

EDITORIÁL

Euro má problém!



Ešte pred rokom sa zdalo naše prijatie eura ako šťastný a správne časovaný krok. Očakávali sme jasné pravidlá financovania, zjednodušenie prístupu na celý európsky trh, zbavenie sa kurzového rizika, či manipulácie a tiež dodržiavanie zásad primeranosti deficitov v rozumnej miere nielen zo strany našej kocúrkovskej vlády. V poslednej dobe zisťujeme, že vstupom do eurozóny sme vstúpili do spolku, kde nie je problém podvádzat a klamať. Odhalenia z Grécka o mechanizmoch zadlžovania eurozóny bez ručenia a falšovanie výkazov je len vrchol ľadovca. Európska centrálna banka nezvládla svoju základnú úlohu uchovávanie menovej stability a dlhodobou prehliadala nesúlad medzi príjmami a výdajmi jednotlivých členov eurozóny. Poslušne financovala deficity jednotlivých krajín formou akceptácie ničím nekrytých a podvodom skonštruovaných dlhopisov. Kedysi, keď chytili zlodeja, tak ho potrestali. Dnes sa „zlodejčina“ stala štýlom práce nielen politikov, ale aj celých štátov. Niektorí spreneverí 300 mld. Eur a ostatní mu ešte pridajú ďalších 120 mld., aby prežil, keďže ho odhalili. Alebo aby nevykrikoval, že aj ostatní kradli?

Do tejto konštrukcie prehnaného financovania je zapojených toľko významných medzinárodných inštitúcií, že je jasné, že toto „know-how“ nevyužívalo len medializované a z pohľadu celej ekonomiky EÚ nepodstatné Grécko (2% podiel na HDP EÚ). Skôr by som povedal, že sa z toho stal štandard celej starej eurozóny. Vážnejšou hrozbou pre celú eurozónu sú ostatné južné krajiny, zoskupenie výstižne pomenované ako PIGS (Portugal, Italy, Greece, Spain). Ich neschopnosť splácať dlhy je už evidentná, odhady skutočných dlhov rastú každým týždňom a tomu primerane rastie aj potreba finančnej pomoci. Ale to je len začiatok. Ďalším vážnym problémom je angažovanosť vyspelých krajín v tejto oblasti. Dlhníci totiž sťahujú za nohy aj svojich veriteľov. Stávkový bankrot sa z Grécka, Peru, Rumunska či Venezuely presúvajú aj na také svetové celebrity ako Francúzsko, Veľká Británia či Nemecko, a to už je problém pre všetkých.

Niečo nezdravé je cítiť v eurozóne. Dohodnuté pravidlá fungovania ostali len na papieri. Každý trhá zo spoločného mešca čo sa dá. Nikto naozaj nechce riešiť problémy, všetci ich odsúvajú na zajtra, na budúce generácie. Staré dlhy sa prekrývajú novými, ešte väčšími. Euro za 11 rokov existencie akoby dohnalo v negatívnom vývoji 100 rokov zneužívaný americký dolár. Nevyužilo šancu stať sa stabilnou a neinflačnou menou, stať sa novou rezervnou menou sveta. Na škodu nás všetkých.

RNDr. Peter Karailiev
portfólio manažér

HEADLINES

Investičné poradenstvo útočí na 20%

Dnešné rozkolísané trhy prajú odvážnym. Pred polrokom sme rozbehli službu Investičné poradenstvo a hľadali sme práve tých odvážnych, ktorí sa neboja zvýšeného rizika. Náš prvý klient tejto služby je po polroku v pluse 27%, čím sme už teraz prekročili nielen jeho, ale aj naše ročné očakávania. (viac na strane 3)

