



Privatbanka Magazine

ŠTVRŤROČNÍK PRIVATBANKY

ČÍSLO 1. DECEMBER 2007



Penta Investments
novým akcionárom
Privatbanky

Privatbanka Wealth
Management – váš
nový bankový priestor

Kapitálový trh
na Slovensku a emisie
korporátnych dlhopisov

Prijmeme euro v roku
2009?

Privatbanka Exclusive
Zone

Benefičná aukcia
Hodina fotografie
deťom

Martin Črep: Baletka. Fotografia z cyklu SND. Fotografia bola vydražená na benefičnej aukcii Hodina fotografie deťom, ktorú v tomto roku podporila Privatbanka ako jej generálny partner.



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

príhovor

Milí čitatelia,

som veľmi rád, že sa Vám môžem prihovoriť touto formou – zo stránok nového časopisu Privatbanky. Dovoľte mi, aby som Vám ho stručne predstavil.

V snahe zlepšovať naše služby a prístup k Vám sme sa rozhodli začať vydávať informačný magazín banky. V úvodnej etape uvažujeme o jeho štvrťročnej periodicite. Cieľom projektu je prinášať Vám pravidelné informácie o investičných možnostiach, ktoré ponúka Privatbanka, o novinkách z nášho portfólia produktov, ako aj informácie z ďalších zaujímavých oblastí, ktoré s financiami a investovaním priamo nesúvisia.

Privatbanka zaznamenala v nedávnom období výraznú zmenu. Bol ňou vstup nového majoritného akcionára, spoločnosti Penta Investments Limited. Privatbanka sa špecializuje na služby privátneho bankovníctva od roku 2003. Private equity skupina Penta sa rozhodla nadviazať na stratégiu banky a túto ďalej rozvíjať. Popri privátnom bankovníctve je nosnou oblasťou podnikania banky poskytovanie úverov. Tu sa budeme špecializovať najmä na úvery do zdravotníctva a úvery na financovanie developerských projektov. Ide o oblasti, v ktorých je aktívny aj akcionár banky a banka chce využívať disponibilné synergické efekty. Vstup Penty znamená pre banku spojenie so silným finančným partnerom a jeho know-how. V praxi to predstavuje jedinečnú možnosť rozšíriť naše portfólio produktov, ktoré ponúkame klientom. Investičné projekty nášho akcionára a možnosť podieľať sa na nich prostredníctvom emisií korporátnych dlhopisov a ďalších cenných papierov sú vítanou alternatívou k investičným nástrojom dostupným na finančnom trhu SR. Táto skutočnosť je pre nás dôležitá, lebo je v súlade s naším cieľom prinášať klientom inovatívne finančné riešenia.

Privatbanka v tomto období začala komunikovať s externým prostredím pod heslom „Výnimočná ako Vy“. Chceme tým vyjadriť naše presvedčenie, že klienti Privatbanky sú výnimočné osobnosti a my im chceme poskytovať výnimočné služby. Našu činnosť charakterizujeme tromi hlavnými pojmami – individuálny prístup, inovatívnosť a diskretnosť. Tieto sú aj nosnými prvkami kampane, s ktorou v tomto období oslovujeme našich klientov, partnerov i naše potenciálne audítórium. Ako špecializovaná privátna banka sa snažíme poskytovať našim náročným klientom nadštandard v oblasti služieb a prístupu ku klientovi. Zároveň je naším cieľom určiť trendy na trhu privátneho bankovníctva.

Viacere z vyššie uvedených myšlienok sú podrobnejšie rozobrané v jednotlivých článkoch nášho časopisu, ktorý máte práve v rukách. Verím, že ich čítanie bude pre Vás zaujímavé a podnetné. Prijmite preto, prosím, moje pozvanie – a nazrite do obsahu našej časopiseckej prvotiny.

Milí čitatelia, vážení klienti, keďže náš časopis pokrýva zhruba štvrťročné obdobie a rok sa už pomaly chýli ku koncu, dovoľte mi na záver tohto úvodníka popriať Vám pokojné a šťastné prežitie Vianoc v kruhu Vašich najbližších. Do nového roka 2008 Vám zároveň želim veľa zdravia, spokojnosti a úspechov v pracovnom i súkromnom živote.

obsah



PREDSTAVUJEME VÁM
Chceme, aby sa Privatbanka stala lídrom na trhu privátneho bankovníctva

3



FINANČNÉ RIEŠENIA
Privatbanka Wealth Management – váš nový bankový priestor

4-5



FINANČNÉ RIEŠENIA
Kapitálový trh na Slovensku a emisie korporátnych dlhopisov

6-7



ANALÝZY
Prijmeme euro v roku 2009?

10-11



ŠTÝL
Privatbanka Exclusive Zone

12-13



ŠTÝL
Benefičná aukcia
Hodina fotografie deťom

14-15

**Rozhovor s predsedom
dozornej rady
Privatbanky a spolu-
majiteľom spoločnosti
Penta Investments,
Mgr. Jozefom Oravkinom**

Začiatkom júna 2007 schválila Národná banka Slovenska vstup nového majoritného akcionára do Privatbanky. Stala sa ním private equity skupina Penta. Penta Investments Limited získala 93,1 % akcií od predchádzajúcich akcionárov, Meind Bank AG a Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s. O cieľoch nového akcionára a ďalšom smerovaní banky hovorí Mgr. Jozef Oravkin, predseda dozornej rady Privatbanky a spolujajiteľ spoločnosti Penta Investments.

> Penta sa na Slovensku s výnimkou zdravotníctva zameriavala najmä na reštrukturalizácie veľkých podnikov. Prečo zrazu akvizícia špecializovanej privátnej banky?

S Privatbankou sme v minulosti spolupracovali dlhší čas v rámci jej štandardných bankových služieb. Keďže sme boli významným klientom, jej majoritný akcionár Meind Bank AG nás v určitom období informoval o svojom strategickom rozhodnutí banku predať. Pochopili sme to ako potenciálnu investičnú príležitosť a rozhodli sme sa zúčastniť na tendri, ktorý Meind Bank v minulom roku organizoval. Je to síce jedna z najmenších bánk na slovenskom trhu, ale zároveň jediná špecializovaná banková inštitúcia, ktorá poskytuje služby privátneho bankovníctva. Naša filozofia v private equity je vstúpiť tam, kde vidíme priestor na vytvorenie pridanej hodnoty. Vnímam privátne bankovníctvo na Slovensku, ale aj v celej postkomunistickej Európe ako perspektívnu oblasť rozvoja, kde tzv. retailové banky zatiaľ nevyužili všetko to, čo trh ponúka.

Chceme, aby sa Privatbanka stala lídrom na trhu privátneho bankovníctva



v iných bankách nevedia ponúknuť. Naše projekty v oblasti private equity patria medzi viac rizikové, avšak s vyššou mierou zhodnotenia. Už v prvých mesiacoch nášho pôsobenia v banke sme klientom privátneho bankovníctva ponúkli dva takéto produkty. Klienti Privatbanky mali možnosť investovať do cenných papierov s výnosom ručeným naším úspešným developerským projektom Digital Park v Bratislave. A stále majú možnosť spoluinvestovať do rozvoja úspešného maloobchodného reťazca Žabka v Poľsku. Pri oboch produktoch záujem klientov prekonal naše očakávania, preto v súčasnosti pripravujeme ďalšie projekty.

> Vo svojej investičnej stratégii v buy-outoch uvádzate, že už v štádiu akvizície máte jasnú predstavu o exite z projektu. V Privatbanke, ale aj v zdravotníctve, to údajne neplatí. Prečo?

