



Privatbanka Magazine

ŠTVRŤROČNÍK PRIVATBANKY

ČÍSLO IV. NOVEMBER 2008



Foto: Yuri Dojc

ROZHOVOR
S PREDSEDOM
DOZORNEJ RADY
PRIVATBANKY
JOZEFOM ORAVKINOM

FINANČNÁ KRÍZA
A PRIVATBANKA

EURO VÍZIA II

HODINA FOTOGRAFIE
DEŤOM

ROZHOVOR
S FOTOGRAFOM
YURIM DOJCOM

WELLNESS PATINCE
ZÁŽITOK Z ODDYCHU

Priestor je nekonečný. Vaše možnosti tiež.

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

Individuálne zostavené a aktívne riadené portfólio	Individuálny nákup cenných papierov	Prístup k unikátnym emisiám cenných papierov	Zhodnocovanie voľných finančných prostriedkov za najvýhodnejšie úrokové sadzby
Štvrťročný komplexný reporting o svojich aktívach a pasívach	Kolateralizovaný kontokorentný úver	Zriadenie a vedenie bežného účtu Privatbanka Wealth Konto	Povolený debet na bežnom účte s mimoriadne výhodnými podmienkami
Zriadenie internet bankingu	Vydanie kreditnej platobnej karty Diners	Vydanie debetnej platobnej karty MasterCard	Prístup k benefítom zmluvných partnerov v programe Privatbanka Exclusive Zone



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

Vážení klienti, milí čitatelia,

prichádzame k Vám s ďalším číslom nášho časopisu Privatbanka Magazine. Oslovujeme Vás s ním v čase, keď sme svedkami turbulentného vývoja na svetových finančných trhoch. Pojem finančná kríza je jedným z najčastejšie používaných slovných spojení dnešných dní.

Súčasná finančná kríza je globálna, intenzita jej dopadov na jednotlivé regióny, krajiny, odvetvia či konkrétne subjekty je však rozdielna.

V uvedenom kontexte sme do rubriky „Predstavujeme Vám“ aktuálne zaradili rozhovor s Jozefom Oravkinom, spoluzakladateľom spoločnosti Penta Investments a predsedom dozornej rady Privatbanky, a.s. V rozhovore sa venuje téme postavenia skupiny Penta, ktorej je Privatbanka súčasťou, v čase prebiehajúcej finančnej krízy.

Pozíciu samotnej Privatbanky, a.s. v podmienkach finančnej krízy charakterizuje vo svojom komentári „Finančná kríza a Privatbanka“ Miron Zelina, riaditeľ Odboru treasury banky.

V rubrike „Finančné riešenia“ sa okrem vyššie uvedeného príspevku dočítate o nových platobných systémoch, súvisiacich so zavedením spoločnej meny euro. Článok „Zmeny v platobnom styku SR po zavedení eura“ Vám stručne predstaví platobné systémy TARGET2 a SIPS. V tejto rubrike nájdete tiež informáciu o aktuálnych hospodárskych výsledkoch spoločnosti Żabka Polska S.A. a o prijatí Dlhopisov Żabka 2010 na regulovaný voľný trh Burzy cenných papierov v Bratislave.

V časti o projektovom financovaní, konkrétne v článku „Wellness Patince – zážitok z oddychu“ sa dočítate o službách wellness hotela Patince, na výstavbu ktorého Privatbanka, a.s. poskytla investičný úver.

V tomto čísle časopisu pokračujeme v predstavení nášho tímu súkromných bankárov. Ďalší z nich Vám priblížia svoje názory a postoje prostredníctvom odpovedí na

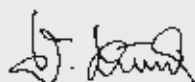
otázky, týkajúce sa služieb a starostlivosti o súkromných klientov.

V predchádzajúcom čísle sme Vám v rubrike „Analýzy“ priniesli prvú časť článku s názvom „Euro vízia“ o géneze vstupu Slovenska do eurozóny a o vývoji slovenskej koruny v posledných rokoch. V súčasnom čísle nájdete pokračovanie tohto článku, v ktorom jeho autor - hlavný analytik banky Richard Tóth, popisuje aj naše očakávania v súvislosti s novou menou.

