



Privatbanka Magazine

JAR 2024

ROZHOVOR
S PETROM LEDNICKÝM,
GENERÁLNYM RIADITEĽOM
PENTA HOSPITALS
INTERNATIONAL

GEOPOLITICKÉ VRÁSKY

DLHOPISY?
EŠTE STÁLE NIE JE NESKORO

PROBLÉMY PANAMY
A SUEZU SÚ DÔKAZOM,
ŽE PROTI SILÁM PRÍRODY
NEMÁME ŠANCU

SLOVÁKOV UČÍM
KÁVOVÉMU REMESLU

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE

RAST



 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy

www.privatbanka.sk

obsah



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

pri pohľade z okna, keď píšem tento úvodník, mi prišiel na um citát nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu Paula Samuelsona, podľa ktorého „investovanie by malo byť ako sledovať farbu schnúť alebo trávu rásť“. Autor týmto výrokom zdôrazňuje, že investovanie je dlhodobý proces, mal by byť v zásade pokojný, lebo vzrušenie by mal človek hľadať inde – podľa P. Samuelsona napríklad v kasíne. To je veľmi múdra myšlienka, ktorú v našej práci a komunikácii s klientmi dôrazne presadzujeme. Mňa však upútala aj záverečná časť citátu, lebo vonku už veselo rastie šťavnatá zelená tráva. Je tu jar s tradičným prílivom novej energie a tú by sme mali efektívne využiť. Napríklad aj v oblasti investovania.

Prejdime však už k samotnému obsahu jarného vydania nášho Privatbanka Magazine. V rubrike *Predstavujeme Vám* tentokrát nájdete obsiahly rozhovor s Petrom Lednickým, ktorý sa v novembri minulého roka postavil do čela holdingu Penta Hospitals International, významnej súčasť portfólia nášho akcionára skupiny Penta. Porozprávali sme sa s ním o výzvach, ktorým musel na novej pozícii čeliť, o tom, ako sa holdingu darí v jednotlivých krajinách, v ktorých pôsobí, a reč prišla, samozrejme, aj na Nemocnicu Bory. Tú poznáme nielen ako potenciálni pacienti, ale aj ako investori, keďže sme pre tohto emitenta realizovali viacero emisií korporátnych dlhopisov.

Nasleduje analýza s názvom *Geopolitické vrásky*, ktorú pripravil hlavný ekonóm banky Richard Tóth. Venuje sa v nej hlavným geopolitickým rizikám, ktorým v súčasnosti čelia finančné trhy. Globalizáciu nahradila deglobalizácia, ekonomickú unifikáciu politické štiepenie krajín. Svet je dynamický, vzťahy medzi krajinami sú komplikované, vznikajú reálne konflikty, z čoho logicky vyplývajú pre

finančný trh, resp. pre investorov významné riziká. Analýza p. Tótha obsahuje investičné rady, ako na tieto riziká reagovať.

Ďalším príspevkom v rubrike *Analýza* je článok riaditeľa Odboru asset management Mojмира Hojera. Venuje sa v ňom téme inflácie a úrokových sadzieb, ktorých úroveň a očakávaný vývoj ešte stále vytvárajú vhodné prostredie na investíciu do dlhopisov s fixným výnosom. Politika centrálnych bánk, ktoré odďaľujú znižovanie úrokových sadzieb, napomáha tomu, že sa dlhopisy stále dajú kúpiť za atraktívne výnosy. Veru, niet na čo čakať – vyhrá ten dlhopisový investor, ktorý si v čase súčasných atraktívnych výnosov kúpi dlhopis s fixným kupónom a určite na čo najdlhšie obdobie.

Rubriku *Analýza* uzatvára náš externý prispievateľ a komentátor diania na finančných trhoch Mária Blaščák. V článku *Problémy Panamy a Suezú sú dôkazom, že proti silám prírody nemáme šancu* sa venuje súčasnému vývoju týchto dvoch kľúčových prieplavov sveta. Suez ohrozujú útoky pirátov, Panamu začali sužovať klimatické problémy. Ide pritom o procesy s globálnym dosahom, keďže funkčnosť týchto dopravných tepien má zásadný vplyv na svetový obchod.

Na ďalších stránkach magazínu vám predstavíme dvoch našich súkromných bankárov, konkrétne Ladislava Mahúta a Erika Koňára. A v rubrike *Aktuality* vás s hrdosťou poinformujeme o výborných hospodárskych výsledkoch Privatbanky, a. s., za rok 2023.

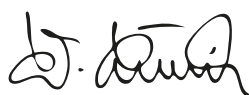
Záver časopisu patrí už tradične oddychovým témam. Porozprávali sme sa s Marekom Lisom, majiteľom luxusnej odevnej značky Marco Mirelli, ktorá je našim partnerom v rámci Privatbanka Exclusive Zone. V rozhovore nám priblížil svoje podnikateľské začiatky, ako aj kľúčové, zlomové momenty v jeho podnikaní.

A na úplný záver si spolu dáme kávu, konkrétne s Filipom Beňom, baristom a majiteľom konceptu *Make it better*. Špecializuje sa na organizáciu baristických kurzov pre verejnosť i na profesionálne poradenstvo pre gastroprevádzky. Porozprával nám o svojom podnikaní, ale i o tom, v akom stave je (nielen) bratislavská kaviarenská scéna.

Vážení klienti, milí čitatelia,

verím, že obsah jarného vydania Privatbanka Magazine vás zaujme – poučí i pobaví. Ako som písal v úvode, jarnú energiu treba maximálne využiť. My vám ponúkame jej realizáciu vo sfére investovania. So samotným investovaním vám pritom radi pomôžeme a poradíme, aby vám zostal dostatok chuti a energie na sebarealizáciu aj v iných – dynamickejších, vzrušujúcejších i krajších – oblastiach života.

Prajem vám príjemné čítanie.




PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Petrom Lednickým, generálnym riaditeľom Penta Hospitals International

4 – 9



ANALÝZA

Geopolitické vrásky

10 – 13



ANALÝZA

Dlhopisy? Ešte stále nie je neskoro

14 – 17



ANALÝZA

Problémy Panamy a Suezú sú dôkazom, že proti silám prírody nemáme šancu

18 – 21



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s súkromnými bankármi L. Mahútom a E. Koňárom

22 – 23



AKTUALITY

V súťaži Zlatá minca 2023 získala Privatbanka 2 ocenenia

24



PRIVATBANKA EXCLUSIVE ZONE

Marco Mirelli: Luxusné odevy ušité s vášňou v srdci

25 – 27



ŠTÝL

Rozhovor s Filipom Beňom, zakladateľom značky Make it better

28 – 30

Cesta za zdravím musí byť cestou bez prekážok

Nová Nemocnica Bory vzbudzuje rešpekt v celom stredoeurópskom regióne, hovorí Peter Lednický, generálny riaditeľ medzinárodného holdingu Penta Hospitals International. Porozprával nám o zdravotníckom biznise v krajinách, v ktorých holding pôsobí, i o tom, na čo sa v tomto smere môžu tešiť pacienti na Slovensku.



Ing. Peter Lednický
generálny riaditeľ Penta Hospitals International

> **Vieme o vás, že máte diplom z chemického inžinierstva. Ako sa chemický inžinier dostal do vysokého manažmentu v sektore zdravotníctva?**

A viete, že to nemá od seba zasa až tak ďaleko? V škole som trávil veľa času v laboratóriách a po ukončení štúdia sme sa

v roku 1997 s ďalšími dvoma spoločníkmi rozhodli založiť si biochemické laboratóriá v Ružomberku. Mali sme jeden analyzátor, dvanásť zamestnancov a 20 verných lekárov po okolí.

Administratívne zázemie sme mali v Martine a boli sme súčasťou skupiny

distribútora liekov PharmSwiss. O rok neskôr sa laboratóriá osamostatnili a vznikla spoločnosť Alpha medical. K biochémií, s ktorou sme začínali, sme postupne pridávali ďalšie odbornosti, ako napríklad mikrobiológiu a patológiu, a rástli sme.

Naše ambície však boli väčšie ako zostatky na našom účte, a preto sme sa po desiatich rokoch podnikania spojili so strategickými investormi, pričom prvým z nich bola Penta Investments. Neskôr prišli aj ďalšie známe mená zo zahraničia, keďže investičné cykly sme absolvovali celkovo až štyri, každý bol väčší ako predošlý a vyvrcholilo to v roku 2017, keď sme sa včlenili do medzinárodnej siete Unilabs so sídlom vo Švajčiarsku.

S private equity firmami som teda strávil posledných 15 rokov a z jedného laboratória v Ružomberku sa mi podarilo vybudovať najväčšiu diagnostickú sieť laboratórií v rámci regiónu strednej a východnej Európy.

> **Čo vás presvedčilo prijať ponuku pracovať ako generálny riaditeľ Penta Hospitals International?**

Po 25 veľmi úspešných rokoch strávených vo firme, ktorú som vybudoval od základov, som si vo svojich 52 rokoch uvedomil, že ak chcem ešte zažiť kariérnu zmenu a nemať v životopise len jeden jediný riadok, mám na to poslednú možnosť.

Chcel som však ostať v sektore zdravotníctva a Penta Hospitals International bola prirodzená voľba, pretože, bez preháňania, je to najlepší zdravotnícky projekt v celom regióne.

Rozdiel je tiež v samotnej veľkosti, keďže holding v troch krajinách, v ktorých pôsobí, zamestnáva vyše 25-tisíc ľudí. Samozrejme, tomu zodpovedajú aj rozdiely v tržbách, kde sme sa prešvihli už cez jednu miliardu eur.

Penta Hospitals International pôsobí v troch krajinách, v ktorých zamestnáva vyše 25-tisíc ľudí

Po rokoch strávených v medzinárodnom prostredí sa tak vraciam do zdravotníckych projektov, v ktorých som kedysi začínal.

Táto kariérna zmena pre mňa znamenala aj veľmi milý návrat do skupiny, ktorá mi pred rokmi ako prvá pomohla rozbehnúť expanziu môjho vlastného biznisu.

> **S akými výzvami ste sa na novej pozícii museli popasovať? Predsa len, je rozdiel riadiť firmu, ktorá sa špecializuje na jeden core biznis, a stáť na čele holdingu, ktorý má pod sebou množstvo nemocníc a polikliník.**

Rozdiel je to rozhodne obrovský, či už z hľadiska komplexity biznisu, keďže Penta Hospitals International nemá na starosti len nemocnice a polikliniky, ale aj pracoviská následnej a dlhodobej zdravotnej starostlivosti.

Rozdiely sú aj v type a charaktere samotného podnikania – kým laboratória sú skôr technologický biznis, v prípade nemocníc sa k tomu pridružuje aj ďalší veľmi významný faktor, a tým sú ľudia.

Z tohto pohľadu som sa v prenesenom zmysle slova stal z kapitána bojovej fregaty kapitánom veľkej vojenskej lietadlovej lode.

> **A čo rozdiely medzi krajinami, v ktorých Penta Hospitals International pôsobí? Vnímate nejaké v podnikaní a procesoch na Slovensku, v Čechách a Poľsku?**

Naša snaha je byť z pohľadu biznisu v každej krajine rovnakí, a teda na každom trhu máme ambíciu byť poskytovateľom zdravotníckych služieb from cradle to grave, teda od kolísky až po posledné hodiny života našich klientov.

V súčasnosti máme v rámci holdingu už 45 nemocníc, 35 veľkých komplexných polikliník a 35 domovov seniorov predovšetkým na českom trhu



Prvá robotická operácia s prístrojom da Vinci Xi – Nemocnica Bory

Ing. Peter Lednický

Vek:
53 rokov

Vzdelanie:
Chemický inžinier

Práca:
Vyštudoval chemické inžinierstvo na Fakulte chemickej a potravinárskej technológie STU v Bratislave. Po skončení školy pracoval vo PharmSwiss. Z malého laboratória v Ružomberku vybudoval spoločnosť Alpha medical, dnes Unilabs Slovensko, v ktorej bol generálnym riaditeľom od roku 2007. V októbri 2022 sa stal novým generálnym riaditeľom Penta Hospitals International, zastrešujúcej nemocnice, polikliniky aj ústavy dlhodobej starostlivosti v Česku, Poľsku a na Slovensku. V súčasnosti vedie aj novú Nemocnicu Bory.

Samozrejme, isté rozdiely medzi krajinami sú, ide však o odlišnosti z hľadiska štruktúry. Náš jadrový biznis je však na každom trhu rovnaký – tým sú nemocnice, ktorých máme v súčasnosti už 45. Za nimi nasledujú veľké komplexné polikliniky, ktorých je 35, a aktívni sme aj v dlhodobej starostlivosti o seniorov, predovšetkým na českom trhu, kde máme 35 domovov so špeciálnym ošetrovateľským režimom.

> **Zdravotná starostlivosť sa vo všeobecnosti vníma veľmi citlivo a v spoločnosti panuje v tomto smere zjavná nespokojnosť. V čom vidíte pridanú hodnotu Penta Hospitals International?**

V prvom rade v tom, že dokážeme dokončiť veci, ktoré začneme. To sa v prípade štátom manažovaných zariadení, žiaľ, nestáva často. Je to výsledok našej robustnej exekučnej kapacity, pretože vízia bez exekúcie je len halucinácia.

V histórii Penta Hospitals International sa ešte nestalo, že by sme niečo nedokončili. Napríklad pred pätnástimi rokmi sme



Neonatologická JIS – Nemocnica Bory

Podarila sa nám naozaj unikátna vec a Nemocnica Bory vzbudzuje rešpekt v celom stredoeurópskom regióne

po rokoch dezintegrácie ambulantného segmentu postavili prvú novú komplexnú polikliniku ProCare v Košiciach a neskôr to zopakovali aj v Bratislave.