Prirodzene, aj v zdravotníctve nastane deň, kedy začneme predávať svoje aktíva. Na rozdiel od iných našich projektov exit môže byť otázkou aj desiatich rokov, či viac. Privátne bankovníctvo tiež vnímame ako dlhodobý projekt. Ak sa ukáže, že naše analýzy, pokiaľ ide o rozvoj a tvorbu pridanej hodnoty, sú správne, budeme mať záujem rozvíjať biznis privátneho bankovníctva. V súčasnosti analyzujeme možnosti expanzie aj na zahraničných trhoch. Hovoriť v tomto čase o exite považujem za zbytočné.

> Aké sú Vaše najbližšie ciele?

Predovšetkým sme prijali rozhodnutie o core biznise Privatbanky. Rozhodli sme sa, že chceme rozvíjať privátne bankovníctvo a niektoré úzko vymedzené sektory korporátneho bankovníctva. Chceme tiež zlepšiť informačné povedomie o Privatbanke a stať sa domácim kvalitatívnym lídrom v oblasti privátneho bankovníctva.

> Predsa, nie je táto akvizícia len oneskorená reakcia na to, že Váš najväčší regionálny konkurent J&T už svoju privátnu banku vlastní?

Nie, pretože u nich je banka priamo súčasťou holdingovej štruktúry, je to jeden z ich core biznisov. Naším core biznisom sú buy-outy, private equity. Privatbanka je jednou z našich investičných spoločností v portfóliu.

> Meind Bank ako rakúska privátna banka kúpila predchodcu Privatbanky, vtedajšiu Banku Slovakia, kvôli rozvoju privátneho bankovníctva. Vy nie ste bankári, z čoho prameni Váš optimizmus, že budete úspešní v tvorbe pridanej hodnoty?

Vzhľadom na to, že Penta má široké portfólio investícií a je v štádiu expanzie mimo územia Česka a Slovenska, vzniká celý rad príležitostí. Sme pripravení rozšíriť produktové portfólio banky o investičné nástroje, ktorých výnos bude viazaný na výnos rôznych projektov Penty, a ponúknuť tak klientom Privatbanky produkty s atraktívnym pomerom výnos/riziko, aké

Privatbanka Wealth Management – váš nový bankový priestor

Privátne bankovníctvo je určené pre náročných klientov. Je postavené na individuálnom prístupe a riešeníach s vysokou pridanou hodnotou, ktoré sú šité na mieru predstavám a očakávaniam klienta.



Ing. Michal Šubín
riadiťel odboru privátneho bankovníctva

Privatbanka Wealth Management (PWM) predstavuje vo svojej komplexnosti vrchol bankových služieb, ktoré Privatbanka poskytuje. Konceptia riešenia PWM je postavená na optimálnom kombinovaní jednotlivých služieb banky. PWM spája služby aktívne riadeného portfólia a treasury, možností úverového financovania a platobného styku. Našou ambíciou je vy-

tvoriť také riešenie, ktoré klientovi umožní dlhodobo dosahovať výnosy odzrkadľujúce jeho očakávania. Súčasne chceme klientovi ponúknuť aj možnosť realizovať vlastné investičné zámery.

> Výnimočný priestor pre váš výnos

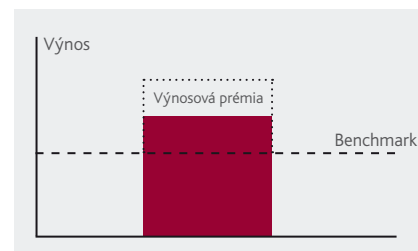
Priestor na dosahovanie výnosov je v rámci

konceptie PWM nadštandardný. Popri tradičných investičných nástrojoch ponúka rad alternatívnych inštrumentov denominovaných v slovenských korunách.

Správa aktív podlieha pravidlám investičnej filozofie FEREO. Tá v sebe kombinuje investície do inštrumentov s pevným výnosom (Fixed Income), do akcií a inštrumentov nadviazaných na akcie (Equity), do nehnuteľností a investícií nadviazaných na realitné projekty (Real Estate) a tzv. príležitostí (Opportunities). Kombinácia týchto štyroch odlišných tried aktív ponúka investorovi systematický prístup k homogénemu investovaniu a zároveň vyššiu mieru diverzifikácie.

Filozofia aktívnej správy portfólia je v súčasnosti postavená na ponuke predovšetkým korunových výnosov, čo odzrkadľuje menové preferencie našich klientov a vývoj slovenskej koruny k ostatným menám. Ambíciou je zveľaďovanie zvereného majetku a vytvorenie priestoru pre výnos nad úrovňou inflácie a bežných bankových produktov, v závislosti od schopnosti klienta akceptovať investičné a kreditné riziká.

Inštrumenty s pevným výnosom vytvárajú v portfóliách výnosový základ, ostatné tri triedy podľa ich celkového podielu na portfóliu dopĺňajú výnos z fixných inštrumentov o výnosovú prémiiu.



Graf – výnosový základ + výnosová prémia

Systémy stop loss a profit taking majú za úlohu aj v prípade negatívneho vývoja vytvoriť priestor na aktívnu ochranu investovaného kapitálu.

Individuálny prístup pri tvorbe portfólia sa prejavuje hneď v niekoľkých aspektoch. Vzťah klienta k riziku, investičný horizont a osobné preferencie klienta určujú priestor minimálnych a maximálnych podielov jednotlivých tried aktív v rámci konceptu FEREO a rovnako určujú úroveň kreditného rizika. Takto budované portfólio vie výrazne lepšie reagovať aj na zmenené klientske preferencie a očakávania.

> Výnimočný priestor pre váš každodenný život

Úplná banková licencia Privatbanky umožňuje doplniť vyššie uvedené prvky v rámci PWM aj o tradičné služby v oblasti platobného styku. Klient môže využiť zvýhodnený bežný účet s možnosťou prečerpania účtu s mimoriadne výhodnými podmienkami. Vďaka tomu klient získava dodatočný priestor na prípadnú mimoriadnu potrebu likvidity.

Operatíva k bežnému účtu je doplnená o prestížne platobné karty MasterCard Gold (debetná karta) a Diners Club (kreditná karta vydaná bezplatne) a plnohodnotný internet banking a home banking.

Vzhľadom na rozsah využívania našich služieb pripravujeme každoročne kompletné podklady pre daňové priznania. Aj týmto spôsobom sa usilujeme zjednodušiť našim klientom život a zároveň sprehľadniť ich investície.

> Výnimočný priestor pre váš biznis

Spravované aktíva vytvárajú priestor na kolateralizovaný kontokorent, ktorý ponúka potrebnú likviditu bez toho, aby bol klient obmedzovaný vo svojom investovaní. Vďaka tomu vám PWM otvára priestor napríklad pre krátkodobú či strednodobú arbitráž.

Výška kontokorentu môže dosiahnuť až hodnotu 90 % spravovaného majetku, pričom konečný objem záleží na zložení portfólia. Klient získava kontokorent automaticky len na základe žiadosti. Aj v tomto prípade je úroková sadzba stanovovaná individuálne s ohľadom na portfólio klienta, každopádne si však zachová mimoriadnu atraktivnosť. V prípade záujmu klienta môže byť individuálne dohodnutý aj vyšší objem kontokorentu.

> Výnimočný priestor pre váš životný štýl

Okrem finančných riešení prináša PWM aj prístup k lifestyleovému konceptu Privatbanka Exclusive Zone. Vytvorili sme a priebežne dotvárame zónu partnerov, u ktorých klienti banky získavajú najrôznejšie benefity pri využívaní ich exkluzívnych služieb a produktov. Škála partnerov sa pohybuje od luxusných reštaurácií a hotelov cez exkluzívne automobily až po jedinečné golfové zájazdy pripravené špeciálne pre klientov Privatbanky.

