



Privatbanka Magazine

FIREMŇY ŠTVRŤROČNÍK PRIVATBANKY

ČÍSLO V. MAREC 2009



ROZHOVOR
S PARTNEROM SKUPINY
PENTA JAROSLAVOM
HAŠČÁKOM

PRIVATBANKA HEALTH
MANAGEMENT

PROCES BUDOVANIA
KLIENTSKEHO
PORTFÓLIA

SLOVENSKO
NA HOJDAČKE

CHODENIE
PO AKCIOVOM DNE

NOVÍ PARTNERI
EXCLUSIVE ZONE

Priestor je nekonečný. Vaše možnosti tiež.

Koncepcia Privatbanka Wealth Management ponúka komplexné riešenie v oblasti správy aktív, vlastných investičných aktivít klienta, každodenného života, manažmentu zdravia a životného štýlu





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

Vážení klienti, milí čitatelia,

aj v tomto roku sa Vám budeme prihovárať zo stránok nášho časopisu a prinášať Vám aktuálne informácie o produktoch a službách Privatbanky, analýzy vývoja na domácom a svetových finančných trhoch a tiež novinky z oblasti lifestyle, ktoré realizujeme v spolupráci s našimi partnermi.

A čo Vás čaká v prvom tohtoročnom čísle? V úvode časopisu, v rozhovore s pánom Jaroslavom Haščákom, Vám prinášame aktuálne informácie o aktivitách našej akcionárskej skupiny Penta, vrátane jej názorov a celkového postoja k súčasnému ekonomickému vývoju.

Podľa mňa veľmi zaujímavým článkom je predstavenie novinky – bezkonkurenčného konceptu Privatbanka Health Management. Jeho prostredníctvom majú naši klienti možnosť získať prístup k exkluzívnej službe individuálneho manažmentu zdravotnej starostlivosti, ktorého podstatou je nadštandardný prístup k vlastnému zdraviu a zdraviu svojich blízkych.

Do nášho magazínu sme zaradili novú rubriku Aktuality, v ktorej Vám prinášame v podobe krátkych správ informácie o nových službách, pripravovaných alebo realizovaných projektoch a ďalších zaujímavostiach zo života banky.

Minulý rok sa niesol v znamení turbulentných udalostí a zmien. Dôsledky finančnej krízy nás budú evidentne sprevádzať aj v tomto roku a prejavia sa na celkovom spomalení rastu slovenskej ekonomiky. V tejto súvislosti v časopise nájdete analytické články Slovensko na hojdačke a Chodenie po akciovom dne.

Individuálny prístup a dôkladné poznanie potrieb klienta patria k hlavným atribútom privátneho bankovníctva vo všeobecnosti. Uvedené zásady v Privatbanke striktné dodržiavame aj pri tvorbe klientskeho portfólia. O tom, ako celý proces prebieha, sa dočítate v článku Proces budovania klientskeho portfólia.

Privatbanka je aktívna tiež v oblasti korporátneho bankovníctva. Venujeme sa najmä financovaniu firemných klientov. O tom, že zásady privátneho bankovníctva aplikujeme aj pri realizácii úverových obchodov, sa dozvieme viac v článku Úverové financovanie v Privatbanke.

V rubrike Štýl sa krátkou fotoreportážou vraciame k charitatívnej aukcii fotografií Hodina fotografie deťom, ktorú sme už po druhýkrát podporili ako generálny partner. V tejto časti magazínu opätovne prinášame prehľad všetkých partnerov programu Privatbanka Exclusive Zone, ktorých benefity sú k dispozícii našim privátnym klientom. S atraktívnou ponukou pre klientov banky sa do programu zapojili noví partneri, ktorých profily nájdete v závere časopisu.

Vážení čitatelia, verím, že ste do nového roka vykročili tou „správnou nohou“ a že budete úspešní pri plnení cieľov, ktoré ste si vytýčili. Možno Vám v tom pomôže aj náš časopis. Obsah jeho prvého tohtoročného čísla sme sa snažili zostaviť tak, aby Vám priniesol nové, zaujímavé a užitočné informácie. Posúďte, prosím, sami, ako sa nám to podarilo.

obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s J. Haščákom, partnerom private equity skupiny Penta

Odbor privátneho bankovníctva

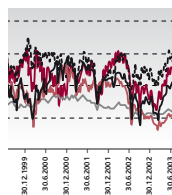
4-5



NOVINKA

Individuálny manažment zdravotnej starostlivosti

6-7



FINANČNÉ RIEŠENIA

Proces budovania klientskeho portfólia

8-9



PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE

Úverové financovanie v Privatbanke

AKTUALITY

10-11



ANALÝZY

Slovensko na hojdačke

Chodenie po akciovom dne

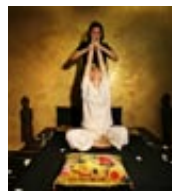
12-15



ŠTÝL

Benefičná aukcia umeleckých fotografií Hodina FOTOGRAFIE deťom

16-17



ŠTÝL

Privatbanka Exclusive Zone predstavenie programu a nových partnerov

18-22

Kríza vyčistí trh

Rozhovor s **JAROSLAVOM HAŠČÁKOM**, partnerom private equity skupiny Penta



Jaroslav Haščák
partner private equity skupiny Penta

> Ako hodnotíte uplynulý rok z pohľadu výsledkov, ktoré Penta dosiahla? Došlo k nárastu aktív?

Vzhľadom na to, že vo svojom portfóliu máme takmer tridsať spoločností, konsolidované výsledky za rok 2008 budeme mať k dispozícii niekedy okolo leta tohto roku. Očakávam, že hodnota aktív prekročí dve miliardy eur. Za rok 2007 to bolo okolo 1,7 miliardy eur. Rok 2008 bol pre nás rokom nákupov. V private equity a v real estate sme preinvestovali, aj vrátane cudzích zdrojov, okolo 500 miliónov eur.

> Ktoré boli Vaše hlavné investície?

Patrili sem predovšetkým akvizície v mäso-priemysle. Získali sme jednotku na slovenskom trhu, skupinu Mecom a dvojku na maďarskom trhu, skupinu Debreceni. Akvizíciou významného

poľského výrobcu Okna Rabien sme vstúpili do sektoru výroby okien. Pokračovala teritoriálna expanzia v existujúcich projektoch, ako je napríklad sieť medicínskych laboratórií Alpha Medical, v apríli 2008 sme začali s prevádzkou prvých predajní Žabka v Prahe. Nezanedbateľnú časť tvorili investície v real estate, a síce výstavba druhej etapy Digital Park či kancelárskych priestorov v Košiciach.

> Aké sú Vaše očakávania na tento rok, koľko sa chystáte preinvestovať?

Určite nebude z pohľadu nákupov taký intenzívny, v celom regióne dochádza k útlmu, pokiaľ ide o akvizičné aktivity. Z vlastných zdrojov máme však už dnes pripravených okolo 250 miliónov eur, ktoré môžeme vložiť do nových projektov. Na akvizíciu dobrých projektov máme signály od bánk, že sú ochotné nám požičať zdroje v pomere 1:1, t. j. cudzie zdroje a naše equity. Takže v prípade potreby môžeme na investície počítať so sumou 500 miliónov eur.

> Plánujete sa zamerať na nejakú konkrétnu oblasť alebo naopak, plánujete niektorý zo sektorov opustiť?

Sme generalisti a v tom chceme pokračovať. Neplánujeme žiadne opustenie konkrétneho sektoru. Pretože tie, v ktorých sme z pohľadu objemu našich investícií skutočne silne zastúpení, ako je napr. zdravotníctvo, energetika, retail, patria skôr medzi defenzívne a krízou sú zasiahnuté len minimálne. Kríza prinesie očistenie trhu od neefektívne fungujúcich spoločností, ktoré sa zlým investovaním dostanú do platobnej neschopnosti. Kúpne ceny budú výrazne nižšie ako v nedávnej minulosti.

> Ako z tohto pohľadu prispôbí Penta svoju investičnú stratégiu?

Budeme sa naďalej držať dvoch podstatných princípov. Investovať budeme cez vlastný fond, čo nás robí flexibilnými a slobodnými pri prijímaní rozhodnutí a považujeme to za svoju konkurenčnú výhodu. Budeme investovať najmä do aktív, kde vieme získať rozhodujúci vplyv tak,

aby sme sa mohli priamo podieľať na riadení a zvyšovať hodnotu firmy.

> Pripúšťate, že budete naopak viac predávať, aby ste získali prostriedky na investície, ktoré banky poskytujú len neochotne?

Na rozdiel od našej konkurencie sme omnoho menej zadĺžení a máme zdravé portfólio, ktoré má vysokú schopnosť generovať cash-flow aj v prípade poklesu trhu o niekoľko desiatok percent. Tým sme schopní bez problémov kryť svoje dlhy. Nie sme nútení predávať. Ak sa však budeme rozhodovať o predaji, bude to najmä o tom, či nemáme lepšiu alternatívu ako investovať naše prostriedky. S dopadmi krízy to nesúvisí, tak sme to robili aj v minulosti.

> A samotná dostupnosť financovania z bánk?

Vnímame najmä dva dopady. Banky sú opatrnejšie a pri zabezpečení financovania je potrebné získať viac partnerov. Financovanie nie je nedostupné, ale je drahšie, pričom je potrebné vkladať viac vlastnej equity ako v minulosti. Napriek kríze sa nám však darí získať bankové financovanie. Napríklad refinancovanie PPC, na ktorom sa podieľalo konzorcium piatich bánk, financovanie pre Digital Park či pre Okna Rabien. Takže nevnímam to dramaticky.

> Ako sa pozeráte na teritoriálne pôsobenie Penty? Je pravda, že opúšťate slovenský trh?

Penta je už dnes stredoeurópska skupina so silným zastúpením v Česku, Poľsku a na Slovensku a s centrárou pre svoje private equity investície v Prahe. Na začiatku minulého roka sme sa domnievali, že český a slovenský trh už nebude prinášať pre skupinu našej veľkosti dostatok investičných príležitostí. To sa vplyvom krízy pravdepodobne zmení, pretože tá spôsobí, že bude dochádzať k veľkým pohybom aj na našich tradičných trhoch. Aj preto očakávam, že v najbližších dvoch – troch rokoch bude pre nás veľa zaujímavých investičných príležitostí práve v krajinách V4.

Odbor privátneho bankovníctva III.

V tomto čísle uzatvárame predstavovanie našich privátnych bankárov prostredníctvom ich odpovedí na otázky, ktoré sme im položili.

1. Čo je z Vášho pohľadu na privátnom bankovníctve Privatbanky atraktívne?
2. Keby ste boli klientom privátneho bankovníctva Vy, čo by ste očakávali od svojho privátneho bankára a čo by ste najviac oceňovali?
3. Čo sa snažíte priniesť svojim klientom?
4. Čo by ste poradili klientom, ktorí už využívajú služby privátneho bankovníctva, alebo zvažujú ich využívanie v blízkej budúcnosti?



Lucia Litvová

Vyštudovala Národohospodársku fakultu na Ekonomickej univerzite v Bratislave. V Privatbanke pracuje od roku 2004. Tri roky pôsobila na pozícii manažéra VIP expozitúry so zodpovednosťou za vedenie pobočky pre klientov odboru privátneho bankovníctva. Od roku 2008 pracuje v banke ako privátny bankár.

Všetok svoj voľný čas momentálne venuje svojej malej dcérke. Zaujíma sa o feng šuej, pravidelne sa venuje spinningu a tanečnému aerobiku.

1. Vysoká miera flexibility, ktorú klientom prinášame. Otvorenosť, precízny reporting. Produktová nezávislosť a produktová inovatívnosť, ktorú ponúkame v úzkej kooperácii s našimi klientmi a ktorá je podporená plochou organizačnou štruktúrou. Tá nám umožňuje promptne zavádzať služby, ktoré zohľadňujú aktuálne potreby našich klientov.

2. Očakávala by som absolútnu otvorenosť, informovanosť a kreativitu pri hľadaní riešení.

3. To, čo som spomenula vo svojich predchádzajúcich odpovediach. Z toho pokladám za najdôležitejšiu otvorenosť. Myslím si, že tá je základom dôveryhodného vzťahu klienta so svojím privátnym bankárom.

4. Najdôležitejšie je vybrať si dobrého správcu majetku a privátneho bankára. Ak za kvalitným privátnym bankárom nestojí kvalitná inštitúcia, nezabezpečí klientovi potrebný servis a naopak. Podstatná je komunikácia a dôvera. Z oboch strán, aby vzájomná spolupráca prinášala želaný efekt.