Na záver Vám chceme predstaviť a dať do pozornosti zaujímavý projekt, na ktorom Privatbanka, a.s. aktívne participuje. Ide o benefičnú aukciu umeleckých fotografií, ktorá je na Slovensku ojedinelá vďaka svojmu zameraniu a rozsahu. Organizátorom tohto charitatívneho podujatia je Nadácia pre deti Slovenska, Privatbanka, a.s. vystupuje v úlohe hlavného partnera projektu. Spoločnými silami sa nám podarilo osloviť špičkových slovenských a českých fotografov, ktorí sa rozhodli venovať do dražby svoje fotografie, a pomôcť tak deťom, ktoré sú na našu pomoc odkázané. Viac informácií o aukcii a niektoré z dražených fotografií nájdete v rubrike „Štýl“.

Jedným z fotografov, ktorý venuje svoje diela do spomínanej aukcie už niekoľko rokov, je svetoznámy fotograf slovenského pôvodu Yuri Dojc. Keď v septembri navštívil Slovensko, aby tu otvoril svoje výstavy v Bratislave a v Košiciach, stretli sme sa s ním. Rozhovor, ktorý pri tejto príležitosti vznikol, si taktiež môžete prečítať v rubrike „Štýl“.

Vážení čitatelia, verím, že vyššie uvedené témy, ktoré sme zaradili do obsahu tohto čísla časopisu, budú pre Vás zaujímavé i poučné. Čas plynie a pomaly sa už blíži termín 1. 1. 2009, kedy Slovensko zavádza novú menu. Keďže sme finančná inštitúcia, dovoľte mi, aby som Vám zo stránok nášho časopisu zaželel úspešné zavŕšenie aktivít roka 2008 a dynamické vykročenie do novej, eurovej éry Slovenska.



obsah



PREDSTAVUJEME VÁM

Rozhovor s predsedom dozornej rady Privatbanky Jozefom Oravkinom

4



PREDSTAVUJEME VÁM

Odbor súkromného bankovníctva 2. časť

5



FINANČNÉ RIEŠENIA

Informácia o spol. Żabka Polska S.A. Zmeny v platobnom styku SR Finančná kríza a Privatbanka

7



ANALÝZY

Euro vízia 2. časť

12



ŠTÝL

Benefičná aukcia umeleckých fotografií HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM

16



ŠTÝL

Rozhovor s fotografom Yurim Dojcom

18



PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE

Wellness hotel Patince

22



Finančná kríza prinesie aj nové príležitosti

Rozhovor s **JOZEFOM ORAVKINOM**, spolujateľom spoločnosti Penta Investments Limited a predsedom dozornej rady Privatbanky, a.s.



Mgr. Jozef Oravkin

> Ako vnímate situáciu na trhu v čase finančnej krízy?

Je zrejme, že už nejde len o krízu na finančných trhoch, ale začína sa čoraz výraznejšie prejavovať aj v reálnej ekonomike. Spoločnosti, ktoré sú citlivé na krátkodobé financovanie, už pociťujú jej dôsledky, vo všeobecnosti sa zhoršuje prístup k úverom, viditeľná je strata dôvery v bankový sektor. Klasický svet veľkých investičných bánk, ktoré symbolizuje Wall Street, už dnes neexistuje. Tri banky skrachovali, resp. boli „znárodnené“ štátnou výpomocou, zvyšné dve sa zmenili na klasické banky retailového typu. Z hľadiska strát, ktoré finančný sektor zaznamenal, má kríza bezprecedentný rozsah.

> Ako kríza ovplyvňuje investície Penty? Museli ste niektoré z nich zastaviť, či prehodnotiť?

Nie, nemuseli. Naopak, o našej stabilite hovorí aj fakt, že sa nám v tomto čase podarilo získať súhlas bánk na refinancovanie niekoľkých našich významných projektov. Hoci, prirodzene, nie sme voči dopadom krízy imúnni, som presvedčený, že je niekoľko dôvodov, prečo sa nemusíme obávať. Predovšetkým spravujeme len vlastný evergreen fond, ktorý patrí partnerom Penty. Znamená to, že v podstatne menšej miere používame na investovanie cudzie zdroje. Okrem nižšej miery zadĺženia v porovnaní s obdobnými subjektmi je pozitívom aj výrazná nezávislosť a flexibilita pri rozhodovaní o potenciálnych akvizíciách, či exite. Investičná komisia Penty je schopná prijať rozhodnutie do troch dní od doručenia podkladov.

> Predsa len, vo svojom portfóliu máte aj celý rad výrobných spoločností, ktoré kríza pravdepodobne zasiahne. Neobávate sa toho?

