



Privatbanka Magazine

ŠTVRŤROČNÍK PRIVATBANKY

ČÍSLO III. AUGUST 2008



ROZHOVOR
S GENERÁLNÝM
RIADITEĽOM
PRIVATBANKY

SPRAVUJEME VAŠE
AKTÍVA, MYSLÍME
NA VAŠE AKTIVITY

ZÁMOK LOUČEŇ

EURO VÍZIA

LUXUS NA MORSKEJ
HLADINE

PRIVATBANKA
EXCLUSIVE ZONE

Prestíž*

* 1. mať významné postavenie, mať autoritu, **vážnosť, honor, vplyvnosť**: mať vplyv

2. **Privatbanka**: má výnimočné postavenie. Splniť vaše očakávania je pre ňu otázkou prestíže. Prvá privátna banka na Slovensku. Výnimočná ako Vy.



Ing. Ľubomír Lorencovič
podpredseda predstavenstva
a vrchný riaditeľ

Vážení klienti, milí čitatelia,

čas dovoleniek a prázdnin je v plnom prúde a my Vám uprostred leta prinášame už 3. číslo nášho časopisu Privatbanka Magazine. Pre toto číslo sme si zvolili vysoko aktuálnu tému prijatia eura, niekoľko informácií o produktoch a službách našej banky a atraktívnu „letnú“ tému v lifestylovej časti magazínu.

Určite mi dáte za pravdu, že každú spoločnosť tvoria predovšetkým ľudia. Uvedomujeme si túto skutočnosť, a preto sme sa rozhodli postupne Vám predstaviť kľúčových ľudí Privatbanky. V tomto čísle Vám prinášame rozhovor s predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom banky Ľubošom Ševčíkom. Zároveň Vám v dvoch častiach predstavíme tých, ktorí našu banku reprezentujú navonok, oslovujú potenciálnych klientov a starajú sa o aktíva súčasných klientov – tím privátnych bankárov. Už v tomto čísle sa dozviete, čo považujú na privátnom bankovníctve za atraktívne, čo sa snažia svojim klientom prinášať, čo by odporúčali tým, ktorí o využívaní služieb privátneho bankovníctva zatiaľ len premýšľajú.

V rubrike Finančné riešenia Vám predstavíme úverový produkt – kolateralizovaný kontokorent nadviazaný na koncepciu Privatbanka Wealth Management, s ktorou sme Vás oboznámili v minulom čísle. O tom, že táto koncepcia ponúka nielen efektívnu správu aktív, ale aj atraktívne úverové možnosti, sa dozviete v článku Spravujeme vaše aktíva, myslíme na vaše aktivity. Dávame Vám do pozornosti aj článok o zámku Loučeň s unikátnymi labyrintmi, na rekonštrukcii ktorého sa Privatbanka finančne podieľala.

Lifestylovú časť sme sa rozhodli venovať téme, ktorá bude ladit' s letným obdobím a môže byť pre Vás inšpiráciou ako stráviť tohtoročnú dovolenku. Prinášame Vám informácie o luxusných plachtenciach a motorových člnoch niekoľkých svetoznámych značiek. Ak sa po ich prečítaní rozhodnete, že by ste sa s jachtingom radi bližšie zoznámili, máme pre Vás hneď aj riešenie – pre našich privátnych klientov sme pripravili týždenný pobyt na plachtenci. Po úspechu golfového zájazdu vo februári v Portugalsku sme sa rozhodli zopakovať aj túto našu ponuku, tentokrát na ostrove Madeira, v Írsku, alebo v Škótsku. Viac sa dozviete v rubrike Štýl.

Na záver svojho príhovoru by som Vás rád informoval, že Privatbanka získala v júni tohto roka lokálny investičný rating Baa3.sk/SK od renomovanej medzinárodnej ratingovej agentúry Moody's Investors Service Ltd. Agentúra Moody's zároveň udelila Privatbanke aj medzinárodný rating finančnej sily (BFSR rating) na úrovni E+. Ratingové hodnotenie sme absolvovali za účelom zvýšenia transparentnosti svojho pôsobenia na finančnom trhu a pevne verím, že jeho udelenie prispieje k prehĺbeniu dôvery a k ďalšiemu rozvoju našich obchodných vzťahov.

Vážení čitatelia, želim Vám, aby ste dovolenkový čas využili na načerpanie novej energie, s ktorou sa potom opäť vrhnete do víru pracovných povinností. Nech Vám oddychový čas spríjemňuje aj náš magazín.

obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s Ľubošom Ševčíkom, predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom Privatbanky

4



PREDSTAVUJEME VÁM

Odbor privátneho bankovníctva
1. časť

6



FINANČNÉ RIEŠENIA

Spravujeme Vaše aktíva,
myslíme na Vaše aktivity

8



PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE

Zámok Loučeň

10



ANALÝZY

Euro vízia

12



ŠTÝL

Luxus na morskej hladine

15



ŠTÝL

Noví partneri v Privatbanka Exclusive Zone
Ponuky partnerov pre našich klientov

19

Rozhovor

s Ing. Mgr. Ľubošom Ševčíkom, CSc.
predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom Privatbanky



> Vaše pôsobenie vo finančnom sektore je pomerne známe – pracovali ste niekoľko rokov vo VÚB banke a OTP banke na vedúcich pozíciách v oblasti hypotekárneho bankovníctva. Ako ste sa dostali od hypoték k privátnemu bankovníctvu?

V oblasti bankovníctva pracujem zhruba štrnásť rokov. Najväčšiu časť tohto obdobia som sa venoval poskytovaniu hypotekárnych úverov. Tejto oblasti som sa začal venovať ešte v čase, keď si hypotekárne úvery ako špecifický úverový produkt len hľadali svoje miesto na slovenskom finančnom trhu. Práve z tohto dôvodu bola uvedená práca pre mňa zaujímavá. Rád pracujem v projektoch, kde sa niečo vymýšľa, resp. tvorí sa niečo nové. Ale do Privatbanky som neprišiel priamo z oblasti hypotekárneho úverovania. Na dva – tri roky som si „odsťahoval“, najprv na Letisko M. R. Štefánika v Bratislave, kde som pôsobil v jeho predstavenstve. V tom čase sa pripravovala privatizácia letiska, ktorej súčasťou bol aj ambiciózny plán jeho rozvoja. To ma zaujalo. Na letisku som mohol v tejto súvislosti uplatniť svoje praktické skúsenosti z obdobia prípravy a realizácie privatizácie v bankovom sektore, ako aj vzťah k nehnuteľnostiam, ktoré sú

neoddeliteľnou súčasťou hypotekárneho úverovania. Privatizačný proces na letisku bol po vecnej stránke dotiahnutý do úrovne realizácie, predaj letiska sa však nakoniec neuskutočnil. Nejaký čas som potom pôsobil vo funkcii predsedu Rady správcov Národného jadrového fondu. Je to inštitúcia, ktorá spravuje a dohliada na finančné prostriedky, ktoré si spoločnosť odkladá, aby z nich v budúcnosti financovala likvidáciu dosluhujúcich jadrových elektrární a zariadení. A až po týchto dvoch mimobankových zastaveniach som sa opäť vrátil do oblasti bankovníctva. Dostal som ponuku od akcionára Privatbanky a v septembri minulého roka som sa stal jej šéfom.

> Začali ste teda pracovať pre špecializovanú banku, ktorá sa orientuje na poskytovanie služieb privátneho bankovníctva. Ako ste dovtedy vnímali Privatbanku? Čím Vás táto ponuka oslovila?

Pravdu povediac, do bankového sektora som sa pôvodne už nechcel vrátiť. Ale overil som si v praxi, že skutočne platí princíp „nikdy nehovor nikdy“. Privatbanku som v tom čase vnímal ako jednu z bánk pôsobiacich na slovenskom finančnom trhu. Bližšie informácie

som o nej nemal. Ale keďže bankovníctvo je dôsledne regulované odvetvie, v konečnom dôsledku každá banka, resp. základné prvky v nej sú rovnaké. Privatbanka je samozrejme odlišná z hľadiska svojho zamerania. Sústreďuje sa na bonitnú klientelu, nemá bežnú pobočkovú sieť, na obsluhu klientov využíva tím privátnych bankárov atď. Toto všetko ju navonok i vnútri odlišuje od klasických retailových bánk, s ktorými som mal doteraz skúsenosti. A týmto ma aj oslovila ponuka pôsobiť v Privatbanke. A tiež tým, že Privatbanka je dynamická banka a pôsobí v segmente s perspektívou rastu a rozvoja.

> Vychádzajúc zo skúseností z Vášho pôsobenia v Privatbanke, ako vnímate trh privátneho bankovníctva a aké postavenie má v ňom Privatbanka?

Na slovenskom trhu privátneho bankovníctva pôsobia tri základné skupiny subjektov. Sú to jednak veľké bankové domy s univerzálnym zameraním, ktoré bonitnej časti svojej klientely poskytujú nadštandardné služby prostredníctvom svojich úsekov privátneho bankovníctva. Potom sú to subjekty, ktoré nemajú bankovú licenciu a venujú sa správe finančných aktív vybranej solventnej klientely. Tretiu skupinu predstavujú zastúpenia,

resp. zástupcovia renomovaných zahraničných súkromných bánk, ktorí si tiež našli u nás svojich klientov. Privatbanka je niekde „medzi“ uvedenými skupinami subjektov. Nemáme totiž silnú retailovú základňu, z ktorej by sme mohli automaticky získavať bonitných klientov pre oblasť súkromného bankovníctva. Klientov získavame aktívnou akvizíčnou činnosťou. Sme menšia banka, čo nám umožňuje veľmi pružne reagovať na požiadavky klientov. Tieto dve charakteristiky nás odlišujú od veľkých univerzálnych bánk. Privatbanka, i keď sa špecializuje na oblasť súkromného bankovníctva, je banka s univerzálnou bankovou licenciou. V porovnaní s druhou z vyššie uvedených skupín teda vieme klientovi súkromného bankovníctva poskytnúť celý sortiment bankových produktov – od bežného vedenia účtov, cez komplexný platobný styk až po poskytnutie úveru. A v porovnaní s treťou z uvedených skupín subjektov sme viac prítomní na trhu – okrem mobilných súkromných bankárov máme ústredie a pobočku v Bratislave, dve regionálne zastúpenia súkromného bankovníctva v Košiciach a v Trnave a dve ďalšie pobočky v Banskej Bystrici a v Brezne. Pokiaľ ide o trh súkromného bankovníctva v SR, ten stále rastie, s perspektívou ďalšej dynamizácie. Prispieva k tomu okrem iného tempo ekonomického rastu, ktorý zaznamenáva slovenská ekonomika. Len na ilustráciu, vychádzajúc z odhadov renomovaných zahraničných inštitúcií a po zohľadnení praktických skúseností banky, potenciál nášho trhu súkromného bankovníctva predstavuje cca 150 – 200 miliárd Sk a rastie viac



ako 10 % ročne. Preto je objektom záujmu mnohých subjektov vrátane Privatbanky.

> Privatbanka prednedávnom získala od spoločnosti Moody's lokálny investičný rating. Ste spokojný s hodnotením spoločnosti Moody's?

Rozhodnutie absolvovať ratingové hodnotenie sme prijali s cieľom posilniť transparentnosť pôsobenia Privatbanky na finančnom trhu SR. Ratingová agentúra pri hodnotení bánk posudzuje jednak finančnú silu samotnej banky, ale aj to, či je banka súčasťou väčšej bankovej skupiny a jej podiel na trhu primárnych vkladov daného štátu. V kontexte týchto skutočností hodnotím udelenie lokálneho investičného ratingu ako výborný výsledok, ktorý rozšíri možnosti spolupráce Privatbanky s finančnými inštitúciami pôsobiacimi na našom trhu.

> Aby sme nehovorili len o práci. Čomu sa venujete vo voľnom čase? Prepadli ste aj Vy golfu, alebo dávate prednosť iným aktivitám?

Golfu som sa (zatiaľ) nezačal venovať. Pravdu povediac, uprednostňujem lopty väčších rozmerov – najmä basketbalové. Pobyt na čerstvom vzduchu mám ale rád, aj keď v menej organizovanej forme. Napríklad jazda na štvorkolke v terénoch pri víkendovej chalupe je pre mňa naozaj dynamickým

Naším spoločným cieľom je spokojný klient

relaxom. Keď už som pri tej chalupe – máme tam veľký pozemok, ktorý sa snažím sám udržiavať. Takže dosť často napríklad kosím trávu. Ide o skutočne veľkú plochu, a tomu zodpovedá i moje nasadenie. V každom prípade, pri takom kosení trávy si človek pekne vyčistí hlavu a veľakrát mi práve tu napadnú zaujímavé myšlienky.