Zlatica Murányiová

V Privatbanke pracuje od roku 2008. Má viac ako pätnásťročnú skúsenosť s prácou v bankovníctve vo viacerých bankových inštitúciách. Začínala ako poradca pre firemnú klientelu, retailový a finančný poradca, neskôr pracovala ako zástupkyňa riaditeľa expozitúry pre VIP klientov a päť rokov pôsobila na poste riaditeľa pobočky.

Vo voľnom čase rada počúva dobrú hudbu. Pravidelne sa zúčastňuje na country festivaloch. Rada navštevuje divadelné predstavenia a číta detektívky.

1. Možnosť pracovať v Privatbanke ako privátny bankár hodnotím vysoko pozitívne. Som rada, že môžem využiť svoje skúsenosti z dlhoročnej práce v niekoľkých bankách a poskytovať klientom nadštandardné služby v oblasti investovania a financovania, o ktorých sa mne a mojim klientom v minulosti len snívalo.

2. Očakávala by som v prvom rade profesionálny prístup. A tiež vynikajúci vzťah – pod týmto pojmom si predstavujem možnosť obrátiť sa kedykoľvek na svojho privátneho bankára v prípade potreby riešenia mojich finančných potrieb. Za samozrejmosť by som pokladala diskretnosť.

3. Už spomenutý vynikajúci vzťah, profesionalitu a spoľahlivosť. A tiež komfort v komunikácii a pri riešení finančných požiadaviek, ako aj neobvyklých finančných situácií. Snažím sa pri každom klientovi presne porozumieť a analyzovať jeho potreby a nájsť pre neho to najlepšie riešenie.

4. Aby si dokázali spolu s privátnym bankárom vybudovať otvorený vzťah, nakoľko len na základe dobrého vzťahu viete hľadať spoločné riešenia pri príprave riadeného portfólia a nových investičných príležitostí.



Rastislav Štafurik

Vyštudoval Vysokú školu dopravných spojov v Žiline. Má dlhoročné skúsenosti s prácou na pozíciách obchodného zástupcu, obchodného manažéra a privátneho bankára. Prešiel niekoľkými výrobnými spoločnosťami ako vedúci konštruktér, neskôr ako riaditeľ marketingových oddelení a obchodný riaditeľ. V bankovom sektore pôsobí od roku 2005, v Privatbanke od roku 2008. Vo voľnom čase sa venuje lyžovaniu a skialpinizmu, v lete turistike a cykloturistike.

1. Kreativita. Vzhľadom na to, že každý klient je individualita, som veľmi rád, že moja ponuka pre dvoch klientov nie je nikdy rovnaká. Prispôbujem sa v prvom rade potrebám klienta, až potom potrebám banky.

2. Serióznosť, spoľahlivosť, zodpovednosť, diskretnosť a, samozrejme, fundovanosť. Možno sú to náročné požiadavky, som však presvedčený, že človek, ktorý by sa staral o moje finančné prostriedky, by ich mal spĺňať.

3. V prvom rade istotu, že finančné prostriedky, ktoré mi zverili, sú v kompetentných rukách. Mojm prvoradým cieľom je spravovanie zverených finančných prostriedkov v zmysle pravidiel, ktoré sme si s klientom navzájom stanovili.

4. Buďte v stálom kontakte so svojím privátnym bankárom, nebojte sa na čokoľvek spýtať a stále komunikujte. Pozerajte sa okolo seba, porovnávajte, lebo len tak si môžete byť istý, že ste si vybrali správneho privátneho bankára a správnu banku.



Individuálny manažment zdravotnej starostlivosti

Privatbanka, a. s. nadviazala spoluprácu so spoločnosťou ProHealth, a. s., ktorá pôsobí na trhu zabezpečovania zdravotných služieb. Spoločnosť ponúka exkluzívnu službu individuálneho manažmentu zdravia, ktorá poskytuje klientovi komfortný prístup k zdravotnej starostlivosti. Prostredníctvom nového konceptu **PRIVATBANKA HEALTH MANAGEMENT** majú teraz možnosť získať prístup k tejto službe aj klienti Privatbanky.

> Individuálny manažment zdravia

Čo sa za týmto slovným spojením skrýva? Ide o nadštandardnú „osobnú“ starostlivosť o zdravie klienta a zdravie jeho blízkych na špičkovej úrovni. K uvedenej službe patrí nepretržitá 24-hodinová dostupnosť lekárskej asistenčnej služby s možnosťou konzultácie zdravotného stavu, zabezpečenie ošetrovania v medicínskych centrách a u vybraných špecialistov, pomoc pri zabezpečení liekov a zdravotných pomôcok, organizácia a sprostredkovanie v prípade potreby hospitalizácie klienta. Pozoruhodnou pridanou hodnotou je možnosť konzultácie zdravotného stavu klienta s medicínskymi špičkami v jednotlivých odboroch. Špeciálne pre klientov Privatbanky je súčasťou tejto služby aj preventívna prehliadka rozšírená o vyšetrenia so zameraním na kardiologické a onkologické ochorenia (tzv. onkomarkery). A na záver – ročný paušál v medicínskom centre Medifera alebo v sieti polikliník ProCare.

Služby spoločnosti ProHealth nám bližšie predstavila obchodná riaditeľka spoločnosti, Ing. Beáta Haramiová:



Ing. Beáta Haramiová, členka predstavenstva a obchodná riaditeľka ProHealth, a.s.

> Čo všetko sa dá odkonzultovať pri prvom telefonickom kontakte s lekárskou službou?

Klient – člen VIP klubu kontaktuje našu spoločnosť spravidla na bezplatnej telefonickej linke, a to v prípade vzniku zdravotného problému, pri náhlom zhoršení zdravotného stavu, pri

zmene spôsobenej nesprávnym užitím liekov, prípadne pri vynechaní pravidelnej dávky liekov. Pri sprostredkovanom telefonickom rozhovore s lekárom dostane klient informáciu a radu ako postupovať, aby sa neželaný stav čo najrýchlejšie zmenil. Túto službu máme zabezpečenú nonstop - 24 hodín denne, 7 dní v týždni.

Najčastejšie nás však klienti kontaktujú v prípade, keď sa potrebujú objednať na nimi požadované vyšetrenia, resp. preventívnu prehliadku. Stáva sa nám tiež, že sa chcú iba poradiť alebo spýtať na novinky v liečebných postupoch, o ktorých počuli a informovať sa na možnosti ich zabezpečenia našou spoločnosťou.

> Aký je ďalší postup v prípade, že vás telefonicky kontaktuje klient s nejakým zdravotným problémom?

Pri riešení zdravotného problému lekár odporúča optimálny medicínsky postup. Zároveň pristupuje ku každému klientovi maximálne individuálne a „timing“ potrebných vyšetrení sa snaží prispôsobiť časovým možnostiam klienta. V prvom kroku navrhne návštevu konkrétneho lekára a klienta, prirodzene, na



vyšetrenie aj objedná. Lekár sa aktívne podieľa na zabezpečení celého liečebného procesu až do vyriešenia zdravotného problému nášho klienta. Liečba, samozrejme, predstavuje aj medikamentóznú liečbu. Ak náš klient potrebuje lieky, ktoré nie sú bežne dostupné, resp. nie sú na Slovensku registrované, ale na jeho

Potrebné vyšetrenia sa prispôsobujú časovým možnostiam klienta

liečbu sú nevyhnutné, tak ich zabezpečíme, vrátane nutných administratívnych krokov. Liečba a postup lekárov sú z našej strany stále monitorované. Sme tiež v kontakte s klientom, aby sme zistili jeho spokojnosť so zabezpečenými službami.

> S akými medicínskymi centrami spolupracujete?

Na spoluprácu v poliklinickej oblasti si vyberáme kvalitných partnerov, pričom využívame ich skúsenosti a kvalitu lekárov. V Bratislave je

to súkromné medicínske centrum Medifera, s.r.o. a sieť polikliník spoločnosti ProCare, a.s. v Bratislave, ako aj v Košiciach. Zároveň sprostredkujeme aj hospitalizáciu v nemocničných zariadeniach a skontaktujeme klienta v podstate s akýmkoľvek špecialistom.

> Aká je najväčšia pridaná hodnota služby individuálneho manažmentu zdravia pacienta?

Pre klientov sme psychickou, ako aj reálnou istotou, že zabezpečením kompletného manažmentu zdravotnej starostlivosti získajú pri riešení zdravotného problému ošetrenie v najlepších zdravotníckych zariadeniach a že sú v rukách špičkových odborníkov. Výrazne

Skontaktujeme klienta s akýmkoľvek špecialistom

oceňovanou pridanou hodnotou zo strany klientov je skutočnosť, že svoje zdravotné problémy vyriešia komfortne, bez stresu a zbytočného čakania.

V prípade potreby alebo pochybností klienta o vhodnom liečebnom postupe zabezpečujeme konzultácie s najväčšími kapacitami v jednotlivých medicínskych odboroch. Ide o akýsi pohľad na zdravotný stav klienta z nadhľadu, z profesorskej či docentskej úrovne odborníkov. Sú to odborníci, ktorí majú prehľad o možnostiach liečby na európskej a svetovej úrovni.

> Aká je vaša skúsenosť – starajú sa vaši klienti o svoje zdravie príkladne a v rámci prevencie, alebo až v čase, keď ich už trápí nejaký zdravotný problém?

Naši klienti, tak ako mnohí z nás, na prevenciu často zabúdajú a vyhľadávajú pomoc, až keď ich trápia zdravotné problémy. Zabúdajú, že to najcennejšie, čo majú, je ich zdravie. Tím spoločnosti ProHealth je našim klientom plne k dispozícii, či už pri riešení vzniknutých problémov, alebo v čase prevencie.

Pokiaľ vás táto informácia zaujala, kontaktujte svojho privátneho bankára alebo Odbor privátneho bankovníctva Privatbanky: privatebanking@privatbanka.sk.

Proces budovania klientskeho portfólia

Tvorba klientskeho portfólia je proces, ktorý začína dôkladnou analýzou rizikového profilu klienta, pokračuje predložením alternatívnych návrhov a končí samotným zainvestovaním, to všetko s aktívnou participáciou klienta.

Privátny bankár Ing. Jozef Krammer vám predstaví, ako tento proces prebieha v praxi.



Ing. Jozef Krammer
privátny bankár

> Ako prebieha proces tvorenia portfólia pre klienta?

Klient pri stretnutí s privátnym bankárom vyplní test vhodnosti a primeranosti finančného nástroja a investičnej služby, cieľom ktorého je zistiť znalosti a skúsenosti klienta s investovaním do finančných nástrojov, jeho celkovú finančnú situáciu, investičný horizont a v neposlednom rade postoj k riziku. Znalosť každého z týchto atribútov je nevyhnutná pre správne zloženie portfólia, ktorému by mal klient porozumieť a stotožniť sa s ním.

> Ide o veľmi citlivé informácie. Sú klienti ochotní vám ich poskytnúť?

Ak má mať klient správne vytvorené portfólio, ktoré vyhovuje jeho naturelu, tak je úplnosť a pravdivosť týchto informácií nesmierne dôležitá. Keď sa napríklad privátny bankár z testu dozvie, že objem všetkých úspor klienta je na úrovni 150 tisíc eur a pochádzajú výlučne

z predaja bytu, pričom do jedného roka sa klient chystá stavať dom a dovedy by chcel investovať svoje peniaze vo výraznej miere na akciových trhoch, tak je jeho úlohou upozorniť ho na nadpriemerné riziká spojené s jeho voľbou.

Podľa výsledkov testu a intenzívnej komunikácie s klientom vie privátny bankár definovať, či je klient konzervatívny, vyvážený alebo dynamický. Toto je podstatná informácia, aby vedel klientovi navrhnúť jednotlivé triedy aktív v portfóliu.

Niekedy je zaujímavé sledovať, ako klienti revidujú svoje pôvodné plány po tom, ako sa na svoje peniaze a investície pozrú nezaujatým pohľadom. Zrazu zistia, že to, čo považovali za konzervatívne, vôbec konzervatívne nemusí byť a naopak.

Najčastejšiu diskusiu otvorí termín likvidity. Ukazuje sa, že klienti majú často oveľa viac času, ako sú sami ochotní pripustiť. Hlavne v súčasnosti viacerí klienti prestávajú lipnúť na dvojtyždňovej likvidite. Je to dané jednak nízkymi výnosmi na týchto splatnostiach, jednak úbytkom „investičných“ príležitostí.

