

VÝDAJ
NA RECEPT

Dr.Max+



Privatbanka
Magazine

J E S E Ň / Z I M A 2 0 2 3

ROZHOVOR
S EDUARDOM TURČÁNIKOM,
RIADITEĽOM ODBORU
PRIVÁTNEHO BANKOVNÍCTVA

DR.MAX –
ZÁKAZNÍK VŽDY
NA PRVOM MIESTE

DO ČOHO NEINVESTUJEME

BRITI UŽ DÁVNO
BREXIT OPLAKALI

DIZAJN S DUŠOU
SLOVENSKA

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE

INDIVIDUÁLNY PRÍSTUP



 **Privatbanka**
Výnimočná ako Vy

www.privatbanka.sk

h1>obsah



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

tento príhovor píšem presne na Mikuláša – 6. 12. 2023. Vonku nám napadol sneh, máme už skutočnú zimnú náladu. Mikuláš nosí darčeky tým, ktorí počas roka poslúchali, boli milí, poriadne sa učili alebo pracovali... My v Privatbanke sme sa počas roka 2023 snažili, boli sme iniciatívni a dynamickí, a tomu zodpovedajú aj výborné predbežné hospodárske výsledky banky za rok 2023. O nich však budeme hovoriť bližšie až v budúcom čísle magazínu po ukončení roka a schválení účtovnej závierky. Tentoraz nás však Mikuláš obdaril takým zvláštnym spôsobom – novozavádzanou bankovou daňou. Tento ekonomický prvok, ak bude definitívne schválený, v značnej miere ovplyvní ekonomické výsledky a pozíciu bánk na Slovensku. Máme teda nad čím rozmýšľať.

Podme však už k samotnému vydaniu nového čísla nášho Privatbanka Magazine.

V úvodnej rubrike *Predstavujeme Vám* prinášame rozhovor s Eduardom Turčánikom, riaditeľom Odboru privátneho bankovníctva. Rozprávali sme sa o jeho víziách a plánoch a rozobrali sme aj jeho doterajšie výše polročné pôsobenie na tomto poste. Ako hovorí pán Turčánik – osobný kontakt a individuálny prístup zostávajú v „DNA“ Privatbanky aj v období digitalizácie.

V kľúčovom článku rubriky *Analýza* vám širšie predstavíme sieť lekární Dr.Max, veľmi úspešného projektu z portfólia nášho akcionára finančnej skupiny Penta. Sme radi, že aj naši klienti sa investovaním do korporátnych dlhopisov Dr.Max, ktoré sme v Privatbanke aranžovali, mohli zapojiť do financovania tohto projektu. Sieť lekární Dr.Max je na slovenskom lekárenskom trhu jednotkou a v strednej a vo východnej Európe patrí k najväčším lekárenským reťazcom. Ako sa dočítate v článku, za jej úspechom stojí kombinácia viacerých faktorov – prvotriednych služieb, inovácií, fungujúceho omnichannel prístupu a priaznivých cien.

Nasledujúce strany rubriky *Analýza* patria článku s názvom *Do čoho neinvestujeme* hlavného ekonóma banky Richarda Tótha. Analytici často píšú o tom, do akých aktivít odporúčajú investovať. Ale slová výstrahy sú

u nich zriedkavé, a ak, týkajú sa len konkrétnych aktivít alebo tried aktivít v najbližšom časovom horizonte. Článok pána Tótha má ambíciu pojednať o problematike „neinvestícií“ širšie a nadčasovo.

Náš externý prispievateľ Mário Blaščák si v ďalšom článku už v nadpise položil otázku: *Pochopili Briti, že spravili chybu?* Na základe nedávnych prieskumov verejnej mienky sa črtá pomerne jasná odpoveď – väčšina Britov odchod z EÚ ľutuje a najmä mladí ľudia uvádzajú, že by si priali, aby sa kráľovstvo do Európskej únie znovu vrátilo.

V ďalšom príspevku sa spolu vyberieme za hranice na druhý breh rieky Moravy. Alexandr Cetl, zástupca riaditeľa našej pobočky v Českej republike, nám porozpráva o jej fungovaní a činnostiach, ako aj o tíme jej privátnych bankárov. Pobočka Privatbanky v Prahe sa presťahovala do najnovšej vlajkovej lode spoločnosti Penta Real Estate – do budovy Masaryčka. Tento výnimočný projekt z dielne Zaha Hadid Architects sa nedávno ukázal verejnosti v celej svojej kráse a my sme veľmi radi, že naša pražská pobočka sídli práve tu.

Aj v rámci tradičného predstavovania našich privátnych bankárov zostávame za hranicami – prinášame vám rozhovory s dvomi členmi nášho obchodného tímu v Českej republike Václavom Havlíčkom a Janom Losertom.

V rubrike *Aktuality* sa dočítate, že v súťaži Trend Top Banka roka 2023 získala Privatbanka už druhýkrát po sebe bronzovú priečku. Sme dôkazom, že aj menšia banka sa vďaka svojim dlhodobým stabilným ekonomickým výsledkom dokáže presadiť medzi top bankami na slovenskom trhu. A obzrieme sa aj za odbornými prednáškami *Raňajky s Privatbankou*, ktoré pravidelne organizujeme pre našich klientov. V poslednom období sa uskutočnili v Bratislave, Košiciach a Prahe.

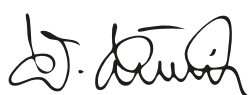
Náš magazín už tradične zakončíme oddychovými témami. Najskôr vás zoberieme do DOT. Contemporary Gallery – k nášmu partnerovi z programu Privatbanka Exclusive Zone. S majiteľkou galérie Zuzanou Dankovou sme sa pri prehliadke diel zvukných mien súčasného slovenského umenia rozprávali o tom, do akého umenia má na Slovensku zmysel investovať.

Pri umení, tentoraz folklórnom, zostaneme aj v poslednom článku tohto vydania Privatbanka Magazine. Zanietena propagátorka slovenskej ľudovej tvorby a majiteľka značky Jana Kamenská – Dizajn s dušou Slovenska nám prezradí, čo stojí za jej láskou k slovenskému folklóru a odkiaľ čerpá pri tvorbe zdroj svojej inšpirácie.

Vážení klienti, milí čitatelia,

v riadkoch nášho časopisu sa vám prihovám tento rok už poslednýkrát, a tak mi dovoľte úprimne sa vám poďakovať za dôveru, ktorú ste nám preukazovali počas celého uplynulého roka.

Dovoľte mi tiež popriať vám krásne, a najmä pokojné Vianoce strávené v kruhu najbližších. Zároveň vám želim v roku 2024 pevné zdravie, aspoň trochu šťastia a správne finančné rozhodnutia. S nimi vám vždy radi pomôžeme.




PREDSTAVUJEME VÁM
Rozhovor s Eduardom
Turčánikom,
riaditeľom Odboru
privátneho bankovníctva

4 – 6



ANALÝZA
Príbeh Dr.Max – zákazník
na prvom mieste

7 – 12



ANALÝZA
Do čoho neinvestujeme

13 – 15



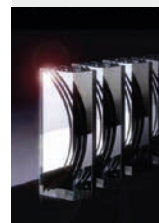
ANALÝZA
Ľútosť nad Brexitom:
Pochopili Briti, že
spravili chybu?

16 – 19



PREDSTAVUJEME VÁM
Rozhovor s našimi
privátnymi bankármi
v Českej republike

22 – 23



AKTUALITY
V súťaži Trend Top
Banka roka 2023
patrí Privatbanke
opäť 3. miesto

24



**PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE**
Súčasný umenie nemá
byť strašiacom

25 – 27



ŠTÝL
Dizajn s dušou Slovenska

28 – 30

Tradičné hodnoty v privátnom bankovníctve pretrvávajú aj v období digitalizácie

Osobný kontakt a individuálny prístup ostanú „v DNA“ Privatbanky aj naďalej bez ohľadu na pokračujúcu digitalizáciu a implementáciu nových technológií, prezradil v rozhovore nový riaditeľ nášho Odboru privátneho bankovníctva Eduard Turčánik. Rozprávali sme sa s ním o jeho vízii i o tom, aké novinky chystáme pre klientov.



Eduard Turčánik
riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva

> Do Privatbanky ste nastúpili v júni tohto roka na pozíciu riaditeľa Odboru privátneho bankovníctva. Čím vás naša banka oslovila?

Predovšetkým svojou špecializáciou na privátne bankovníctvo. Napriek tomu, že okrem privátneho bankovníctva poskytuje služby aj segmentu affluentného retailu, kľúčovou naďalej ostáva správa finančných prostriedkov klientov privátneho bankovníctva. Tomu zodpovedá aj poslanie banky – byť dlhodobým a zodpovedným

partnerom pri zveľaďovaní finančného majetku klientov.

Napriek tomu, že už viac ako 13 rokov pôsobím v bankovom sektore, súčasnú pozíciu vnímam ako výzvu. Privátne bankovníctvo má totiž svoje špecifiká, či už sa jedná o klientov, privátnych bankárov, alebo obchodné a administratívne procesy, ktoré sa javia ako identické, a predsa sú odlišné od tých v tradičných retailových bankách.

> Čo je pre vás motiváciou a inšpiráciou pri vykonávaní práce riaditeľa Odboru privátneho bankovníctva?

Mojou hlavnou motiváciou je úspech môjho tímu a výsledky, ktoré spolu dosiahneme. Každý privátny bankár predstavuje jedinečnú osobnosť, preto je dôležité nastaviť celý tím tak, aby ťahal za jeden koniec povrazu a chápal zmysel toho, čo spoločne robíme. Motivuje ma aj pochvala „zhora“, ale ešte viac uznanie od mojich podriadených, pretože tak najlepšie vidím, že to, čo robím, robím správne.

> Ako hodnotíte prvý polrok svojho pôsobenia? Splnili sa vaše očakávania a čo sa vám už podarilo?

Ja sám som sa síce vo finančnom sektore pohyboval takmer celý svoj doterajší profesijný život, avšak až do môjho nástupu do Privatbanky som s privátnym bankovníctvom skúsenosti nemal. Moje predchádzajúce pôsobenie bolo prevažne v oblasti retailového bankovníctva, kde som mal na starosti viaceré tímy obchodníkov. Ako som už povedal v predchádzajúcej odpovedi, každý privátny bankár je jedinečná osobnosť, či už ľudsky, odborne, alebo profesijne, preto som ich vedeniu musel prispôbiť aj svoj prístup a štýl riadenia. Tak ako je osobitý a špecifický svet privátneho bankovníctva, rovnako je aj firemná kultúra Privatbanky (v dobrom zmysle slova) iná než v štandardnej retailovej banke.

> Riadite tím privátnych bankárov po celom Slovensku. Čo považujete za najdôležitejšiu „výbavu“ každého privátneho bankára?

Odbornosť, diskretnosť a spoľahlivosť. Každý privátny bankár poskytuje svojim klientom služby s cieľom naplniť ich očakávania a požiadavky, zároveň si musí vedieť s klientom vytvoriť profesionálny vzťah a získať jeho dôveru. Zároveň, klient v ňom musí nájsť skúseného, stabilného partnera, ktorému môže pri správe svojich financií dôverovať na sto percent. Človeka, ktorý má široký rozhľad, vie mu poskytnúť

aj iný pohľad na vec a nasmerovať ho tak, aby ochránil a dlhodobo zhodnotil jeho finančný majetok.

Privatbanka Health Management, založený na osobitnom prístupe v poskytovaní zdravotnej starostlivosti od

Klient musí v privátnom bankárovi nájsť skúseného a stabilného partnera

> **Vo svete financií ste strávili veľkú časť profesionálneho života, takže určite môžete porovnávať. Čo získa klient, ak sa rozhodne vymeniť „tradičnú“ banku za Privatbanku?**

Všetky banky v podstate využívajú a ponúkajú svojim klientom takmer identické finančné nástroje, prostredníctvom ktorých môžu investovať svoje voľné finančné prostriedky. U nás v Privatbanke sa však snažíme dôsledne uplatňovať individuálny prístup a zohľadňovať špecifiká každého klienta. Nepredávame hromadne, ale individuálne a selektívne, pretože nie každý finančný nástroj je vhodný pre každého klienta.

Privátne bankovníctvo predstavuje najvyšší stupeň starostlivosti o finančné prostriedky klientov a u nás v Privatbanke nájdete istotu, že urobíme vždy všetko pre to, aby sme váš finančný majetok zveľadili a ochránili pred znehodnotením. Navyše naši klienti

nadštandardného ambulantného ošetrenia až po komplexný manažment.

> **V dnešnej dobe chce každý ochrániť svoje peniaze pred rastúcou infláciou. Existuje nejaká univerzálna rada, do ktorého produktu najlepšie investovať?**

Univerzálna rada neexistuje, keďže každý klient má iný postoj k riziku či rozdielnu potrebu likvidity svojich prostriedkov. V Privatbanke sa preferenciám klientov vieme priblížiť prostredníctvom širokej ponuky nástrojov finančného trhu, či už prostredníctvom komplexnej správy ich finančných prostriedkov pomocou služby riadenia portfólia Privatbanka Wealth Management, alebo formou individuálnych nákupov akcií a ETF fondov, až po veľmi obľúbené korporátne dlhopisy spoločností patriacich do portfólia nášho akcionára finančnej skupiny Penta. Privatbanka od roku 2007 aranžovala už viac ako

Veľmi obľúbené u našich klientov sú korporátne dlhopisy spoločností patriacich do portfólia finančnej skupiny Penta

nemusia chodiť do banky, pretože naša banka a naši privátni bankári ochotne prídu za nimi.