Zlato ako pevný bod v mori investícií

Sú situácie, kedy chceme zachovať skutočnú hodnotu majetku. Takú, ktorá vydrží viac ako štáty a ich meny. Hodnotu, ktorú pozná a akceptuje svet už tisíce rokov. Hodnotu, za ktorú si kúpite chlieb, pôdu alebo dom kdekoľvek na svete, zajtra alebo o dvadsať rokov. Túto schopnosť má aj dnes zlato. (viac na strane 4)

SEVIS tip na dovolenku

Radi by sme vám predstavili jedno naše obľúbené miesto, a to drevenice Nezábudka a Čakanka, ktoré sa nachádzajú v horskom prostredí obce Terchová. Ide o novopostavené drevenice, ktoré patria do majetku skupiny SEVIS. Osobne sme ich už viackrát navštívili, preto vám ich môžeme vrelo odporučiť. Sú vhodné pre všetkých, ktorí majú radi oddych v prírode, ticho a pokoj. Okolité príroda je vyhľadávaným turistickým miestom najmä pre krásne končiare Malej Fatry a skalnaté masívy Jánošíkove Diery. (viac na www.drevenicenaluke.sk)

O NÁS

Ako tvoríme trh

Už viac ako rok prezentujeme myšlienku TVORÍME TRH. Spájame možnosti a potreby našich klientov, pridávame k tomu našu schopnosť podnikanie vytvoriť, zmeniť jeho podobu, analyzovať a posudzovať podnikateľský zámer, či manažovať nové emisie. Veľa spolu komunikujeme a hľadáme riešenia problémov, ktoré naši klienti majú. Som rád, že aj počas tohto obdobia sa nám podarilo otvoriť veľké množstvo nových vzťahov.



Vo februári a marci sme v spolupráci so spoločnosťou EX CREDIT absolvovali Road show vo viacerých slovenských mestách. Sériou prezentácií sme tak klientom priblížili nielen náš biznis a biznis spoločnosti EX CREDIT, a.s., ale hlavne predstavili zaujímavú investičnú príležitosť, emisiu 4-ročných dlhopisov EX CREDIT 1. Vďaka tomu som mal príležitosť absolvovať desiatky stretnutí s klientmi a rozprávať sa s nimi o potrebách ich podnikania. Viacerí z nich nemali ešte príležitosť stretnúť sa s dlhopisovou formou financovania. Ponuka tejto spoločnosti mnohých však zaujala. Veď výnos s pevným úročením 9,7% p.a je v našich podmienkach výnimočný. Spoločnosť EX CREDIT do najmenších detailov vysvetlila svoj biznis a mnohí boli prekvapení, že ich niektorí púšťa až do „kuchyne biznisu“. Neboli zvyknutí na tento spôsob predaja a prezentácie biznisu. **Obchod je aj o emóciách a najmä dôvere.** Bolo zaujímavé sledovať ako sa potencionálni investori

správajú pri rozhodovaní či využiť túto príležitosť alebo nie, pretože väčšina našich klientov je konzervatívna.

U mnohých okrem dôvery k nám rozhodli aj fakty, že my pracujeme bez závislosti na provízií správcov a nie sme súčasťou distribučných sietí. Vyhľadáme a odporúčame iba tie príležitosti, s ktorými sa stotožňujeme a sme pripravení kedykoľvek vysvetliť svoje rozhodnutie otvoriť pozíciu, či vstúpiť do investície. Tí ktorí sa rozhodli nekúpiť, nevedeli jasne odpovedať, prečo sa tak rozhodli. U mnohých bolo cítiť opatrnosť, čakanie na lepšiu príležitosť, aj keď sami túto príležitosť nedokázali pomenovať. Rozchádzali sme sa však s dohodou,

že očakávajú od nás ďalšie ponuky na investovanie a možnosť obrátiť sa na nás ako na nezávislú inštitúciu,

ktorá dôsledne sleduje kapitálový trh a vie posúdiť aj iné ponuky.