Každopádne, konzervatívny klient by nemal podstupovať riziko volatility akciových trhov a naopak dynamický klient so sklonom k investičnému adrenalínu by nemal mať v portfóliu prevahu nástrojov s nízkym fixným výnosom. Ak vie klient určiť svoje potreby likvidity nanajvýš na najbližšie dva – tri roky, nemal by mať v portfóliu výrazné zastúpenie akcií, pri ktorých sa výnosový efekt dostaví v horizonte päť až desať rokov. Cieľom investovania je predovšetkým výnos. Reálny a dosiahnuteľný.

> Do akej miery sa klient podieľa na tvorbe portfólia? Je mu to vôbec umožnené?

Našou prioritou je, aby klient vedel, do čoho investuje pred tým, ako k nám prevedie svoje

peniaze určené na investovanie. Investičná stratégia s úvodným zložením portfólia je súčasťou zmluvy. Privátny bankár je na stretnutie s klientom „vzbrojený“ viacerými alternatívami úvodného zloženia portfólia. Tu je dôležité zdôrazniť, že je to úvodné zloženie, pretože ide o aktívne riadené portfólio, ktoré sa môže meniť v prípade zmeny situácie na finančných trhoch, prípadne na základe požiadaviek klienta, ktoré môžu byť spojené so zmenou potreby likvidity alebo navýšenia majetku pod správou.

Keď sa vrátíme k tým viacerým alternatívam úvodného zloženia portfólia, tak musím podotknúť, že sa nám stáva, že klient nie je úplne stotožnený s ponúkanými možnosťami. Neberieme to však negatívne, naopak. S klientom sa snažíme čo najpodrobnejšie definovať oblasti investovania, ktoré má záujem obsiahnuť a je pripravený sa s nimi stotožniť. Tieto oblasti následne definujú cenné papiere, ktoré sa nielen v úvodnom, ale aj v nasledujúcom období v portfóliu objavujú. Nechceme od klienta, aby formálne alebo pasívne prijal náš návrh.

Chceme, aby od začiatku klient vedel, čo môže od vybraného portfólia očakávať. Aký má budúci orientačný výnos, aké má kreditné riziko, aká je maximálna doba splatnosti jednotlivých cenných papierov, ako je to s ich likviditou. Neponúkame klientovi „mačku vo vreci“ alebo balíček, o ktorého zložení nemá predstavu, resp. nemôže zmeniť jeho zloženie. Tento fakt považujeme za svoju dominantnú konkurenčnú výhodu na trhu v porovnaní s investovaním do podielových fondov, ale aj na trhu samotného privátneho bankovníctva.

> Zastavme sa pri tých parametroch – orientačný budúci výnos, likvidita, splatnosť, kreditné riziko...

Klient dostane návrh, v ktorom je vyčíslený orientačný hrubý výnos jednotlivých cenných

papierov, resp. aj priemerný výnos. Naša investičná stratégia FEREO obsahuje viac investičných tried – akcie, reality a tzv. príležitosti. Ak sú v návrhu zakomponované, potom klient vidí aj to, ako môžu tieto kolísavé zložky ovplyvniť celkový výnos. A to nielen pozitívnym smerom. Rovnako prezentujeme aj to, aký bude výsledný výnos, ak sa týmto volatílnym zložkám nebude dariť, t. j. pôjdu do mínusových hodnôt alebo budú „prešlapovať“ na nule (pozri tabuľku).

mal vysoký výnos, úžasnú likviditu a nulové kreditné riziko. Aspoň jeden z parametrov je proti investorovi. Niekedy aj dva. Podotýkam však, že aj pri menej likvidných cenných papieroch sa banka snaží vytvárať sekundárny trh a zatiaľ sa jej to darí. Niekedy to trvá desať, inokedy týždeň, v najhoršom prípade mesiac.

Práve preto je pre nás a investora dôležité vedieť, či vo svojom portfóliu akceptuje kreditné

Je prirodzene potrebné upozorniť, že samotná kotácia cenného papiera negarantuje likviditu, resp. skutočnosť, že v prípade predčasného predaja budeme inkasovať očakávanú cenu (v poslednom čase mali tento problém napr. viaceré bankové emisie).

Tento spôsob investovania bol pre investorov atraktívny predovšetkým koncom roka, kedy viacerí klienti hľadali to povestné „save heaven“ v podobe predovšetkým štátnych dlhopisov.

Medzi oboma vyššie uvedenými portfóliami je zrejmý rozdiel vo výnosovom potenciáli. Ten je daný práve prítomnosťou nekótovaných dlhopisov v prvom z uvádzaných portfólií.

> V posledných mesiacoch sa v súvislosti s finančnými trhmi skloňuje slovo kríza. Dotkla sa portfólií vašich klientov, resp. zmenil sa proces tvorby portfólia? Majú klienti nejaké špeciálne požiadavky?

Nakoľko sme už koncom roka 2007 pri dynamických klientoch redukovali podiel akciovej zložky a v peňažno - dlhospisovej zložke nemali klienti žiadne toxické cenné papiere, ktoré by boli (ne)priamo zasiahnuté finančnou krízou, tak klienti neboli takmer vôbec zasiahnutí.

Podiel dynamických zložiek je v klientských portfóliách už viac ako jeden rok pod hranicou 1 %. Ako som už spomenuť, klientom ponúkame aktívne riadené portfólio, ktoré vychádza zo stratégie FEREO (F ako fixed-income - peňažno-dlhospisová zložka, E ako equities - akcie, RE ako real estate - nehnuteľnosti, O ako opportunities - príležitosti). Na základe názoru portfólio manažérov odboru asset management, ktorí sú tvorcami investičných stratégií, nebol za celý rok 2008 žiadnemu klientovi vypracovaný návrh portfólia, ktorý by obsahoval zložky E, RE, O, čo sa ukázalo ako správny krok. V prípade, že sa situácia na finančných trhoch ustáli a trhy vykážu jednoznačné známky oživenia, tak uvedené investičné triedy (E, RE, O) budú mať opäť svoje miesto v portfóliách klientov. Treba však povedať, že tieto volatílné zložky začneme nakupovať až vtedy, keď nám to makroekonomické dáta minimálne dva mesiace po sebe potvrdia. Možno nenakupíme za historické minimum, avšak vyhneme sa falošným pozitívnym signálom.

Samozrejme, že klienti vnímajú situáciu na finančných trhoch. Správajú sa ako rozumní investori – sú opatrní, neriskujú. Preferujú finančné nástroje s minimálnym rizikom aj za cenu nižšieho výnosu. Napokon, toto je aj v súlade s našou stratégiou, o čom svedčí fakt, že napriek krízovému roku 2008 sa nám podarilo v objeme spravovaných aktív narásť o 70 %.

Individuálne portfólio - 1 000 000 EUR (30,126 mil. SKK)							
Typ	Investičná trieda	Podiel na portfóliu	Mena	Očakávaný výnos (p.a.)			Objem
				Pesimistic	Neutral	Optimistic	
Banková zmenka	F	0,1	EUR		2,00 %		1,000
Banková zmenka	F	1,90 %	EUR		3,00 %		19,000
Korporátna zmenka	F	10,00 %	EUR		8,00 %		100,000
Korporátna zmenka	F	11,00 %	EUR		7,25 %		110,000
Korporátna zmenka	F	10,00 %	EUR		7,50 %		100,000
Korporátny dlhopis	F	10,00 %	EUR		8,00 %		100,000
Korporátny dlhopis	F	10,00 %	EUR		7,90 %		100,000
Bankový dlhopis	F	5,00 %	EUR		3,75 %		50,000
Bankový dlhopis	F	5,00 %	EUR		3,65 %		50,000
Bankový dlhopis	F	5,00 %	EUR		3,55 %		50,000
Bankový dlhopis	F	5,00 %	EUR		3,45 %		50,000
Štátny dlhopis	F	5,00 %	EUR		3,05 %		50,000
Štátny dlhopis	F	5,00 %	EUR		2,55 %		50,000
Podielový fond	RE	3,00 %	EUR				30,000
ETF	RE	2,00 %	EUR				20,000
ETF	E	1,50 %	EUR				15,000
ETF	E	1,25 %	USD				12,500
ETF	E	1,25 %	EUR				12,500
ETF	E	1,00 %	EUR				10,000
ETF	E	1,00 %	USD				10,000
ETF	E	1,00 %	USD	-10 %	0 %	10 %	10,000
akcia	O	0,25 %	CZK				2,500
akcia	O	0,25 %	CZK				2,500
eurobond	O	1,50 %	RON				15,000
eurobond	O	1,50 %	PLN				15,000
ETF*	O	0,75 %	USD				7,500
ETF*	O	0,75 %	USD				7,500
Total		100,00 %		3,30 %	5,00 %	6,70 %	1,000,000

* ETF - exchange-traded-fund (nízkonákladový fond, ktorý v inej miere kopíruje nejaké podkladové aktívum, napr. index DOW JONES)

Výšku výnosu pri zložke fixed income je možné pomerne presne predikovať, avšak jeho dosiahnutie je podmienené dvoma faktormi: držaním daného cenného papiera do splatnosti a neohrozením samotnej splatnosti cenného papiera. Ak sa klient rozhodne prediť nejaký finančný nástroj (napr. dlhopis) pred jeho splatnosťou, tak predajná cena závisí od aktuálnych trhových podmienok. A tie nemusia byť najvhodnejšie. Čo sa týka kreditného rizika a prípadného ohrozenia splatnosti určitého cenného papiera, tak musím povedať, že klientom ponúkame cenné papiere, pri ktorých sme presvedčení, že klient pri ich splatnosti dostane istinu a pravidelné úrokové platby. Získavame ich na základe množstva informácií, ktoré o emitentoch máme, keďže sú veľmi často aj našimi klientmi.

Je potrebné si však uvedomiť, a opäť to klientovi nezastierame, že v známom trojuholníku investora výnos – likvidita - riziko nie sú všetky misky váh naklonené na jeho stranu. Ak klient požaduje vyšší výnos, tak si musí byť vedomý toho, že to je len za cenu zvýšeného rizika a nižšej likvidity. Likvidita v ponímaní ako možnosť predaja určitého aktíva je iná pri verejne obchodovateľných cenných papieroch (napr. štátne dlhopisy) a iná pri neverejne obchodovateľných cenných papieroch (napr. korporátne dlhopisy, zmenky). Rovnako je to s kreditným rizikom. Na druhej strane je to však vyvážené vyššími výnosmi. V tomto je trh spravodlivý. Neexistuje dlhopis, ktorý by

riziko korporátneho emitenta, prípadne či je pripravený investovať do nekótovaných cenných papierov. Pokiaľ áno, potom jeho úvodné portfólio môže vyzeráť napríklad takto:

Individuálne portfólio - 1 000 000 EUR (30,126 mil. SKK)				
Typ	Podiel na portfóliu	Mena	Očakávaný výnos (p.a.)	Objem
Banková zmenka	0,50 %	EUR	2,00 %	5,000
Banková zmenka	1,50 %	EUR	3,00 %	15,000
Banková zmenka	3,00 %	EUR	4,30 %	30,000
Korporátna zmenka	5,00 %	EUR	8,00 %	50,000
Korporátna zmenka	10,00 %	EUR	7,50 %	100,000
Korporátna zmenka	10,00 %	EUR	7,00 %	100,000
Bankový dlhopis	5,00 %	EUR	3,75 %	50,000
Bankový dlhopis	5,00 %	EUR	3,65 %	50,000
Bankový dlhopis	5,00 %	EUR	3,55 %	50,000
Štátny dlhopis	10,00 %	EUR	3,05 %	100,000
Štátny dlhopis	10,00 %	EUR	2,55 %	100,000
Korporátny dlhopis *	10,00 %	EUR	7,50 %	100,000
Korporátny dlhopis *	10,00 %	EUR	6,50 %	100,000
Korporátny dlhopis **	7,50 %	EUR	9,00 %	75,000
Korporátny dlhopis **	7,50 %	EUR	10,50 %	75,000
Total	100,00 %		6,00 %	1,000,000

* korporátny dlhopis (verejne obchodovateľný) ** korporátny dlhopis (neverejne obchodovateľný)

Ak chce mať klient všetko kótované, má záujem na maximálnej likvidite a nízkom kreditnom riziku, potom jeho zložka fixed income môže vyzeráť aj nasledovne:

Individuálne portfólio - 1 000 000 EUR (30,126 mil. SKK)				
Typ	Podiel na portfóliu	Mena	Očakávaný výnos (p.a.)	Objem
Banková zmenka	1,00 %	EUR	2,00 %	10,000
Banková zmenka	5,00 %	EUR	3,00 %	50,000
Banková zmenka	7,00 %	EUR	4,30 %	70,000
Bankový dlhopis	10,00 %	EUR	3,75 %	100,000
Bankový dlhopis	9,00 %	EUR	3,65 %	90,000
Bankový dlhopis	8,00 %	EUR	3,55 %	80,000
Bankový dlhopis	7,00 %	EUR	3,45 %	70,000
Štátny dlhopis	11,00 %	EUR	3,05 %	110,000
Štátny dlhopis	11,00 %	EUR	2,55 %	110,000
Štátny dlhopis	11,00 %	EUR	2,35 %	110,000
Korporátny dlhopis *	10,00 %	EUR	7,25 %	100,000
Korporátny dlhopis *	10,00 %	EUR	7,00 %	100,000
Total	100,00 %		4,00 %	1,000,000

* korporátny dlhopis (verejne obchodovateľný)

Úverové financovanie v Privatbanke

Spolu s privátnym bankovníctvom je korporátne bankovníctvo druhou hlavnou oblasťou podnikania Privatbanky. Špecifikom tejto oblasti v našej banke je, že hlavné zásady privátneho bankovníctva aplikujeme aj pri realizácii úverových obchodov.