> **V čom sa Privatbanka ešte odlišuje od konkurencie?**

Klienti u nás okrem finančných nástrojov nájdú aj nadštandardné „nefinančné“ služby poskytované našimi partnermi z partnerského programu Privatbanka Exclusive Zone. Tento program je vytvorený špeciálne pre klientov privátneho bankovníctva, ktorým takto umožní získať atraktívne benefity u našich renomovaných partnerov zo sektorov automobilového priemyslu, cestovného ruchu, estetiky, gastronómie, športu, módy, realít, šperkov, umenia, daňového poradenstva a pod.

Mysleli sme tiež aj na to najdôležitejšie, na zdravie. Pre našich klientov sme preto pripravili špeciálny program s názvom

500 emisií týchto dlhopisov v celkovej hodnote blížiac sa k hranici 4,5 mld. EUR, pričom všetky boli splatené riadne a načas. Klientom sa z nich na pravidelnej báze vyplácajú atraktívne fixné výnosy v celkovej výške viac než 384 mil. EUR.

> **V čom sú klienti Privatbanky iní? Existuje typický profil našich klientov?**

Služby privátneho bankovníctva poskytujeme rôznym typom klientov. Nájdete medzi nimi umelcov, lekárov, vedcov či podnikateľov zo všetkých možných odvetví. Táto diverzita zároveň vytvára zvýšené odborné nároky aj na našich privátnych bankárov, ktorí sa musia naučiť vnímať potreby klientov aj v kontexte ich profesijnej špecializácie.

Naši klienti sú nároční, vyžadujú individuálnu starostlivosť a flexibilitu a s bankármi nadväzujú vzťah, ktorý

Eduard Turčánik

Dátum a miesto narodenia:

14. 10. 1986 v Bratislave

Vzdelanie:

Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave

Práca:

Po škole začínal ako klientsky poradca vo VÚB banke, následne pôsobil ako poradca klienta, vzťahový manažér a neskôr sa stal riaditeľom pobočky. Na rovnakú pozíciu prešiel do UniCredit Bank, odkiaľ potom odišiel do spoločnosti Cetelem, kde riadil pobočkovú sieť. V kariére následne pokračoval na pozícii regionálneho riaditeľa v stávkovej spoločnosti Niké. V Privatbanke pracuje ako riaditeľ privátneho bankovníctva od júna tohto roka.

Záujmy:

lyže, beh, futbal

presahuje bežné fungovanie klienta so svojím bankárom s ohľadom na dôveru. Veľmi často si klienti svojich privátnych bankárov pozývajú napríklad aj na oslavy životných jubileí spolu s najbližšou rodinou, čo je známou nezameniteľnou individuálneho prístupu. Spokojnosť klientov pociťujeme aj z toho, že v Privatbanke je zachovávaná kontinuita, keď majetok starších klientov postupne prechádza na deti či vnúčatá a tie zostávajú banke verné.

> **Vedia klienti dostatočne posúdiť riziká spojené s investovaním do jednotlivých produktov?**

Žiaľ, pravdou je, že mnohí klienti ich dostatočne posúdiť stále nevedia. Väčšina klientov sa primárne pozerá hlavne na výšku výnosu a podvedome odsúva, resp. si neuvedomuje riziká spojené s danou investíciou.

Je preto našou úlohou klientov v tomto smere dlhodobo vzdelávať a upozorňovať ich na to, že žiadne investovanie nie je bez rizika. My sami klientom príliš rizikové

investície nikdy neodporúčame, nehľadáme „investičné hity“, ktoré im zázračne prinesú rozprávkové zhodnotenia za krátky čas. Naopak, vždy pozeráme na to, aby klientov finančný majetok bol predovšetkým bezpečne diverzifikovaný a prinášal výnos nad úrovňou trhu.

> Finančný svet v poslednom čase výrazne ovplyvňujú viaceré negatívne faktory. Zmenilo sa v tomto kontexte aj správanie klientov investorov?

Určite áno, aj vzhľadom na to, že sa v poslednom období objavili aj také riziká, ktoré by im predtým nenapadli,

bankovníctva Privatbanky v najbližších rokoch – predstavte nám svoju víziu.

Jednoznačným cieľom je zabezpečiť pokračovanie v kontinuálnom raste objemu majetku v správe nášho privátneho bankovníctva, čo je v súlade s rastovými ambíciami nášho akcionára skupiny Penta.

Trh privátneho bankovníctva stále poskytuje priestor na získavanie nových klientov

> Na aké novinky sa môžu klienti tešiť v najbližšom období?

Aktuálne pripravujeme pre klientov uvedenie nového sporiaceho produktu s názvom *Privatbanka Budúcnosť*. Ako už samotný názov napovedá, ide o nástroj pravidelného investovania určený pre zodpovedných ľudí, ktorí myslia na budúcnosť. Či už ide o finančné zabezpečenie na dôchodok, alebo vytvorenie rezervy pre deti na uľahčenie ich vstupu do dospelosti. Je určený na dlhodobé sporenie (investičný horizont by mal prevyšovať 10 rokov) a umožňuje pravidelne mesačne v malých sumách (už od 50 EUR) investovať do akciových a dlhopisových ETF fondov.

Kontinuálne inovujeme aj našu mobilnú aplikáciu, aby sme čo najviac uľahčili našim klientom neustály online prístup k informáciám a produktom. Aktuálne chystáme napríklad funkčnosť *cashflow kalendár* pre investorov, ktorí investovali do korporátnych dlhopisov. Táto funkčnosť priniesie detailný prehľad o splatnosti dlhopisov klienta či už v minulom, alebo budúcom období.

> Ako vnímate trh privátneho bankovníctva na Slovensku? Vidíte tu ešte priestor na rast? Aké sú všeobecné trendy?

Privatbanka dlhodobo rastie z hľadiska objemu spravovaného majetku, ako aj z hľadiska počtu nových klientov na Slovensku, ale aj v Českej republike, kde pôsobíme ako pobočka zahraničnej banky.

Napriek tomu, že výška majetku klientov v správe Privatbanky, a. s., predstavuje takmer 2 mld. EUR, trh privátneho bankovníctva stále poskytuje priestor na získavanie nových klientov a ďalší rast hodnoty majetku v správe aj na nasledujúce roky.

že vôbec môžu nastať, napríklad vojna na Ukrajine. Preto sú v porovnaní s minulosťou podstatne opatrnejší pri rozhodovaní o svojich investíciách.

> V posledných rokoch sa roztrhlo vreco s rôznymi fintechmi a aplikáciami, ktoré umožňujú klientom kupovať čokoľvek a kedykoľvek. Ako ich vnímate? Sú hrozbou pre banky?

Fintech služby, teda riešenia, ktoré spájajú nové technológie so svetom financií, priniesli trend, na ktorý musíme reagovať aj my.

Rozdiel medzi tradičným bankovníctvom a digitálnymi službami však bude čoraz tenší a banky, ktoré nezachytia tento trend včas, riskujú svoju ďalšiu existenciu. Aj my preto prispôbujeme naše IT riešenia tak, aby prinášali pridanú hodnotu najmä v oblasti investícií a zjednodušenia obchodných procesov.

Zároveň však musím zdôrazniť, že budeme dôsledne rešpektovať naše tradičné hodnoty, akými sú osobný kontakt s klientom a individuálny prístup, tie považujem pri poskytovaní služieb privátneho bankovníctva za kľúčové.

Ja osobne preto fintechy ako hrozbu pre Privatbanku nevnímam. Zo skúsenosti totiž viem, že všetko ide hladko, kým nemáte otázky alebo nejasnosti – až vtedy zistíte, že ľudský kontakt je niekedy naozaj nevyhnutný.

> Na záver nám prezradte, kam chcete smerovať kroky privátneho

Aj naďalej sa budeme zameriavať na digitalizáciu našich procesov a zlepšovanie funkcionality našej mobilnej aplikácie s heslom *mobile first*, pretože v tomto riešení vidíme ešte veľký priestor na zlepšenie našej ponuky produktov a služieb.

> A otázka, ktorá nesmie chýbať. Ako trávi voľný čas a relaxuje riaditeľ Odboru privátneho bankovníctva?

Snažím sa aktívne športovať, koľko mi čas dovoľí. Rád behám, lyžujem sa a občas si zahrám futbal. Okrem toho, samozrejme, trávim čas s rodinou a veľmi rád cestujem.



Príbeh Dr.Max – zákazník na prvom mieste

Lekárska sieť Dr.Max, patriaca do portfólia finančnej skupiny Penta, už od svojho vzniku významne ovplyvnila lekárenský segment nielen u nás, ale aj v mnohých ďalších krajinách Európy. Kombináciou prvotriednych služieb, inovácií, širokej dostupnosti a priaznivých cien si sieť postupne vydobyla pozíciu európskej trhovej dvojky. Čo všetko stojí za jej úspechom a aké sú jej plány do budúcnosti?

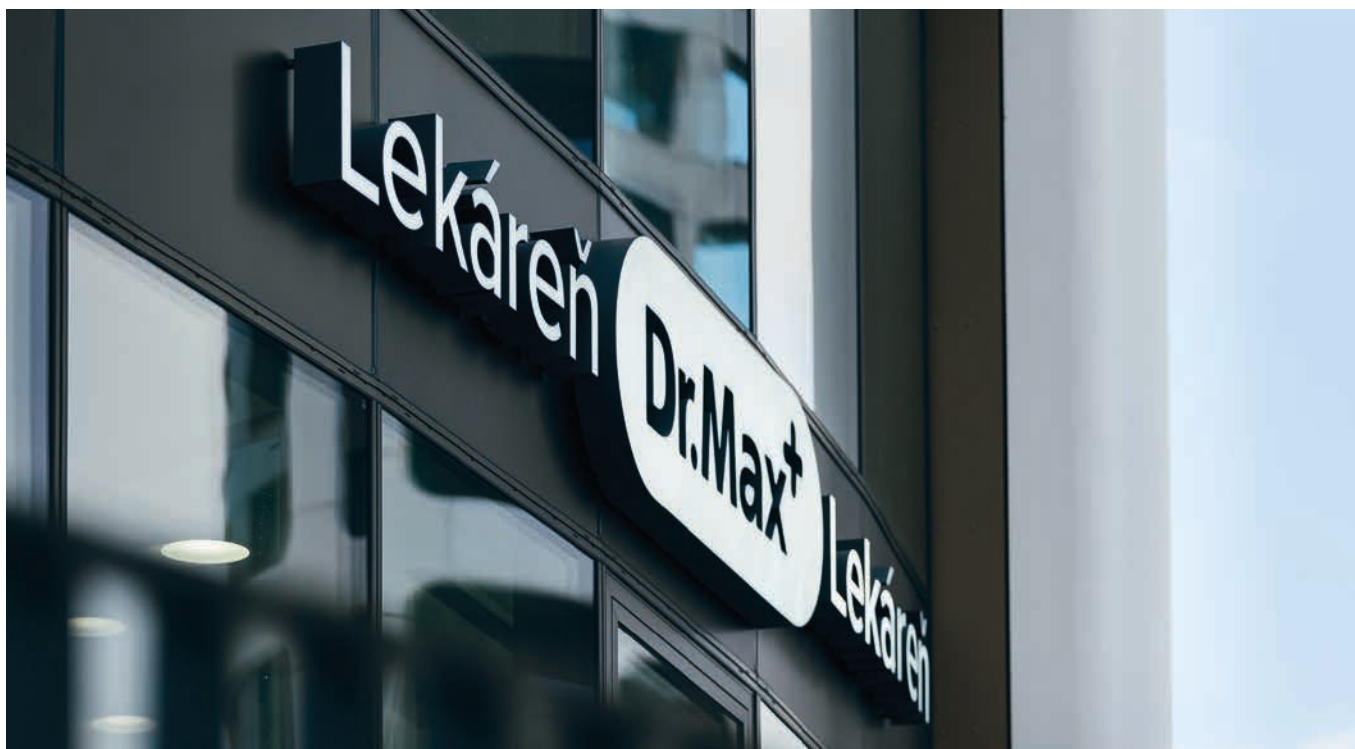
Sieť lekární Dr.Max patrí k najväčším lekárenským reťazcom v strednej a vo východnej Európe a je prítomná v šiestich krajinách. Lekárne pod značkou Dr.Max tak nájdete na Slovensku, v Českej republike, Poľsku, Rumunsku, Srbsku a Taliansku. Značka je jednoznačným lídrom na trhu lekární na Slovensku, v Českej republike a Rumunsku.

Všetky lekárne Dr.Max patria do skupiny Dr.Max Group, ktorej 100 % vlastníkom je finančná skupina Penta. Skupina je

aktívna v sedemástich európskych krajinách. Okrem lekární združuje medzinárodný holding Dr.Max Group aj oblasť veľkoobchodu (wholesale) a takisto oblasť distribúcie prostredníctvom spoločnosti MagnaPharm. Tá je jednou z najväčších a najrýchlejšie rastúcich farmaceutických spoločností

v strednej a vo východnej Európe, ktorá ponúka kompletne portfólio služieb v rámci dovozu tovaru, lokálnej distribúcie, marketingovej a odbornej podpory a legislatívnych povinností. Svoje zastúpenie má na Slovensku, v Českej republike, Poľsku, Rumunsku, Srbsku, Bulharsku a Maďarsku.

Sieť lekární Dr.Max patrí k najväčším lekárenským reťazcom v strednej a východnej Európe a je prítomná v 6 krajinách





Celkovo skupina Dr.Max Group zamestnáva vyše 17-tisíc ľudí a prevádzkuje už viac ako 2 600 lekární. Denne predá v priemere 1,4 milióna zdravotníckych produktov a členom jej vernostných programov je vyše 8 miliónov verných zákazníkov.