Takisto sme ako prví v roku 2017 postavili nemocnicu novej generácie v Michalovciach. Aj na základe tejto skúsenosti sme nedávno otvorili Nemocnicu Bory, ktorá predstavuje

prvú terciárnu, teda koncovú nemocnicu v širokom stredoeurópskom regióne. Na Slovensku takáto nemocnica nebola postavená štyri dekády.

Treba si uvedomiť, že výstavba nemocnice je nesmierne komplikovaná vec, na ktorú potrebujete know-how, keďže po jadrových elektrárnach

ide o najkomplexnejšiu civilnú stavbu. A my toto know-how máme.

> **O novej Nemocnici Bory by sme radi počuli viac, pretože je to vlajková loď celého holdingu a naši klienti mali a stále majú možnosť sa na jej príbehu spolupodieľať investovaním do korporátnych dlhopisov.**

Na Nemocnicu Bory sme veľmi hrdí. Podarilo sa nám ju dokončiť v plánovanom čase i rozpočte, čo je pri takýchto zložitých stavbách unikátne. Po dokončení sa nám ju podarilo licenciovať, prejsť celým regulačným procesom a zaradiť ju do tretej kategórie nadregionálnych akútnych nemocníc. Vyššie sú zaradené len univerzitné a fakultné nemocnice. Dôležité je tiež, že sa nám podarilo získať komplexné zmluvy so všetkými zdravotnými poisťovňami.

Dnes je už nemocnica plne vybavená z hľadiska technického zariadenia a všetkých špecializácií, ktoré sme do nej chceli dostať.

Čaká nás ešte úloha nemocnicu plne spriechodniť, teda pracovať na optimalizácii vnútorných procesov a cesty pacienta tak, aby sme maximalizovali využitie všetkých pracovísk a vybavenia.

Už teraz má celoslovenský zásah a nedávno sme sa začali podieľať na vzdelávaní nových lekárov a privítali v nej medikov. Myslím, že v Boroch sa nám podarila naozaj unikátna vec a nemocnica vzbudzuje rešpekt v celom stredoeurópskom regióne.

> **Ako to vyzerá so záujmom a s ohlasom zo strany pacientov? Bola takáto nemocnica vôbec potrebná?**

Na odpoveď sa stačí na pár minút postaviť k recepcii v nemocnici a sledovať, koľko klientov cez ňu prejde. Zo strany pacientov v Boroch zažívame obrovský nápor a sme radi, že naša práca je až na výnimky vnímaná veľmi pozitívne. Sme radi, že z Nemocnice Bory sa nám podarilo vytvoriť až tzv. lovebrand, vedľa o nej v každej dedine od západu krajiny až po východ a fotky z jej otvorenia obleteli celé Slovensko. Každý tak mal možnosť vidieť modernú nemocnicu novej generácie a porovnať ju so štandardom, na ktorý bol dovtedy zvyknutý. Výsledkom je, že pacienti sú do nej ochotní cestovať aj z iných kútov Slovenska.





Alzheimer Home – Česká republika

Česká republika je príkladom našej filozofie v praxi, ktorá hovorí, že zdravotná starostlivosť nekončí za bránami nemocnice, ale kontinuálne pokračuje ďalej

Zároveň sme veľmi hrdí, že sa nám v nej podarilo otvoriť novú pôrodnicu a tá je medzi budúcimi mamičkami doslova hitom. Zakaždým, keď otvárame nové termíny na nasledujúce dva mesiace, kapacitu plne obsadíme za menej ako štyridsať sekúnd.

V krajine, kde sa na operáciu čaká mesiace, je sprevádzkovanie nových kapacít v každej špecializácii extrémne vítanou správou. Naša unikátna Nemocnica Bory preto potrebná rozhodne bola a už dnes pomáha tisíckam pacientov.

> Zdravotná poisťovňa Dôvera, rovnako patriaca do portfólia finančnej skupiny Penta, zverejnila rebríček spokojnosti svojich poistencov, v ktorom sa Nemocnica Bory umiestnila na poprednom mieste. Čo to pre vás znamená?

Áno, Nemocnica Bory získala krásne druhé miesto v rebríčku spokojnosti v kategórii všeobecných nemocníc. Pacienti sa v prieskume sústredili na kvalitu ubytovania, prístup personálu k pacientom a na vlastný pocit zlepšenia zdravia po prepustení z nemocnice. Nešlo pritom o zanedbateľnú vzorku, dotazník vyplnilo 9-tisíc pacientov.

My sme za to, samozrejme, veľmi vďační a toto ocenenie zo strany poistencov si vážime o to viac, že nemocnica bola spustená do prevádzky v roku, v ktorom sa hodnotilo, išlo teda – a stále ide – o nemocnicu v nábehu.

Moje poďakovanie patrí pracovníkom nemocnice a vnímam ho ako potvrdenie veľkého prínosu našich procesov a systému, ktorými sa snažíme vrátiť zdravotnícky personál naspäť k pacientom.

Toto ocenenie vidíme aj ako motiváciu do budúcnosti, v Nemocnici Bory je pacient na prvom mieste. Nesmieme však zabúdať ani na odborníkov v nej pracujúcich, a preto chceme byť pre nich atraktívnym zamestnávateľom a lákať najlepšie talenty nielen zo Slovenska, ale i zo zahraničia.

> Prejdime aj do zahraničia. Akým výzvam čelíte v Českej republike?

V Česku sa snažíme dobudovať sociálnu infraštruktúru v oblasti dlhodobej starostlivosti o seniorov, keďže v tejto krajine už máme pokrytú poliklinickú i nemocničnú sieť.

Ak totiž niečo o starobe vieme povedať, tak to, že bude dlhá, a ani demografická štruktúra spoločnosti nehrá v náš prospech. Už teraz sa preto treba sústrediť na výstavbu domovov so špeciálnym ošetrovateľským režimom, v ktorých sa nám počas rokov podarilo zvýšiť ich kapacitu až na súčasných 3-tisíc lôžok, ale aj na infraštruktúru potrebnú na poskytovanie starostlivosti u klientov doma.

Práve v domácej starostlivosti vidíme veľký potenciál a v nasledujúcich dvoch rokoch do nej plánujeme nasmerovať veľa





Prvá ortopedická operácia – Nemocnica Bory

našej energie. V tomto časovom horizonte plánujeme mať v Čechách aspoň sto zdravotných sestier, ktoré budú cestovať za pacientmi a poskytovať im starostlivosť priamo u nich doma. Tamojší systém totiž vedie nemocnice k tomu, aby pacientov prepúšťali čo najskôr, aby uvoľnili lôžka pre ďalšie akútne stavy. Po operácii však stále potrebujú menšiu pomoc, ktorá sa dá zvládnuť i v domácich podmienkach.

Česká republika je pre nás príkladom našej filozofie v praxi, ktorá hovorí, že zdravotná starostlivosť sa nekončí za bránami nemocnice alebo dverami ambulancie v poliklinike, ale kontinuálne pokračuje ďalej.

> Ako sa vám darí v Poľsku?

U našich severných susedov sa nám darí predovšetkým v segmente nemocníc, keď sme minulý rok k desiatim nami už prevádzkovaným nemocniciam akvizíciou od holdingu Grupa Nowy Szpital pridali v troch vojvodstvách ďalších desať a stali sa tak najväčšou poľskou súkromnou nemocničnou sieťou. V Poľsku figurujeme pod názvom EMC Instytut Medyczny.

Naším cieľom v tejto krajine je, rovnako aj všade, kde pôsobíme, poskytovať pacientom zdravotnú starostlivosť vyznačujúcu sa vysokou kvalitou, bezpečnosťou a nadregionálnou dostupnosťou.

Investície do poľského zdravotníctva vnímame ako veľmi perspektívne, pretože poľská vláda pripravuje v tejto oblasti značný nárast verejných výdavkov

a deklarovala cieľ stabilne vynakladať na zdravotníctvo až sedem percent hrubého domáceho produktu.

> Riadenie Penta Hospitals International asi nebude jednoduchá práca. Kde a ako čerpáte silu?

Môj prechod na súčasnú pozíciu bol okrem iného motivovaný aj tým, že v nej ide predovšetkým o people biznis, teda všetko stojí a padá práve na ľuďoch. Po príklade sa vrátim k už spomínanej Nemocnici Bory. Tesne po dokončení to bola len studená prázdna budova, nemocnicou sa naozaj stala, až keď do nej prišli lekári, sestry, laboranti, technici a logistickí. Sú to oni, vďaka ktorým budova „ožila“.

Najkrajšie, najintenzívnejšie a najpovzbudzujúcejšie momenty zažívam práve v kontakte s ľuďmi. Občas vás vedie síce veľmi frustrovať, ale väčšinou vás nabijú pozitívnu energiou. Prácu s ľuďmi považujem za veľmi inšpirujúcu.

V období krátko po mojom nástupe som sa ich snažil spoznať čo najviac a fyzicky som si obehol väčšinu našich nemocníc

Nemocnica Bory sa nemocnicou naozaj stala, až keď do nej prišli lekári, sestry, laboranti, technici a logistickí. Sú to oni, vďaka ktorým budova „ožila“



a takmer všetky polikliniky a ďalšie pracoviská. Všímam si dobré nápady a príklady, keď sa niekde niečo podarilo, a týmto dobrým príkladom sa potom snažím dať podporu a presadiť ich aj inde v holdingu.

Nejdem tam však len ako generálny riaditeľ, ale ak je možnosť, rád si vyskúšam stráviť deň priamo „v prvej línii“ ako radový zamestnanec. Takto som sa na deň stal ošetrovateľom v jednom z našich Alzheimer domovov a staral sa o klientov, kfmil ich a polohoval.

Vyskúšal som si aj zmenu na centrálnej sterilizačnej stanici alebo som detailne pozoroval dennú prácu jednej z našich zdravotných sestier.

> Aké plány do budúcnosti má Penta Hospitals International na Slovensku?

Naším cieľom ostáva vybudovať tu zdravotnícku infraštruktúru, teda sieť nemocníc, polikliník a ďalších pracovísk. V tomto nepoľavujeme a už teraz plánujeme z Plánu obnovy a odolnosti výstavbu ďalšej nemocnice, konkrétne v Spišskej Novej Vsi.

Nedávno sme v Bratislave otvorili Nemocnicu Medissimo, ktorá sa špecializuje na kompletnú ortopédiu, športovú traumatológiu a rehabilitáciu so širokým ambulantným a diagnostickým zázemím na jednom mieste. Tento nový koncept je výsledkom dovŕšenia procesu redizajnu zdravotnej starostlivosti našej siete na území Bratislavy a jeho súčasťou bolo spojenie s renomovanou klinikou jednodňovej starostlivosti Sportclinic, personálno-technické posilnenie nemocnice a rekonštrukcia priestorov.

V hlavnom meste sme okrem toho otvorili novú polikliniku Central Tower, ktorá nadviazala na úspechy tej prvej. Pokračujeme tak v stratégii otvárania veľkých komplexných polikliník, kde klienti na jednom mieste nájdu všetky potrebné špecializácie.

Veľkú váhu dávame digitalizácii, pretože si uvedomujeme, že naši klienti sú digitálne natívni a vyžadujú od nás viac. Preto sme sa rozhodli, že ku každej našej nemocnici alebo poliklinike vybudujeme akési digitálne dvere, cez ktoré si klienti budú môcť vybaviť

bežnú agendu aj bez nutnosti použiť tie skutočné, teda bez toho, aby museli fyzicky navštíviť dané pracovisko. Našou dlhodobou snahou totiž je, aby bola cesta za zdravím cestou bez prekážok.

> Na záver otázka, ktorá nesmie chýbať. Ako trávite voľný čas?

Keď čas a možnosti dovoľia, veľmi rád cestujem, najmä do kútov sveta, kde som ešte nebol a kde je pre mňa všetko neznáme. Naposledy som bol v Južnej Kórei, kde už samotná cesta metrom a navigovanie sa po meste je pre Európana výzva.

Veľmi rád čítam, považujem sa za veľmi zvedavého človeka, a keď objavím niečo, čo ma baví, snažím sa o danej problematike zistiť čo najviac. Pred časom ma napríklad uchvátil svet vína, a aby som ho len nepil, začal som ho študovať a nakoniec som úspešne absolvoval britskú someliérsku skúšku. Nie som síce lekár, ale hovorí sa, že víno, najmä červené, je pri rozumnej miere konzumácie zdraviu prospešné. Môžem preto skonštatovať, že aj pri svojich koníčkoch stále ostávam jednou nohou v zdravotníctve 😊.



Geopolitické vrásky

Možno sami máte pocit, že svet je horším miestom na život ako kedysi, že demokracia vo svete sa zhoršuje. Úprimne, za časť pocitu určite môže klasický spomienkový optimizmus, keď sa nám veci v minulosti zdali lepšie ako dnes, ale na druhej strane aj demokraciu možno objektivizovať – parametrizovať, hodnotiť a porovnávať.



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

Známy a rešpektovaný je napríklad index demokracie od časopisu The Economist, ktorý hodnotí volebný proces a pluralizmus, funkčnosť vlády, politickú participáciu, politickú kultúru, občianske práva a podľa ktorého je dnes demokracia v najhoršom stave od histórie údajov od roku 2006. V porovnaní s rokom 2022 sa v roku 2023 zlepšila len západná Európa, ktorá má celkovo najvyššie skóre z regiónov tesne pred Severnou Amerikou. Ale v porovnaní so situáciou povedzme spred 10 rokov je úroveň demokracie horšia vo všetkých regiónoch sveta.

Aktuálne sú najslobodnejšími krajinami Nórsko, Nový Zéland a Island. Celkovo tu dominujú európske krajiny, z iných regiónov sú plne demokratickými aj Taiwan, Kanada, Austrália, Uruguaj, Japonsko, Kostarika, Maurícius a Južná Kórea. To je len veľmi

málo zo 195 krajín sveta a ani Slovensko medzi ne nepatrí.

