

F

Financial Report

www.finreport.sk

Jar 2022

6,90 €

Anketa: Čím budeme platiť v blízkej budúcnosti? | 26

Metaverzum urobí bankovníctvo neviditeľným | 30

Ako embedded zmenia doterajší svet financií | 46

O bezpečnosť platieb sa postará biometria | 34

MONEY MONEY MONEY

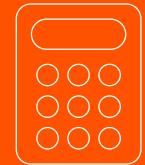


ISSN 2454-0552



01

9 772454 055004



Povinné zmluvné poistenie



Havarijné poistenie



Dom, Domácnosť



Cestovné poistenie



Zodpovednosť za škodu

JEDNODUCHO NAJLEPŠÍ POROVNÁVAČ POISTENIA

Zistite prečo.

The screenshot shows a web-based insurance calculator. At the top, there's a navigation bar with tabs: 'Základné údaje', 'Kalkulácia poistného', 'Údaje o poistníkovi', 'Údaje o vozidle', and 'Zhrnutie'. Below the tabs, there's a section for selecting coverage types: 'Mám záujem o:' with checkboxes for 'Havária', 'Krádež', 'Úraz', 'Batožina', 'Stret so zverou', 'Právna ochrana', 'Živel', 'Sklo', and 'Výmol'. There are also checkboxes for 'Náhradné vozidlo' and 'Nadstandardná asistencia'. A large orange 'Prepočítať' (Calculate) button is located to the right. Below this, a section titled 'Odporúčame' (Recommended) shows a product from 'Kooperativa PZP PRÉMIUM' with a limit of 5.24 million EUR. It lists coverage details like 'Asistenčné služby', 'Právna ochrana', and 'Poistenie skla'. Premiums listed include 65,50 €, 24,40 €, and 9,90 €. A green 'Garantovaný partner' (Guaranteed partner) badge is present. On the right, there's a rating of 4/5 stars and a 'Pridané do porovania' (Added to comparison) button. At the bottom, there's a 'Poistiť sa' (Insure) button and a 'Platba kartou' (Pay by card) link. A small 'Detail produktu' (Product detail) link is also visible.





READY MADE MAKLÉR NA PREDAJ

Staňte sa samostatným finančným agentom už dnes.

Kúpte si maklérsku spoločnosť bez histórie, pripravenú na podnikanie.

Na sklafe máme:

MAKLÉR Alfa s.r.o.

MAKLÉR Beta s.r.o.



positive

Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



EDITORIÁL

BUDÚCNOSŤ PLATENIA – NAJPRV HYBRID, A POTOM SA UVÍDÍ

Zaplatiť priložením karty k platobnému terminálu, priblížiť k nemu svoj smartfón, hodinky, špeciálny náramok či prsteň a počkať na pípnutie... To je len drobná ochutnávka ukazujúca, akým smerom sa vyvíjajú spôsoby platenia do budúcnosti. Technologické chutkovky sú však len zlomkom toho, čo vidíme navonok. S platením je to podobne ako s ľadovcom – keď viac ako 90 % z neho sa nachádza pod hladinou, a teda je pre bežného pozorovateľa neviditeľný. Aj v tomto prípade platí, že dôležitejšia ako forma – teda s pomocou čoho platiť, je obsah – teda ako platiť, ako rýchlo, ako komfortne a najmä za akú cenu.

To sú hlavné dôvody, prečo sa trend niekoľkých minulých rokov, keď svetu vládli platobné karty, pomaľy preklápa k iným progresívnejším a najmä lacnejším spôsobom plateenia. Do popredia sa dostávajú najmä digitálne peňaženky a tiež odložený spôsob platieb v podobe – kúp teraz, zaplať neskôr (buy now, pay later – BNPL). Spôsob je to súčasť obľúbený a čoraz rozširenejší, ale zároveň je aj



masívne kritizovaný, pretože nabáda k bezstarostnému zadlžovaniu sa.

Možno sa pýtate, či ešte existuje miesto pre klasické peniaze. Áno, aj tie tu s nami ešte nejaký čas budú a nie úplne krátko. Európska centrálna banka spustila proces redizajnu eurobankoviek, čo znamená, že najbližšie dve desaťročia sa s finančnou hotovosťou určite nerozlúčime, ale budeme platiť hybridne – elektronicky aj fyzicky.

Zabudnúť nesmieme ani na milované a zároveň zatracované

kryptomeny. Tie čaká zrejme najrozehodujúcejší duel v ich krátkej, ale pohnutej histórii. Budú ho musieť vybojovať so štátnymi digitálnymi menami, ktoré vyvíja už viac ako desiatka technologicky najprogresívnejších krajín sveta. Svetové autority totiž len veľmi nerady strácajú kontrolu nad dianím, preto je táto konfrontácia pre ne mimoriadne dôležitá.

Dôležitý boj o svoju budúlosť budú musieť zviest aj klasické banky a poistovne. V rámci embedded, čiže vstavaných financií, budú môcť bankové a poistovacie služby poskytovať aj samotní predajcovia či iné spoločnosti. O virtuálnom mětaverze ani nehovoria. Otázne je, ako sa finančné domy prispôsobia tomuto trendu, a či to nebude znamenať začiatok ich konca. Všetkým týmto témam a mnohým ďalším sa venujeme v našich textoch vášho magazínu. Začítajte sa a nechajte sa inšpirovať.

Robert Juris
šéfredaktor magazínu Financial Report

F **Financial Report, s. r. o.**
Jar 2022

Registrácia
ISSN 2454-0552

Periodicita: štvrtfročník
Poradové číslo: 1/2022
Ročník vydania: 6. ročník
Evidenčné číslo: EV 5561/17
Dátum vydania: 29. apríl 2022

Reklamné texty neprešli jazykovou korektúrou.
Titulka: realizácia Tomáš Griger a Shutterstock

REDAKCIÁ

Riaditeľka
Jana Schöchmann (janaschochmann@finreport.sk)

Šéfredaktor
Robert Juris (juris@finreport.sk)

Redaktori
Andrej Vida, Naďa Černá, Dominik Horváth, Zuzana Mecková, Roland Régly, Magdaléna Švančáková

Obchodný manažér a inzercia
Marek Hronec (hronec@finreport.sk), +421 903 012 102

Art director, grafika a layout
Tomáš Griger

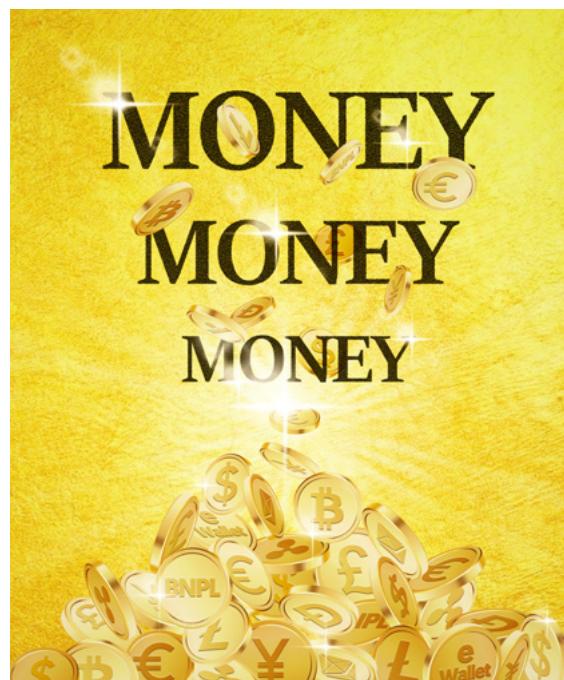
Jazyková korektúra
Andrea Hoštáková

VYDAVATEĽSTVO

Positive Media, s. r. o.

IČO: 45 921 784 DIČ: 2023138733
Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava 1, oddiel Široká 68689/B

Sídlo vydavateľstva
Škultétyho 18, 831 03 Bratislava



EKONOMIKA

Za dve desaťročia je toto už štvrtá veľká kríza, aké bývajú raz za sto rokov | 12

FINANCIE

Inflácia valcuje rozpočty, tá slovenská už je na úrovni 10,4 % | 14

POISTENIE

PZP je po rokoch pre poistovne opäť ziskové, ale lacnejšie nebude | 18

BANKY

Úrokové sadzby spotrebnych úverov klesajú a približujú sa k priemeru eurozóny | 20

FINANCIE

Definitívny koniec lacných hypoték. Úrokové sadzby stúpajú k trom percentám | 22

FINANCIE

Anketa: Ako a čím budeme platiť v blízkej budúcnosti? | 26

FINTECH

Digitálne peňaženky a BNPL sú na vzostupe | 28

FINTECH

Metaverzum urobí bankovníctvo neviditeľným a zmena príde veľmi rýchlo | 30

FINANCIE

O bezpečnosť sa postará biometria a platit' budeme môcť prakticky čímkol'vek | 34

FINANCIE

Ako sa na Slovensku odhaluje pranie špinavých peňazí? | 36

FINTECH

Embedded, čiže vstavané finančie, zmenia doteraz známy finančný svet | 46

INVESTOVANIE

Čo si myslí päť legendárnych investorov o akciovom trhu v roku 2022? | 52

LÍDRI

Juraj Fehervari: Ked' je etika v podnikaní „zisková“ | 62

ELEKTRONICKÁ KOMUNIKÁCIA

Elektronická komunikácia so štátom rozširuje možnosti pre občanov aj podnikateľov | 68

KRYPTOMENY

Podvodné kryptomeny: Z investorov vylákali peniaze, a potom sa ich hodnota prepadla | 72

LÍDRI

V čele najväčších technologických spoločností stoja lídri z Indie | 80



SOFTVÉROVÁ INTEGRÁCIA POIŠTOVNÍ A MAKLÉROV

Jeden **priístupový bod** umožní maklérom vstúpiť do systémov poistovní **bez ďalšieho prihlásования.**



Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.AccessPoint.sk

ČO JE NOVÉ VO FINANCIÁCH

Autor: Redakcia Financial Report

Slovensko plánuje regulovať kryptomeny. Aké pravidlá môžeme očakávať?

Slovenské právo v súčasnosti nestanovuje konkrétny regulačný rámec pre vydávanie alebo ťažbu kryptomen. V praxi to znamená, že ich používanie je voľné. Slovenskí podnikatelia môžu v tejto oblasti viac-menej voľne podnikať. Napriek tomu, a najmä Národná banka Slovenska, odporúčajú, aby spotrebitalia zostali pri tomto druhu investovania ostražití. Regulácia by priniesla pravidlá pre licencovanie, obozretné podnikanie, predchádzanie nelegálnej činnosti a ochranu spotrebiteľa, no nemala by zasiahať ťažbu kryptomen a platby s nimi. Takýmto spôsobom by sa mohli kryptomeny stať zaujímavými aj pre klientov, ktorí sa im až dosiaľ vyhýbali.



Foto: Unsplash

Americká FBI zriadila špeciálnu jednotku na boj proti kryptokriminalite

Výšetrovací orgán amerického ministerstva spravodlivosti FBI zriadil jednotku zameranú na kryptomeny, ktorá bude úzko spolupracovať s ďalším novým tímom vytvorenom na tomto ministerstve. Cieľom týchto výšetrovateľov bude zasahovanie proti zneužívaniu kryptomen na nezákonné obohacovanie sa. Krádeže kryptomen sa zintenzívnil najmä v minulom roku a straty sa počítajú v stámlínoch dolárov. Crypto Crime Report z roku 2021 uvádza, že hekeri v minulom roku ukradli kryptomeny v hodnote viac ako 14 miliárd dolárov, čo je takmer dvojnásobok oproti roku 2020 (7,8 miliardy dolárov).



Foto: Shutterstock

V Google Play sa šíri nebezpečný vírus. Napáda najmä bankové aplikácie a kradne peniaze

V Google Play – oblúbenej distribučnej platforme pre smartfóny s operačným systémom Android, sa začal šíriť nebezpečný vírus s názvom SharkBot. Je to trójsky kôň, ktorý útočí na bankové aplikácie. Po stiahnutí infikovanej aplikácie sa vírus rozšíri v smartfóne, získa nad ním kontrolu a automaticky začne vykonávať peňažné prevody. Ako je možné, že sa takéto aplikácie dostali do Google Play? Fungujú toči ako matriosky. Ich vrchnú vrstvu tvorí antivírus, prípadne čistič zariadenia, a pod ňou sa nachádza zmenšená verzia SharkBotu. Po tom, ako si používateľ aplikáciu nainštaloval, musel ju ešte aktualizovať, čím sa vírus skompletizoval a mohol začať kradnúť peniaze.



Foto: Shutterstock

Ako správne postupovať pri dedení kryptomien a na čo pri tom určite nezabudnúť?

V súčasnosti neexistuje žiadny verejný orgán, ktorý by vedel zistiť, či konkrétna osoba vlastnila nejaké kryptootaktíva. Jedinou možnosťou, ako kryptomeny posunúť napríklad dedičovi, je vlastná snaha ich majiteľa. Najlepším a najjednoduchším spôsobom je spísať súpis kryptootaktív, ktoré vlastníte, a tiež bezpečnostné prvky k nim. Tieto dve informácie dobre zabezpečte a uložte na rôznych miestach. V prípade, že sa niečo zmení, napríklad stav kryptootaktív alebo bezpečnostné prvky, nezabudnite ich aktualizovať. Ak máte obavu, že sa k údajom niekto dostane, môžete ich zveriť notárovi, ktorý má na starosti váš záver.



Foto: Unsplash

Mincovňa Kremnica vyrazi milión pamätných dvojeurovek s motívom Erazma Rotterdamského

Národná banka Slovenska (NBS) plánuje vydáť ďalšiu pamätnú euromincu. Tentoraz s nominálnou hodnotou 2 eurá. Venovaná bude 35. výročiu vzdelávacieho programu Erasmus. Pamätná minca má rovnaké parametre ako bežná dvojeurová minca. Po jej vydaní do obehu v júli 2022 sa stane zákonným platidlom v Slovenskej republike, ako aj vo všetkých krajinách eurozóny. O razbu jedného milióna kusov pamätných euromincí sa postará Mincovňa Kremnica. Na vytvorenie návrhu spoločnej strany euromince vyzvala Európska komisia súťaž, ktorá zaregistrovala viac ako 70 návrhov. Vítazom sa stal francúzsky výtvarník Joaquin Jimenez.



Foto: NBS

V roku 2021 na Slovensku zadržali najmenej falošných bankoviek od zavedenia eura

Na Slovensku a počas minulého roka podarilo zadržať 1 162 falošifikátov eurových bankoviek. Je to najmenej od zavedenia eura v roku 2009. Najviac sa falošovali 50-eurovky, ktorých bolo viac ako 40 %. „Kvalita zadržaných falošifikátov je prevažne dobrá. Napriek tomu je možné falošifikáty odhaliť aj bez použitia technických pomôcok, ak sa prijímaniu peňazí venuje dostatočná pozornosť,“ konštatuje vo svojej správe NBS s tým, že falošifikáty sú ľahko rozpoznameľné použitím jednoduchého testu, ktorý spočíva v skúške hmatom, pohľadom a naklonením. Falšovali sa aj euromince. Tých bolo zadržaných 1 592, čo je najviac za posledných päť rokov.



Foto: Shutterstock

PERSONÁLNE ROŠÁDY

Autor: Redakcia Financial Report

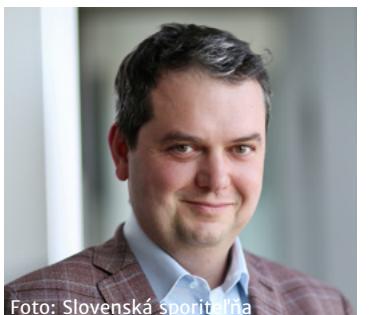


Foto: Slovenská sporiteľňa

Slovenská sporiteľňa

Retailové bankovníctvo v Slovenskej sporiteľni povedie **Juraj Barta**. Do predstavenstva banky sa presúva z pozície riaditeľa odboru digitálnych a omnianálových cest. Na starosti mal aj analýzy trhu, bol hlavným ekonomom banky, neskôr šéfom marketingu. Uplynulé roky zodpovedal za vývoj elektronických kanálov a digitálny predaj. V minulosti tiež riadil kľúčové projekty digitalizácie. Mal pod palcom vyhľadávanie nových možností digitálneho predaja služieb a využitia dát, viedol aktivity digitálnej transformácie a je členom rady pre digitálnu stratégii v skupine Erste.



Mark BBDO

Novou Managing Directorkou reklamnej agentúry Mark BBDO (na trhu od roku 1992) sa stala dlhorocná exriadielka Rádia Expres **Eva Babitzová**. V minulosti pôsobila aj ako redaktorka týždenníka Trend, riaditeľka marketingu v denníku SME, pracovala aj v Slovenskom rozhlase a rádiu Twist. Bola tiež prezidentkou Asociácie nezávislých rozhlasových a televíznych stanic Slovenska. Po odchode z rádia Twist mala ambíciu vstúpiť do politiky, bola mediálnou poradkyňou a v roku 2020 založila agentúru Promo Punkers, ktorá bude pokračovať aj po jej odchode.



Televízia TA3

Podnikateľ Ivan Kmotrík na prelome rokov predal spoločnosť C.E.N., ktorá vlastní licenciu na vysielanie spravodajskej televízie TA3, českému podnikateľovi Michalovi Voráčkovi. Zmena vlastníkov znamená aj zmenu vedenia televízie. Novým projektovým manažérom TA3 a zároveň konateľom spoločnosti sa stal **Ján Svoboda**, ktorý posledné tri roky pôsobil ako predsedá predstavenstva spoločnosti OUR MEDIA, ktorá je vydavateľom denníka Pravda. Mimochodom, aj toto vydavateľstvo patrí do portfólia firiem českých podnikateľov M. Voráčka a Iva Valentu.



Grafton Slovakia

Aj personálna spoločnosť Grafton Slovakia má nového riaditeľa. Stal sa ním **Martin Malo**, ktorý vystriedal svojho predchodcu Martina Garaja. Do jeho kompetencie spadá nielen slovenská, ale aj česká pobočka, a skupina GiGroup, pod ktorú Grafton Slovakia patrí. V segmente HR pracuje už 14 rokov. V minulosti okrem iného pôsobil aj ako generálny riaditeľ a predsedá predstavenstva personálnej spoločnosti Trenkwalder. Jeho úlohou bude posilniť postavenie spoločnosti Grafton na domácom trhu, a firmám a ich zamestnancom pomôcť prenieť sa cez nástrahy koronakrízy.



Slovenská filharmonia

Novým generálnym riaditeľom Slovenskej filharmonie sa stal **Marián Turner**. Do funkcie ho vymenovala ministerka kultúry Natália Milanová. Turner má bohaté manažérske skúsenosti. Osem rokov pôsobí ako hlavný dramaturg a predseda festivalového výboru Music festival Piešťany a 15 rokov bol riaditeľom umeleckého súboru Lúčnica. V minulosti bol tiež manažérom orchestrálnych telies Slovenského rozhlasu, vedúcum sekcie obchodu hudobných telies SR a ako vedúci flautista pôsobil v Symfonickom orchestri Československého rozhlasu.



Foto: Prvá stavebná sporiteľňa

Prvá stavebná sporiteľňa

Prvá stavebná sporiteľňa má nového člena predstavenstva. Je ním **Jochen Maier**, ktorý prišiel z nemeckej Bausparkasse Schwäbisch Hall. Prostredie Prvej stavebnej sporiteľne mu nie je neznáme. Až 15 rokov tu pôsobil ako člen dozornej rady. Teraz má na starosti predaj a marketing. Jeho úlohou bude tiež ďalšie rozširovanie trhu. Vo funkcii nahradil Volkera Kreuzigera, ktorý zo stavebnej sporiteľne odišiel ku koncu decembra 2021 na vlastnú žiadosť. Aktuálne trojčlenné predstavenstvo PSS okrem Jochena Maiera tvoria Dawid Marwan a Jiří Plíšek.



Foto: Eximbanka

Eximbanka

Vláda v polovici januára odvolala celé vedenie Eximbanky. Z pozície generálnej riaditeľky musela odstúpiť Monika Kohútiková a aj jej traja námestníci. Nahradila ju **Zuzana Kalivodová** a prácu námestníkov prevzali Pavol Tavač a Michaela McGuire. Novovymenaná riaditeľka Eximbanky v minulosti pôsobila na Ministerstve financií SR, a potom sedem rokov v Európskej komisii. Pôsobila aj vo VÚB banke a Poštovej banke so zameraním na compliance a bezpečnosť. Eximbanka je štátnej exportno-importnej inštitúciu, ktorá funguje ako nástroj štátu na podporu exportu.



Foto: FB Juraja Káčera

Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny

Vo vedení ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny a tiež vo vedení Sociálnej poisťovne nastali zmeny. Doterajší šef Sociálnej poisťovne **Juraj Káčer** sa vzdal svojej funkcie, aby na ministerstve od 1. apríla 2022 mohol vystriedať doterajšieho štátneho tajomníka Borisa Ažaltoviča. Na ním uvoľnenú stoličku generálneho riaditeľa Sociálnej poisťovne sa posadí doterajší riaditeľ informatiky v poisťovni Michal Ilko. Juraj Káčer má tiež prax v komunálnej politike. Aktuálne sa okrem sociálneho poistenia a dôchodkového sporenia venuje aj problematike pomoci utečencom.

ZA DVE DESAŤROČIA JE TOTO UŽ ŠTVRTÁ VEL'KÁ KRÍZA, AKÉ BÝVAJÚ RAZ ZA STO ROKOV

Autor: Robert Juriš
Foto: Shutterstock

Ked' na začiatku roka americký politológ Graham Allison vyhlásil, že jedným z piatich spúšťačov d'alšej krízy, pričom ho uviedol až ako piaty v poradí, by mohol byť vojenský konflikt, ani netušil, ako veľmi blízko je k pravde.

Zmýlil sa len v tvrdení, že incident by sa mohol rozhoriet medzi USA a Čínou, pričom Rusko spomenul iba okrajovo a Ukrajinu vôbec.

Dnes je ruská vojenská invázia na Ukrajinu dôvodom problémov, ktoré môžu byť ešte podstatne intenzívnejšie ako tie kovidové. Mnohí ľudia, možno aj všetci, očakávali, že po ochabnutí pandémie koronavírusu dôjde k výdychu a konsolidácií nielen z pohľadu pandemických opatrení, ale tiež ekonomiky na úrovni osobných aj verejných financií. Opak je však pravdou. Jedna kríza, ktorá sa ešte neskončila, pretože epidemická situácia v niektorých krajinách sa opäť zásadne zhoršuje, postupne prerastá do ďalšej krízy, ktorej dosah ani dĺžka trvania sa zatial nedajú špecifikovať.

Kde sme a kam smerujeme

„Ideme z jednej krízy do druhej. Pandémia koronavírusu sa skončila

Mnohí ľudia očakávali, že po ochabnutí pandémie dôjde k výdychu a konsolidácii.

Všetko teraz závisí od toho, ako dlho bude trvať vojenský konflikt na Ukrajine.

môžeme ocitnúť v záporných čís- lach,“ uviedol ďalej.

Čo presne to znamená

Viceguvernér Národnej banky Slovenska Ľudovít Ódor tvrdí, že vojna na Ukrajine „nám“ prináša krízu, aká sa vyskytuje raz za sto rokov. Problémom však je, že počas posledných dvoch desaťročí je to už štvrtá kríza tohto formátu. Prvou bola Dot.com bublina v roku 2000. Nasledovala hypotékarna a dlhová kríza v roku 2008, po nej koronakríza, a toto je zatiaľ posledný príspevok k výpočtu globálnych ekonomických problémov v treťom tisícročí. Podľa jeho slov sa situácia nevyvíjaťa priaznivo už pred vypuknutím vojnového konfliktu. Cena energií rástla a cena dopravy už v predchádzajúcom roku vzrástla 3- až 4-násobne.

Ruská ekonomika padá vol'ným pádom

Podstatne horšie, ako sú na tom obyvatelia Európskej únie, sa darí ruskej ekonomike. „Pôvodný odhad na začiatku vojny znel, že sa prepadne o -7,5 %. Dnes je predikcia už dvojnásobná. Vracia sa tak na hodnoty z približne 90. rokov minulého storočia. Odhad medziročnej inflácie je približne 17 %. Krajina je dnes už prakticky v defaulte. Od jeho oficiálneho ohlásenia ju delí už len niekoľko dní,“ konštatuje štátnej radca Ministerstva financií SR Vladimír Vaňo.



položky, ktoré sú infláciou najviac postihnuté,“ uvádza ďalej.

Pomoc pre najzraniteľnejších

Podľa jeho slov situácia nie je priaznivá ani v rámci eurozóny. „Inflácia stúpa nahor a hospodársky rast klesá nadol. Potrebné je začať hovoriť o čoraz reálnejšom riziku stagflácie,“ konštatuje Ľ. Ódor. Ako uvádza ďalej, práve prítomnosť Slovenska v rámci štruktúr EÚ a eurozóny je dôvodom na mierny optimizmus. Pre budúcnosť však bude kľúčové to, ako sa bude vyvíjať vojnový konflikt a ako dlho ešte bude trvať. „Európska centrálna banka odhaduje, že ak by došlo k eskalácií vojenských aktivít, inflácia by k svojej súčasnej hodnote pridala 2 až 3 %. Pre slovenské domácnosti by to predstavovalo problém, pretože najväčšiu časť výdavkov tvoria náklady za bývanie, energie a potraviny, teda

tu vzniká vhodný priestor pre „štát“, ktorý by mohol a mal kompenzovať zvýšené výdavky pre sociálne najzraniteľnejších spoluobčanov. „Viem si predstaviť, že by sa to urobilo napríklad posunutím valorizácie finančnej pomoci pre týchto ľudí v čase. Dnes sa valorizácia vypočítava na základe minuloročnej inflácie s platnosťou pre nasledujúci rok. Teraz si však situácia vyžaduje zmenu tohto mechanizmu, pričom si myslím, že by to nemalo mať zásadný vplyv na štátny rozpočet,“ dodáva Ľ. Ódor. F

Bankový sektor zatiaľ funguje bez problémov

Dobrou správou je tiež informácia o stave bankového sektora na Slovensku. „Aj v tomto prípade nám pomáha, že náš bankový sektor je orientovaný na Západ a že našou menou je euro. Na Slovensku sme nemuseli riešiť situáciu spojenú so zatváraním pobočiek ruských bank a ani stresové scenáre neukázali zásadnú hrozbu,“ uzavára viceguvernér NBS.

Rozhodnutie EÚ investovať do zelených energií sa ukázalo ako správne.

INFLÁCIA VALCUJE ROZPOČTY, TÁ SLOVENSKÁ UŽ JE NA ÚROVNI 10,4 %

Autor: Robert Juriš, foto: Shutterstock

Ceny tovarov a služieb rastú každý mesiac. Pravdepodobne nie je na svete krajina, ktorá by sa dokázala vyhnúť vysokej inflácii. V červených číslach sa nachádza eurozóna (7,5 %) aj Slovensko (9,5 %). Inflácia na Slovensku je najvyššia za posledných 17 rokov a v krajinách eurozóny dosiaľ nikdy takto vysoko nebola (od roku 1999). Čo na jej zníženie podnikajú jednotlivé centrálné banky?

Inflácia porastie aj nadalej

Index spotrebiteľských cien za posledný mesiac na Slovensku narástol o viac ako jeden a v rámci eurozóny dokonca o poldruhu percentuálneho bodu. Smerom nahor infláciu stále tahajú najmä zvyšujúce sa ceny energií a potravín. Plyn sa v súčasnosti v rámci Európskej únie obchoduje za šesťnásobok svojho dlhodobého priemeru a ceny potravín vyháňa nahor skutočnosť, že ukrajinskí poľnohospodári v tomto roku nestihli zasiat.

Vojna na Ukrajine a čoraz prísnejšie sankcie proti Rusku prevrátili naruby viaceré komoditné trhy, od ropy a plynu, cez kľúčové priemyselné kovy až po potraviny. Práve tie sa aktuálne ukazujú ako najväčší problém. „Index svetových cien potravín FAO v marci vyskočil o 12,6 % na rekordnú úroveň po tom, ako

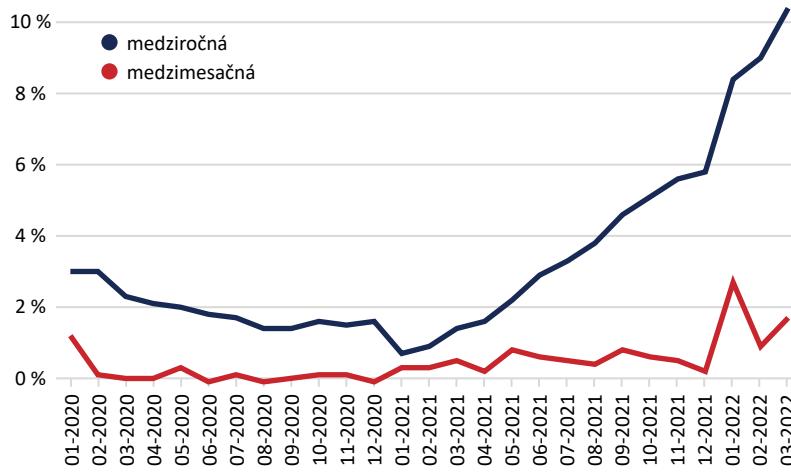
vojna rozvrátila dodávateľské reťazce v čiernomorskom regióne, ktorý je kľúčovým dodávateľom pšenice, kukurice a jedlých olejov pre svetové trhy,“ myslí si komoditný analytik Saxo Bank Ole Hansen. Ekonómovia predpokladajú, že inflácia v blízkej budúcnosti porastie aj nadalej. Ako kľúčový z dôvodov uvádzajú vojenský konflikt na Ukrajine a ekonomické dôsledky z neho vyplývajúce. Rozhodujúce pre budúcnosť bude, ako dlho ešte vojna potrvá a aké usporiadanie vzťahov, aj tých ekonomických, prinesie do budúcnosti.

Čo je drahšie a o kol'ko

Pozrime sa podrobnejšie na jednotlivé zložky inflácie. Najvyššiu mieru zdraženia na Slovensku vykazujú energie. To sa negatívne prejavilo na cene za bývanie, ktorá v marci 2022 medziročne stúpla o 14,4 %. „Ceny energií budú v dôsledku ukrajinského konfliktu v krátkodobom horizonte nadalej rásť. Nedávne zvýšenie veľkoobchodných cien ropy a zemného plynu sa v najbližších mesiacoch pravdepodobne vo veľkej miere prenesie aj na spotrebiteľov,“ myslí si analytik.

Inflácia porastie aj nadalej, rozhodujúca bude dĺžka vojny na Ukrajine.

Inflácia – vývoj spotrebiteľských cien na Slovensku



Zdroj: Štatistický úrad SR

Jar 2022



No energie nie sú jediným faktorom, ktorý tlačí infláciu nahor. Za potraviny si podľa dát Štatistického úradu SR medziročne platíme viac o 11,7 %.

Inak povedané, nákup potravín, ktorý vlni stál 100 eur, teraz vyjde na 112 eur. Najviac si oproti rovnakému obdobiu minulého roka priplácame za oleje a tuky, ktoré zdraželi o viac ako štvrtinu (26 %), zelenina je drahšia o 24,7 %, chlieb o 14 % a mlieko, syry a vajcia o 12,1 %.

Zdražovalo sa všade

Nárast inflácie sa nevyhol žiadnej z krajín eurozóny. V treťom mesiaci tohto roka rásťla v malých a veľkých krajinách, vo vyspelých a v tých s „lenivšou“ ekonomikou. Aktuálne najvyššia je podľa údajov Európskeho štatistického úradu Eurostat v Litve (15,6 %) a dvojciferná je aj v Estónsku (14,8 %). Nasleduje Holandsko (11,9 %), Lotyšsko (11,2 %) a hned za nimi Španielsko (9,8 %), Slovensko (9,5 %), Belgicko (9,3 %) a Grécko (8,0 %). Najväčším „skokanom“ medzi európskymi krajinami v uplynulom mesiaci bolo Holandsko, kde inflácia medzimesačne vzrástla o 4,6 %.

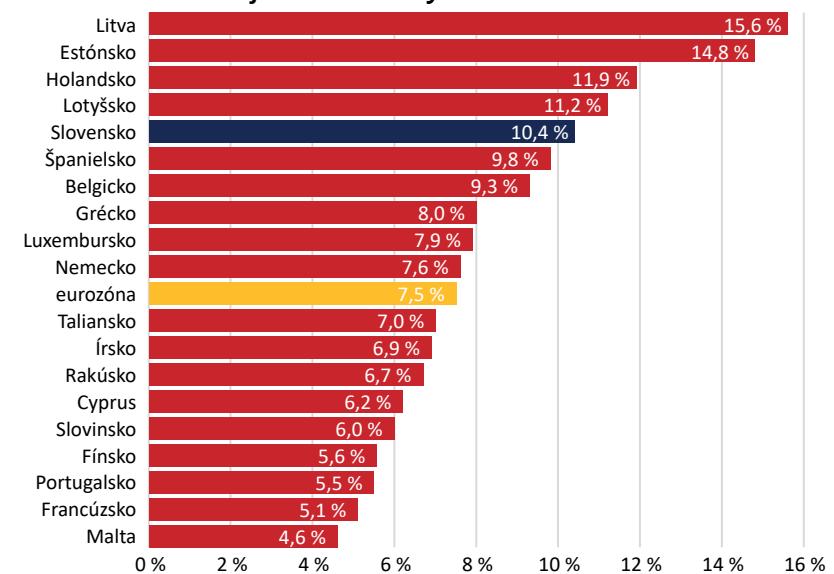
Najviac zdraželi energie a potraviny, len jablká zlacneli.

Naopak, najnižšia inflácia je aktuálne na Malte (4,6 %), vo Francúzsku (5,1 %), Portugalsku (5,5 %) a Fínsku (5,6 %).

Česká centrálna banka je na 5 %

K boju s infláciou jednotlivé krajiny pristupujú rôzne. Napríklad Česká národná banka (ČNB) už druhým rokom pokračuje v razantnom zvyšovaní základnej úrokovnej sadzby. K 1. aprílu 2022 ju zvýšila na rekordných 5 % a tvrdí, že to nebolo naposledy. Analytici očakávajú, že v blízkej budúcnosti ju zdvihne až na 6 %. Príčinou je, že napriek prísnym opatreniam inflácia v krajinе stále stúpa.

