

## PARTNERS GROUP SK dosiahla stratégiou kvality pozíciu trhovej jednotky

### ROZHOVOR

Už desať rokov udáva spoločnosť PARTNERS GROUP SK trendy v segmente finančných služieb. Budovanie majetku klientov, prvotriedna úroveň služby a priaznivé podmienky pre podnikateľský úspech spolupracovníkov sú neustále v popredí záujmu, zdôrazňuje Ján Müller, Partner spoločnosti. Orientácia na kvalitu sa odrazila aj na trhovom úspechu spoločnosti. Ku koncu roka 2017 dosiahla spoločnosť PARTNERS GROUP SK rekordnú produkciu a stala sa tak jednotkou na trhu finančných služieb.

**Spoločnosť PARTNERS GROUP SK je presvedčená, že by mal jej službu využívať každý. Prečo je to tak?**

Financie ovplyvňujú život každého z nás. Určujú náš životný štandard a spôsob, akým s nimi hospodárime, definujú aj našu istotu či, naopa, k obavy z budúcnosti. Správne nastavenie financií je pritom základ, od ktorého sa odvíja všetko ostatné v našich životoch. Práve preto si myslíme, že je nevyhnutné mať svoj vlastný finančný plán pokrývajúci všetky situácie, ktoré v živote človeka nastávajú. Komplexný finančný plán, ktorý poskytujeme, umožňuje už v súčasnosti prežiť kvalitnejší život tisíckam klientov.

**Finančný plán teda pokrýva všetky neočakávané udalosti?**

Každý z nás chce mať slobodu voľby pri dôležitých životných rozhodnutiach. V prvom rade ide o zodpovednú prípravu na očakávané životné udalosti, ako napríklad vlastné bývanie, štúdium detí či dôchodok. Samozrejme, v živote nastávajú aj neočakávané situácie, ktoré môžu mať drastický vplyv na životnú úroveň. Čím komplexnejší je finančný plán, tým viac slobody v podobe možností voľby a dôstojnosti poskytuje v prípade neočakávaných, aj očakávaných životných situácií.

**Ako takýto finančný plán vzniká a čím sa odlišuje od služieb iných finančných sprostredkovateľov?**

Naša spoločnosť priniesla už pred desiatimi rokmi na slovenský trh finančného sprostredkovania revolučný prístup – náš tlak na objektivitu poskytovanej služby a dôraz na pridanú hodnotu pre klientov priniesol čoskoro výsledky a v súčasnosti máme takmer 200 000 spokojných klientov, ako dokazujú nezávislé prieskumy. Exkluzívne produkty, zľavy z poplatkov či nadštandardné výhody a celoživotná, komplexná služba finančného plánovania – to sú len niektoré z výhod, ktoré využívajú jedine klienti našej spoločnosti. Do rozvoja finančnej služby neustále investujeme a vyvinuli sme inovatívnu koncepciu komplexného finančného plánovania, umožňujúcu každému klientovi dosiahnuť definované ciele s ohľadom na jeho dlhodobé potreby.

**Na čo sa konkrétne v súčasnosti zameriavate?**

Od začiatku sme sa zamerali na kvalitu, a to z pohľadu kvality služby a kvality spolupracovníkov. Chceme, aby naši klienti bohatli. Aktuálne sa orientujeme na investície, pretože v nich vidíme príležitosť na budovanie aktív. Investovali sme veľa prostriedkov do rozvoja našich spolupracovníkov v tejto oblasti a naši klienti z tejto stratégie už dnes profitujú. Napríklad len pred dvomi rokmi sme za-

„

**Komplexný finančný plán umožňuje prežiť kvalitnejší život tisíckam klientov.**

radili do portfólia dividendové fondy a už v minulom roku naši klienti zinkasovali viac ako 2,5 milióna eur na dividendách. V oblasti investícií ako spoločnosť neustále posilňujeme svoju pozíciu. Ak by sme boli banka, v kategórii čistých predajov do podielových fondov by sme s objemom viac ako 80 miliónov eur boli štvrtou najväčšou bankou na trhu.

Ďalšou z našich priorít je vytvoriť pre našich spolupracovníkov tie najlepšie podmienky pre ich osobnostný, kompetenčný a podnikateľský rast. Dávame si záležať, aby mali vždy ako prvý prístup ku kvalitnému vzdelaniu, najaktuálnejším informáciám a najnovším technológiám. Tieto investície sa odzrkadlili na úspešných kariérach našich spolupracovníkov. V uplynulom roku sme zaznamenali rekordný počet povýšení. V tomto roku nám pribudne aj nový Partner, keďže ďalší spolupracovník dosiahne povýšenie na túto pozíciu a stane sa tak spolujiteľom spoločnosti.

V neposlednom rade pracujeme na vytváraní pridanej hodnoty pre našich obchodných partnerov, spoluprácou s ktorými sa neustále posúvame vpred v produktovej oblasti. Naši obchodní partneri tiež benefitujú z našich investícií do kvality. V uplynulom období zaznamenali naši strategickí partneri rekordnú produkciu, čo sa týka jej objemu, ako aj kvality vo všetkých kľúčových ukazovateľoch.



Ján Müller, Partner spoločnosti PARTNERS GROUP SK.

SNÍMKA: ARCHÍV

**Je teda cieľom vašej spoločnosti inovovať trh finančných služieb?**

V roli priekopníka sme od nášho vzniku. Prinášame vysoko inovatívne riešenia, avšak s ohľadom na tradičné hodnoty. Všetky naše koncepcie posudzujeme najprv z hľadiska ich dlhodobého a stabilného prínosu. Sme rezis-

tentní voči bleskovým trendom, ktoré aj rýchlo pominú – naopak, rozvíjame myšlienky s dlhodobou perspektívou. A vďaka tomu sa nám darí budovať dlhodobé hodnoty pre našich klientov, spolupracovníkov a obchodných partnerov. Naším cieľom bolo od nášho vzniku stať sa najkva-

litnejšou spoločnosťou v oblasti finančných služieb na trhu, čo sa nám aj podarilo. Investícia do kvality sa ukázala byť správnu cestou aj z obchodného pohľadu. Výsledkami za uplynulé mesiace sme dosiahli pozíciu jednotky na trhu v oblasti životného poistenia a investícií.

### Z OBSAHU

|                                                                              |          |
|------------------------------------------------------------------------------|----------|
| PARTNERS GROUP SK dosiahla stratégiou kvality pozíciu trhovej jednotky ..... | STRANA 1 |
| PARTNERS GROUP SK – 10 rokov finančných služieb INAK .....                   | STRANA 2 |
| Finančný Kompas – najväčší porovnávač finančných produktov .....             | STRANA 3 |
| Vytvárame inšpiratívne podnikateľské prostredie .....                        | STRANA 4 |
| V podnikaní sme našli príležitosť .....                                      | STRANA 4 |
| Podnikanie popri štúdiu? Vyskúšajte si ho aj vy .....                        | STRANA 5 |
| Nadácia PARTNERS pomáha zvyšovať finančnú gramotnosť ...                     | STRANA 6 |
| Aktivity Nadácie PARTNERS .....                                              | STRANA 6 |
| Slováci majú peniaze radi. Tak prečo sa ich boja? .....                      | STRANA 7 |
| Slováci a ideálne finančné miery – 10 : 20 : 30 : 40 .....                   | STRANA 7 |
| Dominika Cibulková: Zodpovednosť cítim najmä sama voči sebe .....            | STRANA 8 |

# NEMÁM FINANČNÝ PLÁN

PARTNERS  
GROUP

SK®



# PARTNERS GROUP SK: 10 rokov finančných služieb INAK

## FINANCIE

Už desať rokov si udržiava stabilnú pozíciu na trhu finančných služieb a vykazuje kontinuálny rast. Potvrdila to aj v roku 2017, v závere ktorého dosiahli jej produkčné výsledky rekordnú výšku. Jej celkové ročné tržby dosiahli viac ako 30 miliónov eur. Hovoríme o spoločnosti PARTNERS GROUP SK.

Od svojho vzniku je v pozícii inovátoru trhu finančných služieb a svoju stratégiu zakladá na budovaní dlhodobých vzťahov a pridanej hodnoty pre klientov, spolupracovníkov a obchodných partnerov. Rok 2017 sa stal objemom viac ako 82-tisíc sprostredkovaných zmlúv produkčne najúspešnejším v histórii spoločnosti.

„Rozloženie portfólia u každého klienta by malo kopírovať zásady tvorby vyváženého finančného plánu. Zabezpečenie klienta pred stratou príjmu, dlhodobou práceneschopnosťou či inou nepredvídateľnou udalosťou prostredníctvom vhodne nastaveného životného poistenia. Strednodobé a dlhodobé investície s cieľom budovania kapitálu prostredníctvom investícií a ochrana majetku v podobe neživotného poistenia,“ vraví Juraj Juras, generálny riaditeľ spoločnosti. To sú podľa neho tri kľúčové zložky portfólia, ktoré klientom pomáhajú dosiahnuť finančnú stabilitu v dlhodobom časovom horizonte. „Aj z tohto hľadiska hodnotíme výsledky za rok 2017 ako mimoriadne úspešné,“ podčiarkol.

**Životné poistenie ako ochrana pred stratou príjmu**  
Jedným z najväčších rizík spojených so zabezpečením finančnej stability každej domácnosti je strata príjmu. Či už ide o dočasnú neschopnosť pracovať, čiže práceneschopnosť, alebo úplnú stratu schopnosti pracovať, teda invaliditu. Vznik neočakávanej udalosti takýchto rozmerov môže byť pre chod domácnosti mi-



Juraj Juras, generálny riaditeľ PARTNERS GROUP SK.

SNÍMKA: ARCHÍV

moriadne kritický. Ochrana príjmu je pre klientov spoločnosti kľúčová. Segment životného poistenia sa v minulom roku na celkovom objeme portfólia podieľal druhým najväčším podielom a tvoril 26 percent z celkového množstva zmlúv. „Vhodne nastavené životné poistenie pomôže vykryť rozdiel medzi príjmami a výdavkami práve v čase, keď dôjde k náhlemu poklesu príjmu z dôvodu neočakávanej životnej udalosti,“ hovorí Juras.