Zistenia časopisu The Economist podporuje aj napríklad index Freedom House Index, ktorý analyzuje podobné parametre a s podobnými výsledkami. Tak napríklad rok 2005 bol posledným rokom, keď bolo zo skúmaných viac ako 200 krajín a teritórií viac tých, kde sa sloboda zvyšovala, odvtedy je každý jeden rok viac krajín na svete, kde sa situácia zhoršuje, než tých, kde sa zlepšuje.

Aktuálne žije v slobodnom svete 20 % svetovej populácie, 40 % v čiastočne slobodnom a 40 % v neslobodnom. Z regionálneho pohľadu je najviac slobody v Európe, až 82 % Európanov žije v slobodných krajinách. V Severnej a Južnej Amerike žije v slobodných krajinách 72 % populácie, v Afrike len 7 % a ešte menej v Ázii, na Blízkom východe a v bývalom ZSSR.

Toto asi nemôže dopadnúť dobre. Vraciame sa totiž do starých zlých čias, ale v novom technologicky vyspelejšom, globalizovanejšom a komplikovanejšom svete.

Po druhej svetovej vojne sa svet rozštiepil na tri oblasti. Západné kapitalistické krajiny, východné socialistické krajiny a ostatné neutrálne krajiny, ktoré sme nazývali tretím svetom (tento termín použil prvýkrát francúzsky antropológ Alfred Sauvy v roku 1952). V rámci blokov rástol medzinárodný obchod, a to najmä v západnej Európe, ktorá viacerými zmluvami európsky hospodársky priestor liberalizovala a tým ho aj posilňovala. Podiel svetového obchodu postupne rástol až na približne 10 % svetového HDP. Na začiatku

70. rokov ešte prudko rastúca cena ropy znížila svetové HDP a zvýšila podiel Blízkeho východu na svetovom obchode, a tak sa podiel svetového obchodu na HDP ustálil v roku 1975 na približne 20 % svetového HDP. To trvalo ďalších 20 rokov, až do polovice 90. rokov.

Medzitým sa však v Číne po smrti Mao Ce-tunga v roku 1976 postupne na prelome 70. a 80. rokov presadila reformná politika čínskeho vodcu Teng Siao-pchinga, ktorá otvorila dvere zahraničným investíciám. Krajina sa postupne stala továrňou sveta, rástol export a zároveň akceleroval HDP. Keďže Čína bola najľudnatejšia krajina sveta, stala sa hlavným faktorom zvyšovania podielu svetového obchodu na HDP.

K rozmachu medzinárodného obchodu zároveň prispel aj rozpad východného bloku na konci 80. rokov. Niektoré krajiny z neho sa primkli k Západu, a aj keď niektoré zostali neukotvené, celkovo sa ich zapojenie do medzinárodného obchodu zvýšilo.

Rast Číny a aj iných krajín bol spojený predovšetkým s budovaním priemyselnej, dopravnej a rezidenčnej infraštruktúry, čo významným spôsobom zvýšilo dopyt po priemyselných kovoch a celkovo rastúce HDP zvýšilo dopyt po energiách. A keďže priemyselné kovy a energie sa zvyčajne nenachádzajú v krajinách, ktoré ich potrebujú, medzinárodný obchod akceleroval.

V roku 2008 hypotekárna bublina vyústila do celosvetovej recesie a Čína sa rozhodla byť menej závislá od zahraničného dopytu, začala zvyšovať spotrebu svojich domácností. Podiel svetového obchodu na svetovom HDP sa zasekol na úrovni približne 30 %.

V roku 2020 svet zaskočila koronakríza a v roku 2022 ruský útok na Ukrajinu a svet sa zmenil, a to vo viacerých aspektoch naraz.

V prvom rade, koronakríza ukázala extrémnu komplikovanosť a zraniteľnosť celosvetovej dodávateľsko-odberateľskej siete. Niektoré firmy si uvedomili (a štátni predstavitelia ich podporili), že nemajú absolútnu kontrolu nad celým výrobným procesom, a začali pracovať na bezpečnosti dodávok. To znamená, začali budovať vlastné siete v zahraničí a zároveň realokovať výrobu buď do svojich domovských krajín, alebo aspoň do blízkych lacnejších krajín. A tak na konci roku 2022 boli priame zahraničné investície v Číne v porovnaní s predkoronakrízovým rokom 2019 nižšie, ale Mexiku (pri USA) alebo v Poľsku (pri Nemecku) boli vyššie.

Koronakríza ukázala extrémnu komplikovanosť a zraniteľnosť celosvetovej dodávateľsko-odberateľskej siete

Investuje sa aj v samotných „drahých“ krajinách. Tak napríklad v USA od roku 2022 súkromné investície do fyzickej podnikovej infraštruktúry rastú rýchlejšie než HDP, a to napriek tomu, že sa tamojšia priemyselná produkcia výrazne ochladila a rovnako aj priemyselné objednávky a indexy dôvery v priemysle. Podobne v eurozóne je priemyselná produkcia slabá, aj indexy dôvery v priemysle, aj stavebná rezidenčná produkcia a dokonca celá ekonomika stagnuje, ale investície do nerezidenčnej výstavby rastú.

Samozrejme, ak firmy uprednostnia akékoľvek iné než ekonomické hľadisko pri alokácii svojich výrobných faktorov, znamená to tlak na rast nákladov, ktoré sa niekedy úplne a niekedy len čiastočne dajú preniesť na odberateľov, čo celkovo znižuje zisk firiem a ich konkurencieschopnosť.

Koronakríza však bola len začiatkom postupnej deglobalizácie (zatiaľ sa opatrne používa pojem „slowbalization“, spomalenie

globalizácie) a nie zásadným faktorom. Napokon ochorenie Covid-19 sa šírilo všade a opatrenia boli viac-menej rovnaké. A predovšetkým sa z nebezpečnej pandémie stala „neškodná“ endémia. Už teda vieme, ako asi približne dopadne ďalšia pandémia, a nie je to pre nás strašiak.

Čo je však oveľa, oveľa nebezpečnejšie, je politické štiepenie sveta. Lebo teraz ide o veľa. Nastáva zásadný rozkol medzi vyspelými bohatými demokratickými

krajinami na jednej strane a kľúčovými systémovými dodávateľmi komodít a práce na druhej strane. Situácia je o to komplikovanejšia, že na rozdiel od minulosti je svet globalizovanejší s vyšším podielom obchodu na HDP a hlavne – kým vtedy sa obchodovalo najmä v rámci politicky homogénnych oblastí, dnes obchodujú medzi sebou nepriatelia. Hovoríme najmä o Rusku a Číne.

Rusko nie je zďaleka najväčšou ekonomikou na svete, v roku 2023 malo HDP na úrovni okolo 1,9 bil. USD a bolo niekde medzi Kanadou a Mexikom, Južnou Kóreou, Austráliou. Na druhej strane je však Rusko, druhý najväčší producent plynu na svete a tretí najväčší producent ropy. Patrí do prvej päťky najväčších dodávateľov priemyselných kovov, má významný podiel v ťažbe niklu, zlata, železnej rudy,

hliníka, medi, platiny. Je aj významným producentom agrokomodít.

Zároveň Rusko, od roku 2000 na čele

Čína sa netají ambíciou prebrať žezlo najväčšej mocnosti na zemi po USA

s Vladimirom Putinom, je diktatúrou. Rusko je však aj druhou najväčšou vojenskou veľmocou na svete, vlastní jadrové zbrane. A netají sa svojou imperiálnou ambíciou a momentálne testuje silu protireakcie vyspelého sveta na Ukrajine.

Čína je ďalšou problematickou krajinou. Je druhou najväčšou ekonomikou sveta a významným obchodným partnerom pre USA a Európu, významným zdrojom lacnej pracovnej sily, vstupných materiálov a výrobnej a dopravnej infraštruktúry pre firmy z vyspelých krajín. Nie je energeticky sebestačná, ale na druhej strane je najväčším vývozcom priemyselných kovov na svete a napríklad ťaží 90 % vzácnych zemín, ktoré sú dôležité pre ekologickú transformáciu západných ekonomík.

Čína sa netají ambíciou prebrať žezlo najväčšej mocnosti na zemi po USA a hlavne anektovať Taiwan. A zároveň je tretou najväčšou vojenskou mocnosťou na svete, len veľmi tesne za Ruskom. A tiež vlastní jadrové zbrane. To vyvoláva strach a krajina tak napríklad zaznamenala v roku 2023 prvý pokles čistých priamych zahraničných investícií od histórie sledovania v roku 1998.

Čína je ešte väčší oriešok ako Rusko. Krajina je silne zapojená do medzinárodných ekonomických siločiar nielen ako výrobný faktor, ale aj ako silný odberateľ najmä európskych tovarov a služieb. Taiwan je dominantným hráčom na trhu polovodičov, vyrába asi 60 % všetkých polovodičov sveta a asi 90 % špičkových polovodičov,





dôležitých napríklad pre rozmach umelej inteligencie. Čínska anexia Taiwanu by svetom poriadne zamávala.

Hoci sa v nedávnom prieskume asi 60 % amerických podnikov investujúcich v Číne vyjadrilo, že plánujú presunúť výrobu do Vietnamu, Indie, Malajzie, je to beh na dlhé trate. Napokon samotná Čína sa otvorila svetu na začiatku 80. rokov a trvalo až približne 10–15 rokov, kým po dobudovaní infraštruktúry začala zvyšovať svoj obchodný podiel. Čína dnes disponuje obrovskou kapacitou, ktorú je ťažko nahradiť.

Podľa čínskeho vedenia nie je anexia Taiwanu otázkou či, ale len kedy. Čínsky prezident Si Ťin-pching si už usilovne pripravuje pôdu doma aj v zahraničí. Doma zmenil ústavu, aby mohol byť tretikrát „zvolený“ do najvyššej funkcie, bude môcť vládnuť neobmedzene. Ďalej podľa špekulácií buduje lojalitu vnútri armády – mení vojenských generálov, ktorí sú proti invázii na Taiwan, za tých, ktorí sú za. Štátny aparát cez sledovanie a sociálne kredity smeruje k totálnej kontrole obyvateľov. V zahraničí vedie Čína kybernetickú vojnu voči Západu, napína svaly voči susedom a hlavne podporuje Rusko. Lebo nepriateľ môjho nepriateľa je môj priateľ.

Rusko a Čína sa snažia vzájomné vzťahy aj inštitucionalizovať, a to prostredníctvom BRICS, ktorý má byť protiváhou navzájom spolupracujúcich vyspelých krajín. Ale je to, samozrejme, kolosálna hlúposť.

BRIC (bez S) je umelé slovné spojenie, ktoré v jednom zo svojich komentárov prvýkrát použil šéf globálneho ekonomického výskumu v Goldman Sachs v roku 2001, a malo upriamiť pozornosť

Čína, samozrejme, veľmi detailne zvažuje všetky parametre potrebné na úspešnosť svojej vojenskej operácie a hlavne ju zaujíma prípadná odpoveď vyspelých demokratických krajín.

Čína veľmi detailne zvažuje všetky parametre potrebné na úspešnosť svojej vojenskej operácie

na veľké krajiny, ktoré mali prudko rásť v nasledujúcom procese globalizácie a celosvetovej ekonomickej spolupráce. Až neskôr sa z toho stal neformálny politický zväzok. Od 1. januára 2024 sa rozšíril o ďalšie krajiny, ktoré však nie sú spojené univerzálnymi hodnotami, ktoré by ich dlhodobo nasmerovali k rastu, ale sledujú len vlastné záujmy, dokonca ani nie tak krajiny samotné, ako len ich režimy alebo lídri. Ide o kultúrne, ekonomicky, ideologicky úplne odlišné krajiny, podobné sú len politicky v tom, že majú autokratické vlády.

Si Ťin-pching starne a ako každý autokrat presvedčený o svojej dokonalosti sa chce zapísať do dejín. Vie, že nemá veľa času, a čaká na vhodné podmienky. Vie, že má len jeden pokus na ovládnutie Taiwanu a že pôjde síce o asymetrickú, ale veľmi komplikovanú operáciu, ktorá musí byť dokonale pripravená. Prístup má síce len po mori alebo zo vzduchu, na druhej strane Taiwan nemá v prípade obklúčenia žiadne možnosti doplniť zásoby zdrojov.

Tu má Západ z pohľadu geopolitiky dva hlavné problémy. Absolútne lídersky a vojensky nepripravenú Európu a zároveň riziko už v podobe samotnej kandidatúry Donalda Trumpa za amerického prezidenta.

Európa dlhodobo trpí na strategickú slepotu, a to vo viacerých pohľadoch. Stačí uviesť príklad európskeho motora Nemecka. Tak napríklad v oblasti energetiky si Nemci vybudovali energetickú závislosť od Ruska. A tak je až smiešne, že Američania uskutočnili prvú LNG dodávku na svete v roku 1959, ale Nemci svoj prvý LNG terminál postavili až v decembri 2022, a to len ako reakciu na ruskú vojnu na Ukrajine. Navyše Nemecko sa ani v tejto núdzovej situácii nevzdalo svojej hlúpej politiky bezjadrovej elektriny.

Nemecko nie je vôbec pripravené vojensky. Krajina nielenže dlhodobo nespĺňa limit výdavkov na obranu na úrovni najmenej 2 % HDP, ale aj to málo peňazí neinvestuje do vojenského vybavenia, ale na mzdy vojakov. A to – len v bledomodrom – platí aj pre väčšinu európskych krajín!

Druhým problémom je Donald Trump. Hoci v roku 2017 veľmi správne poznamenal, že európske krajiny sú v NATO len čiernym pasažierom v americkom aute, teraz sa ukázal ako geopolitický analfabet, keď na jeho popud už niekoľko mesiacov blokuje republikánska väčšina v Snemovni reprezentantov pomoc pre Ukrajinu. Predseda Snemovne Mike Johnson o nej odmieta dať hlasovať a republikáni požadujú, aby bola pomoc Ukrajine spojená s riešením masovej imigrácie z Mexika. Tá je hlavne pre republikánskych voličov veľmi dôležitá.