Miera inflácie v krajinách eurozóny v marci 2022



Zdroj: Eurostat

Ľudia v Česku začínajú mať problémy so splácaním hypoteckárnych úverov.

V marci 2022 dosiahla nepríjemne vysokú úroveň 12,7 %. Negatívnym paralelným sprievodným znakom tohto opatrenia je priebežné zvyšovanie úrokových sadzieb hypoteckárnych úverov v krajinе. Ich nárast je taký prudký, že panujú obavy, či budú obyvatelia schopní splácať svoje záväzky, a to už v blízkej budúcnosti.

Takmer rovnako vysoko sa dostala aj Poľská centrálna banka, ktorá v apríli zvýšila kľúčovú úrokovú sadzbu o celých 100 bázických bodov na 4,5 %. V tomto prípade však hlavným dôvodom nebola len vysoká inflácia, ale tiež pokračovanie oslabovania zlotiveho voči euro.

V USA budú zvyšovať sedemkrát

K rozhodnutiu zvyšovať kľúčovú úrokovú sadzbu sa odhodlal aj americký Federálny rezervný systém



Inflácia je čokol'vek,
len nie prechodná
záležitosť.

Podľa slov analyтика Christophera Dembika zo Saxo Bank však Európsku centrálnu banku v strednodobom horizonte čaká ešte jeden inflačný šok, s ktorým sa bude musieť vyrovnáť. Spôsobit by ho mala kombinácia zelenej transformácie, štrukturálneho nedostatku investícii do energetickej infraštruktúry a pretrvávajúcej problematickej situácie na Ukrajine. Podľa jeho slov je súčasná inflácia „čokol'vek, len nie prechodná“. V súčasnosti už totiž nie sú vysoké len ceny ropy a energií, ale aj potravín, priemyselných tovarov a služieb. Dôležitým faktorom pre jej ďalší vývin bude priebeh a najmä dĺžka trvania vojnového konfliktu na Ukrajine. A ako kľúčové sa ukazujú výpadky v rámci dodávateľského retázca, ktoré páchajú čoraz intenzívnejšie ekonomicke škody. **F**

FED. Spoločnosť, ktorá v Spojených štátach plní funkciu centrálnej banky, v polovici marca 2022 zvýšila svoju referenčnú úrokovú sadzbu na cieľové rozpäťie od 0,25 až 0,50 %. Šéf FED-u Jerome Powell opakovane vylásil, že v snahe predísť zakorenaniu vysokej inflácie v USA chce toto opatrenie zopakovať až sedemkrát, vždy o štvrt percentuálneho bodu. Cieľom je úroková sadzba na úrovni 1,75 %, čo by podľa súčasných odhadov malo stačiť na zmiernenie 8,5-percentnej inflácie, ktorá je momentálne na svojom 41-ročnom maxime.

Úroky zvyšujú aj Briti

Po americkom Federálnom rezervnom systéme FED sa k takému kroku odhodlala aj britská centrálna banka Bank of England. Inflácia v krajinе dosahuje 30-ročné maximum, a preto sa miestna centrálna banka rozhodla zvýšiť kľúčovú úrokovú sadzbu na 0,75 %. Smerom do budúcnosti sice avizuje aj ďalšie zvyšovanie úrokov, no zároveň je opatrná v príliš smelých vyláseniach, pretože si uvedomuje hrozbu možného utlmenia ekonomickeho

FED plánuje zvyšovať referenčnú úrokovú sadzbu až sedemkrát.

rastu, čo by v kombinácii s ďalším nárastom spotrebiteľských cien a prípadným zvýšením nezamestnanosti v krajinе mohlo priniesť neželanú stagfláciu.

ECB zatiaľ "vyčkáva"

Kým centrálne banky vo viacerých krajinách zvyšujú základné úrokové sadzby, Európska centrálna banka zodpovedajúca za situáciu

Centrálne banky krajín zvyšujú úrokové sadzby, okrem ruskej, ktorá ju znížuje.

v eurozóne sa pre tento krok zatiaľ nerozhodla. Z posledného zasadnutia Rady guvernérów ECB vyplynulo, že banka ešte v tomto roku utlmí svoje stimulačné opatrenia v podobe výkupu dlhopisov, a až potom začne so zvyšovaním kľúčových úrokových sadzieb. Najskôr by sa tak však malo stať až v treťom štvrtroku tohto roku. Dovtedy sa však uskutoční ešte niekoľko rokovaní Rady guvernérów ECB a je možné, že pri ďalšom náraste spotrebiteľských cien v krajinách eurozóny pristúpia aj k rýchlejšiemu scenáru prijímania protiinflačných opatrení.

NOVÝ WEB SERVIS PRE POISTENIE NEHNUTEĽNOSTÍ A DOMÁCNOSTÍ BEZPEČNÝ DOMOV.

- Zvýšený limit pre poistnú sumu na 540 000 EUR.**
- Automatická aktualizácia noviniek a zmien.**
- Zmluva je automaticky prijatá a potvrdená.**
- Rýchle a bezproblémové potvrdenie pre obchodného partnera aj klienta.**
- Klient má istotu poistného krycia majetku.**

PZP JE PO ROKOCH PRE POISŤOVNE OPÄT ZISKOVÉ, ALE LACNEJŠIE NEBUDE

Autorka: Zuzana Mecková
Foto: Shutterstock

Segment povinného zmluvného poistenia (PZP) bol roky stratový. Výška poistného dlhodobo nepokrývala náklady spojené s poskytovaním tohto produktu. Aktuálne však došlo k obratu, keďže vlastní dosiahli poisťovne v tomto segmente zisk. Zároveň však avizujú, že ide len o dočasný stav, a vzhľadom na infláciu a rastúce ceny tovarov a služieb môže v tomto roku dôjsť k navýšeniu cien PZP minimálne o 5 až 10 %.

Poisťovne sú na PZP konečne ziskové

Podľa správy o finančnej stabilite Národnej banky Slovenska (NBS) sa poisťovniám predvlni, ale aj v minulom roku darilo. V roku 2020 totiž dosiahli dosiaľ najvyšší zisk, ktorý v prvom polroku vlaňajška ešte medziročne vzrástol o viac ako 20 %. Za týmito hospodárskymi výsledkami stojí podľa správy NBS najmä neživotné poistenie, do ktorého spadá aj povinné zmluvné poistenie. K situácii však prispeli aj protipandemické opatrenia a obmedzenie pohybu, kvôli ktorým bolo na ceste menej áut a s tým súvisiacia nižšia nehodovosť, čo sa odrazilo na výrazne nižších nákladoch poisťovní najmä v segmente poisťovania áut. Navyše poistné rástlo, čoho dôsledkom je po rokoch zmena trendu, pretože poisťovne sú v segmente PZP opäť ziskové.

škodou v PZP a havarijnom poistení, ktoré umožňujú klientovi sledovať riešenie jeho škody na vozidle krok za krokom, ako keď sleduje doručenie balíka.

Zmena môže byť len krátkodobá

Podľa hovorkyne poisťovne Kooperativa Silvie Noskovej Illášovej zníženie mobility a s tým súvisiaci

Cena PZP na Slovensku je v porovnaní so západnými krajinami nízka.

„Segment povinného zmluvného poistenia je u nás ziskový. Dôvodom je aj neustále skvalitňovanie poskytovaných služieb prostredníctvom nástrojov spustených v minulom roku,“ potvrzuje špecialistka externej komunikácie Allianz – Slovenskej poisťovne Helena Kanderková. Ide napríklad o nástroj online sprievodcov

pokles nehodovosti v autopoistení bol len krátkodobý. „Počítali sme ho iba v prvom polroku 2021. Výška poistných plnení v druhom polroku 2021 bola už porovnatelná s bežným rokom. Súviselo to s postupným uvoľňovaním protipandemických opatrení. Preto znižovanie cien v aktuálnom období v produkте PZP

neplánujeme,“ približuje. Aj hovorkyná ČSOB Anna Jamborová tvrdí, že vplyv pandémie na ziskovosť pri tomto type produktu nemožno považovať za udržateľný faktor. Po jej odznení poisťovňa očakáva opäťovný návrat k častejšiemu využívaniu automobilov a s tým súvisiacou vyššou mierou škodovosti. Zároveň dodáva, že aj v uplynulom období štatistiky ukázali, že pri každom uvoľnení opatrení sa počet poistných hlásení okamžite zvyšoval.

Ceny PZP závisia od viacerých faktorov

K ziskovosti teda v konečnom dôsledku prispelo menej škôd, nie vyššie ceny poistiek. Otázkou zostáva, ako sa ceny poistiek budú vyuvítať v najbližšom období, keďže ich ovplyvňuje viacero faktorov, ako napríklad aj súčasná rastúca inflácia. Ceny PZP sú vo všeobecnosti na Slovensku v porovnaní s krajinami západnej Európy nízke, a to aj napriek tomu, že poisťovne na Slovensku musia garantovať rovnaké limity poistného krytie ako spoločnosti v iných krajinách Európskej únie.

„Preto ich prispôsobujeme aktuálnemu vývoju cien tovarov a služieb



na trhu, ktoré majú vplyv na výšku poistného plnenia. Netreba zabúdať ani na pravidelný nárast ceny práce či infláciu, a je potrebné si uvedomiť, že z PZP sú hradené aj škody na majetku a zdraví,“ tvrdí manažérka oddelenia komunikácie poisťovne Generali Monika Majerčíková.

Klesať nebudú, môžu však rásť

To, že ceny PZP klesať určite nebudú, potvrzuje aj PR špecialistka poisťovne Unią Beáta Lipšicová: „Priestor na zníženie cien PZP aktuálne nevidíme. Je fakt, že frekvencia poistných udalostí a celkové plnenia načas kvôli COVID-19 opatreniam klesli, ale v zásade len na hranicu udržateľnosti a profitability poistenia. Vzhľadom na to, že poistné sa stanovuje dopredu, je potrebné doň zahrnúť očakávania budúceho vývoja.“ Podľa jej slov poisťovňa musia zároveň navýsiť rezervy do Garančného fondu Slovenskej kancelárie poisťovateľov (SKP), ktoré sú vo výške približne 6 % z celého poistného trhu. Znamená to, že ak by poisťovne mali vykompenzovať tento nečakaný vplyv, museli by navýsiť poistné o viac ako 6 %.

Očakáva sa nárast do 10 %

Navyše poistné sa čiastočne znižovalo v predchádzajúcich dvoch

rokoch a aktuálne už na jeho zníženie podľa poisťovne nie je priestor. „Očakávame preto, že ceny PZP sa budú zvyšovať v priebehu o 5 až 10 %, a to z dôvodu inflácie, navýšenia rezerv do SKP, ako aj zníženia vplyvu obmedzenia pohybu na nehodovosť a poisťovného plnenia,“ tvrdí B. Lipšicová. Pripomína však, že nepôjde o plošné zvyšovanie cien poistného, ale každého klienta bude poisťovňa posudzovať individuálne na základe segmentačných kritérií.

Poisťovne každý rok prehodnocujú segmentáciu klientov.

Segmentačné kritériá

Poisťovne každý rok prehodnocujú segmentáciu klientov podľa viacerých kritérií, ako sú napríklad právna forma, vek, regionálna príslušnosť, druh vozidla, jeho využitie, objem, výkon motora či celková hmotnosť vozidla, a na základe zohľadnenia týchto kritérií vypočítajú cenu poistenia.

Výška škôd z roka na rok rastie

„Vývoj škodovosti v roku 2021 bol porovnateľný s rokom 2020. Na jednej strane ho ovplyvnila pandémia, čo spôsobilo zníženie množstva škôd počas niektorých mesiacov, na druhej strane výška škôd z roka na rok narastá, pričom čoraz častejšie sa vyskytujú veľké škody nad 300-tisíc eur, ktoré je potrebné hrať z PZP,“ uzatvára M. Majerčíková.

Podobne to vidí aj M. Majerčíková, keďže okrem inflácie bude mať na vývoj poistného vplyv aj to, že minulý rok museli poisťovne navýsiť finančnú rezervu v Garančnom fonde, ktorá slúži na vyplácanie starých škôd zo zákonného poistenia spred roku 2002. Podľa jej slov preto môžeme všeobecne očakávať zvýšenie cien poistenia, pokiaľ tento rok úplne zmizne pozitívny vplyv lockdownov na počet škôd.

„Výšku poistného v PZP stanovujeme tak, aby zabezpečila splniteľnosť všetkých záväzkov poisťovne vyplývajúcich pre PZP a upravujeme podľa vývoja cien na trhu, škodovosti v danom segmente a vývoja indexu spotrebiteľských cien. Výška poistného v PZP sa pohybuje v priebehu okolo 100 eur ročne,“ opisuje H. Kanderková. Aj A. Jamborová dodáva, že ceny PZP upravuje poisťovňa pravidelne – smerom nahor aj nadol: „Do výslednej ceny vstupuje viacero premenných. Teda nie iba technické parametre vozidla, ale aj rizikovosť vodiča, respektíve vodičky, či škodovosť alebo nákladové položky s priamym vplyvom na cenu poistného, ako sú napríklad zvyšujúca sa cena náhradných dielov či cena servisných prác.“ Podľa nej sa preto cena PZP nikdy nemení plošne pre všetky segmenty, a to ani smerom nahor, ani nadol.

ÚROKOVÉ SADZBY SPOTREBNÝCH ÚVEROV KLESAJÚ A PŘIBLIŽUJÚ SA K PRIEMERU EUROZÓNY

Autorka: Zuzana Mecková

Úrokové sadzby spotrebných úverov na Slovensku vždy v rámci eurozóny patrili k tým najvyšším. Počas posledných šiestich rokov však na Slovensku poklesli približne až o polovicu, čím sa rozdiel v úrokoch spotrebných úverov medzi Slovenskom a eurozónou výrazne znížil až na súčasné približne 2 %. Pred 10 rokmi však boli úroky slovenských „spotrebákov“ dvojciferné a rozdiel predstavoval až 9 %.

Nad priemerom eurozóny

Vývoj na trhu spotrebných úverov sa v priebehu posledných rokov výrazne zmenil. Úrokové sadzby spotrebných úverov na Slovensku zaznamenávali od roku 2014 až do vypuknutia pandémie koronavírusu prudký pokles. „Sadzby spotrebných úverov so splatnosťou päť a viac rokov poklesli počas tohto obdobia zo 14 % na úrovne okolo 7 %,“ približuje hovorkyňa Tatra banky Simona Miklošovičová. Pre porovnanie sadzby v ostatných krajinách eurozóny v tomto období takisto klesali, no v priemere menej výrazne, keďže mali nižšiu počiatočnú úroveň.

„Priemerná sadzba spotrebných úverov v eurozóne so splatnosťou päť a viac rokov poklesla v rovnakom období približne zo 7,5 % na 5,5 %,“ tvrdí hovorkyňa.

Zaostávame menej

Za poklesom úrokových sadzieb na Slovensku aj v eurozóne v tomto období podľa hovorkyne stojí všeobecný pokles trhových úrokových sadzieb v dôsledku monetárnej politiky Európskej centrálnej banky a na slovenskom trhu aj konkurenčný boj medzi bankami. V súčasnosti sa podľa hovorkyne Tatra banky priemerné úrokové sadzby spotrebných

Úrokové sadzby od roku 2014 doteraz klesli o polovicu.

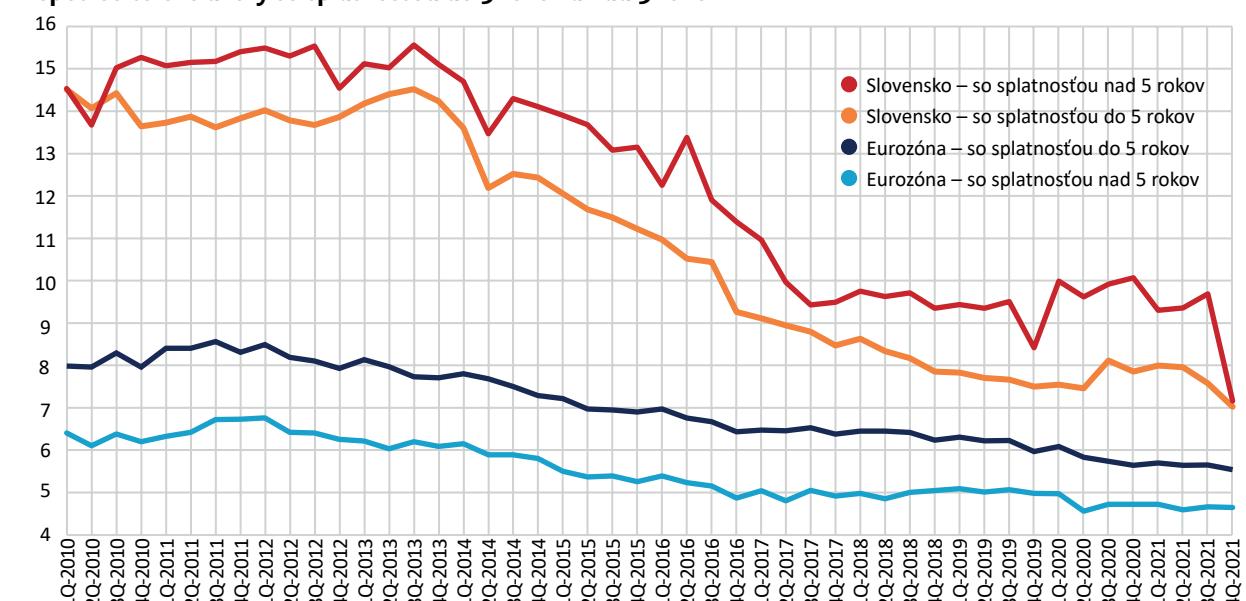
úverov na Slovensku pohybujú o približne 1,5 až 2,5 % nad priemerom eurozóny. Úrokové sadzby spotrebných úverov, ako aj hypoték v krajinách mimo eurozónu, ako napríklad v Česku, Poľsku či Maďarsku, sú však prirodzene vyššie ako na Slovensku s ohľadom na výrazne vyššie úrokové sadzby ich domáčich centrálnych bank.

Pandémia zamávala predajmi

Okrem toho, posledné dva roky počas pandémie koronavírusu mali negatívny vplyv na spotrebné financovanie, ktoré sa od jej vypuknutia prepadio. Podľa správy o finančnej stabiliti Národnej banky Slovenska (NBS) z novembra minulého roka sa trh spotrebných úverov vlastne postupne stabilizoval, pričom ešte v septembri 2021 predstavoval medziročný pokles týchto úverov -6,9 %. Silným faktorom boli práve spomínané



Spotrebiteľské úvery so splatnosťou do 5 rokov a nad 5 rokov



Zdroj: Eurostat

protipandemicke opatrenia, ktoré obmedzili možnosti miňania peňazí spotrebiteľmi. Banky prvotne pocitili pokles predajov spotrebných úverov kvôli vyššej opatrnosti a zhoršenej finančnej situácii spotrebiteľov, ako aj menších nákupných možností. Podľa NBS od konca druhej vlny pandémie sa už trh začal postupne posilňovať a približne od júna 2021 už možno pozorovať jeho stabilizáciu.

Zvýšený záujem

Potvrdzuje to aj UniCredit Bank, ktorá až po uvoľnení opatrení, najmä v druhej polovici roka 2021, zaznamenala zvýšený záujem o spotrebné úvery. „Nastalo aj viaceré zmien v trendoch, inovácie v rámci digitalizačných procesov a ráslo poskytovanie úverov prostredníctvom digitálnej platformy,“ opisuje hovorkyňa banky Zuzana Ďuďáková. Aj VÚB banka zaznamenala čiastočné oživenie po zrušení lockdownu a otvorení obchodov. „Počas vlastného leta, keď bola situácia stabilizovaná, banka zaznamenala predaj v objeme približne 200 miliónov eur mesačne, pričom v predchádzajúcom roku dosahovali menej ako 150 miliónov eur mesačne,“ približuje PR manažér Dominik Miša.

Podľa jeho slov je to však stále výrazne menej ako počas najlepších rokov 2016 až 2018, keď sa predávalo 250 až 300 miliónov mesačne. Aj v mBank dochádzalo minulý rok od júna k nárastom predaných objemov spotrebných úverov, podľa produktového manažéra spotrebných úverov Petra Krála dokonca o 80 až 122 % mesačne. „Na ročnej báze vidíme za rok 2021 medziročný nárast v rozpätí od 190 až 288 %,“ dodáva.

V roku 2021 sa trh stabilizoval a začína sa posilňovať.

Najprv nárast, potom pokles

Hoci dlhá pandémia v priebehu minulého roka ovplyvnila dopyt po spotrebných úveroch, vývoj úrokových sadzieb sa vlastne oproti roku 2020 výraznejšie nemenil. Podľa S. Miklošovičovej úrokové sadzby sa v roku 2021 držali na stabilnej úrovni, pričom oproti roku 2020 boli nižšie len o niekoľko desatín percenta.

Po vypuknutí pandémie koronavírusu však nastal na Slovensku určitý nárast úrokových sadzieb spotrebných úverov pri splatnosti päť a viac rokov o približne 1 % v dôsledku vyššej rizikovosti úverov s ohľadom na ekonomicke vplyvy pandémie. Tento stav však netrval dlho. Už v druhom polroku 2021 došlo pri zotavovaní sa ekonomiky k opätnému poklesu sadzieb na úrovne spred vypuknutia pandémie, teda blízko k 7 % pri splatnosti úveru päť a viac rokov.

Výhľad do najbližších rokov

Banky predpokladajú, že očakávané zvyšovanie úrokových sadzieb ECB bude tlačiť aj na nárast sadzieb novoposkytnutých spotrebných úverov. „Pomerovo však bude menší ako pri hypotékach, keďže celková sadzba spotrebných úverov je aj dnes kvôli vyššiemu riziku výrazne vyššia ako pri hypotékach, a spotrebné úvery majú kratšiu splatnosť,“ vysvetľuje S. Miklošovičová. Bude to však závisieť od viacerých faktorov, ako je napríklad inflácia, či od ďalšieho vývoja na finančných trhoch, sily oživenia spotreby, vývoja referenčných úrokových sadzieb či regulácie.

DEFINITÍVNY KONIEC LACNÝCH HYPOTÉK. ÚROKOVÉ SADZBY STÚPAJÚ K TROM PERCENTÁM

Autor: Roland Régely

Kým v posledných rokoch sme boli svedkami mimoriadne lacných hypoték, uplynulé týždne sa situácia otočila. Od začiatku roka postupne rastú úrokové sadzby hypotekárnych úverov vo všetkých bankách. Úroky, ktoré sa začiatkom roka začínali nulou, sa už dnes začínajú jednotkou, v prípade niektorých báň prekročili hranicu dvoch a mieria k trom percentám.

Aprílové „úrokové“ novinky

Tatra banka od 7. apríla 2022 upravila úrokové sadzby na fixáciach hypoték dlhších ako 3 roky. V prípade viazanosti na tri až sedem rokov banka zvýšila úrokovú sadzbu o 0,4 percentuálneho bodu. Hypotéky s najdlhšou fixáciou (10 rokov) budú mať v Tatra banke po novom sadzbu 1,89 %, čo je zvýšenie o 0,3 percentuálneho bodu. Banka naposledy menila úrokové sadzby začiatkom apríla.

Od 10. apríla 2022 sú drahšie hypotéky aj v UniCredit Bank. Po novom budú v tejto banke drahšie viazanosti na 3 až 5 rokov a sadzba narastie najvýraznejšie spomedzi všetkých báň, až o 0,8 percentuálneho bodu. Pri hypotéke s viazanostou na 7 rokov stúpne úrok o 0,7 %. Najlacnejšou hypotékou v tejto banke zostáva úver na bývanie s trojročnou fixáciou, ktorého úroková sadzba stúpne na 1,89 % ročne. Pripomíname, že v prípade oboch báň ide o minimálne úroky, ktoré môže klient získať, ak preukáže dostatočnú bonitu. Výsledný úrok napokon môže byť ešte vyšší, všetko totiž závisí od posúdenia banky, pričom úrokové sadzby uvádzané v texte

boli aktuálne v čase uzávierky Financial Reportu.

Úroky rastú a budú rásť

Od februára 2022 postupne združujú hypotekárne úvery v takmer všetkých bankách na Slovensku. Sériu zvyšovania úrokov začala VÚB banka, následne sa pridali Tatra banka, Slovenská sporiteľňa, UniCredit Bank a Prima banka. Viaceré finančné inštitúcie zvýšili úrokové sadzby už druhýkrát za jedený mesiac. ČSOB banke sa to podarilo dokonca už trikrát v tomto roku.

Napriek tomu, že väčšina báň už zvyšovala úroky, odborníci avizujú, že sadzby budú v blízkej budúcnosti rásť aj ďalej. Očakáva sa, že k úpravám sadzieb dôjde tiež potom, ako Európska centrálna banka na jeseň tohto roka pravdepodobne zvýší základnú úrokovú sadzbu. Musí totiž „krotiť“ vysokú infláciu a tiež vplyvy vojnovej agresie Ruska na Ukrajine.

Zatial' zdražujeme pomalšie

Napriek priebežnému zdražovaniu sú úrokové sadzby hypotekárnych úverov v prípade Slovenska stále jedny z najnižších v rámci celej Európskej únie. Viacerí

hypotekárni špecialisti, napokon aj samotné báňy, potvrdili, že to tak ešte môže nejaký čas zostať. Pri zdražovaní hypoték na Slovensku totiž v väčšiny báň stále ide len o kozmetické úpravy a nie o zásadné skokové navyšovanie ceny požičaných finančných prostriedkov.

VÚB BANKA

VÚB banka ako prvá na Slovensku „zlomila“ krivku klesajúcich úrokových sadzieb a od 7. marca 2022 zvýšila všetky úrokové sadzby hypotekárnych úverov o dve desatiny percentného bodu. Druhé zvyšovanie prišlo v podaní tejto banky k 2. aprílu, keď opäť celoplošne narastli sadzby o dve desatiny percentuálneho bodu.



Druhou v poradí bola ČSOB. Tá za posledné dva mesiace stihla zvýšiť sadzby hypoték už trikrát. Najprv narastli sadzby desaťročných hypoték zo počiatočných 0,99 % na 1,15 %, keď banka predstavila aj novú fixáciu na 20 rokov s úrokovou sadzbou 1,99 % ročne. K poslednej zmene došlo v polovici apríla, odkedy už

klienti ČSOB nezískajú úver na bývanie s úrokom začínajúcim sa pod hranicou 1,5 %.

SLOVENSKÁ sporiteľňa

Slovenská sporiteľňa spočiatku zvýšila iba desaťročné sadzby, a to o tri desatiny percenta. Najväčšia slovenská báň neskôr upravila úrokovú sadzbu pri štyroch fixáciach, pričom jej najvýhodnejšia úroková sadzba sa v súčasnosti začína od 0,89 % ročne.



Posledným finančným domom zo štvorice najväčších báň na Slovensku, ktorý pristúpil k zdražovaniu úverov na bývanie, bola Tatra banka. Štvrtý najväčší poskytovateľ úverov na bývanie na Slovensku zmenil úroky celoplošne hneď dva krát. Hypotéku v tomto finančnom dome možno získať už len s úrokom vyšším ako jedno percento.

UniCredit Bank

UniCredit Bank zvyšovala úroky hypotekárnych úverov k 1. marcu 2022. Úrokové sadzby v prípade tejto báň však stúpli aj o desať dní neskôr, a potom tiež v apríli. Po novom sú úrokové sadzby hypoték tejto báňy pri všetkých fixáciách tesne pod úrovňou dvoch percent.

Prima Banka

Prima banka v polovici marca upravila sadzby na najdlhšej, respektíve sedemročnej fixácii. Úroky vtedy stúpli z 0,8 na 0,9 % ročne. Banka však úrokové sadzby prehodnocuje každé dva týždne, a tak k zdražovaniu úverov na bývanie napokon opäť prišlo v tom istom mesiaci. Úroky však v oboch prípadoch stúpli len minimálne a banka ďalej ponúka jednu z najlacnejších úverov na bývanie na Slovensku.



Zdroj: banky

Úrokové sadzby hypotekárnych úverov vo VÚB banke

Viazanosť	Pôvodný úrok	Od 7. 3. 2022	Od 2. 4. 2022
1 rok	1,29 %	1,49 %	1,69 %
3 roky	0,89 %	1,09 %	1,29 %
4 roky	1,09 %	1,29 %	1,49 %
5 rokov	1,19 %	1,39 %	1,59 %
10 rokov	1,79 %	1,99 %	2,19 %

Úrokové sadzby hypotekárnych úverov v ČSOB banke

Viazanosť	Pôvodný úrok	Od 28. 3. 2022	Od 15. 4. 2022
3 roky	0,89 %	1,15 %	1,50 %
4 roky	0,99 %	1,25 %	1,85 %
5 rokov	0,99 %	1,25 %	1,85 %
10 rokov	1,29 %	1,59 %	2,25 %
15 rokov	1,35 %	1,89 %	2,45 %
20 rokov	1,45 %	1,99 %	2,75 %

Úrokové sadzby hypotekárnych úverov v Slovenskej sporiteľni

Viazanosť	Pôvodný úrok	Od 21. 4. 2022	Pôvodný úrok	Od 21. 4. 2022
	Zvýhodnená úroková sadzba	Bez zvýhodnenia	Zvýhodnená úroková sadzba	Bez zvýhodnenia
1 rok	od 0,79 %	od 0,89 %	od 1,49 %	od 1,59 %
3 roky	od 1,09 %	od 1,49 %	od 1,79 %	od 2,19 %
5 rokov	od 1,19 %	od 1,69 %	od 1,89 %	od 2,39 %
10 rokov	od 1,69 %	od 2,29 %	od 2,39 %	od 2,99 %
15 rokov	od 2,09 %	od 2,69 %	od 2,79 %	od 3,39 %

Úrokové sadzby hypotekárnych úverov v Tatra banke

Viazanosť	Pôvodný úrok	Od 4. 3. 2022	Od 7. 4. 2022
1 rok	0,85 %	1,09 %	1,09 %
2 roky	0,85 %	1,09 %	1,09 %
3 roky	0,85 %	1,09 %	1,49 %
5 rokov	0,95 %	1,19 %	1,59 %
7 rokov	1,15 %	1,29 %	1,69 %
10 rokov	1,55 %	1,59 %	1,89 %

Úrokové sadzby hypotekárnych úverov v UniCredit Bank

Viazanosť	Pôvodný úrok	Od 1. 3. 2022	Od 10. 3. 2022	Od 10. 4. 2022
3 roky	0,59 %	0,79 %	1,09 %	1,89 %
4 roky	0,69 %	0,89 %	1,19 %	1,99 %
5 rokov	0,89 %	0,89 %	1,19 %	1,99 %
7 rokov	0,99 %	0,99 %	1,29 %	1,99 %
10 rokov	0,99 %	0,99 %	1,29 %	1,99 %

Úrokové sadzby hypotekárnych úverov v Prima banke

Viazanosť	Pôvodný úrok	Od 26. 3. 2022	Od 9. 4. 2022	Od 23. 4. 2022
3 roky	0,40 %	0,50 %	0,60 %	0,60 %
5 rokov	0,60 %	0,70 %	0,90 %	1,00 %
7 rokov	0,80 %	1,00 %	1,20 %	1,60 %

REALITNÁ BUBLINA SA NAFUKUJE, EXISTUJÚ DVA SCENÁRE

Autor: Robert Juriš
Foto: Shutterstock

Priemerná cena bytu predaného v niektorom z krajských miest na Slovensku ku koncu marca 2022 sa vyšplhala na 2 729 eur za meter štvorcový. Medziročne sa tak cena bytov v najväčších slovenských mestách zvýšila o 29 %. Prudké zdražovanie vyvoláva obavy, či sa nenaťukuje realitná bublina.

Vojna na Ukrajine vohnala do neistoty aj trh nehnuteľnosti. Tak, ako nie je teraz možné predpovedať vývoj ekonomiky, nedá sa spoľahlivo prognózovať ani to, kam sa budú uberať ceny bytov či rodinných domov. Pozrime sa aspoň na dva scenáre, ktorých pravdepodobnosť je približne rovnaká.

1) Bublina splasne, ceny klesnú

Prvý scenár predpokladá dlhodobejšie trvanie vojny na Ukrajine a odstrihnutie Slovenska od dodávok plynu či ropy z Ruska. Prejaví sa to na prechodnom zastavení ekonomickejho rastu Slovenska a ešte vyššej inflácií, čo bude mať za následok výrazné zhoršenie finančnej situácie domácností. „V obave z poklesu cien sa časť investorov rozhodne zbaviť sa bytov. Oveľa viac ako dnes si začnú uvedomovať, že nehnuteľnosť môže mať nielen nízku likviditu, ale aj klesajúcu cenu. Predávajúci prestanú mať „veľké oči“ a svoju



nehnuteľnosť na trhu začnú ponúkať za reálnu cenu. Na druhej strane ubudne kupujúcich,“ hovorí analytik Realitnej únie SR Vladimír Kubrický.

Podľa jeho slov nie je žiadoucou novinkou, že za posledné roky sa vývoj cien nehnuteľností odpojil od platov ľudu a znížila sa dostupnosť vlastného bývania. „Kupujúci, ktorí zostanú, budú opatrnejší. Po zmene nálady na trhu si mnohí počkajú na lepšiu cenu. Skončí sa vysoký previs dopytu nad ponukou, a hoci to nebude zo dňa na deň, trh sa začne v druhom polroku 2022 ochladzovať,“ uvádza ďalej s tým, že novú situáciu vyhodnotia aj banky a začnú skrňať hypotečky, čo vytvorí tlak na ďalší pokles cien bytov.

F

Svet nie je čiernobiely

„Oba scenáre je dobré brať s určitým nadhľadom, pretože svet nie je čiernobiely. Takisto jednotlivé segmenty realitného trhu sa nemusia odvíjať od jedného scenára. A najmä, každá nehnuteľnosť je jedinečná a realitný trh je vždy lokálny,“ vysvetluje analytik.