Ďalším zaujímavým poznatkom, ktorý som získal na týchto stretnutiach bolo porovnanie nás ako obchodníka s bankami. Našu klientelu tvoria najmä vlastníci a manažéri firiem, ktorých biznis a voľné finančné zdroje prevažne spravujú banky cez svoje oddelenia

Vyhľadáme a odporúčame iba tie príležitosti, s ktorými sa stotožňujeme a sme pripravení kedykoľvek vysvetliť svoje rozhodnutie otvoriť pozíciu, či vstúpiť do investície.

privátneho bankovníctva. Dlh pretrvávajúca domnienka, že práve toto je najlepšia forma ochrany ich biznisu a investovania skončila pred dvoma rokmi, po začatí hospodárskej recesie. Keď po hlbšej analýze zistili, čo sa skutočne skrýva za portfóliom a investíciami, predávanými bankami. Takmer všetky investície sú previazané na potreby financovania banky, a s ponukou toho najlepšieho na trhu to nemá nič spoločné. Ani

v období krízy nevedia privátni bankári opustiť vlastné produkty, nehovoriac, že je bežné, že počas roka sa klientovi venuje niekoľko privátnych bankárov, pričom ich odbornosť a znalosť samotnej skladby portfólia je minimálna. **S mnohými klientmi sme došli k záveru, že bankám chýba pružnosť v rozhodovaní práve v období, keď sa niečo deje, ako aj skutočne individuálny prístup a častokrát aj odbornosť.** Klienti tak postupne svoj vzťah k banke prehodnocujú a bolo vidieť ich snahu nájsť pre seba spoľahlivejšieho partnera v oblasti správy ich majetku.

Svojím priateľom hovorím, že som netrpezlivý, ale vytrvalý. Finančný biznis a kvalitný vzťah je beh na dlhé trate. V SEVISe o tom vieme svoje. Potvrdila mi to aj účasť na nedávnej konferencii na tému Oživenie kapitálového trhu na

Slovensku usporiadaná skupinou J&T a Burzou cenných papierov. Odznali tam snáď všetky príčiny súčasného stavu kapitálového trhu, ale najpodstatnejšou informáciou bolo, že kapitálový trh nemôže existovať bez dôvery. Jednak dôvery investora k emitentom - spoločnostiam, ktoré majú záujem získať kapitál na trhu,

ako aj voči finančným inštitúciám. Ak bude existovať vzájomná dôvera, tak bude existovať aj nádej, že investori s negatív-

nými skúsenosťami z kupónovej privatizácie budú opäť ochotní vo väčšej miere investovať do slovenských cenných papierov.

Osobne túto aktivitu vítam a zároveň ma teší, že SEVIS už pred rokom rozbehol medzi svojimi klientmi a partnermi podobný koncept - TVORÍME TRH. **Dnes môžem konštatovať, že sme sa vybrali správnu cestou a „dobrý biznis si skutočne peniaze nájde“. Dôkazom sú aj dve verejne obchodovateľné emisie korporátnych dlhopisov, ktoré sme priniesli na trh v tomto období.**

Pavol Prekop
predseda predstavenstva

TVORÍME TRH 

KOMENTÁR

Oživenie kapitálového trhu?



„Tatry sa prebúdzajú do novej éry!“, „Staňte sa spoluvlastníkom Tatier!“ čítame v tlači, na internete, vidíme reklamu v televízii.

V súčasnosti môžeme sledovať intenzívnu kampaň súvisiacu s predajom akcií spoločnosti TATRY MOUNTAIN RESORT (TMR) patriacej do skupiny J&T. Takýto spôsob prezentácie a podpory predaja akcií súkromnej spoločnosti je v našich podmienkach ojedinelý.

Do tohto projektu zároveň nepriamo zapojili aj banky a obchodníkov s cennými papiermi, keďže vo svojich inzerátoch ponúkajú záujemcom možnosť zakúpiť si akcie TMR priamo u nich. Tieto akcie si klienti môžu kúpiť aj prostredníctvom SEVISBROKERS FINANCE.