Porážka Ruska na Ukrajine bude mať menej predvídateľné, ale krátkodobé dôsledky. Dlhodobu je to však pre svet (aj pre Rusov samotných) lepšie riešenie.

Strach z porážky jadrovej veľmoci v útočnej vojne je iracionálny, už sa to stalo niekoľkokrát, napríklad USA vo Vietname, ZSSR v Afganistane. Na konci dňa sú záujmy oligarchov vždy silnejšie než záujmy diktátora zvečniť svoje meno v učebniciach. Lebo oni nechcú čínsky, ale taliansky mramor, nie čínske, ale švajčiarske hodinky a nie čínske, ale francúzske vína, vypité najlepšie niekde v Stredomorí.

skončí niekde medzi. Ale aj „to medzi“ je také pestré, že implikuje množstvo investičných scenárov.

V každom prípade treba byť zainvestovaný v dlhopisoch bezpečných krajín, predovšetkým USA. Lebo v prípade eskalácie konfliktov budú kombinovať dva pre investora priaznivé efekty naraz – prílev peňazí hľadajúcich nižšie kreditné riziko a hroziaca recesia prinúti FED znižovať úrokové sadzby – aj keď, samozrejme, odvetné opatrenia Číny môžu dočasne zvýšiť infláciu.

Akcie sú už ťažší oriešok. Z regiónov by boli najviac zasiahnuté Ázia, potom Európa a najmenej USA. Na druhej strane však relatívne málo by strácali defenzívne sektory ako napríklad zdravotníctvo a v Európe firmy v bežnej spotrebe, ale na druhej strane by boli veľmi zasiahnuté americké technologické firmy.

Z komodít by asi šla dole cena ropy, lebo by pri recesii znížila dopyt, ale cena kovov by sa pravdepodobne zvýšila. Dolár a trebárs švajčiarsky frank by posilnili.

Dlhodobé dôsledky by boli ešte horšie. Politické hľadisko by sa stalo hlavným faktorom alokácie kapitálu a vieme, že uprednostňovanie iného než ekonomického hľadiska znamená zníženie využitia ľudského potenciálu a nižší globálny hospodársky rast.

V každom prípade treba byť zainvestovaný v dlhopisoch bezpečných krajín

Ukrajina je na americkú vojenskú pomoc odkázaná (podľa najsmelších plánov Európa vie dodávať muníciu až od roku 2025) a sužovaná krajina sa tak dostáva do defenzívy. To vyhovuje Donaldovi Trumpovi, lebo môže poukázať na neúspech zahraničnej politiky súčasného prezidenta Joea Bidena, nad ktorým vedie v prieskumoch len tesne a potrebuje najšť alebo vyrobiť čokoľvek.

Lenže táto politika je extrémne hlúpa a krátkozraká. Hrozí strata dôvery hlavne európskych krajín a v situácii vybičovaného ruského imperializmu až rozpad západných vzťahov. Riaditeľ CIA William Burns považuje blokovanie pomoci za chybu historických rozmerov, keď navyše, na rozdiel od Vietnamu či Afganistanu, teraz nemusia americkí vojaci umierať, stačí poslať len zbrane. Nevedno, či je to len Trumpovo ego (čo by sa dalo využiť na obrat jeho postoja), ale ak by bol agent Kremľa, nesprávaj by sa inak.

Lebo treba si s „chladom v hlave“ uvedomiť realitu. Že Rusko sa pokúša trvalo zväčšiť o ukrajinské územie a čo to znamená, ak sa mu to podarí, a čo znamená, keď sa mu to nepodarí. Ak sa mu to podarí, tamojší režim potvrdí svoju domácu legitimitu a bude trvalou hrozbou nielen pre okolité krajiny a špeciálne pre Európu, ale v dnešnom svete kybernetických hrozieb alebo praobyčajného trollingu cez impotentné sociálne siete bude trvalou hrozbou pre všetky nepriateľské krajiny, to znamená celý demokratický vyspelý svet vrátane USA.

Čína situáciu na Ukrajine ostro sleduje a svoju stratégiu na základe toho časuje a prispôbuje. Hoci je regionálnou veľmocou a jednou zo svetových mocností, je opatrná, lebo si uvedomuje, že útok na Taiwan môže spôsobiť také finančné cunami, ktoré môže spláchnuť aj ju samotnú. Kľúčovým parametrom bude odhad Si Ťin-pchinga, do akej miery bude USA v prípade napadnutia brániť Taiwan. Zatiaľ sa zdá, že Donald Trump chce Taiwan odovzdať Číne rovno na tácke. Na druhej strane, minimálne do novembra 2024 by „mal byť pokoj“.

Čo s tým?

Napätie by sa dalo krájať a môže sa to skončiť všelijako, lebo miera vzájomných interakcií v takomto dynamickom prostredí je veľká. Môže sa to skončiť okamžitým ústupom Ruska a Číny od svojich imperialistických plánov až po jadrové zničenie sveta. Samozrejme, najpravdepodobnejšie je, že sa to

¹ Členmi NATO boli od roku 2009 takmer všetky európske krajiny okrem Srbska, Bosny a Hercegoviny, Rakúska, Švajčiarska, Švédska, Fínska a Írska, ale len pár z nich, konkrétne Grécko, Veľká Británia a pobaltské krajiny, za posledné roky dodržiavalo dohodnutý limit výdavkov na obranu vo výške najmenej 2 % HDP. Zároveň v roku 2014 bolo dohodnuté, že štáty NATO budú 20 % svojich výdavkov na obranu smerovať do nákupu nového vojenského vybavenia. Toto nebolo všade dodržané, napríklad Nemecko vysoko zaostávalo.



Dlhopisy? Ešte stále nie je neskoro

Ľudia sa v súčasnosti zaoberajú množstvom udalostí a javov. Od geopolitických udalostí vo svete (ktorých pribúda) cez teplú zimu až po klesajúcu infláciu, ktorá by mohla v konečnom dôsledku pomôcť poklesu úrokov na hypotékach. Inflácii a úrokovým výnosom sa v tomto článku povenujeme viac.



Ing. Mojmír Hojer
riaditeľ Odboru asset management

Minulý rok sme všetci zažívali prostredie vysokej inflácie, rastúcich cien tovarov a služieb, drahých hypoték. Ceny potravín, bývania a energií rástli. Prostredie vysokých úrokových sadzieb trápilo celú Európu. Vysoké úrokové sadzby sú však liekom na to, ako zastaviť rast cien, ktorého pôvod bol v enormnom postcovidovom dopyte ľudí po tovaroch a službách. A tento liek aj zaberá – inflácia klesá. Sprievodným znakom existencie nerovnováhy v ekonomike bol rast úrokových sadzieb, ktoré sa dostali na úroveň spred cca 15 rokov. Toto trápilo a ešte trápí dlžníkov, no

pre ľudí s úsporami je to už krajšia pesnička. Môžu sporiť alebo investovať za nadštandardných podmienok. Áno, úrokové sadzby teraz nie všade v plnej miere pokrývajú hodnotu inflácie. Ak

kúpi dlhopis s fixným kupónom, ktorý mu už nikto nezmení. A s čím dlhšou splatnosťou, tým lepšie. Prečo? Pretože úrokové sadzby raz začnú klesať. Nikto nevie s určitosťou povedať

Vyhrá ten dlhopisový investor, ktorý si v čase súčasných atraktívnych výnosov kúpi dlhopis s fixným kupónom, ktorý mu už nikto nezmení

však liek zaberie, inflácia sa vráti do zdravého pásma 1-2 %. No a potom vyhrá ten dlhopisový investor, ktorý si v čase súčasných atraktívnych výnosov

intenzitu poklesu. Aktuálne existuje predpoklad poklesu kľúčovej úrokovej sadzby do pásma 2,5 – 2,75 % do konca tohto roka. Úroky klesnú, ale





držiteľ dlhopisov bude naďalej poberať fixný kupón vo výške 4 – 8 %. Podľa toho, aký dlhopis si kúpi – štátny, bankový, korporátny. Skúsím teraz zhrnúť argumenty pre nákup dlhopisov do nasledujúcich bodov:

1. Dlhopisové výnosy sú blízko dlhodobých maxim

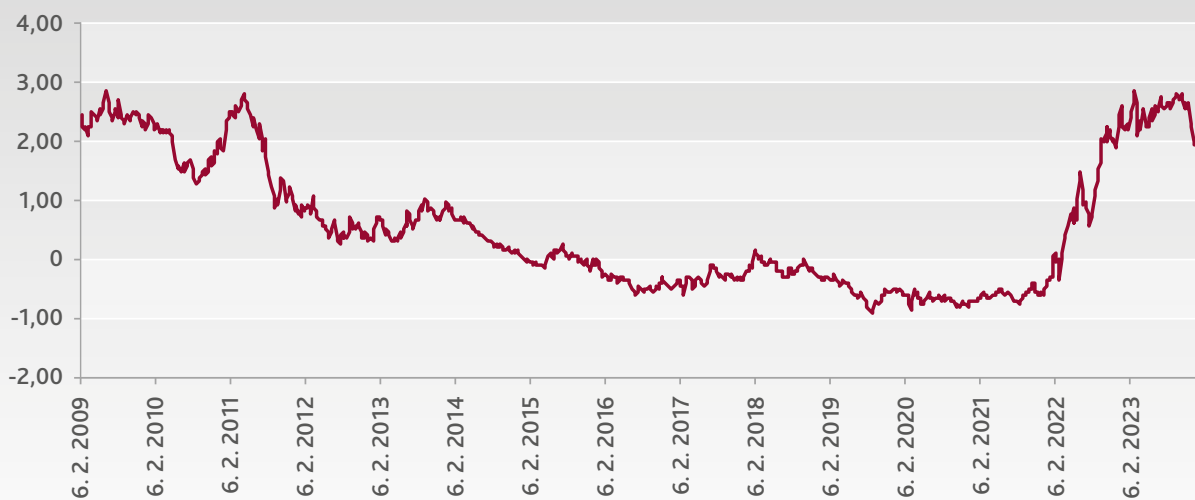
Áno, počas minulej jesene boli výnosy vyššie. Kto si kúpil dlhopis vtedy, urobil skvelé rozhodnutie. Teraz dlhopisové výnosy mierne klesli, ale v horizonte posledných 15 rokov (2009 – 2024) sú stále veľmi atraktívne. Súčasná

úroveň dlhopisových výnosov bola naposledy pred cca 15 rokmi, v roku 2008. Výnos 5-ročných štátnych dlhopisov Nemecka je aktuálne cca 2,2 %. V rokoch 2018 – 2022 bol výnos dokonca s mínusovým znamienkom. Aktuálne je depozitná úroková sadzba Európskej centrálnej banky (ECB) na hodnote 4 %. Nižší výnos pri dlhšej splatnosti indikuje, že úrokové sadzby by mali klesať. Ťažko predpovedať presný začiatok, ale so značnou pravdepodobnosťou sa v lete tohto roka tento proces začne.

Dôležitá poznámka:

Niektoré neverejne obchodovateľné dlhopisy, napríklad korporátne, svoju úrokovú politiku zatiaľ nezmenili – kupóny ich dlhopisov sú ešte stále na vysokých hodnotách, hoci inflácia a trhové výnosy verejne obchodovateľných dlhopisov klesli. Skôr či neskôr aj ony kupóny znížia.

Vývoj výnosu 5-ročného nemeckého štátneho dlhopisu (2009 – 2024)



2. Čo si myslí o vývoji úrokových sadzieb finančný trh? Účastníci trhu už počítajú s poklesom úrokových sadzieb.

Odhad hodnoty depozitnej sadzby ECB v horizonte nasledujúcich 9 mesiacov

Aktuálna sadzba	4,00 %
Míting ECB	Očakávaná sadzba
11. 04. 2024	3,75 %
06. 06. 2024	3,60 %
18. 07. 2024	3,33 %
12. 09. 2024	3,04 %
17. 10. 2024	2,85 %
12. 12. 2024	2,65 %

Údaje platné k 15. 2. 2024

Rétorika hlasujúcich členov ECB potvrdzuje, že proces zvyšovania úrokových sadzieb bol ukončený. V tom sú všetci zajedno. Líšia sa však v tom, kedy začnú úrokové sadzby klesať. Niektorí



by rád sadzby znížil už na jar, väčšina v lete a „jastraby“ menovej politiky by ich ponechali ešte na dnešných hodnotách. Vyzerá však nezvratné, že na jednom zo zasadnutí ECB k poklesu sadzieb dôjde. Či budú vtedy kvitnúť čerešne, alebo premiér bude pred kamerami žmoliť obilný klások, alebo sa bude meniť letný čas na zimný, je v zásade jedno. Pre investorov, teda aj

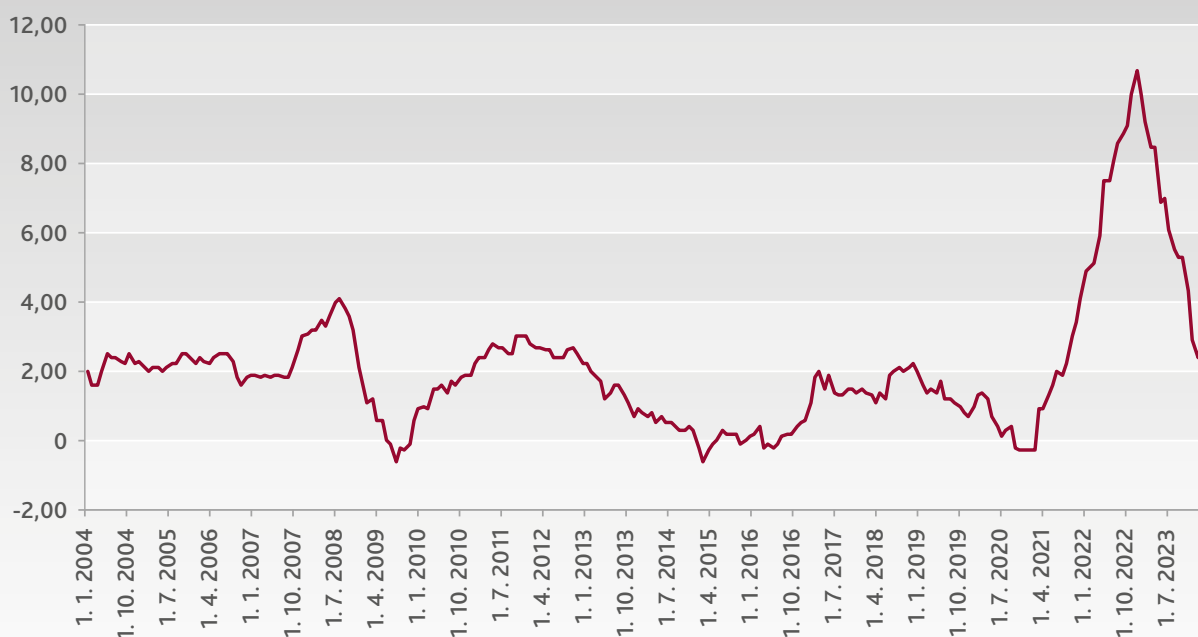
pre vás, z toho vyplýva jasná implikácia. Čím skôr si kúpite dlhopis, tým lepšie. Nečakajte na vyšší výnos, on už takmer s istotou nepríde.