2) Ceny bytov budú ďalej rásť

Druhý scenár je optimisticejší. Predpokladá, že vojna na Ukrajine sa skončí do leta 2022, ekonomika

Rast cien bytov bude brzdiť zvyšovanie úrokových sadzieb hypoteckárnych úverov.

BIZNIS JE O VZŤAHOCH, A TIE MÔŽETE BUDOVAŤ V NAŠOM TRINITY HOTELS & RESORTS

Autor a foto: TRINITY Hotels & Resorts

Cestovný ruch, gastrosegment a množstvo ďalších nadvážujúcich služieb majú za sebou mimoriadne náročné obdobie. Veríme však, že po dvoch rokoch sa život opäť vracia k svojej pôvodnej dynamike a znova sa otvárajú príležitosti pre organizovanie kongresov, eventov, webinárov či teambuildingov.

Socializácia je po mesiacoch izolácie dôležitejšia ako kedykoľvek predtým. Dobrá správa je, že naša hotelová sieť TRINITY Hotels & Resorts, ktorá má viac ako 20-ročné skúsenosti s firemnou klientelou, je na nové výzvy a príležitosti perfektne pripravená.

Tri hotely v troch regiónoch



„Našu hotelovú sieť TRINITY Hotels & Resorts tvoria tri hotely so strategickým umiestnením vo vyhľadávaných lokalitách vo všetkých troch regiónoch Slovenska – na západnom, strednom aj východnom Slovensku,“ vymenúva obchodná riaditeľka spoločnosti Silvia Jakubcová.



Prečo práve Trinity Hotels?

Dôvodov je hneď niekoľko. „Sme silným partnerom s bohatým portfóliom služieb v oblasti firemných podujatí, kongresov, eventov, volnočasových a teambuildingových aktivít. Disponujeme modernými kongresovými sálami a vieme pomôcť klientom prezentovať svoje myšlienky vďaka špičkovému technickému vybaveniu. V sieti TRINITY vieme, že biznis nie je o kontaktoch v zmysle telefónnych čísel a e-mailových adries, ale je o vzťahoch,“ vysvetluje S. Jakubcová s tým, že klienti tu môžu viest inšpiratívny brainstorming v nadstandardných biznisových hotelových priestoroch, alebo napríklad aj pri neformálnych eventoch.

- **Hotel Senec** sa nachádza na brehu Slnečných jazier v Senci – len 25 kilometrov od Bratislavы, a disponuje najväčšou kongresovou sálou na Slovensku pre až 650 osôb.

- **Hotel Sitno**, v rámci stredného Slovenska, leží priamo v srdci Štiavnických vrchov, vo Vyhniach. Najdete tu komplexné kongresové služby pre až 450 osôb.

- **Hotel Atrium** pokrývajúci región východného Slovenska, sa nachádza v Novom Smokovci s ponukou kvalitných konferenčných služieb v nádhernom prostredí Vysokých Tatier pre až 250 osôb.

Hoci má spoločnosť k dispozícii unikátne priestory v zaujímavých lokalitách, ich prenájomom sa ich služby nekončia, práve naopak. Spoločnosť má k dispozícii aj vlastnú

eventovú agentúru Boutique Events by TRINITY Hotels & Resorts. Vďaka nej dokáže zorganizať jedinečné teambuildingy, family days, večierky či iné akcie plné zážitkov, emócií a nezabudnuteľných chvíľ. Klienti tak pod jednou strechou a v jedinečnom prostredí dokážu vynikajúco skĺbiť prácu s relaxom.

Máme všetko, čo potrebujete

Ani to však ešte stále nie je všetko. Spokojní klienti sa môžu stať partnermi TRINITY Hotels & Resorts a získať cenovo zaujímavé aj prestížne benefity:

- **Výhodné pobytové balíky** pre obchodných partnerov spojené s členstvom v TRINITY Klube.

- **VIP pozvánky na špeciálne akcie** a eventy, ktoré organizujeme pre obchodných partnerov.

- **Možnosť ďalších výhod** a benefitov pre všetkých zamestnancov vašej spoločnosti.

ANKETA: AKO A ČÍM BUDEME PLATIŤ V BLÍZKEJ BUDÚCOSTI?

Autor: Robert Juriš

Zdá sa, že budúcnosť platenia nastala už teraz. Finančnú hotovosť nahradili karty, neskôr mobily, telefóny a ďalšie zariadenia. Kryptomeny sa napriek svojej volatilité stali obľúbeným investičným nástrojom a centrálne banky mnohých štátov pracujú na vývine vlastných digitálnych mien. Napriek tomu fyzické peniaze ešte do dôchodku neodchádzajú. Dôkazom, že tu s nami budú aj nadálej, je zásadný redizajn eurobankoviek, ktorý pripravuje Európska centrálna banka. Ako teda vidia budúcnosť peňazí a platenia lídri báň a fintech spoločností pôsobiacich na Slovensku?



Michal Liday
CEO a predsedca predstavenstva
Tatra banky

Platby peniazmi vo fyzickej podobe dlhodobo ustupujú a prenechávajú čoraz viac priestoru svojej digitálnej alternatíve. Uplynulé dva roky a okolnosti, ktoré so sebou priniesli, tento trend ešte urýchli. Na postupnú transformáciu majú vplyv najmä meniace sa návyky, ako aj technologický pokrok, ktorý robí bezhotovostné platby čoraz rýchlejšie a použitou technológiou. Z môjho pohľadu ide preto skôr o alternatívne investičné aktívum, pri ktorom je však potrebné brať do úvahy z dôvodu vysokej volatility aj vysoké riziko.

zohrávať kryptomeny. Tie sa v súčasnosti vyznačujú vysokou volatilitou, čo je asi najväčšia prekážka toho, aby mohli na seba prevziať tradičné funkcie peňazí. Celý ich ekosystém je stále v ranej fáze rozvoja a vyznačuje sa vysokým rizikom, ako aj neprehľadnosťou. V súčasnosti existujú už tisícky kryptomien, ktoré sa výrazne odlišujú kvalitou, bezpečnosťou i použitou technológiou. Z môjho pohľadu ide preto skôr o alternatívne investičné aktívum, pri ktorom je však potrebné brať do úvahy z dôvodu vysokej volatility aj vysoké riziko.



Andrej Zatko
CEO 365.bank

Pandémia COVID-19 urýchla digitalizáciu, vrátane využívania bezhotovostných platieb. K tejto situácii by došlo tak či tak, no práve v dôsledku pandémie si niektorí ľudia rýchlejšie osvojili tieto formy platenia. Rovnako tak sa do veľkej miery zdigitalizovalo aj bankovníctvo ako také, nielen platby. Bežné bankové služby riešia klienti častejšie práve digitálnymi kanálmi. Pokial' ide o budúcnosť peňazí, očakávam, že využitie digitálnych foriem platenia, ako sú digitálne karty, ale aj mobily, hodinky či ďalšie nositeľné zariadenia, bude narastať. Smerom digitalizácie sa pritom budú uberať aj krajiny. Čiastočne sa to deje už dnes,

ked' vidíme, že sa štáty snažia zachovať kľúčové aspekty svojich tradičných menových a finančných systémov, no zároveň experimentujú aj s novými digitálnymi formami peňazí. Dnešná doba v kombinácii s technológiami sice nahráva online platbám, no napriek tomu na Slovensku neočakávam úplné nahradenie hotovosti, respektívne model, ktorý môžeme vidieť v škandinávskych krajinách. Bezhhotovostné platby tu rádovo prevyšujú hotovosť. Nehmatateľnosť digitálnych peňazí totiž čiastočne naráža na dôveru klientov. Stále existuje skupina ľudí, ktorí uprednostňujú hotovosť. Práve pre jej fyzickú formu a možnosť si ju ohmatať.



Alexander Resch
CEO VÚB banky

Hotovosť bude čoraz menej relevantná, ale úplne určite nezmizne. Ja sám som však fanúšikom digitálnych platieb. V budúcnosti bude dôraz kladený na nehotovostné, digitálne platby, no hotovosť sa nestratí v krátkom ani dlhodobom horizonte. Pre určité skupiny obyvateľstva zostane aj naďalej preferovanou formou platby, hoci jej využívanie bude spojené skôr s určitými aktivitami a miestami, kde sa tieto platby zrelizujú, ako sú napríklad trhy. Zaujímavé je sledovať, ako sa využívanie hotovosti, respektíve

digitálnych platieb, mení aj na území samotnej Európy. Kým v severských krajinách, napríklad v Dánsku, Nórsku, Fínsku a najmä vo Švédsku, sa platí prevažne online, na juhu Európy, ale aj v Nemecku, ľudia stále preferujú hotovosť. Trendom doby je však postupný nárast digitálnych platieb a ďalších spôsobov platenia – od okamžitých platieb, cez platby prostredníctvom nositeľných predmetov, takzvaných wearables, až po nové typy platobných terminálov vo forme mobilu, tabletu a ešte menších a praktickejších zariadení.



Michal Černý
generálny riaditeľ spoločnosti
Mastercard pre SR a ČR

Verím, že budúcnosť peňazí a platenia do veľkej miery môžeme zažívať už dnes. Platby sú stále jednoduchšie a pre zákazníkov príjemnejšie, a to až do takej miery, že sa stávajú prakticky neviditeľnými. Pozrite sa do obchodov. Predtým sme vyťahovali plastovú platobnú kartu, vkladali ju do terminálu a zadávali PIN. Dnes stačí priložiť mobil alebo iné nositeľné zariadenie. A v budúcnosti samotná platba môže prebehnúť úplne na pozadí, takže z obchodu môžeme odísť prakticky bez zastávky. K tomuto trendu zjednodušovanie, zrýchľovanie a zlepšovanie používateľských skúseností mierime tiež na internete. Našou inovatívnu

novinkou v tejto oblasti je technológia Click to Pay. Služba, ktorá umožní platby v e-shopoch na jedno kliknutie, teda bez zdĺhavého prepisovania údajov z platobnej karty. A v tomto prípade nás budúcnosť čaká už tento rok, keď tato novinka na Slovensku začne fungovať. Ďalšou dôležitou tému je, čo sme schopní pre klientov urobiť nad rámec samotnej platby. A je jedno, či to budú ďalšie technologické inovácie, nástroje v oblasti kyberbezpečnosti, využívanie dát, alebo výhody, ktoré im Mastercard prináša v oblasti okamžitých zliav, benefitov a zážitkov. Bude to o pridannej hodnote, ktorú je treba začať budovať už dnes.



Matej Ftáčnik
CEO fintech spoločnosti Vacuumlabs

Proces digitalizácie mien a platieb je už len ľažko zvrátitelný. V niektorých krajinách je akceptácia kariet, mobile pays či iných foriem digitálnych platieb tak ďaleko, že sa fyzickými peniazmi človek už nemusí zapodievať. Napríklad v Londýne som si pred tromi rokmi vybral 80 libier z bankomatu a stále mi z nich zostało asi 20 v peňaženke. A to som tam odvtedy bol asi 25-krát na služobnej ceste. Doma v Bratislave tiež hotovosť takmer vôbec nevyužívam, jedinou výnimkou je moje lokálne ihrisko na squash, kde sa dá platiť iba v hotovosti. Inak, ako je mesiac dlhý, cash na nič nepotrebujem.

Napriek tomu fyzické peniaze tu s nami určite ešte takých 10 – 15 rokov ostanú, či ako fail-safe mechanizmus, forma platiadla vo viac rurálnych oblastiach, alebo pri platibe medzi dvoma fyzickými osobami. Čo sa týka kryptomien, skôr ich vnímam ako formu riskantnej investície, než revolučného spôsobu platenia pri každodenom styku. Nemám pocit, že by v najbližších 5 či 10 rokoch platby cez kryptomény vytlačili klasické meny, minimálne nie kdekoľvek v Európe. I keď dnešný volatilný svet môže priniesť veľa prekvapení, ktoré sme pred pár rokmi ešte vôbec nečakali.

DIGITÁLNE PEŇAŽENKY A BNPL SÚ NA VZOSTUPE

Autor: Robert Juriš
Foto: Shutterstock

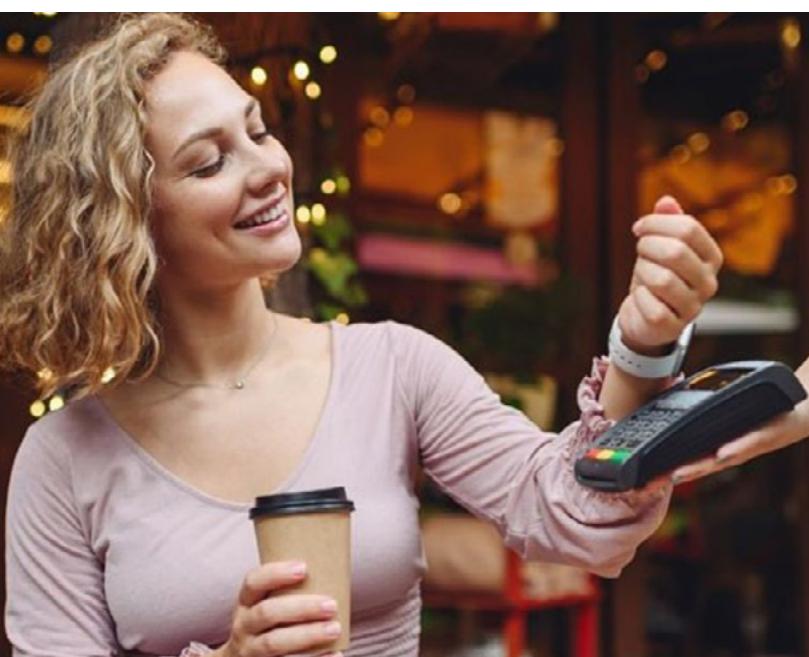
Technický pokrok v digitálnych platiabach, ktorý akceleroval najmä v čase pandémie koronavírusu, by mal v nasledujúcich rokoch zaznamenať ďalší vzostup. Očakáva sa, že najdynamickejšie bude rásť nový trend v digitálnom finančníctve v podobe systému Buy Now, Pay Later (BNPL). Spolu s ním hlavným trendom v tomto a nasledujúcich rokoch bude využívanie digitálnych peňaženiek.

Kartové transakcie klesajú

Správa spoločnosti FIS o globálnych platiabach z marca 2022 uvádzá, že medzi digitálnymi platiabami v rámci Európy dominujú digitálne, respektíve mobilné peňaženky. Aktuálne je ich podiel viac ako štvrtinový (27 %) a do roku 2025 by mal narásť o ďalšie dva percentuálne body na 29 %. Druhá štvrtina podielu na trhu digitálnych platiab patrí stále obľúbeným kreditným kartám (25 %). Ich podiel by však podľa správy mal postupne klesať v horizonte troch rokov o približne dva percentuálne body na 23 %. Podobný osud zrejme čaká aj debetné karty. Ich podiel v minulom roku bol 17 %, no do roku 2025 by mal klesnúť o tri percentuálne body na 14 %.

Najrýchlejšie porastie BNPL

Najvýraznejší rast čaká na BNPL. Kým v roku 2021 bol podiel tohto systému platenia založeného na princípe kúp teraz, zaplat' neskôr 8 %, v roku 2025 by mal narásť na 12 %. Zaujímavé je, že BNPL je populárne najmä v Európe (8,1 %), v porovnaní so spojenými štátmi dokonca viac ako dvojnásobne (3,4 %). Správa FIS predpokladá, že tomuto spôsobu platenia sa bude najlepšie dať v Argentíne, Brazílii, Kanade, Belgicku, Francúzsku, ale aj v Indii, na Novom Zélande a v Singapure.



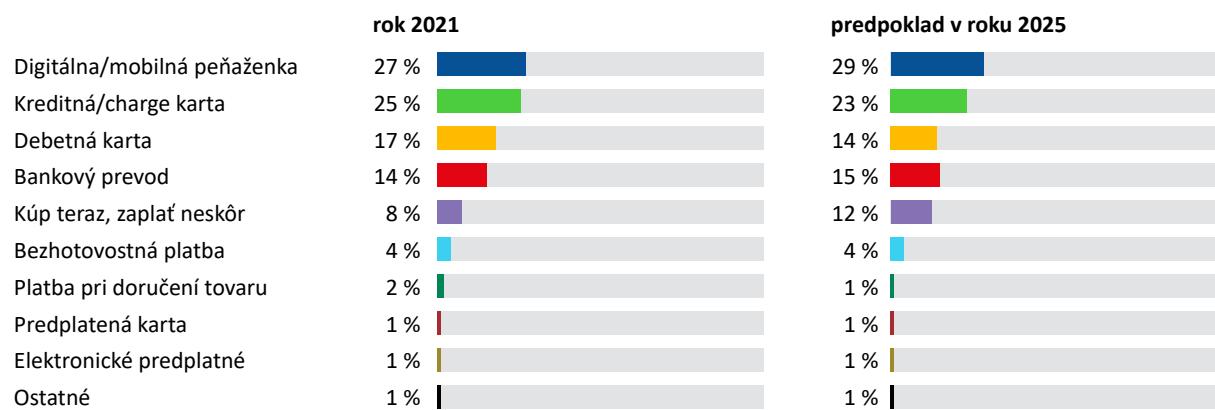
Polovica trhu s digitálnymi platiabami patrí mobilným peňaženkám a kreditným kartám.

Trh za 8 biliónov dolárov

Podľa správy americkej spoločnosti FIS, ktorá je popredným poskytovateľom technologických riešení pre obchodníkov, banky a firmy pôsobiace na kapitálových trhoch na celom svete, by globálny trh elektronického obchodu do roku 2025 mal narásť o viac ako 50 %. Očakáva sa tiež, že jeho hodnota by oproti súčasným viac ako 5 biliónom dolárov o tri roky mala presiahnuť hranicu viac ako 8 biliónov dolárov.

Potrebné je dodať, že využívanie jednotlivých spôsobov digitálnych platiab nie je vo všetkých krajinách rovnaké. Správa tiež konštatuje, že elektronický obchod v Európe sa bude presúvať smerom k alternatívnym platiobným metódam a odkládať sa od využívania platiobných kariet, či už kreditných, alebo debetných.

Podiel digitálnych platiab v európskych krajinách



Zdroj: Fidelity National Information Services

Dominantné postavenie by si mali priebežne upevňovať digitálne peňaženky s tým, že do roku 2025 by mali dosiahnuť hranicu 4,4 miliardy používateľov.

Vytvárajú regulačný rámec

V prípade Európskej únie bude, čo sa týka platenia, dôležité, ako sa vyvinie situácia v súvislosti s digitálnym eurom. Regulačné orgány už začínajú poskytovať Európskej komisii technické poradenstvo o tom, ako zabezpečiť budúcnosť ekosystému finančných služieb so zameraním na riešenie roztrieštenosti regulácie v členských štátoch EÚ.

Predpokladá sa, že už v roku 2022 sa vyjasní stratégia digitálneho financovania v rámci EÚ, ktorá pomôže finančným inštitúciám a spoločnostiam zameraným na finančné technológie prispôsobiť svoje produkty a služby novým regulačným požiadavkám.

Trh bezhovostných platiab by mal do roku 2025 narásť na 8 biliónov dolárov.

Zásadná úloha stojí aj pred tradičnými bankami. Budú sa totiž musieť rozhodnúť, či si zachovajú svoj pôvodný systém fungovania, alebo sa najmä v oblasti personalizácie zákazníckych ponúk inšpirujú neočitnými bankami.

Bez účasti tretích strán

Trendom súčasnosti je snaha o zmenu globálneho platiobného systému, teda ponúknut obchodníkom lacnejší, rýchlejší a bezpečnejší spôsob platenia. Jednou z možností sú A2A platby, teda priamo z účtu odosielateľa na účet príjemcu bez použitia poskytovateľov tretích strán. Fintech spoločnosti, ktoré sa o takýto spôsob platenia usilujú, si od neho sľubujú zníženie poplatkov za prijímanie platiab, väčšiu rýchlosť prevodov a tiež ich transparentnosť.

Pomáha aj posun limitov

Skúsenosti z praxe hovoria, že zvýšiť záujem o niektorý z druhov platiab môže aj zdanlivá drobnosť. Napríklad v Spojenom kráľovstve v októbri minulého roku zvýšili limit digitálnych bezkontaktných platiab zo 45 na 100 libier.

Trendom budúcnosti je ponúknut' lacnejší, rýchlejší a bezpečnejší spôsob platby.

Výsledkom bolo, že počet transakcií v nasledujúcich mesiacoch narásol až o 30 %. Stúpol však nielen počet, ale aj objem transakcií. Kým pred zvýšením limitu predstavovala priemerná bezkontaktná platba 11,86 libry, po jeho zvýšení to bolo 15,30 libry.

Počet aj objem bezkontaktných transakcií v Spojenom kráľovstve narastá každým rokom. V roku 2021 sa tu zrealizovalo 13,1 milióna takýchto finančných operácií. V porovnaní s rokom 2020 je to nárast o 36 % a s predpandemickým rokom 2019 dokonca až o 52 %. Hodnota bezkontaktných transakcií tu v roku 2021 dosiahla 165,9 milióna libier, čo je o 46 % viac ako v roku 2020 a o 106 % ako v roku 2019. „Tieto čísla ukazujú pokračujúcu popularitu bezkontaktných platiab, ako aj skutočnosť, že ľudia uskutočňujú platiaby s vyššou hodnotou,“ konštatuje riaditeľ ekonomickej prehľadu a výskumu v UK Finance Lee Hopley.

METAVERZUM UROBÍ BANKOVNÍCTVO NEVIDITEĽNÝM A ZMENA PRÍDE VEĽMI RÝCHLO

Autorka: Magda Švančáková

Foto: Shutterstock

Odborníci z Bank of America predpokladajú, že metaverzum je obrovskou príležitosťou pre svet finančníctva, špeciálne pre technológiu blockchain. Metaverzový priestor sa pritom môže stať miestom, v ktorom sa vo veľkom začnú používať aj kryptomeny. Na nový trend rýchlo reagujú aj banky a poistovne pôsobiace na Slovensku.

Čo to znamená pre ne a na aké novinky sa môžu tešiť klienti?

Množstvo otázok a odpovedí

S týmto názorom súhlasí tiež investičná banka Morgan Stanley, podľa ktorej je metaverzum veľkou investičnou tému. Podľa kryptoinvestičného gigantu Grayscale Investments je to obchodná príležitosť v hodnote 1 bilióna dolárov. Podľa jeho správy z minulého roka záujem oň stále stúpa. Používateľská základňa sa od roku 2020 zväčšila, a to až 10-násobne. Už teraz existujú investori, ktorí sú ochotní zaplatiť stáisisce dolárov za virtuálne pozemky v metaverze. Pozemky sa nachádzajú v online priestore, nie sú fyzické a ich ceny stále rastú. Otázka znie – prečo to robia, má to logický dôvod? Odpoveďou je, že ak má

Metaverzum je obrovská príležitosť pre svet finančníctva.

metaverzum obrovský potenciál do budúcnosti, investori už teraz hľajú spôsob, ako ho využiť, a tiež, ako využiť tie obchodné a finančné príležitosti, ktoré prinesie.

Neviditeľné bankovníctvo

Bank of America v januári 2022 oznámila, že v rámci skupiny bude vykonávať školenia virtuálnej reality pre zamestnancov vo viac ako 4-tisíc centrach finančných služieb. Zamestnanci sa naučia využívať headsety virtuálnej reality na rozvoj odborných zručností vrátane prehľbenia komunikácie so zákazníkmi a vyjednávania riešení.

Aj ďalšie svetové banky skúmajú možnosti. BNB Paribas využíva virtuálnu realitu pre svojich zákazníkov. Prostredníctvom nej môžu pristupovať k aktivitám na účte, k záznamom transakcií. Bank of Kuwait využíva virtuálnu realitu pri navrhovaní nových pobočiek a Citi bank skúma možnosti využitia holografických pracovných staníc pre finančné obchodovanie. Kórejská banka Kokmin Bank už teraz vytvorila virtuálne mesto na platforme metaverza, kde sa

Banky znížia náklady, pretože nebudú musieť investovať do fyzických lokalít.

nachádza aj finančné a obchodné centrum. Podľa tohto trendu by v budúcnosti zákazníci mohli využívať bankové operácie a komunikovať s bankou na virtuálnych miestach.

CEO fintech firmy AskHomex Dharmesh Mistry pre Financial Brand hovorí, že virtuálne priestory poskytujú ideálne podmienky na interakciu so zákazníkmi aj preto, lebo nie sú obmedzené fyzickým priestorom. Výskumná a analytická spoločnosť IBM Intelligence vníma pôsobenie bank na platforme metaverza ako ďalší logický krok. Zákazníci už nebudú musieť čakať v rade v banke, ale získajú personalizovanú bankovú službu v pohodlí vlastného domova.

Čo je to metaverzum?

Metaverzum si získalo celosvetovú pozornosť vlane, keď Facebook ohlásil svoju stratégiu, a Mark Zuckerberg to umocnil zmenou jeho názvu na Meta. Tento koncept by mal spojiť miliardy ľudí na planéte a naštartovať aj svetovú ekonomiku. Bude to ako paralelný svet voči tomu súčasnému. V metaverze budeme pracovať, stretávať sa, zabávať prostredníctvom vlastných avatarov – niečo ako videohra, ktorej určíme pravidlá.

Metaverzum prvýkrát spomenul americký spisovateľ Neal Stephenson v románe Snow Crash v roku 1992. Zlučuje viacero moderných technológií, ako sú napríklad umelá inteligencia, virtuálna či rozšírená realita. Posúva ďalej aktuálne možnosti a vytvára paralelný svet, respektívne „stelesnený internet“. Bude si však vyžadovať spoluprácu gigantov a nové nastavenie pravidiel.

Budúcnosť je o inováciách

Vďaka metaverzu budú môcť banky znížiť náklady a nebudú musieť investovať do fyzických lokalít. Budúcnosť však nebude len o tom, ako dokážu znížiť náklady, ale ako dokážu inovaovať. Už teraz banky využívajú chatboty na komunikáciu so zákazníkmi a vyvíjajú ďalšie riešenia v prostredí virtuálnej reality.

Podľa Jacoba Morgana zo spoločnosti Forrester bude budúce bankovníctvo neviditeľné. Už do roku 2030 sa predpokladá využitie technológií s oveľa hlbším pohľadom na zákazníka.

Mnohé banky už teraz vnímajú metaverzum ako možnosť pre komunikáciu so zákazníkmi – ponúkajú videokonferencie, používajú interaktívne bankomaty. Ďalším krokom by mohlo byť poskytovanie služieb vo virtuálnych sférach. Podľa správy od Digital Banking Report z minulého roka takmer polovica opýtaných vedúcich pracovníkov vo finančnom sektore verí, že jeden z piatich spotrebiteľov bude na transakcie používať virtuálnu alebo rozšírenú realitu. Celosvetový záujem o túto problematiku vnímajú aj slovenské banky a nechcú zostať bokom. Tatra banka preto v rámci inovácií a skúmania budúcih možných interakcií s klientmi už teraz sleduje najnovšie trendy. „Určite sa plánujeme venovať v roku

Aj v bankách na Slovensku sa objavujú prví virtuálni bankári.

2022 metaverzu,“ reaguje Chief Data Officer banky Daniel Minárik.

V slovenských podmienkach

Slovenské finančné inštitúcie urobili v posledných rokoch výrazný posun k digitalizácii a využívaniu moderných technológií. Umelá inteligencia sa stáva súčasťou poistovní aj báns, a vlane pomohla najmä pri rôznych riešeniach na diaľku, ktoré nebolo možné realizovať priamym kontaktom s klientom. Jej benefity a možnosti finančné domy oceňujú a v závadzani noviniek plánujú pokračovať. Poistovňa Generali využíva umelú inteligenciu v aplikácii, ktorá klientovi vypočíta škodu formou rozpočtu a zrýchľuje celý proces likvidácie poistnej udalosti. Poistovňa zaviedla aj aplikáciu pre orientačné určenie zdravotnej diagnózy formou otázok a odpovedí. „Medik Leo vie vyhodnotiť viac ako 1 200 symptómov a stanoviť cez 600 diagnóz,“ vysvetľuje špecialistka externej a internej komunikácie poistovne Katarína Ondra.



Najnovšou inováciou poistovne je chatbot, ktorý naviguje klienta pri riešení jeho problémov, radí mu, ako má postupovať a aké doklady bude potrebovať.

Biometria a umelá inteligencia

Poistovňa Kooperativa plánuje v tomto roku zaviesť inovácie v oblasti chatbotov, voicebotov a mailbotov. Svojim klientom ponúknu aj tvárovú biometriu. Pomôže tiež s overovaním totožnosti klientov pri uzatváraní zmlúv na diaľku. Allianz – Slovenská poistovňa vlastní nasadila umelú inteligenciu na uzatváranie poistenia vozidiel. Klient získa jedinečný link, s pomocou ktorého sám vykoná obhliadku svojho vozidla. Aplikácia ho naviguje, aby vedel, ako má postupovať, čo odfotiť, a vyhodnotí tiež, či je fotografia urobená správne. „S využitím umelej inteligencie počítame aj do budúcnosti a v ďalších oblastiach, napríklad pri vyhodnocovaní obsahu prichádzajúcich správ a ich automatického priradovania na spracovanie kolegovi, ktorý zodpovedá za danú oblasť,“ reaguje špecialistka

Komunikácia v metaverze už beží, ďalším krokom bude poskytovanie služieb vo virtuálnych sférach.

externej komunikácie poistovne
Helena Kanderková.

Prvý virtuálni bankári

Umelú inteligenciu využívajú aj banky. „Klienti mBank sa s využitím umelej inteligencie stretávajú napríklad v sekcii história a kategorizácia transakcií v rámci našej mobilnej aplikácie a internetbankingu. Správnu kategóriu pri zrealizovaných transakciách sme vďaka umelej inteligencii aktuálne schopní priradiť v približne 95 % prípadov. Technológia je samoučiaca, preto toto číslo neustále rastie,“ vysvetluje vedúci rozvoja mobilného a internetového bankovníctva mBank Lukáš Kiac. V banke využívajú aj rôzne typy overení, ktoré sú tiež založené na umelej inteligencii. VÚB banka aktuálne rieši projekty v oblasti umelej inteligencie – v Machine Learning modeli na predaj základných bankových produktov a pracuje na tvorbe retenčných modelov. Venuje sa aj analytike správania sa klientov v reálnom čase. Pomocou tejto analytiky vie banka na ich potreby okamžite reagovať.

Umelá inteligencia pomáha pri zlepšovaní investičných produktov a prevencii proti podvodom.

generálny riaditeľ banky Jakub Dusilek. Slovenská sporiteľňa používa umelú inteligenciu napríklad pri prevencii podvodov. „Tieto systémy sú aj s pomocou umelej inteligencie schopné včas predvídať a zablokovať nové typy útokov,“ reaguje hovorkyná SLSP Marta Cesnaková. Banka v budúcnosti plánuje využívať umeľu inteligenciu v oblasti riadení rizík, vo finančnom poradenstve a pri auditoch bezpečnosti informačných technológií.

F

Dátová etika

Tatra banka sa využitím umelej inteligencie venuje už niekoľko rokov. „Z produktov alebo služieb, ktoré môžu naši zákazníci poznať, ide napríklad o nášho chatbota Adama, prvého virtuálneho bankára na Slovensku, alebo o model určený na optimalizáciu rozmiestnenia bankomatov,“ hovorí Daniel Minárik.

Umelá inteligencia pomáha aj pri zlepšovaní investičných produktov. Časť portfólia riadi model využívajúci prvky umelej inteligencie. „V nasledujúcom roku považujeme za kľúčové témy, v ktorých chceme preskúmať možnosti využitia hlavne v oblasti ESG, a rovnako sa ďalej budeme venovať téme dátovej etiky a zodpovedného využitia,“ uzatvára D. Minárik.

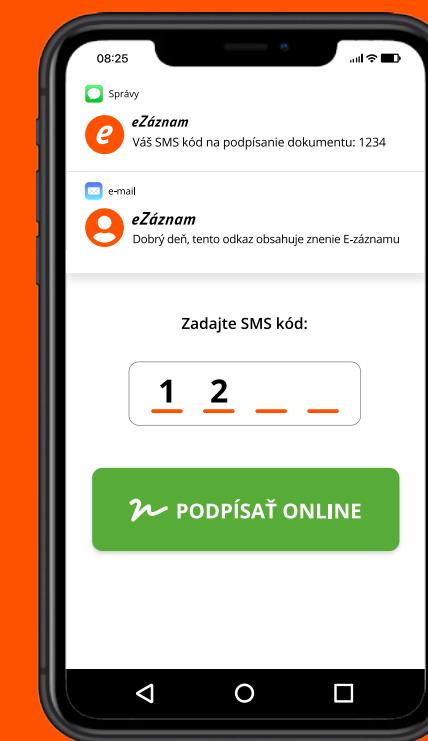


Jar 2022



ONLINE PODPIS

Potvrdenie Záznamu o sprostredkovaní finančnej služby na diaľku.



positive
X

Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.eZaznam.sk

O BEZPEČNOSŤ SA POSTARÁ BIOMETRIA A PLATIŤ BUDEME MÔCŤ PRAKTIKY ČÍMKOL'VEK

Autor: Dominik Horváth
Foto: Shutterstock

Oblúbenosť bezkontaktných platieb každým rokom rastie. Táto technológia dokázala preraziť na trhu a postupne z neho vytíela iné spôsoby tradičných platieb, ako je napríklad platenie finančnou hotovosťou. Bezkontaktným platbám pomohla aj pandémia, vďaka ktorej ich najmä z hygienických dôvodov začali podporovať viaceré štáty. Stále však existuje niekoľko limitov, ako napríklad bezpečnosť, s ktorými sa musia tieto platby vyrovnáť. Riešenie je však už na ceste.

COVID-19 ako akcelerátor zmien

Nebolo to tak dávno, keď boli bezkontaktné platby ešte v plienkach a mnohí sa na ne pozerali so značnou dávkou skeptizmu. Obchodníci váhali s prijímaním platobných noviniek kvôli navyšovaniu dodatočných nákladov, ktorým sa bránili najmä majitelia malých podnikov. Ďalším dôvodom bola neistota, či nejde len o nejaký prechodný krátkodobý trend a či bezkontaktné platby vôbec majú nejakú budúcnosť. Od začiatkov, ktoré sa datujú okolo roku 2015, však ubehlo dosť času, a bezkontaktné platby si získali popularitu u značnej časti populácie.