Ing. Zuzana Kaliská
vedúca oddelenia úverových obchodov

V predchádzajúcich číslach nášho magazínu sme vám už priblížili niekoľko projektov, financovanie ktorých zabezpečovala Privatbanka, a.s. V tomto čísle sme vybrali rozsahom menší projekt – bytový dom Karlovka.

> Korporátne bankovníctvo v Privatbanke

V oblasti financovania firemnej klientely sa Privatbanka, a.s. zameriava na stredne veľké spoločnosti. Naším firemným klientom vo všeobecnosti poskytujeme produkty a služby zamerané na financovanie ich investičných a prevádzkových zámerov. V konkrétnom vyjadrení produktové portfólio banky tvoria v oblasti prevádzkového financovania kontokorentné, revolvingové a splátkové úvery, v oblasti investičného financovania sú to krátkodobé, strednodobé a dlhodobé úvery, pričom banka poskytuje klientom aj platobné a neplatobné bankové záruky a realizuje odplatné postupovanie pohľadávok.

Pri realizácii úverových obchodov dodržiavame zásady charakteristické pre služby privátneho bankovníctva. Individuálny prístup, vysoká miera flexibility, promptnosť a produkty šité na mieru podľa špecifických požiadaviek klienta sú vlastnosti, s ktorými sa stretnete v Privatbanke aj v oblasti úverového financovania.

Významná časť úverov Privatbanky je alokovaná do developerských projektov a do činností súvisiacich s realitami. Banka má vo svojom portfóliu viaceré developerské projekty strednej veľkosti, ktoré sú realizované na území Bratislavy a jej širšieho okolia, Trnavy, Vysokých Tatier a v ďalších lokalitách.

> Polyfunkčná budova Karlovka

Jedným z developerských projektov, na ktorý banka poskytla investičný úver, je projekt polyfunkčnej budovy Karlovka. Projekt realizovala spoločnosť DD – invest, s. r. o. Ide o sedempodlažný bytový dom v lokalite Bratislava – Karlova Ves s atraktívnym výhľadom na Bratislavský hrad. Polyfunkčná budova má 37 bytov a dva nebytové priestory. Celková plocha bytových



Polyfunkčná budova Karlovka

priestorov je 2 952 m², ďalších 254 m² je určených na obchodné priestory. Byty sú zaujímavé svojou netradičnou dispozíciou – do každého



Polyfunkčná budova Karlovka – interiér

bytu sa vchádza z otvorenej pavlače, čo dodáva bytom vzdušnosť a svetlosť. Popri štandardných bytoch sa v dome nachádzajú aj dva väčšie luxusné strešné byty. Bližšiu predstavu o bytovom dome Karlovka vám poskytne fotografická príloha tohto príspevku.

Zámerom spoločnosti bolo pripraviť, postaviť a predať menší bytový dom v dopravne dobre dostupnej a tichej lokalite, s možnosťou parkovania a blízkych služieb. Stavba bola realizovaná za menej ako jeden a pol roka. Patrí medzi projekty, ktoré sa investorovi (a banke) podarilo úspešne zrealizovať ešte pred začatím negatívnych vplyvov svetovej finančnej a hospodárskej krízy na trh nehnuteľností v SR.

Aktuality

Kótovanie Dlhopisov Žabka 2010 na burze

Po úspešnom umiestnení Dlhopisov Žabka 2010 medzi investorov požiadala Privatbanka, a. s. ako aranžér emisie o prijatie týchto dlhopisov na regulovaný voľný trh Burzy cenných papierov v Bratislave, a.s. Predstavenstvo burzy prijalo dlhopisy na obchodovanie 31. októbra 2008 a ako deň začiatku obchodovania s nimi stalo 3. november 2008.



Dlhopisy Žabka 2010 majú trojročnú splatnosť s fixným kupónom 9 % p. a. Celkový objem dlhopisov bol 680 miliónov Sk (22 571 865 eur), čím sa táto emisia stala jednou z najväčších emisií korporátnych dlhopisov v histórii slovenského kapitálového trhu. Žabka S.A. je najväčší nezávislý maloobchodný potravinový reťazec v Poľsku.

Zlatá minca pre Privatbanka Wealth Management

Finančné riešenie Privatbanka Wealth Management získalo 1. miesto v súťaži Zlatá minca v kategórii Investičné bankovníctvo. Zlatá minca je súťaž finančných produktov, ktorú organizuje spoločnosť Media Project Agency.



Digital Park II pripravený na otvorenie

Na apríl 2009 je naplánovaná kolaudácia developerského projektu na Einsteinovej ulici v Bratislave Digital Park II. Prví nájomcovia budú objekt využívať už od 1. mája 2009. K najväčším nájomcom patria spoločnosti Deloitte, Bauer Media, Sauter, Shell, First Data Slovakia, Penta Investments, Poisťovňa Dôvera. Do nových priestorov v Digital Park II sa v letných mesiacoch presťahuje aj Privatbanka.



Primárny predaj Dlhopisov Boháčky úspešne zavŕšený



V novembri 2008 Privatbanka, a.s. ako aranžér emisie Dlhopisov Boháčky úspešne zavŕšila ich primárny predaj. Ide o dlhopisy s trojročnou splatnosťou, s fixným kupónom 8 % p. a. a s celkovým objemom 350 miliónov Sk (11 617 872 eur).

Boháčky je názov pre developerský projekt, ktorý vzniká v mestskej časti Záhorská Bystrica v lokalite s rovnomenným názvom. Nosnou biznis ideou projektu je scelenie pozemkov, preklasifikácia na stavebné pozemky, príprava územia na výstavbu a samotná rezidenčná výstavba.

Slovensko na hojdačke

Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD., hlavný ekonóm

Slovensko si po niekoľkých rokoch pripomína horšie časy. Tentokrát nie je osamotené.

Súčasná hospodárska kríza je komplikovanejšia ako kedykoľvek predtým. Len za posledných dvadsať rokov, skoro v každom jednom roku, rástol objem svetového obchodu raz tak rýchlo ako reálny svetový HDP. Previazanosť ekonomík tak rapídne vzrástla a teraz sa nerovnováha na jednom trhu vo väčšom meradle a rýchlejšie prelieva z jednej ekonomiky do druhej. Toto platí najmä pre otvorenú ekonomiku - s vysokým podielom exportu a importu na HDP. Dôsledkom môže byť, že hospodárska politika najväčších obchodných partnerov krajiny je vplyvnejšia ako hospodárska politika v krajine samotnej. A to najmä v čase krízy a v krátkodobom horizonte.

Slovensko je s podielom tovarov a služieb na HDP na úrovni 180 % HDP druhou najotvorenejšou ekonomikou Európskej únie, pri tovaroch úplne najotvorenejšou. Podiel importu a exportu tovarov je úplne najvyšší. S tovarmi a službami ešte viac obchoduje Luxembursko - avšak to má širšiu teritoriálnu diverzifikáciu a vysoký prebytok bilancie služieb. Slovenská bilancia je záporná a navyše je príliš koncentrovaná na Nemecko. A Nemecko samotné je vysoko otvorenou ekonomikou, závislou na globálnej konjunktúre. Mimoriadne otvorenými

Drastický rozsah a hĺbka krízy je aj politickou záležitosťou

sú aj ekonomiky Česka, Maďarska, Bulharska, Pobaltia, Beneluxu a Írska. Z týchto krajín bude mať najväčšie problémy Pobaltie a Maďarsko, ktorých ekonomiky sú vnútorne nerovnovážne (prívysoká domáca spotreba ústila do vysokého schodku bežného účtu platobnej bilancie krytého vysokým prílevom zahraničného kapitálu), navyše Pobaltie je obchodne príliš jednostranne orientované na Škandináviu. Doterajší rast slovenského hospodárstva bol zdravý, a tak krajina čelí, našťastie, len klesajúcemu zahraničnému dopytu, nie vnútornej nerovnováhe.

Hlavným katalyzátorom krízy na Slovensku bude teda celkový vývoj hospodárstiev najväčších obchodných partnerov a špeciálne tých odvetví, ktorých podiel na celkovej priemyselnej produk-

	Hlavné exportné oblasti Slovenska a odhad HDP najväčších exportných oblastí Slovenska podľa Európskej komisie z januára 2009		HDP			
	Export za 1. - 11. / 2008		2007	2008 f	2009 f	2010 f
	mld. EUR	% exportu				
Európska únia	39,8	85,3	2,9	1,0	-1,8	0,5
Nemecko	9,5	20,3	2,5	1,3	-2,3	0,7
Česko	6,0	13,0	6,0	4,2	1,7	2,3
Francúzsko	3,2	6,8	2,2	0,7	-1,8	0,4
Poľsko	3,1	6,6	6,7	5,0	2,0	2,4
Maďarsko	2,8	6,1	1,1	0,9	-1,6	1,0
Taliansko	2,8	5,9	1,5	-0,6	-2,0	0,3
Rakúsko	2,7	5,7	3,1	1,7	-1,2	0,6
Veľká Británia	2,2	4,7	1,1	0,9	-1,6	1,0
Slovensko	-	-	10,4	7,1	2,7	3,1

cií je najvyšší. Absolútne najdôležitejšou krajinou je Nemecko. Spolu s druhým Českom pohlcujú tretinu slovenského exportu. Do ďalších šiestich krajín - Talianska, Rakúska, Poľska, Maďarska, Francúzska a Veľkej Británie - smeruje ďalšia tretina slovenského exportu. Z tohto pohľadu bude hospodársky vývoj v daných krajinách pre slovenskú ekonomiku určujúci.

Výhľad HDP týchto krajín na roky 2009 a 2010 je mimoriadne neistý, prichádzajúce čísla od rôznych inštitúcií sa v rovnakom čase líšia o niekoľko percentuálnych bodov. Pri podrobnejšej štruktúre býva rozdiel ešte väčší. Podľa poslednej predpovede Európskej komisie z januára 2009 by malo hospodárstvo Únie v roku 2009 poklesnúť o 1,8 %. To znamená aj to, že rast oblastí, ktorá absorbuje 85 % slovenského exportu, môže spomaliť z roka na rok v porovnaní s rokom 2008 o dva a pol percentuálneho bodu a v porovnaní s rokom 2007 až o štyri percentuálne body. To predstavuje pre slovenskú ekonomiku skutočný externý šok.

Najviac budú zasiahnuté prirodzene exportné odvetvia s najväčším podielom na celkovom exporte. Automobilový priemysel priamo tvorí pätinu slovenského exportu, spolu s optickým priemyslom až tretinu. Ďalšími veľkými kategóriami vývozu sú pneumatiky, rafinérské produkty, železo, oceľ a zliatiny, obuv a papier - väčšina z nich súvisí s automobilovým priemyslom. Tieto produkty sú citlivé na pokles hospodárskej aktivity a spravidla klesajú rýchlejšie a viac ako celková priemyselná aktivita. Postihnutý je a bude najviac automobilový priemysel, minimálne z dvoch dôvodov. Kúpa automobilu býva pre spotrebiteľov po kúpe bytu najväčším investičným rozhodnutím a pri nejasnosti budúceho cashflow kúpu automobilov odkladajú. A ďalej, Slovensko vyrába na jedného obyvateľa najviac áut na svete a pokles tak dominantného odvetvia zasahuje celú ekonomiku. V prospech silnej produkcie automobiliek na Slovensku oproti materským závodom hrá skutočnosť, že ide

o nové, moderné výrobné linky a pracovná sila na Slovensku je lacnejšia ako v materských fabrikách umiestnených v „starej“ Európe. Na druhej strane, efektívnosť rozhodnutia manažmentu automobiliek o efektívnej alokácii výroby môže poznačiť skrytý alebo otvorený protekcionizmus domácich inštitúcií - vlád, bankového sektora. Tieto vplyvy sťažujú predpovede o dynamike automobilového priemyslu na Slovensku.