> V lifestylevej časti tohto čísla magazínu sa venujeme jachtingu. Ste jeho priaznivcom? Láka Vás stráviť dovolenku na lodi?

Ako obyvateľ vnútrozemského štátu mám v sebe zakódovaný obdiv a záujem o more a s ním súvisiace aktivity. A také krásne jachty ako prezentujeme v tomto čísle časopisu človek jednoducho nemôže neobdivovať. Z tohto pohľadu som ale len amatér – obdivovateľ. V konečnom dôsledku totiž mám radšej pod nohami pevnú zem. Ale taký pekný výlet na lodi určite neodmietnem.

> Na záver mi dovoľte „vrátiť“ sa ešte späť do Privatbanky. Aké sú Vaše vízie a najbližšie ciele?

Ako som už vyššie spomenul, Privatbanka je dynamická banka, ktorá rastie a dotvára ob-

raz svojho pôsobenia na finančnom trhu. Jej základnou orientáciou je súkromné bankovníctvo. Tu je naším cieľom poskytovať klientom služby na najvyššej úrovni. Vyjadruje to aj claim v logu Privatbanky – „Výnimočná ako Vy“. Tieto tri slová prezentujú náš vzťah ku klientovi a zároveň sú naším záväzkom vo vzťahu ku klientom. V konkrétnom vyjad-



rení to znamená individuálny prístup, nové vysokokonkurenčné produkty, na mieru šité riešenia pre klienta, to všetko pri zachovaní absolútnej diskretnosti. Súhrnným cieľom banky je byť lídrom na finančnom trhu SR v oblasti súkromného bankovníctva. Paralelne s súkromným bankovníctvom rozvíjame v Privatbanke aj oblasť korporátneho bankovníctva. Ide najmä o poskytovanie úverov, prostredníctvom ktorých zhodnocujeme naakumulované bankové zdroje. V rámci nášho úverového portfólia patrí významné miesto financovaniu developer-ských projektov. Poskytovanie úverov je pritom zamerané jednak na klientov súkromného bankovníctva, ale tiež na širší okruh klientov. V tejto oblasti kladieme dôraz na vysokú flexibilitu a pružnosť pri riešení individuálnych potrieb klienta. „Súkromný“ prístup teda v plnej miere aplikujeme aj pri poskytovaní úverov.

Naším bezprostredným cieľom je dotvoriť organizačné, personálne a technické zázemie banky, aby vo vyššie uvedených dvoch oblastiach bola schopná poskytovať služby klientom na zodpovedajúcej úrovni. Z kvantitatívneho hľadiska je cieľom v dvojročnom až trojročnom horizonte zhruba zdvojnásobiť objem majetku pod správou súkromného bankovníctva a tiež zdvojnásobiť bilančný zostatok poskytnutých úverov. To by malo zabezpečiť rast ziskovosti banky, meraný ukazovateľom ROE (return on equity), na úroveň cca 15 %.

Toto sú základné ciele, ktoré postupne realizujeme v Privatbanke. Ich súčasťou je celý rad úloh a projektov menšieho rozsahu, ktorými sa zaoberáme v našej každodennej činnosti. Ak by som mal vyššie uvedené myšlienky zhrnúť do jedného veľkého spoločného cieľa – je ním určite spokojný klient.



Odbor privátneho bankovníctva

Predstavujeme vám privátnych bankárov, ktorí našu banku zastupujú navonok v kontakte s vami. Svoj vzťah k práci a postoj k vám vyjadrili prostredníctvom odpovedí na otázky, ktoré sme im položili. Celý tím vám budeme predstavovať postupne v najbližších číslach magazínu.

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?



Ing. Michal Šubín

V oblasti finančných služieb pôsobí od konca 90. rokov. V rokoch 2003 až 2005 pôsobil v spoločnosti SFM Group International ako výkonný riaditeľ so zodpovednosťou za tvorbu a predaj retailových produktov v krajinách strednej Európy. Od roku 2005 pôsobí v Privatbanke na pozícii riaditeľa odboru privátneho bankovníctva. Vo voľnom čase sa venuje predovšetkým rodine. Je fanúšikom cestovania, rád spoznáva dobré slovenské vína, zo športových disciplín holduje golfu a lyžovaniu.



Ing. Iveta Bobeková

V bankovníctve pôsobí viac ako 15 rokov. V bankových inštitúciách prešla rôznymi pozíciami, pracovala v oblasti retailu, neskôr sa špecializovala v rámci aktívnych obchodov na korporátnu klientelu. Od roku 2005 pracuje v Privatbanke ako privátna bankárka a od decembra 2006 aj ako regionálna riaditeľka obchodného zastúpenia odboru privátneho bankovníctva v Trnave. Vo voľnom čase hrá golf. Rada spoznáva nové krajiny a ich kultúry.

Michal Šubín

1. Pestrosť. Páči sa mi naša filozofia, jej prezentácia a predovšetkým napĺňanie. Pestrosť je v ponuke, ktorú klientovi prezentujeme. Prichádzam za klientom so snahou nájsť pre neho a jeho otázky riešenia. Neponúkam konkrétny produkt a nenútim klienta robiť kompromisy, to je úloha retailového bankovníctva. Ja privátne bankovníctvo vnímam ako luxusnú službu so všetkým, čo k tomu patrí.
2. Predovšetkým by som ocenil objektivitu. Finančný trh dokáže veľa, avšak má svoje prísne zákony a pravidlá, ktoré je potrebné rešpektovať. Pravidlá definujú spoločne klient a jeho privátny bankár. Klient má právo

očakávať neočakávané, privátny bankár má povinnosť tieto očakávania zobjektívizovať. Rád nechávam klientom

Nenútim klientov robiť kompromisy

dostatočný časový priestor na ich rozhodnutie a tento prístup by som očakával aj od svojho privátneho bankára. V neposlednom rade by som ocenil transparentnú cenotvorbu. V našom biznise nie je nič zadarmo. Ak by mi teda môj privátny bankár ponúkol niečo zadarmo, spýtal by som sa ho, prečo to robí...

3. Riešenie jeho problému. Ako som už spomenul vyššie, ne-

predávam konkrétny produkt, nenútim klienta robiť kompromisy, či už v oblasti rizika, výnosu alebo likvidity. Preferujem služby riadených portfólií, pretože riadené portfólio v rámci koncepcie Privatbanka Wealth Management je schopné eliminovať preddefinované parametre jednotlivých inštrumentov a nastaviť nové, vlastné parametre, a prispôbiť tak celé riešenie klientovi. Popri tom, samozrejme, ďalšie špecifiká luxusného tovaru, teda spoľahlivosť a efektívitu.

4. Zoznámte sa s konkurenciou. Porovnajte služby, ktoré využivate, s tým, čo vám môže alternatívne ponúknuť iný subjekt. Robte čo najmenej kompromisov, hľadajte riešenia pre vaše zadania. A určite sa veľa pýtajte.

Iveta Bobeková

1. Za atraktívne považujem, že klientovi ponúkame celú paletu bankových služieb formou nadštandardného individuálneho prístupu. Klient má tak pocit výnimočnosti a zároveň má možnosť podieľať sa aktívne na správe svojich financií.

Hodnoty ako profesionalita, dôveryhodnosť a proklientsky prístup sa snažím uplatňovať v každom dennej praxi



Ing. Eva Havasová

Vo finančnom sektore pôsobí viac ako 25 rokov. Začínala v Štátnej banke československej. Prešla niekoľkými bankami a finančnými inštitúciami, pracovala predovšetkým v oblasti úverov, neskôr v oblasti poskytovania finančných služieb. V Privatbanke pôsobí od roku 2006.

Vo voľnom čase sa venuje hlavne športu, hrá výborne tenis, cvičí aerobic, bicykuje a chodí na dlhé turistické túry.



Ing. Zuzana Šuchaňová

Vysokoškolské štúdium ukončila na Prevádzkovo – ekonomickej fakulte Vysokej školy poľnohospodárskej, kde študovala odbor podnikový manažment. Má pracovné skúsenosti z oblasti tvorby ekonomických štúdií, finančných analýz, finančného poradenstva a marketingu.

V Privatbanke pracuje na pozícii privátny bankár od augusta 2007, pôsobí v regionálnom obchodnom zastúpení odboru privátneho bankovníctva v Košiciach.

Vo voľnom čase preferuje aktívne cestovanie, lyžovanie a literatúru.

2. V prvom rade objektivitu, atraktivitu v investičných riešeniach, individuálny prístup, efektivitu v posúdení mojich požiadaviek a samozrejme diskretnosť.

3. Prvoradými hodnotami privátneho bankára by mali byť profesionalita, dôveryhodnosť, odbornosť a proklientsky prístup. Snažím sa tieto hodnoty uplatňovať v každodennej praxi.

4. Aby sa im podarilo zažiť naozaj to „pravé privátne bankovníctvo“. To, ktoré odzrkadlí ich individuálne očakávania a nároky, ponúkne priestor na vyšší výnos, ponúkne zaujímavejší životný štýl a pracuje na princípe fair play.

Eva Havasová

1. To, čo ma profesionálne najviac priťahuje, je práca s ľuďmi a s financiami. Preto ma práca privátnej bankárky maximálne uspokojuje. Vyhovuje môjmu naturelu, núti ma byť stále aktívna a kreatívna.

Práca privátnej bankárky ma núti byť stále aktívna a kreatívna

Pri svojej práci sa stretávam s rôznymi klientmi. Každý z nich má úplne odlišné požiadavky. S každým z nich inak komuni-

kujem, pretože aj moji klienti majú rozličný prístup ku mne i k samotnej banke. Baví ma hovoriť s klientmi o možnostiach zhodnotenia ich finančných prostriedkov, predkladať im ná-

Komunikácia s klientmi je pre mňa zdrojom nových vedomostí a skúseností

vrhy riešenia, diskutovať o nich. Ak následne dôjde k dohode a klient je spokojný s mojou prácou, ako aj s prácou celej našej banky, mám z toho skvelý pocit a podporuje ma to k ešte väčšej aktivite a kvalitnej práci. Nemenej dôležité je, že komunikácia s klientmi je pre mňa zdrojom nových vedomostí a skúseností, ktoré mi pomáhajú napredovať. Privatbanka mi otvorila cestu k sebarealizácii.

2. Očakávala by som prvotriednu odbornú fundovanosť (predkladanie jasných návrhov, odborné analýzy a zdôvodnenia), komplexné informácie (jednoznačné, optimálne procesné a administratívne postupy), reálny vzťah ku mne ako klientovi (dostatok času na komunikáciu, dodržiavanie dohodnutých termínov, prispôbenie sa mojim požiadavkám). Veľmi by som ocenila jeho všeobecný prehľad, pokojnú komunikáciu a vystupovanie na úrovni. Od svojho privátneho bankára by som tiež požadovala, aby zastupoval moje záujmy vo vzťahu k banke - to znamená, že si získal moju

dôveru a môžem očakávať jeho korektné jednanie a podporu (napr. pri vybavovaní a realizovaní rôznych administratívnych činností). V neposlednom rade by ma potešilo, keby mi formou rôznych marketingových služieb a činností dával najavo, že som klient, ktorého si váži a oceňuje moju dôveru a lojalitu voči banke.

3. Snažím sa svojim klientom priniesť všetko to, čo som v predchádzajúcej odpovedi očakávala ja od svojho privátneho bankára.

4. Klientom, ktorí už využívajú naše služby, radím pri nových, ako aj existujúcich investíciách, ponúkam im aktuálne príležitosti. Keď moji potenciálni klienti zvažujú možnosť využívať služby privátneho bankovníctva, zisťujem ich potreby v oblasti investovania, ich predstavu o tom, čím môže byť banka pre nich užitočná a aký spôsob správy peňazí preferujú. Na základe týchto zistení navrhujem konkrétne produkty, resp. v spolupráci s odborom asset management ucelené portfólio produktov banky na optimálne zhodnotenie klientových peňazí.