**Investície – pevná súčasť finančného plánu**  
Kľúčovou zložkou portfólia sa stali investície ako efektívny nástroj na budovanie aktív klientov spoločnosti. Objem sprostredkovaných investícií dosiahol v roku 2017 úroveň viac ako 160 miliónov eur, čo predstavovalo medziročný nárast až o 34 percent. Práve investície mali na celkovom objeme zmlúv najväčší podiel – až 30,5 percenta. „Investície sú dlhodobo jednou z kľúčových zložiek portfólia našich klientov. Uvedomujú si potrebu zaistiť si svoju budúcnosť aj budúcnosť svojej rodiny prostredníctvom vhodných produktov finančného trhu, a to nás teší. Vďaka zhodnocovaniu svojho

majetku si môžu plniť svoje ciele,“ hovorí Juraj Juras. Aj tieto výsledky sú podľa Jurasu dôkazom toho, že vďaka dobrému plánovaniu im PARTNERS GROUP SK vie pomôcť pri nastavení správneho finančného plánu pre ich budúcnosť.

**Príprava na dôchodok a financovanie bývania**  
V počtoch uzatvorených zmlúv

ďalej dominovala oblasť neživotného poistenia, starobného dôchodkového poistenia, úverov a doplnkového dôchodkového sporenia. Na neživotné poistenie pripadalo v minulom roku 22,5 percenta z celkového objemu zmlúv, nasledovala oblasť starobného dôchodkového sporenia s objemom 12,7 percenta, sprostredkovanie úverov s objemom šesť percent a oblasť dopln-

kového dôchodkového sporenia s 2,3-percentným podielom na celkovom objeme zmlúv.

**Klienti na prvom mieste**  
Ku koncu minulého roku mala spoločnosť viac ako 1 200 spolupracovníkov. „Sme hrdí, že máme profesionálov, ktorí sa venujú tejto profesii na plný úväzok a sú odborne pripravení vo všetkých sektoroch finančného trhu. Všetci

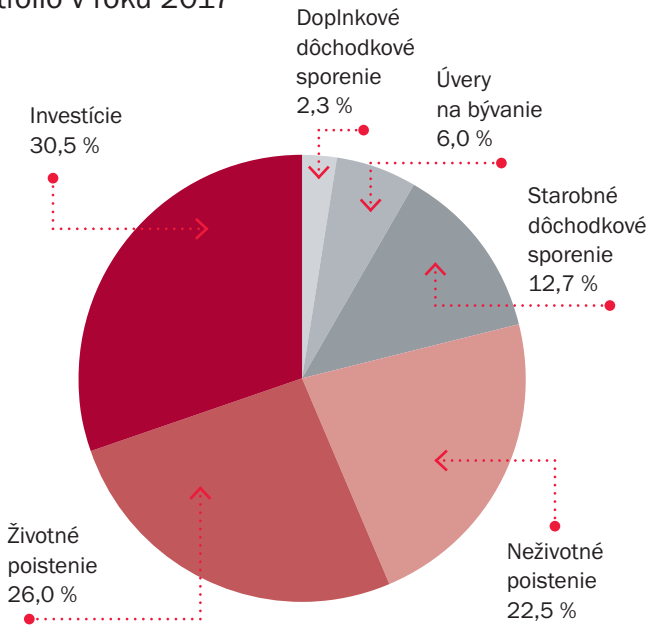
„  
Základom dobrého finančného zdravia sú informácie. Klientov učíme svojim financiám rozumieť. Chceme, aby bohatli.

spolupracovníci u nás prechádzajú jednotným systémom vzdelávania, vďaka ktorému patria k špičke vo svojom odbore. Klientom sú neustále k dispozícii – či už ide o vybavenie najvýhodnejšej hypotéky alebo zabezpečenie kvalitného poistného plnenia,“ podčiarkol Juras. Dôkazom, že sú s úrovňou služieb spokojní aj samotní klienti, je nezávislý prieskum AC Nielsen, v ktorom ich celková spokojnosť dosiahla 94 percent.

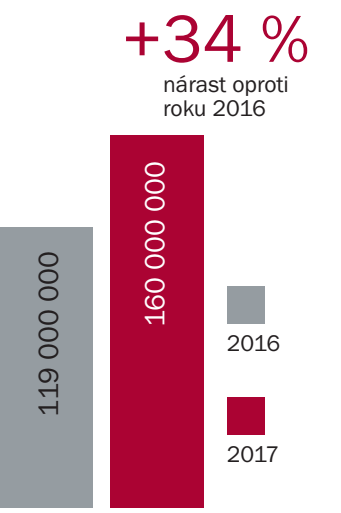
**Systém zaslúžených provízií**  
Spoločnosť ako prvá na Slovensku plošne zaviedla systém zaslúžených provízií a biometrické podpísovanie zmlúv, ktoré sprehľadnili a zjednodušili služby finančného sprostredkovania. „Základom dobrého finančného zdravia sú informácie, to učíme aj našich klientov. Učíme ich zároveň svojim financiám rozumieť. Chceme, aby bohatli. Čím skôr sa zorientujú v osobných financiách, tým jednoduchšie začnú investovať a vytvárať aktíva, zabezpečia sa na dôchodok a splnia si svoje ciele,“ tvrdí Juras.

Prepracovaný systém vzdelávania, transparentný systém odmeňovania, bezkonkurenčné produkty popredných finančných inštitúcií – to sú len niektoré z výhod spolupráce so spoločnosťou PARTNERS GROUP SK. A Juraj Juras dopĺňa: „Naši spolupracovníci dosiahli na trhu unikátnu úroveň profesionality a svojím prístupom a nasadením prispievajú k zvyšovaniu finančnej gramotnosti a ekonomického blahobytu obyvateľov na Slovensku. Z trhového hľadiska dosahujú výsledky, ktoré sú unikátne objemom a zároveň kvalitou produkcie,“ uzatvára.

Portfólio v roku 2017



Celkový objem sprostredkovaných investícií našich klientov (v eurách)



## 10 rokov PARTNERS GROUP SK

766 415 858  
EUR  
– takú úroveň dosiahli sprostredkované investície.

2010  
JE ROK,  
keď sme získali ocenenie Hermes v kategórii inštitucionálny projekt.

628 634  
ZMLÚV  
sprostredkovala spoločnosť počas svojho pôsobenia.

446 500 000  
EUR  
tvorili rezervy vytvorené klientom.

16 000 000 000  
EUR  
– v tejto výške spoločnosť ochránila zdravie klientov.

1 239  
AKTÍVNYCH  
SPROSTREDKOVATEĽOV  
vo viac ako 100 kanceláriách po celom Slovensku.

196 946  
SPOKOJNÝCH KLIENTOV  
od založenia spoločnosti v roku 2007.

2014  
JE ROK,  
keď sme získali ocenenie Diamanty slovenského biznisu.

16 000 000  
EUR  
ušetrila spoločnosť na poplatkoch klientom.





# Finančný Kompas – najväčší porovnávač finančných produktov

## FINANČNÝ KOMPAS

Zorientovať sa v spleti širokého spektra produktov dostupných na finančnom trhu nemusí byť vždy jednoduché. Práve preto je tu portál Finančný Kompas.sk.



Hlavným zameraním Finančného Kompasu je porovnávať produkty jednotlivých finančných inštitúcií a vďaka tomu ľuďom uľahčiť ich finančné rozhodnutia. Webový portál si pritom zakladá na štyroch pevných zásadách porovnávania, ktorými sú zrozumiteľnosť, rýchlosť, objektivita a dôraz na detaily.

„Na začiatku sme si stanovili cieľ vybudovať renomovaný portál, ktorý budú vyhľadávať ľudia pred tým, ako spravia finančné rozhodnutie. Snažili sme sa využiť získané skúsenosti z porovnávania bankových produktov a preniesť ich aj do iných oblastí, napríklad dôchodkových pilierov alebo investovania, keďže im bola venovaná na trhu z hľadiska porovnávania dostupných produktov minimálna pozornosť. Zároveň však reagujeme aj na nové trendy, ktoré finančný svet prináša. Dôkazom je napríklad nová sekcia venovaná kryptomenám alebo sekcia venovaná firemným dlhopisom slovenských firiem. Z hľadiska šírky porovnávaných produktov sme dnes už najväčší finančný internetový porovnávač,“ hovorí Maroš Ovcárik, výkonný riaditeľ portálu Finančný Kompas.

**Všetko pod jednou strechou**  
Hľadáte najvýhodnejšiu hypotéku? Zaujímavé zhodnotenie svojich úspor? Chcete začať investovať alebo si chcete vypočítať predpokladanú výšku svojho budúceho dôchodku? Jednotlivé sekcie vám poskytujú komplexný prehľad o aktuálnych ponukách dostupných na finančnom trhu, a tak si môžete rýchlo a jednoducho porovnať výhodnosť ponúk a lepšie sa rozhodnúť. Každá sekcia tiež obsahuje informácie, ktoré zrozu-



Maroš Ovcárik, výkonný riaditeľ portálu Finančný Kompas.

SNÍMKA: ARCHÍV

”  
Z hľadiska šírky porovnávaných produktov sme dnes už najväčší finančný internetový porovnávač.

miteľným spôsobom vysvetľujú podstatu jednotlivých typov produktov a zároveň upozorňujú, na čo si dať pri ktorom type produktu pozor.

### Dlhopisy slovenských a českých firiem

Ako jediný portál sa Finančný Kompas venuje aj porovnaniu firemných dlhopisov. Za posledné štyri roky narástol objem peňazí slovenských domácností vo firemných dlhopisoch na jednu miliardu eur. Návštevníci portálu získajú prehľad dostupných dlhopisov slovenských, ale aj českých firiem. Porovnávané sú ich výnosy, splatnosti, ale zároveň pri každom dlhopise si návštevník môže nájsť informácie o tom, kto dlhopis vydal, aký ma rating, aké má hospodárenie za posledné roky a podobne.

Ambíciou investičnej sekcie Finančného Kompasu je byť pre verejnosť cenným zdrojom informácií, ktorý v dlhodobom procese zabezpečenia dôchodku pomôže Slovákom urobiť tie správne finančné rozhodnutia.