Dynamický rast už od začiatku

Korene lekárenskej siete Dr.Max siahajú až do 90. rokov. V tom čase bola v Prahe na Opletalovej ulici otvorená vôbec prvá súkromná lekáreň po páde železnej opony vo vtedajšom Česko-Slovensku. Časom k nej pribudli ďalšie dve. Bolo to vôbec po prvýkrát, keď českí pacienti dostali na výber medzi súkromnou a štátnou lekárenskou starostlivosťou. Lekárne však v tom čase ešte nefigurovali pod značkou Dr.Max a ani neboli združené do jednej siete. Príbeh značky Dr.Max sa zrodil neskôr, začiatkom milénia, keď vznikla akciová spoločnosť Česká lékárna, ktorej patrilo niekoľko lekární v supermarketoch Kaufland. V roku 2006 sa lekáreň patriace pod spoločnosť Česká lékárna spojili s lekárňami patriacimi do siete BRL. Spojenie bolo možné vďaka silnému investorovi – finančnej skupine Penta. Tá do spoločnosti Česká lékárna vstúpila už v roku 2004, keď sieť združovala približne 25 lekární, o dva roky neskôr ich bolo už vyše šesťdesiat. V roku 2006 sa značka Dr.Max rozšírila aj na Slovensko a do Poľska. V Českej republike bola pokorená hranica prvej stovky lekární v roku 2008. Nešlo však len o kvantitatívny nárast. Manažment si od samotného začiatku uvedomoval, že rovnako musí stúpať aj profesionálna úroveň lekárníkov a farmaceutov, a kladol sa veľký dôraz na systém vzdelávania v rámci spoločnosti.

Tieto atribúty ostali príznačné značke dodnes. S pribúdajúcimi rokmi a lekárnami rástlo aj sebavedomie značky. Najmä v roku 2012, keď sa v rámci rekordnej akvizície rozrástla sieť Dr.Max o päťdesiat lekární značky Lloyds. V tom istom roku došlo k reštartu programu privátnej značky Dr.Max, ktorý sa v nasledujúcom období premenil na najambicióznejší projekt svojho druhu v Českej republike. Založením spoločnosti Dr.Max Pharma Limited so sídlom v Londýne, ktorá portfólio

privátnej značky rozvinula postupom času na stovky položiek, dostali klienti lekární Dr.Max nielen v Česku, ale aj na Slovensku a v Poľsku významnú pridanú hodnotu.

V roku 2017 vstúpila sieť Dr.Max na rumunský, taliansky a srbský trh. O rok neskôr zaznamenala sieť doposiaľ najväčšiu akvizíciu vo svojej histórii, keď prevzala rumunskú sieť lekární A&D Pharma. Na rumunskom trhu v akvizíciách pokračovala a v roku 2022 kúpila sieť

Skupina Dr.Max Group zamestnáva vyše 17-tisíc ľudí a prevádzkuje už viac ako 2 600 lekární





lekární a distribučnú divíziu maďarskej spoločnosti Gedeon Richter.

Dr.Max Group pokračuje vo svojom dynamickom raste aj naďalej. V roku 2021 sa stala treťou najväčšou sieťou lekární v Európe, tento rok v tomto rebríčku obsadila dokonca už druhé miesto.

Diverzifikované portfólio

Skupina Dr.Max Group svoju činnosť okrem retailovej siete lekární vykonáva aj v oblasti veľkoobchodu (wholesale) prostredníctvom

distribučnej spoločnosti ViaPharma. Tá pribudla do holdingovej štruktúry v roku 2022. Venuje sa veľkodistribúcií liekov a zdravotníckych pomôcok, zásobovaniu nemocníc, verejných lekární, zdravotníckych zariadení, zdravotných poisťovní a v neposlednom rade tiež prevádzkovaní konsignačných skladov. Spoločnosť aj v súčasnosti prechádza vnútornou transformáciou, na Slovensku presunula svoje skladové priestory do logistického areálu v Panattoni Park Košice Airport,

jednej z najmodernejších priemyselných hál na Slovensku, kde má k dispozícii viac ako 7 600 štvorcových metrov skladových a logistických priestorov.

Do skupiny Dr.Max Group patrí aj spoločnosť MagnaPharm. Tá je jednou z najväčších a najrýchlejšie rastúcich farmaceutických spoločností v strednej a vo východnej Európe a ponúka kompletné portfólio služieb v rámci dovozu tovaru, lokálnej distribúcie, marketingovej a odbornej podpory a legislatívnych povinností. Pôsobí na Slovensku, v Českej republike, Poľsku, Rumunsku, Srbsku, Bulharsku a Maďarsku.

Lekárne Dr.Max v súčasnosti predávajú už viac ako 400 produktov s logom Dr.Max



Široké portfólio privátnych značiek

V snahe rozšíriť sortiment ponúkaných liekov, doplnkov stravy a zdravotníckych pomôcok založila skupina Dr.Max Group v roku 2011 internú dodávateľskú organizáciu Dr.Max Pharma, ktorá sa zameriava na zabezpečenie nákupu a dodávok produktov vlastných značiek. Prvé produkty od tohto interného dodávateľa boli na trh uvedené už v nasledujúcom roku a bolo ich 31.

Súčasťou Dr.Max Pharma je aj Centrum Výnimčnosti, vďaka ktorému dokáže okrem produktov privátnej značky Dr.Max vyvíjať a v spolupráci s dodávateľmi a partnermi z 26 krajín a 3 kontinentov po celom svete smerovať svoju produkciu aj do vysoko sofistikovaného segmentu voľnopredajných (OTC) liekov a liekov v kategórii Premium.

Kľúčovým míľnikom v tejto oblasti bolo uvedenie prvého voľnopredajného lieku registrovaného Štátnym ústavom pre kontrolu liečiv SR pod názvom Paracetamol Dr.Max, ktorý na trh uviedli v roku 2013.

Lekárne Dr.Max v súčasnosti predávajú už viac ako 400 produktov s logom Dr.Max, ktoré sú združené pod štyrmi rôznymi značkami, pričom portfólio výrobkov predávaných pod vlastnou značkou sieť neustále rozširuje.

Produkty Dr.Max sa medzi zákazníkmi tešia veľkej obľube, pretože v sebe spájajú špičkovú kvalitu, ktorá je viacstupňovo kontrolovaná (od vstupných materiálov cez výrobné postupy až po moment, keď sa finálny produkt dostane na pulty lekární), a priaznivé ceny, ktoré sú v porovnaní s inými značkami nižšie.

Dr.Max na Slovensku

Na Slovensku sieť lekární Dr.Max pôsobí od roku 2006, keď pre pacientov a zákazníkov otvorila svoju vôbec prvú lekárňu na Mickiewiczovej ulici v Bratislave.

Odvtedy sa sieť lekární rozširovala, otvorenie stej lekárne sa na Slovensku podarilo dosiahnuť už o päť rokov neskôr v roku 2011. Vo februári 2019 pribudla do

rodiny Dr.Max lekáreň s poradovým číslom 300, pričom ich celkový počet v súčasnosti pokoril nový míľnik – v septembri tohto roku bola otvorená v Brezovej pod Bradlom v poradí už 400. lekáreň na Slovensku. K tomuto číslu skupine pomohla aj tento rok úspešne završená akvizícia 35 prevádzok Apotheke Slovakia od spoločnosti Unipharma.

Celkovo je sieť Dr.Max jednotkou na slovenskom lekárenskom trhu a s viac ako 2 650 zamestnancami patrí medzi najväčších zamestnávateľov vo svojom segmente.

Veľkým míľnikom v oblasti e-commerce bolo otvorenie nového logistického centra v Senci

Značke Dr.Max sa na Slovensku dlhodobo darí, o čom svedčí aj fakt, že rok 2022 uzavrela s doposiaľ historicky najlepšimi hospodárskymi výsledkami. Tržby medziročne vzrástli o vyše 18 % a atakovali hranicu 0,5 mld. EUR.

Prispela k tomu komplexná výkonnosť kamenných lekární vrátane voľného predaja a výdaja liekov na lekárske predpis, ale aj pokračujúce investície

do technológií a služieb pre zákazníkov a pacientov, zvýšenie podielu a rozmach e-commerce biznisu a tiež rozvoj privátnych značiek.

Online predaj s rýchlym dodaním

V roku 2014 vstúpila značka Dr.Max na Slovensku aj do segmentu e-commerce a začala rozvíjať predaj cez internet. Vo svojom e-shope drmax.sk alebo mobilnej aplikácii má v ponuke už viac ako 20-tisíc položiek (od voľnopredajných liekov, vitamínových doplnkov stravy cez produkty zdravej výživy, dojčenských formúl až po pomôcky a doplnky

stravy pre športovcov, kozmetiku, produkty na starostlivosť o domácnosť, vybrané druhy elektroniky až po veterinárne produkty).

Celkovo e-shop Dr.Max vyexpeduje len na Slovensku viac ako 130-tisíc objednávok mesačne. Podporou internetového obchodu je vlastné call centrum, ktoré každý mesiac vybaví bezmála 6 000 hovorov a 12-tisíc e-mailov.



Veľkým míľnikom v oblasti e-commerce bolo otvorenie nového logistického centra v Senci, ktoré modernej skladovej technológii, rozkladajúcej sa na ploche až 9 000 m², prináša zákazníkom ešte vyšší komfort a dostupnosť pri nakupovaní.

Aj vďaka investíciám do nových skladových a logistických riešení sa pre koncových zákazníkov zrýchlil čas dodania objednávky. Ten je vo vybraných prípadoch do 24 hodín a vďaka službe MaxDrive je pre zákazníkov z Bratislavy dostupná dokonca do troch hodín. Zákazníci okrem dodania na adresu môžu tiež využiť dodanie do vybranej lekárne.

Pre zákazníkov, ktorí si cenia svoj čas a pohodlie, zaviedla sieť lekární Dr.Max aj inovatívny koncept Dr.Max boxov. Tie umožňujú rýchle, pohodlné a hlavne nonstop vyzdvihnutie lekárenského sortimentu prostredníctvom online nákupu.

Za úspechmi sú inovácie

Úspechy Dr.Max sú potvrdením správne fungujúceho a efektívneho omnichannel prístupu, ktorý sieť rozvíja v ostatných piatich rokoch. Okrem rozšíreného sortimentu v internetovej lekární drmax.sk, možnosti vyzdvihnúť si

online zásielku v ktorejkoľvek tradičnej lekární je online pilier Dr.Max neustále posilňovaný aj cez investície a rozvoj služieb.

Sieť priniesla na slovenský trh viacero ďalších inovácií, pričom dôraz kladie na oblasť digitalizácie. Tá vo výsledku zefektívňuje prácu v zázemí lekárne, čo zväčšuje priestor pre farmaceutov, ktorí tak môžu venovať viac času odbornému poradenstvu pre pacientov.

Úspechy Dr.Max sú potvrdením správne fungujúceho a efektívneho omnichannel prístupu

Najvýznamnejšia investícia v tomto smere išla do automatizovaného robotického systému, ktorý uľahčuje prácu farmaceutov pri vydávaní liekov na lekárske predpis. Dispenzačné roboty ROWA dopravujú lieky zo zázemia lekárne priamo k expedičnému miestu lekárníkov doslova do ruky.

V prevádzke je v slovenských lekárnach už trinásť plnoautomatických zariadení a do konca tohto roka by malo pribudnúť ďalších 5 robotov, pričom Dr.Max plánuje do tejto oblasti ďalšie investície aj v nasledujúcich rokoch.

Dôraz na prevenciu

V posledných rokoch sa lekáre Dr.Max začali viac zameriavať aj na poskytovanie preventívnych vyšetrení v prostredí lekární. Moderné diagnostické prístroje umiestnené v lekárnach, vedené pod dohľadom školeného farmaceuta, dokážu záujemcom z jednej kvapky krvi stanoviť hodnotu CRP na rozlíšenie bakteriálnej infekcie od vírusovej, zistiť hladinu protilátok

COVID-19, stanoviť hodnoty glykovaného hemoglobínu a iné. Vo vybraných lekárnach sú dostupné tiež rýchlotesty na hladinu cholesterolu, riziko ochorenia dny, tráviacich ťažkostí či prítomnosti skrytého krvácania v stolici ako indikácie včasného odhalenia rakoviny hrubého čreva.

Takéto služby sú v lekárnach na Slovensku relatívne nové a lekáre Dr.Max patria medzi prvé, ktoré ich zaviedli.

Vernostný program plný výhod

Počas svojej existencie sa podarilo spoločnosti vybudovať jeden z najsilnejších





Dr.Max farmaceutických pracovníkov nevníma len ako „predavačov“ liekov, ale chce, aby personál lekární pacientom aktívne pomáhal a poskytoval profesionálne poradenstvo

vernostných programov Dr.Max CLUB, v ktorom len na Slovensku združuje a prináša benefity pre viac ako 1,2 milióna verných zákazníkov.

Vďaka vernostnému klubu získajú zákazníci množstvo benefitov, ako napríklad rôzne zľavy z doplatku pri liekoch na recept. Osobitnou skupinou sú dôchodcovia, ktorí v rámci členstva vo vernostnom klube majú k dispozícii (v porovnaní s inými lekárnami) najviac liekov na predpis s nulovým doplatkom.

Lekárne Dr.Max na Slovensku sa starajú každý mesiac o zdravie a poskytnú poradenstvo pre viac ako dva milióny návštevníkov. V priemere vydajú mesačne vyše 1,1 milióna liekov na predpis a vyše 3 miliónov voľnopredajných produktov.

