých pacientov.

Ing. Martin Hrežo

Dátum a miesto narodenia:

3. október 1976, Michalovce

Vzdelanie:

Podnikovohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Košiciach, vzdelanie si neskôr doplnil na Právnickej fakulte Univerzity P. J. Šafárika, titul MBA získal na Durham Business School vo Veľkej Británii. Je členom Medzinárodnej asociácie certifikovaných účtovníkov (ACCA) a Inštitútu pre asset management (IAM).

Práca:

Začínal v spoločnosti Deloitte, neskôr pôsobil ako finančný manažér v Taylor-Wharton Harsco, odkiaľ prešiel do Východoslovenskej energetiky, kde riadil jej reštrukturalizáciu. Do siete nemocníc Svet zdravia nastúpil ako CFO v roku 2012 a o päť rokov prešiel do Penta Hospitals International (PHI), kde mal na starosti finančné riadenie nemocníc celej skupiny. Od februára 2019 je generálnym riaditeľom PHI.

Záujmy:

šport (najmä fitness, beh a box), rodina



Vizualizácia Nemocnice novej generácie v lokalite Bory

Tým zároveň dokazujeme, že Penta si nevyberá len „hrozienka z koláča“ v podobe vysoko profitabilných zákrokov a náročnú či drahú liečbu nechávame na štát, ako sa o nás vyjadrujú niektorí neprajníci, keď už sú v koncoch s logickou a podloženou argumentáciou. My skalopevne veríme, že týmto krokom definitívne otvoríme oči „neveriacim Tomášom“, že robíme všetko pre to, aby sme pomohli zvýšiť úroveň zdravotníctva na Slovensku.

nás do dosahovania stanovených strategických cieľov. Na druhej strane, do detailu vnímajú komplexnosť tohto odvetvia a sú nám veľkou oporou, takmer na dennej báze sú zainteresovaní do diania vo firme. Zďaleka tu nehovoríme o typickom prístupe private equity, všetci veľmi dobre chápeme, že úspech v zdravotníctve sa dá dosiahnuť iba systematickou, cieľavedomou a dlhodobou prácou.

Zdravotníctvo je do veľkej miery aj o emócií

> Zdravotníctvo nie je na podnikanie ľahký sektor. Dokážete naplniť predstavy Penty?

Myslím si, že keď porovnáme dobu, v ktorej sa slovenské zdravotníctvo nachádzalo pred rokom 2012, kedy sme vstúpili do nemocničného sektora, môžem bez preháňania zhodnotiť, že sme urobili veľmi veľa. Vrátili sme život do nemocníc, ktoré sa nachádzali pred úplným kolapsom, prinavrátili sme vieru zdravotníckemu personálu, že môžu pracovať v dôstojných podmienkach a s adekvátnym medicínskym vybavením, i pacientom, že zdravotnícke zariadenia nemusia byť vždy iba strašiakom.

Zdravotníctvo je totiž vo veľkej miere o emócií. Priznajme si, že každý prichádza k lekárovi alebo do nemocnice s istými obavami. Práve v tejto nie úplne príjemnej situácii je dôležitá opora a vládny, no profesionálny prístup sestier a lekárov a ich správanie sa smerom k pacientom, ako aj celková úroveň prostredia, kde liečba prebieha. To sú kľúčové faktory na to, aby bol pocit diskomfortu pacientov znížený na minimum. Naozaj nám záleží na tom, aby sa u nás každý cítil čo najpríjemnejšie, tak, ako to poznáme z vyspelých štátov západnej Európy.

To všetko je beh na dlhú trať. Akcionári Penty majú, samozrejme, veľké očakávania a tlačia

> Sú nejaké rozdiely medzi nemocnicami a celkovo poskytovanou zdravotnou starostlivosťou v Česku, na Slovensku a v Poľsku?

Zásadné rozdiely nie sú, a aj keď by sa dalo povedať, že úroveň poskytovania zdravotníckych služieb je v Českej republike vyššia ako na Slovensku, môže za to dlhodobý vyšší prílev zdrojov do sektora a zodpovednejší prístup k jeho riadeniu. Poľsko je približne na úrovni Slovenska. Vo všetkých troch krajinách sa však boríme s rovnakými problémami – nedostatok personálu, nestabilita prístupu politikov k financovaniu zdravotníctva a veľmi limitovaná spolupráca štátneho a súkromného sektora.

Zaujímavé je, že v Poľsku je až 30-percentný podiel súkromných platieb pacientov za zdravotnú starostlivosť, teda takmer dvojnásobok v porovnaní so Slovenskom a Českou republikou. Pravdou však je, že objem priamych platieb pacientov nie sme schopní presne zmerať, množstvo platieb od pacientov je totiž stále realizovaných mimo oficiálne kanály, čo považujem za nešťastný prežitok.

Vzhľadom na stav sektora, demografický vývoj, súvisiace ekonomické prognózy, ale aj dopyt verejnosti je priam žiadúce, aby sme si pripustili,

že v najbližších rokoch si budú pacienti za poskytnuté služby priplácať. Len to musíme urobiť formou oficiálnych a transparentných platieb.

Druhou stranou mince je však to, že pacienti musia dobre chápať, za čo vlastne platia a musia vedieť odlišiť štandard od nadštandardu. Práve definovanie toho štandardu bude veľkou výzvou pre štát, zdravotné poisťovne a poskytovateľov zdravotnej starostlivosti. Osobne som za oveľa vyššiu mieru liberalizácie v tejto oblasti. Po príklady vôbec nemusíme chodiť ďaleko, pozrime sa napríklad na to, ako dnes funguje oblasť dentálnej medicíny.

V porovnaní so západnou Európou máme na jednej strane stále veľmi dostupnú a z pohľadu nákladov pacienta aj lacnú zdravotnú starostlivosť, na druhej strane však zaostávame v kritériách kvality poskytovaných služieb. Ako som už spomenul, je priam nevyhnutné, aby sme si prestali pred hodnotením kvality zatvárať oči, priznali sme si, v čom máme rezervy a začali konať. Na to je však potrebná spolupráca všetkých zainteresovaných, no predovšetkým úplné odpolitizovanie sektora.

> Ako sa dá zvýšiť kvalita slovenského zdravotníctva?

Je toho veľa, nesmieme sa toho však zľaknúť. Každý krok vpred je prospešný. Viaceré možnosti som už spomenul, sú to hlavne zvýšenie stability a transparentnosti financovania sektora, zvyšovanie efektívnosti hospodárenia so zverenými prostriedkami, zavádzanie ukazovateľov kvality služieb, definovanie štandardov starostlivosti, riadenie nemocníc ako siete, zlepšovanie práce so študentami a motivácia zdravotníckeho personálu. V rámci poskytovateľov zdravotnej starostlivosti je nutné zlepšovať tímovosť personálu, pracovať na komunikácii s pacientami a začať riadiť nemocnicu ako štandardnú firmu.

Nesmieme však zabudnúť ani na horúcu tému súčasnosti – stratifikáciu zdravotníckych zariadení, ktorá má za cieľ zvýšiť kvalitu poskytovaných služieb a zvýšiť celkovú efektívnosť prostredníctvom koncentrácie jednotlivých špecializácií. Platí totiž, že čím viac opakovaných výkonov – vyšetrení alebo zákrokov – lekár urobí, tým rastú jeho skúsenosti a zručnosť, tým pádom aj kvalita liečby. Zariadenia, ktoré definovanú kvalitu nedokážu poskytnúť, je potrebné reprofilovať na iné zameranie, napríklad z akútnej na dlhodobú starostlivosť o dlhodobu alebo chronicky chorých. Veľa ľudí si v našom regióne ešte stále mylí dostupnosť starostlivosti a jej kvalitu. Vo svete je úplne bežné, že za kvalitnou akútnou zdravotnou starostlivosťou sa cestuje, jedine veľké zariadenia totiž dokážu ponúknuť dostatočnú koncentráciu kvalifikovaného personálu a vysokú úroveň vybavenia.

Čím viac opakovaných výkonov – vyšetrení alebo zákrokov – lekár urobí, tým rastie aj kvalita liečby

Aj tu robíme v našej skupine pionierske kroky. Napriek mnohým prekážkam sme s podporou mnohých expertov v nedávnej minulosti reprofilovali nemocnice v Banskej Štiavnici alebo vo Svidníku. V oboch sme ukončili významnú časť akútnej medicíny, no zásadne sme ich posilnili z pohľadu následnej zdravotnej starostlivosti.

> Čím ešte prispievate k zlepšovaniu úrovne zdravotníctva na Slovensku?

Okrem vyššie spomenutého kladieme veľký dôraz na efektívnosť našej činnosti. Do zdravotníctva sme zaviedli princípy, ktoré bežne fungujú aj v iných sektoroch a firmách. Mám na mysli napríklad centralizáciu sieťového ob-

starávania, vďaka ktorému dokážeme nakupovať lieky, zdravotnícky materiál a prístroje za oveľa nižšie ceny, dokonca pri vyššej kvalite ako predtým. Vytvorili sme tiež centrum zdieľaných služieb, do ktorého sme centralizovali podporné, nemedicínske procesy v našej sieti, napríklad právne služby, IT, účtovníctvo, controlling alebo fakturáciu.

Priniesli sme mnohé inovatívne prístupy aj v starostlivosti o bezpečnosť pacienta – máme vlastné hygienicko-epidemiologické štandardy, ktorých dôsledná implementácia znamenala zásadnú redukciu nárazov v nemocniciach a zníženie spotreby antibiotík. Vnášame do diagnostiky prvky umelej inteligencie, čím ju významne spresňujeme. No a najviac hmatateľný dôkaz nášho prístupu je Nemocnica novej generácie v Michalovciach, ktorá je prvou novopostavenou všeobecnou regionálnou nemocnicou na Slovensku po viac ako 30 rokoch.

> V roku 2013 ste získali titul Finančný manažér roka. Prezradte nám manažérskeho receptu na úspech.

Neexistuje univerzálny recept na úspech. Existuje len množstvo faktorov, ktoré sa v istom časopriestore musia stretnúť. A navyše, úspech je iba subjektívna veličina. Tých pár faktorov, ktoré dokážem ovplyvniť, sú poctivá práca, maximálna transparentnosť, tímová práca a skladba ľudí, s ktorými pracujem. To vnímam ako azda najdôležitejšie.

Môžem smelo povedať, že nikdy predtým som nepracoval s tak skvelým tímom ľudí, ako pri tomto projekte. To ocenenie, hoci bolo odo-

vzdané mne, je aj ocenením mojich kolegov. Som hlboko presvedčený, že zaslúžene, pretože za menej ako 2 roky od začiatku našej snahy meniť zdravotníctvo sme ukázali, že to možné je, dokonca v relatívne krátkom čase. Už vtedy ma veľmi potešilo, že to, čo robíme, bolo prekvapujúco pozitívne vnímané mnohými významnými manažérmi v krajine. Zdravotníctvo sa týka každého z nás, pozitívne reakcie verejnosti sú pre nás dôležité a posúvajú nás vpred.

> Prezradte nám, na čo ste počas Vášho pôsobenia v PHI najviac hrdý.

Som hrdý na to kde, s kým a v akej oblasti pracujem, že máme projekt, pri ktorom búrame

stereotypy a meníme myslenie spoločnosti, tak negatívne ovplyvnené zanedbávaním zdravotníctva za posledné dekády. Ale asi najviac som hrdý na to, že nám väčšina z našich 13 500 zamestnancov uverila, že to spolu môžeme dokázať. A dnes som hrdý už aj na to, že raz budem môcť svojim deťom hovoriť, že som bol priamo pri tom, a že som prispel k tomu, aby sa slovenské zdravotníctvo zmenilo k lepšiemu.

> Kde vidíte PHI o desať rokov? Aká je Vaša vízia do budúcnosti?

Ak sa trochu „zasnívam“, na Slovensku by sme radi videli ešte jednu nemocnicu typu Bory. Tú plánujeme otvoriť v prvej polovici roku 2022, a rád by som v tejto súvislosti vyvrátil jeden mýtus. Veľa ľudí sa ma totiž pýta, či bude táto nemocnica prístupná aj pre bežných ľudí. Odpoveď je áno, zdravotnú starostlivosť tam budú môcť využiť všetci pacienti zo zazmluvnených zdravotných poisťovní. Je mýtom, že Nemocnica novej generácie na Boroch bude prístupná len vybraným skupinám pacientov, resp. že bude dostupná len za priame platby pacientov.

Čo sa týka ďalších vízií, radi by sme prevádzkovali dvojnásobok nemocníc a polikliník v porovnaní s počtom, ktorý tam máme teraz, tiež by sme chceli vstúpiť aj do ďalších oblastí starostlivosti o zdravie pacientov, a v neposlednom rade sa budeme pozerať aj na expanziu do ďalších krajín.

Čo však vnímam ako najvýznamnejší cieľ je to, aby sme boli prvou voľbou pacienta – teda nielen najväčšou, ale aj najkvalitnejšou sieťou zdravotníckych zariadení v strednej a východnej Európe.

> Prejdime od práce k voľnému času, ako ho trávi vyťažovaný manažér?

Voľného času mám málo, ale to nie je stažnosť, iba konštatovanie. Patrím asi medzi tých šťastných, ktorých práca naozaj veľmi baví. Najväčšiu časť voľného času trávim so svojimi najbližšími. Okrem toho sa snažím byť disciplinovaný a venovať sa pravidelne aj športu, veľmi mi to pomáha kompenzovať pracovné vypätie.

Už od detstva som sa súťažne venoval tenisu, počas vysokej školy som však kvôli zraneniu musel tento šport opustiť z už takmer profesionálnej úrovne. Dnes rekreačne behám a boxujem, no žiadne zápasy, kontaktnému boxu sa vyhýbam, je to skôr o posilňovaní celého tela a budovaní kondičky. Som tiež veľký fanúšik audiokníh. Prepadol som tomu už pred rokmi na cestách medzi Košicami a Bratislavou.

O vaše portfóliá sa stará majster sveta

Rozhovor s Ing. Mojmírom Hojerom, riaditeľom Odboru asset management o tom, ako sa dá popri práci vybojovať zlatá medaila na majstrovstvách sveta v hokejbale.



Ing. Mojmír Hojer
riaditeľ Odboru asset management

> **Len pred necelým rokom ste sa stali trénerom slovenskej hokejbalovej reprezentácie a už máte na konte zlatú medailu z majstrovstiev sveta. Gratulujeme, aký je to pocit?**

Naozaj fantastický. Nie je nič krajšie ako vyhrať majstrovstvá sveta doma – v takej úžasnej atmosfére, akú nám vytvorili fanúšikovia v Košiciach. Nálada na tribúnach bola

cez televízne obrazovky. Na pomery tohto športu, ktorý, povedzme si na rovinu, nie je masovo populárny ako napríklad futbal alebo hokej, sú to naozaj pekné čísla. Športoví novinári preto začali už počas šampionátu písať o hokejbalovom boome.

> **Ako ste sa stali reprezentačným trénerom?**

Pôvodne som na majstrovstvách trénerom byť ani nemal. Toto miesto bolo pôvodne určené pre Dušana Danka, môjho veľmi dobrého priateľa, ktorého som poznal 15 rokov. Niekoľko mesiacov pred šampionátom sa mu však rapídne zhoršil zdravotný stav, a tak som post trénera prebral ja. Dušan nakoniec ťažkej chorobe podľahol. Nemohol tam teda byť fyzicky, ale v ťažkých rozhodnutiach som sa na neho v duchu obracal, aby mi poradil. A ono to vychádzalo – takže v podstate tam s nami bol. Náš zlatý triumf som preto priamo na šampionáte venoval jemu a bol som neskutočne hrdý, keď som odovzdával zlatú medailu jeho manželke.

> **Priblížte nám Vaše začiatky v tomto športe.**

Som z generácie tzv. Husákových detí a v tom čase športové kapacity Bratislavy len ťažko stačili na pokrytie dopytu. Starší brat hral istý čas hokej, ale nebol v ňom veľmi úspešný. Ro-

Mojmír Hojer

Dátum a miesto narodenia:
9. marca 1971, Bratislava

Vzdelanie:
Vysoká škola
ekonomická v Bratislave,
Národohospodárska fakulta,
odbor financie a bankovníctvo

Práca:
Pred nástupom do Privatbanky pracoval v rokoch 1996 - 2005 v Istrobanke, odkiaľ odchádzal z pozície Head of Fixed Income Desk. Následne pracoval dva roky ako portfólio manažér v spoločnosti Salve Investments. Do Privatbanky nastúpil v roku 2007 ako riaditeľ Odboru asset management a tento post zastáva doteraz.

Zájmy:
šport, cestovanie, fotografia

Trpezlivosť ruže prináša. Aj v investovaní, aj v športe

elektrizujúca a aj nás samých prekvapila účasť, ktorá vo finále dosiahla takmer 7-tisíc fanúšikov.