Občania sa obávajú o bezpečnosť bezkontaktných platieb, strach majú z podvodov.

Pomohla aj pandémia koronavírusu. Samotná Svetová zdravotnícka organizácia (WHO) vydala viaceré odporúčania, ktoré preferujú bezkontaktné platby oproti používaniu hotovosti alebo klasickému vyťukávaniu PIN-u pri platobných kartách. Ako motiváciu uviedla predovšetkým bezpečnostné dôvody. Pandémia tak urýchliла prijatie bezkontaktných platieb nad rámcem toho, čo je možné považovať za krátkodobý trend.

Zvýšili sa platobné limity

V reakcii na WHO platobné siete na celom svete umožnili krajinám, ako Spojené kráľovstvo, Holandsko, Kanada, Nový Zéland a mnohým ďalším, zvýšiť limit bezkontaktných platieb v rámci podpory hygienickejších platieb. Limit výdavkov stanovuje, koľko maximálne môže používateľ karty zaplatiť bezkontaktnou platbou. Priemerné zvýšenie bezkontaktného limitu počas pandémie COVID-19 predstavovalo 131 %. Napríklad v USA sa bezkontaktný limit za posledný rok a pol zvýšil z 50 na 100 dolárov.

Obavy by mali rozptyliť overovanie platieb pomocou biometrie.

Limit na bezkontaktné platby bez potreby vyťukávania PIN-u sa zvýšil spolu v 48 krajinách, čo je dobrým ukazovateľom popularity tejto modernej technológie. Výsledkom je, že dokonca aj krajiny, ktorých obyvatelia obľubujú hotovosť, ako napríklad Nemecko, zaznamenali nárast používania bezkontaktných platieb z 35 % na 50 % a zvýšenie limitu na nich z 25 na 50 eur.

Aké sú výhľady do budúcnosti
Spoločnosť Mastercard minulý rok vypracovala globálnu štúdiu o správaní sa svojich spotrebiteľov, pričom 88 % opýtaných uviedlo, že používa určitú formu bezkontaktnej platobnej metódy. Zo štúdie vychádza, že tieto platby sa stali atraktívnymi aj pre



obchodníkov, pretože sa dajú ľahko vrstviť do existujúcich systémov na mieste predaja (POS), a sú tiež oblúbené najmä u mladších generácií. Mastercard predpokladá, že bezkontaktné platby predbehnú hotovosť a tradičné kreditné karty v priebehu nasledujúcich troch až piatich rokov.

Problémom sú obavy o bezpečnosť

Na trchoch, kde sú bezkontaktné platby už zabehnuté, traja z piatich spotrebiteľov (59 %) uviedli, že chcú viac používať svoju bezkontaktnú kartu. Limity platieb však zostávajú hlavným obmedzujúcim faktorom ich širšieho využitia. K tomu sa prikláňajú aj inštitúcie a až 79 % bank považuje limit za hlavný problém pri ďalšom rozvoji bezkontaktných kariet. Aj keď v poslednom čase došlo k zvýšeniu limitov, podľa odborníkov potrvá ešte niekoľko rokov, kým sa limity dostanú na požadovanú úroveň. Napríklad, stále nie je možné

Banky naštartovali preteky o zavedenie nových technológií.

bezkontaktnou platbou zaplatiť za týždenný nákup, alebo uhradiť iné, väčšie výdavky. Potreba zadávania PIN kódu tak zostáva, aj pri súčasných hygienických problémoch, nepríjemnou nutnosťou.

Liek na bezkontaktné starosti

Spomenuté problémy však možno prestanú existovať. Postarať sa má o to biometria, teda overovanie platieb na základe odtlačku prsta alebo skenu tváre. Pridávanie biometrie do platobných kariet je prirodzený vývoj. Biometrická autentifikácia ponúka dodatočnú vrstvu zabezpečenia pre platby bezkontaktnými kartami, ktoré môžu finančnému svetu umožniť úplné odstránenie limitu platieb a ukončiť nutnosť zapamätávania si PIN kódov. Aj keď sú biometrické platobné karty v súčasnosti v pilotnej fáze, až 56 % opýtaných spotrebiteľov by už chcelo jednu vlastniť a polovica z nich by bola ochotná ňou denne platiť. Biometrické platobné karty sa tak pripravujú na vstup na spotrebiteľský trh, pričom niekoľko predstavení, napríklad od spoločnosti Visa a Mastercard, je naplánovaných ešte na tento rok.

V prípade báň sa tak začínajú preteky o čo najrýchlejšie zavedenie tejto novej technológie. Pre banky je tiež biometria výrazným

posunom vpred. Vďaka nej sa môžu dostať pred konkurenciou a poskytovať zákazníkom pohodlné, dôveryhodné a hygienické platobné riešenia. To všetko pri súčasnom znížení transakčných sadzieb, znížení podvodov a posilnení dôvery existujúcich zákazníkov. Podľa spoločnosti Fingerprints, ktorá sa v USA zameriava na podporu biometrických platieb, viac ako 20 báň v USA a Indii už túto technológiu zaviedlo a čaká na schválenie od úradov. Je tak len otázkou času, kedy začnú biometriu používať pri bezkontaktných platbách aj ostatné báňy. F

Rozmach smart doplnkov

Kombinácia sveta bezkontaktných platieb s prvkami biometrického zabezpečenia však nie je úplnou novinkou. Napríklad pri platbe smartfónom je bežné, že na overenie platby používateľ zadá odtlačok svojho prsta, alebo oskenuje svoju tváru. Túto službu používa v USA až 82 % spotrebiteľov.

Okrem toho vznikajú aj rôzne náhrady za platby telefónom, napríklad náramok od spoločnosti Get. Ten umožňuje okrem uskutočnenia platieb aj prijímať hovory a odpovedať na notifikácie.

Zaujímavými sú aj prstene, ktoré umožňujú bezkontaktnú platbu. Tie v súčasnosti vyrábajú viaceré spoločnosti, napríklad Ringly, McLear alebo priamo spoločnosť Mastercard. Novinkou je aj zbierka bezkontaktných čipov od spoločnosti Thales, pri ktorých sa používateľ sám rozhodne, na čo si ich nálepí, pričom tak vlastne z akého-kolvek predmetu dokáže urobiť bezkontaktnú platobnú kartu.

AKO SA NA SLOVENSKU ODHALUJE PRANIE ŠPINAVÝCH PEŇAZÍ?

Autor: Roland Régely

Foto: Shutterstock

Pranie špinavých peňazí, financovanie terorizmu či napojenie na vojnových zločincov. Finančné inštitúcie na Slovensku majú povinnosť zisťovať tieto a ďalšie hrozby u svojich nových aj existujúcich klientov. Robia tak na základe špeciálnych databáz, vďaka ktorým dokážu odhaliť prepojenia na organizovaný zločin, či nájsť skutočných majiteľov firiem aj v neprehľadných vlastníckych štruktúrach.

Povinnosť vyplývajúca zo zákona o AML

Zákon o Anti-Money-Laundering (AML) sa týka najmä ochrany proti praniu takzvaných špinavých peňazí, ale zahŕňa aj mnohé ďalšie nelegálne aktivity, ktoré môžu byť hrozbou pre spoločnosť. AML zákon platí na Slovensku od roku 2008 a pred piatimi rokmi, teda v roku 2017, prešiel významnou zmenou. Odtedy sa totiž rozšíril okruh osôb, ktoré majú povinnosť kontrolovať politicky exponované či sankcionované osoby.

V zmysle zákona o boji proti praniu špinavých peňazí sa pravidlá týkajú širokého okruhu osôb, najmä tých, u ktorých sa predpokladá, že prichádzajú v rámci podnikateľskej činnosti do styku s väčším objemom finančných transakcií. Sú to najmä banky, finanční agenti, poistovne, prevádzkovatelia hazardných hier, poštové

Najviac sankcionovaných osôb sa nachádza na zoznamoch USA.

podniky, kuriérskie firmy, súdni exekútori, správcovia napr. konkúrnej podstaty, audítori, účtovníci, daňoví poradcovia, realitné spoločnosti, advokáti alebo ekonomickí poradcovia. Zákon prikazuje všetkým povinným osobám posudzovať, či nie je pripovovaný alebo vykonávaný neobvyklý obchod, preverovať klienta, zastaviť a ohlásiť neobvyklú obchodnú operáciu, vypracovať a aktualizovať program vlastnej činnosti zameranej proti legalizácii príjmov získaných trestnou činnosťou a financovaniu terorizmu.

Ako to vyzerá v praxi?

Financial Report v súvislosti s AML zákonom a pretrvávajúcou ruskou agresiou na Ukrajine oslovil viaceré finančné inštitúcie na Slovensku. Potvrdilo sa, že všetky povinné osoby majú v rámci interných pravidiel nastavené procesy pre jednotlivé situácie spojené s odhalovaním kriminálnych aktivít, a svoje postupy, pochopiteľne, nezverejňujú. Jeden z najväčších finančných sprostredkovateli na Slovensku prijal k ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti vnútorný predpis a prvé pravidlá AML už v roku 2008, teda v čase, keď nadobudol platnosť zákon, ktorý to prikazuje vybraným finančným podnikom. „Tieto pravidlá

So sankcionovanou osobou nie je možné obchodoval.

máme nastavené podobne ako ostatné „povinné osoby“, teda banky, iné finančné inštitúcie, exekútori, alebo advokáti,“ vysvetľuje Tatjana Macúchová zo sprostredkovateľskej spoločnosti OVB Allfinanz Slovensko.

Ako ďalej uvádzá, zavedené postupy sa týkajú nových aj existujúcich klientov: „Sme povinné osoby, preto sme povinní my a aj naši podriadení finanční agenti vykonávať vo vzťahu ku klientom takzvanú starostlivosť, ktorej obsah sa odvíja od rizika obchodu, klienta a obchodného vzťahu.“ Viaceré finančné inštitúcie pre Financial Report potvrdili, že to, či nie je politicky exponovanou, prípadne sankcionovanou osobou, preverujú u každej osobe, s ktorou uzatvárajú alebo plánujú uzatvoriť obchod.

Slovenská databáza

Niekteré medzinárodné zoznamy sankcionovaných osôb sú verejne prístupné, rovnako ako zoznamy funkcií, ktoré sa považujú za

významné verejné funkcie, a ktoré zakladajú postavenie takzvanej politicky exponovanej osoby. Väčšina „sofistikovaných“ databáz, ktoré dokážu odhaliť viac prepojení, je však prístupná len pre platiacich klientov. Jedným z nich je napríklad aj online nástroj Anti Money Laundering od Finstatu. „Databáza je neverejnou a platenou službou iba pre povinné osoby v zmysle zákona o AML,“ vysvetluje Jaroslava Boch zo spoločnosti Finstat.

Počet klientov, ktorí službu používajú na Slovensku, je súčasťou neverejný, no web spoločnosti nasvedčuje, že riešenie od Finstatu u nás používajú top finančné inštitúcie. „Sprostredkovatelia sú povinní vykonávať takéto zisťovanie pri uzatváraní zmlúv o sprostredkovani finančnej služby,“ komentuje Peter Matovič zo spoločnosti Partners Group. Podľa neho firma vykonáva takúto starostlivosť prostredníctvom svojich spolupracovníkov a tiež využíva externé služby, ktoré pravidelne aktualizujú databázy politicky exponovaných a sankcionovaných osôb.

Odhala zločincov z celého sveta

Povinné osoby, ktoré musia monitorovať činnosť sankcionovaných a politicky exponovaných osôb, môžu vďaka databázam odhaliť subjekty aj mimo slovenskej či európskej jurisdikcie. „Databáza

sankcionovaných osôb zbiera informácie zo sankčných zoznamov USA, EÚ, OSN a ďalších vybraných európskych krajín (Veľká Británia, Holandsko a podobne),“ spresňuje J. Boch. Na takýchto zoznamoch sa podľa nej nachádzajú osoby

Sankcionované krajiny

Okrem osôb uvedených na sankčných zoznamoch sú u nás „neškrtnú“ osoby, ktoré pochádzajú z takzvaných zakázaných regiónov, kde sú uplatňované masívne sankcie. Európske banky, poistovne a finanční agenti tak neobchoduju so subjektmi pochádzajúcimi z týchto krajín:

- Irán,
- Kórejská ľudovodemokratická republika (KĽDR),
- Sýria,
- Doneck, Luhansk a Krymský región,
- Venezuela,
- Kuba,
- Ruská federácia.

Databázy majú limity

Niektoré finančné inštitúcie uviedli, že aj databázy majú svoje limity a niekedy v nich nemožno odhaliť niektoré prepojenia. Deje sa tak napríklad pri zisťovaní, či je klient politicky exponovanou osobou. Podľa T. Macúchovej totiž neexistuje štátom garantovaná verejne dostupná databáza osôb zastávajúcich významné verejné funkcie a ich rodinných príslušníkov či prepojených osôb. To môže byť pri vyhodnocovaní údajov problém, pretože aj tieto osoby sú podľa nej v zmysle zákona považované za politicky exponované osoby, ako samotní zástancovia významných verejných funkcií. „To znamená, že pokiaľ uvedená osoba nie je verejne známa, napríklad minister, poslanec NR SR a podobne, alebo pokiaľ sa klient sám „neprizná“, že je napríklad synom poslanca NR SR, je problematické túto skutočnosť zisťiť,“ vysvetľuje ďalej.

V prípade, ak finančná inštitúcia zistí, že klient je politicky exponovanou osobou, má nastavené procesy jeho dôkladnejšieho preverenia a na obchod s takýmto osobou sa vyžaduje súhlas zodpovednej osoby, ktorú majú finančné domy pre tieto situácie poverené. „V prípade sankcionovanej osoby nie je vôbec možné v zmysle našich pravidiel uskutočniť s ňou obchod,“ uzatvára T. Macúchová.



ECB CHCE INOVOVÁŤ EUROBANKOVKY, NO BUDÚCNOSŤ PLATENIA JE INDE

Autor: Robert Juriš
Foto: Shutterstock

Európska centrálna banka (ECB) sa rozhodla, že bude inovať eurobankovky. Presnejšie, že do troch rokov nahradí motívy, ktoré ich zdobia od vzniku meny už dve desaťročia, novými. Inak povedané, s papierovými platidlami počíta aj do budúcnosti.

Celosvetovým trendom však je prechod od používania tradičnej hotovosti k moderným digitálnym menám.

Kde všade sa platí eurom

Názor euromeny sa podarilo vybrať na samite Európskej rady v Madride v roku 1995. Výroba eurobankoviek sa začala v júli 1999. Dvanásťka krajín Európskej únie ich začala používať od 1. januára 2002. Boli to: Nemecko, Francúzsko, Belgicko, Holandsko, Luxembursko, Írsko, Fínsko, Rakúsko, Grécko, Taliansko, Španielsko a Portugalsko.

Neskôr sa k nim postupne pridali Slovinsko, Malta, Cyprus, Slovensko, Estónsko, Litva

a Lotyšsko. Do dnešnej eurozóny teda patrí 19 krajín EÚ. Mimochodom, Slovensko je jedinou krajinou V4, ktorá používa euro. Využívajú ho však aj Vatikán, Monako, San Marino, a platí sa ním na Azoroch a Madeire, na Kanárskych ostrovoch a v niektorých ďalších lokalitách mimo Európu.

Vyjadria sa odborníci

Proces navrhovania novej podoby eurobankoviek sa začne rozsiahlo diskusiou. Úvodným krokom

Nemci nadalej fandia hotovosti a Briti mimoriadne radi platia na pošte.

bude zriadenie účelových skupín poverených prieskumom verejnej mienky o možných témach budúcich bankoviek v celej eurozóne. Tematická poradná skupina s jedným odborným zástupcom z každej krajiny eurozóny následne Rade guvernérów ECB predloží užší výber nových tém.

Členovia poradnej skupiny, ktorých ECB vymenovala na návrh národných centrálnych bánk krajín eurozóny, zastupujú rôzne odborne oblasti, napríklad dejepis, prírodné a spoločenské vedy, výtvarné umenie a technológie. Členovia poradnej skupiny za Slovensko je profesorka z Trnavskej univerzity a výskumníčka zo Slovenskej akadémie vied Silvia Mihálíková.



*Christine Lagardeová:
Po eurobankovkách
je stále vysoký
dopyt.*

z juhu Európy a tiež Nemecko sa stále spoliehajú na prevahu využívania finančnej hotovosti. Podľa magazínu The Economist náklady na cirkulovanie finančnej hotovosti v obehu stoja tieto krajiny ročne pol percenta hrubého domáceho produktu.

A ešte je tu Veľká Británia. Masívnejšiemu rozšíreniu digitálnych platieb v krajine bránia vyššie poplatky a pomalšie prevozy. A tiež je to zvláštna nostalgia Britov, z ktorých až tretina najradšej zo všetkého pri platení využíva poštové služby. Zrejme najviac však pokleslo využívanie platenia v hotovosti v rozvojových krajinách. Na svedomí to má okrem obáv vyplývajúcich z pandémie

Paralelne s digitálnym eurom

Európska centrálna banka svoje rozhodnutie zdôvodňuje záväzkom zabezpečiť inovatívne a bezpečné bankovky, s ktorými sa Európania dokážu stotožniť. Odvoláva sa tiež na Štúdiu platobných zvyklosťí spotrebiteľov v eurozóne (SPACE). Uvádzia, že „napriek nárastu bezhotovostných platieb počas pandémie koronavírusu dopyt po hotovosti v dôsledku jej klíčovej úlohy ako prostriedku uchovania hodnoty stúpa“.

„Našim cieľom je vytvoriť eurové bankovky, s ktorými sa občania Európy dokážu stotožniť, a ktoré budú s hrdostou používať ako svoje peniaze,“ uviedol člen výkonnej rady ECB Fabio Panetta. „Proces navrhovania novej podoby eurových bankoviek však bude prebiehať súbežne s výskumom digitálneho eura. Cieľom obidvoch projektov je naplniť naše poslanie zabezpečovať Európanom bezpečnú a spoľahlivú menu.“

Fyzické peniaze sú na ústupe

Len v samotnej Európe sa platobné zvyky a zvyklosti značne líšia. Severské krajiny, ako Nórsko, Dánsko a Fínsko, postupne užívajú používanie finančnej hotovosti na úkor digitálnych platieb. Švédsko, ktoré nie je členom eurozóny, je ešte ďalej. Väčšina miestnych bankových pobočiek hotovosť nepoužíva a množstvo prevádzok ju ani neprijíma. K tejto situácii pomohol aj švédsky platobný systém Swish vyvinutý tamžími bankami. Naopak, krajiny

Ako zachovať klasické platidlá



„Eurové bankovky sú tu natrvalo. Predstavujú hmatateľný a viditeľný symbol našej súdržnosti v Európe, najmä v kritických obdobiah, a je po nich stále vysoký dopyt,“ zdôvodnila rozhodnutie renovovať dizajn eurobankoviek prezidentka ECB Christine Lagardeová. „Po 20 rokoch existencie nastal čas prehodnotiť podobu našich bankoviek tak, aby si k nim mohli vytvoriť bližší vzťah všetci Európania, bez ohľadu na svoj vek či pôvod,“ dodala.

proti nezákonnej činnosti, a to bez akýchkoľvek nepriaznivých účinkov na finančnú stabilitu a menovú politiku,“ povedala prezidentka ECB Christine Lagardeová.

Podľa nej sa finančníci z ECB počas tejto fázy zamerajú predovšetkým na vytvorenie funkčného dizajnu digitálneho eura. Odborníci posúdia možnosti jeho používania tak, aby plnilo úlohu bezrizikovej,

Francúzsko sa usiluje o vlastné individuálne riešenie v rámci Európskej únie.



dostupnej a efektívnej formy pňazí centrálnej banky. V tejto súvislosti sa počítá aj s úpravou legislatívneho rámca Európskej únie posúdením vplyvu digitálneho eura na trh, vyhodnotia sa aspekty jeho vplyvu na ochranu súkromia a elimináciu rizík jeho zneužitia.

Francúzi skúšajú vlastné menu

Niekteré krajiny eurozóny však v kontexte k spoločnému postupu uplatňujú aj vlastné individuálne riešenia. Je to napríklad Francúzsko, ktoré začalo s vývojom vlastnej digitálnej meny. Francúzska centrálna banka si svoju vlastnú menu vyskúšala v desaťmesačnom teste, do ktorého sa zapojilo aj niekoľko veľkých bank. Cielom experimentu bolo posúdiť, či má technológia blockchainu využiteľný potenciál nielen pre kryptomeny, ale aj pre klasické banky.

Najďalej s vývojom digitálnych mien pokročili ázijské krajiny.

Rusko vyvíja vlastnú digitálnu menu ako protiváhu silnému americkému doláru.

USA a digitálny dolár

Vývoj digitálneho dolára za progressom digitálneho eura zatiaľ zostáva. Americký dolár je totiž stále mimoriadne dominantnou svetovou menou. Je naň naviazaná hodnota množstva komodít vrátane kryptomien, presnejšie stablecoinov. Predstavitelia americkej centrálnej banky (FED) už dávnejšie začali zhromažďovať dátá o potenciálnych výhodách a nákladoch na digitálne platby. Ich postup je však zatiaľ len opatrný. Obavy totiž vyvolávajú práve spomenuté stablecoiny, respektíve strach z toho, že by sa mohli začať nekontrolované množiť, čím by fragmentovali už existujúci platobný systém. Zatiaľ nepredstaviteľným scenárom by bolo, ak by sa stali dominantnými na trhu a firmy by stratili prístup k dosiaľ bezpečnému finančnému zúčtovaniu podporovanému vládou.

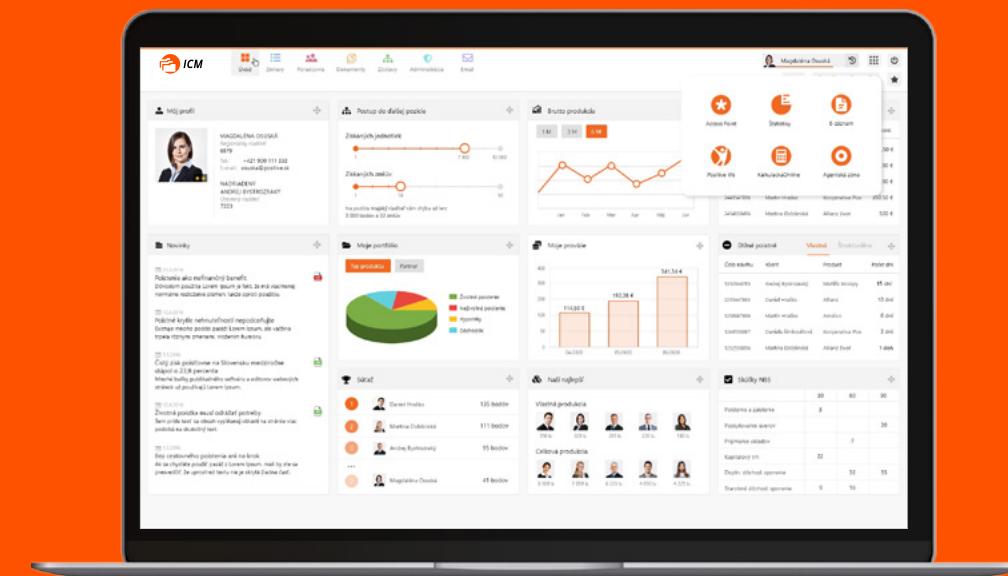
Nádej pre budúcnosť digitálneho dolára však predstavuje nová podpredsedníčka FED-u Laela Brainardová, ktorá už v minulosti presadzovala myšlienku digitálneho dolára, a ktorá je považovaná za predstaviteľku finančných inovácií vo FED-e. Už na jar tohto roka totiž vyhlásila, že digitálna meno podporovaná americkou centrálnou bankou by mohla uľahčiť Američanom život. **F**



MAKLÉRSKY INFORMAČNÝ SYSTÉM

Komplexný softvér na správu zmlúv a klientov, riadenie tímu agentov, rozpočítavanie provízií.

Potrebuje každý maklér!



positive
X

Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



ČO JE TO SWIFT A PREČO ODSTRIHNUTIE OD NEHO BOLÍ

Autor: Roland Régely, foto: Shutterstock

Európska únia hned' na začiatku okupačnej vojny na Ukrajine odstríhla Rusko od globálneho medzibankového platobného systému SWIFT. Tento krok tvrdo zasiahol ruské banky, na druhej strane negatívne ovplyvnil aj Európsku úniu. Pozrime sa podrobnejšie, čo znamenalo vypnutie Ruskej federácie zo systému SWIFT a aké dôsledky to má pre ďalšie krajiny.

Čo a kto je to SWIFT?

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) je organizácia pre medzibankovú finančnú telekomunikáciu, ktorá prevádzkuje vlastný informačný systém od roku 1973. Spoločenstvo so sídlom v Belgicku je vlastnené členskými bankami a riadi ho 25-členné predstavenstvo, v ktorom je v súčasnosti aj jeden ruský štátny príslušník. Na organizáciu dohliadajú centrálné banky G10 – Belgicko, Kanada, Francúzsko, Nemecko, Taliansko, Japonsko, Holandsko, Veľká Británia, Spojené štáty americké,

Švajčiarsko a Švédsko – ako aj Európska centrálna banka.

Systém SWIFT nahradil niekdajšie „ďalekopisy“, ktoré boli založené na starých telegrafných okruhoch. Tento spôsob však bol veľmi pomaly, ťažkopádny a už vôbec nie bezpečný, preto si Európa pred 50 rokmi vytvorila novú, kvalitnejšiu alternatívu. V skratke je tento systém akousi zabezpečenou komunikačnou platformou, ktorú používajú banky, makléri a iné finančné inštitúcie na odosielanie a prijímanie informácií, ako sú pokyny na prevod peňazí do zahraničia, alebo

SWIFT je najdôveryhodnejší druh cezhraničného systému zasielania správ.

vyrovnanie obchodov s cennými papiermi. Ide však iba o systém zasielania správ.

Kto je mimo, ten neexistuje

SWIFT nedrží žiadne finančné prostriedky ani cenné papiere a nespravuje účty klientov. Každá banka má v systéme svoj vlastný, unikátny a standardizovaný kód. Vďaka tomu vie platby rýchlo spracovať, umožní dokončiť cezhraničné platby za menej ako päť minút a ponúka komplexné sledovanie doručenia zaslanych finančí. „Je to najdôveryhodnejší druh cezhraničného systému zasielania správ, a preto je nesmierne dôležitý,“ myslí si bývalý hlavný poradca ministerstva financií USA Brian O'Toole. Pre banky má SWIFT systém oproti staršej verzii viacero



Rusov chceli odpojiť už skôr

S návrhom o odpojenie Ruska prvýkrát prišla Veľká Británia už v roku 2014. Za okamžité odstrihnutie od systému SWIFT vtedy hlasovala v súvislosti so sankciami, ktoré boli na Moskvu uvalené kvôli ruskej anexii polostrova Krym. O odpojení Ruska od systému SWIFT sa špekulovalo aj pri zavádzaní sankcií, ktoré vyvolala otrava bývalého dvojitého agenta Sergeja Skripala a jeho dcéry vo Veľkej Británii v roku 2018. Európa však v tomto prípade doposiaľ nikdy nebola jednotná, a tak k sankciám napokon zatiaľ nedošlo.

Rusko to znamená, že nemôže obchodovali s ostatnými štátmi a nemôže vykonávať transakcie. Za jeho komodity tiež nie je možné zaplatiť a Rusko si musí vystačiť s nasporenými finančnými prostriedkami, čo má razantný vplyv aj na životnú úroveň miestnych obyvateľov.

Krajina si sice časom našla spôsob, ako fungovať v rámci medzinárodných platieb, no napriek tomu to predstavuje šok pre systém, ktorý spôsobil masívne škody.

V minulosti už odpojili Irán

Prvou krajinou sveta, ktorú vylúčili zo systému SWIFT, sa v marci 2012 stal Irán. Miestne banky boli vtedy odpojené v rámci sprísnenia medzinárodných sankcií voči Teheránu za jeho sporný jadrový program. Krajina kvôli tomu stratila polovicu príjmov z vývozu ropy a zhruba 30 % zahraničného obchodu. Iránske banky boli znova pripojené na globálnu transakčnú sieť vo februári 2016.

výhod. Umožňuje napríklad rýchlu komunikáciu s ostatnými finančnými inštitúciami po celom svete, zvyšuje produktivitu spracovania informácií a znížuje náklady na ich prenos. Vyššia je tiež bezpečnosť prenosu informácií. Platí teda, že kto dnes v rámci finančných inštitúcií nie je vo SWIFT-e, akoby ani neexistoval.

Čo spôsobilo odpojenie Ruska?

O odpojení Ruska od komunikačného systému SWIFT sa hovorilo ako o „nukleárnej alternatíve Západu“, ako zaútočiť bez použitia akejkoľvek zbrane. Historicky to predstavuje bezprecedentný sankčný krok. Pre

Rusko pracuje na vlastnom medzibankovom systéme a pomôcť mu môže aj Čína.

Aj samotné Rusko disponuje vhodnou alternatívou. Krajina už dlhšie pracuje na vývoji vlastného medzibankového systému pod názvom SPFS (System for Transfer of Financial Messages), ktorý by dokázal SWIFT čiastočne nahradí. Tieto alternatívy však dominantnú pozíciu systému SWIFT ani zdaleka neohrozujú a dosahujú len mizivé percento z celkového podielu na trhu bankových transakcií, čo v prípade sankcií hrá do karát najmä krajínám Západu.

F

Zaujímavosti o riešení SWIFT

- Systém podlieha právu Európskej únie a vlastnia ho zúčastnené inštitúcie so sídlom v Belgicku.
- V roku 1973 ho založili veľké európske a severoamerické banky, aby mohli vyvíjať a prevádzkovať veľkú medzinárodnú telekomunikačnú sieť najmä pre potreby báň a finančných inštitúcií.
- V roku 2021 bolo zaznamenaných v premere 42 miliónov swiftových správ denne, čo predstavuje medziročný nárast o zhruba 11 %.
- Systém SWIFT prevádzkujú dátové centrá v Spojených štátach, Švajčiarsku a Holandsku.
- Používa ho približne 11-tisíc finančných inštitúcií vo viac ako 200 krajinách a územiaciach.
- Na prenos dát sa používajú podmorské komunikačné káble.

PODVODNÍCI ÚTOČIA NA BANKOVÝCH Klientov.

RIEŠENIE PRICHÁDZA Z ÁZIE

Autor: Robert Juriš, foto: Shutterstock

Mobilné telefóny Slovákov zahľadujú nevyžiadane podvodné SMS správy. Útočníci sa prostredníctvom nich snažia zmanipulovať obete, aby klikli na linky vedúce na phishingové stránky, kde sa z nich pokúsia vylákať osobné, prístupové či inak citlivé údaje. Falošné kampane smerujú najmä na bankových klientov, ale v podstate smerujú na kohokoľvek, na koho útočník zoženie nejaký kontakt.

Pozrime sa preto podrobnejšie na phishingové podvody, ktorým v súčasnosti čelia mnohí obyvatelia Slovenska, a tiež na technické riešenie zabráňujúce vzniku škôd na bankovom účte obete, ktoré prináša singapurská OCBC Bank.

Zákerné esemesky

Kampane, ktoré zachytili výskumníci spoločnosti ESET, sú primárne namierené na bankových klientov. Útočníci ich rozsielajú plošne. „Ludia by mali zvýšiť pozornosť pri prichádzajúcich SMS správach, pretože na rozdiel napríklad od e-mailu máme tendenciu otvárať každú jednu z nich. Ich bezpečnostný štandard je pri tom v porovnaní s najrozšírenejšími chatovacími službami výrazne



Pozor na gramatické chyby, zdanlivé nezmysly a odlišnosti v URL adrese.

„Varuje špecialista na digitálnu bezpečnosť spoločnosti ESET Ondrej Kubovič. V očiach niektorých ľudí môže zvyšovať doveryhodnosť týchto správ fakt, že sú posielané z telefónneho čísla, a niektoré telefóny ich automaticky zaradia pod značku „Info“ alebo „InfoSMS“. Do rovnakej skupiny môžu spadať napríklad aj správy po nákupe diaľničnej známky, či informácie od niektorých štátnych úradov. Len časť mobilných telefónov ich dokáže správne identifikovať a zaradiť do kategórie spam.“

Pozor na detaily

„Stránka, na ktorú sa oběť dostane, pritom vyzerá takmer na nerozoznanie od originálu. Líši sa však v URL adrese, v ktorej sú bodky nahradené pomlčkami, prípadne adresa obsahuje slová, ako „overenie“, „suspensovany“ alebo „zabezpecení“. Okrem toho tieto phishingové stránky nemajú šifrovací certifikát, takže sa k údajom môžu dostať aj ďalší útočníci,“ vysvetľuje O. Kubovič.

Dotknuté banky varujú pred problémom svojich klientov oznamom na svojich oficiálnych webových

stránkach. Fio banka spomína nie len podvodné SMS, ale aj e-maily. SMS sa tvária, akoby klienta banky mali ochrániť pred podvodnou činnosťou, pritom ho odkazujú na web, ktorý sa z nich pokúsi vylákať citlivé údaje. Podvodné e-maily zase upozorňujú na zablokovanie platobnej kartu s tým, že na jej odblokovanie je potrebné kliknúť na odkaz, ktorý ich presmeruje na podvodnú stránku.

Vypínač proti „zabíjaniu účtov“

Masívna vlna SMS phishingových útokov na bankové účty, ktorá sa netýka len Slovenska, ale je do-slova celosvetovým problémom, si skôr či neskôr musela vyžiadať reakciu zo strany bánk. S riešením, ktoré sa však dá použiť až vtedy, keď sa hrozba premení na skutočný útok na peniaze klienta banky, prichádza OCBC Bank so sídlom v Singapure. Tá prostredníctvom svojich bankomatov umožní klientom v prípade útoku zvonka na ich peniaze zmraziť všetky ich účty.