Ak by aj úrokové sadzby (a prípadne kupóny z dlhopisov) ostali celý rok 2024 na súčasnej úrovni, majiteľ dlhopisu poberá výnos na úrovni blízkej niekoľkoročným maximám – a možno dlho už taký nebude.

**Čím skôr si kúpite dlhopis, tým lepšie.
Nečakajte na vyšší výnos, on už takmer s istotou nepríde**

3. Vývoj úrokových sadzieb do značnej miery závisí od hodnoty inflácie. Tá má zostupný trend. V Európskej únii kulminovala

Vývoj spotrebiteľskej inflácie v eurozóne (2004 – 2024)



v októbri 2022 na úrovni 10,6 %, aby ku koncu januára 2024 klesla na 2,8 %.

Iste... Ešte chvíľu potrvá, aby sa inflácia dostala na úroveň inflačného cieľa ECB, t. j. na 2 %, a stabilizovala sa tam. Ešte chvíľu bude hodnotu inflácie negatívne ovplyvňovať rast miezd a nákladov na bývanie, prípadne ceny energií a potravín (hlavne ak sa odstránia

všetky subvencie, dotácie a pomoci). Rozhodne aj nepokoje v Suezskom prieplove, ktoré presmerovali nákladnú lodnú dopravu na dlhšie a drahšie cesty, budú na infláciu tlačiť. Ale nakoniec sa aj tieto položky dostanú na štandardnú úroveň.

V prostredí, keď sú úrokové sadzby na maximách alebo sú tesne pod touto hodnotou, sa oplatí ísť do čo najdlhšej splatnosti dlhopisu.

a) Ak by chcel majiteľ dlhopisu na ňom zarobiť, t. j. aktívne obchodovať, tak čím dlhšiu splatnosť dlhopisu si pri nákupe zvolí a čím nastane väčší následný pokles výnosu, o to väčší kapitálový zisk to majiteľovi dlhopisu prinesie.

b) Ak chce majiteľ držať dlhopis až do splatnosti, každým rokom a každým poklesom sadzieb je spokojnejší, že nakúpil v čase, keď boli úrokové sadzby na maxime. Ak dnes kúpi akýkoľvek 5-ročný dlhopis s výnosom 5 % a o 2 roky bude výnos 3-ročného dlhopisu už len 3 %, bude si môcť povedať, že posledné 3 roky držania dlhopisu má o 2 % väčší výnos.

Rozumiem, že dlhšia splatnosť dlhopisu sa spája už s investičným rizikom, resp. odvahou. Čo keď sa inflácia vráti a úrokové sadzby začnú znova rásť? Je to alternatíva a nemá úplne nulovú pravdepodobnosť. Ale podľa mňa má omnoho vyššiu pravdepodobnosť opačný scenár. ECB nebude držať úrokové sadzby vysoko dlhšie, ako treba, nebudaj preventívne.

Skúsme sa zhodnúť, že súčasná situácia je vhodná na to, aby sa minimálne časť peňazí investovala do dlhopisov s dlhšou splatnosťou. Možno štátnych, možno bankových či podnikových. Verte tomu, že v horizonte uvažovaných 5 rokov to prinesie pozitívny efekt na majetku investorov.

Ako sa zmení cena dlhopisu pri zmene výnosu

Počet rokov do splatnosti	zmena výnosu o			
	0,25 %	0,50 %	0,75 %	1,00 %
	zmena ceny dlhopisu o			
1	0,25 %	0,50 %	0,75 %	1,00 %
2	0,50 %	1,00 %	1,50 %	2,00 %
3	0,75 %	1,50 %	2,25 %	3,00 %
4	1,00 %	2,00 %	3,00 %	4,00 %
5	1,25 %	2,50 %	3,75 %	5,00 %
6	1,50 %	3,00 %	4,50 %	6,00 %
7	1,75 %	3,50 %	5,25 %	7,00 %

Súčasná situácia je vhodná na to, aby sa minimálne časť peňazí investovala do dlhopisov s dlhšou splatnosťou



Problémy Panamy a Suezú sú dôkazom, že proti silám prírody nemáme šancu

Na konci roka 2023 svet vyzeral, že sa dokázal vyrovať s démonom inflácie, ktorej negatívne dôsledky nielen znížili kúpnu silu ľudstva, ale zároveň spomalili globálny dopyt a tým aj hospodársky rast. Inflačné mole výrazne nahľadali peňaženky spotrebiteľov, no so spomaľujúcim sa dopytom a hospodárskym rastom potemnela aj budúcnosť tržieb firemného sektora.

Vedľajším účinkom klesajúceho dopytu spotrebiteľov bolo, že tlak na rast cien sa výrazne zmiernil, čo sa v inflačných číslach prejavilo tak, že cenová hladina v eurozóne v novembri stúpila o 2,4 % a v Amerike o 3,1 %. To boli jasné náznaky toho, že svet sa dostáva do normálu, a preto aj očakávania investorov naznačovali, že so zmiernením dynamiky rastu cien začnú aj úrokové sadzby vo svete klesať.

No potom sa z hlavných námorných prieplov sveta náhle vynorili hrozby. Prvá súvisí s klimatickou zmenou, ktorá výrazne obmedzila intenzitu medzinárodnej lodnej dopravy cez Panamský prieplov, a druhá súvisí s pirátskymi útokmi Húsiov na lode v Suezskom prieplove.

Kombinácie týchto faktorov spoločne s vyprčaním bázičného efektu vysokej dynamiky rastu cien v minulosti spôsobili, že inflácia opätovne nabrala dych. No niektoré z týchto faktorov nie sú len hrozbou pre cenovú stabilitu, ale aj novým bezpečnostným rizikom.

Problémy Panamského prieplovu

Kým Suez sužujú piráti, problémy s prieplovom v Paname majú globálny charakter. Priama príčina zníženia kapacity panamského kanála súvisí s nízkym stavom vodnej hladiny jazera Gatún,

ktorého zásobáreň vody slúži ako žriedlo transoceánskych stavidiel pri plavbe lodí.

Odborníci v Smithsonovom inštitúte pre tropický výskum, ktorý monitoruje klímu v regióne, už zaznamenali postupnú zmenu počasia a prišli na príčiny toho, ako sa rušia staré axiomy a spochybňuje sa budúca životaschopnosť jednej z najdôležitejších obchodných ciest na svete.

Za posledný rok, keď región trpel deficitom zrážok, sa spomalil priechod Panamským prieplovom a v zálive sa zväčšil rad tankerov čakajúcich na prejazd. Odborníci teraz varujú, že situácia sa ešte

kilometrov. V roku 2022 ním preplávalo viac ako 14-tisíc lodí, ktoré prepravovali palivo, obilie, minerály a tovar z tovární vo východnej Ázii k spotrebiteľom v New Yorku a ďalej. Cez prieplov sa prepravuje viac ako 40 % spotrebného tovaru, s ktorým sa obchoduje medzi severovýchodnou Áziou a východným pobrežím USA.

Na cestu sa lode – niektoré z nich dlhé až 350 metrov – dostávajú cez úzku vodnú cestu a cez sériu stavidiel. Cestou lode vystúpia viac ako 26 metrov nad hladinu mora do umelo vytvoreného jazera Gatún. Na druhej strane kanála sa proces obráti

Kým Suez sužujú piráti, problémy s prieplovom v Paname majú globálny charakter

zhorší, a tvrdia, že dôsledky obmedzenia Panamského prieplovu by mohli byť citeľné na celom svete.

Panamský prieplov, tepna globálneho obchodu

Kanál spája Atlantický oceán s Tichým oceánom a po otvorení v roku 1914 priniesol revolúciu v celosvetovej lodnej doprave, pretože odstránil potrebu obchádzať nebezpečný južný cíp Južnej Ameriky a skrátil cestu o viac ako 13-tisíc

a lode klesnú na úroveň mora cez ďalšiu sériu stavidiel a potom opustia kanál na druhej strane kontinentu.

Systém plavebných komôr je závislý od sladkej vody z jazera Gatún a ďalšej neďalekej nádrže. Každá loď, ktorá prejde kanálom, spotrebuje 200 miliónov litrov vody, z ktorej väčšina potom odtečie do mora. Tie isté zdroje zásobujú vodou aj viac ako polovicu zo 4,3 milióna obyvateľov Panamy, čo núti správcov vyvažovať

požiadavky medzinárodnej lodnej dopravy s potrebami miestnych obyvateľov.

Po desaťročia to bol zriedkavý problém. Panama je jednou z najvlhkejších krajín na svete a prieplyv a okolité jazerá žiadnym nedostatkom vody netrpeli. V roku 2023 však nedostatok zrážok, ktorý ešte zhoršil meteorologický jav El Niño, viedol k poklesu hladiny vody v jazere Gatún.

No spotreba vody potrebná na plavbu Panamským prieplyvom v kombinácii s požiadavkami miestneho obyvateľstva spôsobili, že jazero čelí nedostatku vody. Denne mu chýbajú zhruba tri miliardy litrov vody. Hladina vody v jazere Gatún sa v súčasnosti blíži k najnižšiemu bodu, aký bol kedy zaznamenaný počas obdobia dažďov, čo prinútilo Panamský prieplyvový

úrad, ktorý spravuje vodnú cestu, obmedziť počet prechádzajúcich plavidiel.

Obmedzenia Panamského prieplyvu

Za normálnych okolností má Panamský prieplyv kapacitu 36 lodí denne. Keďže však vody ubúda, správa prieplyvu znížila tento počet na 18 plavidiel denne.

kanálom, zaplatiť až štyri milióny dolárov, aby sa dostali na začiatok poradia, alebo urobiť to, k čomu boli nútené mnohé lodné spoločnosti, a úplne sa vyhnúť trase, čím sa ich cesta predĺži o niekoľko dní alebo týždňov.

Každá z týchto možností prináša obchodníkom vážne finančné náklady

Za normálnych okolností má Panamský prieplyv kapacitu 36 lodí denne

Vplyv tohto obmedzenia na medzinárodnú lodnú dopravu nebol nikdy taký vážny. Tí, ktorí sa spoliehajú na túto trasu, nemajú žiadne alternatívy. Môžu čakať až niekoľko týždňov, kým im bude umožnený prejazd

a niektorí prevádzkovatelia varovali, že v dôsledku oneskorenia sa môže stať, že niektoré tovary, ktoré sa prepravujú z Číny, nebudú na trhu v Amerike a Európe dostupné načas.





Dvojitý úder Panamy

Po útokoch na najrušnejšiu obchodnú trasu na svete v Červenom mori sa mnohé spoločnosti úplne vyhýbajú Suezskému prielavu a obmedzenia v Panamskom prielave len zvýšia tlak na globálne dodávateľské reťazce. To všetko sa deje práve v čase, keď sa vlády a centrálné banky na celom svete snažia skrotiť infláciu.

Riziká pre obchodníkov nie sú len finančné. Odborníci na lodnú dopravu varujú, že s rastúcim počtom plavidiel čakajúcich pri vstupe do kanála rastie nebezpečenstvo vážnej nehody. Niektoré lode budú čakať až dva týždne, zakotvené na mori na oboch stranách prielavu, a dochádza im miesto. To spôsobuje problémy plavidlám, ktoré nemôžu nájsť bezpečné miesto na zakotvenie.

Nedostatok miesta na kotvenie pre obrovské lode, naložené stovkami tisíc ton nákladu alebo naplnené miliónmi barelov ropy, predstavuje obrovské riziko nehôd, najmä v zlom počasi. No situácia sa pravdepodobne v priebehu roka 2024 len zhorší. Východiskom je dažďová sezóna, ktorá sa začne až koncom mája a zásoby vody vytvorí tiež len postupne.

Na konci marca alebo začiatkom apríla je očakávaná hladina jazera Gatún najnižšia v histórii. To pravdepodobne povedie k ďalšiemu zníženiu kapacity prepravy Panamským prielavom. Panamské obdobie sucha sa počas klimatického fenoménu El Niño začína skôr ako zvyčajne, takže zásobáreň vody v jazere Gatún dostane dvojitú ranu. Správny orgán Panamského prielavu uviedol, že táto predpoveď sa zhoduje s jeho vlastnými prognózami a že by mohol zvážiť ďalšie obmedzenia pre plavidlá.

Otázkou nielen pre úradníkov riadiacich Panamský prielav, ale aj obchodníkov prepravujúcich miliardy ton nákladu a predovšetkým pre milióny ľudí, ktorí sú závislí od zásob vody v Gatúnskom jazere, je, či je súčasný nedostatok vody len jednorazovým výkyvom spôsobeným klimatickým fenoménom El Niño alebo je to predzvesť niečoho ešte horšieho, čo ešte len príde.