### Bitcoin, kryptomeny

Sú kryptomeny moderný spôsob, ako sa zabezpečiť na dôchodok? Masívna popularizácia, titulky

v médiách, atraktívne zhodnotenie v desiatkach či stovkách percent, informácie o miliónových nárastoch klientskych účtov na obchodných platformách, nízka finančná gramotnosť – to sú niektoré dôvody, prečo sa mnohým ľuďom vypnú kontrolné mechanizmy a prebudí sa strach, aby niečo nezmeškali. Aj preto na Finančnom Kompase vznikla nová sekcia kryptomien.

Táto nová sekcia informačne pokrýva 10 najväčších virtuálnych mien, no vo všetkých expertných radách, ktoré sú súčasťou jednotlivých sekcií, akcentujeme aj riziká, ktoré sú s investovaním do nich spojené. V novej sekcii si návštevník môže pozrieť každú sekundu aktualizovaný vývoj najväčších kryptomien v prehľadných grafoch. A to všetko na jeden klik.

### Poradíme aj pomôžeme

Pri produktoch, kde podpisom zmluvy vzniká záväzok na veľa rokov, napríklad hypotéka, sporenie na dôchodok alebo investovanie, majú návštevníci Finančného Kompasu možnosť zanechať svoj kontakt a špičkoví experti na tieto produkty im zavolajú, zodpovedajú otázky a v prípade záujmu pomôžu sprostredkovať tie najvýhodnejšie produkty z trhu.

## ANKETA:

- ① Ktorá udalosť v roku 2017 podľa vás pohla finančným trhom?
- ② Aké sú vaše očakávania od roku 2018, čo sa týka oblasti, v ktorej pôsobíte?



Richard Strapko, generálny riaditeľ AEGON životná poisťovňa



① Z môjho pohľadu sa témou uplynulého roka stala pripravovaná regulácia v oblasti sprostredkovania finančných služieb. Návrhy, ktoré predložilo Ministerstvo financií SR, boli radikálne. Som presvedčený, že tejto téme venovali maximálnu pozornosť nielen všetky významné spoločnosti, pôsobiace na poli finančného poradenstva a sprostredkovania, ale i všetky kľúčové poisťovne a bankové domy.

② Ako zástupca poisťovne budem veľmi pozorne sledovať predovšetkým dianie okolo návrhu zákona o daní z poistenia. Nový zákon môže priniesť výrazne negatívny dosah na celý poistný trh, predovšetkým

na samotných klientov. Preto by som k návrhu zákona očakával odbornú konštruktívnu diskusiu, ktorá bude predchádzať jeho schváleniu. Výraznou témou roka sa isto stane i GDPR, zavedenie novej regulácie o ochrane osobných údajov do praxe. V obchodnej oblasti očakávam, že pre poisťovňu Aegon bude rok 2018 nemenej úspešný ako ten predchádzajúci. Naďalej budeme pokračovať v produktových inováciách, ktoré prinesú klientom komplexnejšiu poistnú ochranu. Nemenej dôležité budú aj kroky smerujúce k skvalitňovaniu servisu pre klientov a sprostredkovateľov, predovšetkým v oblasti elektronických služieb a digitalizácie.



Robert Gauci, generálny riaditeľ AXA CZ & SK



① Je veľmi ťažké definovať jednu udalosť, ktorá by v roku 2018 pohla finančným trhom. A možno práve preto, že žiadna taká nebola, množstvo akciových trhov dosiahlo svoje maximá. Pokračovanie „politiky lacných peňazí“ vo väčšine svetových ekonomik a s tým súvisiace lacné financovanie, rast ziskovosti a záplava likvidity boli hlavným impulzom na pozitívnu náladu na finančných trhoch. V situácii, keď investori, spoločnosti ani jednotlivci doslova nevedia, čo s voľnými peniazmi, konzervatívne investície ponúkajú nulový alebo skôr záporný reálny výnos a trhom sa šíri bezbrehý optimizmus, sa pozornosť prelieva k rizikovejším aktívam. Ak pripočítame, že optimizmom nabitý trh v minulom roku nevykoľajila žiad-

na zásadne negatívna správa a, naopak, napríklad americké spoločnosti sa dočkali výrazného znížovania korporátnych daní, dostaneme sa k mixu podmienok, ktoré dotlačili množstvo trhov na historické maximá.

② Rok 2018 bude plný zmien, a teda výziev. Niektoré prichádzajú prirodzene tým, ako sa vyvíja prostredie, v ktorom podnikáme, a ako sa menia a zvyšujú potreby a očakávania našich klientov a partnerov. Niektoré nám prinášajú legislatívne úpravy, ktoré si okrem iného kladú za cieľ zlepšiť postavenie klientov a ochrániť ich pred rizikami, ktoré by im mohli hroziť. Takto namiešaný koktail výziev si vyžaduje vysokú mieru flexibility a odvahy skúšať nové veci.



Roman Juráš, generálny riaditeľ Generali poisťovňa



① Z môjho pohľadu nejde ani tak o jednu udalosť, ako skôr o súhrn zmien, ktoré budú mať dlhodobý dosah. Rok 2017 bol pre slovenský finančný trh rokom regulácie. Hoci by sa na prvý pohľad mohlo zdať, že regulácia smeruje k ochrane spotrebiteľa a nemá na finančný trh významnejší dosah, je otázne, či množstvo informácií a zmien skutočne pomáha klientovi urobiť správne rozhodnutia.

② Po rozhodnutí štátu zaviesť osempercentný odvod z neživotného poistenia sme dostali návrh novej dane z poistenia, ktorý by mal odvod nahradiť a rozšíriť daňové zaťaženie aj na životné poistenie. Keďže si myslím, že zodpovední ľudia, ktorí sa poistia, by mali byť štátom v tejto zodpovednosti podporovaní, a nie zďaňovaní, a tým znevýhodňovaní, mojím najväčším očakávaním je konečné znenie zákona, ktoré schvália poslanci Národnej rady SR.



Roman Pospíšil, Deputy CEO AMUNDI Czech Republic



① Z môjho pohľadu určite stojí za zmienku bezprecedentný globálny synchronný rast ekonomík pri stále veľmi uvoľnenej menovej politike, ale aj bitcoin, ktorý vrta v hlavách všetkých investorov, bez reálneho vplyvu na ekonomiku. Lokálnou udalosťou, ktorá pohla trhom, bolo uvoľnenie intervencií a posilnenie českej koruny.

② Očakávania sú stále veľmi pozitívne, špeciálne pri zvýšenej volatilitě trhov. Naším základným scenárom je pokračovanie zdravého cyklického rastu. Očakávame rast globálnych investícií a globálneho obchodu, a to bez výrazných inflačných tlakov. V tomto základnom scenári akcie zostávajú atraktívne v porovnaní so štátnymi dlhopismi.



ILUSTRAČNÁ SNÍMKA: ARCHÍV



# Vytvárame inšpiratívne podnikateľské prostredie

## ROZHOVOR

Kariéra v spoločnosti PARTNERS GROUP SK je postavená na podnikateľských princípoch a zásluhovom systéme. Ponúka príležitosť splniť si svoj sen o vlastnom podnikaní, no využívať pritom zázemie stabilnej spoločnosti a overené know-how. Kariérne príležitosti v spoločnosti približuje Marcel Kohút, Partner PARTNERS GROUP SK.

### Akým spôsobom rozvíja spoločnosť svoju sieť sprostredkovateľov?

V našej spoločnosti máme prepracovaný systém výberu a rozvoja spolupracovníkov. Je toho mnoho, od náborového procesu cez systém zapracovania nováčikov, až po systém vzdelávania. Naším hlavným cieľom však je vytvoriť inšpiratívne podnikateľské prostredie postavené na skutočných hodnotách, dlhodobej spolupráci a vzájomnej dôvere. V spoločnosti pestujeme kultúru disciplíny a zásluhovosti. To sú zásady, ktoré pomáhajú našim spolupracovníkom splniť si svoje osobné a podnikateľské vízie a ciele. Tvoríme tak spoločnosť, ktorú spoločne rozvíjame.

### Ako vyhľadáвате a vyberáte nových spolupracovníkov?

Najviac sa nám osvedčilo vyberať si adeptov na kariéru v našej spoločnosti na základe osobných vzťahov a referencie. Kariéra v našej spoločnosti je nastavená tak, že umožní uspieť každému, kto je ochotný na seba pracovať a pre svoj úspech veľa urobiť. Vychádzame z toho, že človek by mal mať ambície a mal by chcieť byť úspešný. To ostatné ho vieme naučiť. Schopných ľudí je totiž na trhu veľmi veľa, ale ochotných až tak veľa nie.

### Viete dopredu povedať, kto bude v tejto sfére úspešný?

Postupom času sme identifikovali skupiny kandidátov, z ktorých sa stávajú úspešní spolupracovníci. Sú to ľudia, ktorých predispozície sú predpokladom úspechu v oblasti finančných služieb a táto forma kariérnej príležitosti je pre nich mimoriadne atraktívna. Sú to ženy a matky, bývalí športovci, mladí ľudia a tiež ľudia, ktorí pracovali alebo v súčasnosti pracujú v zahraničí.

### Dotknime sa jednotlivých skupín. Nie je rodinný život v kontraste s vysokým nasadením pri budovaní kariéry?

V skutočnosti je to presne naopak. Ženy si v role matky potrebujú zadieliť čas a mať flexibilnú prácu. Koľko zamestnávateľov im reálne pritom vychádza v ústrety? Pritom ženy chcú byť pre rodinu ekonomicky prínosné, chcú sa rozvíjať a realizovať. Kariéra vo finančných službách je jedinečná v tom, že ponúka možnosť budovať si vlastnú kariéru postupne a svoje aktivity prispôbiť dostupnému časovému fondu. Naši spolupra-



Marcel Kohút, Partner spoločnosti PARTNERS GROUP SK.

SNÍMKA: ARCHIV

„  
Naším cieľom je vytvoriť inšpiratívne podnikateľské prostredie postavené na skutočných hodnotách, dlhodobej spolupráci a dôvere.

na seba a byť disciplinovaní. Vo svojom živote sa naučili vyrovnávať sa s neúspechom a berú ho ako prirodzenú súčasť cesty za úspechom. Pracovali v tímoch, s trénermi. Vedia sa adaptovať v prostredí, v kolektíve, orientujú sa vo vzťahoch. Skrátka, majú všetky predpoklady na to, aby sa stali úspešnými v akejkoľvek oblasti.