Varuje aj polícia

K téme sa vyjadruje aj Polícia SR: „Banka takéto e-maily či SMS určite neposiela. Text obsahuje neúplné informácie, odosielateľ má netypicalú e-mailovú adresu, link do internetbankingu je falošný a má úplne iný formát. Toto sú veci, na ktoré je potrebné si dať pozor.“ Spoločnosť ESET tvrdí, že jej bezpečnostné riešenia dokážu podvodné linky detektovať a zablokovať. Varovanie vo väčšine prípadov zobrazí aj internetový prehliadač, pretože nemajú platný certifikát. Útočníci však cieľové linky často menia, čo sťažuje reagovanie na hrozbu.

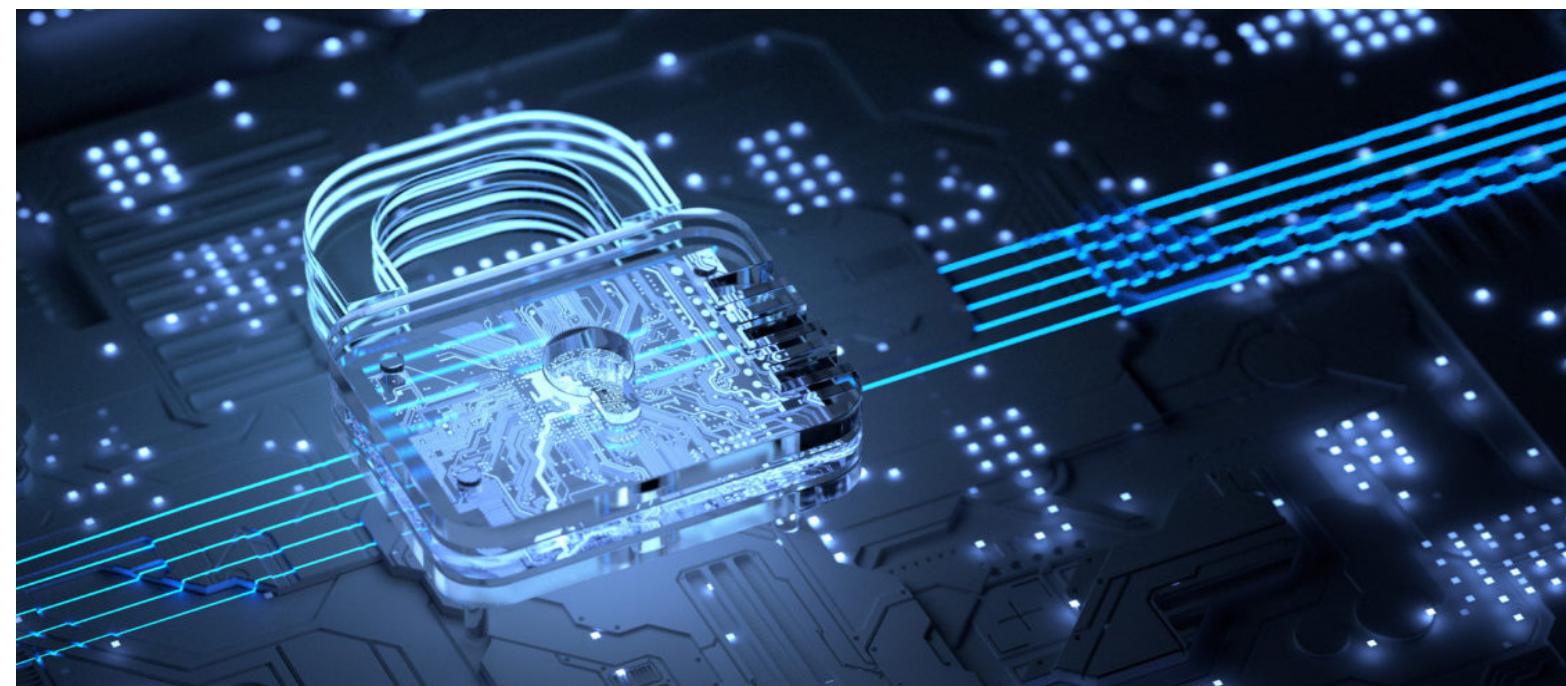
Riešenie po vlnie útokov

Vypínač dokáže vypnúť všetky bežné a sporiace účty, vrátane spoločných účtov, prístup k bankomatom,

debetným a kreditným kartám a digitálnemu bankovníctvu, ako aj prístup k aplikácii OCBC Pay Any. Opäťovnú aktiváciu týchto služieb bude môcť zariadiť len zástupca banky. Zavedenie nového opatrenia nasleduje po záplave SMS phishingových podvodov v bankách v Singapure. Banka zistila, že len v decembri 2021 prišlo 470 zákazníkov o približne 8,5 milióna dolárov po tom, ako sa podvodníci vydávali za veriteľa a obetiam posielali SMS s odkazmi na phishingové stránky.

Singapurská centrálna banka potom nariadila všetkým bankám, aby odstránili klikateľné odkazy v e-mailoch a textových správach odoslaných maloobchodným zákazníkom a zvažuje množstvo ďalších opatrení na potlačenie podvodníkov. Zostáva veriť, že riešenie na ochranu finančných prostriedkov bankových klientov nezostane len v Ázii, ale objaví sa aj v Európe.

Masívna vlna phishingových útokov je celosvetový problém.



EMBEDDED, ČIŽE VSTAVANÉ FINANCIE, ZMENIA DOTERAZ ZNÁMY FINANČNÝ SVET

Autor: Dominik Horváth
Foto: Shutterstock

Pandémia koronavírusu zatlačila na podniky, aby prehodnocovali svoje digitalizačné stratégie rýchlejšie, ako pôvodne plánovali. Roky dopredu pripravované projekty sa darilo zrealizovať v priebehu niekoľkých mesiacov. Jedným z najpozoruhodnejších príkladov digitalizácie je oblasť fintechu. Najmä to, ako tradičné podniky na novej úrovni zapájajú finančné integráciou finančných mechanizmov do svojho obchodného plánu.

Era embedded finance (vstavaných financií) tak naberá na sile a s odhadovanou trhovou hodnotou viac ako 138 miliárd dolárov v roku 2026 je zrejmé, že nejde len o finančný výstrelok, ale doslova o budúcnosť.

Čo sú vstavané finančné

Ako u všetkých nových konceptov, pre tých, ktorí sa s touto myšlienkovou len zoznamujú, môže byť náročné pochopiť, čo tento termín znamená. Z jednodušene povedané, embedded finance možno definovať ako použitie finančných nástrojov alebo služieb – akými sú pôžička alebo

spracovanie platieb – nefinančným poskytovateľom. Napríklad obchod s elektronikou by mohol pre svoj tovar zároveň poskytovať aj poistenie. „Vstavané finančné služby posúvajú koncepciu krížového predaja na novú úroveň. Sú založené na hlbokom vzťahu medzi spotrebiteľom a podnikom,“ povedal pre portál CNBC Matt Harris zo spoločnosti Bain Capital Ventures.

Všetko na jednom mieste

Embedded finance sú navrhnuté tak, aby spotrebiteľom zefektívnil finančné procesy a uľahčili im prístup k službám, keď ich potrebujú. Príkladom môže byť vybavenie pôžičky. V minulosti museli ísť spotrebiteľia pred uskutočnením nákupu do fyzickej pobočky banky a požiadať o úver. Teraz, so vstavanými finančnami, môžu uskutočniť nákup a získať pôžičku na jednom mieste, v predajni poskytovateľa tovaru alebo služieb.

Jednou z hlavných výhod vložených financií je jednoduchosť

Nová technológia zvyšuje šancu na to, že zákazník dokončí nákup.

použitia pre spotrebiteľov. Odstránením pre spotrebiteľa nepohodlného žiadania o úver v banke je pravdepodobnejšie, že zákazník dokončí nákup. Pre podniky to môže viesť k príležitosti dosiahnuť vyšší zisk, pretože spotrebiteľia si s väčšou pravdepodobnosťou kúpia tovar alebo službu a vracajú sa k nej znova a znova. „Prevažná väčšina spoločností zameraných na spotrebiteľov bude schopná uviesť na trh finančné produkty, ktoré im umožnia výrazne zlepšiť ich zákaznícku skúsenosť,“ povedal pre portál CNBC Luca Bocchio zo spoločnosti Accel.

Spotrebiteľom ulahčia prístup k finančným službám, kedykolvek ich budú potrebovať.



Priekopníci vstavaných finančníc

Niekomu sa môže zdáť, že vstavané finančné existujú už desaťročia. Napríklad veľkoobchodní predajcovia, ako Walmart alebo Tesco, už dlho poskytujú svoje vlastné kreditné karty. Hlavným rozdielom medzi minulosťou a súčasnosťou je rozmach internetu. Vzhľadom na dnešnú konektivitu je možné ponúknut' plne integrované bankovníctvo vo veľkom rozsahu, čo robí stále viac spoločnosti. „Zákazníci očakávajú, že služby vrátane finančných služieb budú priamo integrované v mieste spotreby a budú pohodlné, digitálne a okamžite dostupné,“ povedal Roland Folz – generálny riaditeľ Solarisbank, ktorá poskytuje bankové služby viac ako 50 spoločnostiam vrátane Samsungu.

Každá firma má šancu stať sa potenciálnou fintech spoločnosťou.

Medzi najznámejšie mená využívajúce tieto technológie momentálne patrí napríklad Amazon, u ktorého si môžu spotrebiteľia zobrať pôžičku pri nákupu tovarov cez internet. Ďalším príkladom je švédsky predajca elektroniky Klarna. Nasleduje aj populárna sieť kaviarní Starbucks, ktorá umožňuje svojim klientom prostredníctvom vernostnej aplikácie nakupovať kávu cez telefón. Možno najznámejším príkladom sú taxislužby, ako Uber alebo Bolt, ktoré pridali možnosť platby za jazdu priamo prostredníctvom aplikácie. Za týmito trhovými lídrami nasledujú desiatky spoločností všetkých typov, ktoré zvažujú alebo sa pripravujú na spustenie vstavaných finančných služieb. Tým sa otvárajú nové možnosti, a každá firma sa tak stáva potenciálnou fintech spoločnosťou.

Stále len na začiatku cesty
Hoci vstavané finančné nie sú novinkou, sektor je stále v plienkach a len naberá na obrátkach. Podľa prieskumu spoločnosti OpenPayd, ktorá oslovila najväčšie európske firmy, viac ako 70 % spoločností plánuje v priebehu nasledujúcich dvoch rokov využiť vstavané

Vstavané finančné nie sú len o pohodlí. Je to aj nástroj na lepšie pochopenie spotrebiteľov.

finančné. Podľa prieskumu v Európe za to môžeme vďačiť najmä regulačnému tlaku zo strany Európskej komisie s cieľom podporiť bankové inovácie a príliv nových technológií, ktoré sem plynú z USA a Ázie. „V správaní firiem je očividný dramatický posun v tom, ako premýšľajú o svojich zákazníkoch. Nemali by sme preto podceňovať kombináciu regulačných zmien a sprístupnenia technológií,“ uviedla Iana Dimitrová z OpenPayd. „Vstavané finančné sú niečím, o čom vedúci pracovníci firiem veľmi aktívne uvažujú. A nielen o tom premýšľajú, ale v podstate už začali s projekciou využitia tejto služby na generovanie výnosov,“ dodala.

Obrovský nevyužitý potenciál
Vstavanými finančnami sa zatiaľ darí len v určitých sektورoch. Časopis Forbes na začiatku tohto roka urobil prieskum s názvom „Follow the money“ (Nasleduj peniaze) medzi fintech odborníkmi s cieľom zisťiť, ktoré sektory majú najväčší potenciál pri využití tejto novej technológie. Z ich odpovedí je zrejmé, že v súčasnosti existujú štyri popredné sektory: maloobchod a elektronický obchod (vybralo ich 73 % respondentov), cestovanie a zábava (53 %), potraviny a nápoje (27 %) a doprava a logistika (47 %). Ostatné sektory, ako sú zdravotníctvo, automobilový priemysel či energetika a verejné služby, dosiahli oveľa nižšie skóre. Tie preto predstavujú obrovský nevyužitý potenciál, čo sa však môže v najbližších rokoch rýchlo zmeniť.



Tri možnosti použitia

Vstavané finančie však nie sú len o pohodlí. Je to tiež nástroj na lepšie pochopenie spotrebiteľov a ich výdavkových návykov a potrieb. Tieto údaje môžu byť neskôr použité na riadenie budúceho obchodného rozvoja. V súčasnosti existujú tri hlavné prúdy tejto technológie:

- Obchodný model BNPL** – Buy now, pay later (Kúp teraz, zaplať neskôr), ktorý vytvára nový úverový rámec pre nakupujúcich. Poskytnutie prístupu k širšej škále produktov, ktoré je možné zaplatiť v priebehu času, umožňuje spotrebiteľom nakupovať inak a bez ohľadu na ich súčasnú finančnú situáciu.

- Integrované poistovacie služby** – pri nákupe nového produktu alebo služby obchodník priamo poskytuje poistenie daného produktu a služby. Zákazníci tak zabezpečia, že v prípade najhoršieho možného scenára ich peniaze nebudú vyhodené zbytočne. Začlenením

Odporcami nového trendu sú, prirodzene, banky a poistovne.

nástrojov poistenia majú podniky lepšiu pozíciu na trhu a odberajú zákazníka od vybavovania dodatočného poistenia.

- Investície a obchodovanie** – vstavané finančné nástroje v investičných aplikáciach umožňujú používateľom spojiť sa s ich kamenou bankou a investovať spôsobom, ktorý zodpovedá ich aktuálnej finančnej situácii a miňaniu. Toto je príklad použitia vstavaných finančí poskytovateľom finančných služieb iného typu. F

Čo na to banky a poistovne?

Je zrejmé, že hoci sú vstavané finančie vynikajúcim technológiou, existujú aj jej odporcovia. Tými sú najmä banky a poistovne, teda finančné inštitúcie, ktorým od ich vzniku patril titul sprostredkovateľov finančných produktov, a tie sú v súčasnosti novinkou najviac ohrozené. Vstavané finančie útočia na ich vzťahy so zákazníkmi a tiež na niektoré z ich kľúčových produktov. Významné príbehy o úspechu vstavaných finančí z posledných rokov len podčiarkujú nové miesto fintech spoločnosti. Všetky tieto fakty znamenajú len jednu vec, banky a poistovne už nemajú „garantované miesto pri stole“ ako kedysi.

Banky sa preto rozhodli brániť svojom. Predstavitelia konzorcia

Banky sa môžu pustiť do boja o klientov, alebo začnú spolupracovať s fintechmi.

centrálnych báň a finančných regulátorov s názvom Banky pre medzinárodné platby v posledných mesiacoch dostali desiatky sťažností od rôznych svetových báň, aby sa zamerali na rastúci vplyv technologických firiem vo finančiach. Dúfajú, že ich konkurenciu z nebankového sektora by mohli odstaviť regulačné orgány a iné štátne inštitúcie. Tie majú, samozrejme, dostatočnú páku na to, aby obmedzili pokroky vo financovaní spoločnosti z iných sektorov. Problémom pre banky je však fakt, že regulačné orgány zatiaľ fintechy vítajú a podporujú.

Banky majú na výber

„Zástancovia báň majú pravdu, že banky budú mať vždy svoju úlohu, ale nie je to veľmi odmeňujúca úloha a zahrňa veľmi malé vlastníctvo klienta,“ povedal pre agentúru Reuters analytik spoločnosti Forrester Jacob Morgan. Podľa neho sa banky budú musieť rozhodnúť, kde sa budú chcieť nachádzať vo finančnom reťazci. „Môžu si zvolať priamy boj o zákazníkov, alebo si zvolať ziskovejšiu cestu na trh prostredníctvom spolupráce s fintechom. Vtedy by sa stali akýmis koľajnicami, po ktorých budú bežať ostatní. Niektoré banky sa rozhodnú urobiť oboje,“ dodal.

positive
X

Softvér a služby pre finančný trh

**FINANČNÍ SPROSTREDKOVATELIA,
DOHODNITE SI S NAMI SPOLUPRÁCU NA MIERU.
POSKYTNEME VÁM VŠETKO POTREBNÉ!**



- Kompletné softvérové portfólio
- Služba rozpočítavania provízií
- Reklamný priestor vo Financial Report
- Poradenstvo s otázkami týkajúcimi sa Vašej činnosti
- Dokumentácia pre výkon finančného sprostredkovania
- Sledovanie legislatívnych zmien a ich zohľadnenie vo Vašej činnosti

positive
X

Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.positive.sk

WEB TRETEJ GENERÁCIE ONEDLHO NAHRADÍ SVOJHO DOSLUHUJÚCEHO PREDCHODCU

Autorka: Nadia Černá
Foto: Shutterstock

Nový Web 3.0, ktorý by mal nahradíť súčasnú druhú generáciu, začína naberat' jasné obrysy. Prvýkrát sa o ňom začalo hovoriť už v roku 2014, no myšlienka na jeho realizáciu sa stala skutočnosťou až v tomto roku.

Čo vlastne táto zmena predstavuje a ako je spojená s kryptomenou ethereum?

Stará myšlienka v novom šate

Web, ktorý pravidelne používame, prešiel od svojho vzniku niekoľkými zmenami. Prvým bol Web 1.0, ktorý fungoval od roku 1991 do roku 2004. Charakteristický bol tým, že veľká väčšina používateľov predstavovala len konzumentov obsahu. Svoje vlastné myšlienky vo forme článkov, príspevkov alebo statusov mohlo pridať len niekoľko málo ľudí, ktorí mali určité technické znalosti.

Od roku 2004, spolu s vývojom prvej sociálnej siete Facebook, až do súčasnosti, funguje Web 2.0. Je známy tým, že svojím vlastným

obsahom doň môže prispievať úplne každý. A to bez toho, aby prispievateľ musel vedieť programovať či mať nejaké špeciálne zručnosti, vedomosti alebo schopnosti.

Vďaka rýchlemu technologickému pokroku sa však začala črtať otázka, či nie je čas na tretiu verziu webu, takzvaný Web 3.0. Jeho príchod nie je úplnou novinkou, a teda ani zásadným prekvapením, predovšetkým pre odbornú verejnosť. Prvýkrát ho spomenul spoluzakladateľ kryptomeny ethereum Gavin Wood už v roku 2014, no vtedy sa myšlienka ešte neujala.

Koncom roka 2021 sa však tému tretej generácie webu podarilo znova otvoriť. A to najmä vďaka vzrástajúcej obľube kryptomien. Tie by totiž mali predstavovať základ pre jeho fungovanie.

Nové funkcie a systémy

Web 3.0 by mal priniesť množstvo zmien. Očakáva sa, že bude mať veľký vplyv hlavne na finančné služby. Prostredníctvom blockchainu bude zahŕňať technológie distribuovanej účtovnej knihy, ktorá poháňa

Môžeme sa tešiť na 3D prostredie webových prehliadačov a väčšiu interakciu na softvérovej úrovni.

Stačí obmedziť maximálny počet transakcií za sekundu a tri hlavné prednosti zostanú zachované.

Základom by mala byť kryptomena ethereum

Vybudovanie Webu 3.0 si bude vyžadovať určitý čas a najmä využitie moderných technológií. Jednou z nich je kryptomena ethereum. Mnohí odborníci tvrdia, že „preteky“ o to, aby sa stala základom nového webu, už vyhrala.

Dôvodov je hned niekoľko, a k tým najväčším sa radí fakt, že ethereum má lepšie nástroje a infraštruktúru pre vývoj decentralizovaných aplikácií (DApp) ako ktorákoľvek iná platforma. Jeho silným tromfom je aj množstvo vývojárov, ktorých počet sa neustále zvyšuje.

Dôraz na rýchlosť, bezpečnosť a decentralizáciu

Netreba tiež zabúdať na to, že ethereum nemusí obetovať svoju decentralizáciu v prospech inej dôležitej vlastnosti. Čo to znamená



v praxi? Pokiaľ ide o blockchainy, technológie, ktoré fungujú ako decentralizované databázy, existuje základný zákon nazývaný The Scalability Trilemma. Tento zákon hovorí, že blockchain môže mať len dve z troch zásadných vlastností, ktorými sú decentralizácia, škálovateľnosť (rýchlosť, akou je sieť schopná spracovať požiadavky používateľov) a bezpečnosť.

V praxi to vyzerá tak, že ak niekto chce zvýšiť škálovateľnosť blockchainu pri rovnakej úrovni bezpečenia, musí obetovať jeho

decentralizáciu. Ethereum však pracuje s týmito troma vlastnosťami inak. Keďže chce, aby bola sieť dostačne decentralizovaná, vysoko bezpečná a rýchla, obmedzuje maximálny počet transakcií za sekundu na to, čo priemerný počítač a rýchlosť siete skutočne dokážu zvládnut.

Kryptomena ethereum má aj mnoho ďalších silných stránok, vďaka ktorým by v blízkej budúcnosti mohla predstavovať základ nového Webu 3.0. Či sa jej to podarí, alebo sa na jeho vybudovanie použije iná technológia, uvidíme už čoskoro.

F Financial Report

Stiahnite si našu appku

Najnovšie aktuality zo sveta financií vždy poruke



ČO SI MYSLÍ PÄŤ LEGENDÁRNYCH INVESTOROV O AKCIOVOM TRHU V ROKU 2022?

Autor: Dominik Horváth, foto: Shutterstock

Akciové trhy zažili v minulom roku vynikajúci rast. No rastúca inflácia a stále pretrvávajúca pandémia COVID-19 a ruská invázia

Ukrajiny môžu spôsobiť, že výsledky v roku 2022 nebudú také priaznivé ako včasi. Väčšina odborníkov si myslí, že je potrebné byť maximálne opatrný. Niektorí dokonca hovoria o možnom krachu akciového trhu, čo je pre každého investora desivou vyhliadkou.

Ako vidia predikcie trhu na rok 2022 takzvaní Smart Money (inteligentné peniaze), čo je prezývka označujúca

profesionálnych investorov, ktorí sa stali legendárnymi vďaka bohatstvu zarobenému na akciových trhoch? Od Warrena Buffeta,

cez Raya Dalia po Michaela Burryho, každá z týchto legiend má iný výhľad na najbližších 12 mesiacov.

Bill Ackman



Prvým na zozname je Bill Ackman, osobnosť vo svete hedžových fondov a zakladateľ Pershing Square Capital. Do povedomia širšej verejnosti sa dostal naposledy v roku 2019, keď správne predpovedal pád trhu kvôli prichádzajúcej pandémii, na čom za menej ako dva mesiace zarobil cez 2,6 miliardy dolárov. Podľa neho je v roku 2022 najväčšou hrozbo

rastúca inflácia. Nedávno sa zapojil do horúcej diskusie, pričom uviedol, že centrálni bankári ešte len uvidia jej negatívny vplyv. V časoch takejto ekonomickej nestoty by sa podľa Ackmana mali investori zameráť na osvedčené a robustné podniky. Tie disponujú dostatočnou cenovou silou, vďaka ktorej sú schopné vzdrovovali rastúcej inflácii. „Viete, spoľočnosti, ktoré nedokážu preniesť infláciu miezd a tovarov na svojich zákazníkov, budú na tom zle. Myslím si teda, že čím je podnik robustnejší a väčší, tým sa mu darí lepšie,“ povedal.

Taktiež veľmi negatívne vidí situáciu na Ukrajine. Ackman zašiel až tak ďaleko, že vyhlásil, že „tretia svetová vojna sa už pravdepodobne začala, ale zatiaľ sme si to neuviedomili“. Verí, že USA by mali začať robiť podstatne viac ako

Fandí Universal Music

Ak by mal v tomto roku investovať len do jedinej akcie, vybral by si spoločnosť Universal Music. Tá je v súčasnosti jednou z jeho najväčších pozícii, pretože od augusta minulého roka vlastní jej akcie za 2,9 miliardy dolárov. Hoci akcie Universalu za posledných päť rokov sústavne klesali, Ackman si myslí, že trh ešte ponúkne Universalu primeranú šancu.



z vyprovokovania Putina,“ dodal. Ackman tak tiež vyjadril nedôveru v nové zelené ESG iniciatívy. Vplyv environmentálnych, sociálnych

a riadiacich iniciatív (ESG), ktoré sa tvária ako trvalé a rastúce, podľa neho môže byť tiež jedným z faktorov rastúcej inflácie. Verí,

že vysoké náklady prechodu na čistú energiu prispejú k ďalšiemu zvýšeniu celkových svetových nákladov na energiu.

Carl Icahn



a či by mohol byť akciový trh v súčasnosti naďalej nafúknutý, odpovedal: „Áno a veľmi. Myslím si, že niektoré nárasty akcií sú šialené, že niektoré z rastúcich investícií sú mimo tohto sveta.“

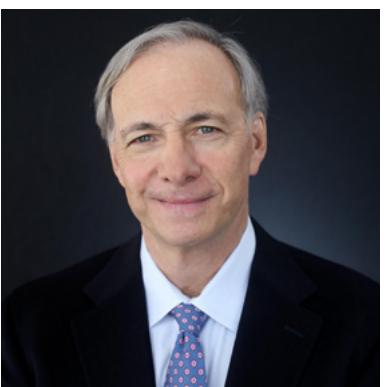
Icahn si však aj napriek tomu nemyslí, že americkú ekonomiku čakajú v najbližšom období obrovské problémy. Skôr sa obáva dlhodobejšieho horizontu. „Naozaj nemusíte byť génius, aby ste si uvedomili, že pumpovanie peňazí Federálneho rezervného systému (FED) do ekonomiky počas pandémie spôsobí inflačné problémy.“ Zároveň sa tiež domnieva, že krach trhu je nevyhnutný vzhľadom na nadmernú peňažnú zásobu. Naznačil, že akciový trh bude nakoniec donútený zaplatiť vysokú cenu za expanzívnu politiku centrálnych bank.

„Z dlhodobého hľadiska určite narazíme na stenu. Skutočne si myslím, že príde kríza, pretože spôsob, akým dnes neuveriteľne rýchlo rastú akciové trhy, spôsob, akým tlačíme peniaze, spôsob, akým ideme do inflácie, nemôže byť udržateľný. Myslím si, že keď sa pozriete

okolo seba, vidíte infláciu úplne všade,“ uviedol. Tlačenie peňazí a inflácia je podľa neho dokonca ešte väčší problém ako situácia na Ukrajine. V nedávnom rozhovore bagatelizoval vplyv sankcií Západu na Rusko a predpovedal, že trhy nepoloží vojna, ale inflácia. „Tento trh možno prehnane reaguje na to, čo sa deje na Ukrajine, ale nemyslím si, že toto je problém, ktorý máme. Problém, ktorý skutočne máme, je oveľa hlbší, a to je inflácia,“ uviedol v rozhovore pre Fox News.

Verí energetickému priemyslu

Medzi jeho čierne kone na tento rok patria akcie hlavne energetického priemyslu. Icahn Enterprises nakúpil významné objemy akcií spoľočností, ako First Energy, Cheniere Energy a Occidental Petroleum. Okrem toho verí aj tlačiarenskému gigantu – spoločnosti Xerox, a zdravotníckej firme Bausch Health Companies.

Ray Dalio

Ray Dalio je legendárny investor a miliardár. Od roku 1985 je generálnym riaditeľom najväčšieho hedžového fondu na svete – spoločnosti Bridgewater Associates. Na začiatku minulého roka povedal, že akciový trh je nafúknutý a že očakáva jeho krach, aký nastal v rokoch 2000 – 2001 pri takzvanej dotcom bubble. Po takmer roku zmiernil svoju rétoriku. V rozhovore pre portál CNBC na začiatku tohto roka prezradil, ako sa podľa neho budú vyvíjať akciové trhy. Tvrď, že z krátkodobého hľadiska je nemôžne načasovať správny nákup a predaj akcií, ale potrebné je zameriavať sa na dlhodobý horizont. „Pokúšať sa načasovať trh je hlúpa záležitosť. V skutočnosti by bolo lepšie, keby ste sa pokúsili poraziť Usaina Bolta v sprinte

alebo Michaela Phelpsa v bazéne.“ Bridgewater Associates preto za posledné mesiace upustil od náku-pov jednotlivých akcií a zameriava sa hlavne na ETF fondy. Najväčší potenciál vidí v rozvíjajúcich sa tr-hoch a zameriava sa na fondy, ako napríklad iShares MSCI Emerging Markets ETF. Pri ňom navýšil svoju pozíciu za posledné dva štvrtroky z 0,77 % na 5,55 %.

Dalio sa v minulosti netajil svojím obdivom k Číne, ktorá tvorí významnú časť indexov rozvíjajúcich sa trhov. Po začatí vojny na Ukrajine však trochu prehodnotil svoj predchádzajúci postoj kvôli úzkym vzťahom medzi Ruskom a Čínou. „Čakám, čo urobí Čína, pretože to bude mať veľký vplyv na to, ako bude čoskoro vyzerat rýchlo sa meniaci svetový poriadok,“ povedal. Okrem toho stále verí zlatu ako uchovávateľovi hodnoty pred rastúcou infláciou aj vojnou neistotou. Jeho pozícia v ETF fonde SPDR Gold Trust vzrástla z 1,7 % na 2,15 %.

Čo sa týka rusko-ukrajinskej vojny, Dalio predpovedá, že ekonomické sankcie, ktoré Európa a USA uvalili na Rusko a jeho finančný systém, si vyberú ľahkú daň na ruskej ekonomike. „Sankcie by mohli dokonca Rusku priniesť politickú zmenu.

Warren Buffett

Určite najznámejším investorom na tomto zozname je Warren

Buffett. Veštce z Omahy, ako ho prezývajú v investičnom svete, je vždy jedným z ľudí, na ktorých sa obracajú ostatní, keď hľadajú, odkiaľ budú fúkať vetry. Warren je známy svojou pokojnou povahou a nebýva príliš znepokojený vzostupmi a pádmi trhu. Už desaťročia odporúča, aby sa ľudia sústredili na dlhodobý horizont. V dôsledku toho sa k súčasnému stavu na trhu vyjadruje len veľmi sporadicky. Naposledy verejnosti predstrel svoj výhľad, aj to len nepriamo, v novembri minulého roka, pri zverejňovaní

„Ekonomická bolesť, ktorú Rusi pocítia, bude taká zlá, že by bolo prekvapujúce, keby neexistovala veľká vnútorná opozícia voči politike ruského prezidenta Vladimíra Putina, ktorá by mohla ohrozit alebo zvrhnúť jeho režim,“ dodal. Na druhej strane investorov varuje pred technologickým sektorm. FED signalizoval, že tento rok plánuje zvýšiť úrokové sadzby, keďže bojuje s najsilnejšou infláciou za posledných 39 rokov. Vyššie úrokové sadzby sa považujú za zlé pre technologické akcie – najmä tie nerentabilné – keďže je pravdepodobné, že nezačnú zarabáť skôr, ako v ďalekej budúcnosti, čo znamená, že držitelia strácajú na výnosoch už v súčasnosti.

Pozor na technologické akcie

Je presvedčený o tom, že niektoré technologické akcie zažili v poslednom čase správanie ako pri bubble, a že tieto spoločnosti budú pravdepodobne zasiahnuté, keď sa úrokové sadzby zvýšia. „Toto nie je prostredie, ktoré je obzvlášť priaznivé pre tieto typy investícii,“ tvrdí Dalio.

štvrťročných výsledkov svojej spoločnosti Berkshire Hathaway. Tá za posledné mesiace viac predávala ako nakupovala. Okrem toho si vybudovala obrovskú zásobu hotovosti, takmer 150 miliárd dolárov. Podľa Warrena je to týž lepšie v čase neistoty peniaze z trhu vybrať, ako utripiť výraznú stratu.

Z tejto aktivity je zrejmé, čo si legendárny investor myslí o tr-hoch v nadchádzajúcim období. Rovnaký názor má aj jeho pravruká, podpredseda spoločnosti

Charlie Munger. Ten sa v rozhovore pre CNBC vyjadril, že súčasné prostredie vníma extrémnejšie než čokoľvek, čo kedy videl počas svojej dlhej kariéry. „Pokiaľ ide o ocenenia, dotcom bublina bola ešte blázneivejšia, ale celkovo po-važujem dnešnú éru za šialenejsiu ako éru dotcom. Najprv pandémia koronavírusu, vzápäť prudko rastúca inflácia, a napokon vojna v Európe... To všetko a veci s tým súvisiace robia s trhmi poriadne kotrmelce. Napokon však za dobré spoločnosti vždy musíte zaplatiť veľa, a to znižuje vaše budúce výnosy,“ poznamenal. Munger okrem toho zopakoval svoju nedôveru k trhu s kryptomenami a ocenil úsilie Číny kryptomeny zakázať: „Verte mi, ľudia, ktorí

vytvárajú kryptomeny, nemyslia na zákazníka, myslia len na seba.“

Buffet a Munger sú jedinými investormi v tomto zozname, ktorí sa zatiaľ oficiálne nevyjadrili k súčasnej situácii na Ukrajine. Buffet však svoj názor na tému Rusko vs. Ukrajina vyjadril už v roku 2014, keď Rusko anektovalo ukrajinský Krym. Povedal: „Ak bude vojna, stále budem kupovať akcie. Posledná vec, ktorú by ste chceli, je držať peniaze počas vojny.“ Munger vo svojich vyjadreniach zašiel ešte ďalej, hlavne čo sa týka kritiky ruského režimu a spôsobu vlády prezidenta Putina. „Samozrejme, že sa trochu obávam, keď vidím podobnú nad-váznosť udalostí, ktorá mi pripomína Hitlera,“ povedal pre CNBC.

Michael Burry

minulého storočia. Svoju nedôveru vyjadril hlavne voči podľa neho prehodnoteným firmám, akými sú napríklad výrobcovia elektromobilov Tesla alebo Rivian. Michael Burry je investor, ktorý sa preslávil tým, že dopredu predpovedal finančnú krízu v roku 2008. Pri tejto predpovedi stavil na pád trhu s bývaním a jeho firma Scion Capital zarobila viac ako 700 miliónov dolárov. Rovnako negatívny pohľad má aj na súčasné trhy. Uvádza, že „trh tancuje na ostrí noža“. Podľa Burryho je súčasťou problému všeobecný presun aktív z aktívne spravovaných fondov do pasívnych indexových fondov, ktoré nazval „odliv IQ investovania“. Burry si je istý, že sme v bubble. O stave trhu povedal: „Je tu viac spekulácií ako v 20. rokoch a viac nadhodnotenia ako v 90. rokoch

Ropa, stavebniny a zdravotníctvo

Na konci minulého roka Warren Buffet kúpil 13 miliónov akcií v zdravotníckej spoločnosti Royalty Pharma a investoval aj do firmy Floor and Decor dodávajúcej stavebniny. Okrem toho navýšil svoju pozíciu o 24 % v Chevrone, ktorý sa zameriava na ťažbu ropy. Naproti tomu úplne uzavrel svoje pozície v zdravotníckych spoločnostiach Merck & Co, Organon & Co a v te-lekomunikačnej Liberty Global Inc.