Zuzana Šuchaňová

1. Oslovuje ma predovšetkým rozmanitosť práce, s ktorou sa ako privátna bankárka denne stretávam – každý klient je individualita s odlišnými záujmami, požiadavkami a predstavami. Pre mňa výnimočnosť práce

v Privatbanke spočíva v možnosti uplatňovať individuálny prístup k potrebám klientov a následne v možnosti poskytovať produkty a služby, ktoré v inej bankovej inštitúcii nie sú štandardné.

2. Komunikácia medzi klientom a jeho privátnym bankárom môže prejsť až do „partnerského“ vzťahu. Ak sa tak stane, je to prejav vysokej dôvery klienta k svojmu privátnemu bankárovi. Ako klient by som mimoriadne oceňovala takýto vzťah. Odborné znalosti, komunikáciu na vysokej úrovni, kreatívny prístup k mojim požiadavkám by som pokladala za štandardné vybavenie dobrého privátneho bankára.

3. Okrem už spomenutého dobrého vzťahu maximálnu profesionalitu.

Oslovuje ma predovšetkým rozmanitosť práce privátnej bankárky

4. Klientom, ktorí služby privátneho bankovníctva využívajú, otvorenú komunikáciu. Jasná formulácia predstáv a očakávaní je dôležitá pri hľadaní efektívneho riešenia investovania. A tým, ktorí o privátnom bankovníctve premýšľajú, prekonať pomyselnú bariéru a čo najskôr začať využívať výhody, ktoré ponúkame v Privatbanke.



FINANČNÉ RIEŠENIA

Spravujeme Vaše aktíva, myslíme na Vaše aktivity

Jednou z ciest ako dosiahnuť dlhodobý výnos a vytvoriť tak priestor na zveľadenie aktív klienta je investovanie bez obmedzení. Špecializované úverové produkty v rámci koncepcie Privatbanka Wealth Management umožňujú našim klientom efektívne financovať svoje mimoriadne náklady, ako aj vlastné investičné zámery.

Jednou z ambícií koncepcie Privatbanka Wealth Management (PWM) je vytvorenie takého finančného priestoru klienta v banke, ktorý mu v maximálnej možnej miere umožní pracovať so svojimi aktívami efektívne a racionálne. Na naplnenie tohto cieľa vedie cesta cez dlhodobé investovanie. Práve dlhodobé investovanie však môže narážať na potrebu likvidity klienta, ktorý má svoje vlastné plány a zámery. Koncepcia PWM obsahuje atraktívne úverové možnosti, čím sa výrazne eliminovala nutnosť obmedzovania klientov v ich vlastných investičných plánoch.

O tom, aké úverové produkty koncepcia PWM ponúka, sme sa porozprávali s **Janou Slavickú**, riaditeľkou odboru úverového rizika a **Ivetou Bobekovou**, riaditeľkou regionálneho obchodného zastúpenia v Trnave a privátnou bankárkou:



Jana Slavická
riaditeľka odboru úverového rizika



Iveta Bobeková
riaditeľka obchodného zastúpenia v Trnave

> Majú úverové produkty miesto v ponuke privátneho bankovníctva?

IB: Podľa môjho názoru určite. Úverové produkty sú v Privatbanke neoddeliteľnou súčasťou privátneho bankovníctva. Rovnako ako platobný styk a ďalšie služby. Umožňujú klientovi efektívnejšie pracovať so svojimi aktívami a využívať nové investičné príležitosti bez toho, aby menil svoju investičnú koncepciu. To, či sa klient privátneho bankovníctva rozhodne využiť aj ponuku úverových produktov, je pochopiteľne, len na jeho rozhodnutí. Naším cieľom a zmyslom využitia úveru v rámci koncepcie PWM je krátkodobo a strednodobo vhodným spôsobom vylepšiť aktuálnu hotovostnú pozíciu klienta. A urobiť tak jednoducho a predovšetkým efektívne.

> Akí klienti môžu využívať úverové produkty nadviazané na aktíva v PWM?

IB: Doterajšia prax nám ukazuje, že klienti, ktorí sa rozhodli pre komplexné riešenie Privatbanka Wealth Management, sa dajú v zásade rozdeliť do dvoch skupín. Do jednej skupiny patria tí klienti, ktorí vykonávajú svoje povolanie a nemajú vlastné špecifické investičné projekty, do ktorých pravidelne či nepravidelne investujú. Typickým rysom tejto skupiny klientov býva veľmi často vysoký zostatok na bežnom účte, ktorý má za úlohu kryť tzv. nepredvídané okolnosti. Tie však väčšinou prichádzajú len zriedkavo a financie, ktoré mohli byť efektívne spravované, tak ležia na bežnom účte s minimálnym zhodnotením.

JS: Práve pre túto skupinu klientov sme otvorili mimoriadne výhodný debetný rámec k ich bežnému účtu Privatbanka Wealth Konto, ktorý je plošne nastavený na úroveň čerpania 300 000 Sk (9 958,18 €)*. Klient má možnosť čerpať tento debetný rámec za

sadzbu BaseRate Privatbanky, ktorá je dnes na úrovni 5,6% p. a. Nespornou výhodou je, že rámec je otvorený bez ďalších poplatkov a administrácie priamo pri uzatvorení zmluvy o PWM. Jeho reálne čerpanie je potom závislé výhradne od zainvestovania aktív klienta v rámci portfólia PWM.

IB: Druhú skupinu tvoria naopak klienti, ktorí so svojimi financiami aktívne pracujú aj prostredníctvom vlastných investičných projektov. V tomto prípade je potrebné vytvoriť väčší finančný priestor, ktorý bude schopný pokryť vyššie nároky klienta.

JS: Pre klientov, ktorí aktívne pracujú so svojimi financiami, sme pripravili kolaterali-zovaný kontokorentný úver, ktorý umožňuje čerpanie finančných prostriedkov až do výšky 10 miliónov Sk (331 939,19 €)*. Naším cieľom pri zaradení tohto produktu do ponuky úverových produktov pre klientov

privátneho bankovníctva bolo zabezpečiť klientom likviditu na krytie bežných a investičných potrieb aj v čase realizácie dlhodobejšej investície do portfólia investičných nástrojov.

Podkladom na stanovenie maximálnej výšky klientovho rámca je hodnota kolaterálu definovaného aktuálnym portfóliom klienta, ktoré banka spravuje v rámci PWM. Úver je poskytovaný na jeden rok, prirodzene s možnosťou predĺženia na ďalšie obdobie. Stanovenie výšky úverového rámca ovplyvňuje aj štruktúra portfólia investičných nástrojov klienta. Preto ak klient predpokladá, že mu počas realizácie investície vznikne potreba zdrojov, mal by na túto skutočnosť upozorniť svojho privátneho bankára, ktorý mu odporučí vhodnú štruktúru investovania tak, aby mal zabezpečený prístup k tomuto úverovému produktu.

> V čom konkrétne spočíva výhodnosť kolateralizovaného kontokorentu?

IB: Veľkou prednosťou je jeho variabilita. Je prirodzene vhodné, aby sa s možným čerpaním kolateralizovaného kontokorentu (KTK) vopred počítalo a táto skutočnosť bola pri jeho tvorbe aktívne zohľadňovaná. Dynamickejšie cenné papiere poskytujú klientovi priestor na vyšší výnos a sú v portfóliu vítané predovšetkým v čase, keď klient KTK nepoužíva, nakoľko umožňujú nižší kolaterál. Naopak, v čase potreby čerpania KTK sa portfólio klienta upraví v prospech konzervatívnych inštrumentov, ktoré zvýšia konečný kolaterál, a tým navýšia hodnotu úveru.

V čase splatenia úveru je možné investovať napr. do krátkodobých korporátnych cenných papierov s vyšším fixným zhodnotením, a dosiahnuť tak vyššiu efektivitu spravovaných aktív v rámci PWM. Ideálnym prípadom by bolo také nastavenie portfólia, kedy jeho prirodzená diverzifikácia umožní čerpať potrebný objem úveru. To je však možné len pri základnom debetnom rámci. Naopak, pri vyšších úverových objemoch je vyhodnotenie riešenia vždy individuálne.

JS: Súčasne však klient pozná „cenu“ týchto zdrojov, ktorá je rovnako ako pri debete mimoriadne výhodná – dnes sa pohybuje na úrovni 6,1 % p. a. Cena úveru je nadviazaná na BaseRate, ktorý vyhlasuje banka. Tá zohľadňuje situáciu na finančnom trhu a marža pre klienta je veľmi výhodná v porovnaní s bežným spotrebným úverom.

V prípade požiadavky klienta zvýšiť úverový rámec nad objem stanovený prepočtom

na základe aktuálneho stavu zabezpečenia portfóliom investičných nástrojov, banka môže akceptovať doplnenie zabezpečenia iným aktívom klienta. Táto skutočnosť bude mať dopad aj na cenu, tá však stále, s ohľadom na spoluprácu s bankou, zostane atraktívna.

> Môžete predstaviť praktické využitie oboch foriem financovania?

IB: Využitie povoleného debetu je veľmi jednoduché. Klient môže svoje voľné financie nechať aktívne spravovať, napr. prostredníctvom korporátnych cenných papierov alebo bankových úložiek. Pri týchto formách „investovania“ by sa jeho výnos aktuálne pohyboval na úrovni 4,00 % p. a., čo je neporovnateľné s výnosmi na bežných účtoch. Ak nastane čas, že klient potrebuje čerpať viac prostriedkov ako má aktuálne k dispozícii, nemusí svoje investície rušiť. Svoj cash bude mať k dispozícii cez povolený debet, ktorý môže splatiť hneď, ako jeho cenný papier dosiahne splatnosť, prípadne pri exite z vlastného investičného projektu.

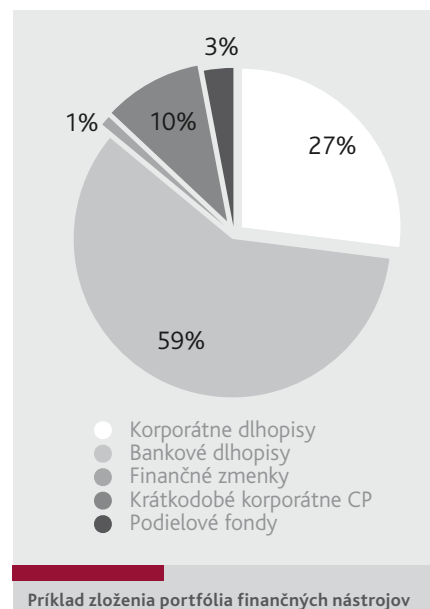
JS: Úlohou kolateralizovaného kontokorentu je ponúknuť klientovi možnosť aktívne reagovať na atraktívne a mimoriadne ponuky výhodných osobných investícií, napr. do nehnuteľností alebo iných aktív. Tento inštrument je tiež vhodný pre klientov, ktorí sa aktívne venujú zhodnocovaniu svojich finančných prostriedkov a investujú do krátkodobých obchodov. Obchod sa môže uskutočniť prakticky kedykoľvek, avšak časť sa stáva, že vhodná príležitosť príde napr. raz za tri – štyri mesiace. Platí tu v podstate to isté, ako pri povolenom debete, len ide o vyšší objem disponibilných zdrojov.

Naším cieľom pri zaradení kolateralizovaného kontokorentného úveru do ponuky bolo zabezpečiť klientom privátneho bankovníctva likviditu na krytie bežných a investičných potrieb

IB: Vezmime si nižšie uvedený príklad, kedy má klient v rámci PWM zainvestovaných 24 miliónov Sk (796 654,05 €)* a štyri mesiace v roku čerpá na vlastné krátkodobé obchody objem 10 miliónov Sk (331 939,19 €)*. Jeho portfólio môže vyzeráť napríklad takto: očakávaný výnos je na úrovni 5,52 % p. a., t. j. vo finančnom vyjadrení je schopný generovať ročný výnos 1,325 milióna Sk (43 981,94 €)*.

Na druhej strane, ak bude čerpať vyššie uvedený objem finančných prostriedkov počas

štyroch mesiacov v roku, jeho náklady dosiahnu hodnotu 216 000 Sk** (7 169,89 €)*. Ak by svoje aktíva nechal „pracovať“ napr. na dvojtypných úložkách, potom by jeho výnos dosiahol hodnotu 806 000 Sk*** (26 754,3 €)*. Konečný rozdiel sa teda môže priblížiť 300 000 Sk (9 958,18 €)*.