Napokon, čísla o exporte, priemyselnej produkcii, tržbách a zamestnanosti za posledné mesiace roka 2008 jednoznačne indikujú pokles ekonomickej aktivity, najmä v uvedených odvetviach. Export tovarov na konci roka klesol medziročne o 20 %. Pokles je ešte vyšší, ak ho porovnáme k priaznivým jarným a letným mesiacom roka 2008 alebo ho porovnáme s potenciálnym číslom na konci roka, ktoré by bolo, ak by kríza neexistovala. Tu sa už pokles exportu šplhá k 30 % a viac. Takmer identické výsledky získame pri priemyselnej produkcii, výroba automobilov klesla dokonca dvojnásobne. Tržby nie sú výnimkou, zvlášť postihnuté sú tržby v priemysle. Rastúca trajektória zamestnanosti sa na jeseň obrátila. Doterajšia dynamika ochabla a stratilo a nevytvorilo sa približne 15 000 pracovných miest. Zatiaľ nenastal významný pokles miezd, čo nie je vzhľadom na ich odolnosť voči poklesu prekvapujúce.

Kontrakcia HDP hlavných cieľových oblastí pre slovenský export ho na tento rok zastaví. Nezamestnanosť, ktorá sa začala rozširovať primárne v exportných podnikoch a následne v dodávateľských podnikoch, bude narastať aj v ostatných segmentoch ekonomiky. Nadpriemerne postihnutým bude aj odvetvie, v ktorom sa za posledné roky vytvorila cenová bublina a kde sa už rast cien zastavil, ale produkcia zatiaľ ešte nie - trh nehnuteľností. Nezamestnanosť na Slovensku sa tak v priebehu tohto roka môže zvýšiť až o 80 000 osôb, tzn. o tri percentuálne body. Rast nominálnych miezd s výrazne spomalým smerom k nule, reálne mzdy (očistené o infláciu) môžu v tomto roku klesnúť. Postupne klesnú všetky odvetvia aj vrátane maloobchodu.

Prepad príjmov domácností sa odrazí na spomalení na ich konečnej spotrebe, pokles úrokových sadzieb bude v tomto prípade neúčinný. Konečná spotreba domácností je najväčšia zložka HDP a bude v tomto roku jeho ťahúňom. V roku 2010



Ing. Mgr. Richard Tóth, PhD.,
hlavný ekonóm, odbor asset management

by však mala ďalej klesnúť. Investície sú najcitlivejšou a najvolatilnejšou zložkou HDP a v tomto roku výrazne prispievajú k poklesu slovenského HDP. Prepad exportu slovenskú ekonomiku výrazne oslabí, avšak pri vysokej dovoznej náročnosti bude do veľkej miery kompenzovaný aj prepadom importu. Slovensko je totiž do určitej miery montážnou dielňou, keď podiel importu tovarov na HDP na úrovni 80 % je ďaleko najvyšší v Európskej únii. Domáca spotreba by mala v tomto roku udržať HDP v rastovej línii. V ďalšom roku, ak by sa kontrakcia európskej a svetovej ekonomiky predžila alebo prehĺbila, konečná spotreba výrazne klesne. V tom prípade by sa už kladný prírastok HDP stal ilúziou. Slovensko bude pravdepodobne prvou krajinou za posledných desať rokov, ktorej inflácia po vstupe do eurozóny výrazne nestúpne. Dokonca očakávame pokles inflácie k trom percentám, keď dominantným faktorom bude doznívanie poklesu cien ropy v druhej polovici predchádzajúceho roka. Určitým faktorom je aj posilnenie eura voči českej korune, forntu a zlotému a zlacnenie tovarov z týchto krajín v slovenských obchodoch.

Ak by Slovensko euro nebolo prijalo, koruna by sa oslabila z pravdepodobných 34 – 35 korún za euro na jeseň 2008 na vyše 40 SKK v januári 2009. To by síce tlačilo na zvyšovanie inflácie, ale zároveň by zlepšilo podmienky pre exportujúce firmy. V priebehu niekoľkých mesiacov by zlacneli ich produkty na trhoch v eurozóne. Takto získala výhodu priama konkurencia Slovenska, ostatné krajiny V4, ktorých meny oslabili v priebehu niekoľkých mesiacov o desiatky percent. Navyše, predražil sa aj slovenský export do týchto krajín. Ten tvorí tretinu celkového slovenského exportu. Ak by oslabenie týchto mien pokračovalo aj ďalej, malo by to pre slovenskú ekonomiku vážne následky. A tak prijatie eura, ktoré v pokojných časoch priťahuje investorov, znižuje transakčné náklady a pod. (podrobne sme sa vyhodám a nevyhodám prijatia eura

na Slovensku venovali v predchádzajúcom čísle nášho časopisu), sa v tomto čase ukazuje ako veľká nevýhoda.

Drastický rozsah a hĺbka krízy je samozrejme aj politickou záležitosťou a reagujú aj vlády. Väčšinou vytvárajú krízové štáby a prijímajú mimoriadne opatrenia. Tie sú v každej krajine rôzne z hľadiska objemu, ako aj z hľadiska obsahu, v zásade však na konci januára vo všeobecnosti dosahovali 2 – 3 % ročného HDP a spočívali hlavne v daňových škrtoch, zvýšení výdavkov do infraštruktúry a v priamych a nepriamych úverových programoch najmä pre rodiny a malých a stredných podnikateľov. Na konci januára najväčší podporný balík spomedzi európskych krajín naplánovalo Nemecko. Daňové škrtky v rôznych oblastiach za 21 miliárd eur, výdavkové programy za 15 miliárd eur a úverové záruky a ďalšie úverové programy pre všetky veľkosti podnikov za 75 miliárd eur. Česko sa vydalo na podobnú cestu daňových škrtov a podporných výdavkových a úverových programov tak ako viac – menej všetky pre Slovensko exportne dôležité krajiny. Predbežne nahlásený objem k začiatku februára bol tiež na úrovni asi dvoch percent HDP. Opatrenia by mali spomaliť pád ekonomík, avšak aj tak, podľa viacerých odhadov, bude v tomto a nasledujúcom roku prírastok ich HDP záporný alebo blízky nule. Externý dopyt pre slovenskú produkciu tak ochabne tak či tak a v tejto chvíli môžeme prijať len také opatrenia, aby

Slovensko bude pravdepodobne prvou krajinou za posledných desať rokov, ktorej inflácia po vstupe do eurozóny výrazne nestúpne

bolo pristátie našej ekonomiky čo najmäkšie. Slovensko prijalo prvé protikrízové opatrenia 6. novembra 2008, bez kvantitatívneho vyčíslenia vplyvov. V 27. bodoch sa vláda zamerala na čerpanie eurofondov a reguláciu energií. Neskôr, v reakcii na zasadnutie Európskej rady prijala ďalších jedenásť opatrení, tiež bez vyčíslenia vplyvov. Vo februári 2009 vláda prijala opatrenia zamerané na udržanie a vznik pracovných miest za 141 miliónov eur (4,3 miliardy SKK) pre rok 2009 a 175 miliónov eur (5,3 miliardy SKK) pre rok 2010. V prvej polovici februára 2009 vláda odsúhlasila ďalší balík opatrení. Podľa kalkulovaných vplyvov by mali tieto opatrenia znížiť daňové výnosy o 173 miliónov eur (5,2 miliardy SKK) v roku 2009 a v roku 2010 o 260 miliónov eur (8 miliárd SKK). Na výdavkovej strane vláda naplánovala tento rok zvýšiť výdavky o 26 mi-

liónov eur (800 miliónov SKK). Balíček ako celok, tak ako bol prijatý do polovice februára, je niekde umelo nafúknutý, keď niektoré totožné opatrenia sú vo viacerých verziách vedené ako nové opatrenia (napríklad skrátenie lehoty na vrátenie nadmerných odpočtov DPH alebo zvýšenie základného imania Eximbanky) alebo by mali byť štandardnou súčasťou výkonu verejnej správy bez ohľadu na krízu (napríklad kontrola plnenia podmienok, za ktorých boli poskytnuté investičné stimuly). Samozrejme, vplyv niektorých opatrení je dopredu ťažko kvantifikovateľný kvôli charakteru (napr. podpora transferu inovatívnych technológií) alebo času (napr. spustenie diaľničných PPP projektov).

Opatrenia majú niekoľko pozitív a niekoľko negatív. Pozitívnu stránkou opatrení je paradoxne ich malá veľkosť. V polovici februára dosiahli približne 340 miliónov eur (10,3 miliardy SKK), t.j. 0,5 % HDP. V porovnaní s plánmi viacerých krajín v EÚ je ich veľkosť štvrtinová. Toto oceňujeme najmä vzhľadom na to, že marginálna užitočnosť (tzn. užitočnosť každého ďalšieho eura) týchto opatrení v podmienkach otvorenej slovenskej ekonomiky výrazne klesá. Znamená to, že budúce generácie budú musieť platiť relatívne k úžitku svojich opatrení menej, ako by mohli. V tomto je strach vlády z prijatia zásadných opatrení výhodou. Ďalším pozitívom je, že časť nákladov na opatrenia tvoria úspory v daňovej oblasti. Fiškálne stimuly v podobe daní považujeme za účinnejšie minimálne z dvoch dôvodov. Prvým je rýchlosť prijatia opatrení. Vyšpecifikovať predmet zdanenia a ďalšie daňové náležitosti, ktorým chce autorita uľaviť a uviesť ich do účinnosti je rýchlejšie ako vyšpecifikovať oblasti vo výdavkovej politike a realizovať ich cez transparentné tendre. A po druhé, alokačná schopnosť trhu je vo všeobecnosti lepšia ako alokačná schopnosť vlády. Špecializované výdavkové programy trh deformujú a vo svojej podstate odďalujú skutočnú hospodársku konjunktúru. Navyše, v čase hospodárskej krízy, kvôli nedostatku času a nárastu spoločenskej benevolencie voči efektívnosti týchto opatrení je potenciál na prijímanie nesprávnych rozhodnutí vyšší.

Negatívom týchto opatrení je, že kríza urýchľuje rozhodnutia, ktoré sú najmä vo vzťahu k ich čistej užitočnosti v porovnaní s alternatívami prinajmenšom diskutabilné – napríklad už uvedená výstavba diaľnic prostredníctvom PPP. Ďalej, opatrenia neobsahujú zníženie neefektívnych výdavkov verejnej správy – napríklad ukončený tender na nákup lietadiel pre ministerstvo obrany za najmenej 83 miliónov eur (2,5 miliardy SKK). Opatrenia nie sú odvážne a ani plošné. A napokon, opatrenia nie sú sprevádzané celkovou rekalkuláciou verejných financií – keď nie sú sprevádzané zmenami v rozpočte verejnej správy. Opatrenia sú tak do určitej miery iba deklaratórne...

Chodenie po akciovom dne

Ing. Mrg. Richard Tóth, PhD., hlavný ekonóm

Niečo, čo by ste chceli o akciách vedieť, ale doteraz ste sa hanbili na to opýtať.

Určenie správneho času na nákup akcií je prirodzenou súčasťou investičného rozhodovania. V čase poklesu akciového trhu býva vo všeobecnosti tento problém naliehavější, keďže na jednej strane investor spravidla už - očakáva mohutný nárast akcií a nechce premeškať príležitosť zarobiť prvé percentá, na druhej strane vďaka doterajšiemu poklesu akciového trhu má spravidla menej akciovej zložky ako to zodpovedá jeho rizikóvemu naturelu – jednak prirodzenou cestou kvôli poklesu a jednak aj kvôli odpredajom akcií.

Jednoznačný signál, ktorý označí vhodný čas na nákup, neexistuje. Existuje len niekoľko indícií

Jednoznačný signál na nákup akcií neexistuje

viazaných na identifikáciu obratu vo vývoji hospodárstva. Nepredpokladáme, že akcie začnú rásť skôr než v polovici roka 2009. Dokonca, oveľa pravdepodobnejší scenár je niekde v roku 2010. Medzitým si môže investor krátiť čas tým, že si podrobne premyslí stratégiu. Nasledujúcich niekoľko otázok a odpovedí ho môže upozorniť na niektoré súvislosti.

> Prežijú všetky akcie pokles akciového trhu?