RTVS robila zo zápasov priame prenosy, takže desaťtisíce ďalších ľudí nás sledovali

dičom sa preto nechcelo absolvovať tortúru ranných tréningov aj so mnou, a tak som skončil ako stovky ďalších – na sídlisku som s hokejkou a loptičkou „na suchu“ napodobňoval hokejové hviezdy. 😊

Od bránok zostrojených zo stavebných dosiek a pokrytých vrecovinou sa potom tento šport postupne dostával na špecializované ihriská a do hál. Boli sme mladí a chceli sme byť najlepší. Bola v nás chuť zlepšovať sa, boli sme šikovní a venovali sme tomu veľa úsilia. Tak začali prichádzať prvé úspechy.

> Vieme o Vás, že v hokejbale máte naozaj bohaté skúsenosti a „dotiahli“ ste to dokonca na kapitána reprezentácie. Na ktoré zápasy spomínate najradšej?

Doteraz si pamätám, ako som v začiatkoch prežíval, keď sme sa stali majstrami Bratislavy. Vtedy som ani nespíval o tom, že tých víťazstiev bude nakoniec oveľa viac. Ešte počas federácie som bol s reprezentáciou dvakrát v Kanade a to mi ukázalo svet v úplne inej perspektíve, než na akú som bol vo vtedajšom Československu zvyknutý.

Špeciálne spomienky mám tiež na šampionát z roku 2005 v Pittsburghu, kde som sa lúčil s národným tímom v roly kapitána. Veľmi rád však spomínam aj na Zvolen v roku 1999, kde sme získali zlatú medailu a mal som možnosť hrať s menami ako Demitra, Zedník či Stümpel.

Mal som šťastie na talentovaných spoluhráčov, vďaka ktorým sa nám spolu podarilo prísť z každého podujatia s medailou. Celkovo som sa zúčastnil šiestich majstrovstiev sveta a troch majstrovstiev Európy.

> Spomenuli ste mená hokejových hviezd. Aj oni hrávali hokejbal? Priblížte nám tento šport.

Laicky povedané, hokejbal je verzia hokeja, ktorá sa hrá bez korčúľ, s loptičkou a na ihriskách pokrytých betónom, asfaltovým kobercom alebo špeciálnym plátom. Je to pomerne mladý šport a mnoho hokejistov hráva hokejbal mimo sezóny, aby sa udržali vo forme.

Poznám dokonca aj takých, ktorí tieto dva športy praktizujú paralelne. Spomínaní hráči však neboli v tíme len z nejakých marketingových dôvodov, ale plnili úlohy naozaj plnohodnotných hráčov, pričom mnohí z nich prispeli rozhodujúcou mierou k výsledkom.

> Aké postavenie má hokejbal na Slovensku?

Od jeho postavenia sa odvíja aj jeho financovanie – ako de facto neuznaný šport dostáva od štátu len zlomok toho, čo iné olympijské športy, hoci výsledkami sa radíme medzi najlepších na svete.

Aj preto hokejbal ostáva v podstate amatérskym športom v tom zmysle, že hráči sa týmto športom neživia, ale majú iné zamestnania. V tíme máme napríklad policajtov či záchranárov, ja pracujem v banke. Nie je to však len slovenské špecifikum, profesionálna hokejbalová liga neexistuje ani inde vo svete.



Foto: Michal Runák

Patríme medzi hokejbalové veľmoci

Dovoliť si povedať, že patríme medzi hokejbalové veľmoci. Získali sme už štvrté zlato v poradí a zo všetkých trinástich majstrovstiev sveta sme domov priniesli medailu. Máme šťastie na silnú generáciu hráčov. Okrem Slovenska hrajú výborný hokejbal tiež reprezentanti Kanady, USA, Fínska a Česka. Práve posledná menovaná krajina si vytvára v tomto športe silné zázemie a systémom regionálnych šampionátov filtruje talenty. Je to vďaka lepšiemu financovaniu.

> Od aktívneho hráča ste prešli k postu trénera. Čo stálo za rozhodnutím opustiť ihrisko?

Vek a zdravie mi už nedovoľovali hrať na úrovni, na akej som si predstavoval, preto bol prechod na lavičku logickým výstetím mojej túžby ostať pri hokejbale. Presne v deň svojich 37. narodenín som si pri tréningu nešťastnou náhodou roztrhol kolenné väzy a rekonvalescencia bola náročná. Po tomto úraze som sa síce ešte zopárkrát

Zo všetkých trinástich majstrovstiev sveta sme domov priniesli medailu



Foto: Michal Runák



Foto: Michal Runák

postavil na ihrisko, ale cítil som, že moje časy s hokejkou v ruke už skončili.

Navyše, v tej dobe som sa sústredil na rodinu a na svojho syna, ktorý začal hrať futbal a ja som ho v tom v čo najväčšej miere podporoval. Ko-

nec mojej hráčskej kariéry má teda na svedomí kombinácia zdravotných a rodinných dôvodov. Syn nakoniec od futbalu upustil a začal tiež hrať hokejbal. Čestné slovo, že som ho k tomu ne-nútil, tento krok urobil poza môj chrbát a ja som sa to dozvedel až takmer ako posledný. ☺



Foto: Michal Runák

> Ako sa dá sklbiť náročná práca ako asset management s aktívnou reprezentáciou? Mali tieto dve veci niečo spoločné?

Moje heslo je: „Najprv práca, potom zábava“. Len tak to môže fungovať. Hokejbal je pre mňa veľmi príjemná aktivita, pri ktorej si vybijam stres a z tréningov odchádzam s čistou hlavou.

Navyše, tento šport – ako koniec koncov každý – trénuje a rozvíja aj rôzne vôľové vlastnosti. Počas zápasu treba často robiť ťažké rozhodnutia, ktoré môžu rozhodnúť o výsledku. Nie je tam čas na prílišné zvažovanie a diskusiu a občas musím byť aj tvrdý, stáť si za svojim rozhodnutím a buchnúť pästou po stole. Určite to pre mňa preto bola dobrá líderská škola. V mnohom som čerpal aj od svojich vzorov – skúsenejších spoluhráčov, kapitánov národných mužstiev a trénerov. Aj vďaka nim som sa naučil veľa o bojovnosti, vytrvalosti, sile, túžbe po úspechu a zmysle pre tímovú hru.

Tu však podobnosti s mojou prácou končia. Slovníkom investora by som povedal, že medzi hokejbalom a investovaním neexistuje žiadna korelácia. Kým v hokejbale sa prinajhoršom môže stať, že mužstvo vinou môjho rozhodnutia prehrá, v investovaní sú v hre peniaze klientov. A to už je naozaj iná liga.

> Zmenil Vám hokejbal nejakým spôsobom život?

Rozhodne áno. Vďaka hokejbalu som zažil mnoho zážitkov, získal a udržal si mnoho úžasných priateľov z mnohých krajín a precestoval takmer celý svet – okrem Európy a severnej Ameriky som hral dokonca aj v Thajsku alebo Hong-Kongu. Doteraz mám napríklad priateľský vzťah s kanadským protivníkom, ktorý je teraz na čele svetovej hokejbalovej reprezentácie. Už dvadsať rokov k sebe prechováme vzájomný rešpekt.

> Čo by ste odkázali mladým hráčom, ktorí by Vás chceli nasledovať?

Nič nie je zadarmo a v tomto športe neexistujú skratky. Ak chcete uspieť, musia tomu predchádzať hodiny tréningov a fyzického drilu. Nikto to na začiatku nechápe, ale len prehry Vás posunú ďalej. Len tie Vás donútia rozmýšľať, čo robiť rýchlejšie, lepšie, presnejšie. A dôležité je aj po celý čas si zachovať pokoru a rešpekt k súperom i spoluhráčom. Ako sa hovorí, trpezlivosť ruže prináša. Aj v investovaní, aj v športe.

ETF vs. podielové fondy

Kolektívne investovanie prostredníctvom aktívne riadených podielových fondov predstavuje jednu z najrozšírenejších foriem investovania na Slovensku. V auguste tohto roka pritom objem majetku v pasívne riadených fondoch (ETF) v USA prevýšil objem majetku aktívne spravovaných fondov. Ponúkajú totiž vyššiu výkonnosť, nižšie poplatky a daňové výhody.



Ing. Marek Benčat
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

Navyše, je historicky potvrdené, že najefektívnejší spôsob investovania je prostredníctvom pravidelných, najčastejšie mesačných investícií do (nielen) podielových fondov, bez ohľadu na to, či sú trhy v korekcii alebo na svojich historických maximách. Prostredníctvom pravidelných nákupov pritom dochádza k postupnému priemerovaniu nákupnej ceny, ktorá sa pri dlhodobom investičnom horizonte približuje dlhodobej priemernej cene trhových benchmarkov príslušného fondu, to znamená k najlepšej novej dosiahnuteľnej sume.

Vývoj sa však nedá zastaviť, a to ani v prípade produktov finančného trhu. Ako je uvedené

nosť v porovnaní s efektívnym fungovaním trhu. Aby sa eliminoval dopad nesprávnych investičných rozhodnutí portfóliomanažérov podielových fondov, už niekoľko rokov na finančnom trhu existuje efektívnejšia obdoba aktívne riadených fondov, a to pasívne riadené fondy obchodované na burze, takzvané ETF (Exchange Traded Funds).

Zásadným rozdielom oproti klasickým podielovým fondom je v prípade ETF skutočnosť, že ich nikto neriadi. Fondy sú navrhnuté tak, že kopírujú vybrané trhové indexy (akciové, dlhopisové...), a teda vývoj týchto fondov kopíruje vývoj trhu. Preto je ich výkonnosť identická s výkonnosťou trhových

ETF ponúkajú vyššiu výkonnosť, až 80 % podielových fondov za nimi zaostáva

Podielové fondy nájdete v ponuke takmer každej komerčnej banky a pre segment retailových alebo afluentných klientov, teda klientov mimo privátneho bankovníctva v časoch nulových, resp. záporných úrokových sadzieb, predstavujú v podstate jedinou alternatívu pre ich investície. Podielové fondy sú súčasťou druhého a tretieho dôchodkového piliera a často ich nájdete aj v ponuke poisťovní, ktoré ich kombinujú s niektorými formami investičného životného poistenia.

Aktívne riadené podielové fondy zohrali svoju historickú úlohu pri zavádzaní nových foriem investovania pre klientov slovenských bánk, správcofských spoločností, alebo už spomínaných poisťovní. Prostredníctvom fondov mohli klienti začať investovať svoje voľné prostriedky aj pri sumách, pri ktorých by pre nich boli štandardné produkty finančného trhu v podobe akcií alebo dlhopisov nedostupné. Zároveň umožnili klientom zásadným spôsobom rozkladať kreditné riziko medzi všetky subjekty, ktorých finančné produkty sa v príslušnom fonde nachádzajú.

vyššie, aktívne riadené podielové fondy zohrali dôležitú úlohu pri etablovaní kolektívneho investovania na celom svete. Správcofské spoločnosti a manažéri týchto fondov sa prostredníctvom aktívneho riadenia podielových fondov snažili dosiahnuť lepšie zhodnotenie investovaných prostriedkov svojich klientov ako dosiahol v danom období trh samotný.

indexov, a zároveň vyššia ako je výkonnosť aktívne riadených podielových fondov. Z dlhodobého hľadiska teda svojim investorom každoročne prinášajú vyššie výnosy ako aktívne riadené podielové fondy.

Avšak, aktívne riadenie je len jedným z faktorov, ktoré negatívne ovplyvňujú výkonnosť podielových fondov v porovnaní s ETF. Ďalším

ETF = nižšie poplatky, likvidita, transparentná cena a nulové zdanenie po splnení podmienok časového testu

História ale ukázala, že pri porovnaní výkonnosti podielových fondov so zhodnotením ich benchmarkových trhových indexov počas obdobia 5 rokov, viac ako 80 % aktívne riadených fondov za svojimi benchmarkmi zaostáva. Inými slovami, pridaná hodnota aktívneho riadenia fondov zo strany portfóliomanažérov je záporná, resp. portfóliomanažéri svojím aktívnym riadením a zasahovaním do chodu fondov znižujú ich výkon-

faktorom je výška priebežných správcofských poplatkov, ktoré klienti každoročne platia príslušnému fondu. Priemerná výška poplatku za správu 271 akciových fondov registrovaných na Slovensku predstavuje 1,66 %.

Pre porovnanie, priemerná výška celkových nákladov spojených s investovaním do 241 akciových ETF fondov iShares, ETF fondov najväčšieho svetového správcu spoločnosti



BlackRock, predstavuje 0,38 %. Ročne tak investori do aktívne riadených akciových fondov zaplatia za svoju investíciu o 1,2 % z investovanej sumy viac ako investori do identických ETF. Za 10 rokov tak rozdiel v nákladoch predstavuje viac ako 12 % z investovanej sumy v neprospech podielových fondov – pri rovnakom riziku a nižšej výkonnosti.

režim. V zmysle platnej daňovej legislatívy, v prípade, ak investor (fyzická osoba) vlastní ETF viac ako 12 mesiacov, pri následnom predaji po uplynutí 12 mesiacov sú výnosy vyplývajúce z rozdielu medzi predajnou a nákupnou cenou ETF oslobodené od dane. Z celkového výnosu zaplatia investori do ETF 0 %, zatiaľ čo výnosy z investícií do

Neexistuje dôvod, prečo by ste nemali investovať prostredníctvom ETF

Aby sme však ETF fondy neukrátili o ďalšie výhody, ktoré ponúkajú oproti klasickým podielovým fondom, je potrebné spomenúť ďalšie tri. Likviditu, transparentnú cenu a nulové zdanenie po splnení podmienok časového testu. Likvidita je v prípade ETF garantovaná ich obchodovateľnosťou na svetových burzách, preto je vykonanie obchodu okamžité a nemôže sa stať, že na vykonanie svojho obchodu nenájdete protistranu. To zároveň umožňuje vykonanie pokynu na nákup alebo predaj v danom čase a za cenu, ktorú trh aktuálne ponúka. Táto cena je transparentná, pretože jej výšku si môžete kedykoľvek v priebehu dňa skontrolovať na mnohých, voľne dostupných webových stránkach, ktoré poskytujú informácie o vývoji nástrojov finančného trhu. Na rozdiel od ETF, pri redemácii podielov podielových fondov sa používa cena, ktorá je zafixovaná na konci daného obchodného dňa, kedy už trhy môžu byť o 10 % nižšie ako boli ráno.

Ďalším veľmi dôležitým benefitom pre investorov do ETF, ktorý im šetrí desiatky percent z dosahovaných výnosov, je daňový

štandardných, aktívne riadených podielových fondov, sú zdaňované zrážkovou daňou 19 %.

Na záver ešte jeden príklad. Aby sme sami seba utvrdili v správnosti našej ponuky pre našich klientov, porovnali sme výkonnosť vybraného podielového fondu a ETF. Ako prvý fond pre porovnanie sme si vybrali podielový fond slovenskej správcovskej spoločnosti, ktorý je zameraný na investície do akcií európskych spoločností. Tento fond má zároveň stanovený svoj benchmark v podobe trhového indexu STOXX Europe 600, ktorý zahŕňa 600 európskych spoločností s najväčšou trhovou kapitalizáciou. Výkonnosť podielového fondu sme porovnávali s ETF, ktoré kopíruje vývoj rovnakého indexu STOXX Europe 600, a to konkrétne iShares STOXX Europe 600. Ročný správcovský poplatok podielového fondu predstavuje 1,75 %, ročné poplatky ETF sú vo výške 0,20 % ročne. Po porovnaní 10-ročnej výkonnosti predstavovala hodnota pôvodnej 100.000 EUR investície v prípade podielového fondu 167.000 EUR, hodnota investície v prípade ETF sa dostala na úroveň

261.000 EUR. Rozdiel zásadný a podstatný v podobe 94.000 EUR v prospech ETF.

Ak by sme sa zároveň po 10 rokoch rozhodli investíciu ukončiť, v prípade podielového fondu z dosiahnutého výnosu 67.000 EUR zaplatí investor ešte zrážkovú daň v celkovej výške 12.730 EUR, a následne dosiahne čisté zhodnotenie po zdanení vo výške 54.270 EUR, resp. 5,42 % ročne.

V prípade ETF, vzhľadom na splnenie podmienky časového testu, celkový dosiahnutý čistý výnos po zdanení bude predstavovať 161.000 EUR, resp. 16,1 % ročne. Myslím, že výsledky porovnania nepotrebujú iný komentár ako nasledovný: investori počas rovnakého obdobia znášali úplne identické riziká.

Ak si zosumarizujeme všetky výhody, ktoré nám ETF ponúkajú, dostaneme sa k nasledovným záverom. ETF ponúkajú vyššiu výkonnosť, až 80 % podielových fondov za nimi zaostáva. Poplatky za správu platené ročne sú pri ETF rádo o niekoľko percent nižšie ako pri podielových fondoch. Pri pozitívnom výsledku investície a držbe ETF viac ako 1 rok sú výnosy z ETF zdaňované 0 % sadzbou, zatiaľ čo pri podielových fondoch investori zaplatia daň 19 %. Navyše, ETF sú vysoko likvidné a majú transparentnú cenu. Potrebujete ešte viac dôvodov, prečo by ste mali prehodnotiť svoje investície do podielových fondov a investovať radšej prostredníctvom ETF?