JS: Ako sme už uviedli, naším cieľom nie je ponúkať tieto formy financovania klientom za každú cenu. Chápeme ich ako vhodný inštrument pre klienta, ktorý so svojimi financiami narába opatrne, avšak súčasne chce dosiahnuť predpokladané zhodnotenie, a to ako prostredníctvom svojej privátnej banky, tak aj cez vlastné projekty, a zároveň si zabezpečiť prístup k likvidným zdrojom.

*Duálne zobrazenie peňažnej hodnoty podľa konverzného kurzu: 30,1260 Sk / €.

**Úverové náklady sú počítané pri sadzbe BaseRate + 0,5 % p. a. (aktuálne 6,1 %) počas štyroch mesiacov čerpania plus poplatok za nečerpanie (0,2 % p. a. z nečerpaného objemu KTK) počas zostávajúcich ôsmich mesiacov.

***Pri výnose 3,90 % p. a. počas ôsmich mesiacov pri objeme 24 miliónov Sk (796 654,05 €)* a počas štyroch mesiacov pri objeme 14 miliónov Sk (464 714,86 €)*.

Dôležité informácie o investičnom riziku

Potenciálny výnos akejkoľvek investície závisí priamo od výšky podstupovaného rizika. Čím je vyšší potenciálny výnos, tým je väčšie aj podstupované riziko. Iracionálne faktory (sentiment trhu, rozhodnutia investorov a analytikov) môžu mať vplyv na vývoj ceny, a tým aj na zhodnotenie investície. Dĺžka investície má vplyv na mieru podstupovaného rizika. Očakávané výnosy z investičných portfólií popísaných v tomto článku predstavujú výlučne orientačné zhodnotenia, ktoré odzrkadľujú aktuálnu situáciu na trhu. Nepredstavujú žiadnu garanciu dosiahnutia týchto výsledkov. Vývoj cien v minulosti nie je zárukou budúcich ziskov. Výnosy z jednotlivých investičných nástrojov budú fluktuovať, môžu rásť, ako aj klesať. Pri investovaní do viacerých druhov investičných nástrojov dochádza k zníženiu celkového rizika investičného portfólia (diverzifikácia rizika). Klient berie na seba zodpovednosť za úhrady príslušných daňových povinností vyplývajúcich z jeho investície. Privatbanka, a.s. neposkytuje daňové poradenstvo nad rámec investičných odporúčaní.

Zámok Loučeň

miesto, ktoré by ste na svojej ceste po Čechách nemali minúť

Korporátne bankovníctvo je popri privátnom bankovníctve druhou kľúčovou obchodnou činnosťou Privatbanky. Súčasťou portfólia úverových obchodov je aj projektové financovanie.



Rekonštrukcia zámockého areálu

V roku 2005 oslovila Privatbanku spoločnosť Loučeň, a. s. s projektom rekonštrukcie českého zámku Loučeň. Investičným zámerom projektu bola nielen rekonštrukcia samotného zámku, ale aj príslušného 16-hektárového parku, výstavba nového hotela a kongresovej sály a vybudovanie unikátnych labyrintov a bludísk. Privatbanka sa rozhodla spolufinancovať tento ambiciózný projekt a investorovi poskytla dlhodobý investičný a kontokorentný úver.

Zelený raj, kde sa dá zablúdiť až do baroka

Loučeň. Donedávna úplne neznáma obec s barokovým zámkom blízko Nymburku, asi 60 km juhovýchodne od Prahy. Od júla minulého roka je všetko inak. Z dedinského zámku sa stala jedna z najnavštevovanejších pamiatok v Čechách. Tento rok v máji privítal zámok 50 000. návštevníka. Len

desať mesiacov od otvorenia je to obrovský úspech. Stojí za ním jednak výborná marketingová kampaň, ale predovšetkým originálny nápad – nie je tu len zámok s dobovou expozíciou, ktorou návštevníkov sprevádza kostýmovaný komorník jeho Jasnosti, kniežaťa Thurn – Taxisa, posledného aristokratického vlastníka zámku. Je tu aj súbor desiatich labyrintov, prvý v Čechách a v danom rozsahu jediný v Európe.

Trocha z histórie

Prvá zmienka o obci Loučeň pochádza z roku 1223. V stredoveku a v ranom novoveku sa na Loučeni vystriedali nie príliš známe a významné mená, väčšinou z radov nižšej šľachty. Zásadnú zmenu do histórie panstva priniesla tridsaťročná vojna. V roku 1623 prichádzajú na zámok Valdštejnovci, konkrétne strýc známeho vojvodu Albrechta z Valdštejna. Odvtedy zámok nebol predaný, čo nepriamo svedčí o jeho hodnote. Valdštejnovci vládli na zámku až do roku

1733, kedy zomrel posledný mužský potomok tohto rodu. Odvtedy sa na zámku vystriedali dva ďalšie šľachtické rody, ktoré sa na zámok dostali ako dôsledok sobášnej politiky, kedy ženská dedička z predchádzajúceho rodu uviedla svojím sobášom na Loučeň rod nový.

Barokový štýl zámku pochádza z rokov 1704 – 1713 a vznikol za vlády už spomínaného rodu Valdštejnovcov. V druhej štvrtine 19. storočia sa začal budovať anglický zámokový park, ktorý dodnes patrí k najhodnotnejším a najlepšie udržiavaným anglickým parkom v Čechách.

Až do 2. svetovej vojny bol zámok Loučeň jedným z najbohatších šľachtických sídiel. Po vojne zámok využívalo české ministerstvo dopravy ako svoje rekreačné a tréningové centrum.

Po kompletnej rekonštrukcii zámku, s novo vybudovanou expozíciou a parkom s labyrintmi a bludiskami bol zámok otvorený pre verejnosť v magickom dátume 7. 7. 2007.

Čo je labyrint a čo je bludisko?

Znalci vedia, že zásadný rozdiel spočíva v tom, že zatiaľ čo v labyrinte nemôžete zablúdiť, pretože k stredu vedie z obvodu labyrintu jediná, aj keď poriadne spleťtá cesta, v bludisku, ako už samotný názov napovedá, sa dá zablúdiť veľmi ľahko – je v ňom množstvo variantov ciest, väčšina z nich je slepých a nútia pútnikov vracieť sa a skúšať nové cesty.

Ako už bolo povedané, nikde inde v Európe nápad podobného typu a rozsahu nerealizovali. V tejto chvíli už prebieha zložitá administrácia areálu pred jeho zápisom do českej Guinnessovej knihy rekordov. Zdá sa, že počet labyrintov nie je ani teraz konečný. V horizonte dvoch rokov sa plánujú ďalšie tri. A ďalej sa uvidí...

Desať labyrintov a bludísk

Loučeňské labyrinty a bludiská projektoval Angličan Adrian Fischer, v súčasnosti nepochybne najznámejší svetový tvorca labyrintov. Labyrinty sú prepojené presne vytýčeným náučným chodníkom s desiatimi informačnými stĺpmi, ktoré prinášajú rozsiahle, tematicky radené informácie o historických koreňoch, ale aj súčasnosti labyrintov - od staroveku cez labyrinty v stredovekých katedrálach až po labyrinty exotických kultúr.

Pri svojej ceste jedinečným zámckým parkom „narazíte“ na tieto bludiská a labyrinty: **BUXUSOVÉ BLUDISKO** (400 m²) je spomienkou na klasické, ornamentálne poňaté bludiská známe z barokových zámckých záhrad.



Buxusové bludisko

SVETELNÝ LABYRINT (100 m²) zaberá v súlade s barokovou symetriou stred otvoreného zámckého nádvorja. Cez deň je veľmi nenápadný, po zotmení vás ale očarí svojím šarmom.

TRÁVNATÝ LABYRINT (145 m²) má v kruhovom pôdoryse tvar križa – motív používaný ako klasická forma už od stredoveku, kedy mala náboženská symbolika omnoho väčšiu váhu ako dnes. Cesta pre pútnikov, ktorí sa stále točia v kruhu, vedie po trávnom povrchu.

TISOVÉ BLUDISKO (1 450 m²) je najväčšia jednotka medzi loučeňskými bludiskami a labyrintmi. Do vnútra bludiska sa vstupuje cez schodiskovú lávku. Je na vás, aby ste našli cestu k druhej z lávok, ktorá vás naopak zo spleťtého bludiska vyvedie.

DLÁŽDENÉ BLUDISKO (63 m²) má komorné rozmery a je úžasné vďaka svojej variabilite. Je postavené do kruhu z pálených, glazovaných dlaždíc troch farieb, z ktorých jedna je použitá pre body, kde sa cesta rozdeľuje na dve vetvy v zostávajúcich dvoch farbách. Už pred vstupom do bludiska sa môžete rozhodnúť, či budete tieto rozdeľujúce body ignorovať a celú cestu absolvujete po ceste jednej farby, alebo budete pre spestrenie v miestach kríženia striedať cesty obidvoch farieb.

PALISÁDOVÉ BLUDISKO (255 m²) budované z hradieb smrekových kolíkov má netradičný tvar otlaku ľudského chodidla. To

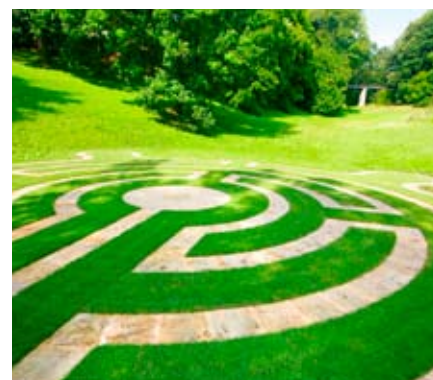


Palisádové bludisko

si však uvedomíte až vtedy, keď sa úplne na záver „preblúdite“ k vyvýšenému mostíku. Z neho získate ako odmenu za dobrý odhad a orientáciu patričný nadhľad nad miestom, ktoré vás pred chvíľou tak príjemne potrápilo. Z mostíka sa potom spustíte späť na zem po kľazke.

KAMENNÝ LABYRINT (590 m²) je údajne energeticky najnabitejší loučeňský labyrint a svojím štýlom odkazuje na labyrinty dávnych Keltov. Neklamným dôkazom toho, že ste prišli do cieľa, bude fakt, že sa ocitnete v tesnom susedstve stredovej tajomnej mohyly. Balvany, ktoré poslúžili ako stavebný materiál, upravovala do súčasných hladkých tvarov sila vodného živlu: pochádzajú z dna rieky Labe. Pri putovaní ďalej po náučnom chodníku zistíte, že najväčšiu koncentráciu kamenných labyrintov dodnes nájdete v Škandinávii a v pobaltských krajinách.

POVRAZOVÉ BLUDISKO tvorí spleťtý systém lán so štyrmi rôznymi farbami, ktorý umožňuje zapojiť do hry štyri družstvá. Cieľom je byť pri kopírovaní cesty pozdĺž povrazov vo farbe svojho družstva čo najpohyblivejší a čo najrýchlejšie odovzdať štafetu ďalšiemu členovi vlastného družstva.



Pieskový labyrint

PIESKOVÝ LABYRINT (245 m²) vám napriek názvu určite nezašpiní topánky – cesta do jeho vnútra totiž nevedie po sypkom piesku, ale po pevnej dlažbe z dokonale opracovaného pieskovca. Pieskový labyrint má zo všetkých labyrintov najkrajšie zasadenie do prírody, veľkú časť parku máte odtiaľ ako na dlani. Po dokončení putovania labyrintmi budete mať možnosť pozrieť sa na park aj inými očami a sústrediť sa na pozorovanie krás starých a vzácnych stromov či živočíchov.

PRSTOVÉ BLUDISKO (0,5 m²) – v prstovom bludisku už nemusíte prejsť trasou rozloženou na niekoľkých stovkách štvorcových metrov. Stačí vám jediný prst, aby ste ním prešli bludisko vytesané do boku mohutného menhiru. Ale pozor! Aspoň pre deti, ktoré majú rešpekt pred strašidelnými bytosťami, to až také jednoduché nebude. Je nutné prekonať strach a prejsť okolo veľkej sochy hrôzostrašného Minotaura. Táto postava je spomienka na najznámejší labyrint sveta, ktorý Minotaurus strážil v Knosse na Kréte.

A to stále ešte nie je všetko...