Nie, neprežijú. Avšak vývoj v čase poklesu akciového trhu nie je z tohto pohľadu oveľa negatívnejší ako v čase rastu akciového trhu. Pozreli sme sa na vývoj približne 500 najväčších amerických obchodovateľných firiem zúčastnených v indexe S&P 500 za posledných štrnásť rokov, tzn. na dve obdobia rastu a dve obdobia poklesu indexu. Od začiatku roka 1995 do marca 2000, teda v priebehu viac ako päť rokov, sa v indexe vymenilo až 183 firiem - priemerne takmer 35 za rok. Väčšinou išlo o firmy, ktoré niekto kúpil alebo o firmy, ktoré

vďaka nižšiemu nárastu cien ich akcií oproti indexu nespĺnili parametre na účasť v indexe. Zbankrotovali však len štyri firmy. Počas nasledujúcej recesie v rokoch 2000 až 2003 sa v indexe vymenilo 107 firiem, z toho zbankrotovalo (stále len) desať firiem. V ďalšom období, vo fáze rastu indexu S&P 500, opustilo index 90 firiem, z toho len šesť kvôli krachu. V aktuálnej fáze poklesu indexu od júna 2007 zbankrotovalo zatiaľ šesť firiem. Celkovo teda za pätnásť rokov zbankrotovalo 26 firiem zúčastnených v indexe S&P 500, z toho desať počas expanzie a šesťnásť počas recesie indexu. Zjednodušene, samotný pokles akciových indexov teda neindikuje významne vyššiu pravdepodobnosť bankrotu niektorých firiem. Napokon, počet nových ohlásených bankrotov v USA bol od januára 1995 do februára 2000 na úrovni priemerne takmer 4 000 za mesiac, v marci 2000 až marci 2003 vyše 3 100, od apríla 2003 do mája 2005 2 600 a od júna 2007 do septembra 2008 takmer 3 000. Pre spresnenie dodávame, že príčiny krachu v dobrých časoch môžu mať pôvod z tých zlých.

Vývoj amerického indexu S&P 500											
Trend	Obdobie		Zmena indexu		Zmena počtu firiem v indexe		Bankrot firiem v období		Počet rastúcich / klesajúcich firiem		
	Od	Do	abs.	p.a.	abs.	p.a.	abs.	p.a.	rast	pokles	r/p
Rast	12/8/94	3/24/00	238,5 %	25,9 %	183	34,6	4	0,8	487	191	2,5
Pokles	3/24/00	3/12/03	- 47,3 %	- 19,4 %	107	36,1	10	3,4	215	391	0,5
Rast	3/12/03	5/31/07	91,2 %	16,6 %	90	21,3	6	1,4	544	46	11,8
Pokles	5/31/07	1/28/09	- 44,7 %	- 30,0 %	63	37,8	6	3,6	48	514	0,1

> Vrátia sa všetky akcie na svoje predchádzajúce pozície?

Nie, nevrátia. Tak napríklad akcie počítačovej firmy Sun Microsystems vzrástli od októbra 1998 do septembra 2000 o vyše 1000 %, z 22 USD na 257 USD za akciu. Po prudkom poklese sa cena akcie dostala v októbri 2002 na 10 USD a v nasledujúcich šiestich rokoch až doteraz sa dostala najviac na 27 USD. V decembri 2008 bola dokonca pod tromi dolármi, čo je menej ako v polovici roka 1994. Ešte tragickejším prípadom je kanadský komunikačný operátor

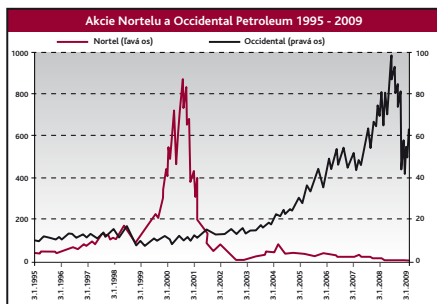
Nortel. Ten v rovnakom čase vzrástol zo 77 USD na 830 USD (vyše 1000 %) a následne klesol od septembra 2000 do septembra 2001 na 55 USD. Ešte v tom istom roku a na začiatku roka 2004 sa mu podarilo vystúpiť nad 80 USD. Odvtedy však cena akcie postupne klesala, až pokým Nortel v januári 2009 nezbankrotoval.

> Vo fáze rastu akciového indexu rastú všetky akcie v indexe a naopak?

Nie, všetky akcie sa nehýbu tým istým smerom ako celý akciový index. Samozrejme, vo fáze konjunktúry a rastu akciového indexu rastie väčšina firiem v indexe a naopak. Avšak, ak zoberieme do úvahy celú fázu rastu alebo poklesu, podiel akcií reagujúcich opačne na trajektóriu celého indexu je pre expanziu a recesiu podobný. Preto z hľadiska architektúry celého indexu nie je potrebné toto rozlišovať. Na druhej strane, v prvých okamihoch rastu akciového indexu je pravdepodobnejšie, že počet rastúcich akcií v indexe bude ďaleko vyšší ako počet klesajúcich. Tak napríklad počas prudkého oživenia

od polovice januára do polovice februára 1991 bol počet rastúcich firiem oproti klesajúcim firmám v indexe S&P 500 478 ku 14. Za ďalší mesiac bol tento pomer 250 ku 230. Podobne, za prvé tri mesiace prudkého oživenia akciového trhu po recesii 2000 – 2003, od 11. 3. 2003 do 11. 6. 2003 bol pomer rastúcich a klesajúcich podnikov 428 ku 75, za ďalšie tri mesiace 323 ku 177. Ak teda zachytíme prvú fázu rastu akciového indexu, pre „zabezpečenie výnosu“ nie je potrebné portfólio veľmi diverzifikovať. Existujú akcie, ktoré sú pomerne odolné voči hospodárskemu poklesu (napríklad akcie

spoločností, ktoré sa zaoberajú ťažbou zlata – zlato býva v čase všeobecného poklesu hodnoty aktív ich náhradou), ale sú spoločnosti, ktoré rástli v každej jednej (kompletnej) fáze hospodárskeho cyklu tak, ako sme ich vymedzili vyššie. Napríklad americká petrolejárska firma Occidental Petroleum vzrástla počas prvej expanzie indexu o 3,4 %, počas prvej recesie indexu vzrástla o 54 %, počas druhej expanzie o 275 % a v súčasnej recesii od konca mája 2007 do 28. 1. 2009 vzrástla o 8 %.



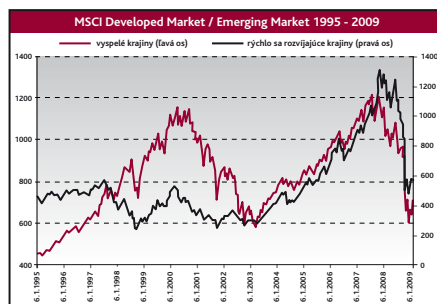
> Správajú sa indexy vyspelých krajín a rýchlo sa rozvíjajúcich krajín pri hľadaní dna rovnako?

Viac – menej áno. Medzi pohybmi akciových indexov vyspelých krajín a indexov rýchlo sa rozvíjajúcich krajín neexistujú významné časové rozdiely v nástupe rastúceho alebo klesajúceho trendu. Vo všeobecnosti teda nie je účelné očakávať „chodenie po dne“ na jednom trhu a zároveň „štvoranie sa na breh“ na trhu druhom. Rozdiel vidíme hlavne v citlivosti – akcie rýchlo sa rozvíjajúcich krajín obvykle spadnú rýchlejšie a potom hľadajú dno už len „v podobnom tempe“ ako akcie vyspelých krajín. Následne vo fáze rastu potom „dobehajú zameškané“ a rýchlejšie sa vzdávajú od akcií vyspelých krajín. Podľa skúseností globálnych indexov za posledných dvadsať rokov je previazanosť týchto svetov asi dvojtretinová (jednotka pohybu akcií vyspelých krajín vysvetľuje asi dve tretiny pohybu akcií rýchlo sa rozvíjajúcich krajín). Okrem príslušnosti indexu do jednej alebo druhej skupiny má určitú mieru vplyvu aj faktor geografickej blízkosti – indexy

Akcie rýchlo sa rozvíjajúcich krajín obvykle spadnú rýchlejšie

susediacich krajín sú na seba naviazané viac ako indexy kvalitatívne rovnakých, ale vzdialenejších krajín. Táto miera však nie je významná a často nezodpovedá skutočnej miere hospodárskej previazanosti týchto krajín. Keďže ekonomiky vyspelých krajín sú inštitucionálne a funkčne

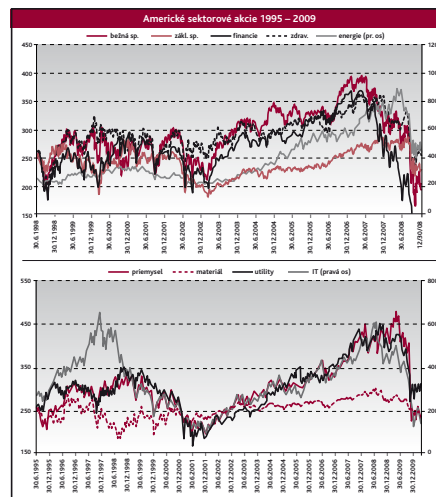
podobnejšie, vzťah medzi indexmi vyspelých krajín je o niečo užší oproti rýchlo sa rozvíjajúcim krajinám. Preto teritoriálna diverzifikácia akcií má na trhu rýchlo sa rozvíjajúcich krajín vyšší význam. Celkový význam teritoriálnej diverzifikácie však nie je úplne rozhodujúci.



> Dosahujú všetky sektory dno v rovnakom čase a naraz na celom svete?

Viac – menej áno. Všetky sektory bez výnimky reagujú na pozíciu ekonomiky v hospodárskom cykle. Rozdiel je v miere tohto pohybu. Necyklické sektory – základná spotreba (napríklad potraviny), zdravotníctvo, podniky slúžiace na rozvod elektriny, tepla, plynu a vody – spravidla vo fáze kontrakcie ekonomiky klesajú relatívne k ostatným sektorom menej. Hlavným dôvodom je, že výdavky domácností na nákup produktov týchto sektorov sú stabilnejšie. Avšak, pri obnovení hospodárskeho rastu tieto sektory obvyčajne rastú pomalšie ako cyklické sektory. Zároveň, nie je nevyhnutné, že opätovne nadpriemerne rastú tie sektory, ktoré nadpriemerne rástli v predchádzajúcej fáze hospodárskeho cyklu. Ako keby trh po páde týchto akcií vytriezovel, považoval dôvody na doterajší rast za neaktuálne (štruktúrne zmenené) a uzatvoril kapitolu doterajšieho rastu. Tak napríklad na konci 80. rokov zažíval malý boom automobilový prie-

mysel, na konci 90. rokov to boli technologické a telekomunikačné firmy a v polovici tohto desaťročia energetický a materiálový sektor. Akcie automobilového sektora sa po korekcií už nevrátili k nadpriemernému rastu podobne ako akcie technologických a telekomunikačných firiem. Samozrejme, tieto vzorce správania nie sú rigidné, vo fáze rastu indexu môže rásť nadpriemerne aj necyklický sektor. Napríklad na konci 90. rokov vo svetle potenciálneho pokroku v biotechnológii rýchlo rástli akcie zdravotníckeho sektora.



Tieto vlastnosti sektorov sú viac - menej identické pre ktorúkoľvek krajinu sveta. A navyše, tak ako platí vzťah medzi akciovými indexmi jednotlivých krajín navzájom, platí aj vzťah medzi sektormi jednotlivých krajín navzájom. To znamená, že spravidla nie je významný časový rozdiel v nastúpení rastúceho trendu medzi rovnakými sektormi v rôznych krajinách.

Tak. A už treba len vedieť, kedy začnú akcie opätovne rásť ...



Hodina fotografie deťom

Koncom minulého roka sa uskutočnil 7. ročník benefičnej aukcie fotografií **Hodina FOTOGRAFIE deťom**. Naša banka opäť podporila tento prestížny filantropický projekt a po druhýkrát sa stala jeho generálnym partnerom.

26. novembra 2008 sa v hoteli Carlton stretli už po siedmy raz priatelia a milovníci fotografie, ako aj všetci tí, ktorí chcú pomáhať, aby kúpou fotografie podporili projekt Nadácie pre deti Slovenska Hodina FOTOGRAFIE deťom.

Hodina FOTOGRAFIE deťom je jedným z projektov v rámci verejnej zbierky Hodina deťom. Na aukcii sa dražia fotografie najznámejších slovenských a českých fotografov a všetky vyzbierané peniaze putujú do fondu Hodina deťom. Tie sa

prostredníctvom grantového programu prerozdeľujú do jednotlivých projektov na priamu pomoc deťom na Slovensku.