Je prirodzené, že môže dôjsť k určitému spomaleniu, v súčasnosti prakticky neexistuje väčší podnikateľský subjekt, ktorý by mohol o sebe vyhlásiť, že ho kríza neovplyvní. My však výrazne diverzifikujeme portfólio svojich investícií ako podľa odvetví, tak aj podľa krajín. V súčasnosti má Penta investície už vo viac ako 10 krajinách Európy a v 12 odvetviach. Zároveň popri private equity sme vytvorili aj novú líniu biznisu v podobe real estate projektov. Za veľmi dôležitú považujeme aj skutočnosť, že vstupujeme len do takých investičných

projektov, v ktorých vieme vlastným aktívnym prístupom a znalosťami vytvoriť pridanú hodnotu. Snažíme sa vyhýbať špekulatívnym vlnám a nespoliehame sa len na efektívne finančné schémy.

> Čo konkrétne projekty Penty, do ktorých investovali aj klienti Privatbanky?

Digital Park je úspešný projekt, jeho prvá fáza je už viac ako rok dokončená a 100% obsadená. Druhá fáza, ktorá je vo výstavbe, je už obsadená z viac ako 70%. Považujem to za vynikajúce najmä vo väzbe na celý rad iných projektov v Bratislave, kde budovy už stoja a sú obsadené na menej ako polovicu. Rovnako „Žabka“ sa vyvíja pozitívne, expanduje v Českej republike a zvažuje vstup aj na slovenský trh. Koncept siete malých a dostupných predajní je perspektívny a nebude zasiahnutý súčasnou krízou. Som presvedčený, že samotné výsledky našich klientov najlepšie presvedčia, že investovali dobre.

> Čím by sa v súčasnej situácii mali riadiť tí, ktorí chcú dobre investovať?

Ako každá kríza, tak aj súčasná prináša okrem negatívnych správ aj celý rad príležitostí. My očakávame, že na trhu výrazne vzrastie akvizičná aktivita a predajná cena bude nižšia ako v súčasnosti. Tí, ktorí budú mať dostatok vlastných zdrojov, nebudú silne zadĺžení a budú pripravení prijímať flexibilné rozhodnutia, môžu zrealizovať investície, kde výnosové percento bude na úrovni 60 – 70%. Verím, že aj našim klientom prinesieme príležitosť zúčastniť sa na takýchto projektoch.

Odbor privátneho bankovníctva

V tomto čísle pokračujeme v predstavovaní nášho tímu privátnych bankárov prostredníctvom odpovedí na otázky, ktoré sme im položili. Dozviete sa, aké hodnoty vyznávajú, čo je pre nich na práci privátneho bankára atraktívne a čo pokladajú pri komunikácii so svojim klientmi za najdôležitejšie.

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. Lenka Chomová

Vyštudovala Ekonomickú univerzitu, špecializácia bankovníctvo, na Národohospodárskej fakulte. Pred svojím príchodom do Privatbanky pracovala ako špecialista na finančné a úverové produkty, ako finančný poradca, neskôr ako osobný bankár. V Privatbanke pracuje od mája 2008. Vo voľnom čase najradšej cestuje a spoznáva nové krajiny. Rada jazdí na koni. Poteší ju dobrá kniha a dobrý film. K jej koníčkom patria aj adrenalínové aktivity – obdivuje rýchle športové autá, má rada rafting a jazdu na motokárach.



Jozef Krammer

V bankovníctve pracuje od roku 2004, v oblasti privátneho bankovníctva od roku 2006. V Privatbanke na pozícii privátneho bankára pôsobí od decembra 2007. K jeho záľubám patrí plávanie, tenis a golf.

Ing. Lenka Chomová

1. Ja osobne oceňujem predovšetkým ponuku širokej škály produktov, do ktorej patria aj produkty, ktoré iní na slovenskom trhu neponúkajú. Ako banka sme vzhľadom na svoju veľkosť flexibilní a klientovi sme schopní ušiť riešenie na mieru, presne podľa jeho želaní. Klient je ten, kto rozhoduje o svojich peniazoch a my sme tí „PRIVATE“ (dôverní, osobní) v pravom zmysle slova, tí, ktorí sa usilujú poskytnúť klientom ten najlepší servis a poradenstvo.