Prepájanie online a offline predaja

Víziou siete lekární Dr.Max je naďalej skvalitňovať svoje služby tak, aby si udržala svoje dominantné postavenie v krajinách, kde už je trhovou jednotkou, pričom svoju prítomnosť plánuje posilňovať na

trhoch, na ktoré vstúpila v posledných rokoch. Výhladovo bude zvažovať aj vstup na ďalšie trhy, prioritne v regióne južnej a juhovýchodnej Európy.

Na Slovensku skupina stále vidí príležitosť rásť predovšetkým v online nakupovaní. Internetová lekáreň drmax.sk je s výrazným náskokom jednotkou v štatistikách počtu návštev a prvenstvo si drží aj v objeme obrátov, keďže si v slovenskom lekárenskom e-commerce segmente drží až 40 % podiel, ktorý postupne navyšuje.

Len za tri kvartály tohto roka dosiahol e-shop tržby porovnateľné s celým rokom 2022. Dr.Max na Slovensku preto očakáva, že tento rok uzavrie s výrazným dvojčíferným medziročným rastom.

Ďalším krokom v zlepšení zákazníckej skúsenosti v prostredí online nakupovania je služba rezervácie liekov na lekárske predpis. Zákazník má vďaka tejto službe v online prostredí okamžitú navigáciu, v ktorej lekární si vie vybrať svoj liek na lekárske predpis, prípadne si v e-shope daný liek môže rezervovať vo vybranej lekární a vyzdvihnúť neskôr.

Budúcnosť je zlepšovanie služieb

Sieť lekární Dr.Max sa za roky pôsobenia posunula od modelu tradičných lekární smerom k sofistikovanej a modernej lekárenskej sieti, ktorá prostredníctvom synergických efektov interných dodávateľských organizácií, logistických centier, investícií do technológií a digitalizácie procesov neustále zefektívňuje svoj servis.

Budúcnosť segmentu však spoločnosť nevidí len v liekoch, ale najmä v poskytovaných službách. S tým ide ruka v ruku aj prístup k svojim zamestnancom, v ktorých vidí obrovskú pridanú hodnotu. Dlhodobu preto investuje do ich rozvoja a poskytuje im pravidelné školenia. Farmaceutických pracovníkov totiž nevníma len ako „predavačov“ liekov, ale za cieľ si stanovuje, aby personál lekární Dr.Max pacientom aktívne pomáhal a poskytoval im profesionálne poradenstvo v oblasti zdravia a prevencie.

Tento prístup sa vypláca. Podľa štúdie poradenskej spoločnosti KPMG patrí Dr.Max medzi TOP 10 najobľúbenejších značiek na slovenskom trhu.



Do čoho neinvestujeme

Mnohí z nás majú obľúbené aktíva, do ktorých investujú. Pre niekoho je zaujímavá nejaká „trendy“ kryptomena, iný sa spolieha na klasický dlhopis alebo akciu. My v Privatbanke sa orientujeme na dlhodobý výsledok, kde hľadáme najlepší pomer rizika, výnosu a likvidity na trhu. Preto do niektorých aktív jednoducho neinvestujeme alebo ich kupujeme len za veľmi špecifických okolností.



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.
hlavný ekonóm

investorov, až kým už ďalších investorov niet a kým sa systém nezrúti. Pri kryptomenách žiadna garancia výnosu neexistuje a návratnosť investície závisí len od toho, či sa nájde ďalší a ďalší investor tak, aby dopyt prevyšoval ponuku, cena sa zvyšovala a skorší investor mohol odpredať svoju kryptomenu za vyššiu cenu. Je to teda len špekulácia a úplný nezmysel.

Dlhodobý investor neinvestuje ani do mien. Hlavne kvôli tomu, že meny vyjadrujú len výkonnostný rozdiel medzi dvomi krajinami (menovými oblasťami) a neodrážajú samotný výkon týchto krajín. Najlepšie na príklade: ak ekonomika A rastie o 2 % a ekonomika B o 3 %, pri ostatných porovnateľných podmienkach rastie mena krajiny B voči mene A o 1 %. Načo by som investoval do meny B za 1 %, keď môžem napríklad investovať do akcií krajiny A,

ktoré mi prinesú 2 %, alebo akcií krajiny B, ktoré mi prinesú až 3 %? Poznamenávame, že ide o veľmi zjednodušený model len na základné uchopenie.

Okrem toho meny zachytávajú viaceré aj skryté nerovnováhy v jednej a druhej ekonomike menového páru a množstvo iných faktorov. Napríklad niektoré meny v dobrej krajine oslabujú aj v dobrých časoch, lebo investori odchádzajú do rizikovejších krajín. A napríklad niektoré meny, ktoré spolu ani geograficky, ani vecne nemajú nič spoločné, pozitívne korelujú – jednoducho preto, lebo majú rovnakých investorov.

Celkovo sú meny volatilné, nemajú dlhodobú jasnú trajektóriu a navyše, keďže sú kanálom menovej politiky, sú výrazne ovplyvnené centrálnou bankou. Meny

Ak čítate naše príspevky dlhšie, viete, že nie sme prívržencami investovania do kryptomien. Zjednodušene, kryptomeny nepovažujeme za skutočné aktívum, ale len za šikovný marketingový produkt ich tvorcov. Kryptomeny sú pre nás len „obyčajný softvér“, ktorý nemá úžitkovú hodnotu pre používateľov, ale slúži ako prostriedok transferu hodnôt bez zjavného fundamentálneho dôvodu. Kryptomeny nemajú vnútornú pridanú hodnotu danú produktivitou práce tak ako ostatné aktíva – dlhopisy, akcie, meny a vo veľkej miere aj komodity.

Nie sú dokonca ani len tou obyčajnou pyramídovou hrou, lebo princípom pyramídovej hry je vyplácanie vopred dohodnutých výnosov z príspevkov ďalších





sú vhodné na krátkodobé obchodovanie na základe obchodných signálov, ale z dlhodobého hľadiska je pomer rizika a výnosu zlý.

Vo všeobecnosti ani komodity nie sú práve investičným ternom. Zahrňajú predovšetkým tovarovú, materiálovú stránku ekonomiky a len čiastočne reflektujú rastúci podiel služieb v ekonomikách. Celkové komoditné indexy napríklad pozitívne korelujú s americkým

ropy sa rýchlo plnili a nebolo ju kde uskladniť. Ale keďže vieme, že dlhodobo nie je cena mínus 40 USD za barel normálna rovnovážna cena, vtedy malo význam túto komoditu nakúpiť. Podobné cenové výkyvy možno teda využiť na nákup.

Ostávajú nám len akcie a dlhopisy. O nič však neprichádzame, lebo oba trhy sú obrovské a likvidné. A aj tu je roboty ako na kostole – aj tu je potrebné veľmi starostlivo zvážiť, čo nakupovať a kedy nakupovať.

Vo všeobecnosti ani komodity nie sú práve investičným ternom

sektorovým indexom S&P 500 Materials, ktorý tvorí tridsiatka amerických ťažobných a spracovateľských spoločností. Majú podobnú vysokú volatilitu a vzhľadom na to slabý výnos. Ruku na srdce – ak by ste mali posledné peniaze, kúpili by ste si jeden z 11 sektorov amerického národného indexu, navyše ak je volatilnejší a menej výnosný ako hlavný index?

Komodity má zmysel kupovať v špecifických situáciách. Napríklad pri prudkých poklesoch ich cien, najlepšie pod ich výrobné (ťažobné náklady), pri panike na trhu. Možno si pamätáme situáciu, keď sa v apríli 2020 ropa v jednom momente obchodovala za mínus 40 USD za barel. Lebo pre pandémiu koronavírusu prudko klesol dopyt po rope, ale jej dodávky stále pokračovali podľa zmluvných podmienok a odberatelia ju museli odberať pod hrozbou pokút za každú cenu. Zásobníky

Celkový objem dlhopisov na svete je ťažké zistiť, lebo dlhopisy nemajú inštitucionalizované miesta na predaj tak ako akcie – burzy –, ktoré zbierajú údaje. Nemôžeme ísť na to ani cez dlhy verejného sektora, podnikov a bánk, lebo tu všade sa dlh okrem dlhopisov skladá aj z bankových úverov či iných foriem financovania.

(4 bil. USD, 3 %). V prvej desiatke sa nachádzajú ešte Kanada, Nemecko, Taliansko, Kajmanie ostrovy a Brazília. Asi dve tretiny svetových dlhopisov tvoria verejné (štátne, municipálne) dlhopisy a tretinu korporátne. Ale, samozrejme, je to z krajiny na krajinu iné, napríklad v USA je približne polovica verejných dlhopisov a polovica korporátnych.

Štátne dlhopisy majú zvyčajne nižšie riziko, ale aj nižší výnos ako korporátne dlhopisy z tej istej krajiny, čo je úplne prirodzené. Tak ako pri všetkých investíciách zvažujeme množstvo faktorov, pri štátnych dlhopisoch s dobrým ratingom hlavne aktuálne a budúce nastavenie úrokových sadzieb – chceme ich zníženia v budúcnosti, aby sa náš dlhopis zhodnotil aj na cene, nielen prinášal slušné ročné vyplácané výnosy.

Pri ostatných dlhopisoch a hlavne pri korporátnych dlhopisoch s horším ratingom sledujeme, či je riziková prirážka dostatočne vysoká, aby vydržala neprijemné prekvapenia v budúcnosti. Veď napokon, keď očakávame zníženie úrokových sadzieb, tak očakávame recesiu, zhoršenie podnikania, nárast firemných bankrotov, a teda rast rizika.

Všetky tieto pravdepodobnosti musíme zvážiť, ale aj pri dlhopisoch musíme byť odvážni. Každý jeden emitent môže zbankrotať, aj ten s najvyšším ratingom AAA. Len pravdepodobnosť krachu je tu malá.

Pre zaujímavosť, od všetkých troch najvýznamnejších ratingových agentúr Moody's, Standard & Poor's a Fitch majú najvyšší rating len Austrália, Dánsko, Nemecko, Holandsko, Švajčiarsko, Švédsko, Nórsko, Singapur a Luxembursko. Aspoň jeden najvyšší rating od tejto trojice

Podľa odhadu Svetového ekonomického fóra je veľkosť globálneho dlhopisového trhu v roku 2023 na úrovni 133 bil. USD

Ale podľa odhadu Svetového ekonomického fóra je veľkosť globálneho dlhopisového trhu v roku 2023 na úrovni 133 bil. USD. Najväčším trhom sú USA s 51 bil. USD (39 %), nasledujú Čína s 21 bil. (16 %), Japonsko (11 bil., 8 %), Francúzsko (4,4 bil., 3 %) a Veľká Británia

agentúr majú aj Kanada, Nový Zéland, USA a Lichtenštajnsko. Spomedzi firiem nemá ani jedna najvyšší rating od všetkých troch ratingoviek. Ale aspoň od jednej z nich majú najvyšší AAA rating len americké firmy Apple, Microsoft a farmaceutická spoločnosť Johnson & Johnson. Systémovo



Čo sa týka typu nástrojov, vo všeobecnosti sa snažíme používať jednoduché nástroje, nie komplikované finančné deriváty. Lebo tie síce môžu znížiť riziko, ale zároveň znížia aj výnos. Alebo zvyšujú výnos a zároveň zvýšia aj riziko. A klient zvyčajne zaplatí priamy alebo skrytý poplatok. Samozrejme, aj tu sú výnimky. Napríklad už spomínaná ropa sa nedá kupovať bez derivátov alebo povedzme celkom vhodné sú aj bonusové certifikáty, ktoré sú síce komplikované, ale významne znižujú riziko pri zachovaní dostatočného výnosu.

A teda, zameriavame sa na akcie a dlhopisy. Kryptomeny vylučujeme, pri menách sa zaujímate len o ich vplyv na akcie a dlhopisy a pri komoditách hľadáme extrémne cenové výkyvy. Deriváty pri dlhodobom investovaní používame opatrne.

Ten, kto považuje akcie a dlhopisy za príliš nudné a hľadá zázračné zbohatnutie v alternatívach, sa z dlhodobého hľadiska zvyčajne popáli. Rozumne nastavené dlhodobé portfólio sa musí oprieť o vzorce spoločenského správania, produktivitu práce, silu inštitúcií, komoditné podmienky atď., a teda o jasné, stabilné a predvídateľné fundamenty. V opačnom prípade investor môže krátkodobo uspieť, ale dlhodobovo voči svojmu potenciálu stráca.

Celkovo na finančnom trhu, tak ako aj v iných aspektoch ľudského života, platí, že v jednoduchosti je krása. Len vtedy vieme dosiahnuť najlepší pomer rizika, likvidity a výnosu. A o to pri dlhodobom investovaní ide.

najdôležitejšia banka sveta americká J. P. Morgan má paradoxne rating len v strede investičného pásma.

Veľkosť globálneho akciového trhu podľa trhovej kapitalizácie je okolo 100 biliónov USD, pričom je, samozrejme, volatilnejší než dlhopisový, napríklad v roku 2021 bol aj na 120 bil. a minulý rok klesol na 90 bil. USD. Najväčší je trh akcií v USA, dosahuje 45 bil. USD (a rovnako percent). Druhá Čína 9 %, tretie Japonsko 5,5 %, Hongkong 4,6 %, India 3,6 % a nasleduje

vyšší dlhodobý výnos. Samozrejme, sú určité situácie, napríklad teraz, keď úrokové sadzby sú nad dlhodobou primeranou úrovňou a zároveň akcie nie sú lacné, vtedy je vhodné doplniť portfólio aj o dlhopisy.