Aby naša informácia o zámku bola komplexná, je potrebné spomenúť, že na zámku sa nachádza významná expozícia určená pre domácich i zahraničných návštevníkov. V areáli zámku stojí aj hotel Maximilián s kapacitou 29 štýlových izieb, s vnútorným bazénom s priamym vstupom do záhrady a ďalšími wellness službami. Priamo v budove hotela je aj kongresové centrum. Nakoniec, nielen samotný zámok je úžasné miesto, ktoré stojí za to navštíviť. Loučeň je srdcom Svatojiřského lesa, doposiaľ neobjaveného krásneho lesného komplexu v strednom Polabí. Je to ideálne miesto na turistiku, cyklistiku, hubárčenie – jednoducho jedinečné miesto na dovolenku či relaxačný víkend.

www.zamekloucen.cz

Euro vízia

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



Verili by ste pred šesťnástimi rokmi, že sa slovenská koruna nedožije dospelosti?

Cesta do eurozóny začala samotným vstupom SR do EÚ 1. mája 2004, keď v prílohe prístupovej zmluvy (Akt o podmienkach prístupu do EÚ, čl. 4) sa Slovensko stalo krajinou, na ktorú platí výnimka. Výnimka znamenala, že Slovensko zatiaľ maastrichtské kritériá neplnilo, ale malo sa o ich plnenie snažiť. Samotná priama procedúra začala vstupom do systému výmenných kurzov ERM2, čo je akési testovacie obdobie, minimálne dvojročné, počas ktorého malo prejsť stabilitu kurzu svojej meny. Štandardne, pri vstupe do systému, je testovanej mene po dohode pridelený stredový kurz, tzv. centrálna parita, voči ktorej sa kurz nemá odchýliť o viac ako 15 % oboma smermi a najmä mena nesmie byť devalvovaná. Zároveň je však podľa pravidiel možné centrálnu paritu revalvovať – je predpoklad, že nižšia cenová hladina vstupujúcej ekonomiky sa bude s vyššou cenovou hladinou eurozóny vyrovnávať aj prostredníctvom posilňovania meny kandidátskej krajiny. V prípade Slovenska bol na zasadnutí vlády 8. septembra 2004 za cieľový rok prijatia

eura určený rok 2009, čo znamenalo vstup do ERM2 najneskôr do polovice roka 2006. Slovensko vstúpilo do systému 25. novembra 2005, s centrálnou paritou stanovenou na úrovni aktuálneho trhového kurzu 38,455 SKK/EUR a s fluktuáčným pásmom 32,7 – 44,2 SKK/EUR. Načasovanie vstupu bolo vhodné minimálne z dvoch pohľadov – znižovalo riziko nastavenia centrálnej parity na slabších úrovniach pri potenciálnom oslabení koruny pred parlamentnými voľbami v júni 2006 a zároveň dlhšie pôsobenie koruny v ERM2 vytváralo väčší tlak na novú vládu prevziať záväzok vstupu do eurozóny k 1. 1. 2009. Zámerom bolo aspoň čiastočne sa čo najskôr odpútať aj od vplyvu regiónu, v tom čase zasiahnutého politickými turbulenciami, najmä v Poľsku a v Maďarsku.

Koruna v ERM2 vytvárala tlak na novú vládu prevziať záväzok vstupu do eurozóny k 1. 1. 2009

Koruna síce okamžite posilnila o 60 halierov (1,6%), ale žiadne následné rally sa

nekonalo. Do konca roka 2005 a v ďalšom štvrtroku pokračovala v pomerne jasnej vzostupnej trajektórii z predchádzajúceho obdobia, od marca začala postupne oslabovať. V tom čase v každej krajine stredoeurópskeho regiónu kulminovali politické turbulencie – v Poľsku hrozba rozpadu vládnej koalície vyústila do júlového odchodu premiéra, v Maďarsku sa aprílové víťazstvo socialistov odrazilo v polovici júna na znížení ratingu krajiny a české júnové parlamentné voľby skončili potom a takmer trojmesačným „bezvládím“. Predvolebné prieskumy na Slovensku avizovali víťazstvo opozície vtedajšej reformnej vládnej koalície. Nová vládna koalícia, zostavená rýchlo po voľbách, bola z hľadiska očakávaní ďalšieho vývoja najhorším možným riešením. Koruna len vďaka masívnym intervenciám NBS neprekročila v polovici júla hranicu 39 korún za euro,

kam sa prepracovala z aprílových 37,5 koruny (13. júl uzatvárala na lokálnom minime na 38,771 SKK/EUR). Len pripomeňme, že podľa oficiálneho maastrichtského kritéria kurzovej stability sa síce môže posudzovaná mena pohybovať vo fluktuáčnom pásme $\pm 15\%$ od centrálnej parity, avšak z interpretácie



viacerých dokumentov je možné extrahovať podstatne užšie pásmo na strane oslabenia meny, na úrovni - 2,25 %. To znamenalo, že už prekročenie 39,3 SKK/EUR mohlo diskvalifikovať Slovensko z plnenia kurzového kritéria. Do slabších úrovní viedla korunu obava z nadmerných rozpočtových deficitov a z odkladu prijatia eura za horizont roka 2009. Nová vláda musela trh postupne presviedčať o pokračovaní trajektórie do eurozóny, pričom kľúčovým sa v tomto smere stalo júlové prihlásenie sa k prijatiu eura, augustové programové vyhlásenie bez zámerov výraznej modifikácie daňového systému a októbrový návrh štátneho rozpočtu na rok 2007 s naplánovaným deficitom na 2,9 % HDP, spĺňajúci trojpercentný maastrichtský limit.

Potom, zhruba od prvej októbrovej dekády, začala koruna prudko posilňovať a v priebehu piatich mesiacov sa dostala z úrovne nad

Nová vláda musela trh postupne presviedčať o pokračovaní trajektórie do eurozóny

37 korún za euro k 34 korunám (približne + 10 %). Také dynamické posilnenie koruny nebolo len výsledkom potvrdenia cieľa prijať euro v plánovanom termíne. Významným impulzom bolo zrýchlenie rastu slovenskej ekonomiky v roku 2005, ktoré sa „dostalo do čísel“ v polovici roka 2006 a niekoľko nových ohlásených investícií. Korunu ťahal aj región, kde sa presadzovala postupná politická stabilizácia a udržanie istého reformného kurzu. Aj globálne prostredie bolo pre korunu priaznivé – obdobie jeseň a zima 2006/2007 bolo jedným z najpokojnejších na globálnom finančnom trhu za posledných desať rokov, podpora neočakávaným poklesom cien ropy, poklesom globálnej inflácie a očakávaniami zmierňovania menovej politiky na vyspelých trhoch. Pri slabnutí dolára bolo posilňovanie koruny voči doláru ešte výraznejšie. Kým v októbri 2006 sa dolár obchodoval na úrovni okolo 29,5 koruny, o päť mesiacov neskôr sa už blížil k úrovni 25,5 koruny (tzn. pokles o približne 15 %).

Na začiatku roka 2007 začala NBS proti silnejúcej korune intervenovať. V januári sa koruna ešte vrátila z 34,50 nad 35 SKK/EUR, vo februári a v marci sa však už nezadržateľne blížila k úrovni 34 SKK/EUR a od spodného fluktuatívneho pásma ju delilo len

niečo vyše koruny. Dňa 16. marca 2007, po dohode menových a fiškálnych autorít členských krajín ERMII, sa zmenila centrálna parita na 35,4424 koruny. Národná banka deklarovala, že nová centrálna parita je zároveň aj aktuálnym rovnovážnym kurzom. Prihliadnuc na to, že aj predchádzajúcu paritu na úrovni 38,455 SKK/EUR považovala NBS za rovnovážnu úroveň a aj na zrýchlenú dynamiku slovenskej ekonomiky, videla NBS reálnu menovú konvergenciu pri nezmenených ostatných podmienkach pravdepodobne na približne 6 % ročne. Avšak inštitúcie si pravdepodobne nechali určitú rezervu na strane oslabenia – slabší kurz zmierňoval obavy z prílišnej depreciačie či nebudaj devalvácie koruny. Predpokladáme, že na prepočet rovnovážneho kurzu používa NBS tri alebo štyri modely, a preto by sa mohlo zdať, že ide o vysoko sofistikovaný proces a výsledok je „šitý na mieru“ slovenskej ekonomike. V skutočnosti si však myslíme, že výstupy týchto modelov by mohli dávať diferencie až 2 koruny pri rovnakých východiskových pomeroch, nehovoriac o odchýlkach pri stanovení východiskových parametrov. Preto si NBS pri stanovení centrálnej parity pravdepodobne jednoducho pomohla priemerným denným kurzom za posledné polročné obdobie.

Podľa NBS bola rovnováha na jar 2007 pri hodnote 35,5 koruny za euro

Po revalvácii si trh „nechcel uvedomiť“, že úroveň 35,4424 je pre NBS novou rovnovážnou úrovňou, a keď koruna v prvý pracovný deň po revalvácii posilnila pod 33 korún (zatvárací kurz na 32,82), národná banka až do polovice mája masívne intervenovala. Upokojiť korunu pomohlo aj dvojnásobné zníženie sadzieb na konci marca a apríla spolu o 0,5 percentuálneho bodu na 4,25 %, postupná výplata dividend do zahraničia a od júna turbulencie na finančnom trhu spojené s rastom rizikovej averzie. Významným momentom bolo na jeseň 2007 ohrozenie plnenia kritéria rozpočtového deficitu spojené s nevyriešenou metodikou zaraďovania niektorých (deficitných) subjektov do verejného sektora. Naopak, v prospech posilňovania koruny pôsobila postupne sa zvyšujúca pravdepodobnosť plnenia najobávanejšieho kritéria nízkej inflácie. Toto začalo Slovensko plniť od augustovej inflácie a v októbri – novembri už bolo takmer isté, že inflačné kritérium splní. O plnenie širšej interpretácie tohto kritéria – udržateľnosť inflácie aj po vstupe

krajiny do eurozóny – sme sa nikdy neobávali, pretože je de facto nevykonnateľné – nie je možné posudzovať krajinu na základe niečoho, čo nie je možné exaktne kvantifikovať. Odhad čokoľvek je zo svojej podstaty predmetom rizika a, okrem toho, v prípade Slovenska výmenný kurz koruny voči euru a doláru ako významný protiinflačný faktor už po vstupe nemal existovať. Takto koruna od marca 2007 do januára 2008 takmer výlučne fluktovala v pásme 33 – 34 SKK/EUR, priemerne bola na 33,6 SKK/EUR. V polovici februára sa koruna dostala pod 33 SKK/EUR, za výdatnej pomoci práve zverejnených údajov o vysokej januárovej inflácii, po rekordnom raste HDP v poslednom štvrtroku 2007 a najmä po slovách dvoch predstaviteľov Bankovej rady NBS a jedného člena vlády. Najprv sa 15. februára vyjadril člen Bankovej rady NBS Ódor, že konverzný kurz by mal jednak pomôcť znížiť infláciu a jednak odrážať budúci ekonomický vývoj, 22. februára to isté zopakoval pre agentúru Reuters viceguvernér Barto a napokon korunu podporil aj minister financií Počiatek, keď nevyhlásil ďalšiu revalváciu centrálnej parity. Keď sa kurz blížil k 32 SKK/EUR, guvernér NBS Ivan Šramko 6. marca zastavil ďalšiu expanziu koruny vyhlásením pre agentúru SITA, že takéto posilňovanie nie je priaznivé pre slovenskú exportnú ekonomiku a koruna sa vrátila z úrovne pod 32,4 nad 32,7 SKK/EUR. Trh začal špekulovať, či ide len o rozdielne názory jednotlivých predstaviteľov na konverzný kurz alebo o „vôdžku pre trh“. Dňa 11. marca vydala NBS vyhlásenie, podľa ktorého nemali výroky predstaviteľov bankovej rady ovplyvniť kurz koruny. Koruna sa však rýchlo vrátila do pásma 32 – 32,5 SKK/EUR, potom ju globálne turbulencie (17. marca „vrcholil“ prepad trhov rýchlym predajom banky Bear Stearns) a s tým spojená zvýšená averzia k riziku vyhnali v druhej polovici marca nad 32,5. Celý apríl sa koruna pohybovala vo

Guvernér NBS v marci 2008 zastavil silnejúcu korunu na úrovni 32,4 SKK/EUR

veľmi úzkym pásme 32,3 – 32,5 SKK/EUR a čakalo sa len na zverejnenie makroekonomickej prognózy Európskej komisie, podľa ktorej by bolo jasné, či bude Komisia považovať slovenskú infláciu za udržateľnú.