2. Z každého pohľadu nadštandardný servis a absolútnu ústretovosť. V zmysle: „ja nenavštevujem banku, banka

navštevuje mňa“. Môj bankár by ma mal predovšetkým dostatočne poznať – moje potreby, finančné možnosti a ciele. Vedieť mi vždy odborné poradiť a nájsť efektívne riešenie, a to nielen v oblasti správy mojich financií, ale aj v iných oblastiach, či už ide o daňové, právne služby alebo poradenstvo v oblasti životného štýlu. V oblasti správy financií by mal byť vždy o krok predo mnou a mal by dokázať dať konkrétnu podobu mojim predstavám a plánom.

3. Prioritou je pre mňa absolútne sústredenie na klienta, nie na predaj, pretože úspešný dlhodobý obchodný vzťah je vždy založený na spokojnosti klienta, nie na naplnení predajného plánu. Každý klient

je individualita, vyžaduje si individuálny prístup, a preto sa snažím čo najlepšie identifikovať jeho preferencie a potreby

Prioritou je pre mňa sústredenie na klienta

predtým, ako mu navrhmem riešenie. Podľa môjho názoru najdôležitejšie je robiť obchod ľudsky a so srdcom a výsledky sa dostavia.

4. Poradila by som im, aby jednali otvorene a boli čo najkonkrétnejší. Privátny bankár nie je predajca, ale predovšetkým poradca a obchodný partner. Preto je dôležité, aby presne poznal vás a vaše očakávania.

Jozef Krammer

1. Predovšetkým jeho otvorenosť. Privatbanka mi umožňuje poskytovať mojim klientom otvorený priestor naprieč celou bankou. Páči sa mi tiež, že práca s klientom nie je v Privatbanke unifikovaná, ale osobitá. Samozrejmosťou sú individuálne riešenia a podmienky, ako aj ponuka produktov a služieb, ktoré nie sú dostupné bežnej klientele.

2. Očakával by som odbornosť, rozhľad a schopnosť vytvoriť čo najlepšie podmienky na zhodnocovanie mojich finančných prostriedkov. Určite by som vysoko oceňoval diskretnosť, pretože vzťah medzi klientom a privátnym ban-



Ing. Ľubica Homerová

V oblasti bankovníctva sa pohybuje 25 rokov, a to na rôznych, aj manažérskych pozíciách. Pracovala najmä v oblasti klientskych služieb pre fyzickú a právnickú klientelu a v oblasti retailových obchodov. Na pozícii privátneho bankára v Privatbanke pracuje od roku 2006. Vo voľnom čase sa venuje tenisu a lyžovaniu. Rada cestuje alebo trávi čas na svojej chalupe.



Adam Otiepka

Pracoval vo viacerých bankách, a to ako firemný poradca, neskôr na pozícii riaditeľa pobočky. Do Privatbanky nastúpil 1. mája 2008.

K jeho koníčkom patria squash a airsoft - netradičný adrenalínový šport, pri ktorom sa simulujú reálne bojové situácie.

károm je úspešný vtedy, ak v ňom panuje dôvera. A najviac by som si cenil empatický prístup a pochopenie mojich zámerov a požiadaviek.

3.

Odbornou a komplexnou starostlivosťou sa snažím priniesť svojim klientom pocit jedinečnosti a výnimočnosti.

4.

Tým klientom, ktorí už využívajú služby privátneho bankovníctva, by som poradil, aby boli čo najotvorenejší v komunikácii s bankou, resp. so svojím privátnym bankárom, pretože len ak privátny bankár pozná požiadavky svojho klienta, dokáže mu vyhovieť. A tým klientom, ktorí zvažujú

Snažím sa priniesť svojim klientom pocit jedinečnosti a výnimočnosti

využívanie služieb privátneho bankovníctva, aby mali „šťastnú ruku“ pri voľbe finančnej inštitúcie, pretože tento vzťah je dlhodobým procesom správy ich aktív.

Ing. Ľubica Homerová**1.**

Privatbanka poskytuje svojim privátnym klientom širokú

škálu investičných príležitostí, aj takých, ktoré nie sú na slovenskom finančnom trhu bežné. Samotné postavenie privátneho bankára v Privatbanke je pre mňa atraktívne, pretože som v pozícii vysoko kompetentného zástupcu banky pred svojimi klientmi. Oceňujem, že mám u nás za sebou tím bankových špecialistov a manažérov, ktorí sú proklientsky orientovaní a schopní operatívne reagovať na potreby a požiadavky mojich klientov.

2.

Spoľahlivosť, schopnosť počúvať a rozpoznať moje potreby, empatiu – „myslieť za mňa“ a pokúsiť sa odbremeniť ma od starostí so správou mojich financií.

3.