V minulosti sa nedostatok zrážok v dôsledku udalosti El Niño zopakoval v priemere raz

Odborníci už roky varujú, že meniaci sa klíma bude mať ďalekosiahle dôsledky na globálne dodávateľské reťazce a systémy, ktoré ich riadia

Víťazstvo človeka či prírody

Napriek tomu, že október 2023 bol podľa dlhodobých zrážkových modelov polovicou obdobia dažďov, bol najsuchší od roku 1950, pričom spadlo o 41 % menej zrážok ako zvyčajne. Panamský prielav a krajina čelia výzve nadchádzajúceho obdobia sucha s minimálnou zásobou vody, ktorá musí zaručiť zásobovanie viac ako polovice obyvateľstva a zároveň zachovať priechodnosť plavebného kanálu.

za 20 rokov. Za posledných 26 rokov je to však už tretí veľký deficit zrážok. Zdá sa teda, že niečo mení zrážkové pomery. Odborníci už roky varujú, že meniaci sa klíma bude mať ďalekosiahle dôsledky na globálne dodávateľské reťazce a systémy, ktoré ich riadia.

Stavby ako Panamský prielav sú zázrakmi moderného sveta. Sú to doslova totémy inžinierskych zázrakov, ktoré sa zaslúžili

o urýchlenie hospodárskeho rozmachu v 20. storočí, o zvýšenie životnej úrovne na celom svete a o revolúciu v oblasti technológií, zdravotnej starostlivosti a spotrebiteľskej kultúry. No vo svetle týchto udalostí sa zdá, že svet, v ktorom človek zvíťazil nad prírodou, sa končí. Žiadne skrotenie prírody sa nekoná. S rastúcimi teplotami a so zvyšovaním hladiny morí sa všetky tieto predpoklady rúcajú ako domino.

Nová éra kolektívnej obrany

Udalosti v Suezskom prieplave sú jasným varovaním, že svet vstupuje do novej éry kolektívnej obrany. A práve rok 2024 môže byť tým zlomovým bodom. Jedna z najdôležitejších obchodných tepien sveta v Červenom mori sa stáva príliš riskantnou na plavbu, pričom nové útoky zasahujú lode vlastnené Američanmi napriek odvetným leteckým útokom vojenských síl USA a Spojeného kráľovstva. Aktivitu vyvíjajú aj iránske Revolučné gardy, ktoré odpálili balistické rakety a ozbrojené bezpilotné lietadlá na letisko Erbil v severnom Iraku, kde sú umiestnené americké a ďalšie medzinárodné vojenské sily.

„Je čas, aby všetky spojenecké a demokratické krajiny na celom svete zabezpečili rast svojich výdavkov na obranu,“ vyhlásil britský minister obrany Grant Shapps v Londýne. *„Ako sme už hovorili, éra mierovej dividendy sa skončila. O päť rokov by sme sa mohli pozeráť na divadelné predstavenie, do ktorého budú zapojené Rusko, Čína, Irán a Severná Kórea.“*

V dôsledku toho Británia vyšle približne 20-tisíc vojakov, aby viedli najnovšie cvičenie NATO Steadfast Defender, ktoré predstavuje jedno z najväčších nasadení vojenskej aliancie od konca studenej vojny.

„Nachádzame sa na úsvite novej éry,“ pokračoval Shapps. *„Berlínsky múr je už len vzdialenou spomienkou a my sme sa dostali z povojnového do predvojnového sveta. Éru idealizmu nahradilo obdobie tvrdého realizmu. Dnes naši protivníci usilovne obnovujú svoj arzenál. Starí nepriatelia znovu ožívajú. Formujú sa noví nepriatelia. Bojové línie sa prekresľujú. Tanky sú doslova na európskom ukrajinskom trávniku. A svetový poriadok sa otriasa v základoch.“*

Z bezpečnostného hľadiska stojí svet na križovatke – či sa podvolíme moru problémov, alebo urobíme všetko pre to, aby sme nebezpečenstvo odvrátili. *„Som presvedčený, že v skutočnosti to nie je žiadna voľba. Ak chceme zaručiť naše slobody, musíme byť pripravení,“* doplnil britský minister obrany Shapps.

Svet čelí ťažkým časom a zbrojeniu

Aj preto Američania spolu s Britmi vyzývajú na zvýšenie výdavkov na obranu. Táto výzva prichádza v čase, keď sú mnohé západné ekonomiky pod veľkým tlakom. Verejné výdavky vlád v čase zúriacej pandémie vo svete prudko stúpili. Odhadom sa zvýšili až o 25 % globálneho HDP. No a keď centrálné banky sveta následne v reakcii na vysokú infláciu zvýšili úrokové sadzby, razom sa rozpočtové výdavky na refinancovanie tejto obrovskej masy dlhu výrazne zvýšili.

Európske krajiny sa v posledných niekoľkých desaťročiach dokázali ako-tak uskromniť. Rozpočtové pravidlá Európskej únie im neumožňovali flagrantne porušovať princípy obozretného hospodárenia s verejnými financiami. To všetko vďaka tomu, že bezpečnostným dáždnikom pre Európu bola Amerika. To európskym krajinám umožnilo presmerovanie finančných prostriedkov do oblastí, ako sú zdravotníctvo, vzdelávanie a infraštruktúra. Zvyšovanie daní na financovanie rastúcich rozpočtových výdavkov by bola predsa politická samovražda.

No zabezpečiť bezpečnosť námornej prepravy v Suezskom prieplave, kde sú terčom raketových útokov najmä americké a britské plavidlá, bude vyžadovať permanentnú vojenskú prítomnosť veľmocí a tá môže byť politicky vratká. V novembri sa totiž v Spojených štátoch amerických konajú prezidentské voľby a v prípade víťazstva exprezidenta Donalda Trumpa je rozširovanie vojenskej pomoci mimo amerického teritória nepravdepodobné. Donald Trump je jediným prezidentom za posledných sto rokov, za ktorého éry Američania priamo nevstúpili do vojenského konfliktu. Dokonca sa po dvoch dekádach neslávne stiahli z Afganistanu.

Bez ohľadu na to je nepravdepodobné, že by Trump nariadil znížovanie výdavkov na obranu, ktoré sa, naopak, od roku 2016 pravidelne navyšujú.

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



Rozhoduje skúsenosť a spokojnosť

Prečítajte si rozhovor s našim privátnym bankárom Ladislavom Mahútom.



Ing. Ladislav Mahút
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

V bankovníctve pracujem už 25 rokov, mám preto mnoho skúseností a práve tie sa v práci so svojimi klientmi snažím zužitkovať. Chcem byť pre nich akýmsi sprievodcom investičným vesmírom, prinášať im nové riešenia, ktoré budú pre nich v ich situácii najlepšie.

Zároveň mám ambíciu klientov o dianie na finančných trhoch aj edukovať. Odľahčene by som povedal, že moja snaha smeruje k tomu, aby mohli spokojne spať s vedomím, že ich financie sú v dobrých rukách.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Privátne bankovníctvo je vo veľkej miere o vzťahovom manažmente. Klienti by od svojho privátneho bankára mali preto očakávať v prvom rade diskretnosť a profesionalitu. Veľkou devízou je aj stabilita v osobe privátneho bankára, pretože rozhovory s ním sa často týkajú aj

citlivých tém ohľadom rodiny či ich biznisu, vzťahy sú dlhodobé a často prerastajú až do osobného priateľstva.

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

Moja rada je, aby sa nebáli s privátnymi bankármi stretnúť, diskutovať o tom, čo im sféra privátneho bankovníctva môže priniesť, a vyžiadali si od nich konkrétne ponuky. Každému, komu to možnosti dovoľia, radím, aby si vyskúšal túto vyššiu formu bankovníctva, pretože mu môže priniesť množstvo finančných i nefinančných benefitov.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Každého klienta, prirodzene, zaujímajú vyhliadky na finančných trhoch, pričom široko diskutovanou témou je pokles inflácie a s ňou súvisiace očakávania na znižovanie úrokových sadzieb zo strany centrálnych bánk.

Trendom ostáva diverzifikácia portfólií a čoraz viac do popredia sa dostáva aj digitalizácia procesov. Obľubu si získava aj služba riadeného portfólia.

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

Privatbanka sa špecializuje vyslovene na privátne bankovníctvo a tomu je podriadená aj jej vnútorná štruktúra, kým konkurencia má na tento segment vyhradený možno jeden odbor.

Je súčasťou silnej a stabilnej investičnej skupiny Penta, čo klientom otvára exkluzívnu možnosť podieľať sa na financovaní zaujímavých projektov skupiny prostredníctvom investícií do korporátnych dlhopisov, ktoré banka aranžuje.

Ing. Ladislav Mahút

Vzdelanie:

Trenčianska univerzita, Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov.

Práca:

V bankovníctve začal pracovať v roku 1999 vo vtedajšej Istrobanke, kde si vyskúšal viacero pozícií. Neskôr prestúpil do Slovenskej sporiteľne na pozíciu vzťahového manažéra. Odtiaľ po piatich rokoch prešiel do OTP Banky, kde pracoval ako regionálny manažér a mal na starosti segment SME, teda malé a stredné podniky. V Privatbanke pôsobí ako privátny bankár od roku 2018.

Zájmy:

Horská MTB cyklistika, turistika, plávanie a záhrada

Zároveň je Privatbanka sama osebe zdravá a silná banka, o čom svedčí viacero ocenení, ktoré získala. To tiež hovorí o tom, že v Privatbanke robíme veci správne.

> Akú prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Ako privátny bankár sa klientom snažím pomôcť s každou otázkou, aj keď nespadá priamo do sféry financií. Poskytujeme im totiž aj nefinančné benefity v rámci vernostného programu Privatbanka Exclusive Zone, preto pre mňa požiadavky smerujúce na zabezpečenie služieb overeného daňového poradcu či sprostredkovanie nákupu vstupeniek na koncerty nie sú prekvapením.

Nejde mi o jednorazové obchody, budujem dlhodobé vzťahy

Prečítajte si rozhovor s naším privátnym bankárom Erikom Koňárom.



Bc. Erik Koňár
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Osobne dávam na prvé miesto korektný a dlhodobý vzťah s klientom pred jednorazovým obchodom. Klientom prinášam komplexnú a systematickú správu ich finančného majetku s dôrazom na jeho dlhodobé zhodnotenie.

Budujem si s nimi preto diskkrétne vzťahy a snažím sa dokonale spoznať ich potreby tak, aby som im mohol vypracovať individuálnu investičnú stratégiu „ušitú“ presne na ich mieru. Prioritou je pre mňa preto aj komunikácia, záleží mi, aby mal klient pri investíciách všetky potrebné informácie a aby im na sto percent rozumel.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Rozhodne vlastnosti, akými sú profesionalita, flexibilita, diskretnosť, spoľahlivosť a schopnosť vnímať potreby svojich klientov. Zároveň aj otvorenosť a transparentnosť v komunikácii o produktoch a službách.

Privátny bankár by mal byť profesionál, ktorý sa na jednej strane bez problémov orientuje v dianí na finančných trhoch, na druhej strane však stavia potreby klienta na prvé miesto. Pre mňa sú jednými zo základných pravidiel vzťahov s mojimi klientmi otvorenosť a dodržiavanie princípu fair play.

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

Klientom, ktorí zvažujú využívanie služieb privátneho bankovníctva, by som odporučil využiť možnosť stretnutia s privátnym bankárom, ktorý im vysvetlí benefity, ktoré so sebou privátne bankovníctvo prináša. Nehovorím pritom len o exkluzívnych produktoch, ktoré nikde inde na trhu klient nenájde, ale aj o prístupe privátneho bankára, ktorý je výnimočný. Klienti privátneho bankovníctva oceňujú flexibilitu, ktorú im poskytujeme.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

V súčasnosti sa na nás klienti najčastejšie obracajú s otázkou, ako uchovať hodnotu svojich finančných prostriedkov. Vysoká inflácia, hoci medzičasom už klesá, je stále témou, pričom centrálna banka, odborníci, ale aj verejnosť už rozprávajú o znižovaní úrokových sadzieb. Nevieme, kedy presne sa to stane, je však zrejmé, že sadzby raz začnú klesať.

Preto svojim klientom odporúčam zafixovať si aktuálne vysoké úrokové sadzby na čo najdlhšie obdobie. Zároveň je veľmi dôležité dbať na diverzifikáciu aktív a tým znižovať riziko pri investovaní.

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

Sme špecializovaná inštitúcia, ktorá sa zameriava na poskytovanie služieb

Bc. Erik Koňár

Vzdelanie:

SPU Nitra, Fakulta ekonomiky a manažmentu.

Práca:

Svoju pracovnú kariéru začal na pobočke Tatra banky ako pokladník, postupne si prešiel všetkými pozíciami až po riaditeľa pobočky. Do Privatbanky nastúpil v minulom roku na pozíciu privátneho bankára.

Zájmy:

Rodina a šport

privátneho charakteru. Nie sme orientovaní na retailový trh, od ktorého sa okrem iného odlišujeme v prístupe ku klientovi a v komunikácii s ním. Kladieme dôraz na individuálny prístup a s klientmi prechádzame až do partnerského vzťahu.

Vyhľadávame pre nich najlepšie investičné príležitosti, ktoré sú v súlade s ich potrebami, s dôrazom na diskretnosť.

> Akú prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Doposiaľ zo strany klientov nevidujem žiadnu požiadavku, ktorá by ma vyslovene prekvapila. Je to možno spôsobené tým, že mám s nimi vybudovaný natoľko dôverný vzťah, že ma ich požiadavky nezastihnú nepripraveného. Klientom v rámci našich možností radi pomôžeme aj v iných oblastiach, než sú investície, využiť totiž môžu benefity našich partnerov programu Privatbanka Exclusive Zone.