> Príklad riešenia pre individuálnych klientov

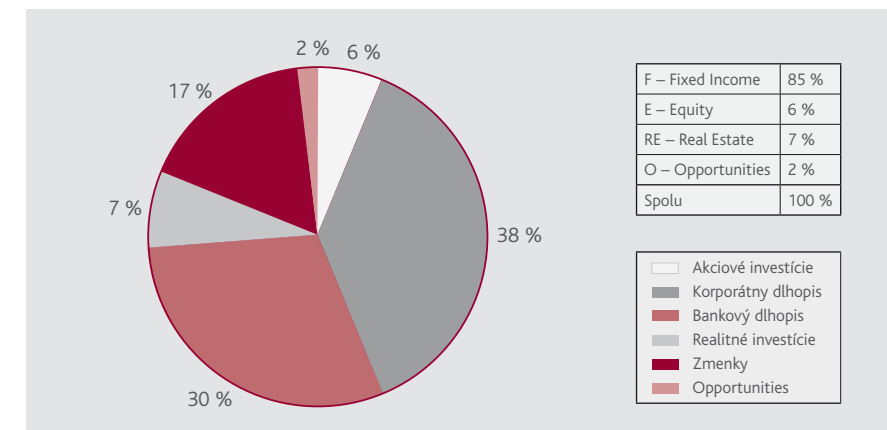
Príkladom je riešenie pre klienta s nasledujúcim profilom:

- konzervatívny prístup orientovaný na dosahovanie výnosov v SKK,
- nízka akceptovateľnosť investičného rizika,
- akceptácia kreditného rizika korporátnych emitentov,
- investičný horizont v rozpätí od troch do piatich rokov,
- možnosť pravidelného výberu vyplatených kupónov z jednotlivých inštrumentov.

Investičné limity v rámci FEREO sú definované nasledovne:

Aktíva	Podiel	
	Min.	Max.
F - Fixed Income	70,00%	100,00%
E - Equity	0,00%	10,00%
RE - Real Estate	0,00%	10,00%
O - Opportunities	0,00%	10,00%

Rámcové zloženie úvodného portfólia:



Navrhované portfólio má konzervatívny charakter, podiel peňažno-dlhopisovej zložky predstavuje 85 % z celkového objemu investície. Táto zložka je pomerne rovnomerne rozložená do nástrojov s fixným a variabilným výnosom.

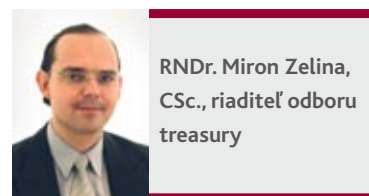
Vzhľadom na to, že sa neočakáva významná zmena v politike úrokových sadzieb zo strany NBS, banka odporúča do portfólia zahrnúť dlhopisy s fixným kupónom, ktoré dosahujú pozitívnu výkonnosť v prostredí stabilných, resp. klesajúcich sadzieb. V rámci diverzifikácie úrokového rizika banka zároveň odporúča zahrnúť do portfólia dlhopisy s variabilným kupónom.

Akciová zložka a podiel triedy opportunities je v portfóliu zastúpená minoritne (8 %), nakoľko portfólio je budované s dôrazom na dosahovanie predovšetkým stabilných výnosov. S ohľadom na aktuálny vývoj bude investovaná veľmi selektívne (geograficky a sektorovo). Stratégia si však necháva priestor na to, aby v prípade dlhodobej zmeny nálady na trhoch bolo možné na tomto vývoji participovať intenzívnejšie.

Portfólio obsahuje aj realitnú časť (7 %), nakoľko tento segment finančného trhu má dlhodobý potenciál. Rovnako ako pre akciovú zložku, aj tu sa bude uplatňovať selektívny výber jednotlivých titulov.

Privatbanka Wealth Management je originálna koncepcia určená na uspokojenie najnáročnejších potrieb našich klientov v oblasti správy ich financií a majetku. Vytvorili sme bankový priestor s vysokou mierou variability a funkčnosti. K dispozícii ponúkame banku ako celok a jej využitie záleží len na individuálnych potrebách a očakávaníach jednotlivých klientov.

Kapitálový trh na Slovensku a emisie korporátnych dlhopisov

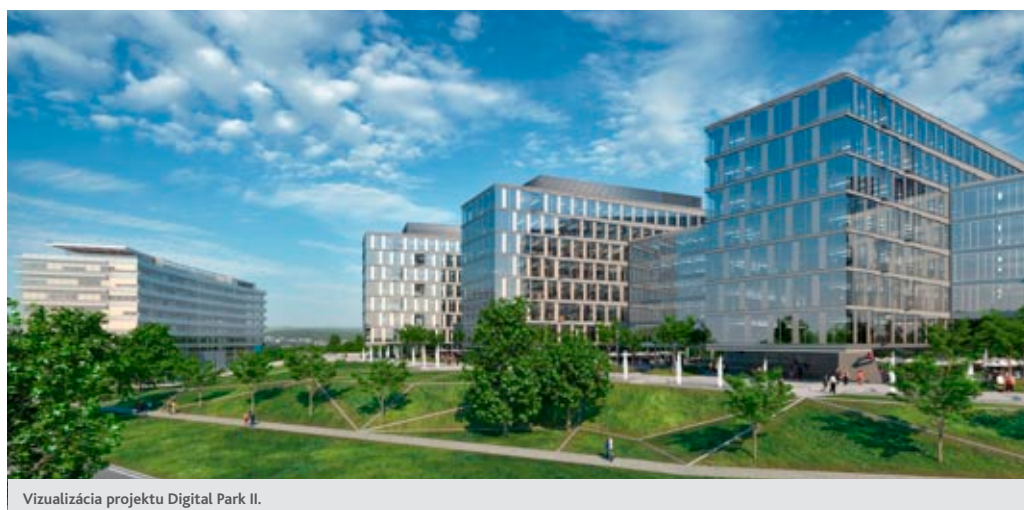


RNDr. Miron Zelina, CSc., riaditeľ odboru treasury

Dôležitejšie ako kritizovať a rozoberať zaostávanie slovenského kapitálového trhu je urobiť niečo reálne pre jeho rozvoj. Preto sme sa rozhodli, že sa pustíme do emisií korporátnych dlhopisov.

> Kapitálový trh zaostáva

Ako asi všetci vnímame – a sme na to patrične hrdí – Slovensko patrí svojim hospodárskym rastom medzi najvýkonnejšie ekonomiky Európy. V mnohých kvantitatívnych i kvalitatívnych ukazovateľoch sa vyrovnáme alebo dokonca predstihneme nielen okolité krajiny, ale aj krajiny západnej Európy. V tejto súvislosti je zaujímavé, že pravdepodobne najväčšie zaostávanie pociťujeme v oblasti kapitálového trhu. Na Burze cenných papierov v Bratislave sa reálne obchodujú dva akciové tituly a štátne dlhopisy. Objemy obchodov s akciami predstavujú menej ako tisícinu objemu obchodov v susedných Čechách! Všetky vlády deklarovali, že prijímú opatrenia na oživenie kapitálového trhu, ale v praxi nerealizovali vôbec nič. Časť akcií lukratívnych energetických podnikov vo vlastníctve štátu sa mala privatizovať prostredníctvom burzy, ale napriek



Vizualizácia projektu Digital Park II.

opakovaným príslubom štátu sa tieto akcie na burzu nedostali.