Prognóza, priaznivá pre slovenské ambície, bola publikovaná 28. apríla. Na príslušnej tlačovej besede premiér Fico prvýkrát vyzval na zafixovanie na čo najsilnejšej úrovni. Koruna však ešte nereagovala a čakala na 7. máj, kedy mala byť publikovaná hodnotiacia, tzv. konvergenčná správa od Európskej komisie a Európskej centrálnej banky. Inštitúcie schválili vstup Slovenska do eurozóny, avšak s viacerými vážnymi výhradami. Zo strany ECB bola spochybnená najmä udržateľnosť inflácie, pričom bola odporúčaná prísnejšia fiškálna politika a posilnenie konkurencie na trhu. Guvernér Šramko však v interview pre Frankfurter AZ kontroval, že inflácia na Slovensku je dlhodobou udržateľná. Kurzové kritérium bolo v správe považované za splnené, keďže koruna nebola devalvovaná a pohybovala sa vo fluktuálnom pásme $\pm 15\%$ od aktuálnej centrálnej parity. Napriek tomu sa v správe konštatovalo, že koruna bola v hodnotenom období veľmi volatilná a sťažovala pohľad na vývoj ekonomiky akoby v situácii fixného výmenného kurzu. Publikovaná konvergenčná správa len mierne posilnila korunu k 32 SKK/EUR.

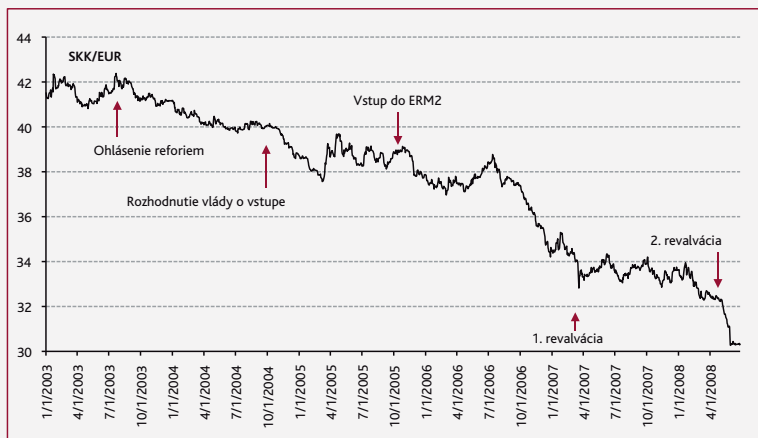
prerušil guvernér Šramko, ktorý 21. mája takúto apreciáciu koruny „schválil“. Potom sa približne ešte týždeň koruna pohybovala tesne nad 31 SKK/EUR, až sa napokon 28. mája v priebehu necelých troch hodín posilnila o vyše 40 halierov. Také silné posilnenie za krátky čas, bez externého (trhového) impulzu a pri riziku dosiahnutia spodnej hranice fluktuálneho pásma

Konverzný kurz bol stanovený na úrovni 30,126 SKK/EUR

na úrovni 30,126 SKK/EUR indikuje, že na trh prenikli informácie o skorej revalvácii centrálnej parity s konkrétnou hodnotou. Samotná revalvácia prišla vo večerných hodinách – stredový kurz koruny sa druhýkrát posilnil, o 15 %, na spodnú hranicu fluktuálneho pásma. Centrálne parita stanovila aj nové fluktuálne pásmo v intervale 25,6 – 34,6 SKK/EUR. Na druhý deň ráno koruna okamžite vystrelila smerom k novej centrálnej parite. Najnižšie sa kurz dostal na úroveň

centrálne parity (najviac o 4,2 %), potom sa už pohybovala nad paritou (najviac o 10,4 %). Hneď po skončení hodnotiaceho obdobia bola v marci 1998 centrálna parita revalvovaná o 3 % na trhovú úroveň. Grécka drachma bola pri vstupe do ERM devalvovaná o vyše 12 %, aby sa tak vytvoril priestor na jej postupné posilňovanie na rovnovážnu úroveň, zároveň sa sledoval protiinflačný cieľ. Predpoklady sa naplnili, keď k posilňovaniu drachmy pomohli aj vysoké grécke úrokové sadzby, aj o 7 percentuálnych bodov nad eurozónou. V polovici hodnotiaceho obdobia silneli tlaky na revalváciu centrálnej parity – keď ich grécka centrálna banka odmietla, drachma začala pozvoľna oslabovať. Pokles drachmy bol takmer priamočiary a v januári 2000, takmer rok pred vstupom do EMÚ, bola centrálna parita revalvovaná o 3,5 % tak, že trhový kurz postupne dosiahol úroveň novej centrálnej parity v polovici roka 2000. Konverzný kurz ostatných členských krajín eurozóny bol skutočne trhovým kurzom – buď priamo v okamihu vstupe do eurozóny 1. 1. 1999 (prvých 12 členov eurozóny, kde bol kurz stanovený výlučne na základe okamžitého trhového kurzu) alebo v okamihu stanovenia centrálnej parity na trhovej úrovni pri vstupe do ERM2 (Slovinsko, Malta a Cyprus – dávno pred vstupom do eurozóny).

Slovenská centrálna parita sa prvýkrát zmenila v polovici marca 2007, t. j. rok a štvrtť po vstupe do ERM2 o 7,8 %, druhýkrát takmer po roku a priniesla ďalšie zhodnotenie koruny, tentoraz o 15 %. Spolu sa tak za dva a pol roka zmenila o 21,7 %. Slovenská koruna po revalvácii okamžite spadla na úroveň centrálnej parity. V období od 8. septembra 2004 (schválenie stratégie vstupe od 1. 1. 2009) po koniec mája 2008 bola po brazílskom reale, poľskom zlotom a tureckej líre najrýchlejšie sa zhodnocujúcou menou aj voči euru (+35,3 %) a aj voči doláru (+66,2 %). V období od vstupe do ERM2 28. 11. 2005 po koniec mája 2008 posilňovala voči týmto menám dokonca najviac na svete, voči euru o 26.1 % a voči doláru o 61,1 %. Revalvácia centrálnej parity zastavila rally, keďže nová centrálna parita bola trhom považovaná za konverzný kurz. Na trhu bola koruna oproti novej parite o niečo slabšia – rozdiel zodpovedal len úrokovému diferenciu medzi nižšími slovenskými a vyššími európskymi sadzbami. Následné formálne procedúry v júni – odobrenie od Európskeho parlamentu, ekonomických ministrov Únie a následne premiérov Únie už nemali na kurz žiadny vplyv a koruna sa pohybovala v úzkom pásme 30,2 – 30,5 SKK/EUR. Dňa 8. júla 2008 Rada EÚ schválila definitívny výmenný kurz na úrovni 30,126 SKK/EUR.



Vývoj kurzu slovenskej koruny

Koronová rally: za dva mesiace + 8 %

Avšak už 12. mája premiér Fico odštartoval posilnenie koruny prehlásením, že bude presadzovať čo najsilnejší konverzný kurz, pričom „pomohla“ aj o deň neskôr zverejnená vysoká aprílová inflácia. Koruna sa dostala pod 32 SKK/EUR a do konca týždňa zostávala nad 31,5 SKK/EUR (trh špekuloval o fixovaní na 31,5 SKK/EUR). Keď sa koruna 19. mája priblížila pod hodnotu 31,5 a premiér Fico prezradil, že rokovania s európskymi inštitúciami naznačujú silný kurz, koruna prelomila bariéru a smerovala k úrovni 31 korún za euro. Doterajšiu verbálnu pasivitu NBS, ktorá bola de facto nepriamou intervenciou v prospech posilňovania koruny,

30,08 SKK/EUR, potom sa stabilizoval na 30,25. Nová trhovú úroveň indikovala situáciu, v ktorej sa odráža očakávanie trhu na konverzný kurz 30,126 SKK/EUR a zároveň aj úrokový diferenciel medzi vyššími európskymi a nižšími slovenskými sadzbami (v eurozóne boli sadzby kvôli pretrvávajúcim likviditným problémom neštandardne vysoké).

Druhá revalvácia bola síce precedensom, nie však prevapením

Druhá revalvácia centrálnej parity nebola prevapením, aj keď je precedensom – jednu revalváciu zažilo len Írsko a Grécko. Írsko libra bola počas celého pobytu v ERM v období rokov 1996 – 1998 výrazne volatilná. Na začiatku hodnoteného obdobia oslabila pod

Luxus na morskej hladine

Začiatky jachtingu zameraného na zábavu, relax a šport boli zaznamenané na regatách na holandských kanáloch už v 16. storočí. Dnes si môžete užiť zábavu a oddych na palubách lodí, ktoré vám poskytnú najvyšší komfort, aký si viete predstaviť. Elegancia a dokonalý dizajn, nadštandardné vybavenie, maximálny luxus a k tomu vysoký výkon – to sú vlastnosti lodí, ktoré vám predstavujeme.



Princess 95MY

Princess Yachts International priplávala so svojou prvou 95-stopovou jachtou

Ilustruje tým svoj záväzok vyrobiť luxusnú a elegantnú motorovú jachtu s úplne novými normami v interiérovom dizajne a konštrukcii pre svojich budúcich náročných majiteľov.

Tím dizajnérov a vývojárov svojou novou vlajkovou loďou posunul štandard v segmente rýchlych cestovných motorových lodí. Princess 95MY sa uchádza o prvenstvo v produkcii motorových jacht. Podporuje



ju v tom elegancia, kvalita a dokonalosť vyhotovenia.

Nekompromisný komfort

Dizajnéri novej Princess 95MY sa zamerali hlavne na najvyššiu úroveň komfortu, ktorý je kombinovaný s vysokým výkonom. Tmavomodré krištáľové široké okná, mramorové doplnky, sklenená mozaika v salóne a v kúpeľniach, nábytok z orechového dreva a mnohé iné luxusné, kvalitne dizajnové aj remeselné vyhotovené detaily sú toho dôkazom.

Novo vyvinutý hlboký „V“ trup lode umožňuje osadiť motor až do výkonu 2 400 PS. Spolu s progresívnym palubným systémom má loď potrebný výkon s prvotriednou ovládateľnosťou, čím sa dlhodobé plavby stávajú príjemným zážitkom.

Rozšírená flybridge paluba (druhé pracovisko kapitána na hornej palube a „terasa“ pre cestujúcich), veľkoryso riešená kajuta majiteľa, priestranné kajuty pre ostatných cestujúcich, salón v celej šírke paluby jachty

a denný salón pojmu viac ako 10 ľudí. V zadnej časti kormy je tiež bohatý priestor pre posádku s tromi kajutami so separátnym vstupom z pravoboku paluby alebo alternatívne dve nezávislé kajuty s miestnosťou pre posádku a vlastným vstupom cez priečku lode.

Dokonalá zmes klasiky a súčasnosti, nadčasový dizajn, krásne luxusné vybavenie a prvotriedne remeselné vyhotovenie dávajú Princess 95MY nesporne právom označenie nová vlajková loď Princess.

Technické parametre	
Celková dĺžka	29,42 m
Dĺžka trupu	28,98 m
Šírka	7,06 m
Ponor	1,83 m
Výtlač (pribl.)	94 t
Palivová nádrž	11 000 l
Cena od (€ bez DPH)	3914210

Hallberg-Rassy 62

svetová reputácia
so svetovou kvalitou

Existuje len niekoľko lodeníc, ktoré sa tešia takej všeobecnej obľube v segmente výroby plachetníc pre dlhé plavby ako Hallberg-Rassy. Tradícia tejto značky pokračuje aj námornou plachetnicou s vynikajúcou výkonnosťou – Hallberg-Rassy 62 (HR 62). Táto loď, ako mnoho ďalších lodí značky Hallberg-Rassy, je výsledkom spolupráce s argentínskym top dizajnérom Germánom Frersom. O úspešnosti spolupráce svedčí aj viac ako 2 900 predaných jacht, ktoré boli skonštruované podľa jeho návrhov.

Jachta roka

Hallberg-Rassy 62 získala ocenenie „Jachta roka“ v najväčšom európskom časopise o plachtení a taktiež titul „Dovozná loď roka 2006“ od *Cruising World* v USA.