Hospodárske výsledky Privatbanky za rok 2023

Privatbanka, a. s., v roku 2023 nadviazala na výborné ekonomické výsledky predchádzajúcich rokov a dosiahla najvyšší čistý zisk na úrovni 19,1 mil. EUR, čo predstavuje v medziročnom porovnaní nárast o 48 %.

K ultému roka 2023 dosiahla Privatbanka, a. s., zhodnotenie vlastného kapitálu ROE (Return on Equity) na úrovni 18,06 %, rentabilita aktív ROA (Return on Assets) sa dostala na hodnotu 2,20 % a ukazovateľ nákladovosti C/I (Cost/Incom Ratio) dosiahol 43,12 %. Rok 2023 ukončila Privatbanka, a. s., s doteraz najvyššou bilančnou sumou 854 mil. EUR,

pričom oproti minulému roku bilančná suma vzrástla o 6 %.

Z hľadiska štruktúry výnosov boli najväčšími zdrojmi zisku čisté úrokové výnosy, ktoré medziročne vzrástli až o 96 % na úroveň 22,9 mil. EUR. Ďalším významným zdrojom výnosov boli čisté výnosy z poplatkov a provízií, ktoré dosiahli výšku 13,4 mil. EUR.

I keď ide o predbežné hospodárske výsledky, už teraz môžeme konštatovať, že

Privatbanka, a. s., svojimi mimoriadne pozitívnymi výsledkami v roku 2023 potvrdila svoje stabilné miesto na finančnom trhu.

Hospodárske výsledky	k 31. 12. 2023
Čistý zisk	19 119 (tis. EUR)
Bilančná suma	854 302 (tis. EUR)
ROE	18,06 %
ROA	2,20 %
C/I	43,12 %

V súťaži Zlatá minca 2023 patria Privatbanke hneď dve ocenenia!



Odborná porota oceniла Privatbanku v súťaži Zlatá minca 2023 v 2 kategóriách:

- > Termínované vklady – 2. miesto
- > Privátne bankovníctvo – 3. miesto

Za Privatbanku ocenenia dodatočne prevzal Milan Ondrej – riaditeľ Odboru marketingu a riadenia regionálne siete.

Odbornú porotu Zlatej mince 2023 tvorilo 219 nezávislých finančných expertov. Každý člen odbornej poroty vyberal tri najlepšie produkty v danej kategórii. Odporúčanými kritériami výberu boli kvalita, zaujímavosť a využiteľnosť produktov pre čo najširšiu skupinu populácie.

Luxusné odevy ušité s vášňou v srdci

Naše podnikanie sme nikdy nestavali s cieľom rýchlo a ľahko zarobiť a možno aj preto sme na rozdiel od konkurencie prežili, prezrádza v rozhovore Marek Liso, majiteľ luxusnej pánskej módnjej značky Marco Mirelli. Porozprával nám o úskaliach módného biznisu a ponúkol tiež zopár rád pre začínajúcich podnikateľov.

> **Módnú značku Marco Mirelli už pozná na Slovensku každý úspešný muž. Nie každý však pozná podnikateľský príbeh manželov, ktorí stáli pri jej zrode. Priblížte nám ho.**

Na začiatku bola naša túžba obliekať mužov, vyrábať kvalitné odevy a veľká viera, že to dokážeme, že vybudujeme niečo svetové. Boli sme mladí, tvrdohlaví a mali sme víziu. Stáli sme sami proti všetkým – okolie nás od nášho nápadu odhovárало a všetci hovorili, že módný biznis zlomil väzy oveľa skúsenejším a ostrieľanejším ľuďom, akými sme v tom čase boli my. Manželkin otec, vtedy riaditeľ odevnej firmy Ozeta, dokonca tvrdil, že sme sa zbláznili. Späťne mu musím dať za pravdu, keby sme vtedy vedeli, akými zákrutami si naša cesta prejde, asi by sme do toho nešli 😊.

Ale my sme to dokázali. Už 23 rokov ponúkame klientom svetovú úroveň služieb a dovoľím si povedať, že čo sa týka kvality, dizajnu a úžitkovosti našich odevov, dnes sme už ďaleko aj pred zahraničnou konkurenciou.

Napriek všetkému to bola naša cesta a vášeň v srdci, ktorá nás ani po toľkých rokoch neopustila, je naším navigátorom na tejto ceste.

> **Podnikanie v módnom biznise na Slovensku nie je jednoduché. S akými výzvami ste sa museli vo svojich začiatkoch popasovať?**

Pre nás bola výzva všetko. Tradícia v odvetví šitia na mieru a tvorby individuálneho štýlu u nás v tej dobe neexistovala. Dovoľím si tvrdiť, že toto odvetvie a jeho štandardy



Módnú značku Marco Mirelli už pozná na Slovensku každý úspešný muž

v leveli, v akom ho vníma spoločnosť dnes, sme vytvorili my.

Späťne vnímam, že od konkurencie, ktorá to v mnohých prípadoch „zabalila“ po pár rokoch, nás odlišovala naša motivácia. Dopredu nás nehnala snaha rýchlo

a jednoducho zarobiť, my sme v Marco Mirelli úprimne verili, venovali sme mu svoj čas, energiu, peniaze, vášeň a srdce a hlavne, sme vedeli, že na odmenu si musíme počkať. Ako zvyknem hovoriť, čo sa robí s láskou, sa vždy podarí.



Na začiatku sme predávali obleky za 2 500 slovenských korún, dnes predávame za viac ako tritisíc eur a nie je nič neštandardné, že odevy z materiálov najvyšších kvalít predávame aj za oveľa vyššie ceny. Mnohí hovoria, že sme drahší ako Louis Vuitton. Ja im vždy odpovedám, že keby táto značka robila to isté, čo robíme my, za svoj produkt by požadovala minimálne dva- až trikrát toľko. A keď sa nad tým zamyslíte, nie je to úžasné, že sa nám niečo takéto podarilo?

> **Spomínate si na nejaké zásadné zlomové body v podnikateľskom príbehu vašej značky? Momenty, ktoré by ohrozili budúcnosť značky? Alebo, naopak, udalosti, ktoré vám výrazne pomohli?**

Kľúčový moment, ktorý v sebe zahrňal všetko – hrozbu, neistotu, strach, ale aj pomoc a zásadný posun vpred -, nastal v roku 2009, keď od nás odišiel kolega s tvrdením, že ide pracovať do reklamnej agentúry. Žiaľ, oklamal nás, prešiel ku konkurencii, ktorá už bola etablovaná v nákupných centrách, a za naším chrbtom mesiace aktívne oslovoval našich dodávateľov a klientov.

Manželka bola v tom čase navyše tehotná a my sme na túto situáciu vôbec neboli pripravení. Našťastie, vďaka dobrým vzťahom pri nás ostali takmer všetci naši partneri i klienti.

A práve v tejto dobe poznačenej strachom z budúcnosti nám prišiel do života Tomáš Mašťalír. Stal sa našou tvárou a nafotil pre nás kampaň. Jeho príchodom sme nabrali „vietor do plachiet“, novú energiu, začali sme aktívne komunikovať našu značku

odevov Marco Mirelli. Kde vznikajú a z akých látok sa šijú?

Výrobu máme v Tornali, odkiaľ pochádza manželka. Naši krajčíri a krajčírky sú tí najlepší ľudia z bývalej Ozety, bez ktorých by sme náš sen len ťažko vedeli realizovať. Ich mentalita je taká, že stále chcú robiť v odevnom odvetví, čo je dnes už skôr rarita. O odevníctvo nie je záujem, pretože je to náročná práca.

Navyše šitie na mieru je o to náročnejšie,

Na kvalite si dávame záležať a naše odevy šijeme z toho najlepšieho, čo svet ponúka

a prehliadkami a foto editoriálmi sme sa výrazne odlišili od všetkých ostatných v odvetví. Už sme neboli len tí, čo šijú obleky, ale stali sme sa uznávanou autoritou v oblasti odievania.

Samozrejme, odvtedy tých neľahkých momentov bolo ešte viac, ale zakaždým sme to s manželkou zvládli. Preto tvrdím, že vesmír nás miluje 😊.

> **Predstavte nám bližšie proces výroby**

že je potrebný vysoký podiel ľudskej zručnosti a trpezlivosti, je to doslova umenie. Každý materiál si vyžaduje iný prístup a my využívame veľa druhov materiálov. Na ich kvalite si dávame záležať a naše odevy šijeme z toho najlepšieho, čo svet ponúka, v tomto smere sme známi a rešpektovaní.

Napriek tejto sofistikovanosti i faktu, že výrobu riadime na diaľku z Bratislavy, sme ako jediní na trhu schopní ušit' oblek

na mieru do 48 hodín. Niekedy si hovoríme, že sme dokázali malý zázrak.

**> Aké je tajomstvo vášho úspechu?
V čom sa odlišujete od konkurencie?**

Marco Mirelli nie je pre nás len biznis, my touto značkou naozaj žijeme. My sme svoju cestu milovali, všetko sme vždy robili a stále, aj po toľkých rokoch, robíme poctivo a s vášňou. Tomu zodpovedá aj náš slogan „Žijeme tým, čo robíme“.

Ako o nás hovoril náš bývalý spoločník: „Vy to robíte síce za peniaze, ale nie pre peniaze.“ Vystihol to presne. Najväčšou odmenou pre nás bolo a je to, že sa každú deň môžeme pozrieť do zrkadla obrazne povedané, s tým čo tam vidíme, môžeme byť spokojní. Máme krásnu kreatívnu prácu ktorá nás baví, tri úžasné deti, ktoré milujeme, a vnútorný pokoj a lásku, ktoré si užívame. Marco Mirelli je obrazom toho všetkého.

Nášmu sloganu zodpovedá aj komunikácia značky. V roku 2015 som pre manželku pripravil ako darček pobyt v Benátkach a jeho súčasťou bolo aj nafotiť nás, pretože žiadne poriadne spoločné fotky sme dovtedy nemali. Fotografka prišla za nami a zachytávala náš život, našu autenticitu. Fotky sa nám páčili natoľko, že sme sa ich rozhodli použiť aj verejne a vznikla z toho kampaň, kde sme prvýkrát boli hlavnými aktérmi. Ľudia, ktorí odevy nielen vytvárajú, ale si ich aj sami užívajú ako súčasť svojho životného štýlu. Z tohto hľadiska je to pre nás v podstate nikdy nekončiaca kampaň.

> Akú radu by ste dali začínajúcim podnikateľom, ktorí plánujú založiť si biznis, a to nielen vo sfére módy?

Ak smiem po vyše dvoch dekádach podnikania ponúknuť niekomu radu, tak môj odkaz pre začínajúcich podnikateľov je jednoduchý – ak cítite, že vás niečo baví, a veríte, že ste v tom dobrí, urobte bez

strachu potrebné kroky k naplneniu toho, po čom túžite.

Znovu opakujem, že všetko, čo sa robí v láske, sa podarí. Na úspech si však budete musieť počkať. Ako tvrdí kvantová fyzika, za určitých okolností je všetko možné. Ale okolnosti treba vytvoriť. Ak budete sedieť doma, porovnávať sa s druhými a rozprávať, čo všetko by ste chceli robiť, ale neveríte sami sebe a svojim schopnostiam, tak z vášho sna nebude nič.

> Na záver sa pozrime do budúcnosti. Kde vidíte značku Marco Mirelli o päť rokov?

Žiadne ciele si už nedávame. Po skúsenostiach s korunou, ktorá nám takmer zlomila väz, totiž vieme, že môžeme čokoľvek plánovať, ale ak zasiahne vyššia moc, nič nenarobíme. Tak načo sa v dôsledku plánov vystavovať stresu?

Žijeme prítomnosťou a práca nás baví. Korona nám však aj veľmi pomohla, a to v nastavení zdravého fungovania firmy. Marco Mirelli je dnes zdravá firma so skúsenosťami. Nemáme prezamestnanosť, nevytvárame nadpriemerné skladové zásoby a v dôsledku toho nie sme tlačení nákladmi do uzatvárania obchodov za každú cenu.

Naša cesta a filozofia značky Marco Mirelli ostáva nezmenená – ponúknuť slovenským mužom to najlepšie. Hoci sme lokálna značka, i zahraničie nás považuje za „Bentley“ v pánskom odievaní na mieru.

Sme rodinná firma a celý náš život je postavený okolo toho, čo robíme. Zároveň je to nádherná, kreatívna práca. Vytvárame krásu. Cez osobný prístup si vytvárame s klientom dlhodobý vzťah, keďže dôležití ľudia sa v našej firme nemenia.

Dnes nám už teda nejde o veľkosť, rozvoj a rast za každú cenu, ale o to, aby sme si konečne to, čo sme vybudovali, užili aj my. A s nami aj vy, naši zákazníci.



MARCO MIRELLI

Miriám Lisová Marcineková
mobil: 0905 350 677
www.marcomirelli.com

Slovákov učím kávovému remeslu

Za bratislavské kaviarne sa rozhodne nemusíme hanbiť, prezrádza v rozhovore Filip Beňo, zakladateľ značky Make it better, ktorá ponúka baristické kurzy i profesionálne poradenstvo pre majiteľov gastroprevádzok. Okrem kávy sme sa rozprávali aj o jeho podnikateľských začiatkoch i o tom, čo chystá do budúcnosti.

> Čo vás priviedlo do sveta kávy?

V podstate náhoda. Moja kávová cesta sa začala veľmi neromanticky – pred pätnástimi rokmi pri umývaní riadu v kaviarni vedľa detského kútika v jednom z bratislavských nákupných centier. Po pár mesiacoch som sa prvýkrát dostal za kávovar a naberal skúsenosti takpovediac „za pochodu“, v rýchlom tempe rôznych gastroprevádzok. Tých som počas nasledujúcich rokov vyskúšal celkovo až štrnásť, niekde som vydržal rok, inde len pár dní.

Práca v gastronómii totiž nie je vôbec jednoduchá, mne to však dalo veľa, bola to naozaj tvrdá príprava, bez ktorej by som nerobil to, čo robím teraz.