Na Slovensku je investovaných viac ako 9 mld. EUR v podielových fondoch, z toho približne 1,2 mld. EUR v čisto akciových. Pokiaľ by boli investície v týchto fondoch nahradené investíciami do akciových ETF, iba na priemernej výške poplatku by investori ušetrili viac ako 16 mil. EUR, a to nehovoríme o vyššej výkonnosti a ušetrných 19 % zrážkovej dane.

Ak by sme sa však pozreli na efekt pri zmiešaných fondoch, do ktorých sú zainvestované viac ako 4 mld. EUR, úspora nákladov, resp. výška finančných benefitov pre investorov, by bola ešte vyššia.

A ešte jedna záverečná myšlienka na zamyslenie: mnohí klienti od nás požadujú zníženie poplatkov, či už za nákup alebo predaj cenných papierov, resp. za vedenie a správu ich majetkových účtov cenných papierov. Zatiaľ čo úspora v prípade nižšieho poplatku za nákup alebo správu cenných papierov u nás predstavuje napríklad 0,1 %, klienti si absolútne neuvedomujú desiatky percent z výnosov, ktoré im unikajú v dôsledku investovania prostredníctvom neefektívnych podielových fondov.

Rozloženie rizika je dôležité

Aké sú výhody a nevýhody diverzifikácie? Čo od nej môže investor očakávať? Prečo ideme pri riadení portfólia práve „touto cestou“?



Ing. Marián Pisarčík
portfólio manažér

Prečo je rozloženie rizika dôležité? Začnime od definície pojmu diverzifikácia. Znie to možno trochu sofistikovane, ale pravda je taká, že jeho vysvetlenie je pomerne jednoduché. V Privatbanke pod pojmom diverzifikácia rozumieme „rozloženie rizika a ochranu majetku pred prípadnými stratami“.

Pri riadení portfólia je to jedna z najdôležitejších vecí, na ktorú nedáme ako portfólio manažéri dopustiť. Ak by som to mal vysvetliť niekomu, kto sa vo svete financií, finančných trhov a asset managementu vôbec nepohybuje, povedal by som mu, že je to taký postup, pri ktorom klientom nakupujeme finančné nástroje rôznych krajín, odvetví, pri rôznej cene, a z rôznej investičnej triedy s tým cieľom, aby sme riziko straty minimalizovali a aby sme zabezpečili ochranu klientskeho majetku pred prípadným poklesom jeho hodnoty kvôli problémom v jednej krajine, alebo v jednom sektore, alebo v jednej investičnej triede.

Ak ste sa v predchádzajúcej vete stratili, uvediem príklad. Naším klientom nakupujeme cenné papiere z rôznych odvetví: informačné technológie, médiá, zdravotníctvo, bankovníctvo, telekomunikácie, biotechnológie, automobilový priemysel a podobne. Nakupujeme akcie nemecké, americké, japonské, francúzske, talianske, rakúske a podobne.

Predstavme si, že by sme klientovi nakúpili len jeden nástroj, povedzme z triedy realít. Ak by tento jeden nástroj zdefaultoval (eminent/akcionár by nemal zdroje na plnenie svojich záväzkov), tak je možné, že

a ak by skrachovali 2 - 3 nástroje (emitenti), klient by to pravdepodobne ani nepocítil.

Hlavnou výhodou diverzifikácie je teda rozloženie rizika na rôzne odvetvia, sektory a krajiny. S tým súvisí aj zníženie novej straty, ale znamená to aj zníženie možného zisku.

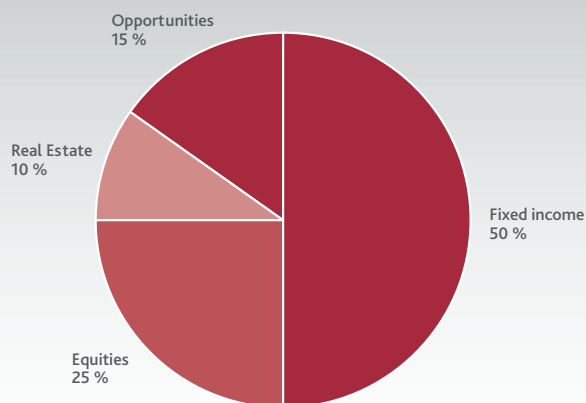
Je to jasné napríklad na tomto prípade: klient si kúpi akciu ABC, ktorej cena za rok po dobrých kvartálnych výsledkoch vzrastie o 40 % nahor. Na konci roka sa klient pochváli, že bol lepší ako portfólio manažéri, ktorí šli cestou diverzifikácie a zarobili len 4,5 %. O rok neskôr firmu

Hlavnou výhodou diverzifikácie je rozloženie rizika na rôzne odvetvia, sektory a krajiny

klient by prišiel o 50 %, 75 % či hoci aj o 100 % vložených prostriedkov. Ak však klientovi nakúpime stovky nástrojov (vo forme pasívne riadených podielových fondov)

kúpil čínsky investor a jej hodnota sa o 80 % zmenšila, pretože prešla do rúk menej známeho majiteľa. Z prvotnej investície tak klient nemá ani tretinu. V prvom roku sa



Graf č. 1: Príklad portfólia podľa FEREO stratégie


teda investorovi síce darilo, no v druhom roku prišiel o takmer väčšinu. To je klasický a bežný prípad z praxe.

na burze = ETF = exchange-traded fund, peňažné prostriedky na účtoch, zmenky...), Equities (akcie, akciové

Diverzifikácia chráni investora pred poklesom hodnoty jeho majetku

Zapamätajte si, že hlavným cieľom diverzifikácie je znížiť riziko, nie priniesť vyšší výnos.

Asset management v Privatbanke využíva pre diverzifikáciu takzvanú FEREO stratégiu, čo v skratke znamená, že klientom nakupujeme finančné nástroje z triedy: Fixed Income (dlhopisy, dlhopisové podielové fondy obchodované

fondy obchodované na burze = ETF...), Real Estates (akcie z prostredia realít, realitné podielové fondy), Opportunities (rôzne typy certifikátov – bonusový, diskontný...). Škála investičných nástrojov je tak široká, a to nám pomáha uchrániť klientov majetok pred stratami. Netvrdíme, že klient nemôže stratu utrpieť, riziko jej dosiahnutia sa však znižuje.

Tabuľka č. 1: Prehľad vybraných ETF

Názov ETF	Počet spoločností	Počet krajín	Počet sektorov	TER (nákladovosť)
iShares MSCI World EUR Hedged UCITS ETF	1632	10	11	0,55 %
Xtrackers DAX UCITS ETF	30	1	9	0,09 %
iShares Edge MSCI Europe Minimum Volatility UCITS ETF	184	Viac ako 14	12	0,25 %

Zdroj: Bloomberg

Tabuľka č. 2: Výhody ETF

Hlavné výhody ETF	Nevýhody kúpy ETF
Diverzifikácia jednotlivých ETF	Kurzové riziko (nehedžované ETF)
Nízka nákladovosť oproti klasickým fondom (aj o 1 % nižšia)	Široká škála (niekedy je ťažké vybrať to správne ETF)
Vysoká likvidita (dopyt a ponuka)	Nižšia likvidita (pri špecifických ETF)
Široká škála (obrovské množstvo ETF)	–
Lahká dostupnosť	–
Hedging (USD do EUR)	–
Množstvo ETF v mene EUR	–
Otázka daní – časový test	–

V oblube sú preto podielové fondy obchodované na burze, tzv. ETF. Ide o nástroj, ktorého portfólio je zložené z množstva akcií či dlhopisov. Tieto finančné nástroje majú v ETF rôzny rating a prinášajú rôzny výnos. Vy si kúpite 1 nástroj (jedno ETF), ale tým si v podstate kúpite veľké množstvo akcií alebo dlhopisov. Jedno ETF môže „obsahovať“ aj 1600 akcií či dlhopisov.

Kúpou jedného ETF (MSCI World) teda investor kúpi podiely až 1632 spoločností (Apple, Microsoft, Amazon...) a vstúpi do 10 krajín (USA, Japonsko, Veľká Británia, Francúzsko...). Zároveň diverzifikuje aj do viacerých sektorov (informačné technológie, financie, zdravotníctvo, spotreba...). Jednoznačnou výhodou je veľkosť fondu, jeho likvidita, dostupnosť a nákladovosť, ktorá je oproti klasickým fondom omnoho nižšia.

Zhrnutie: výhodou diverzifikácie je teda zníženie rizika a možnosť vstúpiť na viaceré finančné trhy a sektory. Možnosť straty sa tak výrazne znižuje a investora to uchráni pred poklesom hodnoty jeho majetku. Samozrejme existujú aj nevýhody takejto stratégie a jednou z nich je napríklad to, že do určitej miery je ovplyvnená aj výnosovosť.

Napríklad, ak by sme vsadili všetky karty na jednu akciu, mohlo by to priniesť zaujímavý zisk – aj 20 %, 50 % či 120 % – ale za akú cenu? Nevýhodou je aj to, že klient by si mal kúpiť viac finančných nástrojov z rôznych odvetví, čo sa niekomu môže zdať nelogické. Asi najväčšou nevýhodou však je, že ak v sebe jedno ETF obsahuje 1600 spoločností, nie je možné analyzovať všetky a investor je takisto „nútený“ kúpiť aj také spoločnosti, o ktoré možno ani nemá záujem.

Prečo sme si pri riadení portfólia vybrali práve túto cestu, je teda zrejme z predchádzajúceho príkladu. Cestou diverzifikácie by mal ísť každý investor, ktorý si netrúfa na výber jednej akcie, alebo nemá dostatok času či vedomostí na to, aby robil finančnú analýzu jednotlivých spoločností.

Diverzifikácia je preto z nášho pohľadu veľmi dôležitá a bez nej by mnoho investorov stratilo časť vladov. Nedajte si preto radiť na rôznych internetových fórach, ktoré by Vás nabádali na kúpu jediného nástroja. Kto nediverzifikuje, už zo strednodobého hľadiska nakoniec stratí.

Zlato – mýty a fakty žltého kovu

Zlato je fenomén, ktorý má pre mnohých až magickú príťažlivosť. Často môžete započuť názor, že zlato je uchovávateľ hodnôt či investíciou na istotu. Je to ale naozaj tak? Poďme sa spolu zlatu pozrieť „na zúbky“.



Ing. Pavol Ondriska
produktový manažér

(viac o histórii peňazí sme písali v minulom čísle nášho časopisu) razené v dnešnom Turecku práve zo zlata (resp. zliatiny zlata a striebra).

Zlato sa veľmi rýchlo stalo aj symbolom moci a bohatstva. Mimochodom, jedným z najbohatších vládcov v dejinách bol údajne mansa (vo význame kráľ) Kanku Musa, vládca kráľovstva Mali v západnej Afrike s bájnymi mestami Timbuktu a Djenné (mešity vystavané z hliny udivujú dodnes). Ríša zbohatla vďaka ťažbe zlata a medi, ale aj z karavánového obchodu. Ako pravý muslim sa Musa v roku 1324 vybral na púť do Mekky. Zobral si so sebou nielen manžel-

historických záznamov muslimských autorov prepadla cena zlata voči iným tovarom v meste o pätinu. Trvalo viac ako 10 rokov, kým sa trh so zlatom v Káhire spamätal (viac napr. tu: https://www.ancient.eu/Mansa_Musa_1/). I keď stredoveké záznamy zvyknú prehŕňať, Musa rozhodne nebol žiaden chudák.

Hľadanie bájneho Eldoráda

V súvislosti so zlatom, resp. bohatstvom, používa mnoho ľudí ešte aj dnes úslovie „nájsť Eldorádo“, teda akési miesto plné zlata, či ešte lepšie zdroj peňazí. V skutočnosti ide o legendu, ktorá vznikla počas španielskeho objavo-

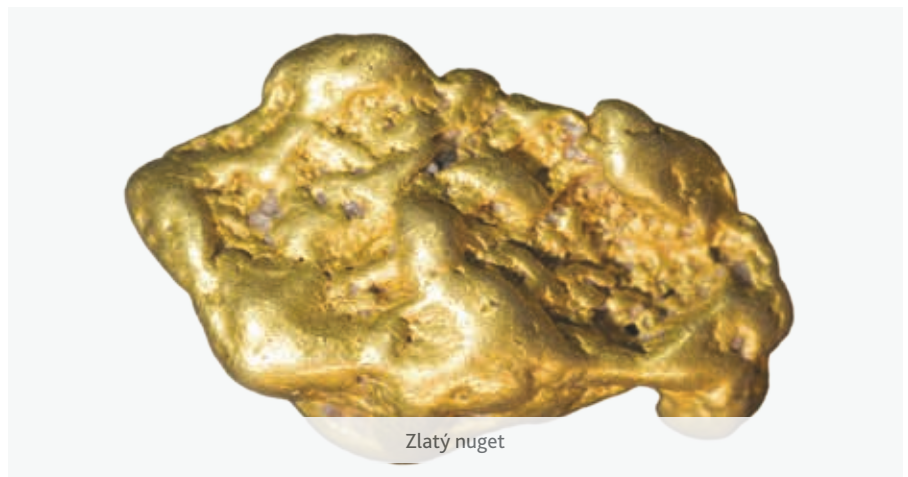
**Zlato je nezničiteľné, dobre deliteľné a vzácne.
Ideálny mix pre vznik platidla**

Začnime základnými údajmi, ktoré predznamenávajú, prečo tento „žltý kov“ tak púta pozornosť. Čo to vlastne zlato je? Na hodinách chémie ma kedysi naučili, že zlato je prvok, ktorý sa nachádza na 79. mieste periodickej sústavy chemických prvkov pod skratkou Au (latisky Aurum). Zaujímavé sú však jeho vlastnosti. Hustota zlata je 19,3 gramu na centimeter kubický. Pre lepšiu predstavu, kocka s dĺžkou hrany iba 10 cm tak bude mať hmotnosť až 19,3 kg. Nekoroduje, odoláva vzduchu aj vode a dokonca aj bežným kyselinám. Je tepelne aj elektricky dobre vodivý. A v neposlednom rade je veľmi tvárne a kujné.

Zlato je teda takmer nezničiteľné, dobre deliteľné a ešte aj pekne vyzerá. V neposlednom rade je ho málo. Tieto jedinečné vlastnosti predurčovali, aby sa stalo jedným z prvých platidiel v histórii ľudstva. Najprv ako kúsky zlata či odliatky, neskôr ako mince. Prvé, nám známe obojstranné mince, boli v 7. storočí n. l.

ky, služobníctvo a vojakov, ako sa na kráľa patrí, ale aj zásoby zlata, ktoré údajne nieslo 100 tiav (každá 120 kg zlata) a 500 otrokov (každý 2,5 kg zlata). To by v dnešných cenách zlata predstavovalo zhruba 640 mil. USD. Keď sa počas cesty zastavil na niekoľko mesiacov v Káhire, veľkoryso rozdával zlato za rôzne služby, čím sa podľa

vania (alebo skôr dobýjania a vyvražďovania) Južnej Ameriky. Niekedy začiatkom 16. storočia sa rozšíril príbeh o pozlátenom kráľovi (španielsky „El Hombre Dorado“), neskôr pretransformovaný do významu „zlatá krajina“. Indiáni totiž vraj kdesi v horách pri korunovácii svojho nového kráľa hádžu do veľkého jaze-



Zlatý nuget

ra zlato a diamanty. Ešte predtým sa zároveň v jazere umyje aj samotný kráľ, celý posypa- ný zlatým prachom. Conquistadorom hnaným túžbou po zlate viac nebolo treba.

Veľa ľudí po celom svete hľadalo (a stále hľa- dá) zlato, ale iba niektorí ho aj našli. Najväč- šiu známu nájdenú zlatonosnú „hrudu“ obja- vili iba pár centimetrov pod zemou v Austrálii v roku 1869. Dostala príznačné meno „Wel- come Stranger“ a tento „cudzinec“ sa dostal aj na austrálsku poštovú známku. Hruda mala rozmery približne 61 x 31 cm a celkovú hmot- nosť vyše 100 kg, pričom hmotnosť vytave- ného zlata dosahovala zhruba 72 kg, resp. 2 315 trojských uncí. V dnešných cenách zlata to predstavuje zhruba 3,5 mil. USD. Mimo- chodom, trojská unca pochádza z merného systému v ranom stredoveku podľa fran- cúzskeho mesta Troyes a predstavuje vyše 31,103 gramov.

Zlato láka ľudí od nepamäti, ale pritom sa ho až také množstvo nevyťažilo. Podľa odhadov World Gold Council doteraz vyťažený objem zlata predstavuje cca 194-tisíc ton, čo je kocka s dĺžkou strany takmer 22 metrov. Nie až tak veľa, však? A v zemi údajne zostáva odhadom ešte 54-tisíc ton.