Projekt TMR sa javí ako realistický, s dôsledne vypracovanou analýzou, založený na potenciáli rastu v súvislosti s využitím horských stredísk JASNÁ Nízke Tatry a strediska Vysoké Tatry-Tatranská Lomnica. Bol vypracovaný po vzore spoločností kótovaných na zahraničných burzách prevádzkujúcich lyžiarske strediská vo Francúzku, USA a Švédsku. Je do detailov premyslený, preto pre niektoré typy investorov môže byť zaujímavý.

Po dlhom období stagnácie a útlmu kapitálového trhu tak prišiel na burzu impulz na rozhybanie trhu, v podobe akcií spoločnosti TMR. Likvidita a cenová stabilita akcií je zabezpečená systémom Tvorca trhu (Market Maker), ktorým je J&T Banka. Tá zabezpečuje pre investorov protistranu, od ktorej môžu kúpiť alebo ktorej môžu predáť akcie v prípade, že je trh pre daný cenný papier málo likvidný.

Pri predaji akcií sa poukazuje predovšetkým na emocionálne benefity v podobe spoluvlastníctva Tatier, ako aj na benefity trvalo rastúcej ceny, každoročne plánovanej dividendy a vlastníctva skipasu v závislosti od počtu akcií.

Na tému Tatier sa začalo diskutovať na rôznych úrovniach. Pre odbornú verejnosť a finančné subjekty zorganizovala skupina J&T v spolupráci s Burzou cenných papierov v Bratislave konferenciu s názvom Oživenie kapitálového trhu na Slovensku. Následne v apríli usporiadala stretnutie s inštitucionálnymi investormi v Grand hoteli Kempinski vo Vysokých Tatrách.

Spoločnosť TMR na stretnutiach deklarovala, že je pripravená odpovedať na akékoľvek dotazy a účastníkov vyzvala na diskusiu k zámeru aj prostredníctvom televízie a ostatných médií.

Na uvedených podujatiach sme sa zúčastnili aj my, nakoľko podpora slovenského kapitálového trhu je aj našou dlhoročnou ambíciou. Vitáme všetky aktivity, ktoré napomáhajú k jeho rozvoju.

Ing. Mária Sirotiaková
marketingový špecialista
sirotiakova@sevis.sk

O NÁS

Predstavujeme obchodný tím

Obchod je osobný a väčšinou sa uskutočňuje medzi štyrmi očami. Aby ste vedeli s kým môžete u nás komunikovať, postupne vám v tejto rubrike predstavíme poradensko-obchodný tím.

Lenka Ondříšková - koordinátor služieb



Lenka je súčasťou SEVISU už 13 rokov. Počas tohto obdobia pracovala na viacerých pozíciách, ktorých spoločným menovateľom bola komunikácia s klientmi. Úspešne riadi a koordinuje prebiehajúce obchodné prípady medzi klientmi, brokermi a ostatnými zúčastnenými osobami. Je garantom, že všetky predpisy a postupy, ktoré súvisia s realizáciou obchodných prípadov, budú uplatnené v prospech klientov.

Každý problém dokáže vyriešiť s úsmevom a so šarmom pre ňu typickým. Má vynikajúce organizačné schopnosti a zmysel pre zodpovednosť.

Prečo SEVIS?

„Dá sa povedať, že ja som si túto prácu nevybrala, ona si vybrala mňa :-). Baví ma na nej najmä to, že nie je stereotypná a často sú dni, kedy robím úplne niečo iné ako si naplánujem.“

Záľuby:

Svoj voľný čas venuje predovšetkým rodine, ktorá je pre ňu prioritou a vysokoškolskému štúdiu Sociálnej pedagogiky v Žiline. Najradšej relaxuje v prírode, kde čerpá chuť do života a pozitívnu energiu do ďalších dní.