Športovec má teda po ukončení kariéry vysoký predpoklad využiť vlastnosti, ktoré si dlhodobo budoval, aj v oblasti podnikania vo finančných službách. My netvrdíme, že športovci vedia túto profesiu automaticky dobre zvládnuť, ale hovoríme, že ich to vieme naučiť. Záleží však na každom jednotlivcovi, ktorý musí chcieť a pracovať na sebe, doplniť si vzdelanie a získať ďalšie schopnosti.

### Mladí ľudia. Vo vašej spoločnosti im je venovaný projekt 25 do 25. O čo ide?

Nová generácia vždy prináša novú energiu a obrovský potenciál. V súčasnosti si však ešte stále mnoho firiem zakladá na skúsenostiach. My vidíme príležitosť v tom, že mladí ľudia si môžu osvojiť návyky a prístup, ktorý im pomôže uspieť v nasledujúcich rokoch. Spomínaný projekt je motiváciou pre mladých ľudí, aby na sebe pracovali a získavali skúsenosti. 25 spolupracovníkov vo veku do 25 rokov získa na základe splnených

kritérií prístup k unikátnemu vzdelávaniu, získajú podporu a príležitosť rozvíjať sa a učiť sa od najlepších z našej spoločnosti.

Spoluprácou s nami získajú mladí cennú prax, rozhľad a podnikateľské základy, ktoré sú z môjho pohľadu v dnešnej dobe na trhu práce neoceniteľné. Navyše, nejde o statickú pozíciu v zastabilizovanej nadnárodnej korporácii, ale flexibilné pôsobenie v startupovom podnikateľskom modeli. Každý má možnosť realizovať svoj vlastný projekt, byť súčasťou inovatívneho prostredia a využívať nové technológie nášho biznisu.

### Spomenuli ste tiež ľudí pracujúcich v zahraničí. Čo je pre túto skupinu na podnikateľskej príležitosti vo finančných službách atraktívne?

Títo ľudia vycestovali do zahraničia za lepšími životnými štandardom, no uvedomujú si, že si ho musia zabezpečiť tvrdou prácou. Som presvedčený, že vysokú životnú úroveň si môže zabezpečiť aj na Slovensku, ak na tom budeme systematicky pracovať. Tí, ktorí si skúsenosť v zahraničí urobili, no ťahá ich to domov, často vyhľadávajú zaujímavé príležitosti a mnohí z nich našli úspešné uplatnenie v našej spoločnosti. Naše hodnoty a filozofia sú v súlade s ich cieľavedomosťou a predstavou o rozvoji a ohodnotení.

## FINANČNÍ ODBORNÍCI

### V podnikaní sme našli príležitosť

Ženy – matky, ktoré túžili popri starostlivosti o rodinu rozbehnúť kariéru, ale aj profesionálni športovci, ktorí kvôli zraneniam museli športovú kariéru predčasne ukončiť a hľadať si uplatnenie v inej sfére. Pýtate sa, čo majú spoločné? Sny o úspechu a vlastnom podnikaní si plnia v PARTNERS GROUP SK. Opýtali sme sa ich, ako svoje rozhodnutie ponoriť sa do vôd finančného sprostredkovania hodnotia.



**Roman Škrteľ,**  
Executive Manager

Bol pôvodne profesionálnym športovcom, neskôr ho lákali vody reklamy a marketingu. Tie však nespĺňali jeho očakávania, a tak sa rozhodol obrátiť list a skúsiť niečo celkom nové – podnikanie vo financiách spolu s PARTNERS GROUP SK, kde pôsobí už ôsmy rok: „Bola to obrovská, ale najmä pozitívna zmena. Za tento, podľa mňa krátky, čas som sa naučil princípy podnikania a osobnostného rozvoja, ale zároveň som sa vrátil k hodnotám, ktoré mi v pre-

došlom biznise chýbali,“ hovorí Škrteľ. Okrem obrovského množstva skúseností si cení tiež nové kontakty a skvelých ľudí, s ktorými spolupracuje, mnohých z nich považuje aj za svojich priateľov. „To, čo ma formovalo, bola vízia a to, že som sa dozvedel, kým sa chcem stať. Som hrdý, že spolupracujem práve s PARTNERS GROUP SK, umožnili mi profesijne rásť a prinášať tak pridanú hodnotu klientom aj kolegom – spolupracovníkom,“ teší sa.



**Peter Jurčo,**  
Executive Manager

Podobne ako kolega Roman Škrteľ, presedlal k financiám z profesionálneho športu. Skúsenosti mal tiež ako obchodný zástupca. A aj keď pôvodne nad kariérou vo finančnom sprostredkovaní neuvažoval, zaujala ho myšlienka podnikáť s finančnou službou. Po ôsmich rokoch v biznise tvrdí:

„Je to obrovská škola, pomohla mi v podnikaní, ale aj v súkromnom živote.“ Na spolupráci s PARTNERS GROUP SK si cení najmä prepracovaný systém vzdelávania. „Je najkvalitnejšie, s akým som sa počas života stretol. Viem, že ho absolvuje aj všetkých mojich päť detí,“ uztvára Jurčo.



**Monika Dudášová,**  
Team Manager

S celkom inou skúsenosťou začínala vo finančnom sprostredkovaní Monika Dudášová. Najskôr totiž bola spokojnou klientkou PARTNERS GROUP SK. „Bola som nadšená z profesionálneho prístupu môjho poradcu a služba prekonalala moje očakávania. Keď som dostala ponuku spolupracovať, neváhala som a hneď som ju prijala,“ spomína na začiatky. Rovnako ako jej kolegovia, je so spoločnosťou už osem rokov. A pochvaľuje si: „Získala som slobohu v plánovaní svojho času. Mám možnosť učiť sa od úspeš-

ných ľudí, čo mi pomáha naplňať moje osobné aj pracovné ciele. Žijem život, o ktorom som vždy snívala.“ Zaujímalo nás, ako sa dá sklbiť podnikanie vo finančných službách s rodinnými povinnosťami. Monika Dudášová hovorí o nastavení priorít na každý deň. „Prácu, ktorú môže spraviť niekto iný, delegujem. Preto zamestnávam svoju asistentku, rovnako delegujem aj väčšinu domáчих prác. Zostáva mi tak dostatok času pre rodinu, ktorý trávim aktívne, ale najmä spoločne,“ opisuje.



**Daniela Mešková,**  
Team Manager

Matkou a súčasne podnikateľkou vo finančnom sprostredkovaní je aj Daniela Mešková, ktorá na túto dráhu nastúpila priamo z materskej dovolenky. „Známa robila vo financiách, pomohla mi nastaviť a vyriešiť finančné ciele ako bývanie, kúpu auta, dôchodok či sporenie pre deti. Služba mi dávala zmysel a chcela som byť toho súčasťou. V tom čase sa mi končila materská dovolenka a zvažovala som, čo ďalej. Ako matka som hľadala prácu s flexibilným pracovným časom. To táto práca ponú-

kala,“ spomína na začiatky Mešková. Dnes, aj s odstupom času, vníma toto rozhodnutie ako kľúčové. „Získala som viac, ako som očakávala. Mám široký rozhľad vo svete financií a naučila som sa správne hospodáriť s peniazmi. Vybudovala som si pevné vzťahy s kolegami aj klientmi, naučila som sa podnikáť a vytvárať nové hodnoty a najmä, získala som manažérske zručnosti, ktoré využívam pri vedení tímu,“ menuje. Výsledkom je šťastná rodina a práca, ktorá ju naplňa.



# Podnikanie popri štúdiu? Vyskúšajte si ho aj vy

## PODNIKANIE

Štúdium je jedno zo životných období, ktoré ponúka mnoho príležitostí. O tom, ako obdobie štúdia využiť na naštartovanie podnikania, hovorí Andrea Straková, Senior Manager PARTNERS GROUP SK.

Už od základnej školy mi z mnohých strán predkladali veľmi jasný a na prvý pohľad nepriestrelný plán. Najskôr sa mám učiť na jednotky, následne vyštudujem vysokú školu a až potom si nájdem dobrú prácu. Takúto predstavu a plány do budúcnosti má pre svoje dieťa väčšina rodičov. Za dôležité považujú v prvom rade školu, štúdium, vzdelávanie, a varujú pred rozptýlením spojeným s rozbehom podnikania. Štúdium nie je podľa nich vhodný čas na podnikanie. No tí, čo podnikali počas štúdia, hovoria, že lepší čas na vlastný biznis už možno nikdy nebude. Prečítajte si dôvody, prečo podnikateľka Andrea Straková považuje podnikanie popri štúdiu na vysokej škole za jedno z najlepších rozhodnutí v živote.

**1. Nemusíte, ale môžete**  
Od študentov sa očakáva najmä to, že úspešne doštudujú. Ak popri škole začnú podnikáť, založia firmu, rozbehnú startup a neuspějú, nikoho tým nesklamú, prvý neúspech sa považuje skôr za cennú skúsenosť. Po skončení školy sú totiž pravidlá nastavené úplne inak a začínú sa objavovať hlasy nabádajúce na väčšiu

zodpovednosť a absolventi školy strácajú veľkú výhodu takzvanú nemusím, ale môžem. Tá je pre kandidáta na vlastný biznis mimoriadne energizujúca a oslobodzujúca, vznikajú vďaka nej projekty, ktoré by inak nevznikli.

**2. Už nikdy nebudete mať vhodnejší čas**  
Z pohľadu mnohých vysoká škola nie je ani zďaleka najlepším časom na podnikanie. Prevládajú predsudky, že študenti o živote zatiaľ veľa nevedia, tak ako by mohli priniesť kvalitné, prepracované projekty? Pritom je to v tomto prípade veľmi podobné, ako pri investovaní. Aj keď nie je nikdy neskoro začať s podnikaním či investovaním, len roky a vynaložený čas kladné výstupy znásobia. Treba si položiť otázku: „Kedy inokedy budem mať taký luxus, aby som mohol ovplyvniť svoju budúcnosť bez ohrozenia finančnej existencie?“ Voľného času a energie už nebudete mať nikdy viac ako počas školy. Vídám to u mnohých klientov, ktorí „ľahajú“ v úspešných firmách denne štrnásťhodinové pracovné časy a postupne im ubúdajú nielen sily, ale aj nadšenie. I keď sú výnimočnými zamestnancami, v srdci cítia, že by svoj potenciál mali využiť inde, pracovať s nadšením a vášňou, ideálne na vlastnom biznise. No zatiahli si ručnú brzdu a tvrdia, že teraz to už akosi nejde.