špecifických spoločností. Vyzerá však, že sa jeho predpoved opäť raz naplnila. Najväčší podiel (10 miliónov dolárov), ktorý Scion Capital od konca minulého roka vlastní, je v spoločnosti Lockheed Martin, najväčzej zbrojárskej spoločnosti na svete. Jej akcie od začiatku vojny na Ukrajine vyleteli nahor o desiatky percent. Burry tak opäť raz správne predpovedal globálnu situáciu a za približne tri mesiace jeho pozícia v Lockheed Martin stúpla na 14 miliónov.

Je ako veštica Cassandra

Burry zašiel pri svojich predpovediach až tak ďaleko, že si zmenil svoje meno na sociálne sietiach na „Cassandra“. Cassandra je známa ako trójska princezná, ale najmä ako veštka predpovedajúca budúcnosť. Jej prekliatím bolo to, že síce prosila ľudí, aby ju počúvali, ale nikto jej neveril a až neskôr sa ukázalo, že mala pravdu.

NAJLEPŠÍM UPISOVATEĽOM RIZÍK Klienta JE JEHO Sprostredkovateľ poistenia, nie Poisťovňa!

Autor: Premium IC

Už dva roky dávame sprostredkovateľom možnosť, aby si komplexné poistné produkty pre svojich klientov – podnikateľov, podnikajúce fyzické osoby aj privátnych klientov – upisovali sami, okamžite, rýchlo a online prostredníctvom jedinečného portálu, ktorý im zadarmo dávame k dispozícii! Majú našu absolútну dôveru a voľnosť v tom, aby sami, bez potreby x-ročných skúseností s underwritingom, pripravili poistné krytie presne podľa predstáv a potrieb svojho klienta. Dávame im možnosť stať sa upisovateľmi – underwritermi poistenia svojich klientov.

Revolučné? Možno, no na Slovensku určite! Ale svetový trh poisťovní a maklérov tak funguje už roky.



Zuzana Lauermannová s tým, že práve sprostredkovateľ poistenia je ten, kto je najblížšie ku klientovi, ten, ktorý ho najlepšie pozná, vie najviac o jeho rizikách a potrebách poistenia:

Ing. Ján Hilkovič,
REAL FIN, spol. s r. o.:

„Tento produkt využívam z dôvodu jeho komplexnosti, pomerne jednoduchej a zrozumiteľnej koncepcii a v neposlednom rade aj možnosti rozsahu zliav, a teda aj cenovej výhodnosti v prospech klienta.“

Bc. Ladislav Hruška,
SOPHISTIC Pro finance, a. s.:

„S portálom PREMIUM podnikanie sa mi pracuje veľmi dobre. Je jednoduchý, intuitívny. Skladačkový systém mi nadmieru vyhovuje, viem sa „pohrať“ s jednotlivými rizikami a rýchlo pripraviť pre klienta ponuku.“

Tibor Hrbán,
Respect Slovakia, spol. s r. o.:

„Portál PREMIUM podnikanie je veľmi jednoduchý, prieľadný, dobre sa s ním pracuje. Oceňujem, že pri

zadaní údajov natiahne všetky riziká automaticky a následne je potrebné riziká odstraňovať, pokiaľ ich klient nepožaduje, tým sa zabezpečí, že sa na nič nezabudne, a predovšetkým by som vyzdvihol poistenie ALL RISK a aj následnú promptnú likvidáciu škôd.

Mikuláš Hudák,

Universal maklérsky dom, a. s.:

„S portálom pracujem rád, pretože je intuitívny, ponúka už v základe komplexný rozsah krytia, pri komunikácii s klientom je prehľadný, a to aj pre neprofesionálneho záujemcu o poistenie. Produkt samotný je All Risks a portál názorný a v priebehu pár sekúnd vie vytvoriť varianty, ktoré by potenciálnemu klientovi najviac vyhovovali.“

Pre koho je určené a kto využije poistenie PREMIOVÉ Podnikanie

Poistenie majetku a zodpovednosti za škodu malých a stredných podnikateľov si získava medzi finančnými agentmi čoraz väčšiu obľubu najmä vďaka svojej jedinečnej filozofii a intuitívnemu online dojednávaniu.

Poistenie PREMIOVÉ Podnikanie poskytuje komplexné 360-stupňové krytie poistných rizík, ktorým môže byť podnikanie vystavené, a to bez náročných dotazníkov či zdĺhavej komunikácie v procese dojednávania.

Určené je pre malé a stredné podniky, teda firmy, ktoré majú do 50 zamestnancov, a ich obrat je najviac 10 miliónov eur. Môžu to byť právnické osoby, ako napríklad akciové spoločnosti, spoločnosti s ručením obmedzeným, komanditné spoločnosti, družstvá, obce, ale aj podnikajúce fyzické osoby, ako sú živnostníci, samostatne hospodáriaci roľníci či slobodné povolania.

Čo všetko poistenie pokrýva?

Prostredníctvom PREMIUM portálu môžu finanční agenti online a za pár minút dojednávať poistnú ochranu majetku svojich klientov až do výšky 6 miliónov eur a v poistení zodpovednosti za škodu je maximálny ponúkaný limit vo výške 1 milión eur. Okrem štandardného poistenia nehnuteľného, hnutelného majetku a k nemu príslušnej širokej škály doplnkových predmetov poistenia aj prerušenia prevádzky, poistenie prepravy, zodpovednosť za environmentálnu

škodu a poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú členmi orgánov spoločnosti (D&O). K poisteniu sú bezplatné asistenčné služby a prostredníctvom verejného príslušbu poskytuje gráatis ochranu kybernetických rizík. Každá ponuka poistenia je individuálna, s ohľadom na konkrétné potreby jednotlivého klienta.

Výhody a prednosti produktu

- Jednoduchosť a rýchlosť** – žiadne náročné dotazníky, ponuka poistenia je k dispozícii okamžite po zadaní základných údajov.

- 360° krytie** – komplexná ponuka všetkých druhov poistenia pre klienta v základnej ponuke, čo zvyšuje spokojnosť pri likvidácii poistnej udalosti. „ALL RISKS“

- krytie v poistení majetku aj zodpovednosti za škodu – ide o poistný princíp krytie všetkých rizík okrem vylúčených.

- Limit plnenia v cene poistenia** – doplnkové predmety poistenia k poisteniu majetku a zodpovednosti za škodu, ďalej malé prerušenie prevádzky, poistenie prepravy, zodpovednosť za environmentálnu

- škodu spôsobenú štatúrmi alebo manažérmi (D&O) sú v cene základného poistného s limitom plnenia 2 000 eur plus. Asistenčné služby sú kryté tiež v cene základného poistného.

- Miesto poistenia** – adresa nie je uvádzaná v poistnej zmluve

– krytie je podľa adresy uvedenej v účtovnej evidencii klienta.

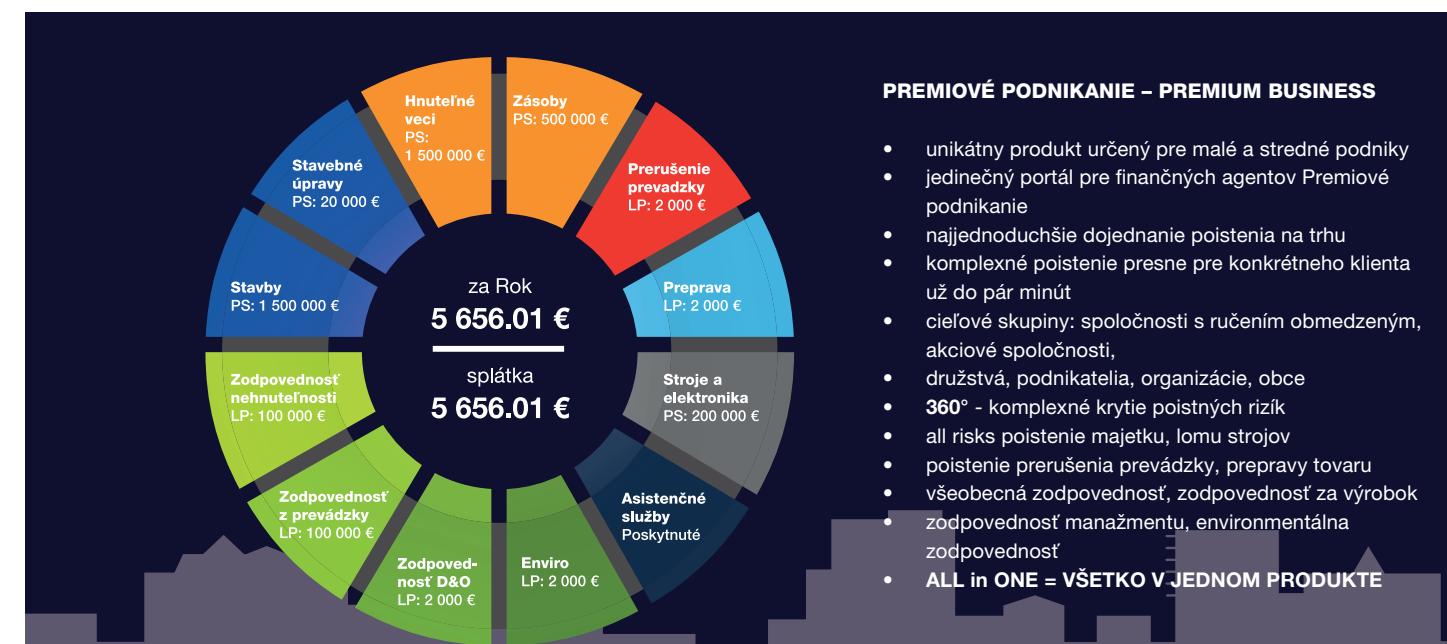
- Územná platnosť** – pre stroje a elektroniku, prepravu nákladu a všeobecnú zodpovednosť za škodu – v cene základného poistného, sa ponúka nadštandardná územná platnosť – Slovensko, Česká republika, Poľsko, Maďarsko, Rakúsko a ďalej je v ponuke možnosť rozšíriť územnú platnosť na celú Európu.

- Automatická obnova limitov** – hlavné a doplnkové predmety poistenia môžu byť poistené na limit poistného plnenia podľa voľby klienta, ktorý sa automaticky obnovuje po každej poistnej udalosti bez nároku na doplatok poistného.

- Tolerancia podpoistenia** – je až do výšky 15 % z poistnej sumy.

- Fransíza ako forma spoluúčasti klienta** – poistovňa likviduje škodu nad dohodnutú výšku fransízy a pri jej úhrade už neodpočítava klientovi spoluúčasť, teda poistenie je dojednané **bez spoluúčasti** klienta na škode.

- Uzavorenie poistnej zmluvy** sa deje výlučne **elektronicky** a vznik poistenia je **zaplatením** poistného. Poistná zmluva vrátane všeobecných poistných a ostatných zmluvných podmienok je v elektronickej podobe zasielaná klientovi e-mailom. Zmluvu už nie je potrebné fyzicky podpisovať.



PREMIOVÉ PODNIKANIE – PREMIUM BUSINESS

- unikátny produkt určený pre malé a stredné podniky
- jedinečný portál pre finančných agentov Premiové podnikanie
- najjednoduchšie dojednanie poistenia na trhu
- komplexné poistenie presne pre konkrétnego klienta už do pár minút
- cieľové skupiny: spoločnosti s ručením obmedzeným, akciové spoločnosti, družstvá, podnikatelia, organizácie, obce
- **360°** – komplexné krytie poistných rizík
- all risks poistenie majetku, lomu strojov
- poistenie prerušenia prevádzky, prepravy tovaru
- všeobecná zodpovednosť, zodpovednosť za výrobok
- zodpovednosť manažmentu, environmentálna zodpovednosť
- **ALL in ONE = VŠETKO V JEDNOM PRODUKTE**

BILIÓNOVÉ SPOLOČNOSTI: TOP KLUB VÝNIMOČNÝCH MÁ DNES ŠEST ČLENOV

Autor: Dominik Horváth

Hranica trhovej kapitalizácie na úrovni jedného bilióna dolárov bola ešte v nedávnej minulosti pre spoločnosti niečím neuskutočiteľným. Pre väčšinu z nich to platí dodnes. Nájdu sa však výnimky, ktoré vďaka svojim špičkovým produktom dokázali prekonať túto hranicu a zapísat' sa do histórie. Zatial' sa to podarilo len šiestim spoločnostiam.

1) Apple



Celosvetovo známy výrobca elektroniky Apple Inc. stojí v rebríčku najhodnotnejších firiem sveta na prvom mieste. Spoločnosť so sídlom v Cupertino v Kalifornii sa preslávila hlavne výrobou produktov, akými sú iPhone, Mac a iPod. Spoločnosť založili Steve Jobs a Steve Wozniak v apríli 1976 a odvtedy sa Apple stala jednou z najväčších svetových korporácií, ktorá každoročne generuje miliardy dolárov. Spoločnosť vstúpila na burzu v roku 1980 a hned' za prvý deň obchodovania dokázali jej akcie vygenerovať viac ako 100 miliónov dolárov. Významný zvrat spoločnosti nastal

v roku 2011, keď zomrel Steve Jobs a miesto generálneho riaditeľa prišiel Tim Cook. Ten dokázal od svojho nástupu do roku 2021 zdvojnásobiť príjmy aj zisk a trhová hodnota Apple sa pod jeho vedením zvýšila z 348 miliárd dolárov na viac ako 2 bilióny dolárov. Apple bola historicky prvou spoločnosťou na svete, ktorá presiahla túto hranicu, a dlhé roky jej patrilo prvé miesto z pohľadu trhovej kapitalizácie. Celkovo jej trvalo 37 rokov, kým dosiahla hranicu jedného bilióna dolárov, a podobne ako Microsoft potrebovala len ďalšie dva roky, kým sa dostala cez 2 bilióny. Ak by sme porovnali HDP s trhovou kapitalizáciou, spoločnosť by bola 8. najbohatšou krajinou na svete, medzi Francúzskom a Talianskom. Momentálne zamestnáva 147-tisíc zamestnancov

v 25 štátach a prevádzkuje viac ako 500 maloobchodných predajní po celom svete. Aj keď sa Apple minulý rok výrazne darilo, výsledky tretieho štvrtroku nenaplnili očakávania Wall Street. Predaj smartfónov iPhone medziročne vzrástol o 47 %, a celkové príjmy vzrástli o 29 %, analytici však očakávali viac. Ako uviedol Cook pri prezentovaní výsledkov firmy, hlavným dôvodom je celosvetový nedostatok čipov. Nebyť tohto nedostatku, tržby Apple mohli byť vyššie o takmer 6 miliárd dolárov. Ďalším z dôvodov je fakt, že celosvetové predaje vlajkovej lode spoločnosti, smartfónu iPhone 13, sa započítajú do tržieb až neskôr.

Trhová hodnota:
2,896 bilióna dolárov

2) Microsoft



Microsoft Corporation dokázala minulý rok prvýkrát prekonať svojho dlhoročného rivala, spoločnosť Apple,

a stať sa najhodnotnejšou spoločnosťou na svete. Tento titul jej však vydral len približne tri mesiace a dnes

Microsoftu patrí druhá priečka. Americká nadnárodná spoločnosť so sídlom v Redmonde vo Washingtone je známa najmä vďaka svojim operačným systémom Windows a programom Microsoft Office. Spoločnosť Microsoft založili Bill Gates a Paul Allen v roku 1975 s cieľom vyvinúť cenovo dostupný operačný systém pre bežných ľudí. Od svojho vzniku vlastní Microsoft viac ako 10-tisíc patentov a každý rok požiada v priemere o 3-tisíc ďalších. Spoločnosť vstúpila na burzu v roku 1986 a následný rast ceny akcií vytvoril zo zamestnancov Microsoftu troch miliardárov a 12-tisíc miliónárov. Z Billa Gatesa urobila spoločnosť vtedy najbohatšieho človeka na svete, ktorý viac ako 12 rokov kraľoval rebríčku najbohatších

ľudí. V súčasnosti sa jeho majetok pohybuje na úrovni približne 129 miliárd dolárov a patrí mu štvrté miesto v zozname najbohatších ľudí. Od 90. rokov sa Microsoft čoraz viac diverzifikovala a uskutočnila množstvo podnikových akvizícií, z ktorých najväčšia bola akvizícia sociálnej sieťe LinkedIn za 26,2 miliardy dolárov a akvizícia spoločnosti Skype za 8,5 miliardy dolárov. Akcie Microsoftu vzrástli o viac ako 600 %, odkedy Satya Nadella nahradil Steva Ballmera vo funkcií CEO v roku 2014. Počas 14-ročného pôsobenia Ballmera vo funkcií generálneho riaditeľa klesli akcie spoločnosti o 32 %. V apríli 2019 spoločnosť Microsoft prvýkrát prekonala trhovú hodnotu bilióna dolárov a po Apple a Amazon sa stala

treťou verejnou spoločnosťou v USA, ktorej sa to podarilo. Microsoft potrebovala viac ako 33 rokov, aby dosiahla hranicu jeden bilión dolárov. Na zdvojnásobenie tejto hodnoty jej stačili už len ďalšie dva roky. Za tohtočným úspechom spoločnosti stojí najmä raketový rast cloudových služieb. Microsoft Cloud, divízia zahŕňajúca služby Office a Azure, dosiahla najlepšie výsledky v tomto roku a v treťom štvrtroku vzrástla o 22 %. Ako uviedol S. Nadella, až 78 % z 500 najväčších spoločností na svete využíva aspoň v určitej forme clouдовé služby Microsoftu.

Trhová hodnota:
2,361 bilióna dolárov

3) Saudi Aramco



Saudi Aramco, oficiálne Saudská arabská ropná spoločnosť, je ropná a plynárenská spoločnosť so sídlom v Dahráne. Dosahuje najvyššiu dennú ťažbu ropy na svete, vďaka čomu je schopná pokrývať 5 % celosvetového dopytu. Okrem toho má aj druhé najväčšie zásoby ropy na svete vo výške 270 miliárd barelov. Spoločnosť začala svoje prvé ťažobné operácie v roku 1933. Počas nasledujúceho desaťročia sa rýchlo rozšírila a v súčasnosti zamestnáva viac ako 70-tisíc zamestnancov v 8 krajinách sveta. Saudi Aramco tiež prevádzkuje najväčšiu samostatnú uhl'ovodíkovú sieť na svete Master Gas System a spravuje viac

ako sto ropných a plynových polí v Saudskej Arábii. Prevádzkuje aj najväčšie pobrežné ropné pole na svete Ghawar Field a najväčšie morecké ropné pole na svete Safaniya Field. Do roku 2019 bola spoločnosť v 100-percentnom vlastníctve saudskoarabskej kráľovskej rodiny. Tá získava značnú časť svojho bohatstva práve zo Saudi Aramco, ktoré platiť saudskoarabskej vláde dane z príjmu vo výške 85 %. V decembri 2019 však spoločnosť prvýkrát vstúpila na burzu, a vďaka rastu cien akcií jej hodnota za prvé dva dni obchodovania prekonala hranicu 2 bilióny dolárov. Je tak najrýchlejšou spoločnosťou v histórii, ktorej sa to podarilo, no na rozdiel od ostatných firiem v tomto rebríčku za to vďačí hlavne podpore kráľovskej rodiny. Saudi Aramco vlnami zažila vynikajúci

rok. Vďaka rekordným cenám ropy, ktoré sa dlhodobo pohybujú na 7-ročných maximá, sa celkové príjmy spoločnosti v treťom štvrtroku zvýšili o 160 %. Spoločnosť tiež uviedla, že bude „investovať do budúcnosti“ a v roku 2021 očakáva kapitálové výdavky vo výške približne 35 miliárd dolárov. Hlavným cieľom výdavkov je zlepšovanie životného prostredia. Aramco si kladie za cieľ dosiahnuť nulové emisie zo svojich prevádzok do roku 2050. Celkovo plánuje investovať takmer 190 miliárd dolárov na dosiahnutie tohto cieľa, čím si vyslúžila od pozorovateľov ropného priemyslu chválu aj dávku skeptizmu.

Trhová hodnota:
2,296 bilióna dolárov

4) Alphabet (Google)



Alphabet Inc. je americký nadnárodný konglomerát so sídlom v Mountain View v štáte Kalifornia.

Vznikol reštrukturalizáciou spoločnosti Google v roku 2015, pričom sa stal materskou spoločnosťou práve

Googlu a niekoľkých ďalších dcérskych spoločností. Google založili v septembri 1998 Larry Page a Sergey Brin. Obaja zostali v Alphabete ako kontrolujúci akcionári a členovia predstavenstva. Spoločnosť Google prvýkrát vstúpila na burzu v roku 2004. Len za prvý deň sa Googlu podarilo zvýšiť trhovú kapitalizáciu o viac ako 23 miliárd dolárov. Google a neskôr Alphabet sa preslávili svojou akvizičnou politikou. Doteraz uskutočnili

dohromady 229 akvizícií a 109 menších investícií do iných podnikov. Najväčšou akvizíciou bola kúpa výrobcu mobilov Motorola Mobility v roku 2011 za 12,5 miliardy dolárov. Medzi ďalšie významné akvizície patrí odkúpenie streamovacej služby YouTube za 1,65 miliardy dolárov v roku 2006 alebo akvizícia navigačnej aplikácie Waze v roku 2013 za 966 miliónov dolárov. Alphabet v súčasnosti zamestnáva cez 135-tisíc ľudí v 50 krajinách. Prekonat

hranicu jeden bilión dolárov sa spoločnosti podarilo 16. januára 2020 a Alphabet sa tak stala štvrtou americkou firmou, ktorá dosiahla túto métu. Hranicu 1 bilión dolárov sa jej podarilo dosiahnuť len za 15 rokov, a patrí jej tak titul prvej spoločnosti, ktorej sa to podarilo za menej ako dve desaťročia.

Trhová hodnota:
1,894 bilióna dolárov

5) Amazon



Piate miesto v rebríčku patrí spoločnosti Amazon. Spoločnosť so sídlom v Seattli v štáte Washington prevádzkuje najväčšiu maloobchodnú sieť na svete. Podľa výnosov je tiež najväčšou internetovou spoločnosťou a zároveň najväčším súkromným zamestnávateľom na svete. Amazon založil Jeff Bezos vo svojej garáži v roku 1994. Začínala ako online obchod s knihami, ale postupne rozšírila svoju ponuku na tisíce produktov. V súčasnosti väčšina príjmov spoločnosti

pochádza z clouдовých služieb, ktoré prevádzkuje prostredníctvom divízie Amazon Web Services (AWS). Tej patrí titul svetovej jednotky, ktorá dokázala prekonať konkurenciu zo strany Microsoftu a Googlu. Divízia poskytuje cloudové riešenia a úložiská pre vládne orgány a spoločnosti, ako sú napríklad McDonald's a Netflix. V priebehu rokov Amazon kúpila spoločnosti, ako je napríklad streamovacia platforma Twitch za 900 miliónov, alebo sieť potravín Whole Foods Market za 13,7 miliardy dolárov. V súčasnosti jej patrí titul najhodnotnejšej značky na svete, pričom spoločnosť zamestnáva cez 570-tisíc ľudí v 15 krajinách. Spoločnosť vstúpila na

burzu v roku 1997 a počas prvých niekoľkých dní bola schopná od investorov získať viac ako 54 miliónov dolárov. V roku 2013 sa stala najväčším maloobchodným online obchodom na svete. V roku 2015 prekonala trhovú kapitalizáciu spoločnosti Walmart, a stala sa tak najhodnotnejším maloobchodným predajcom na svete. Hranicu jeden bilión dolárov dokázala prekonať po 21 rokoch. Vďaka úspechu Amazonu sa z Bezosa stal druhý najbohatší človek na svete s celkovým imaním aktuálne 177 miliárd dolárov.

Trhová hodnota:
1,664 bilióna dolárov

6) Tesla



Nováčikom v zozname biliónových spoločností je automobilka Tesla. Spoločnosť sa preslávila výrobou svojich elektromobilov a v súčasnosti jej patrí titul najväčšej elektroautomobilky a tiež najhodnotnejšej automobilky na svete. Spoločnosť so sídlom v Palo Alto v Kalifornii založili v roku 2003 Martin Eberhard a Marc Tarpenning. Jej názov je poctou vynálezcom Nikolovi Teslovi. V roku

2004 sa Elon Musk stal najväčším akcionárom spoločnosti a od roku 2008 zastáva pozíciu generálneho riaditeľa. Pod Muskovou taktovkou sa z Tesly stal líder v oblasti elektromobilov a elektrobatérií. Akcie spoločnosti sa začali prvýkrát predávať na burze v júni 2010. Jedna akcia vtedy stala 17 dolárov. Odvtedy ich hodnota dokázala narásť o neuveriteľných 6-tisíc %, a súčasná cena jednej akcie sa pohybuje okolo 1 100 dolárov. Vďaka tomuto úspechu sa z Elona Muska stal najbohatší človek na svete. Jeho imanie v súčasnosti dosahuje okolo 219

Trhová hodnota:
1,137 bilióna dolárov



POROVNÁVAC RIZIKOVÉHO ŽIVOTNÉHO POISTENIA

Porovnanie produktov
rizikového životného poistenia online.
Dohodnime si prezentáciu!



Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.positive.sk/PositiveLife

JURAJ FEHERVARI: KEĎ JE ETIKA V PODNIKANÍ „ZISKOVÁ“

Zhovárala sa: Jana Schochmann

Foto: Daniela Majerčíková

Z pohľadu finančného časopisu nás na spoločnosti Be Lenka, s. r. o., zaujal vysoký nárast zisku aj tržieb za predchádzajúci rok. Z pohľadu čitateľov to bol zaujímavý a inšpiratívny príbeh slovenskej firmy, ktorej sa podarilo so svojimi „barefoot“ topánkami presadiť na európskom trhu. No až po osobnom stretnutí s Jurajom Fehervarim, CEO spoločnosti, som mohla oceniť autentickosť, morálne hodnoty a neskutočnú energiu, ktorú tento mladý líder do svojho podnikania vnáša.

Ekologický projekt

Nedávno ste oslavili štyri roky od založenia spoločnosti. Hoci ste stále mladá spoločnosť, máte za sebou už aj celkom pôsobivé úspechy. Ako to vnímate vy?

Na jeseň, presne 12. septembra, sme oslavovali štyri roky, a podľa môjho názoru sme sa posunuli dosť významne. Začínali sme takpovediac v pivnici s veľmi nízkym kapitáлом. Teší ma, že dnes predávame do celej Európy a veľmi dynamicky rastieme. Je to úspech, na ktorom sa dennodenne podieľa už viac ako 60 ľudí. Ak však počítame aj dielne, ktorým dávame prácu, je to ešte násobne viac ľudí. Sme vo fáze, keď máme financie na ďalší vývoj, na testovanie a výrobu nových produktov. Začiatkom roka spustíme ďalšie tri značky.

Rovnako sa pri našich produktoch stále posúvame aj v rovine ekológie. Ono to jedno s druhým spolu súvisí. Udržateľné materiály sa v malých objemoch veľmi

robiť nedajú. Je technicky veľmi náročné vyrobiť kompostovateľný materiál, ale zároveň chcieť, aby topánky dlho vydržali a, samozrejme, mali aj výkusný, minimalistický dizajn. Naším cieľom je vyrábať trvalo udržateľné topánky, samozrejme, aj s garanciou, že keď si klienti topánky kúpia, tak im vďaka kvalitným materiálom budú prinášať radosť niekoľko rokov.

Ked' preniknete do hĺbky, tak zistíte, že mnohé projekty nemajú s ekológiou nič spoločné.

Ekologický prístup alebo environmentálna etika do veľkej miery charakterizujú nastavenie a smerovanie vašej spoločnosti. O tom, že to nie je

len marketingový tahanec, svedčí napríklad vaša ambícia vyrobiť topánky, ktoré keď vynosíte, tak ich celé vyhodíte do kompostu. Ako ďaleko ste od naplnenia tohto cieľa?

To je nás ďalší „challenge“. Keby bolo jednoduché vyrobiť kompostovateľné a udržateľné topánky, tak dávam slovo svetu, že to urobíme hned. Zatiaľ však nemáme vyuvinutú technológiu. Možnosti, ktoré máme, sú omnoho náročnejšie, keďže laboratóriá, ktoré sa týmto zaoberajú, nie sú také rozšírené. Sme však na dobrej ceste a postupnými krokmi sa tam dostaneme. Bude ešte nejaký ročník trvať vyrobiť topánku, ktorú aj s podrážkou, so stielkou aj so zvrškom chytíte a odhodíte do kompostu, v ktorom sa vám o párok rokov rozpadne. Ak si udržíme tempo, ktorým rastieme, môžeme tento cieľ dosiahnuť čoskoro.

Rád by som ešte nadviazal na to, čo ste spomenuli v otázke. Mnoho firem dnes spája svoju značku s ekológiou a udržateľnosťou.

Som trochu sklamaný z toho, že pri bližšom preskúmaní, teda keď preniknete do hĺbky a začnete sa o tom s ľuďmi baviť, zistíte, že s ekológiou to mnohokrát nemá nič spoločné. My sa vždy budeme snažiť robiť to inak. Nechceme podvádať a robiť niečo, čo sá zdá byť ekologické iba na prvý pohľad, alebo to robiť kvôli motivácii, lebo dnes je to moderné.

Bolo zložité nájsť na Slovensku dielňu, ktorá by dokázala vychádzať v ústrety vašim požiadavkám na materiál a kvalitu?

My vyrábame najmä kožené topánky. V tom majú Slovensko a Česko bohatú tradíciu. Od Slovákov sme nechceli nejaké svetoborné materiály. Tie budeme mať z iných častí Európy.

Bolo však ďalšie vysvetliť obuvníkom, ktorí svoju prácu robia 30 rokov, že potrebujeme vyrobiť niečo, čo je odlišné od zaužívaných vzorcov. Barefootová obuv podlieha inému zhotoveniu topánok, než je v odvetví štandard. Potrebovali sme teda, aby aj naši obuvníci začali uvažovať nad topánkami, ktoré vyrábame nadstandardne.

Zatiaľ sme vyrábali na Slovensku a v Česku, ale posúvame sa už aj do ďalších európskych krajín. Od roku 2022 sme začali vyrábať nové značky aj v Portugalsku. Rád by som viac namotivoval ľudí a povedal, že je to jednoduché. Pravdu však je, že je to ďalšá cesta. Myslím si dokonca, že z oblasti „fashion“ je obuvníctvo najzložitejšie. Je tam omnoho viac vstupov a vecí, ktoré musíte vyriešiť. Od podošvy, cez kopytá, využíate formy atď.

Čo bolo pre vás najnáročnejšie? Vývin technológie, výroba, distribúcia alebo marketing?

Keď máte dobrý produkt, tak sa nemusíte nejako silne zapodievať marketingom a obchodom,



Expanzia na zahraničný trh

Skúste teda našim čitateľom dať radu v oblasti marketingu. Ktoré kanály sú dôležité, ak sa chce niekto presadiť? Čím sa marketing pod vplyvom online zmenil?

My sme kampaň realizovali v dvoch kľúčových vlnách. Prvá fáza, tzv. low hanging fruits, znamená, chýte tých, ktorí produkt chcú, teda takých, ktorí vedia, čo je to barefoot, a nemusíte im už nič vysvetľovať. To sú „barefootáci“ po celom svete, ktorí dnes



nosia Be Lenky. Ich viete oslovovať konkrétnie, napríklad cez keywordy, cez Google či Facebook. Máme pomerne silný marketin-gový tím, takže vieme tých, ktorí produkt hľadajú, oslovíť priamo a konkrétnie. Je tam veľká úspešnosť, keďže je nás produkt už vyladený. Samozrejme, komunikujeme aj prostredníctvom sociálnych médií – Instagram, Facebook, content marketing, Google, mailing, remarketing.

Potom je tu druhá skupina ľudí. To sú tí, ktorí nevedia o barefoot, alebo tí, ktorí stoja ešte v nejakom rozhodovacom štádiu. Pre nás sú zaujímavé skupiny ľudí, ktorí majú radi zdravý životný štýl, udržateľnosť, jógu, sú aktívni. Túto skupinu, ktorá je príbuzná našim zákazníkom, ale ešte o tom nevie, oslovujeme inak. Hovoríme im o benefitoch, vysvetľujeme, prečo by to mohli skúsiť, a snažíme sa im to aj ukazovať. Oni „key words“ nevyhľadávajú, takže cez Google ich nechytíme. Oslovujeme ich skôr na sociálnych sieťach alebo nejakým virálnejším videom.

V minulosti ste povedali, že budete spokojný, ak si Be Lenka topánky kúpite v každom väčšom meste na

svete. Považujete sa dnes už za medzinárodnú firmu?

Rozmýšľam, či existuje nejaká poučka z ekonómie, ktorá vysvetluje, aké je ohrazenie veľkosti medzinárodnej firmy. Znie to pre mňa stále ešte veľmi veľkolepo. Určite ešte nie sme tam, ako som to vtedy myslil, alebo povedal, ale sme na dobrej ceste.

Mám na mysli podnikateľské aktivity, ktoré prekračujú priestor jednej, v našom prípade slovenskej ekonomiky.

Celý head office pôsobí na Slovensku, sijeme na Slovensku a v Česku, exportujeme do za-

hraničia.