Martin Lopusan- broker



V spoločnosti pracuje od roku 2005, pričom celých 5 rokov pôsobí na pozícii brokera. Je najmladší v obchodnom tíme, čo bolo zo začiatku skôr handicapom ako výhodou. V krátkej dobe však Martin všetkým dokázal, že opak je

pravdou a dnes je jedným z najúspešnejších členov tímu.

SEVIS a ja:

„Každý snívaj v detstve svoj vlastný životný sen. Tým mojím nebolo stať sa požiarnikom, ale od malička ma zaujímala oblasť obchodu, resp. podnikania.“

Na tejto práci ma najviac zaujímajú podnikateľské príbehy prepletané úspechmi, ale aj neúspechmi, ktoré mi prinášajú možnosť hľadať pre klientov a ich biznis tie správne riešenia. Zároveň je to pre mňa priestor, kde môžem s podporou spoločnosti, v ktorej som našiel ideálne prostredie a ľudí, naplňovať svoj detský sen.“

Time-out:

Najviac voľného času venuje futbalu, ktorý aktívne hráva za svoju rodnú obec Varín, pričom z pozície podpredsedu klubu a športového manažéra zabezpečuje aj jeho chod. Veľmi rád cestuje, spoznáva cudzie krajiny a ich kultúry.

Investičné poradenstvo útočí na 20%

Ako by sa vám páčilo dosahovať 20% zhodnotenie svojich investícií? Je to príjemná predstava, však? Chce to byť v správny čas na správnom mieste, ale aj byť odolný voči zvýšenej volatilitě trhov, či občasnému neúspechu. Vedieť sa rozhodnúť, prijať zodpovednosť za svoje rozhodnutie a vedieť sa niekedy aj stiahnuť. Dnešné rozkolísané trhy prajú odvážnym.

Pred polrokom sme rozbehli službu **Investičné poradenstvo** a hľadali sme práve tých odvážnych, ktorí sa neboja zvýšeného rizika. Ide totiž o agresívnejšiu podobu investovania, predovšetkým do akciových titulov. Od klienta sa vyžaduje jeho aktívna účasť pri rozhodovaní. My klientovi radíme, klient sa rozhoduje, dáva pokyny, my ich realizujeme.

Náš prvý klient tejto služby je po polroku v pluse 27%, čím sme už teraz prekročili nielen jeho, ale aj naše ročné očakávania. Doteraz sme mu otvorili 8 pozícií, z ktorých 3 už sú uzavreté. Angažovanosť v jednotlivých pozíciách bola vysoká, a to od 16,5% do 33% z hodnoty účtu, čo signalizuje, že ide naozaj o agresívne investovanie. K prvému klientovi sa postupne pridali ďalší a môžeme konštatovať, že zatiaľ klienti tejto služby dosahujú v priemere 18,2% zhodnotenie.*

Ukážkou otvorenej pozície je aj investícia do spoločnosti **KBR, Inc.** Je to celosvetovo pôsobiaci inžinierska, stavebná spoločnosť, ktorá pôsobí v oblastiach ako energetika, ťažba a spracovanie uhľovodíkov, zákazky pre vládne orgány, občiansku infraštruktúru, silové sektory a priemyselné parky. Keď sme ju 26.11.2009 odporúčali našim klientom, vsádzali sme na to, že spoločnosť aj napriek kríze získava stále nové zákazky, zvyšuje medziročne tržby o 12% a prakticky nevykazuje zadlženosť, čo svedčí o výbornom manažmente platieb za práce. Akcie sme nakupovali 30.11.2009 pri cene 18,68 USD, pričom cieľová cena bola stanovená na 25 USD a predpokladané absolútne zhodnotenie

nie v horizonte 12 mesiacov by predstavovalo 33,8%.** V priebehu držania pozície prichádzali dobré správy o ďalších veľkých zákazkách a oceneniach, a tak cena začala rásť. Po polroku sme boli na 27% -nom zhodnotení. Po dohode s klientom sme odstránili limitnú cenu

a posunuli očakávania absolútneho zhodnotenia až na 40%.