Ako sme sa už dozvedeli, zlato sa v minulos- ti používalo najmä ako symbol moci a bohat- stva či na ozdobu. Do dnešných dní sa toho až tak veľa nezmenilo. Aj v súčasnosti sa pou- žíva najmä na výrobu ozdôb s cieľom skrásliť sa či dať niečo najavo. (Viete, čo je nápad- né na usmievajúcej sa žene v Uzbekistane? ...Skúste si to „vygúgliť“, ak nemáte osobnú skúsenosť). A naozaj, zlatnícke výrobky tvorili v roku 2018 až vyše polovicu celosvetového dopytu po zlate, o čo sa postarali najmä India a Čína. Asi štvrtina celkového dopytu išla na vrub investičného zlata (tehličky, prúty, min- ce...) a 15 % obstarali centrálné banky zapl- ňaním svojich trezorov. A napokon, priemysel tvoril menej ako desatinu z celkového dopytu po zlate. Presné čísla aj za iné roky môžete nájsť tu: <https://www.gold.org/goldhub/data/gold-supply-and-demand-statistics>.

Nie je zlato ako zlato. Rýdzosť zlata (a iných drahých kovov) sa udáva v karátoch. Čisté zla- to má 24 karátov, avšak 100 %-ná čistota je technicky sotva dosiahnuteľná, takže 24-ka- rátove zlato má rýdzosť 99,95 % - 99,99 %. Štandardné zlaté šperky v našich končinách až tak zlaté nie sú, ich rýdzosť je zvyčajne 14 karátov. Ak má teda niečo 14 karátov, je to z 14/24 tvorené zlatom a z 10/24 iným ko-



Zlatý florén, stredoveký zlatý peniaz razený vo Florencii od roku 1256

Podľa odhadov doteraz vyťažený objem zlata sa zmestí do kocky s dĺžkou strany 22 metrov

vom. V takom prípade to však potom už nie je žltý kov, keďže nadobúda iné farebné odtiene podľa pridaného kovu v zliatine.

Malá historická odbočka. Slovo karát údajne pochádza z arabského slova „qirat“, resp. gréckeho „kerátion“, vzťahujúceho sa na semenná stromu rohovníka obyčajného. Vyznačujú sa relatívne ustálenou

hmotnosťou a veľkosťou, takže ich používali stredovekí arabskí obchodníci na váženie zlata a iných drahých kovov.

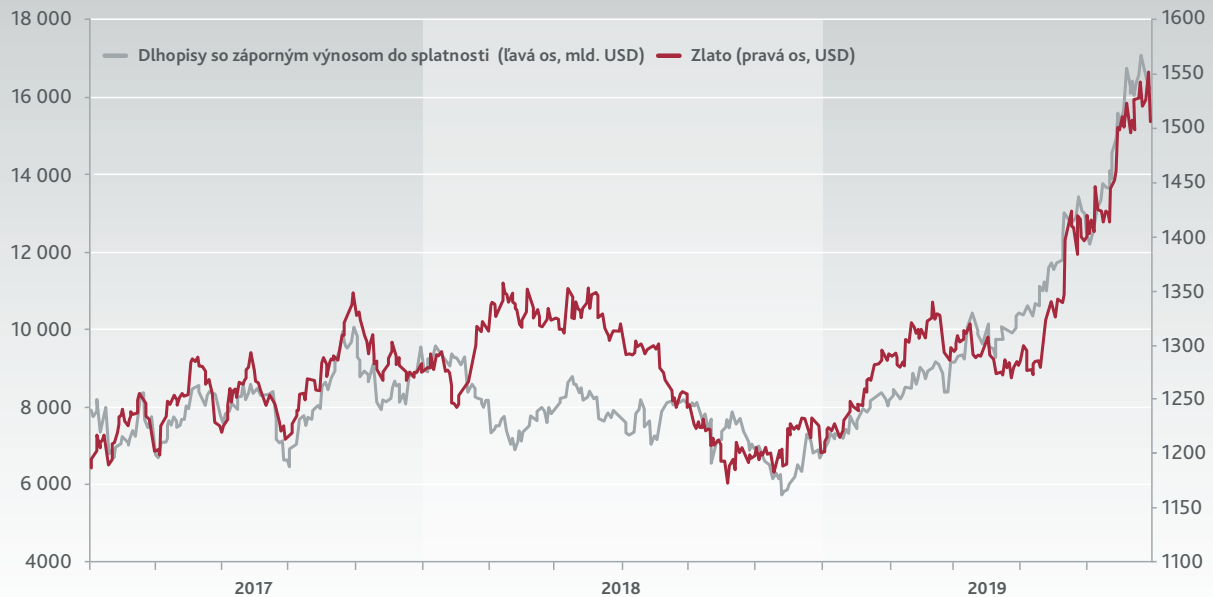
Zlato je vraj investičnou istotou. Naozaj?

Zlato je zavedenou triedou investičných aktív. Má ale veľkú nevýhodu. Z akcie dostávate di- videndu, z dlhopisu kupón a z termínovaného vkladu úrok (zatiaľ). Z držby zlata ale nemáte

Z akcie dostávate dividendu, z dlhopisu kupón a z termínovaného vkladu úrok. Z držby zlata ale nemáte žiadny priebežný príjem



Zlatá pohrebná maska Agamemnána zo starovekých Mykén

Graf č. 1: Cena zlata vs. objem dlhopisov so záporným výnosom


Zdroj: Bloomberg

žiadny priebežný príjem. Nemá tak vnútornú hodnotu. Nedá sa vypočítať ani teoretická cena, ktorej je zlato hodné. Zhodnotenie investície je tak závislé iba od rastu ceny, ktorá je určovaná dopytom a ponukou.

V aktuálnom prostredí nízkych úrokových sadzieb však táto nevýhoda stráca význam. Práve záporné úrokové sadzby na trhu menej rizikových dlhopisov podporili aktuálny dopyt po zlato a jeho cena narástla. Vzťah medzi cenou zlata a objemom dlhopisov vo svete so záporným výnosom do splatnosti dobre ilustruje graf č. 1.

čo som počul obdobné názory v zmysle, že zlato ochráni pred infláciou, nemožno na ňom prerobiť a podobne. Aká je ale skutočnosť?

Vývoj ceny zlata za posledných 50 rokov ukazuje graf č. 2. Pozornosť priťahuje veľký nárast ceny najmä v rokoch 2010 - 2011, keď atakovala hranicu 1 900 USD za uncu. Avšak ten, kto v ošiali (že mu „ujde ziskový vlak“) investoval do zlata v období cenového vrcholu v roku 2011, bude mať sotva pocit, že je zlato istota, keďže aj po 8 rokoch je v dvojciferej strate (v roku 2015 by bola táto strata až 40 %). Ak je niečo skutočným uchovávateľom hodnôt či

Nejde však len o samotný nominálny vývoj ceny zlata. Objektívnejšie je relatívne porovnanie s inými triedami aktív. Čo je teda výnosnejšie – zlato, akcie či dlhopisy? Nasledujúca tabuľka zobrazuje porovnanie zhodnotenia zlata, ako aj akciového indexu S&P 500 a štátnych dlhopisov USA (počítané v USD) v rôznych časových úsekoch k 31. 8. 2019. Vzťahuje sa na celkový výnos, teda po zohľadnení dividend pri akciách a kupónov pri dlhopisoch, nielen na vývoj samotnej ceny príslušného aktíva. Zároveň abstrahuje od daní a poplatkov, keďže ich má každý investor iné. A aký je teda záver? Zabudnite na zlato, investujte do akcií.

Ak je niečo skutočným uchovávateľom hodnôt či istotou, malo by to držať krok s infláciou

Oplatí sa do zlata investovať? Nedávno som si náhodou vypočul rozhovor dvoch cestujúcich vo vlaku, kde starší radil mladšiemu: „Daj peniaze do zlata, to je istota“. A nebolo to prvýkrát,

istotou, malo by to držať krok s infláciou a rozhodne by to nemalo klesať. Za povšimnutie stojí aj zhruba 20-ročná stagnácia (či dokonca pokles) ceny zlata od začiatku 80. rokov.

Zisky pri zlato sú oproti akciám vyššie len pri 20-ročnom horizonte, a to vďaka faktu, že cena v auguste 1999 dosadla na svoju najnižšiu hodnotu od roku 1979. V iných časových úsekoch sú najvýkonnejšie akcie, a to dokonca dvoj- až trojnásobne. Zlato dokonca ťahá pri dlhších časových úsekoch za kratší koniec aj voči štátnym dlhopisom.

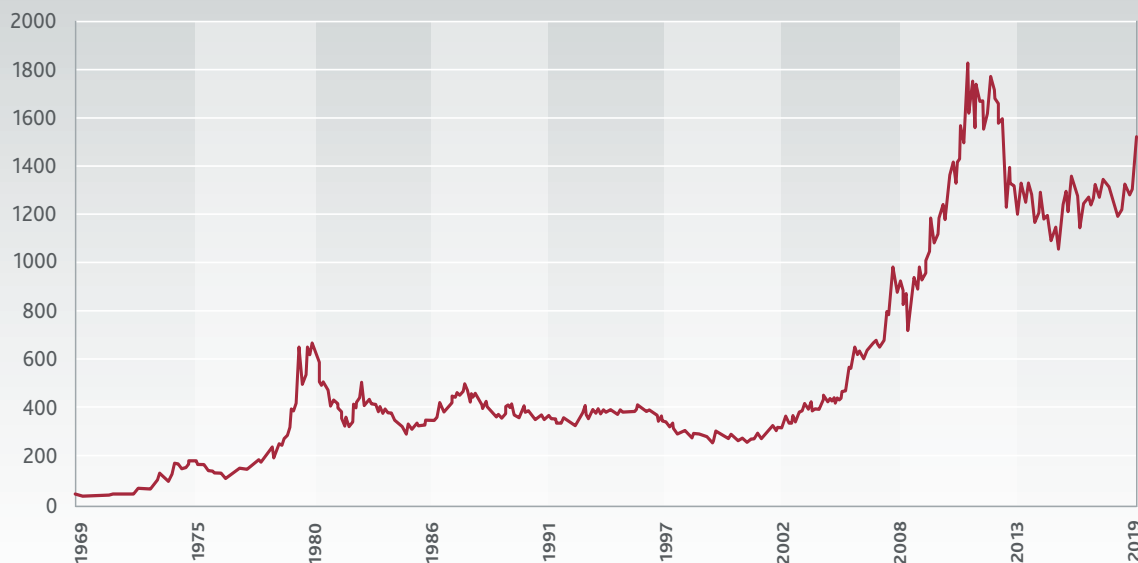
Porovnanie zhodnotenia tried aktív k 31. 8. 2019 (celkový výnos)

	5 ROKOV		10 ROKOV		20 ROKOV		30 ROKOV		40 ROKOV	
	spolu	p.a.*	spolu	p.a.*	spolu	p.a.*	spolu	p.a.*	spolu	p.a.*
ZLATO	18,9 %	3,5 %	60,0 %	4,8 %	500 %	9,4 %	325 %	4,9 %	385 %	4,0 %
S&P 500	61,9 %	10,1 %	261,1 %	13,7 %	226 %	6,1 %	1480 %	9,6 %	7752 %	11,5 %
Štátne dlhopisy USA	15,8 %	3,0 %	37,4 %	3,2 %	151 %	4,7 %	437 %	5,8 %	1515 %	7,2 %

* priemerný ročný (anualizovaný) výnos

Zdroj: Bloomberg

Graf č. 2: Vývoj ceny zlata (USD za trojskú uncu)



Zdroj: Bloomberg

Samozrejme aj ceny akcií môžu poklesnúť, a to výrazne. Akcie však vyjadrujú podiel na majetku firiem, ktoré v dlhodobom horizonte zvyčajne zvyšujú tržby a zisky, a to aj vďaka rastu produktivity. To posúva ceny akcií dlhodobo nahor. Pre zlato však nič také neplatí. Investícia do zlata, či už nákup fyzického zlata alebo cez cenné papiere (pozor na cenné papiere

kopírujúce futuritné kontrakty), dáva význam len ako krátkodobá investícia v horizonte mesiacov, keď očakávate nárast obáv o globálny ekonomický vývoj v spojení s ďalším poklesom úrokových sadzieb – keď na finančných trhoch prebieha tzv. útek do bezpečia, alebo naopak, pri obavách o výrazný nárast inflácie, ako tomu bolo v rokoch 2010 - 2011 (inflačná hrozba

však aktuálne rozhodne nie je na stole). Na dlhodobú držbu je ale zlato neperspektívne aktívum. Inde sa dá zarobiť viac.

Avšak aby sme len nekritizovali, zlato má oproti držbe akcií či dlhopisov nejakej firmy (nie oproti celému akciovému indexu) predsa len jednu výhodu. Je nepravdepodobné, že by sa jeho cena prepadla na nulu (i keď aj vo firme zvyčajne zostane nejaký likvidačný zostatok). Cena zlata by sa ale nemala prepadnúť výrazne pod náklady na ťažbu. Tento citlivý údaj síce svetoví producenti nezvereňujú, ale rôzne odhady sa pohybujú medzi 700 – 1000 USD za uncu. Ak by cena klesla pod náklady, produkciu by obmedzili, čo by malo po čase cenu zlata podporiť. Táto výhoda však nie je dostatočným dôvodom, prečo do zlata investovať za každých okolností.

Je tu však jeden prípad, kedy je naozaj dobré mať v majetku aj zlato, a to vtedy, ak patríte medzi necelé 0,1 % ľudí na svete, ktorí spadajú do kategórie UHNWI (Ultra High Net Worth Individual), t.j. osoba s čistým objemom finančných aktív nad 30 mil. USD. V takomto prípade (už bez ohľadu na vyššie spomínané) má zmysel mať časť majetku zainvestovanú v zlato, lebo bez investícií doňho (či do iných drahých kovov) je problém dosiahnuť dostatočnú diverzifikáciu tak veľkého portfólia. Nuž, ale mať také problémy.

Zlato má oproti držbe akcií či dlhopisov nejakej firmy predsa len jednu výhodu. Je nepravdepodobné, že by sa jeho cena prepadla na nulu.



Ako bohatnú a investujú regióny sveta

Rozdiely v bohatstve a investovaní medzi jednotlivými regiónmi sú priepastné. V tomto článku sa pozrieme bližšie na to, ako rôznorodo ľudia bohatnú a investujú v jednotlivých častiach sveta.



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

Mnohí Európania si myslia, že sme kolískou ľudstva. Veď predsa Krištof Kolumbus objavil v roku 1492 Ameriku (akoby predtým neexistovala), Európania kolonizovali Afriku a časť Ázie a aj obyvatelia Austrálie sú prevažne potomkami ľudí, ktorí boli importovaní z Európy.

Lenže v posledných rokoch sa zdá, že Európa zápasí s demografickou krízou a inými problémami a ostatné časti sveta sa vyvíjajú dynamickjšie. Proste nás predbiehajú.

V každom prípade sa zhodneme na tom, že vývoj jednotlivých regiónov je veľmi rozdielny a v tomto článku sa pozrieme bližšie na to, ako rôznorodo ľudia bohatnú a investujú v jednotlivých častiach sveta.

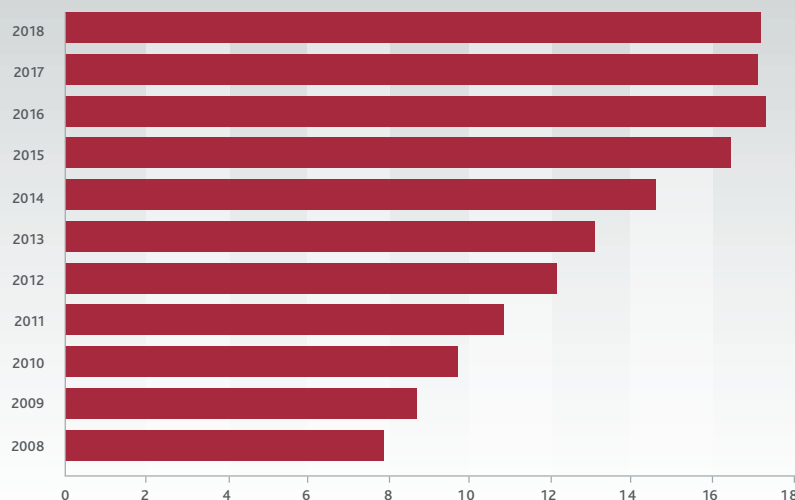
Na prvý pohľad je zrejmé, že svet postupne bohatne. Kedysi chudobné regióny (Čína, India) majú v posledných desiatich rokoch oveľa dynamickejší nárast príjmov aj finančných aktív ako takzvané vyspelé krajiny. Preto sa ich podiel na globálnom bohatstve (merané ako hrubé finančné aktíva) postupne zvyšuje, ako ukazuje nasledujúci graf č.1:

Zaujímavé je, že v posledných troch rokoch vidíme skôr stagnáciu ako nárast.