Slovensko patrí medzi najvýkonnejšie ekonomiky Európy.

> Hľadanie nových investičných príležitostí

Na druhej strane, práve v súvislosti s rýchlym rastom ekonomiky pribúda počet ľudí s väčším objemom disponibilných zdrojov, ktorí hľadajú ďalšie investičné príležitosti v slovenských korunách. Nie všetci

sa uspokojia s ponukou peňažných a dlhopisových korunových podielových fondov, ktoré v súčasnosti ponúkajú výnosy v intervale 3 – 4 % p. a. Prekvapujúco veľa investorov je ochotných podstúpiť vyššie (ale rozumné) riziko a hľadá pre časť svojich finančných zdrojov umiestnenie s fixným výnosom

v slovenských korunách v intervale 5 – 10 %. A práve tu nastáva problém, pretože v tomto „priestore“ panuje takmer vákuum – slovenské firmy sa financujú skoro výlučne v bankách a emisii dlhopisov je ako šafranu. Medzi vzácne výnimky patria firmy I.D.C. Holding a BOF Leasing, ktoré vydávajú dlhopisy opakovane, pričom každá z emisií je v objeme niekoľko sto miliónov slovenských korún. Avšak na uspokojenie dopytu investorov to nestačí. Túto situáciu sme vnímali už dávnejšie a rozhodli sa zareagovať na ňu – asi ako jediní na Slovensku – ponukou korporátnych zmeniek, čiže cenných papierov s fixným výnosom do dňa splatnosti v listinnej podobe. Splatnosť týchto inštrumentov sa pohybovala od niekoľkých mesiacov do troch rokov. Dlhšie sme uvažovali tiež o emisii štandardných cenných papierov spojených s konkrétnym projektom.

> Dlhopisy Digital Park

V júli 2007 sme vydali trojročnú emisiu dlhopisov Digital Park II (výstavba kancelárskych priestorov na Einsteinovej ulici v Bratislave) v objeme 250 mil. Sk s ročným kupónom vo výške 8,0 %. Dlhopisy boli vydané formou neverejnej ponuky. Boli určené našej cieľovej skupine, teda bonitným fyzickým a právnickým osobám. Tomu zodpovedá aj menovitá hodnota dlhopisu, ktorá je dva milióny slovenských korún. Dopyt bol enormný, čo spôsobilo, že sme nemohli uspokojiť všetkých záujemcov. Zároveň sa vydaním tejto emisie potvrdil náš predpoklad, že „hľad“ klientov po takýchto investíciách je veľký a alternatív málo. Preto sme sa rozhodli, spolu s tímom projektu Žabka Polska, ponúknuť na predaj ešte väčšie „sústo“ – emisiu dlhopisov Žabka.

Dopyt po emisii dlhopisov Digital Park II bol enormný.

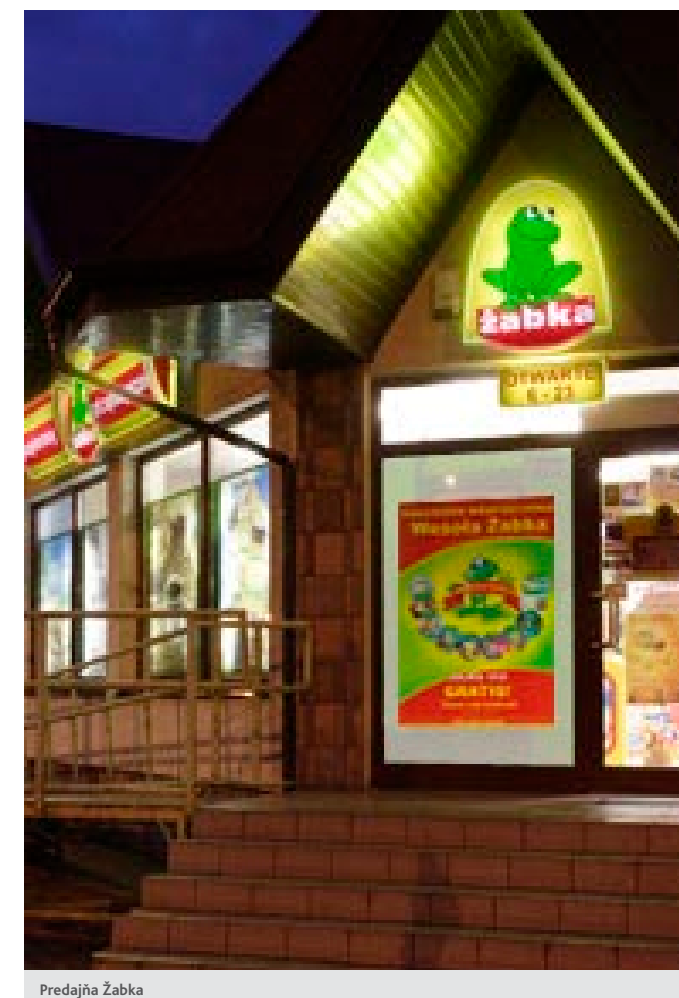
> Dlhopisy Žabka Polska

Žabka Polska je najväčší poľský maloobchodný reťazec – po celom Poľsku má takmer 1 900 predajných miest. Jej tržby v roku 2006 dosiahli v prepočte približne 11 mld. Sk. Žabka rýchlo rastie, podľa výsledkov ku koncu augusta 2007 je reálny predpoklad dosiahnuť tržby za rok 2007 na úrovni cca 14 mld. Sk. Čo je azda ešte dôležitejšie – už niekoľko rokov je Žabka Polska zisková – zisk pred zdanením za rok 2007 pravdepodobne prekročí 400 mil. Sk. Penta Investments kúpila spoločnosť Žabka Polska na jar 2007 a kúpnu zmluvou získala 100% kontrolu nad spoločnosťou. Penta vložila do projektu viac ako 1,3 mld. Sk, a to vo forme základného imania spoločnosti Žabka Holdings Ltd., ktorá kontroluje spoločnosť Žabka Polska, S.A. Časť celkovej kúpnej ceny bude prefinancovaná prostredníctvom emisií dlhopisov v objeme 680 mil. Sk.

Žabka Polska je najväčší maloobchodný reťazec s 1 900 predajňami po celom Poľsku.

> Parametre emisie Žabka Polska

Vzhľadom na menšiu znalosť firmy Žabka Polska na Slovensku sme v septembri uskutočnili roadshow v niekoľkých mestách na Slovensku, kde sme oboznamovali potenciálnych investorov s projektom a s pripravovanou emisiou dlhopisov. Emisia s trojročnou splatnos-



Predajňa Žabka

ťou ponúka atraktívny kupón vo výške 9,0% ročne, okrem menšej znalosti Žabky azda aj preto, že ide – na slovenské pomery – o veľkú emisiu. Menovitá hodnota dlhopisu je opäť dva milióny slovenských korún. Tentokrát sme sa rozhodli požiadať Burzu cenných papierov v Bratislave o prijatie dlhopisov na regulovaný voľný trh, takže pôjde o verejne obchodovateľný cenný papier. Odozva investorov predstihla naše očakávania a hoci v dňoch, keď píšem tieto riadky, primárny predaj* ešte len začal, umiestnili sme viac ako dve tretiny celej emisie, ktorá patrí medzi najväčšie korporátne emisie dlhopisov ponú-

kaných na Slovensku v posledných rokoch. To nás motivuje prinášať našim klientom podobné investičné príležitosti aj v budúcnosti.

V prípade Vášho záujmu o ďalšie informácie o emisii dlhopisov Žabka kontaktujte, prosím, svojho súkromného bankára alebo Odbor treasury Privatbanky, tel. č.: 02 592 066 53, 56, 57, treasury@privatbanka.sk.