Samozrejme, tieto celkové výsledky služby Investičné poradenstvo nepreceňujeme, pretože boli kombináciou aj priaznivých podmienok na akciových trhoch, ktoré posledný rok zaznamenávajú rastový trend.

RNDr. Peter Karailiev
portfólio manažér, karailiev@sevis.sk



* údaje o priemernom zhodnotení sú vypočítané za obdobie od začatia poskytovania služby, t.j. od 27.10.2009, zhodnotenie je vypočítané zo stavu minulých uzatvorených i aktuálnych otvorených pozícií klientov k 28.04.2010

** výnosy sa môžu v dôsledku menových výkyvov zvýšiť alebo znížiť

Upozornenie: Toto je marketinové oznámenie. Hoci prezentovaný prípad zobrazuje reálnu investíciu, z povahy služby Investičné poradenstvo vyplýva, že nie každá investícia musí byť zisková, a preto upozorňujeme potenciálnych klientov, že s investovaním do finančných nástrojov je vždy spojené riziko straty a že akýkoľvek zisk alebo potenciálny zisk nie je zárukou skutočného zisku. Všetky údaje sa týkajú minulosti; výkonnosť v minulosti nie je spoľahlivým ukazovateľom pre budúcnosť. Služba bola podrobnejšie popísaná v decembrovom čísle Newslettera v roku 2009, ktorý je prístupný na www.sevis.sk. Údaje o výkonnosti sú v hrubom vyjadrení a nezahŕňajú poplatky tretích strán, odplatu SEVISBROKERS FINANCE, dane a prípadné kurzové výkyvy. Údaje pochádzajú od spoločnosti SEVISBROKERS FINANCE a zo zdroja Reuters.

Od myšlienky k projektu



Nápad. Slovo, pod ktorým si každý môže predstaviť niečo iné. Pre nás v SEVISE má toto slovo najmä pozitívny význam. Znamená to, že niektorý z našich klientov má myšlienku, a to v podnikateľskom slova zmysle. Myšlienku, ktorá bude prospešná, zisková, hodnotu prinášajúca pre všetkých zainteresovaných. Má nápad, ako využiť svoje materiálne, myšlienkové a personálne danosti k úspešnému napredovaniu vo svojej činnosti, ako pretaviť myšlienku do reálnej podoby.

Nakoľko už dlhé roky pôsobíme na slovenskom finančnom trhu, sme často prítomní pri zrode podnikateľských zámerov, ich posúdení a aj ich prípadnej realizácii. **Vzhľadom na odborné vybavenie nášho pracovného tímu a dlhodobé pôsobenie na trhu, sme akýmsi katalyzátorom hodnotenia nových myšlienok a projektov, ktorý mnohokrát určí ich ďalší osud. A ten môže byť kladný, ale aj záporný.**

Pri analýze projektov využívame nielen naše skúsenosti z kapitálového trhu, ale aj z riadenia podnikov v krízových situáciách, či reštrukturalizácie.

V prvom rade musíme spoznať motiváciu a ciele majiteľov, ich vlastnícku štruktúru a existenciu vzťahov s ďalšími spoločnosťami. Pátrame po synergickom efekte pri realizácii zámeru. Zohľadňujeme produkčné možnosti klienta a existujúce kapacity, definujeme nosné výstupy spoločnosti a pridanú hodnotu, ktorú klient získa realizáciou zámeru. Ďalej nastupuje fundamentálna analýza spoločnosti. Zisťujeme všetky hlavné stránky projektu, od základnej podnikateľskej koncepcie až po vyčíslenie zdrojov potrebných na jej realizáciu. Hodnotíme postavenie spoločnosti na trhu, analyzujeme trendy v danom segmente, posudzujeme závislosť spoločnosti na odberateľoch a dodávateľoch.