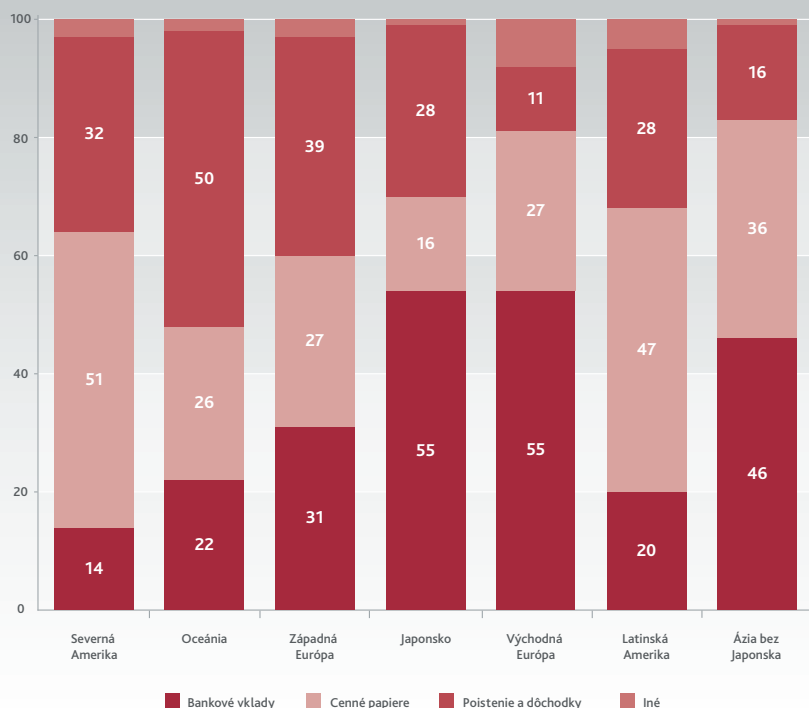
Jednou z príčin je pokles akciových trhov v Číne a oslabenie viacerých mien rozvíjajúcich sa krajín voči USD. Keď sa pozrieme na jednotlivé regióny sveta, zistíme, že rozdiely v rozložení finančného majetku sú značné (graf č.2).

Američania investujú takmer dvakrát viac do cenných papierov ako Európania

Graf č. 1: Podiel rozvíjajúcich sa trhov na celkovom hrubom finančnom majetku v %



Zdroj: National Central Banks and Statistical Offices, Allianz SE

Graf č. 2: Triedy aktív ako percento hrubého finančného majetku


Zdroj: National Central Banks and Statistical Offices, Allianz SE

Európania majú stále vysoký podiel bankových vkladov

Pokiaľ v Severnej Amerike tvoria cenné papiere až 51 % finančných aktív, v Západnej Európe je tento podiel len zhruba polovičný. Naopak, bankové depozitá, ktoré predstavujú pre väčšinu

ľudí najkonzervatívnejšiu časť finančného majetku a likviditnú rezervu, majú len 14 % podiel v Severnej Amerike a 31 % v západnej Európe. Pri súčasných nízkych úrokových sadzbách v EUR

ide naozaj len o likviditnú rezervu, výnosy z bankových depozít sú blízke nule a nepokryjú ani infláciu.

V Ázii, mimo Japonska je podiel bankových depozít ešte vyšší, čo súvisí aj so spomínaným poklesom akciových trhov v Číne. Napriek tomu je zaujímavé, že podiel cenných papierov v tomto regióne je vyšší ako v západnej Európe.

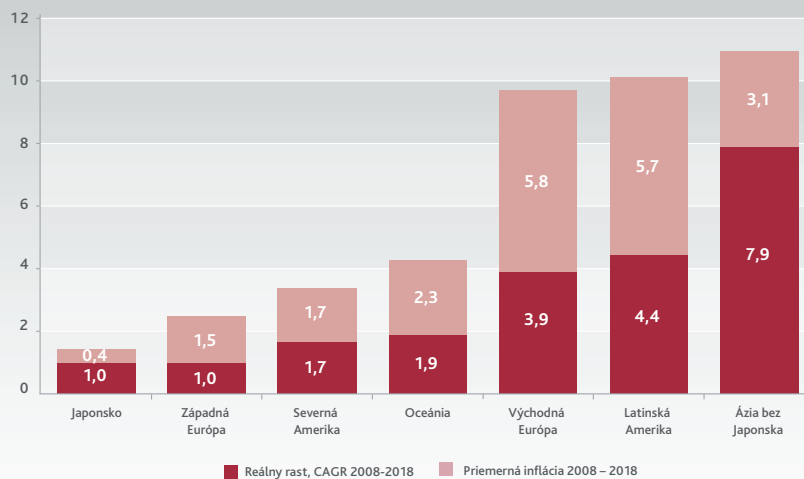
Vo východnej Európe vidíme dve zaujímavosti: vysoký podiel bankových vkladov, až 55 %, a veľmi nízky podiel dôchodkových úspor a poistenia. Na druhej strane ma prekvapilo, že podiel cenných papierov je rovnaký ako v západnej Európe. Japonsko je špecifické, vidíme najnižší podiel cenných papierov na finančnom majetku zo všetkých regiónov. V Severnej Amerike a západnej Európe je vysoký podiel dôchodkových úspor a poistných produktov.

Už na začiatku článku sme písali o tom, že v náraste finančného majetku sú výrazné rozdiely medzi jednotlivými časťami sveta. Pozrime sa na to bližšie, konkrétne na vývoj za posledných 10 rokov (graf č.3).

Ako vidíme, stará dobrá (západná) Európa, kolíska civilizácie, značne zaostáva. Reálny nárast hrubých finančných aktív na osobu za roky 2008 až 2018 bol len 1 % p.a., na úrovni Japonska. Lepšie je na tom Severná Amerika, kde bol 1,7 % p.a. Východná Európa ťažila z dobiehania Západu, reálne mzdy rástli oveľa vyšším tempom, čo sa prejavilo aj na náraste objemu finančných aktív. Bezkonkurenčne najrýchlejšie rástli v Ázii (mimo Japonska), a to tempom až neuveriteľných 7,9 % ročne. Do istej miery bol však tento nárast ťahaný dlhom – teda finančné aktíva nerástli len vďaka zvýšeným príjmom, ale aj kvôli vyššiemu zadĺženiu.

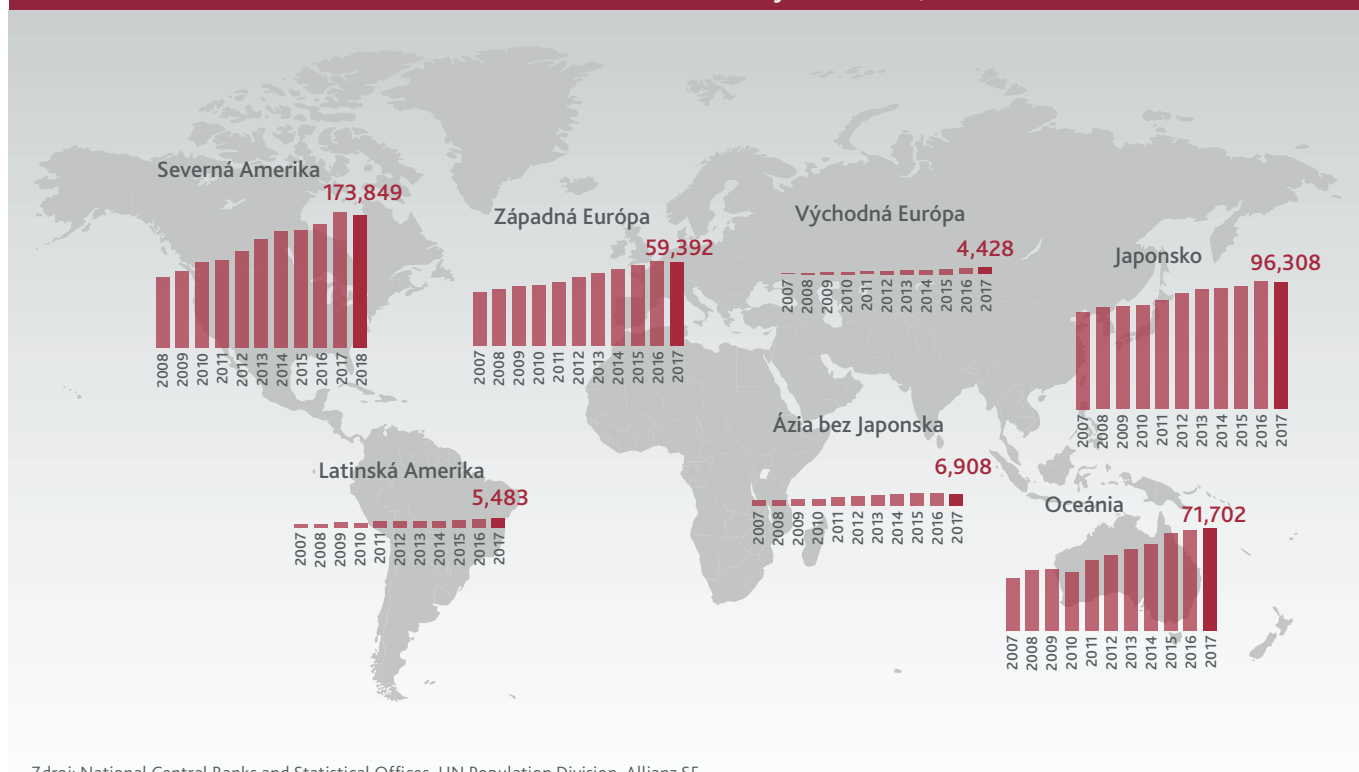
Koncom roka 2018 dosiahol celosvetový dlh domácností ťažko predstaviteľné číslo 42,7 trilióna EUR (trilión je tisíc miliárd). Čo je ešte zaujímavejšie, tempo jeho rastu sa zrýchlilo oproti dlhodobému priemeru, ktorý je 3,6 % ročne. V rokoch 2016 až 2018 prevyšovalo 5 %.

Dlhodobo najnižšie tempá nárastu sú v Japonsku, Severnej Amerike a západnej Európe. Naopak, najvyšší rast bol v Ázii, mimo Japonska, potom v Latinskej Amerike a východnej Európe. Vo všetkých týchto regiónoch prevyšovalo tempo rastu 10 %.

Graf č. 3: Miera inflácie a reálny rast hrubých finančných aktív na obyvateľa v %


Zdroj: National Central Banks and Statistical Offices, UN Population Division, Allianz SE

Graf č. 4: Čisté finančné aktíva na obyvateľa v EUR, 2018



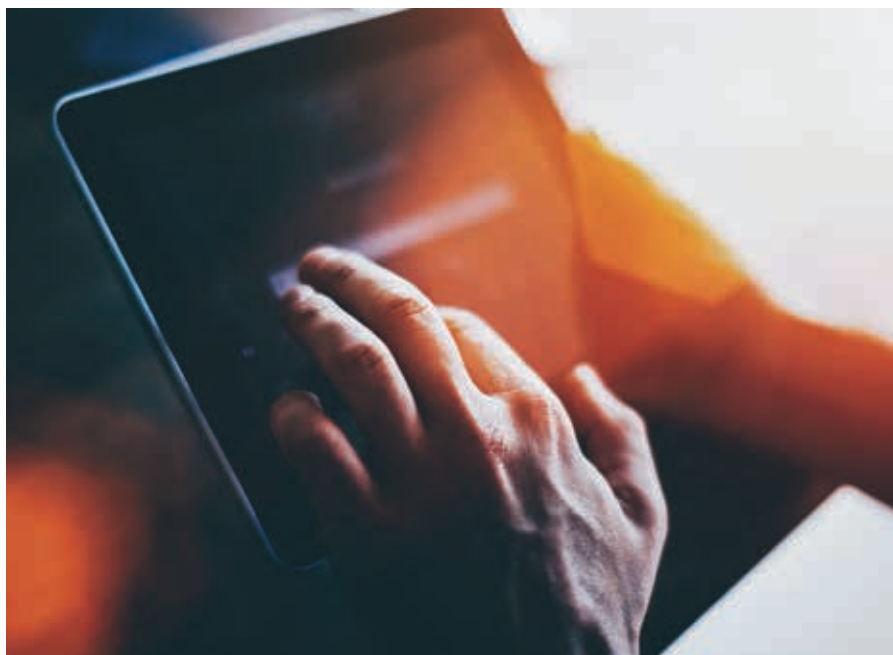
Zdroj: National Central Banks and Statistical Offices, UN Population Division, Allianz SE

Napríklad na Slovensku, kde bol ešte pred 20 rokmi dlh domácností zanedbateľný, rástol najvyšším tempom v Európe a dnes je objem úverov fyzických osôb vyšší ako objem ich vkladov v bankách.

Kým v Severnej Amerike je táto hodnota až takmer 174 tis. EUR na hlavu, v Japonsku 96 tis. EUR a v Západnej Európe 59 tis. EUR (niečo vyše tretina oproti Severnej Amerike), vo východnej Európe je to len 4428 EUR.

Zjednodušene sa dá povedať, že východoeurópania investovali svoje príjmy, ktoré sa postupne približujú západu, hlavne do strechy nad hlavou a nestihli si vybudovať finančnú rezervu. To je nebezpečné najmä v prípade recesie alebo krízy. Ak príde živiteľ rodiny o prácu, bude mať veľký problém splácať hypotéku.

Východoeurópania investovali svoje príjmy hlavne do strechy nad hlavou



Záver: Ako vidíme, rozdiely v bohatstve aj investovaní sú medzi jednotlivými regiónmi sveta naozaj veľké.

Poučné je napríklad to, že reálny nárast hrubých finančných aktív v Európe bol v posledných 10 rokoch len 1 % p.a. Keď si uvedomíme, že Európania majú stále vysoký podiel bankových vkladov a úrokové sadzby sú prakticky nulové, bude veľmi ťažké hoci len udržať aký-taký reálny nárast. A zrejme nie je náhoda, že firmy ako Facebook, Google, Amazon či Apple sú americké a nie európske. V USA je totiž oveľa silnejší kapitálový trh, Američania oveľa masívnejšie investujú do akcií a firmy dokážu rásť aj cez primárne úpisov akcií, nielen cez bankové financovanie (čo je typické pre Európu).

Použitý zdroj: Allianz Global Wealth Report 2019

Vplyv nízkych úrokových sadziieb na bankový sektor

Úrokové sadzby v eurozóne sú už takmer 10 rokov veľmi nízko a s veľkou pravdepodobnosťou zostanú nízko aj naďalej. Ako sa prejaví prostredie s takýmito sadzbami na hospodárení komerčných bánk či na ich čistej úrokovej marži a ako sa s touto situáciou vyrovnávajú banky v Japonsku, kde sú sadzby dlhodobo veľmi nízke?



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Už celé storočia sú banky neoddeliteľnou súčasťou ekonomického sveta. Prvá na svete, Monte dei Paschi di Siena, bola založená v roku 1472 v talianskom Toskánsku. Banky sú považované za krvný systém ekonomík, ich úlohou je efektívne zhromažďovať voľné zdroje ekonomických subjektov (domácností, firiem a verejnej správy) a poskytovať tieto zdroje tým ekonomickým subjektom, ktoré ich potrebujú. Hoci sa ani finančný sektor nevyhol inováciám, banky naďalej zostávajú kľúčovými hráčmi, bez ktorých by dnešné ekonomiky skolabovali.

Aby banka vôbec mohla prežiť, musí rovnako ako každý podnikateľský subjekt dlhodobo dosahovať zisk. Jeho hlavným zdrojom je čistý

úrokový príjem, to znamená rozdiel medzi úrokovými príjmami z aktív, ktoré banka vlastní, a úrokovými plátbami za pasíva, ktoré si banka požičiava a ktoré používa.

Hlavnými aktívami typickej banky sú úvery a rôzne cenné papiere, majú asi 85 až 95 percentný podiel na jej bilančnej sume (majetku). Ďalšou položkou na tejto strane súvahy je hotovosť, jej podiel je 5 až 10 percent. Hnuteľný a nehnuteľný majetok (goodwill) tvorí len asi 1 až 5 percent bilančnej sumy banky.

Na strane pasív má malý podiel vlastné imanie (5 až 10 percent), a zvyšok, teda 90 až 95 percent bilančnej sumy, tvoria rôzne krátkodobé či dlhodobé typy úročených vkladov obyvateľstva, firiem, iných finančných spoločností a ďalšie finančné záväzky.

Hlavným zdrojom príjmov bánk sú úroky z úverov a výnosy z cenných papierov

Hlavným zdrojom príjmov banky sú úroky z úverov a výnosy z cenných papierov, tvoria približne dve tretiny až tri štvrtiny všetkých príjmov bežnej banky. Druhým významným zdrojom, povedzme s päťtinovým podielom na príjmoch banky, sú poplatky z klientskych účtov a provízie za distribúcie cenných papierov pre klientov. Tretím veľkým zdrojom sú zisky z obchodovania s cennými papiermi. Ostatné príjmy, napríklad z prípadného predaja nehnuteľného majetku, sú nevýznamné.