Kreativitu, ktorá mi umožňuje pripraviť spolu s klientom čo najkomfortnejšie riešenie pre neho. Spoľahlivosť - klient vie, že vždy, keď mi zavolá, som k dispozícii, nemám problém vypočúť si ho a v rámci možnosti aj poradiť.

4.

Poradila by som im, aby si našli čas na svoje súkromné investície, na porovnanie služieb Privatbanky, aby porozmýšľali nad prioritami a nad tým, čo očakávajú od privátneho bankovníctva. A aby otvorene hovorili o svojich potrebách, želaniach, predstavách. Aby porovnávali porovnateľné, aby

nepozerali vždy len na úrokovú sadzbu ako na číslo, ktoré by malo byť čo najvyššie. Aby si finančný majetok uvážene delili z pohľadu likvidity a stupňa

Spolu s klientom pripravujem čo najkomfortnejšie riešenie

rizika. A hlavne hľadali taký vzťah so svojou bankou, ktorý bude čo najprirodzenejšou súčasťou ich života.

Adam Otiepka**1.**

V Privatbanke pôsobím len šesť mesiacov, čo ma však zaujalo od začiatku, je flexibilita banky. Pôsobil som v retailových bankách, preto viem, že akceptovať a zapracovať špecifické požiadavky klienta je veľmi ťažké. V Privatbanke som sa stretol s ústretovým prístupom a proaktivitou kolegov hľadať neštandardné riešenia pre našich klientov. Aj toto považujem v privátnom bankovníctve za jeden z dôležitých atribútov - proaktivita a snaha prinášať nové, nie bežné riešenia.

2.

Očakával by som otvorenosť a transparentnosť. Otvorenosť v komunikácii možnosti investovania, ale aj ich rizík.

Nesľubovať nemožné, hrať fair - play. A samozrejme, niečo navyše, čo iná banka nevie poskytnúť. Spektrum týchto možností môže byť široké – od skutočne individuálneho prístupu privátneho bankára až po pozvanie na golf...

3.

Svojim klientom sa snažím popri vyššie uvedených hodnotách priniesť predovšetkým komfort pri spravovaní ich financií – od návrhov riešení až po aktívnu správu finančných zdrojov.

Privátne bankovníctvo je hlavne o dôvere medzi klientom a privátnym bankárom.

Privátne bankovníctvo je hlavne o dôvere medzi bankou a klientom

V každodennej komunikácii sa snažím dosiahnuť takú úroveň vzťahu, aby mali moji klienti ku mne absolútnu dôveru pri správe svojho finančného majetku.

4.

Aby využívali možnosti a výhody privátneho bankovníctva v maximálnej možnej miere. A novým klientom by som poradil, aby skúsili to, čo prináša private banking. Som presvedčený, že budú spokojní.

Hospodárske výsledky spoločnosti Žabka Polska S.A. a aktuálna informácia o Dlhopisoch Žabka 2010

O stratégiu spoločnosti a jej hospodárskych výsledkoch nás informoval Jozef Janov, predseda dozornej rady spoločnosti Žabka Polska S.A. a investičný riaditeľ spoločnosti Penta Investments

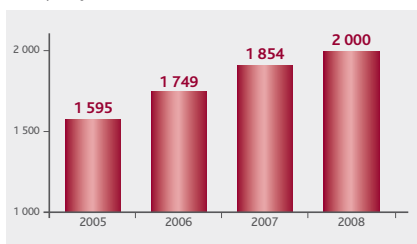


Predajňa Žabka Polska S.A.

> Stratégia spoločnosti Žabka Polska S.A. 2007/2008

V rokoch 2007 – 2008 sa spoločnosť zamerala predovšetkým na posilňovanie vedúcej pozície v segmente obchodov typu „convenience“ v Poľsku. Napomôcť tomu mal kontinuálny kvalitatívny rozvoj siete, ako aj jej ďalšia expanzia na domácom trhu. Žabka otvorila za jeden rok 200 nových predajní, pričom akcionár predpokladá, že potenciál siete v Poľsku je 7 500 obchodov. Nákupné preferencie poľských spotrebiteľov zostávajú aj naďalej v prospech tradičných menších predajní, ktoré predstavujú až 60 % celkových tržieb v oblasti FMCG v Poľsku. Na porovnanie v Českej republike je tento podiel len 25 %, na Slovensku 40 %.

Počet predajní Žabka Polska S.A.