Okrem finančnej stránky realizácie zámeru je potrebné posúdiť aj technickú stránku, ako celý projekt dotiahnuť do úspešného konca. Dôležitou súčasťou hodnotenia je rozbor

majetkovej štruktúry. Ekonomická výkonnosť spoločnosti aj projektu nám dajú obraz o budúcom stave hospodárenia. Používame rôzne metódy výpočtov budúcich výnosov, budúcej pozície v cash-flow, ako aj majetkovej situácie.

Na základe súhrnu všetkých častí analýzy vypracujeme naše hodnotenie spoločnosti a projektového zámeru. Tento súhrn je spolu s komentárom tým určujúcim, čo dá našim

klientom odpoveď na otázku, či realizácia daného projektu je tou správnou voľbou alebo nie. Okrem

toho im poskytne odpoveď kam a s akými tvorivými myšlienkami sa uberať v ďalšom období.

Naša spoločnosť na základe hĺbkovej analýzy poskytuje klientom odborné posúdenie či potenciálny projekt bude alebo nebude úspešný.

Ing. Štefan Buzalka
finančný a investičný konzultant
buzalka@sevis.sk



Zlato ako pevný bod v mori investícií

Dejepis nás v škole väčšinou nebavil a ekonomické cykly minulých období takmer nikto vo svojom voľnom čase neskúma. Čaro politiky od revolúcie vyprchalo, správy sú plné tragédií, preto aj to ide akosi mimo nás. Ak už navyše máte štyridsať rokov, pamätáte si socialistické Československo, porevolučné Československo a samozrejme, kapitalistické Slovensko. Doma máte možno odložené československé koruny, slovenské koruny a v peňaženke Eurá. Spolu sme zažili zmenu režimu, rozdelenie štátov, zmenu meny. Príliš veľa zmien na to, aby si niekto systematicky všimol, kolkokrát sa znížila kúpna sila papierových peňazí, ako tie postupne strácali reálnu hodnotu, aby ich vzápätí vystriedali iné. Neustále sa meniaci svet nám zhoršuje schopnosť vidieť veci v širších súvislostiach. Faktory, ktoré ovplyvňujú ceny akcií, dlhopisov, komodít či nehnuteľností, sa často môžu javiť ako zmes protichodných informácií a súvislostí, ktorých účinok väčšinou nedokážeme presne zmerať, odhadnúť či ovládnuť.

Rozumieme percentám zhodnotenia, najlepší vyplatení ešte v tomto roku, ale budúcu hodnotu peňazí už tak citlivo nevnímame. Poplatky, zdanenie, inflácia, devalvácia, vynaložený čas ... radšej to ani nedať na papier, možno by sme zistili, že ležať na gauči by bolo lepšie. Kedy má teda investícia skutočne zmysel?

V neustále sa meniacom svete je naozaj veľmi ťažké nájsť bod, od ktorého meriame a posudzujeme situácie, hodnoty, naše šťastie alebo spokojnosť. V ére zlatého štandardu tým pevným bodom bolo zlato. A čo dnes?

Pamätám si jednoduchý príklad z fyziky. *Akú rýchlosťou (vzhľadom k ceste) sa pohybuje človek*

kráčajúci v autobuse k zadným sedadlám rýchlosťou 4 km za hodinu, ak autobus ide rýchlosťou 50 km za hodinu? Vo svete investícií je to často ako v tom autobuse, idete si pokojne sadnúť, ale vzhľadom k ceste sa ako chodec rúčite rýchlosťou 46 km/hod chrbtom dozadu! Dnešná podoba peňazí už dávno nie je krytá zlatom. Preto sa inou rýchlosťou pohybuje ich nominálna cena a inak rúti ich skutočná hodnota! „Bohatneme“, zarábame oveľa viac, ale do koflíka dávame takmer to isté. Ak nepozeráme na svet cez rozšírenú optiku, neporozumieme tomu, čo sa deje. Neodhadneme skutočné nebezpečenstvo, ktoré hrozí, ani jeho veľkosť.