Najväčšou nákladovou položkou v banke sú všeobecné prevádzkové náklady – mzdy, admi-

nistratívne náklady a pod., v bežnej banke tvoria polovicu až dve tretiny všetkých nákladov. Ďalšou významnou nákladovou položkou sú úrokové náklady z cenných papierov, tvoria povedzme štvrtinu až tretinu všetkých nákladov. Zvyšok tvoria dane a mimoriadne náklady.

Samozrejme, toto sú veľmi orientačné čísla, každá banka má svoju vlastnú štruktúru s rôznou váhou aktív a pasív či výnosových a nákladových položiek. Vo všeobecnosti sa inak správa retailová banka a banka zameraná na privátne bankovníctvo, inak banka na americkom trhu a na európskom trhu, inak veľká a malá banka a rozdiel je aj v tom, v ktorej fáze hospodárskeho cyklu sa momentálne trh nachádza – čiže je rozdiel v štruktúre tej istej banky v inom čase.

V posledných rokoch čelí eurozóna spomaľovaniu ekonomickej aktivity. Kým pred krízou 2008/2009 rástol jej HDP ročne priemerne o 2 %, po kríze sa tempo spomalilo na 1 %. Nižší ekonomický rast zároveň priniesol nižšiu infláciu – pred krízou priemerne 2 %, po kríze 1 %. Nižší rast prinútil Európsku centrálnu banku znížiť úrokové sadzby, čo sa prejavilo v nižších úrokoch na úveroch, ktoré banky poskytujú, či na nižších výnosoch cenných papierov, ktoré banky držia vo svojom majetku.

Aj z tohto dôvodu čelia európske banky slabším tržbám. Napríklad, tržby bánk v európskom ak-

ciovom indexe Stoxx 600 Banks (momentálne 55 bánk) v každom jednom roku od roku 2007 medziročne klesajú. Pokles by bol navyše ešte prudší, no mierne ho zachraňujú tržby z predaja dlhopisov. Predajom sa totiž pri klesajúcich úrokových sadzbách paradoxne darí, lebo keď klesajú výnosy dlhopisov, rastú ich ceny.

Druhým faktorom, ktorý pomáha tržbám, je poplatková politika bánk. Tá je v podstate nezávislá od pohybu úrokových kriviek a len čiastočne súvisí s celkovou ekonomickou situáciou. Poplatky sú preto stabilným zdrojom príjmov pre banku. Samozrejme, aj tu záleží na type banky – klasická retailová banka ťaží z poplatkov viac než napríklad banka zameraná na prívratne bankovníctvo alebo internetová banka.

Pokles úrokových sadzieb samozrejme nepôsobí len na výnosovej strane bankovej súvahy, ale zároveň aj znižuje náklady banky. Banka platí menej za úroky na rôznych typoch účtov svojich klientov, lacnejšie si požičiava na finančnom trhu či platí menej za svoje vlastné dlhopisy, ktoré emituje pre investorov.

Problémom ale je, že tieto typy nákladov netvoria v banke väčšinu, tú tvoria všeobecné prevádzkové náklady, najmä mzdy a administratívne náklady, ktoré sú voči poklesu úrokových sadzieb všeobecne odolné, dokonca naopak – vo všeobecnosti majú tendenciu rásť a až priveľmi zaťažovať bankové rozpočty. Riešením je potom digitalizácia bánk, prepúšťanie zamestnancov či reštrukturalizácia celkového podnikateľského plánu.

Základným predpokladom, aby bola banka dlhodobo zisková, je udržať kladný rozdiel medzi vyššími úrokovými príjmami z úverov a cenných papierov a nižšími úrokovými nákladmi na depozitá a emitované cenné papiere. Podiel toho čísla a sumy úrokových aktív (úverov a cenných papierov) nazývame čistá úroková marža (ČÚM), udáva sa v percentách. Tá má byť dlhodobo nad nulou, inak banka celkovo platí na úrokoch viac ako z úrokov získava a jednoducho zbankrotuje.

Hodnota ČÚM je v európskych bankách¹ pomerne stabilná a pohybuje sa okolo 1 % až 2 %, v USA je vyššia, medzi 2 % až 3 % a v Japonsku, naopak, nižšia, pod 1 %. To znamená, že najlepšie sa tradičnému bankovému biznisu darí v USA a najhoršie v Japonsku, situácia v Európe je „stredne dobrá“.

Je tu ale jedno úskalie. Pre výpočet ČÚM sa počíta so všetkými úrokovými aktívami, bez ohľadu na ich kvalitu a bez ohľadu na to, či sa



aj splatia. Preto, ak má banka vysokú mieru zlých poskytnutých úverov alebo má nakúpené pofidérne cenné papiere, úroky z nich do ČÚM síce započíta, ale reálne tieto platby nezíska. Vtedy vyzerá byť banka podľa ČÚM v poriadku, ale v skutočnosti má stratu. To je napríklad prípad talianskych a aj španielskych bánk, ktorých úrokové aktíva sú horšie, a pritom vykazujú „slušnú“ úrokovú maržu.

je veľmi stabilná a ani v depresii nepresiahla 1 percento. Európske banky sú na tom horšie, v každej jednej veľkej krajine je výskyt zlých aktív vyšší, najviac v Španielsku (okolo 3 percent z celých aktív) a v Taliansku (okolo 4 percent), pričom napríklad Monte dei Paschi di Siena má 12 percent. Situácia sa tu navyše zlepšuje len veľmi pomaly.

Americké banky majú najmenej zlých úverov a sú najopatrnnejšie

Strata vo výkaze zisku a strát nemusí byť viditeľná hneď, banka ju vie zamaskovať napríklad rozpustením rezerv a opravných položiek. Naopak, strata v inom kvartáli nemusí hneď znamenať problém, ale len to, že banka vytvára rezervy na zlé úvery a cenné papiere z minulosti, alebo sa dokonca pripravuje aj na zhoršenie ekonomických podmienok v budúcnosti. To považujeme za obozretný a dobrý prístup.

Americké banky majú teda najmenej zlých úverov a pritom sú najopatrnnejšie. Aktuálne tvoria ich rezervy a opravné položky dvoj- až trojnásobok objemu zlých úverov. Ak by sa hospodárska situácia zhoršila, stále by mali dostatok kapacity na pokrytie strát, dokonca by bez problémov zvládli aj také úrovne úrovej delikvencie, aké sme zaznamenali v depresii pred desiatimi rokmi. Navyše, významnú časť

Európske banky majú slabé rezervy, na podobnej úrovni ako v Japonsku

Preto treba pohľad na ČÚM doplniť aj o posúdenie tohto aspektu. Americké banky majú najnižšiu mieru pochybných aktív, aktuálne len 0,2 percent zo všetkých aktív. Navyše, táto tzv. miera delikvencie aktív (najmä úverov) je dlhodobo stabilne nízka, ani v najhoršom období depresie (2008/2009) neprekročila 2 percentá. Len o trochu horšiu mieru delikvencie majú japonské banky, a čo je zaujímavé, dlhodobo

ich portfólia tvoria americké štátne dlhopisy, a tým v strese výnosy klesajú a cena rastie.

Japonské banky síce majú nízku a stabilnú delikvenciu úverov, no na druhej strane majú aj nízku mieru rezerv a opravných položiek, len na úrovni približne dvoch tretín aktuálneho objemu zlých aktív. V strese tak už nemajú priestor na vysporiadanie sa s pochybnými úvermi bez strát.

Európske banky majú tiež slabé rezervy, na podobnej úrovni ako v Japonsku. Miera delikvencie je však výrazne vyššia ako v Japonsku, a to najmä v Taliansku a Španielsku. Ide vlastne o pozostatok veľkej úverovej bubliny v týchto krajinách v nultých rokoch, ktorá sa pomaly rozpúšťa. To, do akej miery sa to podarí, výrazne závisí od budúceho celkového hospodárskeho vývoja, a práve ten je najmä v Taliansku na vážkach. Navyše, ak by sa Taliansko alebo Španielsko dostali do recesie, výnosy na dlhopisoch by rástli a vytvárali ďalšie napätie na strane aktív banky.

Do hry však vstupuje ešte ďalší faktor – pomer úverov a depozít. Vklady obyvateľstva sú pre banku stabilným a lacným zdrojom a banka,

krajinách. Veľmi vysoké čísla opäť reportujú talianske a španielske banky.

Ak zhrnieme doteraz napísané, ďaleko najlepšie sú na tom americké banky. Majú najvyššiu čistú úrokovú maržu, dobrú kvalitu aktív i dobrú likviditu. Sú tak dobre pripravené aj na prípadnú krízu. Celkovo sú veľmi ziskové, a tak zaujímavé aj pre akcionára – ich ROE dosahuje 10 a viac percent.

Japonské banky sú na tom horšie. Na jednej strane majú stabilne nízku mieru delikvencie aktív, ale na druhej strane je čistá úroková marža pod jedným percentom, miera tvorenia rezerv a opravných položiek je tiež nízka a banky dosahujú nízky zisk. ROE dosahuje 5 % a menej.

ti zvyšovali úrokové sadzby a výnosy európskych dlhopisov sa znižujú. Klesajú aj úrokové miery na vkladoch a na úveroch.

Avšak, takáto politika už naráža na limity. Výnosy na dlhopisoch, aj na dlhých, sú nielenže pod dvojpercentným inflačným cieľom ECB, a teda investori sú reálne v strate, ale dokonca pri dlhopisoch so záporným výnosom sú investori v strate aj nominálne. Úrokové sadzby na vkladoch sa dotýkajú nuly a niektoré banky už dokonca testujú záporné úrokové miery – zatiaľ len pri korporátnych klientoch a veľkých fyzických osobách, odpor verejnosti je však jasný.

Zároveň sú však banky z druhej strany tlačene do úverov, inak ich voľné zdroje končia na účtoch ECB – so zápornou úrokovou sadzbuou. Ak by chcela banka investovať do cenných papierov, musí aj pri papieroch horšej kvality počítať s veľmi nízkymi výnosmi. Takáto príliš uvoľnená menová politika už naráža aj na vnútorný odpor v inštitúcii a mnohí členovia bankovej rady s ňou nesúhlasia. Zatiaľ sa ale o zmene trajektórie neuvažuje.

A tak sa nad čistou úrokovou maržou európskych bánk postupne zmráka. Keď postupne zmaturojú papiere „so slušným výnosom“, tlak bude obrovský. Banky budú musieť so svojimi rozpočtami doslova čarovať. Najväčším kandidátom na zmenu sú všeobecné prevádzkové náklady, lebo sú najväčšou nákladovou položkou. Banky budú musieť digitalizovať, zavádzať nové technologické riešenia a prepustiť tých zamestnancov, ktorých dokážu týmito riešeniami nahradiť.

To sa napokon vo vyspelom svete už aj deje. Banky masívne investujú do fintechu a zároveň znižujú počty zamestnancov – prepúšťajú aj japonské banky, ktoré majú najväčší objem majetku na zamestnanca a slabé, ale stabilné prostredie. Prepúšťajú aj americké banky, ktoré majú zase najvyšší zisk na zamestnanca a ekonomické prostredie je silné. Prepúšťajú už však aj európske a budú v tom musieť pokračovať. Majú totiž mizerné ziskové marže a ekonomické prostredie sa zhoršuje. Európske bankovníctvo čakajú „zaujímavé časy“.

1 Na vzorke 15 veľkých bánk z najväčších krajín EÚ – Nemecko: Deutsche Bank, Commerzbank a Aareal Bank; Francúzsko: BNP Paribas, Crédit Agricole, Société Générale; Taliansko: Unicredit, Intesa SanPaolo, Monte dei Paschi di Siena; Španielsko: Banco Santander, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, CaixaBank; Veľká Británia: HSBC, Barclays, Lloyd's; 3 z USA: JP Morgan, Citigroup a Bank of America; a 3 z Japonska: Mitsubishi Financial Group, Japan Post Bank a Mizuho Financial. Všetky zistenia zo súvahy, z výkazu ziskov a strát a cash-flow, ktoré sme v článku vztiahli na celý sektor, vychádzajú zo štatistik týchto bánk. V skutočnosti sú štatistiky, samozrejme, pestrejšie.

Úrokové sadzby na vkladoch sa dotýkajú nuly a niektoré banky už testujú záporné úrokové miery

ktorá má viac vkladov ako úverov, je stabilnejšia. Na druhej strane by ale mali byť vklady využité aj na poskytnuté úvery. Tak sa za optimálnu hodnotu považuje podiel úverov a vkladov na úrovni približne 80 až 90 percent. Menšie číslo ukrajuje zisk a znižuje riziko a naopak, vyššie číslo síce zvyšuje zisk banky, ale zároveň sa znižuje likvidita banky a tá je citlivejšia na hospodársku konjunktúru či na zmenu správania depozitných klientov.

Z toho pohľadu sú najstabilnejšie japonské a americké banky, kde úvery tvoria asi dve tretiny vkladov. Európske banky sú, naopak, veľmi citlivé, tento pomer je tam nezriedka 100 aj viac percent, a to vo všetkých sledovaných

Európske banky sú na tom najhoršie. Úroková marža je síce niekde medzi americkými a japonskými bankami, ale miera zlých aktív je oveľa vyššia, hlavne v Taliansku a Španielsku. Navyše, nie je dostatočne krytá rezervami. Likvidita bánk je najhoršia.

ROE je síce vyššie ako v Japonsku, ale nebude dlho trvať a dostane sa na japonskú úroveň. Banky totiž celkom verne kopírujú ekonomický vývoj krajín, v ktorých operujú a európske ekonomiky sa čoraz viac podobajú Japonsku. Veľmi slabý hospodársky rast a mizerná inflácia držia menovú politiku ECB na veľmi expanzívnej úrovni. Trh postupne precitáva z možnosti, že by sa ešte niekedy v budúcnos-



Nová mobilná aplikácia

Smartfóny sa stali neoddeliteľnou súčasťou našich životov, rovnako ako aj aplikácie, vďaka ktorým môžeme telefonovať, surfovať na internete alebo posilať SMS správy či emaily.



Ing. Marek Benčat
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

Svet aplikácií

Popularita smartfónov a aplikácií každoročne rastie a v dnešnej dobe existujú aplikácie takmer na všetko. Svoj telefón môžete nechať rátať vaše kroky, zdieľať svoj život na sociálnych sieťach, chovať si v telefóne virtuálne zvieratko, uložiť si aktuálne cestovné poriadky, slovníky jazykov z celého sveta alebo aplikáciu, ktorá vám bude pred spaním rátať ovečky...

Aplikácie sú dnes samozrejmosťou aj v bankovom sektore a postupne všetky banky predstavujú mobilné riešenia, ktoré klientom umožňujú spravovať svoje financie prostredníctvom mobilného telefónu. Takáto mobilná aplikácia bude už čoskoro samozrejmosťou aj pre klientov Privatbanky.

Mobilná aplikácia Privatbanky

Samotné rozhodnutie spustiť vývoj mobilnej aplikácie bolo pomerne jednoduché. Pokiaľ chcete byť konkurencieschopní a atraktívni ako pre stálych, tak aj pre potenciálnych klientov, musíte nasledovať trendy. Tá náročnejšia

časť prichádza, keď sa začnete zamýšľať nad obsahom a funkcionalitami, ktoré svojim klientom v aplikácii poskytnete.

„Výnimočná ako Vy,“ také je motto Privatbanky. Preto sme sa rozhodli ponúknuť viac ako štandardný rozsah funkcií, ktoré svojim klientom poskytujú ostatné banky. Okrem výnimočného obsahu bolo našim zámerom vytvoriť prehľadnú, intuitívnu a jednoducho ovládateľnú aplikáciu, ktorá bude zároveň spĺňať všetky bezpečnostné štandardy. Ďalšie požiadavky, ktoré sme pri vývoji aplikácie museli rešpektovať, bola potreba zabezpečiť našim klientom bezpečný prístup k informáciám o ich finančnom majetku a zároveň vytvoriť aplikáciu, ktorá bude užívateľsky jednoduchá a s ľahkou inštaláciou i aktiváciou.

Inštalácia a aktivácia

Mobilná aplikácia bude dostupná pre dve platformy operačných systémov, a to pre systém iOS (Apple) a systém Android. Aplikácia bude dostupná na bezplatné stiahnutie cez štandardné obchody aplikácií pre tieto platformy, teda App Store a Google Play. Nevyhnutným krokom po inštalácii aplikácie do vášho smart-

fónu bude jej aktivácia a jej spárovanie s Internetbankingom klienta. Pokiaľ klient nemal zriadený aktívny prístup do Internetbankingu, v prípade záujmu o využívanie mobilnej aplikácie bude tento prístup potrebné zriadiť.