Tovar posielame do viac ako 60 krajín. V budúcom roku to bude ešte vyššie číslo. Máme niekoľko národných domén. Momentálne nám funguje slovenská, česká, francúzska, nemecká aj poľská doména. Predpokladám, že keď vyjde tento článok, bude mať aj taliansku a španielsku doménu. Z pohľadu, kam nás tovar posielame, sme medzinárodná firma. Keď to zoberiem z výrobného hľadiska, tak na jar budeme mať výrobu na Slovensku, v Česku aj v Portugalsku. Povedal by som teda, že v tomto smere sme európskou firmou. Ale určite nie sme medzinárodná firma, ktorá má svoje kancelárie po celom svete.

My to vždy budeme robiť inak. Chceme byť skutočne ekologickí, nie iba na prvý pohľad.

Čo bolo pre vás zásadné z hľadiska presadenia sa na zahraničnom trhu? Mnohým podnikateľom sa nedarí opustiť brány Slovenska.

Pre nás bolo opustiť hranice Slovenska klúčové. Práve vtedy naša firma zažila rozmach. Súčasťou dobrej stratégie je, keď má firma vyriešené vlastné hodnoty. Tiež považujem za dôležité, aby tí, ktorí riadia, či už celé firmy, alebo riadia svoje tímy, vedeli, čo chcú. Zhora to celé padá dole. Keď ľudia „hore“ nevedia, čo chcú, tak to potom „dole“ funguje omnoho ľahšie. Aj marketingová komunikácia je ľahšia, pretože nie je kompaktná ani zrozumiteľná.

My vieme, že chceme robiť dobré topánky, vieme, že ich chceme vyrábať aj predávať v Európe, a chceme ich čo najviac „ekofriendly“. Ak sú s tým všetci stotožnení, tak potom sa veci začnú diať. Do firmy hľadáme charakterovo blízkych ľudí. Takých, ktorí chcú robiť veci lepšie, chcú veci robiť správne a chcú spoluvtvárať čestný dlhoudržateľný biznis. Keď toto všetko skĺbime, tak firma bude fungovať.

Dovolím si tvrdiť, že väčšina ľudí, ktorí pracujú v našej firme, to nerobí iba pre peniaze. Chcú byť súčasťou pridaných hodnoty, ktorú ponúkame. Môžu tvoriť, sebarealizovať sa, majú veľkú mieru slobody, baví ich vidieť svoju prácu

Súčasťou dobrej stratégie je, keď má firma vyriešené vlastné hodnoty. Je dôležité, aby tí, ktorí riadia, či už celé firmy, alebo riadia svoje tímy, vedeli, čo chcú.

som povedal, že na to, aby to reálne padlo, by sa naozaj muselo stať niečo výrazné. O dva týždne nato prišiel lockdown. Pandémia výrazne ovplyvnila naše plány. Keď sú ľudia doma, keď je vyhlásený lockdown, kto bude kupovať topánky? Navyše nám vzhľadom na situáciu meškala výroba, meškali nám komponenty, museli sme urobiť mnoho nečakaných opatrení. Mali sme veľké prepady, teda nie v tom, ako sme rástli, ale oproti našim pôvodným plánom.

Ja som vďačný za to, že nás to mnohem naučilo. Začali sme hľadať nové príležitosti. Aj na miestach, ktoré by sme predtým nevyužili, alebo by sme to odkladali. Snažili sme sa naštartovať. Naši ľudia boli väzne skvelí. Prišiel som aj s tým, že som vyrátal najkatastrofickejší scenár, ako by sa to mohlo vyvíjať, keby sme nič nepredávali. Navrhhol som zníženie platov. Samozrejme, s príslubom toho, že keď sa to všetko dá do poriadku a dopadne to dobre, tak zamestnanci dostanú aj odmeny navyše. Všetci povedali áno. Nás tím sa zomkol a začal makáta na nižší plat na vyššie otáčky. U nás vo firme sa na to nezabúda. Nakoniec sa to skončilo naozaj dobre a aj ľudia dostali extra odmeny.

Samozrejme, prichádzajú aj problémy, ale dokážeme sa cez ne prenieť a ísť ďalej. Rátam s tým, že táto cesta prináša aj množstvo výziev. Tvoríme niečo nové a niekedy nevidíme ovocie ihneď. V niektorých častiach vývoja alebo výroby musíme začínať odznova a hľadať iné spôsoby, ktoré nám priniesú očakávaný výsledok. Rátame s tým, a je to súčasť každého príbehu, kedy ste na trh prišli s niečím novým, čo si získalo úspech vo svete.

Aký veľký problém pre vás predstavoval začiatok pandémie a ako ste sa cez to preniesli, ako ste motivovali svoj tím?

Nás pandémia vycvičila k pokore. Mňa osobne určite. Mali sme to raketovo našliapnuté. Máme diverzifikované riziko na predaj cez maloobchod a veľkoobchod, pre-dávame do množstva krajín, cez veľa predajných kanálov. Vtedy

Úspech v podnikaní a etika

Mám tušenie, že vaša predstava o úspechu asi nebude úplne identická s tým, ako ho vníma väčšina podnikateľov na Slovensku... Ako teda chápete úspech vy?

Odpoviem otázkou. Je úspešná tá firma, ktorá má výborné čísla a ekonomicke výsledky, ale majiteľ a riaditeľ fungujú na „práškoch“ a zamestnanci sú zrúteni? Hovoria si, že nejak sme to s odretými ušami dali a máme možno aj nespokojných klientov, ale čísla sú parádne... To je úspešná firma? Alebo je to malá firma, ktorá je len tak-tak v zelených číslach, ale všetci sú relatívne spokojní? Vlastnia malú dielničku, a tam niečo vyrábajú, sú šťastní, že robia to, čo vždy chceli.

Úspech a bohatstvo už vnímam úplne inak. Rád by som ľuďom odovzdal to, že je omnoho dôležitejšie cítiť sa spokojný, naplnený a bohatý vo vnútri, ako to, čo vidíme navonok. V dnešnej dobe sociálnych sietí môžeme byť zmätení v tom, ako vnímame šťastie, úspech a bohatstvo. Budeme bohatí a úspešní najmä vo vnútri, v nás, v tom, kym sme a akí sme.



Ctiť si etické pravidlá je rozhodne správne, no ekonomický úspech sa pri podnikaní nedá úplne podceňovať. Do akej miery vám záleží alebo nezáleží na peniazoch? Aj kultivovaní ľudia obdivujú lídrov, ktorí sú úspešní aj po ekonomickej stránke.

Rozhodne to nerobím len pre peniaze. Robil som v živote kadečo, aj prácu, kde peniaze boli hlavnou motiváciou. Bolo to však krátkodobé, vždy ma to prestalo bavíť a vyhorel som, pretože som sa nerozvíjal. Nemôžem však povedať, že to nie je biznis a že mojím jediným cieľom je, aby som pomáhal ľuďom. Klamal by som, keby som sa na to hral. Určite potrebujeme platformu a prostriedky, ktoré nám umožnia pomáhať ľuďom a zastrešovať projekty, ktoré sú pre svet nápomocné. Mat' rozumný biznis plán, fungovať samočinne, generovať príjem, platiť účty a vývoj je dôležité. Mojím cieľom je postaviť na nohy výkonnú firmu, ktorá dokáže ľuďom veľmi dobre zaplatiť. Budem nesmierne hrdý na to, keď bude Be Lenka naďalej napredovať a budeme môcť platiť zamestnancom vyššie príjmy, ako je bežné. Na to však potrebujeme, aby firma rásťa ďalej, a spolu s ňou budeme rásť aj

my. A ak budeme rásť my, budeme môcť aj vo väčšej miere pomáhať a byť prínosnejší pre tento svet.

V situácii, keď nemáte peniaze a žijete od výplaty k výplatě, by som zrejme ani ja osobne nič extra nevytvoril, ale neustále by som riešil svoju finančnú situáciu. Myslím, že tento problém prestávate riešiť, keď máte dostatok peňazí na to, aby boli vaše základné potreby naplnené, keď nežijete v strachu ani v strese, z čoho budúci mesiac zaplatíte svoje účty, a či vám to vyjde. Vtedy sa viete od peňazí odosobiť, viete fungovať efektívnejšie, viete tvoriť a venovať sa vyšším cieľom.

Som však rád, že naša firma je v takých číslach, že sa tým nemusíme dennodenne zaoberať. Pamätám si aj na odbobie, keď som pravidelne nosil do firmy peniaze z mojich vlastných úspor. Firma napredovala, no to ovocie nebolo vidieť ihneď. Cítil som vtedy, že to nie je ľahké obdobie. Samozrejme, omnoho lepšie sa tvorí, keď peniaze sú a viete, že máte na úcte na výplaty na dva mesiace, a nemusíte sa stresovať. Peniaze teda sú rozhodne veľmi dôležité. Prestávajú byť dôležité iba vtedy, keď ich máte.



Budem nesmierne hrdý na to, keď bude Be Lenka naďalej napredovať a budeme môcť platiť zamestnancom vyššie príjmy, ako je bežné.

Sme finančný magazín, a tak sa teda podľme na finančie a tržby vašej spoločnosti pozrieť celkom konkrétnie.

V minulom roku sa vám podarilo zvýšiť zisk o 319 % a tržby narasti o 129 %.

Je to veľmi pôsobivé.

Čo zásadné sa vo vzťahu k tomuto nárastu udialo?

Neudialo sa nič dramatické, len sa tak trochu odzrkadlilo to, na čom sa v Be Lenke už predtým pracovalo. Aj počas tohto obdobia sme veľa investovali do ďalšieho vývoja, do ďalších nových projektov, takže predpokladám, že o rok na tom budeme ešte lepšie. Verím tomu, že keď do niečoho investujete energiu, tak sa to prejaví. Aj keď niečo vyvijame a nevyjde to hneď na prvý či druhýkrát, nevzdávam sa. Pretože aj na tom sa niečo nové naučíte, no a na ten de-siatykrát to už urobíte lepšie. My na niektorých projektoch pracujeme už dva roky. Keby len polovica z týchto projektov vyšla, tak tie čísla máme minimálne dvojnásobné. To, čo nás dnes stále brzdí, je produkcia. Vzhľadom na situáciu nám, bohužiaľ, meskajú výrobné firmy.

Novodobý líder

Vnímate samého seba ako lídra novej generácie, ktorý presadzuje etické hodnoty

Ak máte sen, dajte si šancu to skúsiť.

a pritom dokáže byť aj ekonomicky úspešný?

To, čo pri sebe najmä vnímam, je chut' robiť veci dobre. Dovolil som si byť sám sebou, a to mi veľmi pomohlo. Nemám autoritatívny štýl riadenia. Tykám si s celou firmou. Máme skôr familiárne vzťahy, ktoré sú založené na dôvere. Ľudia mi veria a tiež verím ja im. Je to obojstranná dôvera. Vedia, že keď niečo poviem, tak to platí. Ak niečo slúbim, tak sa to snažím vždy dodržať. Robím to najmä kvôli sebe, svojmu svedomiu a svojim hodnotám. Veľmi mi to pomáha. Ak príde do firmy niekto šikovný, vždy sa mu snažím nájsť čo najlepšie uplatnenie, aby svoje silné stránky vedel rozvinúť, aby bol šťastnejší, a aby ho to stalo menej energie.

Čiže, ak je v tomto štýl „novodobého líderstva“, tak potom sa tak beriem. No musím na sebe ešte skutočne veľa pracovať. Niežeby som chcel vyzeráť prívetivo pre okolie, ale uvedomujem si mnoho faktov. Som presvedčený, že by som našiel mnoho schopnejších ľudí, ako som ja sám. Práve toto by malo byť podľa mňa súčasťou novodobého leadershipu. Nemôžete byť najlepší vo všetkom. Ja ako riaditeľ by som mal byť najlepší v tom, že viem ľudí spojiť, viem im dať možnosti, aby sa vedeli čo najlepšie rozvíjať, viem doplniť správnych ľudí na správne pozície a dať im možnosť rásť.

Taktiež o sebe môžem prezradiť, že som maximalista. Vždy som chcel robiť veľké veci, vždy som mieril ku hviezdam a neodradili ma prekážky.

Poviem vám jednu „motivačnú pikošku“. Pred tým, ako sme začali rozbiehať Be Lenka, poprosil som kamaráta o vypracovanie analýzy na vyhľadávanie klúčových slov. Na druhý deň mi volal, že v tom ani nebude po-kračovať, aby zo mňa zbytočne netahal peniaze. Radil mi, aby som sa radšej zameral na niečo iné. Toto podnikanie z pohľadu dát na úspech vôbec nevyzeralo. Takže keby sme išli podľa toho, čo povedali čísla, Be Lenka dnes nefunguje. Čísla, dátá, štatistiky a analýzy sú nepochybne veľmi dôležité. No ak máte naozaj sen, o ktorom ste vnútorné presvedčení a veríte mu, dajte si šancu to skúsiť, aj keď to z pohľadu čísel nevyzera prívetivo. Často sa stáva, že práve takto môžete na trhu vytvoriť novú kategóriu, alebo vytvoriť samotný nový trh. To, či tomu veria ostatní, nie je až také podstatné za predpokladu, že vy tomu veríte úplne naplno.

Je nejaký rozdiel v tom, ako ste vnímali svoj vlastný podnikateľský príbeh na startovacej čiare, keď ste sa pozerali dopredu s nejakou viziou, a dnes, keď ste už odbehli kus cesty?

Ked' som si ten príbeh predstavoval na začiatku, bol určite jednoduchší. Ale to je zrejme dobré, že si neuvedomujete, čo všetko sa môže stať, lebo by ste do toho nešli. Začalo by vás to brzdiť.

Často hovorím, že ak my vieme, že to nejde, mali by sme nájsť niekoho, kto nevie, že to nejde. Pretože ten to urobí. Podľa mňa je v tomto ukrytá časť nášho príbehu. Nevedel som, aké to bude náročné. Skočil som do vody, v ktorej som sa učil plávať.

Od začiatku som do všetkého išiel naplno. Dnes si hovorím, že nemusíme ísť na osmičke, ale môžeme podradíť na šestku. Ak

majú byť ľudia v mojom okolí šťastnejší, som ochotný trocha počasiť tempo. Nepočasiť by som však úplne, lebo tak by som nemohol žiť.

Zmenili by ste niečo?

Asi by som nemenil, pretože nikdy v živote mi nebolo lepšie, ako mi je teraz. Som úplne šťastný a spokojný, nechcel by som to zmeniť. Nebolo to ľahké, nechcel by som si tým prejsť ešte raz, ale všetky skúsenosti ma nejako posunuli a ovplyvnili. **F**

Kto je Juraj Fehervari



Dnes zakladateľ a spolumajiteľ úspešnej spoločnosti Be Lenka, s. r. o., svoje skúsenosti a inšpiráciu nabera okrem Slovenska aj vo Veľkej Británii či Austrálii. Jeho predchádzajúce pracovné skúsenosti sa spájajú s prevádzkováním viacerých e-shopov, a istý čas dokonca pracoval aj ako finančný agent. Väčší úspech mu však priniesol až projekt Be Lenka. Firmu, ktorá dnes vyrába kvalitné barefootové topánky, založil pred štyrmi rokmi spolu s Lenkou Cenigovou. V roku 2019 zvíťazili v súťaži EY Podnikateľ roka v kategórii začínajúci podnikateľ.

ELEKTRONICKÁ KOMUNIKÁCIA SO ŠTÁTOM ROZŠIRUJE MOŽNOSTI PRE OBČANOV AJ PODNIKATEĽOV

Autor: Andrej Vida

Foto: MV SR

Uplynulo už viac ako 8 rokov od momentu, keď nové elektronické doklady postupne začali nahrádzať „staré“ kartičkové občianske preukazy. Rozdiel je viditeľný na prvý pohľad, lebo nové občianske preukazy, alebo tiež eID karty, majú v sebe zabudovaný čip. Cieľom tejto zmeny je postupná elektronizácia verejnej správy. Je to bezpečný spôsob komunikácie? A čo všetko dnes dokáže občan alebo podnikateľ vybaviť prostredníctvom eID?

Bezpečnosť je prvoradá

S elektronickou komunikáciou je vždy spojené riziko úniku alebo zneužitia dát. Aj preto sú údaje uložené v kontaktnom čipe chránené 6-miestnym bezpečnostným osobným kódom (BOK). Pri použítií eID karty v elektronickej komunikácii slúži BOK na potvrdenie totožnosti držiteľa a účinne chráni jej čip proti pozmeňovaniu uložených údajov, proti kopírovaniu, klonovaniu, respektíve bráni zneužitiu dát po krádeži alebo pri strate karty.

Overovanie podpisu

Ak občan chce alebo potrebuje využívať elektronické služby, pri preberaní

Kvalifikovaný elektronický podpis plne nahradza písomnú formu dokumentu s fyzickým podpisom.

nového dokladu môže (aj dodatočne) požiadať o vydanie certifikátu na tvorbu kvalifikovaného elektronickejho podpisu – KEP. Vďaka nemu môže realizovať elektronicky právne úkony, ktoré v klasickom „úradnom“ svete vyžadujú písomnú formu a podpis. KEP to plnohodnotne nahradza. Podmienkou použitia KEP je inštalácia potrebných aplikácií (programov) a použitie čítačky čipových kariet kompatibilnej s eID kartou. Programy spolupracujú s každým operačným systémom a sú dostupné napríklad na ústrednom portáli verejnej správy Slovensko.sk.

Pre koho je to určené

Elektronické služby môžu občania využívať dobrovoľne. Benefitom je pre nich napríklad pohodlosť, využitie aj iných ako úradných hodín a v niektorých prípadoch aj ušetrenie na poplatkoch. Obchodné firmy a živnostníci majú elektronickej komunikáciu so štátom dokonca povinnú – musia mať zriadenú a aktivovanú elektronicú schránku. Od roku 2018 musia komunikovať výhradne elektronicky aj s daňovým úradom cez portál finançasprava.sk. Navyše od 1. januára 2022 zmenila Finančná správa SR

Proces vydania eID

Vydanie eID môže na prvý pohľad vyzeráť komplikované, ale nie je to tak. Občan požiada na pracovisku Policajného zboru SR o vydanie eID karty a určí si svoj BOK. Pri osobnom preberaní nového dokladu oznamí, že chce používať aj KEP. Na mieste absoluje potrebné administratívne náležitosti a o niekoľko minút odchádza domov s novou eID kartou a čítačkou, ktorá mu umožní používať dostupné elektronické služby.

svoj spôsob komunikácie s daňovými subjektmi. Od tohto termínu daňové subjekty do svojich poštových schránek nedostávajú takzvané žlté lístky, ale komunikácia prebieha online. Rozhodnutia a úradné dokumenty im prichádzajú priamo do elektronickej schránskej. Od roku 2018 musia komunikovať výhradne elektronicky aj s daňovým úradom cez portál finançasprava.sk. Navyše od 1. januára 2022 zmenila Finančná správa SR

E-Služby Sociálnej poisťovne

Okrem uvedených spôsobov podnikatelia elektronickej komunikujú aj cez portál Sociálnej poisťovne.



Čo na to budete potrebovať:

- občiansky preukaz s čipom (eID kartu) a bezpečnostný osobný kód (BOK),
- čítačku čipových kariet,
- nahraté podpisové certifikáty a vytvorený kvalifikovaný elektronický podpis (KEP),
- nainštalované aplikácie na prihlásenie, podpisovanie a ovládač k čítačke čipových kariet.

Po prihlásení sa do jej e-Služieb zasielajú najmä online výkazy alebo oznámenia. Na vybavenie takejto komunikácie je potrebné navštíviť počítaču Sociálnej poisťovne a uzavrieť zmluvu, respektíve dohodu o elektronickej komunikácii. Ešte stále sú pre prihlásenie do e-Služieb využívané Grid karty, ktoré od januára 2022 malo nahradíť prihlásenie sa cez eID karty. Vzhľadom na pandemickú

Aj daniari z Finančnej správy SR prechádzajú na elektronickej komunikáciu.

situáciu však Sociálna poisťovňa predĺžila platnosť Grid kariet zatiaľ do 31. marca 2022.

Zdravotná dokumentácia

Rozvoj elektronickej komunikácie je badateľný aj v oblasti zdravotníctva. Základným cieľom elektronizácie je zvýšenie kvality poskytovanej zdravotnej starostlivosti. Už dnes sa môžu občania prihlásiť cez Národný portál zdravia do svojej elektronickej zdravotnej knižky (EZK). Majú tak online prístup k svojim zdravotným záznamom (v rozsahu danom zákonom).

Lekári zasa majú prístup prostredníctvom elektronického preukazu zdravotníckeho pracovníka (ePZP) do systému e-zdravie. Zdieľanie dokumentácie umožňuje napríklad to, že ak lekár – špecialista, zapíše záznam z vyšetrenia, všeobecný lekár má k záznamom svojich pacientov ihneď prístup a nedôjde k duplicitným vyšetreniam. Lekári v EZK nájdú tiež všetky potrebné informácie pre anamnézu, diagnostiku a terapiu.

E-služby aj v iných krajinách

Držitelia slovenských eID kariet, alebo slovenských dokladov o pobytu cudzinca s čipom, už môžu využívať aj elektronickej služby verejného sektora iných členských štátov Európskej únie (EÚ). Od 18. decembra 2020 majú všetky členské štáty EÚ povinnosť sprístupniť svoje elektronickej služby určené pre občanov

Finančné zdroje z eurofondov pomôžu k ďalšiemu zlepšovaniu služieb.

iných štátov aj občanom Slovenskej republiky a cudzincom s pobytom v Slovenskej republike. Rozsah elektronickej komunikácie, ku ktorým sa držitelia slovenských dokladov s čipom môžu prihlásiť, v súčasnosti závisí od daného členského štátu EÚ.

Aká sa črtá budúcnosť?

Rozvoj e-komunikácie so štátom zďaleka ešte nie je ukončený. Ministerstvo investícií, regionálneho rozvoja a informatizácie SR má aktuálne otvorenú dopytovo-orientovanú výzvu „Malé zlepšenia eGOV služieb“ z operačného programu Integrovaná infraštruktúra. Inštitúcie štátnej a verejnej správy tak môžu využiť eurofondové zdroje, sprehľadniť svoje elektronickej služby a zvýšiť komfort občanov a podnikateľov pri kontakte so štátom. Výsledkom by mali byť logickejšie, prehľadnejšie a intuitívnejšie elektronickej služby, zvýšenie počtu využívaných e-služieb, zrozumiteľná navigácia k jednotlivým službám a najmä ich vizuálne zjednocovanie.

F

Najčastejšie využívané služby

Podľa ústredného portálu verejnej správy Slovensko.sk sú najčastejšie používané e-služby pre životné situácie, ktoré sú spojené s podnikaním, držbou motorového vozidla, so stáhovaním, službami katastra nehnuteľností alebo so zmenou dokladov či osobných údajov.



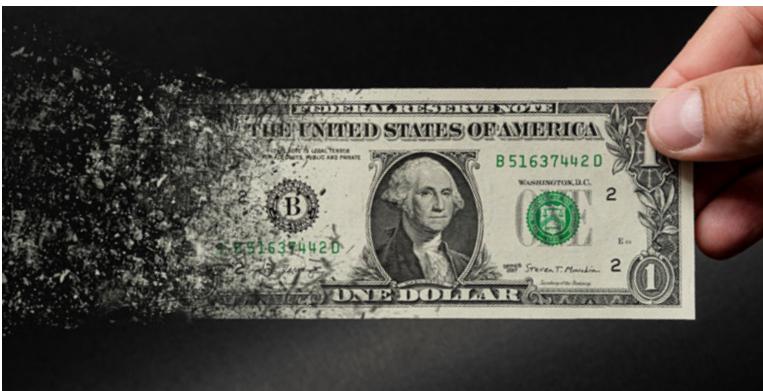
AMERICKÉMU DOLÁRU HROZÍ, ŽE STRATÍ STATUS REZERVNEJ MENY

Autorka: Nad'a Černá
Foto: Shutterstock

Vojenská invázia Ruska na Ukrajine a s ňou súvisiace sankcie Západu voči Rusku vyvolávajú rôzne diskusie. Jedna z nich sa úzko spája s budúcnosťou amerického dolára a jeho pozíciou rezervnej meny. Mnohé krajiny začali premýšľať nad inými alternatívmi, ktorými by ho v prípade potreby mohli nahradit. Najčastejšie sa spomínajú euro a čínsky jüan.

Dlhoročná rezervná mena

Americký dolár je svetovou rezervnou menou už takmer 80 rokov. Rezervná mena sa využíva ako medzinárodná mena na globálnom trhu napríklad pri obchodovaní so zlatom alebo ropou. To je hlavný dôvod, prečo si ju vo veľkých objemoch držia mnohé krajiny sveta. Od 70. rokov minulého storočia však kúpna sila dolára neustále klesá, pričom najhorším obdobím boli posledné dve desaťročia. Vplyv na klesajúcu hodnotu dolára má najmä masívne tlačenie nových peňazí a kríza spojená s ochorením COVID-19. V súčasnosti dolár ovplyvňujú aj geopolitické konflikty. Kroky Spojených štátov, najmä uvalenie sankcií na Rusko, spôsobili, že mnoho krajín hľadá rôzne alternatívy, ktoré by mohli nahradíť dolár. Centrálné banky tak začínajú hľadať nové možnosti, ako diverzifikovať svoje portfólio a znížiť závislosť od americkej meny.



Dolár stráca na atraktivite

Uvalenie sankcií Západu voči Rusku predstavuje zlomový bod v histórii. Podľa Dylana Gricea, zakladateľa spoločnosti Calderwood Capital, ktorá sa špecializuje na hedžové fondy, prichádza konec obdobia dominancie dolára. Situáciu zhoršuje aj strata ruského prístupu k svojim finančným rezervám. Investor Zoltan Pozsar v rozhovore pre medzinárodnú tlačovú agentúru Bloomberg News varoval, že práve tento krok vyslal správu, že inštitúcie nemôžu počítať s dolárom v prípade, ak nastanú geopolitické problémy. To robí dolár menej atraktívnym a spôsobuje, že oň jednotlivé krajiny strácajú záujem.

Americký dolár je svetovou rezervnou menou už takmer 80 rokov.

Rivalmi sú euro aj jüan

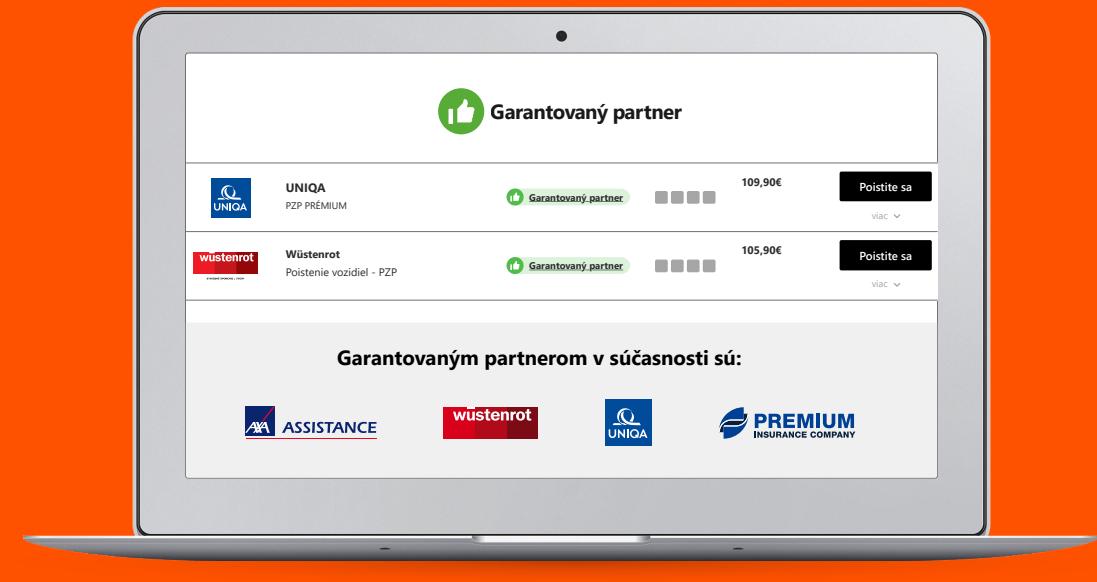
Rivalom dolára nie je len euro, ktoré o svoju širšiu globálnu

akceptáciu bojuje už dlhšie, ale aj čínsky jüan. Ten sa do pozornosti dostal na začiatku marca, keď úrady Saudskej Arábie oznámili možný predaj ropy Číne práve v tejto mene. Keďže hodnota dolára ako rezervnej meny závisí od petrodomára, teda amerického dolára, ktorý krajiny zarobia predajom ropy, jeho hodnotu vo veľkej miere ovplyvňuje cena jednotlivých komodít, napríklad ropy alebo zlata. Ak by teda došlo k zmene politiky a k podpore predaja komodít v jüane zo strany Saudskej Arábie, mohlo by dôjsť k výraznejšiemu oslabeniu dolára. Situácia s americkým dolárom nie je v súčasnosti najlepšia, no o status rezervnej meny by tak skoro nemala prísť. Jeho podiel na devízových rezervách svetových centrálnych bank predstavuje až 60 %, kým čínsky jüan má podiel v hodnote len 2,7 %. F



GARANCIA VÝHOD PRE POISTOVNE

Poistovne **zvyšujú svoje postavenie** na úroveň Garantovaného partnera v **MultiKalkulačka.sk**.



positive
X

Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.positive.sk/Garantovaný-Partner

PODVODNÉ KRYPTOMENY: Z INVESTOROV VYLÁKALI PENIAZE, A POTOM SA ICH HODNOTA PREPADLA

Autorka: Nad'a Černá, foto: Shutterstock

Kryptomenám sa v minulom roku mimoriadne darilo. Ich trhová kapitalizácia sa strojnásobila. Dokázala narásť z 800 miliárd na 2,2 bilióna dolárov. Túžba po zisku a investovaní do niečoho nového láka aj tých, ktorí doteraz o digitálnych menách príliš nepremýšľali. Nedostatočná znalosť kryptosvetu sa však niekedy nevypláca. Na trhu totiž existujú stovky rôznych mien a niektorým je potrebné oblúkom sa vyhnúť.

Nováčikovia pozor!

Nehľadiac na to, do akej kryptomeny investujete, je potrebné vedieť, že všetky sú nepredvídateľné. Trh, na ktorom sa s nimi obchoduje, je takmer bez regulácií. Kým bežné bankové vklady sú chránené až do výšky 100-tisíc eur, v kryptosvete takéto niečo neexistuje. Oblúba kryptomien spôsobuje, že sa na kryptotrhu objavuje čoraz viac nováčikov, ktorí digitálne meny nepoznajú, prípadne o nich vedia len niekoľko málo základných informácií. Takáto situácia je ako stvorená pre rôznych podvodníkov. Ti ešte v roku 2020 využívali najmä Twitter, kde pod falošnými účtami poskytovali mylné informácie, kvôli ktorým mnohí dôverčí investori prišli o stovky až tisíce eur. V roku 2021 však boli oveľa sofistikovanejší a na ich klamstvá často naleteli aj tí skúsenejší.

Squid Game je názov populárneho seriálu, ale aj podvodnej kryptomeny.

Squid Game token

Televízny seriál Squid Game bol bezpochyby jedným z naj sledovanejších v minulom roku. Snímka z dielne Netflixu zaujala natoľko, že sa na trhu objavil aj takzvaný Squid Game token. Jeho hodnota rásťla spolu s oblúbou seriálu. Takmer zo dňa na deň sa zvýšila z nuly na takmer 3-tisíc dolárov. Nebol to však len samotný seriál, ktorý kryptomene pomáhal. Záujem o ňu prejavili aj médiá, ako CNBC, Forbes či Business Insider.

Problém so Squid Game tokenom bol ten, že išlo o neautorizovanú alternatívnu menu s komplikáciami, ktoré sa prejavili hned po jej uvedení na trh. Napríklad jej tvorcovia nemali oprávnenie na použitie názvu Squid Game. Nehovoriac o tom, že ľudia, ktorí do tokenu investovali, nemohli svoje investície predávať. To však bolo zámerom tých, ktorí tento projekt vymysleli. Investície mohli predávať len tvorcovia meny, ktorí si za

Známy streamer propagoval MILF tokeny a zároveň dúfal, že nikto do nich nebude investovať.

krátky čas zarobili viac ako 3,38 milióna dolárov, pričom viac ako 40-tisíc investorov nechali s prázdnymi vreckami. Celý podvod bol pomerne jednoduchý. Najprv bolo potrebné upútať pozornosť investorov, ktorí do kryptomeny „naliali“ svoje finančné prostriedky. Hned' ako jej hodnota narásťla na štvorcifernú sumu, vývojári si previedli peniaze na svoje účty a zmizli. Squid Game token je na trhu aj dnes, no jeho hodnota je len približne 9 centov.

SaveTheKids

V roku 2021 sa do marketingu nových kryptomien zapojili aj známi influenceri pôsobiaci najmä na komunikačných sieťach Instagram a TikTok. Ako príklad môžeme spomenúť token s názvom SaveTheKids. Začiatkom júna 2021 sa členovia takzvaného FaZe Clanu spojili s youtuberom RiceGumom a začali propagovať charitatívnu kryptomenu SaveTheKids. Okrem niekoľkých desiatok tweetov publikovali aj propaganda videá a fotografie. V nich vyzývali investorov, aby svoje peniaze vložili do novej kryptomeny, zarobili a pritom pomohli charitatívnym organizáciám orientovaným na pomoc deťom. Znelo to pekne, no peniaze od investorov sa k žiadnej charite nikdy nedostali. Krátko po oficiálnom spustení sa hodnota kryptomény SaveTheKids prepadla a stala sa bezcennou. Dôvod bol ten, že väčšinu tokenov držali vo svojich rukách jej tvorcovia, ktorí svoje podiely okamžite predali.

MILF token

Veľmi podobne fungovala aj kryptomena MILF token, ktorú v máji 2021 propagoval známy streamer na platforme Twitch s miliónmi sledovateľov Adin Ross. Približne po troch mesiacoch od propagácie však MILF

Dobré je využívať sa menám propagovaným osobami, ktoré s nimi nemajú nič spoločné.