> Kam vaša kávová cesta pokračovala a kde ste získali skúsenosti s organizovaním kurzov?

Veľkým zlomom bol pre mňa nástup do vtedy začínajúcej pražiarne Goriffee v knižnici Goetheho inštitútu, špecializujúcej sa na výberové kávy, ktoré dovážala z Rwandy.

Zhruba v tom období ma na základe mojich fotografií *latte art*, teda obrázkov na mliečnej pene, ktoré práve v tej dobe naberali na popularite, oslovil Branislav Gröhling s ponukou participovať na jeho projekte Education. Išlo o projekt na podporu vzdelávania študentov stredných škôl a ja som mal za úlohu pripraviť a viesť baristický kurz.

Bola to pre mňa obrovská skúsenosť, vtedy som ešte nevedel, že do istej miery predznamovala moju ďalšiu profesijnú dráhu

a že vedeniu kurzov sa jedného dňa budem venovať takpovediac na plný úväzok.

> Priblížte nám projekt Make it better. Čo stálo na začiatku? A prečo práve tento názov?

Pri zrode projektu paradoxne nebola na stole šálka kávy, ale pohár piva. S kamarátmi z gastrosféry sme sa v jednom podniku rozprávali o tom, ako mnohým podnikateľom v slovenskom gastrobiznise stačí zotrávať vo svojej komfortnej

Make it better malo za cieľ pomôcť kaviarňam, barom a reštauráciám zdokonaľovať sa a prinášať do nich nové trendy





zóna a nezlepšovať svoju ponuku a kvalitu svojich služieb. Make it better malo za cieľ pomôcť kaviarňam, barom a reštauráciám zdokonaľovať sa a prinášať do nich nové trendy.

Úvodné nadšenie mojich kamarátov postupne opadlo a nápad šiel takmer do stratena. Až neskôr ma jeden kamarát oslovil, či ho nenaučím už spomínaný *latte*

Akosi vstupnou bránou je basic kurz, kde s účastníkmi na intenzívnom 8-hodinovom kurze preberieme základy baristického remesla

art. Môj úplne prvý kurz prebehol v noci v zatvorenej kaviarni a v projekte Make it better som pokračoval sám a zacielil ho vyslovene na baristov a kaviarne.

> Čo všetko klientom na kurzoch ponúkate?

V ponuke mám tri typy kurzov. Prvým, akosi vstupnou bránou, je basic kurz, kde s účastníkmi na intenzívnom 8-hodinovom kurze preberieme základy baristického remesla, kde sa zoznámia so všetkým podstatným. Na každom sa venujem len dvom klientom, aby som sa im mohol venovať naplno, a bežne na jednom kurze

spolu pripravíme až 100 šálok kávy, od espressa až po kapučíno.

Vysvetlím im rozdiel medzi komoditnou a *specialty* kávou, porozprávam o technikách praženia i o tom, akú dôležitosť pri príprave zohráva voda.

Druhým je kurz s názvom *brew it better*, ktorý je zameraný na filtrované kávy. Ide o pokročilejší kurz, kde sa s klientmi venujem detailom problematiky prípravy *pour over*, teda prevapkáwanej kávy.

Oba kurzy prebiehajú u mňa v „kurzovni“ v bratislavskej Petržalke. Tretí, business kurz, je už externý, na ktorý si zabalím náradie, váhy, kanvičky a vydám sa na cestu priamo do prevádzok, kde s personálom strávim celý deň.

> Vieme o vás, že svojimi vedomosťami a skúsenosťami pomáhate mnohým majiteľom kaviarní. Priblížte nám svoje poradenské služby.

Moje poradenstvo v rámci konceptu *guidance* je určené primárne kaviarňam ešte pred otvorením. Klientom radím

v komplexných témach, akými sú výber kávovaru, mlynčeka a ďalších doplnkov, ale aj výber menu, pri ktorom s klientmi ochutnáme výberové kávy z celého sveta a vyberieme pre nich tú najvhodnejšiu.

Konzultujem tiež 3D návrh baru, aby práca dávala zmysel z ergonomického a technologického hľadiska, a podobné detaily.

Súčasťou je aj dvojdňový kurz pre personál priamo na prevádzke, kde sa venujem aj zlepšovaniu komunikácie s klientmi a konkrétne *role-play* techniky zameranej na *upselling*, teda prezentáciu konkrétnej ponuky kaviarne.

Dovolím si povedať, že služby v takomto rozsahu u nás neponúka takmer nikto.

> Svoju činnosť ste rozšírili aj o predaj a servis technológií do kaviarní.

Asi pred dvomi rokmi som začal predávať prístrojové vybavenie do kaviarní, je to totiž moja veľká vášeň. Za roky praxe som sa naučil tieto prístroje dokonca aj servisovať, pretože občas sa mi stalo, že mlynček alebo kávovar sa pokazil a bolo ho treba rýchlo opraviť. Veľmi ma baví tieto veľmi zložité prístroje rozoberať a diagnostikovať, kde nastala porucha.

Postupne som si aj v tomto smere vybudoval klientelu viacerých kaviarní, kde ponúkam aj svoje servisné služby.

Klientom pritom pred nákupom zariadenia vždy radím, že dôležité je si uvedomiť, akým smerom sa má ich kaviareň uberať. Ja im na základe toho pripravím cenovú ponuku na mieru a otvorím dvere k overeným dodávateľom s najlepšimi cenami a sortimentom.

> Koľko klientov ste už naučili pripraviť dokonalú šálku kávy? A v ktorých kaviarňach nájdeme váš rukopis?

Kurzov som doposiaľ zorganizoval už vyše 500, strážim si však maximálny počet účastníkov na jeden kurz tak, aby bola zachovaná kvalita. V úvode projektu Make it better som organizoval jeden kurz týždenne, teraz ich však za týždeň spravím aj štyri, keďže sa mi podarilo pomerne úspešne rozbehnúť sociálne siete a o kurzy je veľký záujem.

Čo sa týka kaviarní, ktorým som poskytoval poradenstvo, do dnešného dňa je ich okolo pätnásť, pričom úplne prvou bola jedna kaviareň v Púchove, ktorá úspešne funguje doteraz. Väčšinu však tvoria bratislavské koncepty.

> Čo považujete za najčastejšiu chybu v slovenských kaviarňach? Ako hodnotíte ich úroveň v porovnaní so zahraničím?

Často sa stáva, že majitelia zbytočne šetria na miestach, kde by nemali. Mám na mysli najmä technické vybavenie, keď im pár sto ušetrených eur na vodnom filtri neskôr pri poruche spraví na kávovare škodu za tisíce.

A úroveň slovenských kaviarní? V Bratislave hodnotím úroveň ako veľmi dobrú, určite

lepšiu ako vo Viedni, kde tamojšie kaviarne napriek ich histórii a kaviarenskému charakteru mesta ustrnuli hlboko v minulosti a kvalita ich ponúkanej kávy je často vyslovene zlá. V porovnaní s Viedňou sú na tom lepšie i staršie bratislavské kaviarne, ktoré sa i napriek tomu, že fungujú aj vyše dekády, snažia svoju „kávovú hru“ stále zlepšovať a držať tak krok s mladšími a dravšími konkurentmi, ktorí sú na špici.

Budapešť je na tom približne rovnako ako Bratislava, prekonala nás však Praha, kde v posledných pár rokoch vzniklo naozaj kopec výborných kaviarní.

> A čo zvyšok Slovenska?

Čo sa týka regiónov, situácia je, samozrejme, o niečo horšia, ale napríklad v Košiciach sa začína situácia meniť a aj tam vzniklo zopár zaujímavých konceptov.

Iný príbeh sú malé slovenské mestá, kde často kaviarne ponúkajúce špičkovú výberovú kávu úplne chýbajú. V tomto vidím veľkú diery na trhu, ktorá čaká na zaplnenie, pretože Slováci dobrú kávu vedia oceniť.

V poslednom čase sa u nás navyše otvorilo množstvo malých i väčších pražiarní, rastú v prenesenom zmysle ako huby po daždi, ich počet by som tipol na už vyše päťdesiat. Kávová kultúra teda u nás žije a i jej úroveň sa zlepšuje. Stále však treba robiť v tomto smere osvetu.

> Aké sú aktuálne trendy v kaviarenskom biznise?

Trendom už snáď dekádu ostáva svetlé škandinávске praženie, ktoré ponúka

Trendom už snáď dekádu ostáva svetlé škandinávске praženie, ktoré ponúka silnejšiu aciditu, pri ktorom vyniknú ovocné tóny kávy

silnejšiu aciditu, pri ktorom vyniknú ovocné tóny kávy.

Trendom je tiež filtrovaná káva a do popredia sa čoraz viac dostávajú nové spôsoby spracovania kávy ešte pred jej pražením. Pridávajú sa do nej rôzne kvásky, ktoré kávové semiačka – nie zrná, ako sa bežne hovorí – fermentujú iným spôsobom a tým zmenia celkovú chuť kávy. Pred pražením sa do kávy pridáva napríklad aj



Úroveň slovenských kaviarní? V Bratislave hodnotím úroveň ako veľmi dobrú, určite lepšiu ako vo Viedni

citrónová tráva alebo ovocie, ako broskyne alebo jahody, čo tiež vo výsledku veľmi zaujímavovo mení jej charakter po pražení.

> Čo plánujete do budúcnosti? Máte nejaké novinky, na ktoré sa môžu fanúšikovia kávy tešiť?

Keďže rozsah mojich aktivít postupne narástol do rozmerov, že ich prestávam

vybavenie kaviarne pre majiteľov čo najjednoduchšie a aby si mohli bez dlhého rozmýšľania vybrať to, čo im bude najviac vyhovovať. Od jednoduchšieho vybavenia až po špičkové stroje ponúkajúce to najlepšie, čo najnovšia technológia umožňuje, napríklad automatické čističe na páku, tampre či napeňovače mlieka.

Výhľadovo uvažujem nad expanziou svojich služieb do Prahy, kde už mám vytvorené kontakty a potenciálne biznisové vzťahy. Zatiaľ to však nechávam v rovine úvah, aj tu v Bratislave mám momentálne práce vyše hlavy. S kofeínom prichádzam do styku často, nie je to teda nič nezvládnuteľné 😊.

všetky stíhať, rád by som Make it better rozšíril aspoň o jedného ďalšieho kolegu. Momentálne som rozbehol predbežný výberový proces, v hľadáčiku mám zopár šikovných baristov, ktorí by mi pomohli s vedením kurzov.

Plánujem tiež vytvoriť e-shop s ponukou balíčkov kaviarenských prístrojov, teda mlynčekov, kávovarov, filtrov a ďalších doplnkov pre prevádzky tak, aby bolo



Make it better
Černyševského 48, Bratislava
www.makeitbetter.sk

Privatbanka, a. s.
– ústredie

Einsteinova 25
851 01 Bratislava 5
www.privatbanka.sk

BRATISLAVA

Mgr. Eduard Turčaník



mobil: +421 911 656 082

BRATISLAVA

Mgr. Martin Švec



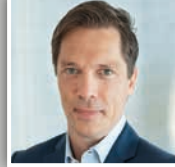
mobil: +421 908 730 790

Privatbanka, a. s.
– pobočka v ČR

Masaryčka, Budova B,
Na Florenci 2139/4
110 00 Praha 1
www.privatbanka.cz

PRAHA, CZ

Ing. Alexandr Cetl



mobil: +420 734 432 808

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

PRAHA, CZ

Martin Linka, DiS.



mobil: +420 731 625 250

PRAHA, CZ

Ing. Denisa Kolářová



mobil: +420 731 694 890

BRATISLAVA

Zlatica Murányiová



mobil: +421 911 856 846

BRATISLAVA

Linda Grešková



mobil: +421 911 667 394

BRATISLAVA

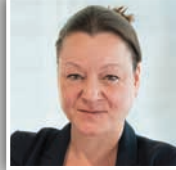
Mgr. Jana Chovancová



mobil: +421 911 994 276

PRAHA, CZ

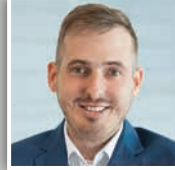
MgA. Lenka Milionová



mobil: +420 734 264 194

PRAHA, CZ

Jan Losert



mobil: +420 602 671 443

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

PRAHA, CZ

Bc. Marek Pihorňa



mobil: +420 604 199 789

PRAHA, CZ

Petr Petriska



mobil: +420 732 390 813

BRATISLAVA

Mgr. Ján Pašteka



mobil: +421 904 634 354

BRATISLAVA

Zdenko Tokoš



mobil: +421 911 113 979

BRATISLAVA

Ing. Lucia Petíková



mobil: +421 911 443 794

PRAHA, CZ

Ing. Ladislava Vavroušková



mobil: +420 604 199 810

PRAHA, CZ

Bc. Josef Béhounek



mobil: +420 604 273 240

BRATISLAVA

Bc. Erik Koňár



mobil: +421 910 925 186

BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

PRAHA, CZ

Jiří Vana



mobil: +420 739 401 925

BRNO, CZ

Ing. Hana Andrýsková



mobil: +420 603 800 371

KOŠICE

PhDr. Dušan Ůrge



mobil: +421 904 850 583

KOŠICE

Mgr. Matúš Kocur



mobil: +421 903 430 612

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

BRNO, CZ

Ing. František Studený



mobil: +420 604 288 139

OSTRAVA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

ŽILINA

Ing. Ladislav Mahút



mobil: +421 904 899 438

ŽILINA

Ing. Jana Trizuliaková



mobil: +421 903 250 117

ŽILINA

Ing. Alina Tóthová



mobil: +421 915 252 949

HRADEC KRÁLOVÉ, CZ
PARDUBICE, CZ

Otto Tauchman



mobil: +420 602 688 120

LIBEREC, CZ

Ing. Václav Havlíček



mobil: +420 604 273 243

TRANSPARENTNÉ privátne bankovníctvo



 **Privatbanka
Wealth Management**
Váš finančný priestor

www.privatbanka.sk