Po aktivácii sa na následné prihlásenie do mobilnej aplikácie môžu využívať všetky aktuálne dostupné technologické možnosti, ktoré klientom ich smartfón poskytuje. Pokiaľ ste nariadení na používanie číselného kódu, môžete sa prihlasovať prostredníctvom 6-miestneho PIN

kódu. Ak radšej využívate biometrické funkcie, môžete sa prihlasovať využitím vášho odtlačku prsta (Fingerprint) alebo prostredníctvom biometrie tváre (FaceID).

Platobné účty

Prvá skupina funkcií mobilnej aplikácie je zameraná na operácie spojené s bežnými účtami klienta v Privatbanke. Odosielania SEPA platieb, zahraničných platieb a prioritných platieb predstavujú štandardne najčastejšie využívané funkcie bankových aplikácií. Realizáciu platieb zásadným spôsobom uľahčí možnosť skenovania IBAN kódu a jeho následné automatické vyplnenie do prevodného príkazu alebo automatické vyplnenie všetkých údajov prevodného príkazu po zosnímaní QR kódu uvedeného na faktúre alebo objednávke.

V prípade, ak klient vlastní platobné karty, aplikácia umožní správu kariet, poskytne informácie o ich limitoch a v ďalšej verzii aplikácie umožní ich zmeny prostredníctvom zadania žiadosti priamo cez mobilnú aplikáciu. Prehľady platieb, zoznamy partnerov a zoznamy preddefinovaných šablón pre odosielanie platieb sú synchronizované s internetovým bankovníctvom klienta a dostupné počas vytvárania platobného príkazu.

Môžete sa prihlasovať využitím vášho odtlačku prsta alebo prostredníctvom biometrie tváre

Cenné papiere

V priebehu roku 2018 sme v rámci nášho internetbankingu predstavili na slovenskom trhu stále unikátnu funkcionalitu privátneho bankovníctva v podobe samostatnej sekcie Cenné papiere. Naši klienti tak majú možnosť priamo v prostredí Internetbankingu získať dokonalý prehľad o stave a zhodnotení svojich investícií realizovaných prostredníctvom Privatbanky.

Naša snaha prinášať našim klientom nové riešenia, ktoré zvýšia ich pohodlie pri

komunikácii s bankou a zároveň poskytnú mobilitu pri riadení svojich investícií, bola hlavným faktorom, ktorý ovplyvnil naše rozhodnutie zahrnúť informácie o investíciách našich klientov aj do mobilnej aplikácie. Napriek tomu, že toto rozhodnutie nás postavilo pred nové výzvy, zároveň nám otvorilo nové možnosti pre našich klientov a ponúklo unikátne funkcionality, ktoré doposiaľ na slovenský trh nepriniesla žiadna iná banka.

Naša mobilná aplikácia tak okrem základných platobných funkcií prináša klientom aj podrobný prehľad o ich investíciách do cenných papierov, a to ako pre portfólio individuálne nakupovaných cenných papierov, tak aj pre portfólio cenných papierov spravovaných v rámci služby Privatbanka Wealth Management.

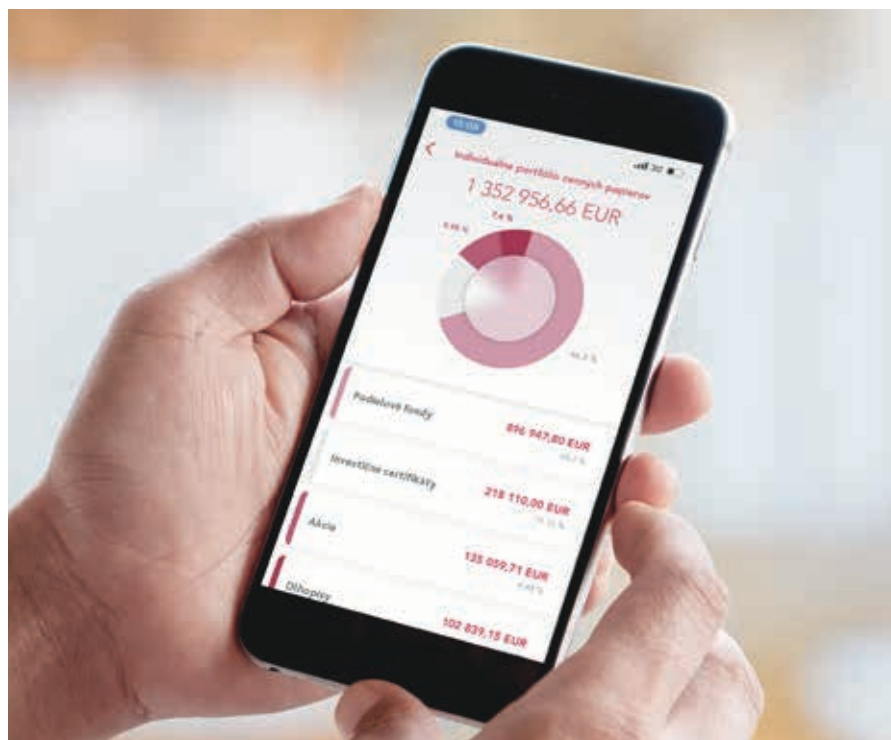
Grafické zobrazenie štruktúry portfólia podľa jednotlivých druhov nástrojov poskytne klientom základný prehľad o štruktúre portfólia a jeho celkovej hodnote. Pre tých zvedavejších, ktorí hľadajú podrobnejšie informácie, umožňuje aplikácia vnoriť sa hlbšie do jednotlivých investícií a získať tak detailné informácie o nástroji samotnom, o jeho parametroch, ako aj o jeho aktuálnom zhodnotení.

Obchody v pohybe

Súčasťou vyššie spomínanej sekcie Cenných papierov v Internetbankingu je aj možnosť potvrdzovať obchody s cennými papiermi elektronicky. Prostredníctvom tejto funkcie sme chceli našim klientom umožniť potvrdzovanie obchodov priamo z pohodlia ich domova, bez nevyhnutnosti stretnúť sa so svojim privátnym bankárom len za účelom podpisu pokynu alebo bez nutnosti absolvovať potvrdenie pokynu telefonicky, čo je vždy spojené s pomerne dlhým trvaním nahrávaného telefonického rozhovoru.

Teraz sme sa však rozhodli ísť ešte ďalej. Po dohodnutí obchodu s privátnym bankárom budú môcť klienti potvrdiť obchod prostredníctvom svojho mobilného telefónu – bez ohľadu na to, či práve čakajú v obchode v rade pri pokladni, sedia na konferencii alebo na rokovaní s obchodným partnerom, čakajú na svoj odpal na golfe, alebo či počas prestávky divadelného predstavenia popijajú s priateľmi pohár šampanského. Kdekoľvek a kedykoľvek, rýchlo a bezpečne.

Notifikácia o novom obchode, prihlásenie, potvrdenie podmienok obchodu, autorizácia obchodu a hotovo. 4 kliky, 10 sekúnd



a obchod potvrdíte práve tam, kde práve ste. Bez potreby niekomu volať, niečo podpisovať, a to všetko rýchlo a efektívne. Prehľad zrealizovaných obchodov, confirmácie obchodov ako aj všetky druhy reportov budú samozrejmosťou aj v mobilnej aplikácii.

V ďalšej verzii umožníme klientom realizáciu obchodov bez dnes nevyhnutnej interakcie so svojim privátnym bankárom. Nemáme však ambíciu stať sa online obchodníkom s cennými papiermi, našim cieľom je umožniť klientom časovo efektívnu a rýchlu alternatívu zadávania pokynov.

Funkcie chceme rozšíriť o možnosť aktívne zadať pokyn na nákup alebo predaj cenných papierov

Evolúcia pokračuje

Aktuálna verzia mobilnej aplikácie bude dostupná pre našich klientov začiatkom mesiaca november 2019, ale už teraz pracujeme na ďalšom rozšírení funkcií súvisiacich najmä s aktívnou správou investícií v portfóliu klienta. Prostredníctvom mobilnej aplikácie (a aj prostredníctvom Internetbankingu) plánujeme klientom umožniť prístup na trh primárnych emisií korporátnych dlhopisov, s možnosťou realizácie elektronických nákupov týchto emisií.

Rovnako chceme funkcie rozšíriť o možnosť aktívne zadať pokyn na nákup alebo predaj existujúcich cenných papierov v portfóliu zo strany klienta. V aktuálnej verzii umožňuje aplikácia klientom obchody iba potvrdzovať, to znamená, že samotnému potvrdeniu obchodu predchádza jeho dohodnutie so svojim privátnym bankárom, ktorý následne zabezpečí zaslanie požiadavky na potvrdenie do mobilného telefónu klienta.

Radi vás uvidíme aj naďalej

Aplikácie nám všetkým poskytujú množstvo benefitov – úsporu času, zvýšenie efektivity vykonávaných činností, zníženie nákladov, zvýšenie pohodlia a najmä dostupnosť informácií v reálnom čase a práve vtedy, keď ich potrebujeme.

Na druhej strane, aplikácie sú neosobné, nevidíte toho druhého, stráca sa ľudský element, emócie, stráca sa kontakt s reálnym človekom. To, že vyvíjame elektronické riešenia, ktoré využívame pri komunikácii s našimi klientmi ale neznamená, že sa s vami už nechceme vídať, práve naopak.

Ušetrený čas radi využijeme na naše stretnutia, ktoré nemusia byť vždy len o práci a peniazoch. Tešíme sa na ďalšie stretnutie, na ktorom vám radi predstavíme našu novú mobilnú aplikáciu.

Dosiahnuté hospodárske výsledky Privatbanky, a. s. k 30. 9. 2019

Hospodárske výsledky	30. 9. 2019 (tis. eur)	30. 9. 2018 (tis. eur)
Bilančná suma	782 078	714 456
Čistý zisk	7 858	7 050

PSD2 zvyšuje bezpečnosť pri platbách

Svet bankovníctva je silne spätý s legislatívou a reguláciami. Jednou z posledných je PSD2, ktorá prináša celý rad zmien, pričom mnohé pociatia aj klienti. Prinášame prehľad tých najvýznamnejších.

Zrevidovaná smernica Európskej únie o platobných službách PSD2 (z anglického Payment Services Directive 2) vstúpila do platnosti dňa 13. 1. 2018 zapracovaním do slovenského zákona o platobných službách, pričom posledné zmeny nadobudli účinnosť 14. 9. 2019.

Do bankovníctva uvádza niekoľko zmien a nových regulácií, ktoré bývajú označované ako revolučné, pretože z dlhodobej perspektívy majú potenciál významne zmeniť fungovanie celého sektora. Z pohľadu klienta sú najdôležitejšie dva okruhy - opatrenia na zvýšenú ochranu spotrebiteľa a úpravy definujúce prístup takzvaných tretích strán k údajom o účtoch. Ich špecifiká priblížime na nasledujúcich riadkoch.

Zvýšená ochrana spotrebiteľa

Smernica PSD2 zavádza rad nových technologických štandardov, ktoré v konečnom dôsledku zvyšujú bezpečnosť pri platbách na internete. Vyplýva to zo zavedenia takzvaného dvojfaktorového overenia platiteľa. V skratke to znamená, že banky musia klienta a jeho platbu vykonávanú cez elektronické bankovníctvo alebo platobnou kartou overiť až dvoma z troch možných, na sebe nezávislých autentifikačných faktorov:

- > **vlastníctvo**, teda niečo, čo má len klient – napríklad mobilný telefón
- > **vedomosť**, teda niečo, čo pozná len klient – napríklad heslo, PIN
- > **charakteristika**, teda niečo, čo je typické len pre klienta, teda jeho biometrická charakteristika, napríklad odtlačok prsta, tvár, hlas, prípadne takzvaná behaviorálna biometria ako sklon písma, spôsob držania smartfónu

A ak sa už klientovi stane nepríjemná situácia s platbami v elektronickom svete, tak smernica PSD2 zvyšuje ochranu klientov aj pri reklamačnom procese, pretože bankám ukladá povinnosť riešiť sťažnosti spotrebiteľov do 15 pracovných dní (vo výnimočných prípadoch do 35 dní) od doručenia sťažnosti.

Prístup tretích strán

Druhým dôležitým okruhom zmien, ktoré budú mať priamy dopad na klientov, je rozšírenie okruhu poskytovateľov platobných služieb o takzvané tretie strany (Third Party Payment Service Providers – TPP). Tie po novom môžu poskytovať nové online platobné služby v prostredí internetu – avšak, iba s povolením Národnej banky Slovenska a so súhlasom klienta.

Smernica PSD2 definuje tri druhy služieb, ktoré môžu bankovní klienti využívať:

- > **platobnú iniciačnú službu** (Payment Initiation Services alebo aj „PIS“). V skratke to znamená, že tretia strana klientom

umožní cez svoju službu vykonať online platbu z účtu, pokiaľ si uvedenú formu platby klient sám vyberie.

- > **službu informovania o platobnom účte** (Account Information Services alebo aj „AIS“). Táto služba umožní tretím stranám zobrazovať zostatky a transakcie na účtoch, ktoré má klient v rôznych bankách prostredníctvom svojej aplikácie.
- > **poskytovanie informácie o dostupnosti peňažných prostriedkov na platobnom účte** (Payment Instrument Issuer Service alebo aj „PIIS“). Tá klientom dáva možnosť zaplatiť kartou, ktorá je vydaná treťou stranou. Tretia strana získa iba informáciu o dostatočnom zostatku na účte klienta, bez rezervácie finančných prostriedkov.

Rozšírenie okruhu poskytovateľov platobných služieb o takzvané tretie strany prináša klientom dozaista rad výhod, ale obozretnosť klientov pri platbách v elektronickom prostredí alebo prostredníctvom platobných kariet bude, tak ako doteraz, vždy namieste.



Projekt, ktorý sa vymyká štandardom

Ešte pred dvoma rokmi to bolo miesto, kde každý, kto prechádzal okolo, zrýchlil krok. Voľný priestor medzi Strahovským tunelom a začiatkom bloku nájomných domov na Plzeňskej ulici niesol všetky znaky zabudnutých miest v Prahe. Dnes tu stojí moderná budova, ktorá je v mnohých ohľadoch výnimočná.

Administratívna budova SMÍCHOFF, ktorú Penta Real Estate v septembri skolaudovala a uvedie do prevádzky pre prvých nájomcov v decembri tohto roka, stojí na križovatke významných smíchovských ulíc Plzeňská, Kartouzská a Mozartova. Vyrástla tu vo veľmi krátkom čase i napriek komplikovanému terénu a množstvu nečakaných nástrah. Pod príkrym svahom plným náletovej zelene boli desiatky kubíkov vyliateho betónu a stavebného odpadu zo 70. rokov minulého storočia. Lokalita bola totiž skládkou pri stavbe Strahovského tunela.

„Pre nájomníkov bude jedným z najväčších prínosov privátna terasovitá záhrada s relaxačnými zónami. Tá je v inak husto zastavanej lokalite prekvapivým prvkom vo výhlade i pre obyvateľov rezidenčných budov nad Plzeňskou ulicou,“ charakterizoval dominantnú výhodu objektu Pavel Streblov, riaditeľ pre komerčnú výstavbu Penty Real Estate.

Mimoriadny výhľad na Prahu z vyšších poschodí budovy konečne nie je zanedbateľný ani pre budúcich obyvateľov

objektu SMÍCHOFF. Desiatposchodová budova ponúka vyše 10 800 m² priestoru s maximálnou efektivitou využitia a variabilitou dispozičného riešenia. Pozornosť si určite zaslúži prízemie, ktoré si už prenajala spoločnosť Spaces s konceptom spoločne využívaných kancelárií. Lobby prekvapí časťou slávnej električky T3, ktorá musela prejsť po Prahe presne 1 256 222 kilometrov, aby ju v obálkovej súťaži od Dopravných podnikov Penta získala a jej predná časť zaparkovala práve v lobby.



Gastronomický orchester naladený na správnu strunu

Sme to, čo jeme, hovorí spolumajiteľka kritikmi oceňovaných reštaurácií KOGO a D.Steakhouse, Zuzana Gergeľová, a jedným dychom dodáva, že práve preto by sme sa mali snažiť jesť čo najlepšie a najkvalitnejšie. O svojej filozofii podnikania v gastropriemysle nám porozprávala v rozhovore.

> **O Vás i o Vašom manželovi je známe, že zákazníci Vás môžu nájsť stále, alebo teda rozhodne vo frekventovaných časoch na „pláci“. Svedkom toho sme boli aj my.**

Do práce prichádzame hodiny pred otvorením – okolo ôsmej ráno. Našu prácu by som prirovnala k dirigovaniu orchestra – v oboch našich reštauráciách zamestnávame 52 ľudí, čo je naozaj veľký team, a pred otvorením sa

Mnoho ľudí si totiž myslí, že úspech reštaurácie závisí výlučne len od kvality jedla alebo od lokácie prevádzky. Za takmer pätnásť rokov praxe však môžem potvrdiť, že úroveň obsluhy je naozaj kľúčová. Predávame totiž pomerne sofistikovaný produkt, za ktorým stojí mnoho ľudí, z ktorých zákazníci vidia len časť. Vo finále je pre nás najdôležitejšie, aby si od nás každý odniesol výnimočný zážitok, aby bolo naše jedlo patrične odprezentované a bola tu dobrá atmosféra.

tronomický koncert. Tým však naša práca nekončí – získavame spätnú väzbu od zákazníkov, komunikujeme s dodávateľmi, vymýšľame menu na ďalšie dni a sme prítomní nielen na „pláci“, ale aj v kuchyni, pretože osobne kontrolujeme nielen kvalitu surovín, na ktorých si u nás dávame naozaj zvlášť záležať, ale aj všetko ostatné – teda technológiu prípravy a kvalitu finálneho jedla tak, aby u nás všetko hralo a zákazníci odchádzali spokojní.