**primárny predaj = nadobudnutie cenných papierov prvým majiteľom pri ich vydaní; ak tento majiteľ cenné papiere predáva ďalším investorom, ide už o tzv. sekundárny predaj*

Individuálny prístup*

* 1. **osobný, jednotlivý, osobitný, jedinečný prístup**

2. **Privatbanka:** prvá banka, ktorá sa špecializuje na privátne bankovníctvo. Dôveryhodná a profesionálna. Vysoko individuálny prístup. Správa a zhodnotenie aktív. Iba, len a jedine pre Vás.

Prijmeme euro v roku 2009?

Euro prijať musíme, otázne je len kedy. Nikdy sme nemali lepšie podmienky ako teraz. Ešte stále nie je rozhodnuté a ešte stále môžeme naše prijatie ovplyvniť.



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

O eure na Slovensku od roku 2009 rozhodne de facto Európska centrálna banka a Európska komisia v máji budúceho roka. Testovať sa bude celková pripravenosť krajiny, tzv. miera konvergencie. Nebudú sa teda hodnotiť len povestné maastrichtské kritériá, ale aj celkový vývoj ekonomiky za posledných 10 rokov a identifikujú sa hlavné riziká do budúcnosti.

> Samotné maastrichtské kritériá pravdepodobne splníme

Najzložitejšie je inflačné kritérium, najmä kvôli obrovskému rozsahu faktorov, ktoré na infláciu pôsobia, pričom kontrola inflácie verejnými inštitúciami je obmedzená. Podľa odhadov Privatbanky by sa mala hodnotená inflácia pohybovať na úrovni približne 2,3 %, referenčná inflácia na úrovni viac ako 2,7 % – kritérium by tak bolo splnené. Predpokladáme aj splnenie rozpočtového kritéria za rok 2007, aj keď sa tam skrýva niekoľko rizík, napríklad z kumulácie výdavkov na záver roka, širokého rozsahu zapojených subjektov. Pokiaľ ide

o verejný dlh, v roku 2006 bol na úrovni blízkej 30 %. Prakticky tak nie je možné kritérium nespĺniť. Rozpätie medzi výnosmi v rámci eurozóny najnižšie úročených 10-ročných nemeckých dlhopisov a slovenskými výnosmi dosahuje približne 0,5 percentuálneho bodu. V plnení tohto ukazovateľa sa môže teda Slovensko cítiť bezpečne. A napokon, zatiaľ plní Slovensko aj kurzové kritérium. Samozrejme, Slovensko prijme euro iba v tom prípade, ak bude plniť všetkých päť kritérií naraz. Tieto sa navzájom ovplyvňujú, najvyššiu koreláciu má práve inflačné a kurzové ciele. Slovensko je malá otvorená dynamická ekonomika, a preto sa Národná banka Slovenska a vláda ocitajú vo vysoko turbulentnom a nestabilnom prostredí, v ktorom sledujú viacnásobný cieľ.

Slovensko je malá otvorená dynamická ekonomika.

Doteraz bolo do eurozóny prijatých 15 krajín – 11 v prvej „váрке“ v roku 1999, Grécko v roku 2001, Slovinsko v roku 2007 a Cyprus a Malta v roku 2008. Zamietnutá bola len Litva, ktorá mala vstúpiť v roku 2007. Závery už uskutočnených hodnotení možno aplikovať aj na Slovensko.

> Poučiť sa z hodnotenia iných krajín môže byť užitočné

Doteraz bolo zverejnených osem konvergenčných správ. Prvá

správa z roku 1996 sa nesie ešte v duchu prípravy na spustenie eura. Z prvej „skutočnej“ správy z roku 1998 sa pre Slovensko inšpirujúcim príkladom stalo Írsko (tiež malá otvorená ekonomika), keď írsky libra bola podobne ako koruna výrazne volatilná a napokon bola tesne pred hodnotením revalvovaná na trhový úroveň. (Graf 1)

Ďalšia správa z roku 2000 schválila vstup Grécka, a to napriek tomu, že dlh presahoval 100 % HDP a že krajina umelo potlačila infláciu (dohodami o nezvyšovaní maloobchodných cien, posilnením drachmy). Napokon, inflácia ešte tesne pred vstupom výrazne vzrástla. (Graf 2)

Aj drachma bola podobne ako írsky libra tesne pred hodnotením revalvovaná. (Graf 3)

Po vstupe Grécka si eurozóna počkala na ďalšieho nového člena, Slovinsko, celých 6 rokov. Medzitým boli publikované dve správy – v roku 2002 a ďalšia po vstupe nových krajín v roku 2004. Tu bola z referenčných krajín vylúčená Litva, keďže hodnotiace inštitúcie považovali litovskú infláciu na úrovni -0,2 % za nerelevantnú. V roku 2006 sa posudzovalo Slovinsko a Litva. Nízku slovinskú infláciu považovali inštitúcie za stabilnú a identifikovali niektoré riziká v plánovanom zvýšení nepriamych daní, v raste domáceho dopytu kvôli poklesu úrokových mier a pod. Oproti prognózam inflácie na rok 2007 na úrovni

okolo 2,3 %, v októbri dosiahla 5,1 %. Litva do EMÚ prijatá nebola, keď inflácia prekročila o 0,1 percentuálneho bodu referenčnú úroveň. Navyše, trend bol vyhodnotený ako stúpajúci. To sa potvrdilo, keď pri prognózach na rok 2007 na úrovni okolo 3 % bola inflácia v septembri medziročne na 7,1 %. V porovnaní so Slovinskom nebol v prípade Litvy výrazný rozdiel v komentároch, viac sa len akcentoval vplyv dobiehania rozvinutejších krajín eurozóny. (Graf 4)

Nasledujúca správa bola publikovaná s odstupom dvoch rokov (v decembri 2006) a podrobne hodnotila aj Slovensko. Slovenská inflácia je podľa nej od roku 1996 bez zjavného trendu. Priaznivo pôsobilo postupné posilňovanie koruny, opačne zase deregulácia cien a volatilné ceny potravín. Za riziká považuje rastúce ceny ropy, príliš rýchly rast miezd a proces dobiehania vyspelých krajín. Ako jeden z liekov na cenovú stabilitu sa odporúčala prísna rozpočtová politika a ďalšie štrukturálne reformy, najmä na trhu práce. Rozpočtový deficit bol vysoký, avšak s klesajúcou tendenciou. Verejný dlh bol pomerne nízky a zvlášť bola ocenená dôchodková reforma. Podľa správy „Slovensko realizovalo v rokoch 2004 a 2005 komplexný reformný program s cieľom podporiť hospodársky rast a konvergenciu reálnych príjmov, ako aj dlhodobú udržateľnosť verejných financií.

Výsledky sú zatiaľ priaznivé, bude však potrebné udržať dynamiku reforiem.“ Ďalej sa v správe konštatuje, že súčasná neutrálna fiškálna pozícia nemusí byť vzhľadom na súčasnú fázu hospodárskeho cyklu dostatočná.