**3. Nepotrebuje zamestnanecké návyky**  
Skončíte školu, zamestnáte sa, aby ste sa naučili, ako veci fungujú, získali pracovné návyky s tým, že podnikáť začnete neskôr. Pýtam sa, kedy neskôr? Po piatich či desiatich rokoch? Aj keď je na prvý pohľad tento plán

logický, nemyslím si, že je potrebné pochopiť firmu z pohľadu zamestnanca na to, aby ste mohli začať podnikáť. Existuje totiž len tenká hranica medzi tým, kedy s návykmi zamestnanca ešte budeme schopní myslieť ako budúci majiteľ firmy a kedy už nie. Dlhoročný plán nie je vždy potrebný, niekedy stačí iba odvaha.

**4. Neúspech je príležitosť na dlhodobú výhru**  
Projekty, ktoré nevyjdú tak, ako sme plánovali, neznamenajú, že sme neúspešní. Je to jedna z dôležitých životných lekcií a treba sa nastaviť, že aj v prípade neúspechu ideme ďalej. A práve študenti sa v tejto odolnosti pravidelne trénujú. Riziko neúspechu je pre nich štandard a nad druhým či tretím termínom zo skúšky sa nikto nepozastavuje. A ak podnikanie počas školy nevyjde, a po škole si budete hľadať zamestnanie, personalistov nebudú zaujímať známky z predmetov, ale to, čím sa odlišujete od ostatných kandidátov, čomu ste sa venovali vo voľnom čase, čo ste zažili a koho ste spoznali. To všetko je súčasťou vašej osobnosti, ktorá poskytuje najväčšiu konkurenčnú výhodu.

**5. Univerzitná komunita vás podporí**  
Obdobie počas štúdia môže byť mimoriadne spoločensky a sociálne plodné. Je obdobím, keď získavame kontakty, budujeme vzťahy, spoznávame ľudí. Študenti majú medzi sebou unikátnu vzájomnosť. Držia pri sebe a radi sa usilujú o spoločné veci. Chcú zmeniť svet a sú schopní skutočného hrdinstva. A čo je dôležité, nezávidia si. Vedia, že život majú pred sebou, a že úspech druhého neznamena ich neúspech. Ak



Andrea Straková, Senior Manager PARTNERS GROUP SK.

SNÍMKA: ARCHÍV

„  
Tí, čo podnikali počas štúdia, hovoria, že lepší čas na vlastný biznis už možno nikdy nebude.“

teda začne niektorý z nich podnikáť, môže počítať s podporou spolužiakov. Buď priložia ruku k dielu, alebo pomôžu myšlienku šíriť medzi ich rodiny, priateľov, známych. A to je atmosféra, ktorá sa pravdepodobne nikdy v živote nezopakuje. Navyše, ako študent stretávate dennodenne množstvo expertov priamo pod strechou školy. Odborníkov tak máte na dosah ruky, môžete s nimi zdieľať know-how, klásť im otázky, kriticky myslieť a získavať tak nadhľad.

**6. Vízia môže byť na prvom mieste**  
U študentov nie sú na prvom mieste peniaze, inak by sa zrejme nevenovali štúdiu. Ide im najmä o budúcnosť a premýšľajú

v dlhšom časovom horizonte. To je tiež dôležitý predpoklad podnikateľského úspechu. Po skončení školy sa totiž do popredia dostávajú skôr okamžité, krátkodobé a rýchle ciele. S vídinou auta na lízing a prvého bývania na hypotéku odsúvajú svoje podnikateľské plány na neskôr a oberajú sa o čas, ktorý je potrebný na rozbeh biznisu.

Nakoniec, je jednoduchšie povedať, že sa nedá študovať aj podnikáť súčasne, a oveľa pohodlnejšie je nechať čas len tak voľne plynúť. No príbehy úspešných študentských podnikaní, ale aj tých, čo úspešné nakoniec neboli, priniesli svojim autorom cenné životné skúsenosti a ukazujú, že rozhodne to stojí za to risknúť.

## Benefity spolupráce s PARTNERS GROUP SK:



\* Million Dollar Round Table – Organizácia združujúca finančníkov zo všetkých kontinentov, ktorá vznikla v roku 1927. Svojím členom poskytuje prostriedky na zlepšenie ich odborných znalostí, predaja a klientskeho servisu pri zachovaní všetkých etických štandardov.



# Nadácia PARTNERS pomáha zvyšovať finančnú gramotnosť

## VZDELÁVANIE

Bežný finančný slovník, základné ekonomické pojmy, orientácia v poisťných a bankových službách, prehľad v investovaní, ale aj základy správneho nastavenia osobných financií či domáceho hospodárenia. Toto sú základné ukazovatele finančnej gramotnosti. Ako sú na tom naši stredoškólači, mapuje Nadácia PARTNERS už v šiestom ročníku vedomostnej súťaže Finančná olympiáda.



5 000  
ŠTUDENTOV

sa každoročne zapojí  
do finančnej vedomostnej  
súťaže.

Šesťročná história Finančnej olympiády hovorí jasnou rečou – slovenské stredné školy majú o aktivity zvyšujúce finančnú gramotnosť žiakov záujem. Každoročne sa len do tejto finančnej vedomostnej súťaže zapojí viac ako 300 stredných škôl a 5 000 študentov. Cieľom organizátora Finančnej olympiády – Nadácie PARTNERS, je pritom zmapovať úroveň finančných vedomostí mladých ľudí a podporiť tak napredovanie vo finančnej gramotnosti Slovákov. „Slovensko patrí ku krajinám s nízkym finančným vzdelaním a naše prieskumy jednoznačne ukazujú, že najrizikovejšími skupinami sú mladí ľudia a dôchodcovia,“ hodnotí Juraj Juras, správca Nadácie PARTNERS. Finančnú olympiádu považuje za vynikajúci nástroj, ako sa zábavným a zároveň náučným spôsobom prihovoriť práve stredoškólakom. „Mladí ľudia musia pochopiť, že financie a rozumné hospodárenie sú nesmierne dôležité pre ich každodenný súkromný aj pracovný život. O to viac nás teší, že pedagógovia vidia našu súťaž ako praktické doplnenie výučby na školách,“ hovorí Juras. Podobný názor na aktivity súvisiace s finančným vzdelávaním majú aj samotné školy.

### Finančnú teóriu aplikujú v praxi

Dlhodobé vynikajúce výsledky vo Finančnej olympiáde dosa-

hujú žiaci Obchodnej akadémie v Starej Ľubovni. V poslednom, piatom ročníku súťaže, obsadili prvé priečky – konkrétne prvé a tretie miesto. Zaujímalo nás, čo je za tým. „V školských vzdelávacích programoch máme zapracovaný Národný štandard finančnej gramotnosti vo všetkých ekonomických predmetoch. Naše odborné predmety zahŕňajú učivo z bankovníctva, poisťovníctva, daní, finančného trhu, navyše, učiteľia žiakom zadávajú problémové úlohy vychádzajúce z bežného života. Okrem povinných ekonomických predmetov majú naši študenti možnosť výberu voliteľných predmetov, medzi ktoré patrí aj predmet osobné financie,“ vysvetľuje Viera Mikulová, riaditeľka Obchodnej akadémie v Starej Ľubovni. V praxi vidí, že obsah predmetu je pre žiakov školy zaujímavý, učia sa na ňom viesť osobné financie a robí správne finančné rozhodnutia. Teóriu zase prenášajú do praxe pomocou konkrétnych mo-

delových situácií. Ku kvalitným informáciám sa tiež dostávajú cez prednášky vedené pracovníkmi bánk, poisťovní, polície, ale aj úradov štátnej a verejnej správy.

### Škola vzdeláva deti a tie zase rodičov

Študenti 4. ročníkov Obchodnej akadémie v Starej Ľubovni sa tiež pravidelne zapájajú do vzdelávacieho cyklu Finančná akadémia, ktorý rovnako ako Finančnú olympiádu organizuje Nadácia PARTNERS. „Tieto vedomosti môžu študenti využívať pri zakladaní vlastných bankových účtov, pri uzatváraní sporení na bývanie, či ďaleký dôchodok. Dokážu tiež poradiť rodičom, vystríhať starých rodičov pri „lákavom“, ale rizikovom investovaní,“ uvádza riaditeľka akadémie. Je presvedčená, že aj Finančná olympiáda zvyšuje finančnú gramotnosť nielen študentov akadémie, ale aj jej učiteľov. „Súťaž je náročná z hľadiska vedomostí žiakov, rozvíja logické myslenie a ukazuje na význam teoretických vedomostí pre prax,“ dodáva.

### Stav vedomostí ukáže finále finančnej olympiády

V týchto dňoch svoje finančné vedomosti preveruje 500 slovenských stredoškólakov, ktorí postúpili do druhého kola šiesteho

### ČO JE FINANČNÁ OLYMPIÁDA

Finančná olympiáda je každoročná vedomostná súťaž určená stredoškólakom. Aj v tomto roku je rozdelená do troch súťažných kôl, pričom náročnosť otázok i úloh sa v každom kole zvyšuje. V prvom, otvorenom kole, si úroveň vedomostí môže otestovať ktokoľvek. Online test je totiž voľne dostupný na webstránke súťaže. Do druhého kola však postupuje len 500 najlepších žiakov v sídle Nadácie PARTNERS, kde na nich čakajú riešenia zložitejších finančných otázok. O trojici víťazov rozhodne odborná porota zostavená zo zástupcov Nadácie PARTNERS a finančných odborníkov. Traja najšikovnejší vyhrávajú zaujímavé ceny ako MacBook, iPad Mini a iPod a finančné dary pre svoje školy.

ročníka Finančnej olympiády. To bude otvorené až do 24. marca. Ďalej, teda do finálového kola, však postúpia len 20 najlepších, ktorí zabojujú o prvé tri miesta a výhry ako MacBook, iPod Mini, iPod a finančné výhry pre školy víťazov. Konečné výsledky prinesie vyhodnotenie súťaže koncom apríla. Obháji Stará Ľubovňa minuloročné výsledky?