Iné akcie kupujeme len opatrne, lebo všade sú kumulatívne riziká vyššie ako na akciovom trhu v USA. Európa je štrukturálne slabšia, energeticky zraniteľnejšia, s horšou demografiou. Ázia je dlhodobovo celkom zaujímavá okrem Číny, ktorú nepovažujeme za vhodnú na investovanie. V našom

Mať americký akciový trh v portfóliu je nevyhnutné

najväčší akciový trh v Európe – francúzsky s podielom 2,9 %. Na ďalších miestach sú Saudská Arábia, Veľká Británia, Nemecko, Taiwan a Južná Kórea. Prvé tri krajiny – USA, Čína (spolu s Hongkongom) a Japonsko – držia takmer dve tretiny svetových akcií.

Mať americký akciový trh v portfóliu je nevyhnutné. Je najväčší a najlepšie firmy tu prechádzajú najväčším sitom. Ekonomika je kapitalistická s relatívne malým množstvom netrhových zásahov a relatívne malým verejným sektorom, zároveň má silné a efektívne inštitúcie, energetickú sebestačnosť a dobrú demografiu zlepšenú o kvalifikované prisťahovalectvo.

Ak si máme vybrať medzi americkými štátnymi dlhopismi a americkými akciami, za normálnych okolností si vyberieme akcie, lebo pri v podstate rovnakom riziku (štát je taký silný, aké silné sú firmy, ktoré zamestnávajú ľudí a platia dane) ponúkajú

hľadáčiku nie sú ani iné emerging markets, rozvinuté trhy ponúkajú dlhodobu lepší pomer rizika a výnosu.



Ľútosť nad brexitom: Pochopili Briti, že spravili chybu?

Britskí voliči v súčasnosti tvrdia, že by v novom referende hlasovali za opätovné pripojenie k EÚ. Až teraz im jasne dochádza, že odtrhnutím od EÚ stratili najmä prísun pracovnej sily, na čo doplácajú parciálne sektory ekonomiky vrátane zdravotníctva.

Británia po prvýkrát hovorí, že by hlasovala za opätovné pristúpenie k Európskej únii, ak by sa konalo nové referendum, ktoré by zvrátilo rozhodnutie z roku 2016.

Podľa rešpektovaného politického prieskumu verejnej mienky od prieskumnej agentúry YouGov väčšina Britov, teda až 55 percent, tvrdí, že ak by sa referendum o vystúpení z Európskej únie konalo teraz, hlasovali by za zotrvanie.

Traja z desiatich, presnejšie, 31 percent opýtaných tvrdí, že by hlasovali za vystúpenie. No celkový pomer hlasov

je 64 percent v prospech zotrvania v EÚ k 36 percentám v prospech brexitu.

Tento rok sa uskutočnilo množstvo prieskumov verejnej mienky, ktoré ukázali, že väčšina Britov si teraz myslí, že brexit bol chybou a pre Veľkú Britániu to bolo zlé rozhodnutie. Napríklad až 86 percent ľudí mladších ako 25 rokov tvrdí, že by sa radi vrátili do EÚ.

Londýn trpí

Slováci v Londýne potvrdzujú ideový posun Britov. Mnohí z nich žijú a pracujú v Londýne, kde prevláda kozmopolitný životný štýl. Počas referenda o brexite až 60 percent Londýňčanov podporilo zotrvanie Veľkej Británie v EÚ. Teraz, keď je brexit definitívnou realitou, je podpora návratu Británie do EÚ najvyššia od roku

Väčšina Britov si teraz myslí, že brexit bol chybou a pre Veľkú Britániu to bolo zlé rozhodnutie



2016. Až 58 percent Britov v celej krajine by podporilo návrat do štruktúr EÚ.

Maroš zo Senca, ktorý pracuje v Londýne už 15 rokov v oblasti riadenia ľudských zdrojov, o tom vie svoje. „*Briti to rozhodnutie určite ľutujú. Aspoň značná časť áno,*“ hovorí na stretnutí počas svojej slovenskej dovolenky. „*Pracovná sila tu značne poľavila, pretože každý rozumný človek to už zabalil,*“ vysvetľuje. Ide hlavne o zemné práce, čiže tie najdôležitejšie, najmenej ohodnotené a hlavne tie najťažšie. Tie teraz nemá kto robiť.

„*Keď sa teraz rozprávam s ľuďmi, všimam si, že práve odliv ľudí, čo robíť vedeli, spôsobil, že tí, ktorí sedeli pokojne doma na benefitoch, sú teraz tlačení hľadať si prácu. V deviatich z desiatich prípadov sa to však udeje tak, že sa zaregistrujú, že chcú pracovať, a v lepšom prípade prídu*



Nárast podielu hlasov labouristov a pokles hlasov konzervatívcov naznačuje, že už nikto neverí línii posledných piatich premiérov z radov Konzervatívnej strany, že EÚ je pre Britániu zlá

a komentárov na stránkach liberálno-ľavicového Guardianu. „Teraz sa však Britom otvárajú oči a mnohí z nich hovoria, že to všetko bola chyba,“ potvrdzuje Maroš zo Senca, ktorý žije a pracuje v Londýne. Podľa neho by sa mnohí jeho kolegovia radi vrátili do objatia EÚ.

Koláč nakoniec nechutí tak dobre

V Británii zvyčajne trvá dve a viac volebných období, kým sa vymení vláda.

pracovať na deň či dva, no potom sú náhle chorí alebo už neprídu vôbec,“ vysvetľuje príklady z praxe.

Samostatným fenoménom je britská inflácia. Potraviny a tovar z EÚ sú, pochopiteľne, drahšie pre clo, nehovoriac o tom, koľko to trvá, kým sa novinky z EÚ dostanú na britský trh. Ako príklad uvádza Maroš nový Iqos, ktorý bol na trhu v EÚ už od začiatku roka. „K nám na britský trh sa dostal v novembri,“ zašomral si Maroš.

Masívny posun

Voliči sa v Londýne masívne otočili konzervatívcom chrbtom. Výsledky v troch doplňujúcich voľbách v polovici júla odrážajú túto zmenu nálad. Toryovia, teda Konzervatívna strana, si tesne udržali jedno londýnske kreslo vďaka lokálnemu sporu o labouristickú daň na znečisťujúce staršie autá – mnohé z nich vlastnia chudobnejší voliči.

Ale aj tu nárast podielu hlasov labouristov a pokles hlasov konzervatívcov naznačuje, že už nikto neverí línii posledných piatich premiérov z radov Konzervatívnej strany, že EÚ je pre Britániu zlá.

Sedem rokov po hlasovaní za odchod z Európy, ktoré bolo založené na štvrtstoročí permanentného klamstva a lží v dobre financovanej kampani za brexit. Tú masívne podporovala britská tlač vrátane BBC



Preto je vyjadrenie britských voličov, že by hlasovali za zrušenie brexitu, pozoruhodne rýchlym obratom.

Tento prieskum je veľkou porážkou pre tých, ktorí hlásali, že brexit bude veľkým úspechom, ostatní Európania budú kopírovať Spojené kráľovstvo a Británia mimo EÚ bude prevítať.

To bola línia premiérov, ktorí nasledovali Davida Camerona, ideového vodcu brexitu. Vymyslel ho a voličom ho sľúbil v čase, keď nemal čo iné ponúknuť. No a keď sa brexit stal realitou, stiahol sa ako jedovatý had späť do ústrania.

Nasledovala ho Theresa Mayová, ktorá sľubovala, že „*brexit bude fungovať*“, no nedokázala s EÚ vyrokovať seriózne podmienky výstupu. Mayovú nasledoval pokrytec Boris Johnson, ktorého parlamentná kariéra sa skončila neslávne, a nakoniec prišla fantáziami zmätená Liz Trussová, ktorá snívala o radikálnych ekonomických reformách, no namiesto toho spôsobila dlhopisovú krízu a po pár dňoch v úrade sa zaradila na líderskú pozíciu na zozname najkratšie slúžiacich premiérov v britskej histórii. Teraz je pri moci piaty v línii konzervatívnych premiérov Rishi Sunak.

Ten dúfa v pragmatickejší vzťah s Európou, ale stále musí prostredníctvom BBC a tlače klamať svojim straníckym verným, že brexit otvoril pre Britániu novú pozitívnu éru.

Cisárove nové šaty

Británia to dobre vie, nikto na špici politickej reprezentácie, ale ani v médiách a v ekonomike však nie je pripravený povedať, že hlavný strojca myšlienky brexitu, jej dirigent a cisár je teraz nahý a nemá na sebe oblečené žiadne šaty.

Čo sa teda teraz stane? Úprimne povedané, takmer nič. Všetci súčasní členovia konzervatívneho kabinetu stoja na strane brexitu. Bol to predseda bývalý predseda Konzervatívnej strany David Cameron, ktorý to celé vymyslel a zorchestroval, a keď sa idea naplnila obsahom, odišiel z vrcholných priečok britskej politiky do poradenského biznisu.

Absurdné je, že ani súčasní politici nevidia zhubný účinok brexitu na britskú spoločnosť. Príkladom je Penny



Mordauntová, ktorá je od septembra 2022 predsedníčkou Dolnej snemovne britského parlamentu. Tá v roku 2016 povedala

aby prišli a žili vo Veľkej Británii. Pre voličov to musel byť strašiak. Dostatočne veľký strašiak na to, aby sa priklonili k brexitu. No

Absurdné je, že ani súčasní politici nevidia zhubný účinok brexitu na britskú spoločnosť

voličom, že EÚ sa chystá umožniť Turecku a jeho 82 miliónom občanov vstúpiť do EÚ a využiť ustanovenia o slobode pohybu,

krutou pravdou je, že túto lož stále obhajuje. Ona ani ďalší členovia kabinetu nechcú a ani nemôžu priznať, že to bola chyba.





Kde je Labouristická strana?

Labouristická strana jednoducho nechce, aby sa otázka Európy a brexitu otvárala na každom kroku, kým sa neskončia voľby a kým labouristi nevytvoria po rokoch vládu.

Nová línia anglickej pravice, čiastočne podporovaná ľavicovými komentármi v Londýne, je, že kontinentálna Európa sklzáva do rúk krajnej pravice alebo do rúk „neofašistov“, ako ich nazýva bývalý premiér Gordon Brown.

zelených a škótskych nacionalistov, pričom obidve strany sa silne usilujú o opätovné pripojenie k EÚ.

A čo britský obchod?

Podnikatelia začínajú byť zúfalí, ale do plnokrvnej kritiky brexitu sa zatiaľ neodvážia pustiť. Ekonomickí lídri Británie odložili požiadavky na niektoré politiky opätovného spojenia s Európou až na obdobie po voľbách.

Keď do konca roka 2024 bude práve labouristická vláda musieť riadiť a niesť

so Spojeným kráľovstvom má oveľa nižšiu infláciu a všetci zamestnávateľia sa zhodujú, že strata prístupu k širšej ponuke európskeho trhu práce, ktorú má konkurencia, tlačí na to, aby ceny vo Veľkej Británii rástli.

Záver

Prieskumy verejnej mienky vo Veľkej Británii naznačujú, že ide o všetko alebo o nič. Je priam neuveriteľné, že krajina v takom krátkom čase odmietla rozhodnutie, politiku a jej propagátorov, za ktoré občania hlasovali len pred siedmimi rokmi.

Spojeným štátom trvalo 13 rokov, kým si uvedomili, že rozhodnutie z roku 1920 zaviesť prohibíciu bola hlúpa chyba, a preto odhlasovali návrat k zdravému rozumu.

Hnutie rejoin, teda snahy o opätovné primknutie Británie k EÚ, musí ešte nájsť nové silné hlasy a finančnú podporu, takže zatiaľ sa nič nezmení.

Podnikatelia začínajú byť zúfalí, ale do plnokrvnej kritiky brexitu sa zatiaľ neodvážia pustiť

Jedine Británia je teraz skutočne liberálnou krajinou a s Európou Viktora Orbána, Giorgie Meloniovej, Mateusza Morawieckého a čoskoro možno aj Marine Le Penovej zjavne nechce mať nič spoločné.

Anglický pocit nadradenosti nad kontinentálnymi dedičmi Franca či Mussoliniho pomáha uzatvárať diskusiu o tom, ako by sa Spojené kráľovstvo mohlo znovu stať súčasťou Európy alebo sa k nej dokonca pripojiť.

Liberálni demokrati, ktorí boli v rokoch 2010 – 2015 v koalícii s Davidom Cameronom a ktorí Cameronovi umožnili usporiadať referendum, tiež vylučujú „opätovné pripojenie“ ako slogan volebnej kampane.

Hoci prieskum verejnej mienky a ich vlastné získanie kresiel pravých modrých toryovcov v doplňujúcich voľbách v polovici júla im môže dodať odvalu. No to isté platí pre

zodpovednosť za Britániu po brexite, budeme svedkami každodenných útokov na labouristických ministrov za to, že nerobia nič na podporu britského podnikania, ktoré je teraz odstavené od hospodárstva EÚ.

Británia však bude musieť čoskoro začať vážne uvažovať o opätovnom spojení s Európou a napraviť chybné rozhodnutie o brexite

BBC, ktorá počas vrcholného obdobia brexitu zaradila Nigela Faragea do svojej hlavnej politickej relácie Question Time viac ako akúkoľvek inú politickú osobnosť, sa teraz zmienke o tomto probléme fungovania Británie po brexite jednoducho vyhýba.

Z najdôležitejšej rannej spravodajskej relácie BBC sa nedávno stala 15-minútová diskusia o inflácii. Európu sa neodvážil nik spomenúť, hoci väčšina ekonomík porovnateľných

Británia však bude musieť čoskoro začať vážne uvažovať o opätovnom spojení s Európou a napraviť chybné rozhodnutie o brexite. Bude veľmi dôležité, ako sa to urobí, kto to urobí a aký jazyk sa na dosiahnutie tohto cieľa použije.