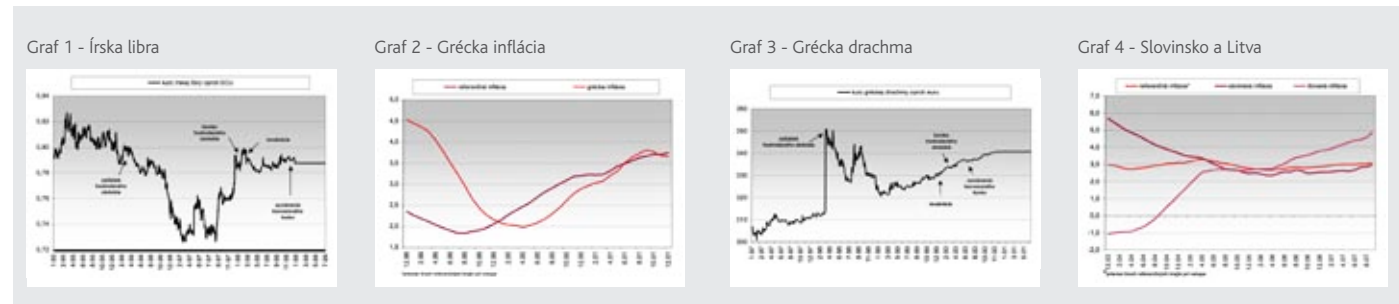
V máji tohto roka boli hodnotené Cyprus a Malta a od 1. 1. 2008 vstupujú do eurozóny. Riziká cyperskej inflácie videli inštitúcie vo zvýšení sadzby DPH, v cenách ropy a pod. Cyprus nemá vyriešený problém so starnutím populácie a verejný dlh je nad limitom. Podobne ani Malta nemala vyriešený problém starnutia populácie, navyše pri napätom

Z konvergenčných správ vyplýva pre šance Slovenska niekoľko priaznivých a niekoľko nepriaznivých argumentov. Prvým a základným predpokladom je splnenie maastrichtských kritérií. Jediná krajina, ktorá ich viditeľne nespĺnila a bola vylúčená, bola v roku 2006 Litva. Očakávame, že Slovensko číselne splní maastrichtské kritériá s väčšou či menšou rezervou. Otázka je, ako bude posudzovaná ich udržateľnosť, ktoré riziká ECB a EK zahrnie a ktoré nie.

V prospech Slovenska môže hrať niekoľko faktorov, viac - menej všetky sa dotýkajú inflačného

Na druhej strane, Slovensko je citlivejšie na momentálny rast cien potravín a ropy ako eurozóna. Terajšiu nízku infláciu môže ECB, a oprávnené, spochybniť ako dôsledok rýchleho posilňovania koruny a niektorých priamych a nepriamych administratívnych zásahov. Vplyv posilňovania koruny oproti euru a z pohľadu energií aj voči doláru na infláciu je evidentný. Slovensko by sa v kurzovej oblasti mohlo stať pionierom - centrálnu paritu už revalvovalo Írsko a Grécko, Slovensko však môže byť prvou krajinou, ktorá bude revalvovať paritu dvakrát. Totiž - hoci si európske inštitúcie nepriajú

také návrhy, ktoré by mali priamy vplyv na výrazné zvyšovanie deficitu verejného rozpočtu, avšak určitú úlohu budú zohrávať aj naznačené, najmä priamo verbálne formulované, politiky. V tejto súvislosti bude pravdepodobne negatívne vnímaná snaha o oklieštenie úspor v druhom dôchodkovom pilieri, a to napriek krátkodobu pozitívnemu účinku na verejné financie. Vládi môže byť vyčítané aj menej razantné znižovanie deficitu verejných financií, ako by bolo v situácii vysokého hospodárskeho rastu možné. V neposlednom rade bude akcentovaná relatívne nízka miera konvergencie meraná pros-



deficite rozpočtu verejnej správy. Bol síce na úrovni 2,6 %, avšak za pomoci dočasných opatrení (bez nich by bol na úrovni 3,3 %). Ako je z hodnotiacich správ zrejme, pomerne jasné kritériá na hodnotenie minulosti sú sprevádzané relatívne vágnymi vyčísleniami alebo len s čiastkovou kvantifikáciou.

> Rozhodnutie o pozvaní krajiny do eurozóny je teda mixom ekonomických výsledkov a politických rozhodnutí.

a rozpočtového kritéria. Predovšetkým slovenský hospodársky rast je vyvážený, ťahaný najmä zahraničným dopytom. Ekonomika sa neprehrieva tak ako v Litve, rovnomerne rastú všetky zložky HDP a inflácia je nízka. Zásadné administratívne a štrukturálne reformy (harmonizácia nepriamych daní, dôchodková reforma) boli uskutočnené. Úrokový diferenciál oproti eurozóne je na Slovensku nízky, tlak na rast úverov je obmedzený. Rozpočtový deficit sa napriek transferom do fondov sociálneho zabezpečenia znižuje.

oslabenie slovenského hospodárskeho rastu, po Grécku a Slovinsku by bola vysoká inflácia aj na Slovensku už priveľa. Podľa nášho očakávania by sa mohla nová centrálna parita a pravdepodobne teda aj konverzný kurz pohybovať na úrovni blízkej 32,3 SKK/EUR. Ďalej, nespochybniteľne sa v správe objaví obava z pozastavenia reformného momentu. Toto by nemal byť vážny problém, avšak zvrátenie reforiem by už problém bol. Samozrejme, neočakávame, že vláda bude do obdobia hodnotenia prezentovať

tredníctvom podielu slovenského HDP na hlavu oproti priemeru eurozóny. A napokon, Slovensko je v podstate referenčná krajina pre ostatné nové členské krajiny, najmä pre vyšehradské Poľsko. Aj preto bude posudzované veľmi prísne.

Napriek rizikám očakávame vstup Slovenska do eurozóny v plánovanom termíne od 1. 1. 2009.

Privatbanka Exclusive Zone

Našou snahou je posúvať úroveň privátnych služieb stále vyššie. Naším cieľom je prinášať svojim klientom nadštandardnú a komplexnú starostlivosť. Privatbanka Exclusive Zone je výsledkom týchto snáh a cieľov.

Privatbanka Exclusive Zone je loyaltý program, ktorý banka pripravila pre svojich klientov privátneho bankovníctva. Jeho cieľom je poskytnúť klientom doplnkové služby v podobe nefinančných benefitov v oblastiach, ktoré priamo nesúvisia s investovaním a správou aktív.

Najpodstatnejším kritériom na výber partnera do programu bola jednoznačne **najvyššia kvalita** poskytovaných služieb a produktov. V programe tak nájdete exkluzívne

značky, ktoré sa rozhodli spojiť svoje meno so značkou Privatbanka a poskytnúť špeciálne výhody našim klientom. Vstup do programu zabezpečuje klientom banka karta Privatbanka Exclusive Zone vydaná na meno klienta. Členom programu sa stáva aj klient, ktorý je držiteľom našej platobnej karty MasterCard Gold.

Naším cieľom je program kontinuálne rozširovať o ďalších prvotriednych partnerov s pôsobnosťou po celom

Slovensku. V jednotlivých vydaniach nášho časopisu vám budeme postupne služby a produkty partnerov predstavovať. V tomto čísle vám prinášame prehľad súčasných partnerov a exkluzívnu ponuku golfových zájazdov spoločnosti INGOLF Slovakia pre klientov Privatbanky.