## Aktivity Nadácie PARTNERS



### Finančná akadémia

Vzdelávací cyklus Finančná akadémia je určený pre študentov maturitných ročníkov a jeho cieľom je viesť mladých ľudí k väčšej finančnej zodpovednosti. Mladí ľudia dostávajú zaujímavou cestou návod, ako robiť správne finančné rozhodnutia ešte skôr, ako dostanú do rúk svoju prvú výplatu. Finančná akadémia má šesť lekcí, pričom je možné absolvovať celý cyklus, ako i vybrané lekcie jednotlivo – podľa preferencií a časových možností školy. Rozsah každej lekcie sú dve vyučovacie hodiny. V prípade záujmu o lekcie Finančnej akadémie pre vašu strednú školu napíšte na [info@nadaciapartners.sk](mailto:info@nadaciapartners.sk).



### Finančná olympiáda

Nadácia PARTNERS tento rok pripravila už 6. ročník vedomostnej súťaže z oblasti financií. Študentom stredných škôl tak ponúkla možnosť preveriť si svoje vedomosti zo sveta financií a získať atraktívne výhry pre seba a finančný príspevok pre svoju školu. Súťaž sa koná každoročne v novembri a trvá až do apríla. V prvých dvoch kolách, ktoré sa realizujú formou online testu, môžu študenti používať akékoľvek dostupné pomôcky. Vo finálovom kole sa študenti musia spoliehať iba na svoje finančné vedomosti. [www.finančnaolympiada.sk](http://www.finančnaolympiada.sk)



### Finančná gramotnosť pre seniorov

Seniori patria spolu s mladými ľuďmi ku skupine, ktorá vykazuje nižšiu úroveň finančnej gramotnosti, než je celoslovenský priemer. Navyše, práve starší ľudia majú tendenciu či už z neistoty, či nedostatku informácií podľahnúť menej výhodným ponukám. Aj preto má tento vzdelávací cyklus za cieľ poskytnúť základnú orientáciu vo svete peňazí, ako aj návyky finančného plánovania a rady finančnej sebaobrany. Okrem základov finančnej gramotnosti sa prednášky venujú aj finančnému trhu a jeho fungovaniu či charakteristikám rôznych finančných produktov.

## Zvládli by ste Finančnú olympiádu? Otestujte sa

(Výber 13 otázok Finančnej olympiády z minulých ročníkov)

- Aký je rozdiel medzi nominálnou a reálnou mzdou?**  
**A** Žiadny.  
**B** Nominálna mzda je mzda vyjadrená v peniazoch, zatiaľ čo reálna mzda vyjadruje množstvo tovarov, ktoré si môže zamestnanec za svoju mzdu kúpiť.  
**C** Reálna mzda je mzda vyjadrená v peniazoch, zatiaľ čo nominálna mzda vyjadruje množstvo tovarov, ktoré si môže zamestnanec za svoju mzdu kúpiť.
- Miera rastu alebo poklesu cenovej hladiny v danom roku v porovnaní s predchádzajúcim rokom, na ktorej výpočet sa najčastejšie používa index spotrebiteľských cien, ktorý je vytváraný na základe nákladov na kôš tovarov a služieb spotrebovaných domácnosťou, sa nazýva:**  
**A** Miera reflácie.  
**B** Miera inflácie.  
**C** Miera deflácie.
- Kreditná karta je:**  
**A** Platobná karta s prideleným úverovým limitom. Majiteľ kreditnej karty môže čerpať úver počas istého obdobia (väčšinou 30 až 50 dní) bezúročne. Nad tento časový rámec sa musí splatiť aspoň vopred dohodnutá minimálna splátka a rozdiel prečerpanej sumy sa úročí vopred dohodnutou úrokovou sadzbou.  
**B** Platobná karta s prideleným úverovým limitom. Držiteľ karty je povinný na konci účtovného obdobia (zvyčajne na konci kalendárneho mesiaca) splatiť celý dlh naraz, následne môže opäť čerpať svoj úverový limit.  
**C** Platobná karta naviazaná na bežný účet. Držiteľ karty môže čerpať prostriedky do výšky disponibilného zostatku na bankovom účte.
- Aký je rozdiel medzi p. a. a p. m.?**  
**A** Žiadny, ide o časový údaj, za ktorý je pripísaný úrok. Konkrétne ide o pripísanie úroku za jeden rok.  
**B** Rozdiel je v časovom pripísaní úroku, p. a. znamená pripísanie úroku za mesiac a p. m. za rok.  
**C** Rozdiel je v časovom pripísaní úroku, p. a. znamená pripísanie úroku za rok a p. m. za mesiac.
- Ak budete dôchodkovo poistený v II. pilieri, dôchodok vám bude vyplácaný:**  
**A** Z dôchodkovej správcovskej spoločnosti a Sociálnej poisťovne.  
**B** Zo Sociálnej poisťovne.  
**C** Z dôchodkovej správcovskej spoločnosti.
- Udalosť, o ktorej sa odôvodnene predpokladá, že môže nastať počas lehoty trvania poistenia, neviesť však, kedy a či vôbec nastane, sa označuje ako:**  
**A** Škoda na majetku.  
**B** Poistná udalosť.  
**C** Náhodná udalosť.
- Princípom kapitálového životného poistenia je:**  
**A** Vyplatenie cieľovej sumy v prípade dožitia stanoveného veku alebo poistnej sumy v prípade úmrtia.  
**B** Poistenie všetkých členov rodiny pre prípad úrazu alebo smrti.  
**C** Celoživotné poistenie kapitálu, nehnuteľností a auta.
- Ak vám banka ponúka termínovaný vklad s ročným úrokom tri percentá a predpokladaná miera inflácie je päť percent, akú kúpnu silu budú mať vaše úspory po 12 mesiacoch?**  
**A** Nižšiu ako dnes.  
**B** Vyššiu ako dnes.  
**C** Rovnakú.
- Čo je úver?**  
**A** Nenávratná pôžička, pri ktorej dlžník poskytne veriteľovi peňažné prostriedky bezodplatne.  
**B** Poskytnutie peňažných prostriedkov veriteľa v prospech dlžníka s podmienkou, že dlžník sa zaväzuje poskytnuté prostriedky vrátiť v zmysle dohodnutých zmluvných podmienok.  
**C** Pomoc štátu pre podnikateľov, ktorí preukázali platobnú neschopnosť.
- Čo je úrok?**  
**A** Peňažná splátka za požičanie peňazí.  
**B** Peňažná odmena za požičanie peňazí.  
**C** Pravidelná splátka počas celej lehoty úveru.
- Hodnota jedného podielu podielového fondu je sto eur. Odplata za správu je jeden a pol percenta. Aká je skutočná hodnota jedného podielu?**  
**A** 111,50 eur.  
**B** 100 eur.  
**C** 98,50 eur.
- Každú investíciu je potrebné zhodnotiť. Pred investovaním by sme mali brať do úvahy tri faktory (takzvaný magický trojuholník investovania):**  
**A** Riziko, výnos a likvidita.  
**B** Riziko, výnos a daň.  
**C** Riziko, investícia a likvidita.
- Aký je rozdiel medzi trvalým príkazom a inkasom?**  
**A** Trvalý príkaz je platobný príkaz, ktorého výška je vždy rovnaká, a inkaso je platobný príkaz, ktorého výška sa každý mesiac mení, pričom majiteľ účtu musí dať súhlas inkasantovi na strhnutie požadovanej sumy.  
**B** Inkaso je platobný príkaz, ktorého výška je vždy rovnaká, a trvalý príkaz je platobný príkaz, ktorého výška sa každý mesiac mení, pričom majiteľ účtu musí dať súhlas inkasantovi na strhnutie požadovanej sumy.  
**C** Medzi platobným príkazom a inkasom nie je žiaden rozdiel.

Správne odpovede: 1. B, 2. B, 3. A, 4. C, 5. A, 6. B, 7. A, 8. A, 9. B, 10. B, 11. B, 12. A, 13. A



# Slováci majú peniaze radi. Tak prečo sa ich boja?

## PRIESKUM

Peniaze a životná úroveň sú jednou z najdiskutovanejších tém u Slovákov. No prieskumy poukazujú na rezervy v hospodárení. Nadácia PARTNERS a agentúra FOCUS\* sa v poslednom prieskume pozreli bližšie na vzťah Slovákov k peniazom.

Podľa prieskumu takmer polovica opýtaných – 48 percent – má k svojej životnej úrovni neutrálny postoj. Tvrdia, že ich životná úroveň nie je ani dobrá, ani zlá. Viac než tretina – 38 percent – je so svojou životnou úrovňou spokojná a hodnotí ju ako dobrú. Napriek tomu 15 percent sa na svoju životnú úroveň sťažuje. Pri otázke či si respondenti myslia, že sa ich životná úroveň domácnosti zmení v priebehu jedného roka, až 66 percent opýtaných neočakáva žiadne zmeny, 19 percent očakáva zlepšenie a 10 percent, naopak, zhoršenie. „Životná úroveň Slovákov sa naozaj zvyšuje, čo dokazujú aj porovnania z prieskumov za posledné roky. Postupne rastú reálne mzdy, úspory v bankách, ale aj spotreba obyvateľov. Okrem iného aj súčasné extrémne vysoké rasty úverov svedčia o tom, že ľudia majú v budúcnosti pozitívne očakávania, že sa im ich situácia minimálne nezmení a budú schopní aj v najbližších rokoch splácať

48  
PERCENT

opýtaných má podľa prieskumu k svojej životnej úrovni neutrálny postoj.

svoje záväzky vyplývajúce z úverov,” hodnotí Maroš Ovčarik z Finančného kompasu.