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

Masaryčka – nové sídlo pobočky Privatbanky v České republice

Rozhovor s Ing. Alexandrom Cetlom,
zástupcom riaditeľa pobočky v Českej republike.

- > **V auguste tohto roku sa česká pobočka presťahovala do novej budovy Masaryčky, unikátneho projektu skupiny Penta z dielne štúdia Zaha Hadid Architects. Aké sú vaše prvé dojmy z nových priestorov?**

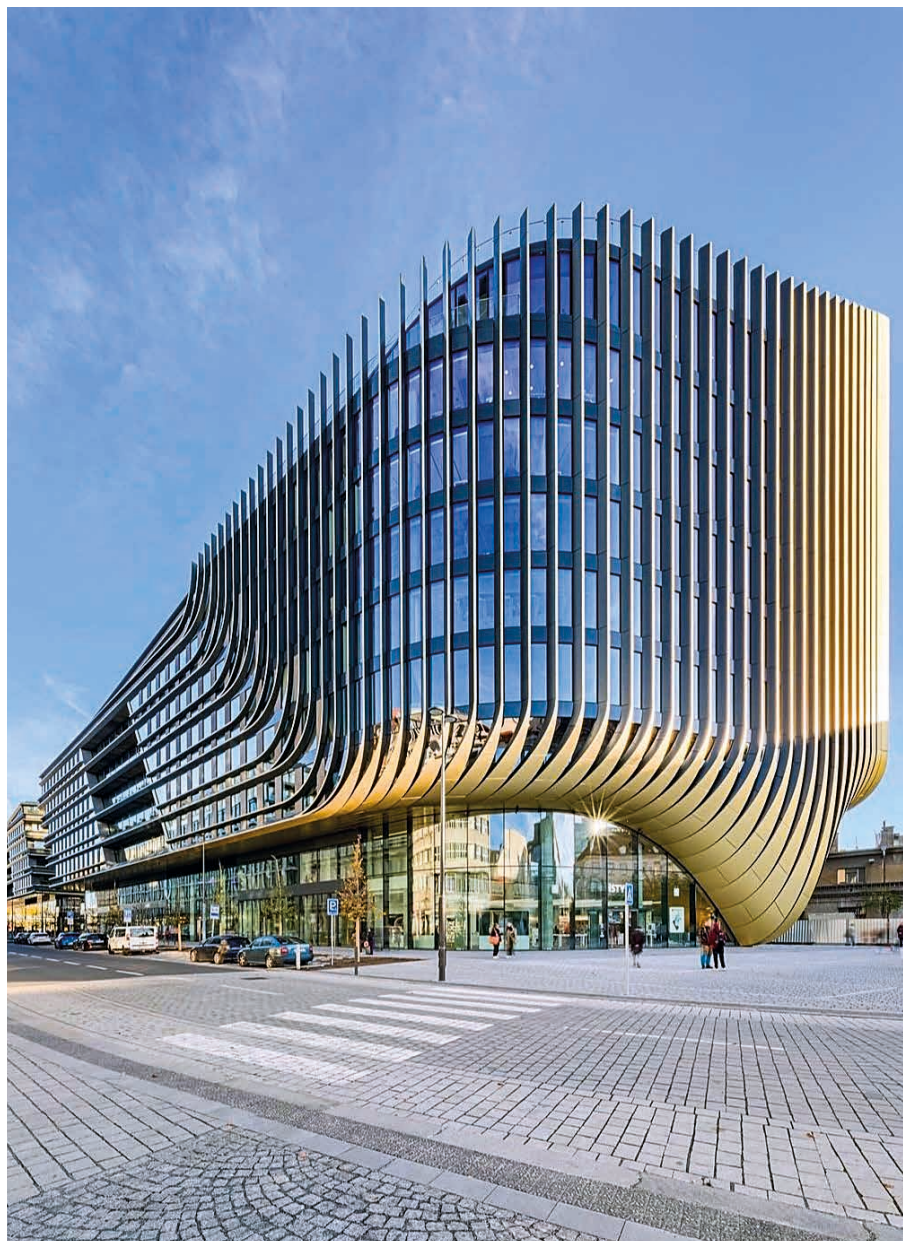
Musím povedať, že sme nadšení. Masaryčka je projektom našej sesterskej spoločnosti Penta Real Estate, ktorá opäť ukázala, že dokáže realizovať výnimočné projekty. Budova Masaryčky je teraz výkladnou skriňou súčasnej modernej architektúry v centre Prahy a sme pyšní, že môžeme patriť k jej prvým nájomcom.

- > **Máte už nejaké reakcie od klientov? Mnoho z nich sa na stavbe spolupodieľalo investíciou do korporátnych dlhopisov Masaryčka. Majú záujem teraz vidieť „svoj“ projekt?**

Vzhľadom na lokalitu, teda uprostred hlavného dopravného uzla v centre Prahy, veľkú medializáciu a predovšetkým umelecký a moderný dizajn budovy bolo dokončenie stavby zo strany verejnosti dlho očakávané. Naši investori sú často veľmi vnímaví ľudia, na výsledok sú tiež hrdí a radi im naše priestory ukazujeme.

- > **Čo vás viedlo k sťahovaniu z Florentina práve do Masaryčky?**

Išlo o prirodzený proces. Ako banka spájajúca investorov, ktorí v projektoch skupiny Penta Investments zhodnocujú svoje prostriedky, sme už za tie roky neodlučiteľnou súčasťou skupiny. V čase, keď náš akcionár exitoval z projektu Florentinum, bol už projekt





1 mld. CZK. Sme radi, že aj v súčasnom ekonomickom prostredí sa ukazuje, že konzervatívne investície v rámci našej skupiny sú pre klientov privátneho bankovníctva v Českej republike zaujímavé. Veľkú zásluhu na týchto výsledkoch má náš profesionálny tím 20 privátnych bankárov, ktorý sme v tomto roku rozšírili o 5 nových členov, a v dynamickom budovaní tímu plánujeme pokračovať aj v nasledujúcom roku. Služby privátneho bankovníctva tak môžeme dnes poskytovať nielen v regióne Prahy a severnej a južnej Moravy, ale aj Stredočeského kraja severných Čiech a Vysočiny. Ďalším našim cieľom je plniť zadanie aj v oblasti technológií, ktoré nám umožňujú intenzívnejší kontakt s investormi a eliminovať papierovú byrokráciu. Tento trend je všeobecne veľká téma naprieč celou skupinou Penta a veľmi nám to uľahčuje prácu.

> Aké sú vaše prvé skúsenosti s inovatívnymi technológiami, ktoré boli použité v tejto inteligentnej budove?

Masaryčka bola postavená v štandarde LEED Platinum, ide jednoznačne o nový etalón na trhu s kancelárskymi budovami. Oceňujeme napríklad environmentálny prínos v podobe systému zadržiavania dažďovej vody a jej recyklácie. Za zmienku určite tiež stojí skvalitnenie mikroklimy okolia vďaka zeleni na fasádach a na strechách aj novému stromoradiu v priľahlej ulici.

Masaryčka v rozbehu a možné sťahovanie spoločne s ostatnými divíziami skupiny tak bolo logickým krokom. Práve naši investori teraz oceňujú, že ich investícia mala zmysel nielen z finančného hľadiska, ale že sa stali súčasťou projektu, ktorý je v modernej architektúre novou ikonou pražského centra.

> Je známe, že otvorením Masaryčky Penta s revitalizáciou okolia Masarykovej stanice nekončí. Aké sú jej ďalšie plány v tejto časti Prahy?

Táto časť stredu mesta má čo doháňať. V príprave sú nadväzujúce stavby, ktoré časom prepoja oblasť autobusovej stanice

Florenc, dve blízke vlakové stanice a celá oblasť mesta sa stane centrálnym biznis distriktom. Reálna vízia je prepojenie a zástavba (vrátane parkov a služieb) celej oblasti od Masaryčky cez Těšnov ku Karlínu až po Žižkov a Vinohrady a vytvorenie moderného prostredia na prácu a tiež bývanie so spojením rýchlodráhou na letisko Václava Havla.

> Ako sa aktuálne darí českej pobočke Privatbanky?

Rastíme aj tento rok a naše služby sa rozhodlo využívať viac ako 100 nových klientov, ktorí u nás investujú vyše



Klienti majú ku mne dôveru ako k svojmu lekárovi

Prečítajte si rozhovor s naším privátnym bankárom v Českej republike Václavom Havlíčkom.



Ing. Václav Havlíček
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Predovšetkým odbornosť a skúsenosť. V neposlednom rade tiež diskretnosť.

Pri komunikácii s klientmi kladiem dôraz na to, že každý z nich je výnimočný, aj keď každý tak trochu v inom zmysle.

Dokázali totiž vybudovať taký objem voľných finančných prostriedkov, že sa s dôverou obrátili na mňa ako privátneho bankára, aby som im pomohol tento majetok čo najlepšie zhodnotiť.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Silný proklientsky prístup, odbornosť, skúsenosť a, samozrejme, diskretnosť. Privátny bankár sa totiž pre klienta v mnohých prípadoch stáva akýmsi dôverníkom. Nenadarmo sa hovorí, že majetok je pre ľudí druhá najdôvernejšia téma hneď po zdraví.

Preto je dôležité získať si u klientov takú dôveru, akú majú k svojmu rodinnému

lekárovi. Ak nám totiž majú zveriť svoje finančné prostriedky, musia byť plne presvedčení o tom, že s nimi naložíme najlepšie, ako vieme.

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

Preferencie každého klienta sú rôzne, preto si nedovoliť dávať univerzálne odporúčania. V podstate je to rovnaké ako pri výbere akéhokoľvek produktu alebo služby.

Klienti by si mali spraviť prieskum trhu a vybrať si tú najlepšiu banku s privátnym bankovníctvom a toho najlepšieho privátneho bankára. Som presvedčený, že v Privatbanke nájdu najlepšiu adresu.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Nemyslím si, že privátne bankovníctvo je oblasť, ktorá by ako celok podliehala nejakým trendom. Aktuálnym trendom však môžu podliehať jednotlivé čiastkové služby alebo preferencie produktov tak, ako sa mení situácia na trhoch. To sú trendy, ktoré prichádzajú zvonku, a my musíme byť na ne schopní pružne reagovať.

Naopak, samotné privátne bankovníctvo ako celok by si malo dlhodobo zachovávať dôraz na kvalitu svojich služieb, a to bez ohľadu na to, akými turbulentiami v danom okamihu finančné trhy prechádzajú.

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

Privatbanka patrí do portfólia investičnej skupiny Penta, ktorá je charakterizovaná dlhoročnou stabilitou, spoľahlivosťou a úspechmi. Naši klienti sa vďaka tomu môžu na týchto úspechoch spolupodieľať vo forme svojich investícií do akvizíčných činností a nových projektov tejto silnej investičnej skupiny.

Ing. Václav Havlíček

Vzdelanie:

Bankovní institut, Vysoká škola v Prahe.

Práca:

Vo finančných službách a v bankovníctve sa pohybuje viac ako dve dekády. Vystriedal viacero spoločností, kde postupne získal skúsenosti z oblastí makléřstva, obchodu a manažmentu až po súčasnú pozíciu privátneho bankára.

Zájmy:

Po svojich dvoch synoch (9 a 6 rokov), ktorým sa snaží venovať čo najviac času, je to v letnom období kolobežka a v zime zjazdové lyže a bežky.

Okrem toho môžu klienti svoje finančné prostriedky diverzifikovať do nášho Asset Managementu a do fondov tretích strán, ktoré máme tiež v ponuke.

Inými slovami, v Privatbanke sme schopní uspokojiť i toho najnáročnejšieho klienta.

> Akú prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Možno vás svojou odpoveďou sklame, ale doposiaľ sa mi nestalo, že by ma klient vyviedol z miery a že by som nevedel, ako si s jeho požiadavkou poradiť. Preto ani nepovažujem žiadnu z požiadaviek svojich klientov za prekvapivú.

Teda zatiaľ, možno ma v budúcnosti niečo prekvapí, ale, úprimne, neviem si predstaviť, čo by to muselo byť. Pokiaľ máte svoj vzťah s klientmi postavený na vzájomnej dôvere a rešpekte, k prekvapeniam by dochádzať nemalo.

Osobný kontakt s klientmi je pre mňa kľúčový

Prečítajte si rozhovor s naším privátnym bankárom v Českej republike Janom Losertom.



Jan Losert
privátny bankár

> Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?

Za najdôležitejšie hodnoty v medziľudských vzťahoch celkovo považujem spoľahlivosť a obyčajnú ľudskú poctivosť, a to či už v súkromí, alebo na profesionálnej úrovni. Jednoduché veci ako dodržať slovo, splniť sľub či stihnúť termín sú podľa môjho názoru úplným základom budovania dôvery. A dôvera je základným pilierom privátneho bankovníctva.

K tomuto základu potom pridávam ponuku produktov, ktorým sám verím a sám som presvedčený o ich prínose pre každého jednotlivého klienta.

> Čo by mali klienti očakávať od svojho privátneho bankára?

Nad rámec základných hodnôt v medziľudských vzťahoch, teda spoľahlivosti a dôvery, je to predovšetkým diskretnosť, schopnosť vysvetliť aj zložité veci z finančného sveta zrozumiteľnou formou. Samozrejme, tiež všeobecný prehľad a odborné znalosti.

Predovšetkým vo financiách ako takých, ale aj v ďalších oblastiach, ktoré s odborom súvisia a ovplyvňujú ho. To môže byť napríklad geopolitika, ale aj prehľad o konkurenčných produktoch.