Veľmi dobre plánovaná schéma

Pre loď Hallberg-Rassy je charakteristické, že sú všetky navrhnuté logicky a tak, aby spĺňali najnáročnejšie kritériá pri dlhých plavbách na mori, ako aj pri dlhých pobytoch v prístavoch. Na jachte HR 62 je podlažie na tej istej úrovni po celej dĺžke lode. To prispieva k jednoduchému prístupu do všetkých kajút. Loď má presvetlený a vzdušný salón s veľkými oknami otvárajúcimi sa do strán. Priestor jachty je skonštruovaný nielen so zameraním na veľký objem odkladacieho priestoru potrebného na dlhú plavbu, ale taktiež s priestorom pre všetko moderné a komfortné technické vybavenie.

Dobre chránený kokpit

Tak ako sa očakáva od značky Hallberg-Rassy, kokpit je výborne chránený, veľkoryso priestranný so všestrannou viditeľnosťou. Maximálne vyhovuje tým najrozmanitejším výkyvom počasia od extrémnej zimy až po tropické teplo.

Výkonný motor

Výkonný motor je významná súčasť každej námornej plachetnice, ktorá je určená na dlhé plavby. Cestovnú rýchlosť 8,2 uzla dosahuje HR 62 už pri 1300 ot./min.



Plavenie stlačením tlačidla alebo veľké jachty s minimálnou posádkou

Nie je to tak dávno, keď bolo nevyhnutné mať pre plavbu na plachetnici veľkú posádku. Rozvoj v jachtárskom vybavení však túto situáciu dramaticky zmenil. Dnes push – button sailing (tlačidlovo ovládaná plavba) nie je už snom či čisto teoretickým výrazom, ale realitou, ktorá sa uskutočňuje v praxi.

Mnohí sa pýtajú, koľko ľudí je potrebné mať na palube, aby boli schopní plaviť sa na veľkej jachte. Odpoveď znie: „najmenej jedného – nie menej!“ Mnohé z lodí Hallberg-Rassy sú riadené dvoma ľuďmi, a to od veľkosti 31 až po 62 stôp. Táto charakteristika presne sedí aj na HR 62. Loď je stavaná ako jedna z najväčších jacht, môže sa však virtuálne plaviť s použitím jednej ruky. Tlačidlá umiestnené na riadiacom



stojane dovoľujú spustiť či vytriahnuť kotvu alebo nastaviť plachty. Objavenie systému push – button sailing je tou najlepšou cestou k absolútnej nezávislosti.

Technické parametre	
Celková dĺžka	18,8 m
Šírka	5,25 m
Ponor	2,5 m
Celková hmotnosť	33 t
Plocha plachiet	216,6 m ²
Motor Volvo Penta TAMD 63 M	237 PS
Palivová nádrž	1610 l
Cena od (€ bez DPH)	1 461 700



Pershing 72

revolúcia vo svete jachtingu

Jedna z najznámejších lodiarskych spoločností, Ferretti Group, predstavila prednedávnom svoj najnovší prírastok značky Pershing, model 72. Táto bezmála 23-metrová jachta s elegantnými líniami a futuristickým štýlom má skvelé predpoklady na revolučný útok na luxusný život na mori.

S celkovým výkonom 3646 PS je to riadená strela, presne, ako to nesie vo svojom názve. Už na prvý pohľad nám jeho široký trup a klasické línie zvýraznené jednodielnym čelným oknom a aerodynamickým hardtopom (pevné zastrešenie kokpitu) elegantne uzavretým radarovým oblúkom pripomínajú jeho dravosť, ktorá veľmi ťažko hľadá vo svojej triede konkurenta.

Talianska elegancia

Sofistikovaný dizajn, elegancia a svojský moderný štýl boli pre Pershing vždy určujúce atribúty. Úzkostlivá obava o riešenie aj toho najmenšieho detailu a tendencia k avantgardným štýlom sa podpísali na dynamickej siluete exteriéru (dielo lodného dizajnéra Fulvia De Simonis) a na celkovom elegantnom vzhľade tejto jachty.

Rovnaká pozornosť bola venovaná aj interiéru. Vďaka spolupráci s dizajnovým štúdiom Poltrona Frau – svetovým dizajnom made in Italy – sa podarilo skĺbiť ušľachtilé materiály a tradíciu s jemne dávkovanou inováciou.

Elegantný taliansky dizajn a dokonalé remeselné spracovanie dodali jachte nezameniteľný charakter a osobitosť. Touto spoluprácou Pershing dokázal, že vyspelý dizajn a vysoký komfort boli jednoznačne ťažiskom pri vývoji najnovšieho modelu. Prvotriednou kožou sa nešetrilo – v interiéri je použitá na všetkých sedačkách, divánoch aj na obkladoch stien.

High-tech

Špičkovú technológiu poznať na všetkých zariadeniach Pershingu 72. Nový hardtop je posuvný a umožňuje buď úplne otvoriť salón a kokpit, alebo ho uzavrieť a chrániť pred nepriaznivým počasím. Sklená priehradka medzi salónom a kokpitom sa môže zasunúť do podlahy a vytvorí tak ucelený priestor od kapitánskeho mostíka až po opaľovaciu palubu na korme. Za zmienku stojí aj nový geniálny gangplank (mechanizmus ovládaný elektrohydraulickým systémom, ktorý umožňuje premeniť počas kotvenia v maríne schodíky na mostík, po ktorom je možné prechádzať na mólou alebo pevninu). Toto multifunkčné zariadenie sa dokáže rýchlo transformovať z mostíka na plávajúci rebrík. Garáž pre čln na korme, dostatočne veľká na odloženie trojmetrového gumového člna a vodného skútra, je vybavená sekciou ponárateľnou do vody. Najnovšie a najpokrokovejšie technológie v každom detaile na palube a, pochopiteľne, meno samotnej značky sa odrážajú aj na cene tejto úžasnej jachty.



Technické parametre	
Celková dĺžka	22,26 m
Dĺžka trupu	21,67 m
Ponor	1,45 m
Výtlak (pribl.)	45 t
Max. rýchlosť	45 uzlov
2x MTU 12V 2 000 M93	1 823 PS
Palivová nádrž	4 500 l
Cena od (€ bez DPH)	3 160 000



Nový Oyster 655 dôraz na výkon

Plachetnica Oyster 655 je nový prírastok do rodiny Oyster, ktorý navrhol Rob Humphreys spolu s dizajnerským tímom Oyster. Humphreys je členom malej skupiny dizajnérov z celého sveta, ktorí, posilnení najnovšími CAD systémami sú na špici moderného jachtového dizajnu.

Oyster 655, rovnako ako model Oyster 72, je skonštruovaný tak, že kombinuje moderné materiály, technológiu a dizajnerský šmrnc s cieľom vytvoriť jachtu s najvyšším výkonom a zároveň si udržať kvality očakávané od firmy Oyster.

Plachetnica Oyster 655 má čisté, rovné tvary trupu a jej 17,6 metra dlhá čiara ponoru kombinovaná s viac ako 5,5 metrovým rahnom vytvára ľahko ovládateľný trup s veľkou stabilitou. Táto stabilita kombinovaná s plne optimalizovaným nízkym ťažiskom kýľu jej dovoľujú udržať plných 263 m² plachiet v 150% konfigurácii.

Zatiaľ čo výkon je dôležitým aspektom pla-

chetnice Oyster 655, veľká pozornosť bola venovaná aj vývinu jej dizajnu. Táto jachta má úžasný hladký vonkajší profil, vďaka čomu pôsobí rýchlo, aj keď sa nehýbe. Za pozornosť stojí skutočnosť, že plachetnica si zachováva tradičné hodnoty a praktické námornícke črty Oysterov, aj keď, na



druhej strane, paluba prekypuje krivkami. Oyster 655 má výborne proporčne riešený kokpit s ergonomicky navrhnutým sedením s ochrannými coaming operadlami.

Svetlý a vzdušný salón má dostatok svetla cez okná Deck Saloonu. Salón má maximálnu kapacitu osem ľudí, ktorí môžu byť ubytovaní v štyroch kajutách, z ktorých

každá má svoju vlastnú príslušnú sprchu. Veľká kuchyňa prechádza do salónu, čo tvorí dojem luxusného apartmánu.

V Oyster Marine tím dizajnérov, ktorý používa CAD systémy, generuje každý nový dizajn s veľkou presnosťou. Zahŕňa to inštalácie motora a generátora, ako aj vybavenie a detailné interiérové stolárstvo. Tento celistvý prístup dáva istotu skorým kupcom, ktorí zvažujú kúpu len na základe kresieb. Zájemcovia môžu navštíviť štúdio firmy Oyster a vidieť virtuálny Oyster 655 v každom detaile. Prvá jachta bola predstavená na London Boat Show v januári 2007, následne začala jej výroba.

Technické parametre	
Celková dĺžka	20,6 m
Šírka	5,62 m
Ponor	2,95 m
Celková hmotnosť	39 t
Plocha plachiet	262,9 m ²
Motor Perkins/Sabre M185C	187 PS
Palivová nádrž	1900 l
Cena	neuveďená



Exkluzívna námorná plavba

Špeciálna ponuka pre klientov Privatbanky

Privatbanka a SummerYachting, náš partner v programe Privatbanka Exclusive Zone, pripravili pre klientov a priateľov banky športovo – rekreačný pobyt na námornej plachetnici.

V ponuke sú dve destinácie – pomerne známa Dalmácia a menej známe, ale mimoriadne atraktívne súostrovie Lipari.

Dalmácia

Pre milovníkov mora, ktorí zatúžia vidieť mnohotvárnu prírodu spoza sťažňov plachetnice, je chorvátske pobrežie krajinou snov.

Najpríťažlivejšia časť chorvátskeho pobrežia je oblasť severodalmatínskych ostrovov, pre-



Šibenik

dovšetkým zadarský a šibenický archipelág. K obľúbeným jachtárskym lokalitám patria aj ostrovy strednej Dalmácie - Hvar, Pakleni otoci a južnej Dalmácie – Vis, Biševo, Lastovo, Korčula, Pelješac, národný park Mljet a Elafitské ostrovy.

Liparské ostrovy

Liparské súostrovie leží v aktívnom vulkanickom pásme medzi Etnou a Vezuvom. Tvoria ho sedem ostrovov. Alicudi, Filicudi a Salina sú nečinné, na Lipari a Panareji sa nachádzajú fumaroly a termálne pramene. Stromboli a Vulcano sú stále aktívne.

Krása a jedinečná príroda týchto divokých ostrovov, ich jasne sfarbené pobrežia klesajúce do mora, ebenovo čierne pláže kontrastujúce s bielymi plážami, ostrovčeky neobvyklých tvarov stojace pri takmer plochých ostrovoch – táto harmónia kontrastov vás očarí svojou unikátnosťou. Typickú stredozemskú vegetáciu tvoria



Panarea

oleandre, myrty, vresy, rozmarín, tymian a pistáciové stromy. Liparské ostrovy sú plné dvoch typov drevnatých rastlín – olivovníkov a viničov.

Lipari je najväčší ostrov súostrovia. V minulosti bol slávny vďaka predaju obsidiánu, dnes je celosvetovo známy obchodom s pemzou. Hlavná lokalita, zvaná Lipari, je očarujúce mestečko, ktoré sa pýši zrekonštruovaným kostolom z normandskej éry, archeologickým múzeom a parkom.

Vulcano je najjužnejší ostrov súostrovia, nachádza sa len 25 km od pobrežia Sicílie. Povrch ostrova je tvorený sopečnými produktmi niekoľkých vulkánov. Podľa legendy mal na tomto ostrove svoju dielňu boh Vulcanus. Najväčším lákadlom je Gran Cratere, kráter ležiaci na vrchole sopky, ktorý má tvar misy hĺbokej 80 m a až 500 m širokej.

Salina je druhý najväčší ostrov súostrovia. Svoje meno získal po solných baniach, ktoré sa tu nachádzajú. Ostrov je tvorený šiestimi nečinnými sopkami.



Strombolino

Stromboli je ostrov, ktorému dominuje jediná aktívna sopka – Stromboli. Spomína sa v mnohých filmoch a knihách, napr. vo Verneho románe Cesta do stredu zeme. S miestnym sprievodcom je možné dostať sa až do blízkosti aktívneho krátera, ktorý v pravidelných intervaloch vybuchuje a chrľí lávu.

Panarea je najmenší a najstarší z Liparských ostrovov. Tento ostrov je niečo ako „St. Tropez“ južného Talianska – mnohí z najbohatších obyvateľov tejto krajiny tu majú svoje prázdninové sídla. Panarea je nečinná sopka s rozlohou len 3,4 km².