Práve v tomto období musí správna ochrana majetku v sebe niesť prvky rozkladania rizika a hľadania pevného bodu, ktorý dokáže zachovávať hodnotu. Jednou z možností je aj dnes investícia do zlata.

Ak uvažujete naozaj o dlhodobej investícií, o odložení časti majetku na dôchodok, pre budúce generácie,

alebo jednoducho na krízové situácie zistíte, že uchovávať majetok v peniazoch je veľmi neisté. Ak by, povedzme, vaši rodičia pre vás pred tridsiatimi rokmi odložili do trezoru poctivý milión korún československých, v päťstokorunových bankovkách (tie so Štefánikom), ako veľmi by vám dnes tieto bankovky pomohli? Nijako.

Sú situácie, kedy chceme zachovať skutočnú hodnotu majetku. Takú, ktorá vydrží viac ako štáty a ich meny. Hodnotu, ktorú pozná a akceptuje svet už tisíce rokov. Hodnotu, za ktorú si kúpime chlieb, pôdu alebo dom kdekoľvek na svete, zajtra alebo o dvadsať rokov. Túto schopnosť má aj dnes zlato.

Kríza, ktorú zažívame, ukázala nahotu a krehkosť svetového systému bohatstva. Hodnoty sa stávajú len ilúziou a peniaze, ktoré by ich mali merať, sa umelo vyrábajú v počítačoch bánk alebo na stoloch politikov. Preto vzrastá význam investícií, ktorých hodnotu oceníte, až

keď sa autobus zastaví (alebo havaruje?). Práve v tomto období musí správna ochrana majetku v sebe niesť prvky rozkladania rizika a hľadania pevného bodu, ktorý zachovávať hodnotu dokáže. Jednou z možností sa aj dnes javí investícia do zlata.

Dr. Svetozár Ružička

INVESTIČNÉ ZLATO



Cena zlata vzrástla za posledných 10 rokov o viac ako 340%. Zlato rástlo počas hospodárskeho rastu aj počas recesie, a to každým rokom a nezávisle na inom aktíve. Ako poisťka proti inflácii funguje už 200 rokov.

Je vážené na trojské unce, pričom jedna trojska unca predstavuje 31,1 gramov. Je ho možné získať v podobe mincí (bez numizmatickej hodnoty) alebo ako odliatky, resp. tehličky.

Na zlato sa nevzťahuje daň z pridanej hodnoty. Analytici odporúčajú zlato ako investíciu na dlhšie obdobie a vo všeobecnosti sa odporúča držať v zlate max. 10% úspor ako rezervu.

O NÁS

Čo bolo, čo bude

V minulom čísle Newslettera sme vás informovali o pripravovanej sérii prezentácií pod názvom SEVIS Road show. Jej cieľom bolo v krátkosti vám predstaviť našu spoločnosť, ako aj zaujímavý investičný titul, emisiu dlhopisov spoločnosti EX CREDIT, a.s. Na prezentáciách sa zúčastnilo až 200 osobne pozvaných klientov, čo hodnotíme veľmi pozitívne a sme radi, že aj v dnešnej dobe majú ľudia záujem dozvedieť sa o nových investičných príležitostiach. Zároveň všetkým ďakujeme, že si našli čas a prišli.

Koniec Road show však neznamená koniec našich aktivít. Už 15. marca 2010 sme sa úspešne angažovali v Rotary klube v Žiline, čím sme zahájili sériu prezentácií pre členov Rotary klubov vo vybraných mestách po celom Slovensku. Okrem toho sa plánuje naša spoločnosť 17. júna 2010 prezentovať na stretnutí členov Medzinárodného klubu, ktorý sa bude konať v Bešeňovej. Potvrdilo sa nám, že takéto formy prezentácií spojené s otvorenou diskusiou sú klientmi vnímané pozitívne a pre nás predstavujú veľmi účinnú formu komunikácie, ktorá nás posúva vpred.