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

V dnešnej dobe, keď bankovníctvo čoraz viac ovplyvňuje digitalizácia, čoho dôsledkom je fakt, že komunikácia sa čím ďalej, tým viac presúva do online priestoru, je privátne bankovníctvo asi posledným ostrovčekom založeným na osobných vzťahoch a kontaktoch, čo sa finančnictva týka.

Pokiaľ potenciálny klient preferuje osobný kontakt s bankárom a navyše mu vyhovuje mať vo svete financií svojho konkrétneho človeka, na ktorého sa môže kedykoľvek obrátiť v podstate s čímkoľvek, potom nie je dôvod dlho váhať nad privátnym bankovníctvom.

> Aké sú aktuálne trendy v privátnom bankovníctve?

Je to práve digitálny svet, ktorý preniká aj do takej tradičnej oblasti, akou je privátne bankovníctvo. Nové technológie a čoraz pokročilejšie mobilné aplikácie elektronického bankovníctva, na ktorých vývoji a zdokonaľovaní prirodzene pracujeme aj my v Privatbanke, šetria našim klientom i nám čas a zjednodušujú komunikáciu.

Osobne si však nemyslím, že význam osobných medziľudských kontaktov sa z privátneho bankovníctva postupne vytráti úplne – naopak, práve v nich spočíva obrovská pridaná hodnota privátneho bankovníctva.

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

Jan Losert

Vzdelanie:

Obchodná akadémia v Bruntáli.

Práca:

Do sveta bankovníctva vstúpil v roku 2008, konkrétne do retailu Českej sporiteľne na Václavskom námestí v Prahe, odkiaľ v roku 2014 odišiel do Unicredit Bank. Tam najskôr začínal v prémiovom bankovníctve, o rok neskôr prestúpil do private banking. Svoje znalosti a skúsenosti nadobudnuté za 15 rokov využíva od roku 2020 ako privátny bankár v Privatbanke v Prahe.

Záujmy:

miluje Španielsko, cestovanie, fotografovanie a vonkajšie aktivity so svojím psom

V prvom rade za nás hovoria naše meno, renomé a sila akcionára, ktorý za nami stojí, teda investičnej skupiny Penta.

Jasnými argumentmi sú tiež náš výnimočný servis a exkluzivita ponúkaných produktov. V Privatbanke dostanú klienti prístup k produktom, ktoré v iných bankách nenájdu.

> Akú prekvapivú požiadavku ste dostali od klienta?

Keďže sa v privátnom bankovníctve pohybujem už osem rokov, prekvapivých požiadaviek som zažil viac.

Stalo sa mi napríklad, že som so súhlasom všetkých zúčastnených prepojal klientov z rôznych odborov, ktorí spolu následne realizovali kúpu a predaj umeleckých diel.

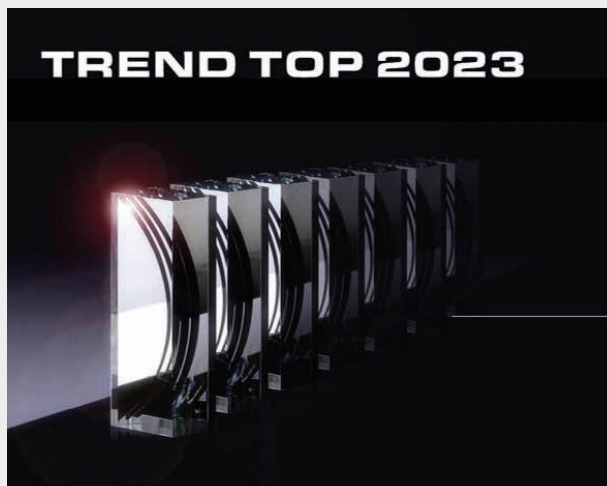
V súťaži TREND TOP Banka roka 2023 patrí Privatbanke opäť 3. miesto!

Ekonomický týždenník Trend každoročne vyhlasuje súťaž TREND TOP Banka roka a Privatbanka sa opäť zaradila medzi TOP banky Slovenska.

Tretie miesto – hneď za prvou Tatrabankou a druhou Slovenskou sporiteľňou (s ktorou Privatbanka dokonca zdieľala rovnaký počet bodov) – je dôkazom, že sa banke skutočne darí, dosahuje skvelé ekonomické výsledky a že aj menšia banka môže „preraziť“ medzi TOP banky na slovenskom trhu.

Pri rozhodovaní o umiestnení jednotlivých bánk sa posudzovali predovšetkým ekonomické ukazovatele, ako sú rentabilita aktív, nárast aktív a nákladovosť banky.

„Rok 2022 sa zaradil do histórie Privatbanky, a. s., ako ďalší rekordný milník, čím nadviazal na sériu úspešných rokov minulého obdobia. Vo všetkých



 Privatbanka

**TREND Banka
roka 2023**

3. miesto

rozhodujúcich ukazovateľoch banky dynamicky rástla, naplnila plánované ciele a potvrdila svoju stabilnú

pozíciu na slovenskom bankovom trhu,” zhodnotil generálny riaditeľ Privatbanky Ľuboš Ševčík.

Raňajky s Privatbankou

Už tradične sme pre našich klientov privátneho bankovníctva spojili príjemné s užitočným – odborný seminár a biznis raňajky. Tento obľúbený formát stretnutí na aktuálne témy a novinky sa v jesenných mesiacoch október a november konal hneď v troch mestách: Košice, Bratislava a Praha.

Účastníci si vypočuli prednášky na rôzne zaujímavé témy:

- > „**Najlepší čas na zber úrody dlhopisov**“, prezentoval Ing. Marek Benčat, člen predstavenstva a vrchný riaditeľ odboru privátneho bankovníctva, Privatbanka
- > „**Privatbanka Budúcnosť – Vaše investičné sporenie**“, predstavil riaditeľ odboru asset management Mojmir Hojer, Privatbanka
- > „**Ochrana a riadené odovzdanie majetku**“, predstavila Petra Jamrišková, Havel&Partners
- > „**Zmeny v zdaňovaní cenných papierov od 1. 1. 2024**“, priblížil Jozef Danis, Flatiron Tax

> „**Realitné projekty Penta Real Estate**“, prezentoval Ing. Petr Palička, Country Managing Director, Penta Real Estate.

Pevne veríme, že si všetci klienti okrem dobrých raňajok odniesli najmä cenné odborné rady a získali užitočné informácie.



Súčasnέ umenie nemá byť strašiakom

Sme galéria s dverami otvorenými naozaj pre každého, hovorí v rozhovore Zuzana Danková, kurátorka a majiteľka bratislavskej galérie DOT. Contemporary Art Gallery. Porozprávala nám o tom, prečo slovenské súčasné umenie stojí za to a prečo sa doň oplatí investovať.

> **Naposledy sme sa rozprávali ešte vo vašich starých priestoroch na Lazaretskej ulici v Bratislave. Odvtedy sa u vás veľa zmenilo. Čo vás priviedlo do novozrekonštruovanej budovy Jurkovičovej teplárne v projekte Sky Park a čo všetko tu návštevníci nájdu?**

Po budove Jurkovičovej teplárne som „pokukovala“ už dlhšie, ešte pred jej rekonštrukciou, keď sa pri nej nachádzali umelecké ateliéry. Vnímala som ju ako výnimočný priestor, ktorý si vyslovene „pýta“ galériu moderného umenia tak, ako je to pri takýchto budovách zvykom aj v zahraničí.

Som rada, že sa to podarilo, v tejto národnej kultúrnej pamiatke už od jej znovuoživenia v septembri 2021 zaberáme priestor hneď

pri vstupe na prízemí. Na ploche zhruba 400 štvorcových metrov u nás návštevníci nájdu priestor kaviareň spojenú s veľkorysými výstavnými priestormi.

Tieto nové priestory do bodky naplnili koncept našej galérie. Snažíme sa byť prístupní a otvorení naozaj pre každého, prepájať umenie s každodennosťou, nie byť uzavretý svet niekde za zvončekom. Vnímam totiž, že moderné umenie je pre mnohých v niečom odstrašujúce a neprístupné, my sa to snažíme zmeniť.

Umenie má totiž v našich životoch dôležitú úlohu a mali by sme byť ním prirodzene obklopení každý deň.

> **Zmenili sa v niečom aj zameranie a filozofia vašej galérie?**

DOT. Contemporary Gallery ostala verná svojmu zameraniu prioritne na už etablované mená mladšej a strednej generácie slovenskej maľby, pričom naše aktivity smerujeme i na vyhľadávanie nových talentov a propagáciu ich tvorby. Tretinu našich výstav, ktorých je väčšinou

DOT. Contemporary Gallery ostala verná svojmu zameraniu prioritne na už etablované mená mladšej a strednej generácie slovenskej maľby



osem ročne, venujeme aj zaujímavým začínajúcim zahraničným umelcom, akými vychádzajúcim hviezdám, ktoré stoja za pozornosť.

Už od svojho vzniku v roku 2015 aktívne organizujeme rozličné kultúrne eventy, na ktorých sa snažíme záujemcom zo strany milovníkov umenia, ale i širokej verejnosti ponúknuť prehľad o tom najaktuálnejšom, čo sa na slovenskej umeleckej scéne deje.

Organizujeme vernisáže, komentované prehliadky i stretnutia so samotnými umelcami, čím chceme do sveta moderného slovenského umenia pritiahnuť i širokú verejnosť a tak trochu prelomiť bariéry medzi zdánlivo neprístupným galerijným svetom a bežným životom.

Sme otvorení naozaj každému. Či už k nám príde skúsený zberateľ, alebo záujemca o svoju prvú investíciu do umenia, každý môže využiť naše bezplatné odborné poradenstvo, radi ho po galérii prevedieme a všetko mu vysvetlíme.

> Investícia do kvalitného slovenského umenia je téma, ktorá zaujíma mnohých našich čitateľov. Prečo je lepšie kúpiť si maľbu v galérii a nie priamo od umelca? A čo všetko treba pri kúpe investičného umenia brať do úvahy?

V prvom rade chcem zdôrazniť, že kúpa maľby či grafiky je do veľkej miery osobná záležitosť, otázka vkusu a tak je to správne. Vždy hovorím, že obraz by vás mal niečím osloviť, niečím na vás „počkať“, vyvolať vo vás nejakú emóciu.

Pokiaľ by ste si však chceli byť istí, že kupujete naozaj kvalitu, hneď ako prvú vec vám odporúčam navštíviť overenú galériu. Jednak dostanete záruku, že dielo pochádza z ateliéru skutočne relevantného umelca s charakteristickým rukopisom, so zadanými teoretickými a ideovými východiskami tvorby, s katalógom a históriou výstav a nie len nejakého „hobby umelca“ – čím, samozrejme, nechcem nikoho dehonestovať –, pretože skutočne

dobré galérie si s umelcami budujú vzťahy a ich tvorbu sledujú dlhodobo, v našom prípade mnohokrát už od vysokej školy.

Navyše, ak by ste sa rozhodli pre nákup diela priamo od umelca z ateliéru, nemali by ste záruku, že cenovka je nastavená správne – často sa totiž stáva, že sami umelci si ju nastavujú takpovediac „pocitovo“, často ju nadhodnocujú, pretože dané dielo je pre nich „srdcovka“, a teda vo výsledku neodráža realitu na trhu s umením.

Akousi „red flag“, teda varovným signálom, je aj opačná situácia, keď umelec v snahe rýchlo získať nejaké finančné prostriedky svoje diela predáva so zľavou. Ani to by sa nemalo stávať, umelec takto de facto dehonestuje svoju tvorbu a zráža aj cenu budúcich predajov. Ak si nedrží svoju cenu, nie je jasné, ako by sa jeho cenotvorba mala ďalej vyvíjať, a pre galérie je potom problematické s takými umelcami pracovať.

> Akým spôsobom sa teda stanovuje cena diela a čo vplýva na jej ďalší rast?

Do hry vstupuje celý rad faktorov, akými sú dopyt po dielach a samotní zberatelia, ktorí sú pre trh veľmi dôležití. Ak je o diela daného umelca záujem, ich cena, prirodzene, narastá. Pre mňa ako galeristku je však dôležité aj to, aby sa predaje opakovali.

Samozrejme, kľúčový je akýsi ťažko definovaný „cveng“ mena umelca. Začína na istej sume a postupne rastie podľa toho, ako sa mu darí na relevantných výstavách, aké ceny sa mu podarilo získať, a dôležitú rolu hrá napríklad aj to, v zbierkach ktorých galérií sú zastúpené jeho diela. Z nášho pohľadu je extrémne dôležité, aby umelec vystavoval aj v zahraničí.

Veľkú časť zohráva tiež umelecký prínos autora, teda ako reflektuje na aktuálne spoločenské témy, prípadne ako hlboko zostúpi do osobnej výpovede. Dôležitá je tiež konzistentnosť tvorby a pozor si dávame aj na to, aby autor časom nestagnoval a v tvorbe neskĺzol do dekoratívnosti v zmysle nehľadania nových východísk v tvorbe. To sa, žiaľ, stáva v prípadoch, keď umelec v snahe zapáčiť sa čo najširšiemu publiku a zvýšiť si tak predaje môže v tvorbe začať produkovať len diela, ktoré kopírujú diela, ktoré sa mu najlepšie predávajú. To však už nie je umenie a takéto diela už v rešpektovaných galériách nevidíte.





Trh s umením je pomerne krehká záležitosť a je do veľkej miery prepojený aj so štátnymi inštitúciami a aukčnými domami a aj tu treba vedieť rozlišovať. Nie každá výstava alebo ocenenie totiž vypovedajú o kvalite daného umelca.