Exkluzívne golfové zájazdy pre klientov Privatbanky

INGOLF

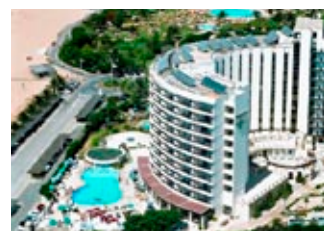
PORTUGALSKO – Algarve

Miesto: vyhlásené golfové letovisko Vilamour, v tesnej blízkosti jachtového prístavu, 22 km od medzinárodného letiska vo Faro, priamo pri piesočnej pláži

Ubytovanie: Vila Galé Ampalios**** (niekoľko golfových ihrísk v okolí, putting green, vonkajší a vnútorný bazén, fitness centrum, jacuzzi, sauna, masáže, vodné športy, možnosť jazdy na koni, strelba na holuby, tenisové kurty)

Termín: 20. 2. – 24. 2. 2008

Cena balíčku/1 osoba: 49 390 Sk (cena zahŕňa spiatocnú letenku z Viedne do Faro vrátane všetkých poplatkov, štyri noci ubytovania v dvojposteľovej izbe s raňajkami +



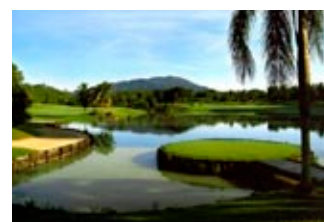
výhľad na more, 3 x green fee na golfových ihriskách (1x Vilamoura Old Course, 1x Vilamoura Victoria, 1x Vale do Lobo – Royal Course), garantované hracie časy, prenájom auta na celý pobyt (1 auto = 2 osoby), asistenciu zástupcu spolupracujúcej CK na letisku, mapy, sprievodcov, základné cestovné poistenie, poistenie CK proti krachu v zmysle zákona 155/99 Zb. z. www.vilagale.com

MALAJZIA – Kuala Lumpur

Miesto: najväčší, vyhlásený safari park v Malajzii, cca hodina jazdy od Kuala Lumpur
Ubytovanie: Afamosa Golf Resort**** (Afamosa Water World – jazda na koňoch, lukostrelba, kovbojská dedina, arabská dedina)
Termín: 15. 3. – 24. 3. 2008

Cena balíčku/1 osoba: 79 990 Sk (cena zahŕňa spiatocnú letenku Praha – Kuala Lumpur vrátane letiskových poplatkov, 7 nocí ubytovania v dvojposteľovej Deluxe izbe s raňajkami, 3x green fee v Afamosa Golf Resort vrátane buggy, 2x green fee v Melake

vrátane garantovaných hracích časov, transfery z letiska do hotela a späť a na golfové ihriská a späť, asistenciu zástupcu spolupracujúcej CK na letisku, 1x masáž počas pobytu, uvítacia večera, Melaka Historical City Tour,



Kuala Lumpur City Tour, základné cestovné poistenie, povinné poistenie CK proti krachu v zmysle zákona 155/99 Zb. z. www.afamosa.com

GOLFOVÝ PROGRAM

Stredne intenzívny program špeciálne zostavený pre strednú a začiatočnú úroveň.

Tréningový program zahŕňa: skupinové tréningy technických zdatností, individuálne tréningy osobnej techni-

ky, video analýzu techniky a hry (výstupom môže byť CD s poznámkami pre osobný tréning), základné lekcie o stratégii a course management, základná výučba self management, zábavné formy výučby pravidiel golfa, stretching, golfové posilňovanie. **Herný program zahŕňa:** hry s profesionálmi, tréningové hry s rôznym technickým a strategickým zameraním, netradične zábavné, ale poučné herné formáty a súťaže – wolf, hammer, fourball a pod., súťažné hry s možnosťou úpravy HCP.

Golfové zájazdy sa budú konať za osobnej účasti Alana Babického, víťaza majstrovstiev sveta hráčov s vyrovnaním z roku 2004 a profesionálneho hráča a trénera Slovenskej juniorskej reprezentácie.

*Golfový zájazd sa uskutoční pri záujme min. 10 osôb. V prípade Vášho záujmu o niektorý z uvedených zájazdov, kontaktujte, prosím, svojho privátneho bankára alebo Odbor marketingu Privatbanky, tel. č. 02/5920 6623, marketing@privatbanka.sk.

Partneri programu Privatbanka Exclusive Zone

<p>www.b-o.sk</p> <p>BANG & OLUFSEN</p> <p>Predaj značkovej techniky Bang & Olufsen – reproduktory, video systémy, audio systémy, digital media a telefóny Vertu. Základná filozofia značky je poctivosť vysokej remeselnej kvality, formy a funkcie – zachovávanie vernosti pôvodnej vízií a odmietanie akýchkoľvek ústupkov.</p>	<p>www.carexclusive.sk</p> <p>CAR EXCLUSIVE</p> <p>Predaj, požičovňa a servis automobilov exkluzívnych a prémiových značiek.</p>	<p>www.ghpraha.sk</p> <p>GRANDHOTEL PRAHA Tatranská Lomnica</p> <p>Štvorhviezdičkový Grandhotel Praha je situovaný v centre Tatranskej Lomnice, na úpätí Lomnického štítu, v srdci Vysokých Tatier. Jeho história sa píše už viac ako 100 rokov – od jeho veľkolepého otvorenia v roku 1905. Má bohatú tradíciu, štýlový interiérový a vynikajúcu kuchyňu.</p>	<p>www.hotelbankov.sk</p> <p>HOTEL BANKOV Košice</p> <p>Luxusný hotel z roku 1869 iba 4 km od centra Košíc v krásnom lesnom prostredí. Hostom ponúka kvalitné jedlá v štýlovej reštaurácii s kaviarňou a možnosť relaxu v hotelovom bazéne so saunou.</p>
<p>www.hitka.sk</p> <p>HITKA cestovná kancelária</p> <p>Cestovná kancelária HITKA sa špecializuje na lyžiarske zájazdy do francúzskych Álp (ale aj do stredísk v Taliansku a Švajčiarsku) či na plavby loďou po francúzskych kanáloch. Jedinou špeciálnou CK HITKA sú atraktívne stáže na skutočných monopostoch F1 s výkonom 650 koní na okruhoch vo Francúzsku.</p>	<p>www.hotel-hubert.sk</p> <p>HOTEL HUBERT Gerlachov</p> <p>Štvorhviezdičkový horský hotel s príjemnou domácou atmosférou zameraný na oddych a načerpanie nových síl v krásnom tatranskom prostredí a v hotelovom Wellnes & Beauty oáze Thalasso.</p>	<p>www.ingolf.sk</p> <p>INGOLF SLOVAKIA</p> <p>Spoločnosť INGOLF poskytuje komplexné služby v oblasti golfa. Od tých najjednoduchších cez širokú škálu výučbových, tréningových, asistenčných až po náročné marketingové, public relations, poradenské a promotérské projekty. Klienti oceňujú moderné golfové know-how, znalosť golfového, obchodného a spoločenského prostredia, dôraz na detaily a manažérsku kreativnosť.</p>	<p>MERCEDES SUSHI BAR Bratislava</p> <p>To najlepšie z ázijskej a medzinárodnej kuchyne v historickom centre Bratislavy. Kulinárske umenie si môžete vychutnať v modernej dizajn reštaurácii, ktorá je výsledkom luxusnej elegancie, funkčnosti a technickej dokonalosti.</p>
<p>PREDAJŇA +IT</p> <p>Exkluzívna bratislavská predajňa dámskeho a pánskeho oblečenia svetových značiek: Galliano, D&G, Just Cavalli, Versace Jeans Couture, GF Ferré, C`N`C Costume National. Oblečie Vás v súlade s najaktuálnejšími módnymi trendmi.</p>	<p>www.prosanus.sk</p> <p>PROSANUS, súkromná poliklinika, člen skupiny ProCare</p> <p>Súkromné zdravotnícke zariadenie, ktoré poskytuje komplexné služby, špičkových odborníkov, veľké spektrum lekárskeho špecializácií a najmodernejšie technológie. Služby je možné využiť v priestoroch na Daxnerovom námestí v Bratislave, ako aj v novootvorenom preventívnom centre Prosanus.</p>	<p>www.lemonde.sk</p> <p>LE MONDE restaurant</p> <p>Štýlová reštaurácia priamo v srdci historickej pešej zóny v centre Bratislavy s úžasným výhľadom predstavuje zmes kulinárskej kreativity z celého sveta – zo Škandinávie, Stredomoria, Ázie a strednej Európy. Nápadito členené a luxusne zariadené priestory reštaurácie na dvoch podlažiach ponúkajú miesto pre romantické chvíle vo dvojici alebo obchodné stretnutie vo veľkej skupine.</p>	<p>www.lespalisades.sk</p> <p>Salón LES PALISADES</p> <p>Salón krásy, ktorý sa nachádza v bratislavskom podhradí, patrí medzi luxusné salóny na Slovensku nielen interiérom, luxusnou kozmetikou, ale aj individuálnym prístupom. Les Palisades je štýlové prostredie v štýlovej lokalite, vysokokvalifikovaný personál, exkluzívna kozmetika La Prairie, Kerastase, Juvena, Orly. Les Palisades – to najlepšie pre tých najnáročnejších.</p>
<p>www.summeryachting.sk</p> <p>SUMMER YACHTING</p> <p>Ponuka jedinečných dovolenkových pobytov na plachtenicích a motorových lodiach v Stredomorí a v ďalších atraktívnych destináciách sveta, kde si môžete vychutnať dokonalý relax – či už v kruhu svojich najbližších, s obchodnými partnermi, klientmi alebo ako tím-building pre zamestnancov. Ďalej Vám ponúkame prenájom všetkých druhov lodí v najpríťažlivejších jachtárskych oblastiach sveta.</p>	<p>www.tempusbavaria.sk</p> <p>TEMPUS AWT BAVARIA</p> <p>Ponuka exkluzívnych vozidiel BMW. Spoločnosť TEMPUS AWT BAVARIA tvorí silnú predajnú a popredajnú skupinu s geografickým rozložením Bratislava, Banská Bystrica a Košice, ktorá sa v blízkej budúcnosti plánuje rozšíriť aj do ďalších miest Slovenska. Skupina spoločností TEMPUS GROUP okrem starostlivosti o vozidlá ponúka svojim verným zákazníkom mnohé ďalšie benefity.</p>	<p>www.vipair.sk</p> <p>VIP AIR letecká spoločnosť</p> <p>Ponuka súkromných letov do akéhokoľvek mesta v Európe s profesionálnou posádkou a lietadlom, ktoré môžete mať pripravené do hodiny.</p>	<p>www.viptravel.sk</p> <p>VIP TRAVEL cestovná kancelária</p> <p>Ponuka zájazdov a dovolení na mieru, leteniek a firemných ciest. Originálne destinácie a špeciality pre tých, ktorí radi trávia dovolenku aktívne – heliskiing (jediné lyžovačky s helikoptérou), potápanie v 20 najvyhľadávanejších lokalitách, pobyty pre vyznáčov golfa, pre jachtárov či surfistov, návštevy športových podujatí (F1, MS v hokeji a pod.), vínné cesty (Toskánsko, Rioja, Champagne), luxusné plavby.</p>