Pobyt na plachetnici

Dátum: 20. 9. – 27. 9. 2008

Popis

Hlavným cieľom pobytu je aktívny oddych, zoznámenie sa s jachtingom a so zaujímavými jachtárskymi lokalitami. Začiatovníci budú mať možnosť vyskúšať si tento podmanivý šport, skúsení jachtári rozšíria svoje jachtárske zručnosti. To všetko pod dohľadom skúseného námorného kapitána. Palubný kuchár sa postará o kulinársky zážitok plný miestnych špeciálov.

Cena**:

Liparské ostrovy

Plavba plachetnicou Ocean Star 51.2

Cena na osobu (obsadenosť 8 osôb): 41 604 Sk (1 380,99€)*

Cena na osobu (obsadenosť 4 osoby): 83 208 Sk (2 761,99€)*

Chorvátsko – Dalmácia

Plavba plachetnicou Bavaria 50

Cena na osobu (obsadenosť 8 osôb): 38 953 Sk (1 293€)*

Cena na osobu (obsadenosť 4 osoby): 77 906 Sk (2 586€)*

Ceny obsahujú

pobyt na lodi, služby kapitána a kuchára, stravu a nápoje, poistenie kaucie, prídavný člň so závesným motorom, poplatky za kotvenie, poplatky za vystavenie crew listu, kúpeľné poplatky, palivo pre lodný motor

Ceny neobsahujú

dopravu na miesto nalodenia***

*Duálne zobrazenie peňažnej hodnoty podľa konverzného kurzu: 30,1260 Sk / €.

**Cena a typ lode sa môže zmeniť k dátumu rezervácie.

*** Náklady na dopravu budú upresnené v deň rezervácie lode podľa aktuálnej ceny leteniek.

Summer  Yachting



Golfový zájazd pre náročných

Špeciálna ponuka pre klientov Privatbanky

Privatbanka a INGOLF Slovakia, náš partner v programe Privatbanka Exclusive Zone, pripravili pre klientov a priateľov banky golfový zájazd v termíne 22. – 26. 10. 2008.

Na výber sú atraktívne destinácie Škótsko, Írsko, alebo Madeira.

Írsko – Dublin

Ubytovanie

Marriott Druids Glen Hotel*****

Luxusný rezort Druids Glen Golf Resort sa nachádza približne 30 minút od Dublinu. Na jednej strane rezortu sa nachádza Írske more, na druhej strane hory. Je to ideálne miesto pre náruživých golfistov, ktorí vyžadujú ubytovanie na vysokej úrovni v príjemnom a pokojnom prostredí spojenom s hrou na špičkových golfových ihriskách. V roku 2005 bol tento rezort ocenený ako najlepší golfový rezort v Európe.



Ilustračné foto

Športové vyžitie a zábava

Golfové ihriská Druids Glen a Druids Heath patria medzi najlepšie v Európe. V blízkom okolí na nachádzajú ďalšie výborné golfové ihriská – klient má teda možnosť hrať každý deň na inom ihrisku. Po hre sa dá výborne relaxovať v kúpeľnom centre (masáže, vnútorný bazén, sauna). Okolitá krajina ponúka vynikajúce možnosti na ďalšie aktivity (jazda na koni, rybolov, plachtenie, potápanie, tenis). V okolí je taktiež veľa historických a kultúrnych pamiatok.

Cena zájazdu/1 osoba

43 980 Sk bez DPH (1 459,86 €)* – cena zahŕňa spätnú letenku Praha – Dublin vrátane všetkých poplatkov, štyri noci ubytovania v dvojlôžkových izbách s írskymi raňajkami, 3x green fee: Druids Glen, Druids Heath, Arklow, garantované hracie časy

Portugalsko – Madeira

Ubytovanie

Hotel Vila Galé Santa Cruz**** sa nachádza 15 minút od centra hlavného mesta ostrova Funchalu a len 10 minút od golfových ihrísk Palheiro a Santo de Serra. Hotel je situovaný v tesnej blízkosti oceánu a pláží.

Športové vyžitie a zábava

Okrem golfového vyžitia je v ponuke komplexné kúpeľné centrum Satsanga (vnútorný bazén, jacuzzi, sauna, turecké a rímske kúpele, masáže a kúpeľné procedúry), vodný park, tenisový kurt, vodné športy, motokárová trať.

Cena zájazdu/1 osoba

47 928 Sk bez DPH (1 590,91 €)* – cena zahŕňa spätnú letenku Viedeň – Funchal vrátane všetkých poplatkov, štyri noci ubytovania v dvojlôžkových izbách s raňajkami, 3x green fee: Santo da Serra Golf Club, Palheiro Golf, Porto Santo vrátane trajektu, garantované hracie časy



Ilustračné foto

Škótsko – Edinburgh

Ubytovanie

Ardgowan Hotel*** sa skladá z dvoch gregoriánskych domov od slávneho škótskeho architekta Williama Playfaira. Nachádza sa v centre St. Andrews, len 200 krokov od club



Ilustračné foto

house svetoznámeho Old Course R & A. Hotel bol nedávno zrenovovaný a medzi golfistami je veľmi populárny.

Športové vyžitie a zábava

Golf, golf, golf :-)

Cena zájazdu/1 osoba

50 560 Sk bez DPH (1 678,28 €)* – cena zahŕňa spätnú letenku Viedeň – Edinburgh vrátane všetkých poplatkov, štyri noci ubytovania v dvojlôžkových izbách so škótskymi raňajkami, 3x green fee: St. Andrews – Jubilee Course, St. Andrews – Eden Course, Drumoig GC, garantované hracie časy

Golfový zájazd sa uskutoční za osobnej účasti Alana Babického, víťaza majstrovstiev sveta hráčov s vyrovnaním z roku 2004, profesionálneho hráča a trénera Slovenskej juniorskej golfovej reprezentácie.

*Duálne zobrazenie peňažnej hodnoty podľa konverzného kurzu: 30,1260 Sk / €.

Cena zájazdu sa môže meniť k dátumu rezervácie v závislosti od aktuálnej ceny leteniek.

INGOLF

www.ingolf.sk



Noví partneri

Privatbanka Exclusive Zone

Do exkluzívnej zóny pribudli ďalší noví partneri. Využite benefity a nadštandardný servis, ktoré vám, klientom Privatbanky, ponúkajú.

Vila GRAND

Vysokohorská Vila GRAND sa nachádza v rezidenčnej oblasti Vysokých Tatier, v obci Nová Lesná. Poskytuje vysoký štandard ubytovania a služieb a v Tatrách môže hravo konkurovať iným exkluzívnym hotelom. Ak patríte k náročným návštevníkom hotelov, potrpíte si na vysokokvalitné služby a zároveň uprednostňujete komornejšiu atmosféru penziónov, je Vila GRAND pre vás ideálne miesto na dovolenku či víkendový relax.

Architekti sa pri stavbe Vila GRAND nechali inšpirovať tradičnou architektúrou daného územia. V exteriéri aj interiéri prevláda drevený masív a kameň, vďaka ktorým pôsobí penzión luxusne i domácky zároveň. Umiestnenie penziónu na umelej skalnej moréne nemá obdobu v Tatrách ani inde na Slovensku.

Penzión poskytuje ubytovanie v ôsmich luxusných apartmánoch. Apartmány sú mimo-



riadne priestrané, vybavenie je nadštandardné. Všetky apartmány majú vlastnú terasu alebo loggiu, niektoré dokonca aj vlastnú záhradku. Severne orientované majú nádherný výhľad na hrebene Tatier, južne orientované profitujú z dlhého slnečného svitu.

Najatraktívnejším miestom v penzióne je lobby bar. Je riešený ako zimná záhrada



s výhľadom na hrebene Tatier. V zime mu dominuje mohutný kamenný krb, v lete sa celý priestor rozšíri o vonkajšiu terasu prepojenú so záhradou. Aby luxus a pohodlie boli v penzióne Vila GRAND dokonalé, hostia majú k dispozícii útulné wellness centrum so saunou, vírivkou a relaxačnou miestnosťou. Lyžiareň, fitness a čítareň s detským kútikom sú taktiež súčasťou penziónu.

Výborná lokalita penziónu prináša svojim hosťom ďalšiu pridanú hodnotu, a tou je blízkosť množstva atraktívnych možností ako stráviť voľný čas. Či už ide o lyžovačku, turistiku, cyklistiku alebo golf. Lyžiarske strediská v Tatranskej Lomnici, v Starom Smokovci a na Štrbskom Plese sú na dosah ruky. V Tatranskom národnom parku sa nachádza 600 kilometrov turistických



chodníkov. Ak chcete spoznávať tatranský región z bicykla, je v okolí k dispozícii viac ako 160 kilometrov cykloturistických trás.

A na záver – pre milovníkov golfu je v blízkosti golfové ihrisko Black Stork vo Veľkej Lomnici.

Vila GRAND ako partner programu Privatbanka Exclusive Zone ponúka našim privátnym klientom nadštandardný VIP servis.

www.vilagrand.sk



ŠTÝL

Wellness hotel Patince****

doprajte si zážitok z oddychu

Hotel sa nachádza v príjemnom tichom prostredí pri Patincoch. V areáli vyvíera niekoľko termálnych prameňov, kto-



rých zloženie má blahodarné účinky na organizmus. Vďaka tomu je hotel ideálne miesto na víkendový pobyt či rodinnú dovolenku.

Wellness hotel Patince**** ponúka svojim hosťom celoročne okrem ubytovania a chutných kulinárskych špecialít aj tradičné kúpeľné techniky ako vodnú terapiu, vírivý bazén, sedací bazén, fínske sauny, masáže a zábaly rôznych druhov a vaňové kúpele s liečivými prísadami. V ponuke sú aj netradičné



a zatiaľ málo rozšírené wellness služby – bylinková aróma sauna, parná sauna, Kneippov šliapací kúpeľ a ľadový relax. Wellness centrum disponuje

tiež vnútornými a vonkajšími bazénmi s celkovou rozlohou až 1 900 m².

www.wellnesspatince.sk



FREY WILLE

medzinárodná firma s viedenskými koreňmi

Renomovaná viedenská manufaktúra FREY WILLE si získala prívlastok svetoznáma vďaka svojim exkluzívnym šperkom, ktoré umeleckou autenticitou a farebnosťou priťahujú milovníkov šperkov z celého sveta. Výroba vznikla v roku 1951 a založila ju Michaela Frey, ktorá ručne ozdobovala svoje diela kvetovými a folklórnymi motívmi. Od roku 1970 ju viedla spolu s Friedrichom Wille, ktorý sa stal zodpovedným za marketingovú komunikáciu firmy. Po smrti Michaely Frey v roku 1980 prevzal vedenie firmy a spolu s novovytvoreným tímom akademických



dizajnérok z rôznych krajín zreorganizoval umeleckú prácu a pozdvihol umenie na prvoradé miesto. Každá kolekcia šperkov prechádza dvojročným výrobným procesom, od prvého



nákresu a farebnej kombinácie až ku konečnému dizajnu a samotnej produkcii. Jedinčná dizajnérska filozofia FREY WILLE je založená na kombinácii netradičného materiálu emailu s 24-karáťovým zlatom a na vysokej kvalite umeleckej ručnej práce založenej na detailoch, čím si získala medzinárodné uznanie a úspech. Dnes má FREY WILLE zastúpenie v 16

krajinách na štyroch kontinentoch. Medzi najznámejšie patria Paríž, Londýn, Miláno, Berlín, ale aj ďalšie svetové metropoly ako Dubaj, Tokio, Moskva, Peking či Los Angeles.



www.frey-wille.com



Zoznam všetkých partnerov s uvedením konkrétnych benefitov, ako aj pravidiel využívania programu, nájdete na našej webovej stránke www.privatbanka.sk.



Tím privátnych bankárov



Trnava

Ing. Iveta Bobeková
mobil: +421 915 773 878
bobekova@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

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



Bratislava

Ing. Martin Ružička
mobil: +421 911 656 610
tel.: +421 2 5920 6691
ruzicka@privatbanka.sk



Bratislava

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



Bratislava

Privatbanka, a.s. – ústredie
tel: +421 2 5920 6620
fax: +421 2 5443 3131
www.privatbanka.sk



Priestor je nekonečný.
Vaše možnosti tiež.