> Ktorí slovenskí maliari sú momentálne in? S akými autormi spolupracujete?

Zo strednej generácie sú to napríklad Martin Fabián, Kristína Mesároš, Michal Černušák, Ivana Šáteková, Erik Šille, Ján Vasilko alebo Dávid Baffi, ktorí už dnes patria k výrazným etablovaným umelcom.

Z mladšej generácie sa ako úspešní ukazujú napríklad Andrej Dúbravský a Katarína Janečková, ktorým sa podarilo preraziť aj v zahraničí. Z iných spomeniem napríklad Ivanu Mojšovú, Dominiku Kováčikovú, Martina Kačmáreka alebo Kristínu Bukovčákovú.

Každý z nich má špecifický rukopis, rozvinuli vlastný výtvarný jazyk, majú svoje východiská a ich diela sa nachádzajú v dobrých zbierkach. Do diel týchto umelcov by som sa preto rozhodne nebála investovať.

> Koľko peňazí si treba pripraviť, ak by sme mali záujem o kúpu diela zaujímavého slovenského umelca? Koľko diel ste už vo svojej galérii predali a aké bolo najdrahšie?

Malé, ale kvalitné a zaujímavé dielo slovenského maliara si viete zaobstarať už od 300 eur. Samozrejme, väčšie formáty z ateliérov známejších mien začínajú rádovo v tisíckach eur, myslím si však, že ako začínajúcemu zberateľovi vám bude na začiatok stačiť okolo 2-tisíc eur.

Klientom stále hovorím, že v tejto úvodnej fáze by nad kúpou maľby či grafiky nemali primárne uvažovať ako o investícii, ale ako o podpore slovenského umenia. Zberatelia sú totiž pre umeleckú scénu nesmierne dôležití, cieľom každého umelca je totiž svoje diela „posunúť“ ďalej.

Niektorí zbierajú vyslovene figuratívnu tvorbu, niektorí zasa skôr maľby či grafiky inšpirované geometriou. Čím je zbierka zaujímavejšia a kreatívnejšia vyskladaná, tým má vo výsledku väčšiu hodnotu a čo je podstatnejšie, ukazuje aj na vkus jej majiteľa.

Vy ako kupujúci máte istotu, že do svojho domova či kancelárie získate naozaj originálne a kvalitné umenie, ktoré bude s vami komunikovať, zhodnocovať váš priestor a nejakým spôsobom vás inšpirovať.

Ľudia už od praveku mali snahu dotvárať si svoj životný priestor umením, je obrovská

Od nášho vzniku sme predali okolo 5-tisíc diel

Od nášho vzniku sme predali okolo 5-tisíc diel, čo sa týka najdrahších diel, ich predaj sme ako galéria sprostredkovali zo zahraničia, rádovo šlo o stovky tisíc eur, ale galérie celkovo nehovoria o peniazoch veľmi rady.

> Je o slovenské moderné umenie záujem?

Myslím, že sa to hýbe správnym smerom a zberatelia sú v tomto ohľade vzdelanejší, rozhladenejší a čo je dôležité, dajú si poradiť. Postupne sa aj u nás formuje skupina zberateľov, ktorí diela nakupujú systematicky a živo sa zaujímajú o to, čo sa na slovenskej umeleckej scéne deje.

škoda, ak svoje domovy znehodnocujeme masovo vyrábanými lacnými dekoráciami z obchodov s nábytkom. Myslím si, že ak človek disponuje istými voľnými finančnými prostriedkami, podpora umenia aspoň v neakej forme by mala byť samozrejmosťou.



DOT. Contemporary Art Gallery
Jurkovičova tepláreň,
Bottova 1, Bratislava
dotgallery.sk

Dizajn s dušou Slovenska

Folklor pre mňa znamená uvedomenie a hrdosť, hovorí Jana Kamenská, horlivá propagátorka slovenskej ľudovej tvorby a majiteľka značky Kamenská – Dizajn s dušou Slovenska, ktorá sa už vyše dekádu špecializuje na výrobu úžitkových predmetov s odkazom na históriu našich predkov. Rozprávali sme sa s ňou o jej tvorbe, zdrojoch jej inšpirácie i plánoch do budúcnosti.

> **Opište nám príbeh svojej značky.**
Čo stálo za jej zrodom a prečo ste si za inšpiráciu vo svojej tvorbe zvolili práve slovenský folklór?

Príbeh značky Kamenská je túžbou dospelých žien, ktorá vyrástla z hravého dieťaťa a s láskou spomína na detstvo u svojich milujúcich starých rodičov. Práve oni jej totiž vstúpili lásku k ľudovému umeniu, a tá prerástla do vlastnej zbierky a štúdia slovenských krojov a výšiviek, ktorými sa inšpiruje vo svojej tvorbe doteraz.

Narodila som sa síce v Nitre, ale veľkú časť detstva som spolu s mojimi dvomi sestrami prežila na salaši u starých rodičov v malebnom prostredí Starej Hory neďaleko Krupiny. Tamjšie prostredie ma už od malička veľmi formovalo a doteraz si pamätám jeden kľúčový moment,

ktorý svojím spôsobom nasmeroval moje ďalšie kroky. Starého otca som požiadala, aby mi na jedenáste narodeniny vyrezal z dreva postavičku ovečky. Samozrejme, moje prianie mi splnil a táto malá soška má pre mňa doteraz nevýslovnú hodnotu. Nielen preto, že ju vytvoril on, ale i preto,

Filozofiou značky je prepojiť spomienky na detstvo, fascináciu slovenským folklórom a vášň z tvorby do výnimočných nadčasových produktov



že ju vyrobil vo veku 70 rokov, keď sa mu už triasli ruky, a verím, že do nej vložil celé svoje srdce.

Svoju súčasnú tvorbu v istom zmysle vnímam ako snahu uchovať toto puto so starými rodičmi a detstvom a zachrániť tak kúsok nášho kultúrneho dedičstva tým, že ho zhmotním a pretvorím na dizajnové produkty s dušou Slovenska.

> Ako by ste opísali filozofiu značky?

Filozofiou značky je prepojiť spomienky na detstvo, fascináciu slovenským folklórom a vášň z tvorby do výnimočných nadčasových produktov s moderným ľudovým dizajnom, ktoré budú unikátnym darčekom, prezentom pre firmu, obce, oslovia fanúšikov folklóru, lokálpatriotov, ako aj ľudí hľadajúcich výnimočný dizajn.

Som presvedčená o tom, že každý z nás prežil svoje nezabudnuteľné detstvo a mladosť na miestach, na ktoré s nostalgiou a láskou spomína. Preto sa svojím dizajnom na úžitkových predmetoch snažím posilňovať u svojich klientov práve túto spomienku, ktorá im prináša radostný pocit bezstarostnosti, nech sa nachádzajú akokoľvek ďaleko od svojho rodného kraja, respektíve od miest, kde boli v živote najšťastnejší.

Všetky moje produkty vznikajú v limitovaných množstvách, aby sa zachovala ich unikátnosť a jedinečnosť.

> Čo všetko ponúkate?

Vybrať si je naozaj z čoho. V mojej ponuke sú šperky, tričká, peňaženky, nástenné hodiny, smaltované hrnčeky, keramické hrnčeky, espresso šálky, termohrnčeky,



turistické fľaše, tašky, vankúšiky, prívesky na kľúče, prípadne na kabelky. Moju kompletnú sortimentnú ponuku klienti vždy nájdu na mojom e-shope www.kamenska.com

Osobitnou kapitolou v tejto ponuke je však záplava nádherných variácií dámskych náušnic s absolútnou dominanciou ľudových motívov, pričom najčastejším mnou použitým materiálom pri výrobe týchto náušnic je drevo. Myslím si totiž, že práve drevo je tým najtypickejším symbolom našich životov – doň totiž človek prichádza

na svet (kolíska) a v ňom zo sveta aj odchádza (truhla).

> Našli by si vo vašej ponuke niečo aj páni? A na aký výrobok ste najviac hrdá?

Určite áno, napríklad termohrnčeky či nerezové hrnčeky s karabínou, ktoré páni ocenia ako parťáka na cesty, čo veľa znesie. Tu môžem odporučiť nádherný nerezový hrnček s karabínkou s ľudovým motívom zo Zvolenskej Slatiny, v ktorom páni nájdu ideálneho spoločníka na cesty po horách, na turistiku, lyžovačky či iné potulky.

Karabínka slúži aj ako uško na uchytenie, čo je skvelé riešenie, ktoré vyrieši problém s miestom v taške. Odolné kovové prevedenie predurčuje produkt na outdoorové využitie. Ponuku sortimentu pre pánov postupne rozširujem.

A na aký výrobok zo svojej ponuky som najviac hrdá? Myslím, že je to kolekcia šperkov Poľana, pretože svojím rozsahom tvarov, dizajnov, farebnosťou i autenticitou použitých vzorov najviac symbolizuje moju tvorivú filozofiu, ktorá má svoj zdroj vo svojráznosti Podpoľania. Táto kolekcia sa skladá z množstva druhov náušnic, brošní, náramkov a príveskov.



> Opíšte nám bližšie proces tvorby šperkov. Z akých materiálov vznikajú a aké je to časovo náročné?

Výrobe kolekcie šperkov predchádza štúdium krojov, výšiviek, návšteva terénu, ako tomu ja hovorím. Proste musím vycestovať za majiteľmi krojov, ktorí sú ochotní mi ich ukázať, nafotiť a inšpirovať sa nimi.

Trvá niekoľko mesiacov, kým z nafoteného materiálu vzniknú moje prvé náčrty, návrhy na dizajn a následne sa vytvoria grafické podklady na výrobu – vektory, prvé vzorky a až potom prototypy.

Nie raz v tomto procese zistím, že dizajn sa nedá v realite vyrobiť alebo je tá či oná časť šperku príliš tenká a láme sa, alebo príliš hrubá, a teda nevyzerá dobre. Často sa stáva, že to, čo vyzerá dobre na papieri, nie je v realite až také krásne alebo to nie je z technologického hľadiska možné vyrobiť. Dizajny sa teda musia mnohokrát prekresliť, prerábať tak, aby po vyrezaní laserom z dreva mohol vzniknúť nositeľný šperk. Tento proces trvá približne 6 – 12 mesiacov.

Ako som už spomínala, moje šperky sú prioritne z dreva, všetky kovové časti sú z chirurgickej ocele. Na niektorých šperkoch sú použité aj ozdobné Swarovski kamienky či grafická UV potlač.

> Na záver nám odhaľte svoje plány do budúcnosti. Čo chystáte pre svojich klientov?



Nosnou myšlienkou mojej tvorby bude vždy tradicionalizmus, znamená to uchovávanie spomienky na tradície našich predkov, posilňovanie spojenia ducha našej doby s duchom minulosti

Nosnou myšlienkou mojej tvorby bude vždy tradicionalizmus v tom najlepšom a najkrajšom zmysle slova. Znamená to uchovávanie spomienky na tradície našich predkov, posilňovanie spojenia ducha našej doby s duchom minulosti. Práve v tom totiž vidím prenos krásy a múdrosti od našich

predkov k súčasnosti, k dnešnej modernej dobe. Preto uchovávam tieto nádherné ľudové motívy na svojich výrobkoch, na úžitkových predmetoch, ktoré sú pre ľudí aj dnes dennodennou potrebou.

Jedným z mojich plánov je pokračovať v bádani po ľudových motívoch naprieč celým Slovenskom, v ich spracovaní a prenesení na moje výrobky tak, aby boli čo najautentickejšie.

Vlastním už desať nádherných slovenských krojov z rôznych regiónov a v oblasti ľudovej tvorby a folklóru sa neustále vzdelávam, nakupujem si rôzne knihy či výšivky.

Súčasne plánujem rozširovať sortiment svojich výrobkov o ďalšie typy úžitkových, skrášľujúcich a dekoratívnych predmetov tak, aby bola moja ponuka adresná čo najširšej klientele.

Výrobe kolekcie šperkov predchádza štúdium krojov, výšiviek



Jana Kamenská
www.kamenska.com

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

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

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

Zdenko Tokoš



mobil: +421 911 113 979

BRATISLAVA

Ing. Lucia Petíková



mobil: +421 911 443 794

BANSKÁ BYSTRICA

Ing. Jana Kováčsová



mobil: +421 904 664 828

KOŠICE

Ing. Milan Bielený



mobil: +421 911 677 096

KOŠICE

PhDr. Dušan Ťrge



mobil: +421 904 850 583

KOŠICE

Mgr. Matúš Kocur



mobil: +421 903 430 612

TRNAVA

Ing. Roman Novák, PhD.



mobil: +421 911 244 502

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

ZAÚJALI SME VÁS?

Vaše názory a podnety na
naš magazín privítame na:
magazine@privatbanka.sk

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

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

Jan Losert



mobil: +420 602 671 443

PRAHA, CZ

Bc. Marek Pihorňa



mobil: +420 604 199 789

PRAHA, CZ

Petr Petriska



mobil: +420 732 390 813

PRAHA, CZ

Ing. Ladislava Vavroušková



mobil: +420 604 199 810

PRAHA, CZ

Bc. Josef Béhounek



mobil: +420 604 273 240

BRNO, CZ

Ing. Hana Andrášková



mobil: +420 603 800 371

OSTRAVA, CZ

Ing. Aleš Mrkva



mobil: +420 734 523 932

HRADEC KRÁLOVÉ, CZ
PARDUBICE, CZ

Otto Tauchman



mobil: +420 602 688 120

LIBEREC, CZ

Ing. Václav Havlíček



mobil: +420 604 273 243

Získajte

VIA €

Kúpte si u nás dlhopisy emitentov
zo skupiny Penta



www.privatbanka.sk