Kryptomeny sú rozšírené a populárne, no stále sú veľkou neznámostou.

dokumentácií. Tento typ dokumentácie je v rámci kryptomien bežný, pretože sa v ním podrobne uvádzajú špecifikácia tokenu. Skúsenejší investori si tiež všimli, že údajný zakladateľ kryptomény nemajú žiadne profily na sociálnych sieťach a vyzeralo to, akoby prezentované mená nepatrili skutočným osobám. Dobré je tiež vyhýbať sa kryptomenám propagovaným influencermi a známymi osobami, ktorí s financiami nemajú takmer nič spoločné. V praxi sa už veľakrát ukázalo, že ide o podvod a nie o skutočnú menu.

F

Dobrá rada na záver

Vždy pred investovaním je potrebné si zistiť podrobne informácie o kryptomene, ktorú si chcete kúpiť. Prejdite si údaje v jej projektovej dokumentácii a pridajte sa do skupín či fórum, kde sa nachádzajú ďalší investori. Zistite, ako sa kryptomene darí a či „neskrýva nejaké tajomstvá“.

Pozor na chyby a propagáciu
Ďalším varovným signálom sú menše nedokonalosti. Napríklad pri Squid Game tokene išlo o gramatické chyby a preklepy v projektovej

TOTO SÚ NAJMLADŠÍ MILIARDÁRI V EURÓPE. AKO SA IM TO PODARILO?

Autor: Robert Juriš
Foto: Twitter/Facebook

Stat' sa miliardárom nie je vôbec jednoduché. Pre tieto deti to však nebolo až také náročné. Zožali totiž úrodu, ktorú zasiali ich rodičia. Najbohatšie deti Európy, mimochodom pochádzajúce z Nemecka a Nórsku, sa o svoj majetok zaslúžili len minimálne. Bud' ho získali dedičstvom, alebo tak, že sa stali spoločníkmi svojich šikovných rodičov a dnes sú, ako sa hovorí, za vodou.

Dosiahnuť status euromiliardára je nepochybne snom, ktorý sa splní len niekoľkým málo vyvoleňaným jedincom. Zvlášť pôsobivé je, ak sa to podarí naozaj mladým ľuďom. Stránka GetCash.com, ktorá sa zaujíma o akumuláciu bohatstva, analyzovala, v ktorých európskych krajinách žijú najmladší miliardári. Spolu sa pozrela „na zúbok“ 619 miliardárov. Z jej prehľadov vychádza, že v niektorých krajinách sa mladí ľudia stávajú miliardármi oveľa skôr ako v iných. Medzi takéto „vyvolené“ krajinys patria napríklad škandinávske

štáty, ako Island, Dánsko a Nórsko. Najmladší európsky miliardár je však Nemec. A my sme sa zase pozreli na to, ako tito mladí a extrémne úspešní ľudia k svojmu

majetku prišli. Päťica najbohatších z nich sa o svoje rozprávkové imanie nezaslúžila vlastnou prácou a šikovnosťou, ale vďačia zaň svojim rodičom.

Najmladší miliardári v Európe

Meno	Štát
1. Kevin David Lehmann (19)	Nemecko
2. Alexandra Andresenová (26)	Nórsko
3. Katharina Andresenová (27)	Nórsko
4. Gustav Magnar Witzoe (29)	Nórsko
5. Lisa Draexlmaierová (30)	Nemecko

Kevin David Lehmann - 2,9 miliardy dolárov



Je príjemné byť Kevinom Davidom Lehmannom. Jeho imanie dosahuje hodnotu v prepočte takmer tri miliardy dolárov, čo z neho robí najbohatšieho tínedžera v Európe. Mimochodom, 20. narodeniny oslávi v septembri tohto roku. Bohatým sa stal po tom, ako po svojom otcovi Guentherovi Lehmannovi zdelen podiely v nemeckom reťazci drogerií dm-drogerie markt. Táto vedúca sieť

drogerií v Nemecku bola založená v roku 1974. Zamestnáva viac ako 41-tisíc ľudí pracujúcich vo viac ako 2-tisíc predajniach. Rozprávkovo bohatý mladý muž sa v rámci spoločnosti prakticky neangažuje. Stráži si svoje súkromie a vie sa o ňom len veľmi málo. Kevin David Lehmann na rozdiel od svojich rovesníkov dokonca ani nemá zriadený svoj profil na žiadnej zo sociálnych sietí.

Alexandra a Katharina Andresenové - po 1,3 miliardy dolárov



Mladé dámy Alexandra a Katharina Andresenové sa stali miliardárkami vďaka dobre prosperujúcej rodine firme. Každá z nich zdelená po 42 % investičnej spoločnosti Ferd (v preklade cesta), ktorá prevádzkuje hedžové fondy, je aktívnym investorom na severskej burze cenných papierov a má investície do private equity. Korene spoločnosti Ferd siahajú do roku 1849, keď prastarý otec dievčat kúpil tabakovú továreň JL Tiedemanns, čím sa stal popredným výrobcom cigaret v Nórsku. Rodina zostala v tabakovom

priemysle až do roku 2005, keď predala svoj podiel spoločnosti Skandinavisk Tobakskompagni za takmer 500 miliónov dolárov. Potom sa Ferd transformoval na holdingovú spoločnosť orientovanú na investovanie. Zvyšných približne 15 % akcií spoločnosti vlastní otec mladých žien Johan H. Andersen, ktorý stále pôsobí ako predsedu predstavenstva firmy. Príčinou, prečo sa vzdal majoritného balíka akcií v prospech svojich dvoch dcér, sú prísné daňové povinnosti platiace v Nórsku.

Gustav Magnar Witzoe - 4,8 miliardy dolárov



Aj on sa stal dedičom majetku, ktorý sa podarilo nadobudnúť a zhodnotiť jeho rodičom. Je spolumajiteľom jedného z najväčších svetových producentov lososov Salmar ASA. Spoločnosť založil jeho otec Gustav Witzoe v roku 1991. Investičná pobočka rodiny Witzoe Kverva vlastní 53,4 % spoločnosti Salmar, jedného z najväčších svetových producentov organického lososa. Vlastní tiež akvafarmy v Škótsku prostredníctvom Scottish Sea Farms a na Islande prostredníctvom spoločnosti Arnarlax Hf. Gustav Witzoe, ktorý predtým pracoval pre MGM Property, si vybudoval dobré meno

aj ako anglický investor v sektore informácií a technológií a investuje do startupov a nehnuteľností. Okrem iných podporil spoločnosti, ako napríklad Gobi, Snapchat challenger vyvinutý študentmi, a aplikáciu Keybutler, ktorá pomáha hostiteľom Airbnb. Mladý muž si zatial nie je úplne istý, či chce prevziať opraty rodinej firmy. Vo voľnom čase sa totiž rád venuje modelingu, pričom sa usiluje vybudovať si silnú základňu followerov na Instagrame. Často a rád cestuje a obľubuje spoločnosť psov. K svojim rodičom má veľmi blízko, ich tváre má vytetované na svojom predlaktí.

Lisa Draexlmaierová - 1,3 miliardy dolárov



Lisa a jej otec Fritz Draexlmaier sú majiteľmi spoločnosti Fritz Draexlmaier Holding GmbH, ktorá je výrobcom autodielov pre viaceré popredné automobilky. Firma s hodnotou približne 5,5 miliardy dolárov spolupracuje s výrobčami vozidiel značiek Audi, BMW, Cadillac, Land Rover, Maserati, Mercedes-Benz, Porsche a Tesla. Dcérské spoločnosti pôsobia v rôznych krajinách prakticky na celom svete sú pomenované po Lise Draexlmaierovej, Lisinej

babičke, ktorá bola spoluzakladateľkou skupiny Draexlmaier v roku 1958. Príbeh spoločnosti sa začal objednávkou na 50-tisíc káblových zväzkov pre Goggomobil, teda pre mikroauto vyrobené spoločnosťou Hans Glas GmbH. Zákazka bola úspešná a ďalšie spolupráce na seba nenechali dlho čakať. Výroba v spoločnosti sa diverzifikovala na výrobu elektronických komponentov, konzol, dverových a prístrojových panelov a exkluzívnych interiérov pre jednotlivé konkrétné modely.

KURIÓZNE PLATIDLÁ: OD HOVORIACEHO KENNEDYHO AŽ PO MINCE SO SVÄTENOU VODOU

Autorka: Nad'a Černá

Na svete sa platí rôznymi menami. Tých legálnych je podľa OSN približne 180. Väčšina z nich je úplne bežná, no aj medzi nimi sa nájdú zaujímavé kúsky. Okrem tých oficiálnych, používaných pri bežnom platobnom styku, existujú aj čisto zberateľské kúsky. Financial Report pre vás vybral niektoré z najzaujímavejších.

Plastový kanadský dolár

V roku 2011 sa Kanada rozhodla, že zmení svoje klasické papierové stodolárové bankovky. A kým si mnohí myslili, že pôjde o zmenu dizajnu či rozmerov, štát urobil niečo úplne iné. Papier nahradil plastom, presnejšie polymérom. To isté onedlho urobil aj s 50- a 20-dolárovkami. Výsledok? Peniaze vyzerajú na prvý pohľad ako platiidlá z hry Monopoly a majú niekoľko vážnych nedostatkov. Tým najzásadnejším je, že bankovky majú tendenciu navzájom sa lepiť jedna o druhú. Nehovoriac o tom, že sa čoraz viac objavujú správy o ich krátkej životnosti. Niektedy, pri vyšších teplotách, sa materiál dokonca roztápa. Kanada však opäťovnú zmenu plastu za papier neplánuje. Dôvodom je hlavne fakt, že v súčasnosti bankovky obsahujú inovatívne technológie proti falšovaniu, ktoré sa pri klasických papierových využíva nedajú.



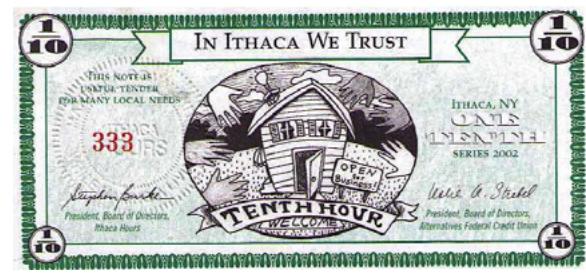
Plastový kanadský dolár

Po tom, ako Kanadská kráľovská mincovňa vytvorila plastové platiidlá, rozhodla sa vyrobiť aj zaujímavé mince. V tomto prípade však ide o zberateľské štvrdoláre, nie o platiidlá na každodenné používanie. Na jednej strane mince nájdete vyobrazeného dinosaura Pachyrhinosaurus lakustai, ktorý v tme svieti, a na druhej strane je nesvietiaca podobizeň kráľovnej Alžbety.



Vlastná mena mesta Ithaca

V štáte New York, presnejšie v malom mestečku známom pod názvom Ithaca, sa neplatí len dolári, ale aj špeciálnym miestnym platiidlom. Názov tejto meny je Ithaca Hours a od roku 1991 slúži na stimuláciu mestskej ekonomiky. Ide o jeden z mála úspešných príkladov miestnej meny, ktorá našla reálne uplatnenie. V mestečku prijíma miestnu menu približne 900 podnikov. Niektorí zamestnávatelia ich dokonca dávajú svojim zamestnancom ako súčasť mzdy. Jeden Ithaca Hour predstavuje 10 amerických dolárov.



Doláre z Cookových ostrovov

Cookove ostrovy sú zoskupením 15 menších ostrovov v Tichom oceáne. Keďže od 60. rokov minulého storočia boli kolóniou Nového Zélandu, majú s ním pomerne blízky vzťah. Ten sa odráža napríklad v tom, že obyvatelia Cookových ostrovov majú novozélandské občianstvo a používajú novozélandský dolár. Ostrovy však majú aj svoje vlastné platiidlo, ktoré je pomerne nezvyčajné. Dvojdolárovka má tvar ihlanu a trojdolárovka je papierová. Peniaze majú aj zaujímavú potlač. Trojdolárovky sa vydávajú v dvoch rôznych verziách. Prvá je ružová, ktorá na jednej strane vyobrazuje tanečnice, veľkú mušľu a ryby, a na druhej má typickú nedeľnú scénu s veriacimi. Venovaná je



ostrovu Aitutaki. Druhá verzia je zeleno-modrá a zobrazuje nahú ženu jazdiacu na žralokovi. Spája sa s legendou o mladej žene z ostrova Rarotonga, ktorú vrazil žralok zožral po tom, ako ho udrela kokosovými orechmi do hlavy.

Umenie na peniazoch

Veľmi zaujímavé platiidlá majú aj Komory, ostrovny štát v Afrike. V roku 1975 sice získal nezávislosť, no jeho menou zostali africké franky, ktoré sú naviazané na euro a regulované Francúzskou centrálnou bankou. V minulosti boli komorské bankovky krásne farebné a jedinečné. Odrážali v sebe kultúru, história, faunu a flóru tohto miesta. Nedávno však prešli redizajnom. V súčasnosti sú už jednoduchšie, no v porovnaní s eurami sú stále doslova umením.



Nemecké núdzové notgeldy

Náš prehľad netradičných, ale reálnych platiidel zakončíme „riešením“ starým viac ako 100 rokov. Presnejšie nemeckými núdzovými peniazmi známymi pod názvom „notgeld“. Krajina sa po prvej svetovej vojne ocitla v ťažkých časoch. Nekontrolované rastúca inflácia viedla k tomu, že si jednotlivé nemecké mestá tlačili svoje neoficiálne meny. A keďže bola situácia skutočne zlá, peniaze sa tlačili na akýkoľvek materiál – od dreva, cez hliníkovú fóliu až po hracie karty.



Netradičné zberateľské kúsky

Ak patríte k zberateľom zaujímavých mincí, svoju zbierku by ste si mohli rozšíriť aj o zaujímavé a netradičné kúsky. Na svete existujú napríklad aj také, ktoré v sebe obsahujú cenné reliktie, alebo dokonca k vám dokážu aj prehovoriť. Jednou z najväčších kuriozít v oblasti platiidel sú rozhodne mince, ktoré v roku 2008 vydal malý ostrovny štát Palau. Urobil tak pri príležitosti 150. výročia zjavenia sa Pannej Márii v Lurdoch. Mince okrem podobizne samotnej Pannej Márie obsahujú tiež malú flaštičku so svätenou vodou z jaskyne v Lurdoch vo Francúzsku.



A ak ste si niekedy želali, aby k vám peniaze prehovorili, možno by sa oplatilo zájsť do Mongolska. V roku 2007 táto krajina vydala 500 kusov tugrikov, ktoré majú malé

tlačidlo. Po jeho stlačení sa prehrá krátky úryvok zo slávneho prejavu amerického prezidenta J. F. Kennedyho: „Ich bin ein Berliner“. Minca s hovoriacim Kennedyom je veľmi podobne ako minca so svätenou vodou hlavne špeciálnym zberateľským kúskom. V bežnom platobnom styku sa nevyužíva.

V AMSTERDAME OPÄT VYPUKLA TULIPÁNOVÁ HORÚČKA

Autorka: Nadia Černá
Foto: Shutterstock

Holandsko sa opäť topí v záplave kvetov. Do polovice mája budú na ploche 32 hektárov vystavené milióny tulipánov, narcisov, hyacintov aj krókusov všetkých možných farieb a tvarov. Práve tulipány sú tým, čo túto výstavu aj samotné Holandsko preslávilo. Cena týchto kvetov sa pred 400 rokmi vyvažovala zlatom, čo neskôr spôsobilo ekonomicke problémy aj samotnej krajine. Koľko pravdy je na tomto príbehu?

Krajina tulipánov

Podľa správy škótskeho spisovateľa Charlesa Mackaya, ktorá vysla ešte v roku 1841, sa v roku 1636 celá holandská spoločnosť zbláznila do krásnych farebných tulipánov. Toto obdobie sa dnes opisuje ako „tulipánová horúčka“ alebo „tulipánová kríza“. Cena za kvety začala rásť a ľudí zachvátila doslova panika. S myšlienkom, že sa im neskôr podarí predať cibuľky za vysoké sumy, na ne míňali svoje úspory. Niektorí kvôli nim dokonca predali aj svoj dom.

Problém bol však v tom, že po približne 43 mesiacoch sa trh tulipánov presýtil a o ďalších šest mesiacov klesla ich cena o neuveriteľných 95 %. Tento nečakaný zvrat spôsobil finančné problémy mnohým ľuďom. Odborníci

Cena cibuliek najprv dramaticky rásťla, no potom sa k slovu dostal panický výpredaj.

využívajú tento príbeh na prirovnanie k viacerým situáciám v súčasnosti. Niekedy k nemu prirovnávajú cenu nehnuteľností, inokedy zase virtuálne meny. Skvelým príkladom je bitcoin. Niektorí skeptici sa domnievajú, že jeho čas na výslní sa čoskoro skončí a stratí hodnotu podobne, ako sa to stalo tulipánovým cibuľkám.

Oblúbené a čertovsky drahé

Tulipány pochádzajú z ázijského pohoria Čanšan, ktoré sa nachádza na hraniciach Kirgizska a Číny. Do 11. storočia im ľudia nepripisovali väčší význam. Rástli divoko, a hoci boli pekné, nemali prakticky žiadnu hodnotu. Všetko sa však zmenilo práve v 11. storočí, keď ich previezli do Turecka. V krajine sa skultivovali a začali sa predávať. Do Holandska sa kvety dostali až o šesť storočí neskôr. Ako prví si ich zamílovali záhradníci, ktorí po krátkom čase zistili, ako urýchliť ich rast. Pôvodne totižto platilo, že po zasadení semien trvalo 7 až 12 rokov, kým sa objavil prvý kvet. Urýchlenie ich pestovania v krajine spôsobilo doslova ošial. Tulipány sa začali objavovať úplne všade. Okrem tých základných si Holandčania cenili aj rôzne iné farby. Okrem červených alebo žltých

Ludia predávali aj svoje domy, aby sa mohli zapojiť do obchodu s tulipánmi.

sa začali objavovať aj broskyňové či fialové. Mimoriadne zaujímavé boli kombinácie farieb, napríklad červenej a oranžovej.

V tomto období boli sice tulipány cené a drahé, no predstavovali komoditu, o ktorú sa zaujímal len zberatelia a milovníci kvetov. Najdrahším druhom bol Semper Augustus, ktorý v roku 1630 stál 2-tisíc guldenov. Pre lepšiu predstavu, takúto sumu zarobil v tomto období tesár za osiem rokov. Obchodníci sa začali o tulipány zaujímať vtedy, keď ich cena začala závratne rásť. Podľa spisovateľa Charlesa Mackaya mala tulipánová horúčka vypuknúť v roku 1633, keď sa tri cibuľky predávali za cenu jedného domu.

Obchodníkom bol každý

Do obchodovania s tulipánmi sa zapojili všetky vrstvy obyvateľov.



Okrem tej najvyššej, ktorá disponovala majetkom, si drahé cibuľky kupovali aj tie nižšie. Cena každou sezónou stúpala, vďaka čomu tulipány prítahovali čoraz viac ľudí. Aby zostal v investovaní nejaký poriadok, začali sa vydávať špeciálne katalógy s jednotlivými druhami tulipánov a vývojom ich cien. Podľa toho sa dalo zistiť, do ktorých sa oplatí investovať, prípadne ktoré si investor môže či nemôže dovoliť.

Riskantný biznis

Obchodovanie so zlatom či striebrom podliehalo aj v minulosťi mnohým zákonom a reguláciám. Bohužiaľ, tulipány do tejto kategórie nespadali. Obchodovanie s nimi preto bolo oveľa riskantnejšie. Riziko tohto typu obchodu si obchodníci uvedomili na začiatku roka 1636, keď cena tulipánov prestala rásť. Tí, ktorí vývoj sledovali a boli obozretní, začali cibuľky rýchlo predávať. Na trhu došlo k veľkému obratu a horúčkovité nakupovanie z predhádzajúcich mesiacov vystriedal masívny výpredaj.

A čo dohody, ktoré boli uzatvorené v čase, keď sa obchodu s tulipánmi darilo? Tie akoby prestali

existovať, nikto ich nedodržiaval. Nastal zmätok, do ktorého sa nechcela miešať ani samotná holandská vláda. Ľudia prišli o strechu nad hlavou alebo o ľažko zarobené peniaze. Niektoré

sú v súlade s právom. Dlžníci ich tak nemuseli vyrovnať. To situáciu pomohlo, no finančné problémy, do ktorých sa obyvatelia Holandska dostali, ich trápili ešte dlhé roky.

Jedna cibuľka za 30-tisíc eur

Spočiatku sa cibuľky predávali len počas tulipánevej sezóny. Neskôr do nich mohli ľudia investovať počas celého roka. V roku 1636 sa začali tulipány predávať na unce, rovnako ako zlato. Klasická cibuľka, ktorá mala približne 250 uncí, mohla mať hodnotu až 2 500 guldenov, pričom jeden gulden by v súčasnosti predstavoval 12 eur. To znamená, že za klasickú jednu cibuľku tulipánu sa v prepočte platilo 30-tisíc eur.

mestské rady preto odpúšťali časť dlhov, no ani to niekedy nepomáhalo. Z toho dôvodu nakoniec v roku 1637 zakročil amsterdamský súd. Rozhodol, že dlhy, ktoré vznikli v spojení s tulipánmi, nie

Podľa nej boli problémom informačné zdroje, ktoré spisovateľ použil. V 17. storočí v Holandsku existovala satirická poézia, ktorá si uťahovala z toho, čo holandská spoločnosť považovala za morálne zlyhania. Zveličené príbehy a bánske sú založené na údajnej hlúposti kupcov tulipánov, ktorých zločinom bolo, že si mysleli, že práve obchodovanie s kvetmi bude ich vstupenkou do vyššej spoločnosti.

V ČELE NAJVÄČSÍCH TECHNOLOGICKÝCH SPOLOČNOSTÍ STOJA LÍDRI Z INDIE

Autor: Dominik Horváth
Foto: Getty Images

V priebehu posledných dvoch desaťročí sa viacerí generálni riaditelia s indickými koreňmi dokázali presadiť v celosvetovom rebríčku korporácií a zohrali klúčovú úlohu vo vedení viacerých obrovských spoločností. Od Microsoftu cez Google, respektívne Alphabet, až po Mastercard, Indovia zohrali klúčovú úlohu v raste a expanzii týchto známych značiek. V súčasnosti zastávajú pozíciu generálneho riaditeľa oveľa častejšie ako v minulosti, a až 30 % spoločností z rebríčka

Fortune 500 má generálneho riaditeľa indického pôvodu.

1) Satya Nadella

Imanie: 877 miliónov dolárov



Satya Nadella sa narodil v roku 1967 v juhoindickom meste Hyderabad. V roku 1990 sa prestúpil do USA, kde na Wisconsinkej univerzite v Milwaukee získal inžiniersky titul z informatiky. V Microsofte

začal pracovať od roku 1992 a postupne stabilne stúpal v radoch jeho manažmentu. V roku 1999 bol vymenovaný za viceprezidenta služby Microsoft bCentral pre malé podniky a o dva roky neskôr sa stal viceprezidentom Microsoft Business Solutions. V roku 2007 bol povýšený na senior viceprezidenta výskumu a vývoja online služieb spoločnosti, a neskôr pôsobil ako prezentor divízie servarov, ktorá ročne generovala príjmy približne 19 miliárd dolárov.

V roku 2014 sa Nadella stal generálnym riaditeľom spoločnosti Microsoft. Po spoluakladateľovi spoločnosti Billovi Gatesovi a Stevovi Ballmerovi je tak treťou osobou, ktorá zastáva túto pozíciu v takmer 40-ročnej histórii spoločnosti. Satyovi dlhé roky patril titul najlepšie plateného

generálneho riaditeľa v technologicom sektore na svete, a dnes sa jeho plat pohybuje okolo 50 miliónov ročne.

Pod Nadellovou taktovkou sa Microsoft začal viac zameriavať na cloud computing a presadenie vlastnej cloubovej služby Azure. Takisto uskutočnil množstvo podnikových akvizícií, z ktorých najväčšia bola akvizícia sociálnej siete LinkedIn za 26,2 miliardy dolárov a akvizícia spoločnosti Skype za 8,5 miliardy dolárov.

Všetky tieto kroky viedli k tomu, že odkedy Satya Nadella nahradil Steva Ballmera, akcie Microsoftu vzrástli o viac ako 600 %. Okrem toho trhová hodnota spoločnosti narásťla z 381 miliárd na 2,5 bilióna dolárov, a Microsoft je v súčasnosti najbohatšou spoločnosťou na svete.

2) Sundar Pichai

Imanie: 600 miliónov dolárov



Sundar Pichai sa narodil v roku 1972 v indickom meste Madras. Už v ranom veku prejavil záujem o technológie a mal mimoriadnu pamäť. Ako uviedol vo svojej biografii, jeho otec pracoval často do noci, aby zabezpečil jemu a jeho bratovi čo najlepšie vzdelenie. Po vyštudovaní Indického inštitútu technológie v Kharagpuru získal

štipendium na Stanfordskej univerzite. Po krátkom pôsobení v poradenskej firme McKinsey & Co. v roku 2004 nastúpil do spoločnosti Google ako vedúci produktového manažmentu a vývoja, a venoval sa vylepšeniu firemnnej platformy.

Počas niekoľkých nasledujúcich rokov sa priamo podieľal na vývoji prehľadávača Google Chrome, ktorý spoločnosť predstavila verejnosti v roku 2008. V tom istom roku bol Pichai vymenovaný za viceprezidenta pre vývoj produktov. V roku 2012 sa stal senior viceprezidentom a o dva roky neskôr postúpil na pozíciu produktového šéfa pre Google a operačného systém Android. V roku 2015 sa zakladatelia Googlu Larry Page a Sergey Brin rozhodli reštrukturalizovať spoločnosť a vytvoriť holding Alphabet Inc. Google sa stal dcérskou spoločnosťou Alphabetu a

pre zasvätených nebolo žiadnym prekvapením, že Pichai vymenovali za generálneho riaditeľa Googlu. Zaujímavosťou je, že Sundar neskôr priznal, že ponuku na generálneho riaditeľa dostal aj od spoločnosti Microsoft, no Page a Brin ho presvedčili, aby zostal v Googli.

Sundar v Googli presadil zameranie na cloudové služby a generovanie príjmov prostredníctvom reklamy. Podieľal sa tiež na rozvoji platformy YouTube, ktorú Google kúpil v roku 2006 za 1,35 miliardy dolárov. V roku 2019 sa zakladatelia Googlu rozhodli úplne opustiť svoje výkonné pozície a Sundar prebral ich miesto ako generálny riaditeľ Alphabetu. Celkovo pod jeho vedením narásťla hodnota Googlu a neskôr Alphabetu z 528 miliárd na 1,97 bilióna dolárov a akcie spoločnosti stúpli o viac ako 458 %.

3) Ajaypal Singh Banga

Imanie: 451 miliónov dolárov



Ajaypal sa narodil v roku 1959 v meste Pune na východe Indie. Vyštudoval St. Stephen's College v Dilli a je absolventom Indického inštitútu manažmentu v Ahmedábade. Banga začal svoju kariéru v Nestlé India v roku 1981 a ďalších 13 rokov strávil plnením

rôznych úloh v oblasti predaja, marketingu a manažmentu. Neskôr nastúpil do indickej divízie PepsiCo, kde sa podieľal na spustení reštaurácií Pizza Hut a KFC v Indii.

V roku 1996 prestúpil do banky Citigroup ako vedúci marketingu pre Indiu. Neskôr sa stal obchodným riaditeľom pre CitiFinancial, divíziu aktív v USA, kam sa prešťahoval v roku 2002.

V roku 2009 prestúpil Ajaypal do spoločnosti Mastercard, kde začal pôsobiť na pozícii prevádzkového riaditeľa. O rok neskôr sa stal generálnym riaditeľom. V tejto funkcií vydržal do januára 2021. Pod Bangovým dohľadom Mastercard v poslednom desaťročí zažil obrovský nárast. Banga transformoval Mastercard z kartovej spoločnosti na platobnú platformu, rozšíril podnikanie do viacerých geografických oblastí a vytvoril

si kontakty s mnohými svetovými vládami.

Banga tiež investoval množstvo prostriedkov do výskumu Mastercard v oblastiach kybernetickej bezpečnosti a platieb v reálnom čase, vďaka čomu spoločnosť dlhé roky patrila k najrýchlejším platobným platformám. Počas jeho obdobia sa trhová kapitalizácia Mastercard zvýšila z 33 miliárd na 358 miliárd dolárov, a akcie spoločnosti za toto obdobie narásli o viac ako 1 000 %. Medzi jeho najväčšie úspechy patrí partnerstvo Mastercard s investičnou bankou Goldman Sachs a spoločnosťou Apple, ktoré prinieslo na trh Apple Card. Tú v súčasnosti používa viac ako 6 miliónov ľudí. Aj keď Ajaypal na začiatku roka 2021 odstúpil z pozície generálneho riaditeľa, stále zastáva v spoločnosti Mastercard pozíciu predsedu výkonnej rady.

4) Parag Agrawal

Imanie: 2 milióny dolárov



Parag sa narodil v roku 1984 v severoindickom meste Ajmer. Jeho otec bol vysokoposteným úradníkom indického ministerstva pre atómovú energiu a jeho matka bola učiteľkou. Parag odmalička prejavoval záujem o technológie, v roku 2001 vyhral Medzinárodnú fyzikálnu olympiádu v Turecku. V roku 2005 získal titul v odbore počítačová veda a inžinierstvo na Indickom inštitúte technológie v Bombaji. Následne sa

prestáhoval do USA, kde pokračoval v doktorandskom štúdiu počítačovej vedy na Stanfordskej univerzite. Krátko po skončení štúdia pracoval v spoločnostiach Microsoft, Yahoo a americkom telekomunikačnom gigante AT&T na rôznych výskumných pozíciah. V roku 2011 nastúpil ako softvérový inžinier do Twitteru. Túto pozíciu zastával viac ako 6 rokov a neskôr bol povýšený na generálneho technického riaditeľa.

Tu bol zodpovedný za technickú stratégiu spoločnosti a viedol vývoj a implementáciu strojového učenia a umelej inteligencie. Od roku 2019 okrem toho viedol projekt Bluesky, spolu s nezávislým tímom architektov, inžinierov a dizajnérov, ktorý má bojovať proti zneužívajúcim a zavádzajúcim informáciám na Twitteri. V novembri 2021 spoluzakladateľ a generálny riaditeľ Twitteru Jack Dorsey oznámil, že odstupuje zo svojej pozície. Nahradil ho práve Parag, ktorý sa zo dňa na deň stal

najmladším generálnym riaditeľom v indexe S&P 500, do ktorého patrí aj Twitter, a ktorý sleduje 500 najväčších spoločností v USA.

Twitter v súčasnosti zažíva turbulentné obdobie. Aj keď sa mu z finančného hľadiska relativne darí, v lete zažila platforma výrazný odliv svojich používateľov po tom, ako sa rozhodla zrušiť účet bývalému prezidentovi USA Donaldovi Trumpovi. K tejto kontroverzii sa pridal aj súdny spor s investormi spoločnosti, ktorým mal Twitter klamať o počte nových používateľov. Twitter spor prehral a musel zaplatiť pokutu vo výške 809 miliónov dolárov. Parag teda nebude mať v novej funkcií ľahký štart. Ako však uviedol deník Washington Post, Parag už začal s reštrukturalizáciou spoločnosti. Do konca roka majú Twitter opustiť dva riaditelia a desiatky zamestnancov. Či táto reštrukturalizácia vráti Twitter na úspešnú vlnu, ukáže až čas.

BONUS: Indra Nooyiová

Imanie: 290 miliónov dolárov



Aj keď Nooyiová v súčasnosti už nezastáva pozíciu CEO, historicky patrí k najznámejším indickým generálnym riaditeľom a bola jednou z prvých indických žien, ktoré sa presadili v USA na tejto pozícii. Indra sa narodila v roku 1955 v Madrase. Na Indickom inštitúte manažmentu v Kalkate získala magisterský titul v odbore obchodná administratíva.

Po prestáhovaní sa do Spojených štátov amerických v roku 1980 získala dodatočný magisterský titul na univerzite Yale. Nasledujúcich šesť rokov pracovala ako konzultantka pre Boston Consulting Group. Neskôr zastávala výkonné pozície v spoločnosti Motorola Inc. a v inžinierskej firme Asea Brown Boveri (teraz ABB).

V roku 1994 sa Nooyiová zamestnala v PepsiCo ako senior viceprezidentka pre podnikovú stratégiu a rozvoj. V roku 2001 bola vymenovaná za finančnú riaditeľku spoločnosti. O päť rokov neskôr v októbri 2006 prevzala funkciu generálnej riaditeľky a stala sa piatym CEO v 42-ročnej histórii PepsiCo. Bola tiež prvou ženou, ktorá viedla tento gigant s nealkoholickými nápojmi a občerstvením. Nooyiová zorganizovala veľkú reštrukturalizáciu spoločnosti, ktorá zahrňala odčlenenie jej reštaurácií – medzi ktoré patrili KFC, Pizza

Hut a Taco Bell – od materskej spoločnosti. Okrem toho dohliadala na fúzii s výrobcom cereálií Quaker Oats Co., ktorá bola súčasťou stratégie PepsiCo zamierať sa na zdravie nápoje a potraviny. Zamerala sa aj na environmentálne záujmy spoločnosti a udržateľnosť, a prepracovala obaly Pepsi, aby sa pri ich výrobe znížil odpad, šetrila voda a boli jednoduchšie na recykláciu.

Stratégia PepsiCo nastavila tak, aby sa stala dobre vyváženou spoločnosťou a bola menej závislá od predaja svojho vlajkového produktu. Agresívne tiež presadzovala medzinárodnú expanziu. Pod jej vedením sa tržby PepsiCo zvýšili z 35 miliárd v roku 2006 na 172 miliárd dolárov v roku 2018. V roku 2018 oznánila, že odstúpi z funkcie generálnej riaditeľky, na ktorej ju vystriedal Ramon Laguarta, ktorý na tomto poste pôsobí dodnes. **F**

positive



Váš partner pre digitálnu transformáciu



Softvér a služby pre finančný trh

www.positive.sk

„Zložené úročenie je ôsmy div sveta.“

- Albert Einstein

Výrok, ktorý cituje veľa firiem na trhu.

Ale len jedna sa starala o Einsteinove financie.

Švajčiarske finančné služby
pre život podľa vlastných predstáv
s viac ako 160-ročnou tradíciou.
www.SwissLifeSelect.sk