> **Spomeňte si na svoje začiatky.**

Naše začiatky boli naozaj veľmi spontánne a KOGO sme vlastne otvorili tak trochu v „guerillovom“ štýle. Nemali sme žiadny prepracovaný biznis plán a priznám sa, že keby sme ho mali, reštauráciu by sme asi nikdy neotvorili. © Mnoho známych nás navyše od podnikania v gastrobiznise odhováralo.

Najdôležitejšie je, aby si od nás každý odniesol výnimočný zážitok

preto sústredíme na to, aby boli všetci členovia tohto orchestra pripravení na nový deň a aby boli naladení „na správnu strunu“.

Naše rána sú teda o vyladovaní všetkých nástrojov tak, aby sme o jedenástej, kedy otvárame, boli pripravení na náš každodenný gas-

Nápad začať podnikat' v tomto segmente prišiel vlastne celkom prirodzene. Radi a veľa sme cestovali, mali sme radi dobré jedlo, dobré víno a zároveň nám v tom čase v Bratislave chýbala reštaurácia, s ktorou by sme boli bez výhrad spokojní a do ktorej by sme mohli pravidelne chodiť. Tak sme si ju jednoducho otvorili sami – s tým, že chceme do Bratislavy priniesť to najlepšie, čo sme na svojich cestách ochutnali.

> **Čo je Vašou inšpiráciou pri tvorbe jedálneho lístka v reštaurácií KOGO a aká je filozofia tohto podniku?**

Reštauráciu KOGO sme otvorili ako rodinný podnik a naše menu je inšpirované stredomorskou, najmä talianskou kuchyňou. Hlavnú úlohu v ňom zohrajú špičkové suroviny - divoké ryby a plody mora, ale tiež teľacie a jahňacie mäso či zelenina v bio kvalite. Sme totiž presvedčení, že jedlo nie je len akási tepelne upra-



vená zmes bielkovín, sacharidov a tukov, ale že v každom jedle je energia – a teraz nemám na mysli len kalorický príjem – ale energiu prírodných živlov: ohňa, vody, vzduchu, zeme a slnka, vďaka ktorým suroviny vznikli.

Zaujímá nás preto, v akej vode plávala ryba, ktorú u nás servírujeme, aký život mala, na akých pasienkoch sa pásala krava pre naše steaky a v akých podmienkach bola vypestovaná naša zelenina. Z týchto dôvodov u nás, prirodzene, nedostanete jedlo z veľkých fariem, kde chov zvierat a pestovanie plodín pripomína priemyselný závod.

K jedlu zároveň pristupujeme s úctou a vďakou, vážime si prácu našich dodávateľov, teda farmárov a rybárov, a s rovnakou úctou pristupujeme aj k samotnej príprave jedla až k jeho samotnej prezentácii čašníkom. Ja sama praktizujem koncept mindful eating, teda v preklade vedomé, sústredené jedenie, ktorý je v skratke o venovaní plnej pozornosti tomu, čo, ako a s kým jem a tento prístup prenášam aj do našej reštaurácie.

Jesť jednoducho musíme, sme preto presvedčení, že by nám nemalo byť jedno, čo a v akej kvalite jeme. Filozofiou nášho podnikania v gastronbiznise je teda snaha priniesť ľuďom na tanieri to najlepšie, čo sa dá, jedlo, ktoré by sme sami zjedli, dali ho i našim deťom a boli na neho hrdí.

> KOGO je známa predovšetkým rybami a morskými plodmi a na bratislavskú gastronomickú scénu ste uviedli mnoho jedál, ktoré môžeme nájsť len u Vás.

Asi najobjednavanejším jedlom z nášho lístka je už od otvorenia naša grilovaná chobotnica. Tá sa počas rokov stala v Bratislave v istom zmysle slávna a veľa ľudí má KOGO spojené práve s týmto jedlom. Aj preto sme receptúru nijako nemenili, stále ju pripravujeme presne tak, ako v prvý deň.

V menu však máme množstvo divokých, na udicu lovených rýb, ktoré svoj život prežili voľne v moriach a oceánoch. Veríme, že ryby majú niečo ako dušu a ak žijú v obmedzujúcich podmienkach, sú nešťastné, rovnako ako ľudia. Šťastnejší život divokých rýb sa prejavuje v kvalite ich mäsa – v jeho energetickej aj nutričnej hodnote.

Manželovi sa po dlhom hľadaní na Aljaške podarilo nájsť rybárov, ktorí pre nás lovia divokého lososa King Chinooka. Je to najkvalitnejší losos na svete a v ponuke ho nájdete



len v asi piatich reštauráciách v Európe, a aj to možno prehľadám. V menu máme tiež divokého žltoplutvého tuniaka z Maledív a divokých morských vlkov z Bretónska, pričom všetky ich aj sami porciujeme, a tak máme nad ich kvalitou plnú kontrolu.

Zároveň sa snažíme priniesť každý týždeň niečo nové. V našom špeciálnom menu KOGO – Daily Special preto ponúkame sezónne špeciality ako ustrice, kambaly, morské jazyky alebo raje, podľa toho, čo je typické pre dané obdobie. Ako príjemnú bodku za gastronomickým zážitkom podávame tiež vlastné dezerty alebo zmrzlinu.

-based medicine, pri ktorej je kľúčová príprava, ktorá sa nedá urýchliť, pretože ciele a zdraviu prospešné procesy prebiehajú len pri istých teplotách. Tento vývar nás učí trpezlivosti podľa hesla „pomaly ďalej zájdeš“. Je to presne ten typ zahrievacej polievky, ktorú by sme mali jesť v zime.

Ako druhý chod by som odporučila ďalšiu našu špecialitu – kráľovského kraba, ktorý sa v gastronómii považuje za najkvalitnejšieho. Toho dovážame z Nórska živého a chováme ho u nás v akváriách. Je to naozaj náročné, pretože voda v nich sa musí špeciálne upravovať tak, aby svojim zložením a teplotou

Chceme do Bratislavy priniesť to najlepšie, čo sme na svojich cestách ochutnali

> Máte momentálne v menu nejaké sezónne špeciality, na ktoré by ste chceli upozorniť?

Spomenula by som našu novinku, na ktorú sme veľmi hrdí, pretože nad jej receptúrou sme strávili pomerne veľa času. Je ňou náš pomaly varený, silný a hustý 48-hodinový vývar z mäsa a kostí. Na prvý pohľad vyzerá čisto a nevinne, ale obsahuje pozoruhodný kokteil výživných látok, pričom kľúčový je kolagén. Ten nielenže vyživuje telo, pozdvihuje myseľ a energizuje dušu, ale pomáha aj bojovať proti vráskam a možno prekvapivo podporuje chudnutie. Je to naozaj evidencie-

tu čo najvernejšie kopírovala vodu v mori. Pre predstavu, len jej kultiváciou a skúšaním sme strávili pol roka. Stojí to však za to – zo skúsenosti môžem povedať, že mäso z čerstvého kraba je neporovnateľné oproti tomu mrazenému a sme hrdí, že ako jediní na Slovensku ho máme v tejto forme v menu.

> D.Steakhouse je novší podnik, čo Vás viedlo k jeho otvoreniu?

Manžel Dalibor žil nejaký čas v Amerike a tam si obľúbil tamojšie steaky z certifikáciou USDA Prime, ktoré udeľuje Americké ministerstvo poľnohospodárstva, a ktoré sa považujú za najkvalitnejšie, pretože túto certifikáciu získajú

len dve percentá celej produkcie hovädziny. V tom čase ich u nás nikto neponúkal, a tak sme ich zaviedli do menu v KOGO.

Ľuďom tak chutili, že sme sa začali pohrávať s myšlienkou otvoriť si vlastný steakhouse. Od tejto myšlienky k prvému dňu v novej prevádzke však nakoniec prešli až dva roky – toľko nám trvalo nájsť kvalitných dodávateľov a vy-ladiť technológie spracovania mäsa, pretože sme si povedali, že keď už steakhouse, tak naj-lepší, a keď už steak, tak „pán“ steak.

A tak, ako sa nedá objektívne povedať, kto-rá žena je najkrajšia, ani u steakov neexistuje jednoznačné hodnotenie, ktorý je najlepši. My sme po rokoch ochutnávania steakov z celého sveta do Bratislavy priniesli päťicu, ktorú považujeme za absolútnu špičku – okrem už spomínaného USDA Prime Black Angus je to slávne japonské mäso Kobe, ktoré je typické svojim najvyšším mramorovaním a tiež aj naj-vyššou cenou, keďže chov kráv zahŕňa aj ma-sáže. V ponuke však máme aj mäso z Austrálie či Piemontu a veľmi obľúbené sú tiež steaky z domáceho biochovu Simmental.

> Ste jediným steakhousom na Slovensku, ktorý pri spracúvaní mäsa používa technológiu dry-aging. Akým spôsobom dokáže obohatiť chuť mäsa?

Máme tri vlastné dry-agingové boxy, v ktorých si mäso nechávame odležať po dobu siedmych týždňov. Dry-aging, alebo v preklade suché zrenie, je súbor biochemických procesov, počas ktorých sa mení zloženie mäsa, a to sa stáva chutnejším. V našom najväčšom boxe máme uloženú až tonu mäsa, ktoré priebežne obmieňame za nové.

Pre laika to tak možno nevyzerá, ale príprava steakov je celá veda a rozsah vedomostí, ktoré o tejto problematike odborník musí mať, je porovnateľný so someliérstvom pri víne. Len pre predstavu, v steaku sa môže nachádzať až 356 chuťových esencií, podobne ako v červenom víne. Okrem druhu mäsa sa musí dbať aj na cut, teda z akého svalu je narezaný, a spôsob jeho prípravy. U nás steaky grilujeme na bio argentínskom uhli pri vysokej teplote, aby vo vnútri ostali šťavnaté.

Uvedomujeme si totiž, že toto všetko má veľký vplyv na kvalitu finálneho produktu. Steak totiž nie je každodenné jedlo, prišiel k nám z anglosaskej kultúry, kde sa jedáva pri slávnostných príležitostiach. Je to tiež symbol príslušnosti k istému statusu a aj preto si na jeho prípravu dávame naozaj záležať.



Majitelia reštaurácií KOGO a D.Steakhouse Vám sprostredkujú výnimočný gastronomický zážitok

> K dobrému jedlu patrí aj dobré víno. Koľko ich máte v ponuke?

Dobré víno milujeme a považujeme ho za priam neoddeliteľnú súčasť každého vý-nimočného gastronomického zážitku. Na bratislavskej scéne sme tiež špecifický tím, že zamestnávame hneď dvoch in-house so-meliérov, jedného pre KOGO a jedného pre D.Steakhouse, pričom ja sama som tiež so-meliérka a robím im supervíziu. Momentálne máme v ponuke okolo 150 vín, pričom rov-nako ako pri jedle, aj tu inšpiráciu hľadáme primárne na našich cestách po svete. Jed-

> Otázka na záver – ako sa počas rokov Vášho podnikania zmenila bratislavská gastronomická scéna? Čo by ste poradili nováčikom, ktorí uvažujú o otvorení vlastnej reštaurácie?

Bratislava, žiaľ, nie je turistické mesto, a v tomto vidím jej nevýhodu oproti povedzme Viedni alebo Prahe. Ja sa však nesťažujem, stálu klientelu na takýto druh prémiovej gastronómie sa nám podarilo nájsť v radoch domácich biznismenov a manažérov. Naša cieľová skupina sa nerozširuje počtom, ale rastie jej

Sme príkladom toho, že gastronómia sa dá robiť od srdca

noducho, keď nám nejaké víno naozaj chutí, odfotíme si etiketu na fľaši a rozmýšľame, ako ho dostať k nám do Bratislavy.☺

Pre ozajstných fajnšmerkov v D.Steakhouse občasne organizujeme Steak&Wine Club večery, na ktorých v štýle food and wine pairing podávame špeciality, ktoré bežne na lístku nemávame a suroviny na ne často ob-jednávame len na tento večer.

Čo sa týka môjho obľúbeného vína, v súčasnosti je ním piemontské barolo, bohaté červené víno vyrobené z odrody Nebbiolo, čo je v preklade odvodené od slova hmla kvôli tomu, že údolia v oblasti Piemontu sú na jeseň veľmi hmlisté. Ideálne na toto obdobie, nemyslíte?

náročnosť. Aj naši klienti totiž radi cestujú a tým nás prirodzene stavajú pred výzvu neustále na sebe pracovať a prinášať niečo nové. Je to náročný biznis, nás to však baví, pretože od začiatku to robíme srdcom.

Nováčikom by som odporučila, aby si tento krok v prvom rade dobre premysleli. V gas-trobiznise môžete ísť v zásade dvoma smer-mi – priemernými prevádzkami, ktorých je na trhu veľa a v podstate súťažíte najmä cenou – do tohto by sme, prirodzene, nikdy nešli, alebo prinesiete vlastný výnimočný koncept, ktorý bude v niečom extra. A ak už sa predsa len rozhodnete otvoriť vlastnú reštauráciu, buďte pripravení obetovať jej veľkú časť seba. My sami sme živým príkladom toho, že gas-tronómia sa dá robiť od srdca.

BRATISLAVA

Ing. Marek Benčat



mobil: +421 911 489 068

BRATISLAVA

Mgr. Martin Švec



mobil: +421 908 730 790

BRATISLAVA


Ing. Juraj Rybár



mobil: +421 940 854 654

BRATISLAVA

Ing. Eva Havasová



mobil: +421 907 878 769

BRATISLAVA


Ing. Ľubica Homerová



mobil: +421 915 785 536

BRATISLAVA


Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846

BRATISLAVA

Ing. Mária Kubatka



mobil: +421 908 938 206

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394

BRATISLAVA

Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276

BRATISLAVA

Mgr. Miroslava Juhászová



mobil: +421 911 880 907

BRATISLAVA

Ing. Juraj Kalivoda



mobil: +421 903 552 743

BRATISLAVA

Ing. Ján Kšínský



mobil: +421 915 773 878

BRATISLAVA

Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354

BRATISLAVA

Ing. Pavol Príhoda



mobil: +421 911 789 598

BRATISLAVA


František Šipoš



mobil: +421 903 486 162

BRATISLAVA


Zdenko Tokoš



mobil: +421 911 113 979

BANSKÁ BYSTRICA


Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828

KOŠICE

Ing. Zuzana Šuchaňová



mobil: +421 911 102 109

KOŠICE


PhDr. Imrich Urbančík, CSc.



mobil: +421 915 930 114

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

KOŠICE


PhDr. Dušan Ůrge



mobil: +421 904 850 583

PIEŠŤANY

Mgr. Alena Urbanová



mobil: +421 911 677 095

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

ŽILINA

Ing. Ladislav Mahút



mobil: +421 904 899 438

ŽILINA

Ing. Rastislav Štafúrik



mobil: +421 904 899 393

ŽILINA


Ing. Jana Trizuliaková



mobil: +421 903 250 117

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



mobil: +421 915 252 949

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

**Privatbanka, a. s. –
pobočka v ČR**
Na Florenci 15
110 00 Praha 1
tel.: +420 222 333 011
fax: +420 222 323 222
www.privatbanka.cz

PRAHA, CZ


RNDr. Radovan Jakubčík, PhD.



mobil: +420 731 675 979

PRAHA, CZ


Ing. Hana Andrýsková



mobil: +420 603 800 371

PRAHA, CZ

Tomáš Bortl



mobil: +420 735 741 307

PRAHA, CZ

Ing. Alexander Cetl



mobil: +420 734 432 808

PRAHA, CZ


Ing. Libor Ďurovič



mobil: +420 731 691 947

PRAHA, CZ

Ing. Denisa Kolářová



mobil: +420 731 694 890

PRAHA, CZ

Martin Linka, DiS.



mobil: +420 731 625 250

PRAHA, CZ


MgA. Lenka Milionová



mobil: +420 734 264 194

PRAHA, CZ


Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

PRAHA, CZ

Bc. Václav Štekr



mobil: +420 603 144 850

PRAHA, CZ

Jakub Šváb



mobil: +420 703 462 412

Privatbanka aranžovala emisiu

Dlhopisy Dr. Max 38

v celkovej hodnote

20 000 000,-

Mena: EUR

Fixný kupón: 5,10 % p. a.

Dátum emisie: 10. 10. 2019

Splatnosť: 10. 10. 2026

Emitent:

Dr. Max Funding, s. r. o.