Na ostatnom ročníku padlo aj niekoľko rekordov. Prvýkrát v histórii tohto podujatia prekročila vydražená suma hranicu milión slovenských korún – vyzbieralo sa presne 33 393 eur (1 006 000 Sk). V porovnaní s minulým rokom to znamená nárast takmer o polovicu. Dražba sa tak stala vynikajúcim štartom pre celú kampaň Hodina

deťom, v ktorej sa doteraz vyzbieralo 448 118 eur (13,5 milióna Sk).

Na aukcii bolo vydražených všetkých 48 fotografií od 28 umelcov. Vôbec najdrahšie vydraženou fotografiou v histórii aukcie sa stala fotka s názvom Mont Blanc od Milana Rastislava Štefánika. Od vyvolávacej ceny 167,80 eur (5 055 Sk) sa konečná suma vyšplhala až na 2 656 eur (80 000 Sk). Nasledovala fotografia od Yuriho Dojca za 2 224 eur (67 000 Sk) a fotografia Karola Kállaya

z cyklu Deň plný zázrakov za 1 827 eur (55 000 Sk).

Každoročne aukciu svojimi dielami podporujú renomovaní fotografi a nebolo tomu inak ani tento rok. Svoje fotografie do dražby venovali Tibor Huszár, Karol Kállay, Martin Martinček, Jindřich Streit, Milota Havránková, Adolf Zika, Martin Črep, Yuri Dojca, Juraj Bartoš a mnohí ďalší. Po odbornej stránke aukciu zastrešovala aukčná spoločnosť Soga a viedla ju licitátorka Nina Gažovičová.



Predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Privatbanky Ing. Mgr. Ľuboš Ševčík, CSc. s moderátorom večera



Jedna z dražených fotografií



Vedenie Privatbanky: predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Ľ. Ševčík, podpredseda predstavenstva Ľ. Lorencovič, člen predstavenstva V. Hrdina a riaditeľ odboru privátneho bankovníctva M. Šubín



Foto: Yuri Dojc



Foto: Karol Kállay



Foto: M. R. Štefánik



Privatbanka Exclusive Zone

Privatbanka Exclusive Zone je vernostný program určený pre privátnych klientov našej banky. Cieľom programu je ponúknuť klientom ďalšiu pridanú hodnotu k našim finančným službám, ktorými sa staráme o zveľaďovanie a zhodnocovanie klientskych aktív. Služby našich partnerov v programe môžu klienti využívať prostredníctvom špeciálnej karty Privatbanka Exclusive Zone a platobnej karty MasterCard Gold. V tomto čísle vám opäť ponúkame prehľad všetkých partnerov programu.

BANG & OLUFSEN

Už desiatky rokov môžu zákazníci firmy Bang & Olufsen nadchýnať všetky svoje zmysly nezabudnuteľnými audio a video zážitkami priamo vo svojich domovoch.
www.b-o.sk

CAR EXCLUSIVE

CAR EXCLUSIVE ponúka predaj luxusných automobilov, zabezpečuje ich servis s VIP podmienkami, poskytuje odborné poradenstvo a rieši akékoľvek problémy týkajúce sa vozidla pre úplnú spokojnosť zákazníka.

DIOR INSTITUT

Dior institut v Bratislave je jeden z piatich inštitútov v Európe, ktorý ponúka kompletný sortiment produktov a exkluzívne kozmetické služby technológiou Dior.
www.dior-institut.sk

FACTORY PRO

Factory Pro ponúka komplexné služby v oblasti fitness & wellness. Každý, aj ten najnáročnejší zákazník, si má možnosť vybrať z rozsiahlej ponuky služieb fitnesscentra.
www.factorypro.sk

FREY WILLE Bratislava, s.r.o.

Jedinečná dizajnérská filozofia FREY WILLE je založená na kombinácii netradičného materiálu emailu s 24-karátovým zlatom a na vysokej kvalite umeleckej ručnej práce.
www.frey-wille.com

GRANDHOTEL PRAHA Tatranská Lomnica

Moderný štvorhviezdičkový hotel v krásnej prírode Vysokých Tatier.
www.ghpraha.sk

GRANDHOTEL Starý Smokovec

Luxus, pohodlie, romantika a celková charizma charakterizujú tento legendárny hotel v centre Vysokých Tatier v Starom Smokovci.
www.grandhotel.sk

HITKA cestovná kancelária

Cestovná kancelária HITKA sa špecializuje na lyžiarske zájazdy, predovšetkým na francúzske Alpy, v ponuke sú však aj talianske a švajčiarske strediská. Jedinečnou špecialitou CK HITKA sú jednodňové stáže na skutočných monopostoch F1.
www.hitka.sk

HOTEL BANKOV

Košice

Hotel Bankov je luxusný historický štvorhviezdičkový hotel v lesnom prostredí v blízkosti centra Košíc.
www.hotelbankov.sk

HOTEL GRAND

Jasná

Štvorhviezdičkový horský hotel situovaný v centre Jasnej s ubytovaním a službami pre najnáročnejších zákazníkov.
www.hotelgrand.jasna.sk

HOTEL HUBERT

Gerlachov

Hotel Hubert ponúka príjemnú domácu atmosféru s ubytovaním v útulných a moderne zariadených izbách.
www.hotel-hubert.sk

INGOLF

Slovakia

Spoločnosť INGOLF sa zaoberá poskytovaním komplexných služieb v oblasti golfo. Zároveň pripravuje exkluzívne golfové zájazdy špeciálne pre klientov Privatbanky.
www.ingolf.sk

INTERKLINIK

INTERKLINIK – centrum zdravia a krásy sa špecializuje na nadštandardnú starostlivosť o ľudské telo, ktorú zabezpečuje špičkový tím lekárov a sestier. Súčasťou kliniky je aj exkluzívne denné spa.
www.interklinik.sk

MERCEDES SUSHI BAR, Bratislava

Mercedes Sushi Bar sa zaraďuje medzi najrenomovanejšie spoločnosti v gastronomických službách. Ponúka exotické pochúťky - sushi, thajské, čínske a ďalšie exotické jedlá.
www.mercedescafe.sk

REŠTAURÁCIA LE MONDE

Luxusná štýlová reštaurácia predstavuje zmes kulinárskej kreativity z celého sveta.
www.lemonde.sk

SALÓN ESPACE
Bratislava, Košice

Espace je exkluzívne štúdio krásy a relaxu. Poskytuje luxusné kadernícke a kozmetické služby s dôrazom na starostlivosť o celé telo.
www.salonespace.sk

Salón LES PALISADES

Salón LES PALISADES patrí medzi najexkluzívnejšie salóny na Slovensku. Ponúka nadštandardné služby v príjemnom prostredí, samozrejmosťou je individuálny prístup ku klientovi.
www.lespalisades.sk

SPAKLINIK

Relaxačné zariadenie SPAKLINIK vám ponúka dokonalé uvoľnenie, znovuzískanie rovnováhy a harmónie.
www.spaklinik.sk

SUMMER YACHTING

Ak snívate o výnimočnej dovolenke na mori, chcete zažiť vzrušujúci pobyt na lodi a dokonalý relax, SUMMER YACHTING je pre vás to pravé. Ponúka prenájmy námorných plachetníc a motorových lodí a organizáciu rodinných dovoleníek a firemných podujatí na mori.
www.summeryachting.sk

TEMPUS AWT BAVARIA

TEMPUS AWT BAVARIA ponúka predaj, financovanie a servis nových i jazdených vozidiel a nonstop asistenčné služby. Vďaka maximálnemu úsiliu o spokojnosť svojich zákazníkov udržiava vysoký štandard kvality svojich služieb.
www.tempus.sk

VILA GRAND

Nová Lesná

Vila GRAND je štýlová vysokohorská apartmánová rezidencia, ktorá poskytuje najvyšší štandard ubytovania v atraktívnej rezidenčnej lokalite Vysokých Tatier – Malý Smokovec.
www.vilagrand.sk

VIP AIR

letecká spoločnosť

VIP AIR ponúka komplexné služby v oblasti letectva ako prenájom lietadiel, poradenstvo, výcvik posádok, predaj a správu lietadiel a organizovanie charitrovej dopravy. Zabezpečuje 24 hodinovú asistenčnú službu s okamžitou väzbou na vaše požiadavky.
www.vipair.sk

VIP TRAVEL

cestovná kancelária

Cestovná agentúra VIP TRAVEL sa špecializuje na prípravu ciest a dovoleníek na mieru podľa individuálneho prania klienta. Obchodnou filozofiou VIP TRAVEL je splniť očakávania a uspokojiť aj tých najnáročnejších klientov.
www.viptravel.sk

WELLNESS HOTEL

Patince ****

WELLNESS hotel Patince vám ponúka na mieru zostavené pobyty a služby, ale aj osobitý prístup ku každému klientovi podľa individuálnych želaní.
www.wellnesspatince.sk



Noví partneri Privatbanka Exclusive Zone

INTERKLINIK



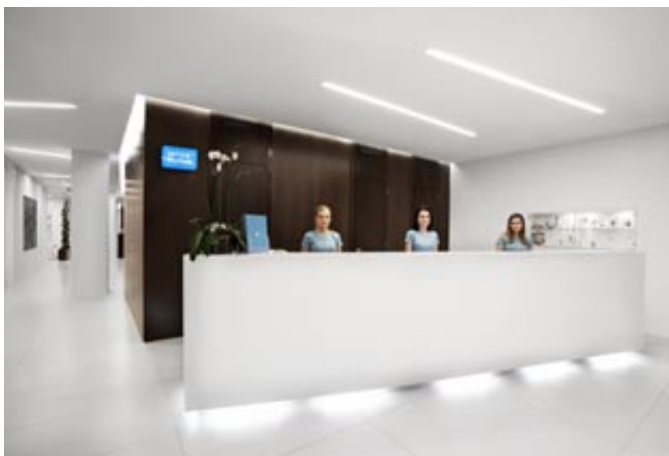
Do nášho programu Privatbanka Exclusive Zone vstúpil ďalší exkluzívny partner – centrum zdravia a krásy INTERKLINIK. Ak sa rozhodnete využiť benefity, ktoré INTERKLINIK pripravil špeciálne pre klientov Privatbanky, čaká na Vás špičkový tím odborníkov a najmodernejšie vybavenie svojho druhu na Slovensku.

INTERKLINIK otvoril svoje nové luxusné priestory koncom októbra minulého roka v novopostavenom centre Relaxx v Bratislave. Jeho tradícia a skúsenosti sú však omnoho dlhšie – svoje služby v oblasti plastickej chirurgie, stomatológie a dermatokozmetiky poskytuje na slovenskom trhu už viac ako 14 rokov.

INTERKLINIK ponúka všetko to, čo od najväčšieho a najmodernejšieho centra zdravia a krásy môžete očakávať – nadštandardnú komplexnú starostlivosť o vaše telo i dušu, maximálne komfortné prostredie, diskretný prístup a profesionálny tím fundovaných špecialistov.

Okrem už spomínaných oblastí – plastickej chirurgie, stomatológie a dermatokozmetiky ponúka najväčšie centrum zdravia a krásy svoje služby aj v oblasti spa. Príjemné prostredie SPAKLINIK je ideálnym miestom na dokonalé

uvoľnenie tela i mysle, či regeneráciu po zákroku na niektorom z oddelení kliniky. Všetky oddelenia sú vybavené najmodernejšími



prístrojmi a lekári využívajú v praxi najaktuálnejšie poznatky z oblasti medicíny a skrášľovacích procedúr. Aj to sú rozhodujúce faktory, prečo je dnes INTERKLINIK vyhľadávaným centrom aj zo strany zahraničných klientov.