**Slováci sa na peniaze pozerajú cez emócie**  
Až 63 percent Slovákov uvádza, že majú peniaze radi, päť percent ich považuje za svoj život, naopak, 26 percentám sú peniaze ľahostajné a päť percent opýtaných peniaze nemá rado. Pozitívny vzťah k nim má väčšina opýtaných najmä preto, lebo im umožňujú mať kontrolu nad životom a dávajú im istotu. „Ak vnímame peniaze ako nástroj na život podľa svojich predstáv,

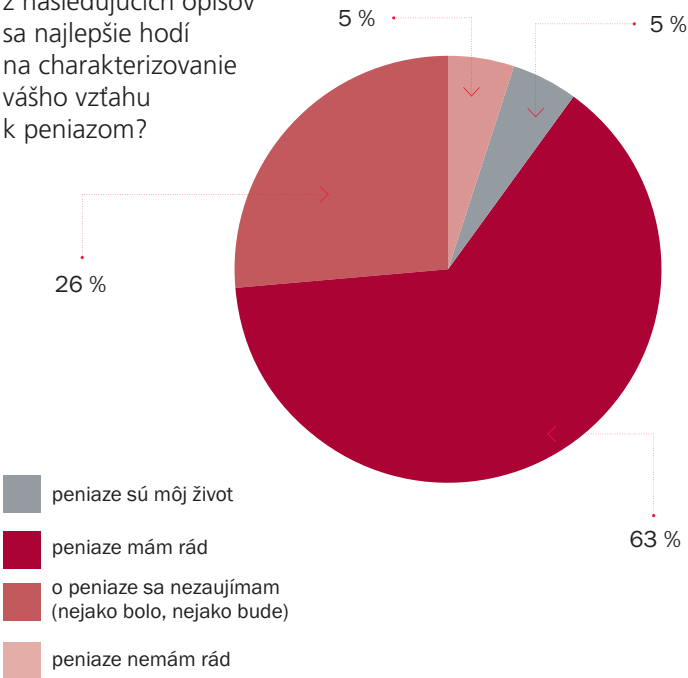
treba mať jasnú predstavu, ako sa prostredníctvom peňazí k svojim cieľom dostanem. Na prvom mieste je vždy dobrý plán. Sledujem aj u našich klientov, že často nevedia, čo si pre svoje príjmy môžu alebo nemôžu dovoliť,” opisuje Pavol Šulej z PARTNERS GROUP SK.  
A aké sú najčastejšie obavy spojené s peniazmi? Pre 29 percent z tých, ktorí majú peniaze radi, sú najväčšou obavou pokažené vzťahy s blízkymi a kamarátmi. Naopak, tí, ktorí sa o peniaze nezaujímajú a nemajú ich radi, až 24 percent nevidí dôvod sa financiám venovať, keďže peniaze nemajú. Až 19 percent od peňazí odrádza to, že nedostali na škole žiadne poriadne vzdelanie súvisiace s hospodárením a s financiami.  
**S výplatami sú spokojní, ale vedia si predstaviť aj viac**  
Viac než polovica (53 percent) pracujúcich Slovákov je spokojný so svojim zárobkom, no zá-

roveň si vie predstaviť na výplatnej páске aj vyššiu sumu. Pritom približne 60 percent uviedlo, že ich aktuálna výška čistého mesačného zárobku je do 700 eur. Opýtali sme sa, s akou čiastkou by boli Slováci spokojní? Z tých, ktorí sú aktuálne spokojní so svojim príjmom, uviedlo až 60 percent sumu do tisíc eur mesačne v čistom. Zo Slovákov, ktorí sú nespokojní so svojim zárobkom (47 percent), by polovica prijala mesačný príjem v čistom do 900 eur.  
**V lepšom zárobku Slovákom bráni strach**  
Viac než tretina (34 percent) opýtaných ako dôvod, ktorý im bráni v lepšom zárobku, uvádza neochotu zamestnávateľa zvýšiť mzdu, a to aj napriek tomu, že má finančné prostriedky. Necele tretina (27 percent) tvrdí, že dôvodom sú vysoké dane a odvody, a 22 percent sa bojí, že by si zamestnávateľ pri ich žiadosti o zvýšenie platu našiel náhra-

du. Takmer tretina (28 percent) uvádza, že sú spokojní s tým, čo majú, alebo že nemajú radi zmeny. „Ak sa pozeráme na otázku – čo Slovákom bráni v lepšom zárobku, zohráva tu pomerne významnú úlohu faktor strachu,” hovorí Ovčarik. Strach prevláda najviac u obyvateľov so základným a stredoškolským vzdelaním a s príjmom do 900 eur. Podľa Ovčarika táto obava vyplýva z vysokej miery nezamestnanosti. „Ľudia, ktorí chcú robiť, sú zvyknutí vážiť si to, čo majú, a v konečnom dôsledku sa boja, že o to môžu prísť,” myslí si. Odporúčaním Šuleja je zistiť si svoje možnosti v aktuálnej situácii a stanoviť si plán k naplneniu cieľov. „Výsledkom takejto analýzy môže byť aj konštatovanie, že je potrebné hľadať riešenia na zvyšovanie príjmov, teda na zvýšenie kvalifikácie a svojej hodnoty na trhu práce. S tým rastie sebavedomie a odvaha žiadať u zamestnávateľa vyšší príjem, ohodnotenie,” hovorí.

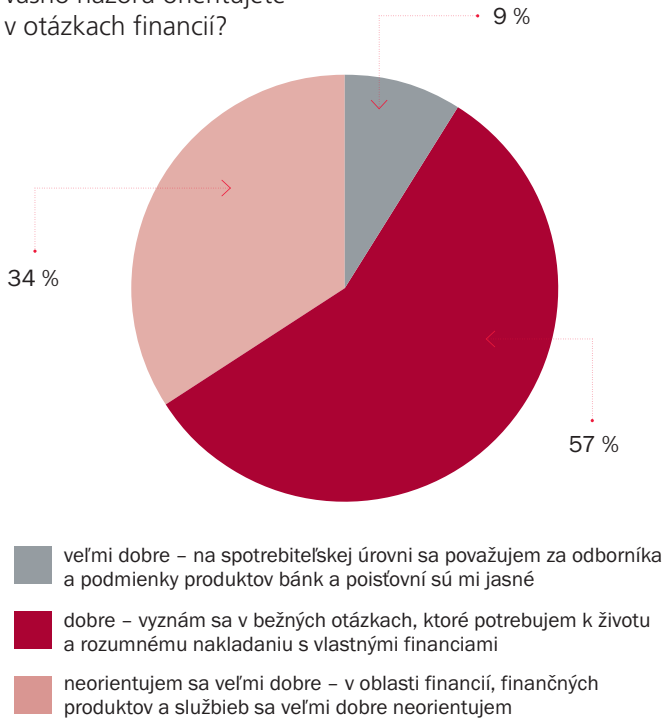
## Vybrané výsledky prieskumu: vzťah Slovákov k peniazom

**OTÁZKA:** Ktorý z nasledujúcich opisov sa najlepšie hodí na charakterizovanie vášho vzťahu k peniazom?

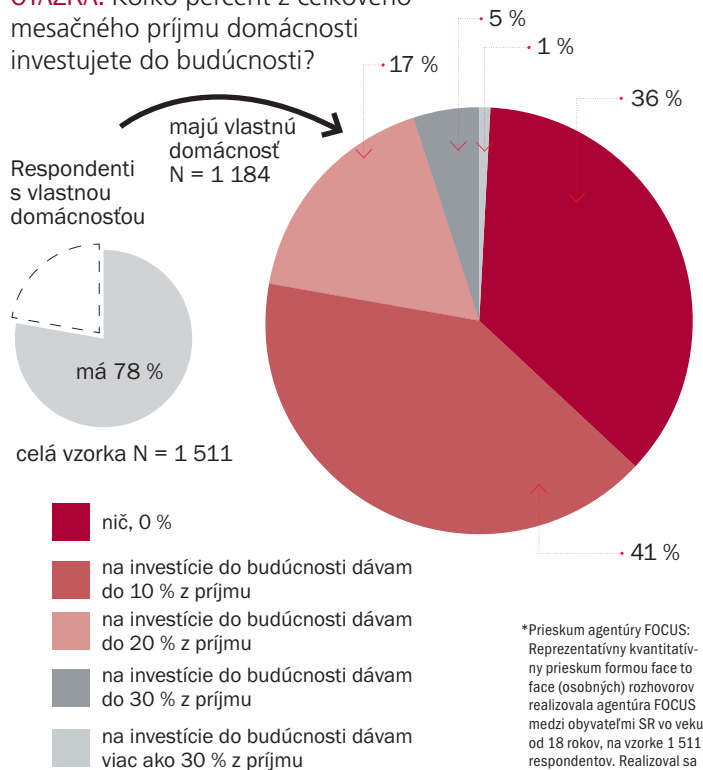


## Orientácia vo financiách podľa ideálnych finančných mier 10 : 20 : 30 : 40

**OTÁZKA:** Ako sa podľa vášho názoru orientujete v otázkach financií?



**OTÁZKA:** Koľko percent z celkového mesačného príjmu domácnosti investujete do budúcnosti?



\*Prieskum agentúry FOCUS: Reprezentatívny kvantitatívny prieskum formou face to face (osobných) rozhovorov realizovala agentúra FOCUS medzi obyvateľmi SR vo veku od 18 rokov, na vzorke 1 511 respondentov. Realizoval sa v júli 2017.

## FINANČNÁ DISCIPLÍNA

# Slováci a ideálne finančné miery – 10 : 20 : 30 : 40

Aj keď sú dve tretiny (66 percent) Slovákov presvedčené, že sa vo svojich financiách orientujú dobre, v hospodárení vidieť značné rezervy. „Slovákov dlhodobo učíme, že zdravé financie dosiahnu vtedy, ak sa priblížia k ideálnym finančným mieram 10 : 20 : 30 : 40,” vysvetľuje Pavol Šulej.

## REZERVU

(mesačne 10 percent z príjmu)

si nevytvára viac než tretina (35 percent) opýtaných. A ďalších 28 percent si neodkladá do rezervy dostatočnú sumu. Podľa odborníčky je práve podceňovanie rezervy jednou z najčastejších chýb. „Prax ukazuje, že Slovákom chýbajú zadefinované finančné ciele počas života alebo aspoň o nich dopredu nepremýšľajú. Rezervu netvoria pravidelne a neplánujú ročné výdavky a potom majú pocit, že stále niečo „vybehne“ počas roka. Dovoľenka v lete či vianočné darčeky sú výdavok opakujúci sa každý rok a dá sa pripravovať na ne systematicky a postupne z mesačných príjmov,” tvrdí Šulej.