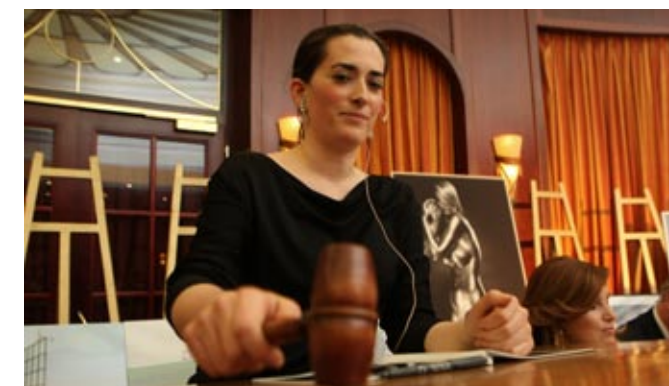
Maskot projektu Hodina deťom „Hugo“



Andrea Vadkerti, moderátorka podujatia



Ing. Lubomír Lorencovič, podpredsa predstavenstva Privatbanky



Mgr. Nina Gažovičová, licitátorka aukčnej spoločnosti Soga

Benefičná aukcia Hodina fotografie deťom

21. novembra sa v hoteli Radison SAS Carlton konal 6. ročník benefičnej aukcie fotografií HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM. Privatbanka sa tento rok rozhodla podporiť tento jedinečný filantropický projekt a stala sa jeho generálnym partnerom.

Organizátorom podujatia je mimovládna nezisková organizácia Nadácia pre deti Slovenska. Aukcia sa konala v rámci verejnej zbierky Hodina deťom, ktorá je najväčším filantropickým projektom zameraným na pomoc deťom na Slovensku. Nadácia organizuje aukciu

už od roka 2002 - vtedy išlo o prvú aukciu fotografie na Slovensku vôbec. Počas šiestich ročníkov bolo spolu vydražených 473 fotografií od renomovaných slovenských, českých a rakúskych fotografov v celkovej sume 2 129 250 Sk. Na ostatnom šiestom

ročníku sa zúčastnilo 37 fotografov, vydražených bolo všetkých 57 fotografií. Dražitelia mali možnosť získať fotografie fotografov takých zvučných mien ako napr. Martin Martinček, Karol Kállay, Yuri Dojč, Jindřich Streit, Adolf Zika, Andrej Bán, Martin Črep a mnohých

ďalších. Vyvolávacía cena bola 5 055 Sk, mnohé fotografie boli dražené za viac ako 15 000 Sk. Za najvyššiu sumu 45 000 Sk bola vydražená fotografia Martina Fridnera s názvom Ms. S. H. Celkový výnos tohto ročníka Hodiny fotografie deťom bol 582 270 Sk.



6. ročník benefičnej aukcie HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM



Ing. Mgr. Luboš Ševčík, CSC, predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Privatbanky



Dražené fotografie



Mgr. Nina Gažovičová, licitátorka aukčnej spoločnosti Soga, Andrea Vadkerti, moderátorka podujatia, PhDr. František Lipka, Národný salón vín SR



Ing. Arch. Lucia Štasselová, riaditeľka Nadácie pre deti Slovenska



Mgr. Lenka Bartová, marketingová riaditeľka Privatbanky, Martin Črep, fotograf, Ing. Michal Šubín, riaditeľ odboru privátneho bankovníctva Privatbanky, Mgr. Nina Gažovičová, licitátorka aukčnej spoločnosti Soga



Ing. Arch. Lucia Štasselová, riaditeľka Nadácie pre deti Slovenska, Ing. Mgr. Luboš Ševčík, CSC, predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Privatbanky



Ing. Lubomír Lorencovič, podpredsa predstavenstva Privatbanky, Ing. Vladimír Hrdina, člen predstavenstva Privatbanky, Ing. Mgr. Luboš Ševčík, CSC, predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Privatbanky, Ing. Rastislav Vasilíšin, riaditeľ spoločnosti Virtuse Wealth Management

Výnimočnosť*

* 1. Vykazovanie znakov výnimočnosti, **osobitosť:** mať zvláštne schopnosti,

nevšednosť: neobvyklosť vyskytujúca sa zriedkavo, **nadpriemernosť:** presahovať priemer, opak tuctovosti, hovorovo **extra**.

2. **Privatbanka:** prvá banka, ktorá sa špecializuje na privátne bankovníctvo. Nadštandardné služby. Unikátne finančné riešenia. Vysoko individuálny prístup. Výnimočná banka pre výnimočných ľudí.