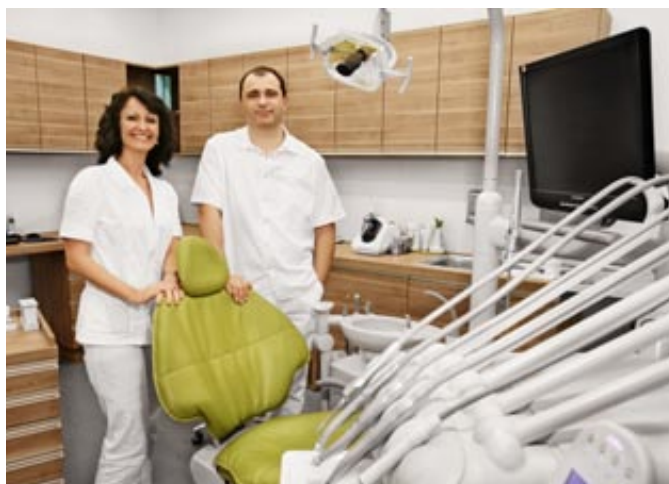
INTERKLINIK poskytuje naozaj široké spektrum služieb. Skúsení lekári dbajú na individuálny prístup ku každému klientovi, snažia

sa o jeho maximálne pohodlie a pocit dôvery. Všetky zákroky sa vykonávajú na klinike až po niekoľkých konzultáciách, ktoré lekári poskytnú klientovi bezplatne. Zubná ambulancia je považovaná za jednu z najmodernejších na

Slovensku. Stomatológia má k dispozícii aj vlastnú operačnú sálu, kde sa v anestézii vykonávajú zubné implantáty. Na oddelení dermatokozmetiky vám zase pomôžu udržať si mladistvý stav pokožky s využitím najmodernejších poznatkov aj bez bolestivých injekcií či skalpela.

Ako nový partner v loyality programe Privatbanka Exclusive Zone pripravil INTERKLINIK špeciálnu ponuku pre privátnych klientov banky. Naši klienti získavajú okrem VIP starostlivosti zľavy vo výške 5 - 10 % v závislosti od typu zákroku (presný popis zliav nájdete na stránke www.privatbanka.sk/ExclusiveZone).

Ak chcete vedieť o službách a produktoch INTERKLINIK viac, kliknite na www.interklinik.sk. Viac o programe Privatbanka Exclusive Zone sa dozviete na www.privatbanka.sk.



SPAKLINIK



Najkrajšie denné spa na Slovensku dnes nájdete v budove Relaxx centra v Bratislave. SPAKLINIK je súčasťou najväčšieho centra zdravia a krásy INTERKLINIK a stáva sa novým partnerom našej exkluzívnej zóny.



Príjemné exotické prostredie, opojné vône masážnych olejov, dokonalý dizajn interiéru, ticho a pokoj - to sú prvé pocity, ktoré získate pri návšteve tohto jedinečného relaxačného centra. A to najlepšie vás bude ešte len čakať.

V SPAKLINIK sa o vás kráľovsky postarajú skúsení terapeuti a maséri. Tradičné thajské a bylínkové masáže overené tisícročiami vykonávajú terapeutky priamo z Thajska. Tie pri masážach dokonca používajú vzácne prípravky, ktoré by ste našli len v najprestížnejších spa v Ázii.

SPAKLINIK ponúka širokú škálu masáží, pilingov a zábalov. Medzi najzaujímavejšie masáže patrí štvorročná masáž, masáž tuina či havajská technika lomi – lomi. Odvážnejší klienti môžu vyskúšať netradičný kúpeľ s rybičkami Garra – Rufa, ktoré pomáhajú nielen pri kožných ochoreniach, ale zvládnu tiež dokonalú manikúru či pedikúru. Samotné masáže sa vykonávajú v luxusných kójach,

v ktorých sú priamo integrované parné sprchy. Ako jediné relaxačné centrum vôbec ponúka SPAKLINIK aj VIP kóju pre dvoch. V nej si môžu dopriať masáž partneri súčasne. K štandardnej starostlivosti o klienta neodmysliteľne patrí občerstvenie v podobe rôznych druhov exotických čajov a čerstvého ovocia. Využiť môžete aj 25 m bazén a bohatý saunový svet v priestoroch Relaxxu.

Okrem štandardných masáží a procedúr si v SPAKLINIK môžete dopriať aj niektoré jedinečné masáže:

> Štvorročná masáž

Unikátna masáž využívajúca synchronné pohyby dvoch terapeutov. Masíruje sa celými plochami rúk, minimálne sa využíva bodový tlak. Používa sa Asian Refreshing Massage Oil - ázijský osviežujúci masážny olej obsahujúci citrónovú trávu, ktorý dodáva energiu a pomáha prečistiť hlavu, muškát, ktorý reguluje a udržiava hormonálnu vyrovnanosť, levanduľu, ktorá upokojuje a lieči

pokožku. Spojenie rúk a vôní je nezabudnuteľný zážitok.

> Hot Stone

Masáž horúcimi lávovými kameňmi je stará indiánska metóda využívajúca teplo kameňov, ktoré sa prikladajú na telo a zároveň sa s nimi aj masíruje. Používa sa súprava šesťdesiatich kameňov, ktoré prehrievajú a stimulujú krvný obeh. Pri masáži sa používa olej „Indiánska duša“, ktorý obsahuje mandľový, zázvorový a limetkový olej a levanduľu. Tieto ingrediencie majú silné detoxikačné vlastnosti.

> Reflexná masáž chodidiel

Stimulovaním špecifických zón na chodidlách sa dostavuje pocit absolútneho uvoľnenia a úžasného osvieženia. Má vynikajúci blahodarný vplyv na celý organizmus. Vhodné je jej využitie pri akútnych bolestiach hlavy, migrénach, nevoľnosti, bolestiach žalúdka, žľčníka, na stimuláciu alebo utlmenie hormonálneho systému. Pri pocitoch únavy a malátnosti sa dostavuje okamžitý povzbudzujúci pocit. Súčasťou je detox bad - kúpeľ nôh v morskej soli, zmesi zeleného čaju, borievky a grapefruitu. Súčasťou masáže je aj zábal a piling Linghami and Shitake, orientálne bylinky podporujúce regeneráciu buniek.

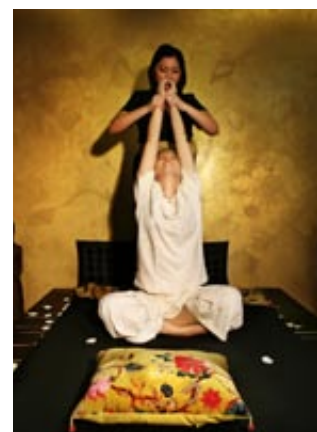
> Lomi Lomi

Originálna havajská masáž, pri ktorej terapeut využíva celé plochy predlaktia v rytme originálnej havajskej hudby. Nazýva sa aj „roztancovaná masáž.“ Používa sa Yin zmes masážnych olejov, ktoré obsahujú santalové, palisandrové

drevo a jazmín. Špeciálne palisander a jazmín odbúrávajú strach, oživujú a zvyšujú sebavedomie.

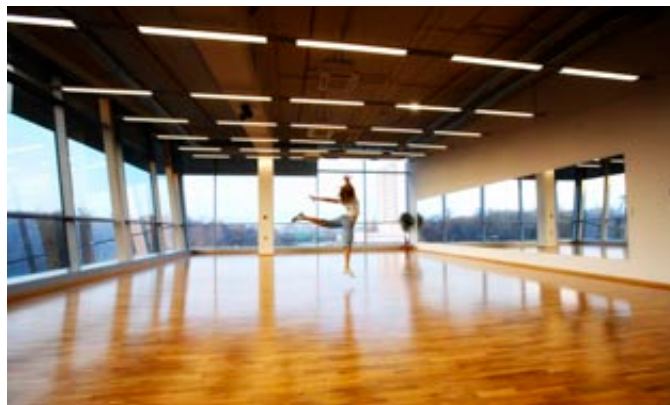
> Tuina - čínska tlaková masáž

Pomocou tuiny sa účinne liečia problémy pohybového aparátu, trávacie a gynekologické problémy a únavové syndrómy, nespavosť a bolesť hlavy. Urýchľuje rekonvalescenciu, regulovaním zložiek jin a jang navodzuje rovnovážny stav v organizme. Ide o masáž akupresúrnych bodov a meridiánov s cieľom dosiahnuť uvoľnenie cesty energetickej a cievnej regulácie.



SPAKLINIK, nový partner v programe Privatbanka Exclusive Zone, pripravil pre privátnych klientov banky špeciálnu ponuku v podobe 10% zľavy na všetky typy masáží a procedúr, ako aj VIP starostlivosť v podobe šťavnateho občerstvenia.

Ak chcete vedieť o službách a produktoch SPAKLINIK viac, kliknite na www.spaklinik.sk. Viac o programe Privatbanka Exclusive Zone sa dozviete na www.privatbanka.sk.



FACTORY PRO

Vyzerať a cítiť sa dobre



Ďalším novým partnerom programu Privatbanka Exclusive Zone sa stalo fitnesscentrum Factory Pro, ktoré pod jednou strechou ponúka komplexné služby v oblasti fitness a wellness.

Minulý rok v septembri bolo v Bratislave otvorené najväčšie centrum pohybu, športu a relaxu – fitnesscentrum Factory Pro v budove Relaxx. Široké spektrum športových aktivít, ktoré ponúka, umožňuje efektívne využitie voľného času aj tým najnáročnejším klientom. Veľkorysý priestor nového fitness a relax centra umocňuje atraktívny výhľad na Bratislavu.

> Radosť z pohybu

Svoju telesnú kondíciu a zdatnosť si môžete zlepšiť cvičením na rôznych špeciálnych strojoch a tréningoch. Vo fitnesscentre

sa nachádza najväčšia kardio zóna na Slovensku, k dispozícii sú najmodernejšie posilňovacie stroje s dokonalou biomechanikou pohybu pri cvičení, ktoré boli vytvorené špeciálne pre Olympijské hry v Pekingu.

Aerobik sa od svojho vzniku stále rozvíja a zdokonaľuje, vznikajú nové formy tanečného, či bojového aerobiku. Všetky tieto novinky, popri tradičných formách aerobiku, nájdete aj vo fitnesscentre Factory Pro. Sprevádzať Vás nimi budú najlepší tréneri a cvičitelia, ktorí dnes cvičia práve pod hlavičkou Factory Pro.

> Relax

Relax je synonymom upokojenia a celkového uvoľnenia tela a mysle. Po cvičení môžete svoje telo dokonale zregenerovať v 20 m dlhom plaveckom bazéne, v jacuzzi, vo fínskej saune, či v biosaune. K dispozícii sú tri najnovšie soláriá spĺňajúce európske normy pre zdravé opaľovanie. Pre náročných klientov je k dispozícii privátny klub s vlastnou jacuzzi a fínskou saunou, kde si môžete užiť chvíľu relaxu v súkromí.

Fitnesscentrum Factory Pro, nový partner v programe Privatbanka

Exclusive Zone, pripravil špeciálnu ponuku pre privátnych klientov banky, ktorí získavajú bonus vo výške 5 - 10 % pri predplatení karty Factory Pro, ako aj vstup do privátného klubu (presný popis zliav nájdete na stránke www.privatbanka.sk/ExclusiveZone).

Ak chcete vedieť o službách Factory Pro viac, kliknite na www.factorypro.sk. Viac o programe Privatbanka Exclusive Zone sa dozviete na www.privatbanka.sk.



Tím privátnych bankárov



Bratislava

Ing. Michal Šubín
 mobil: +421 905 134 935
 tel.: +421 2 5920 6605
 subin@privatbanka.sk



Košice

Ing. Viera Fraňová
 mobil: +421 903 828 333
 franova@privatbanka.sk



Bratislava

Ing. Eva Havasová
 mobil: +421 907 878 769
 tel.: +421 2 5920 6668
 havasova@privatbanka.sk



Bratislava

Ing. Ľubica Homerová
 mobil: +421 915 785 536
 tel.: +421 2 5920 6663
 homerova@privatbanka.sk



Bratislava

Ing. Lenka Chomová
 mobil: +421 911 789 597
 tel.: +421 2 5920 6603
 chomova@privatbanka.sk



Bratislava

Ing. Jozef Krammer
 mobil: +421 914 342 041
 tel.: +421 2 5920 6601
 krammer@privatbanka.sk



Bratislava

Ing. Lucia Litvová
 mobil: +421 901 880 907
 tel.: +421 2 5920 6691
 litvova@privatbanka.sk



Bratislava

Zlatica Murányiová
 mobil: +421 911 856 846
 tel.: +421 2 5920 6606
 muranyiova@privatbanka.sk



Bratislava

Adam Otiepka
 mobil: +421 911 789 598
 tel.: +421 2 5920 6694
 otiepka@privatbanka.sk



Banská Bystrica

Ing. Rastislav Štafurik
 mobil: +421 915 773 878
 stafurik@privatbanka.sk



Košice

Ing. Zuzana Šuchaňová
 mobil: +421 911 102 109
 tel.: +421 55 7205 205
 suchanova@privatbanka.sk



Košice

PhDr. Imrich Urbančík, Csc.
 mobil: +421 915 930 114
 tel.: +421 55 7205 206
 urbancik@privatbanka.sk



Priestor je nekonečný.
Vaše možnosti tiež.