## DLHODOBÉ AKTÍVA

(mesačne 20 percent z príjmu)

dostatočne nevytvára a na budúcnosť sa nezabezpečuje až 94 percent opýtaných. Nástroje, ktoré Slováci najčastejšie využívajú na zhodnotenie peňazí, sú bankové vkladové produkty, investičné životné poistenie, doplnkové dôchodkové sporenie (III. pilier). „Slováci dlhodobo patria k najviac konzervatívnym národom v rámci menovej únie. Dominantnú časť svojich úspor majú uloženú v bankových produktoch, ktoré dnes takmer vôbec nezarábajú. Dokonca na bežných účtoch s nulovou úrokovou sadzbou. A len pomerne malú časť úspor investujú. Vo vyspelých krajinách je tento pomer významne iný,” hovorí Maroš Ovčarik. Podobný názor má i Pavol Šulej: „Stále máme zakorenený pocit, že peniaze na účte, ktoré navyše vidíme, sú jediné. Dávajú pocit väčšej istoty či bohatstva,” opisuje. A aj keď sa mu zdá, že ľudia už pomaly začínajú hľadať spôsoby, ako zhodnotiť úspory, tak „zatiaľ nie veľmi úspešne. Stále je obrovské množstvo v bankách a významnejší posun je len k málo výnosným alternatívam, ako sú peňažné fondy. Ľudia často netušia, že investícia môže začínať už od desiatky eur, investíciu si spájajú s množstvom peňazí”. Z tých, ktorí neinvestujú, až 71 percent uvádza ako dôvod nedostatok finančných prostriedkov a 18 percent investovanie nepovažuje za dôležité. Podľa odborníkov je významným faktorom vzťahu Slovákov k investovaniu práve nedostatočná finančná gramotnosť. „Kto chce investovať, musí rozumieť základným princípom, musí vedieť, že investovanie má svoje pravidlá, a ak sa dodržiavajú, investor dokáže minimalizovať riziká a výrazne zvýšiť svoje úspory,” vysvetľuje Ovčarik.

## ÚVERY

(maximálne do 30 percent z príjmu)

Nejaký úver či pôžičku spláca viac než polovica (55 percent) opýtaných. Podľa pravidiel ideálnych finančných mier by splátka úveru nemala prekročiť 30 percent z mesačného príjmu domácnosti. „Pokiaľ ide o spotrebné úvery, nákup na splátky či nebankové pôžičky, ich výška by mala byť optimálne 0 percent. Týchto úverov sa treba snažiť čo najskôr zbaviť a nezadlžovať sa ďalej,” upozorňujú odborníci.

## SPOTREBA

(nie viac ako 40 percent z príjmu)

je oblasť, pri ktorej sa Slováci prestávajú kontrolovať. Až 85 percent opýtaných uvádza, že na bežnú spotrebu dáva viac, ako je spomínaných 40 percent, ktoré odporúčajú odborníci. Uvažovanie a vzťah k peniazom Slovákov ilustruje aj otázka, čo by urobili s vyššou sumou peňazí. Nad investovaním a rezervou rozmyšľa 60 percent opýtaných a na spotrebu by peniaze využilo 40 percent respondentov. Kým mladší Slováci by vyšší obnos peňazí použili na exotickú dovolenku alebo kúpu lepšieho auta, skôr narodení Slováci myslia viac na budúcnosť a odkladajú už na horšie časy.

\*Prieskum agentúry FOCUS: Reprezentatívny kvantitatívny prieskum formou face to face (osobných) rozhovorov realizovala agentúra FOCUS medzi obyvateľmi SR vo veku od 18 rokov na vzorke 1 511 respondentov. Realizoval sa v júli 2017.



# Dominika Cibulková: Zodpovednosť cítim najmä sama voči sebe

## ROZHOVOR

Miluje tenis, módu a svetové módne značky. Kým najväčším športovým úspechom je titul majsterky WTA Tour v Singapore, úspech u fanúšikov si získal aj jej vlastný brand Domi, do ktorého investovala. Sama hovorí, že si rada dopraje pekné veci, ale nikdy by nešla za hranicu finančných možností. Ako hodnotí uplynulý rok v tenise a ako je na tom vo vzťahu k financiám, sme sa opýtali špičkovej slovenskej tenistky – Dominiky Cibulkovej.

**S príchodom nového roka spomíname na najkľúčovejšie momenty uplynulých rokov. Ktoré sú tie vaše „naj“?**

Niektoré momenty sú naozaj nezabudnuteľné a aj s odstupom času vyvolávajú silné emócie. Tým mojím naj bolo jednoznačne finá-

le WTA Tour v Singapore, obrovský triumf a s ním spojený návrat domov. Bola to naozaj veľká vec. Tie pocity, atmosféra, privítanie na Slovensku, radosť a podpora fanúšikov a ľudí okolo mňa boli priam magické. Pamätám si, že v deň návratu som stihla toho veľmi veľa – od tlačovej besedy, cez autogramiádu, stretnutia s fanúšikmi a prezidentom, až po večernú oslavu. Tento deň bude mať u mňa vždy špeciálne miesto, rovnako ako samotný úspech na WTA Tour v Singapore v mojej športovej kariére.

**Zvyknete koncom roka bilancovať?**

V športe určite. Máme s trénerom zaužívané pravidlo, keď si pred sezónou, ale aj po nej, podrobne povieme, akú sme mali uplynulú sezónu, čo bolo dobré, čo, naopak, nie a na čom treba zapracovať. Je to vynikajúci nástroj, ak sa chce človek pohnúť ďalej a splniť si nastavené ciele. V súkromnom živote je to však iné, tu nebilancujem.

**Začína sa vám nová sezóna. Čo od nej očakávate?**

Očakávania nemám, skôr by som povedala, že mám ciele, ktoré chcem dosiahnuť a urobím pre to všetko, čo bude v mojich silách. Teším sa na každý jeden tohtoročný turnaj, ale sama som zvedavá, aké prekvapenia nová sezóna priniesie. Cieľ je jasný – chcem sa posunúť čo najďalej.

**Spomínate ciele. Povedzte nám o nich viac.**

Každý rok si dávam rôzne, ale nerada o nich nahlas hovorím. Ak



Dominika na tlačovej konferencii pri príležitosti získania titulu Majsterky sveta v Singapore.

SNÍMKA: ARCHÍV

sa totiž splnia, môžem s hrdosťou povedať, že som na nich dlho pracovala. Prezradím len, že veľká väčšina z nich súvisí práve s tenisom. Plne sa sústredím na každý turnaj, do prípravy a tréningov dávam naozaj všetko. A aj keď sa mi nebude vždy dariť a prídu neúspechy, chcem vydržať. To je mojím cieľom. Zlyhanie alebo zlý zápas nemôže ovplyvniť moju psychiku tak, aby som si o sebe myslela, že som horšia hráčka.

**Vo financiách aj v športe sa často skloňuje slovo zodpovednosť. Za čo sa cítite zodpovedná?**



Pri financiách platí u mňa rovnaké pravidlo ako pri tenise, a to je premyslené plánovanie.

Čím som staršia a čím dlhšie sa pohybujem vo vrcholovom športe, tým mám väčšiu zodpovednosť voči samej sebe. Najmä, ak viem, že som do prípravy a tréningov dala naozaj všetko a chcem, aby moja snaha priniesla výsledky. Vážim si podporu fanúšikov aj členov môjho tímu, no zodpovednosť mám najmä sama voči sebe.

**A čo zodpovednosť spojená s financiami?**

Pri financiách platí u mňa rovnaké pravidlo ako pri tenise, a to je premyslené plánovanie. Zároveň si myslím, že každý ma robiť to, v čom vyniká, cíti svoje kvality. Preto sa pri svojom finančnom plánovaní radím s odborníkmi, ktorí sa v tejto sfére dlhodobo pohybuju a vedia presne, kam s peniazmi. Takto je o moje peniaze dobre postarané a financie mám pod kontrolou. Navyše, finančný plán je flexibilný, môžem si ho kedykoľvek upraviť podľa potrieb a situácie.

**Podľa našich prieskumov majú Slováci neprimeranú spotrebu. Týka sa to aj vás?**

Som typ, ktorý si vie užiť a mať radosť zo zarobených peňazí, no nikdy by som nešla za hranicu a minula všetko, čo zarobím. Toto mám pod kontrolou. Ale aj tak musím povedať, že u nás doma je určite Michal sporivý typ.

**Znamená to, že Michal je vo vašej domácnosti „financmajstrom“?**

S Michalom máme vzťah, v ktorom sa rozprávame nao-

zaj o všetkom. Ak sa rozhodneme investovať peniaze, vždy to riešime spoločne a musíme sa na tom zhodnúť obaja. Určite by som neurobila dôležité finančné rozhodnutie, ak by s tým nesúhlasil. Vládne medzi nami absolútna dôvera, takže keď sa na niečom zhodneme, ideme do toho spoločne.

**PARTNERS GROUP SK nedávno oslávila 10 rokov pôsobenia na trhu. Takmer rovnako dlho ste tvárou ich spoločnosti.**

Áno, je to tak, naša spolupráca trvá takmer desať rokov. Akurát, že po takto dlhom čase by som to už nenazvala spoluprácou, ale rodinným vzťahom, priateľstvom. Na začiatky PARTNERS GROUP SK si pamätám celkom presne. Obaja sme boli na začiatku niečoho veľkého. Spoločnosť ešte len začínala na finančnom trhu a ja som rozbiehala profesionálnu tenisovú kariéru. Vždy som si vážila najmä dôveru, ktorú mi v týchto mojich začiatkoch prejavili a musím povedať, že to bolo vzájomné. Želám spoločnosti najmä veľa spokojných klientov, ktorým ich služby uľahčia životy.

**Spája vás okrem dôvery aj niečo iné?**

Určite sú to ciele a vzájomné sympatie. Tak ako ja, aj v PARTNERS GROUP SK majú svoje ciele nastavené vysoko, a to sa mi páči. Vnímam ich ako profesionálov v oblasti, v ktorej pôsobia. Som hrdá, že som tvárou ich spoločnosti a môžem nosiť logo tejto spoločnosti na svojom drese.

# MÁM FINANČNÝ PLÁN

*Domi*

DOMINIKA CIBULKOVÁ

PARTNERS  
GROUP

SK®