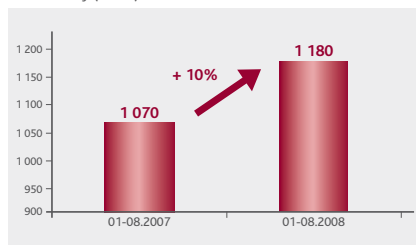


Manažment spoločnosti sa zameral aj na ďalšie skvalitňovanie produktového portfólia a na zavedenie niektorých nových služieb. Súčasťou stratégie firmy bola tiež geografická expanzia do okolitých krajín. Žabka Polska začala Českou republikou, kde na jar 2008 otvorila svoje prvé predajne v Prahe a okolí. Do konca roka 2008 by malo byť otvorených 30 nových predajní. Ak sa model malých predajní Žabky s myšlienkou: „Blízko, rýchlo, výhodne“ v Čechách osvedčí, spoločnosť plánuje vstúpiť aj na slovenský trh.

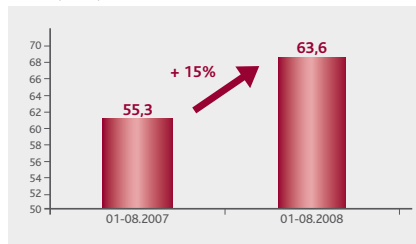
> Hospodárske výsledky

Pri porovnaní prvých ôsmich mesiacov roku 2008 s rovnakým obdobím roku 2007 vykazuje Žabka Polska S.A. výrazné pozitívne výsledky. Celkové tržby v uvedenom období vzrástli o 10 %. Ukazovateľ EBITDA (zisk pred úrokmi, zdanením, odpismi a amortizáciou) vykazuje nárast o 15 %. Čistý zisk sa pohybuje na úrovni 34,6 milióna PLN, čo predstavuje medziročný nárast 20 %.

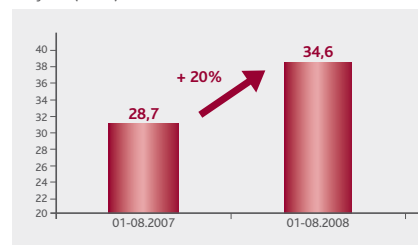
Celkové tržby (PLNm)



EBITDA (PLNm)



Čistý zisk (PLNm)



> Emitent Dlhopisov Žabka 2010 – Zabka Holdings

Emitentom Dlhopisov Žabka 2010 je spoločnosť Zabka Holdings Public Co Ltd. Tá bola založená spoločnosťou Penta Investments, a.s. (pôvodný názov Sitima K. Holdings) pre účely akvizície Žabky Polska S.A. Penta Investments vložila do spoločnosti zdroje vo výške takmer 180 miliónov PLN (vlastné imanie firmy), ktoré okrem iného mali slúžiť na krytie vstupných nákladov. Zabka Holdings vykázala v prvom roku svojho pôsobenia (r. 2007) plánovanú stratu 15,5 milióna PLN z dôvodu precenenia aktív a finančných nákladov, ktoré súviseli s akvizíciou spoločnosti Žabka Polska S.A. Potešiteľné je, že už na konci prvého polroka 2008 sa spoločnosť dostala do mierneho zisku.

> Prijatie Dlhopisov Žabka 2010 na Burzu cenných papierov

Po emisii dlhopisov bol Privatbankou, a. s. ako aranžérom emisie vypracovaný prospekt, ktorý sa vzťahuje na emitenta a ním vydané dlhopisy. Prospekt je v súčasnosti už schválený Národnou bankou Slovenska a je právoplatný. Po schválení prospektu bola na Burzu cenných papierov v Bratislave podaná žiadosť o prijatie dlhopisov na regulovaný voľný trh burzy. Predstavenstvo burzy prijalo dlhopisy dňa 31.10.2008. Obchodovanie Dlhopisov Žabka 2010 začalo 3. novembra 2008.

Zmeny v platobnom styku v SR po zavedení eura

V súvislosti s očakávaným prijatím eura od 1. januára 2009 sa menia a prispôsobujú na nové podmienky aj platobné systémy, ktoré zabezpečujú realizáciu platobného styku v Slovenskej republike.



Ing. Míriam Šiagiová
metodik – špecialista odboru platobného styku

Platobné systémy sú prirodzenou a neoddeliteľnou súčasťou finančnej infraštruktúry každej trhovej ekonomiky. V poslednom období sa stala obzvlášť aktuálnou problematika platobných systémov v európskych podmienkach, a to z toho dôvodu, že zavedenie spoločnej meny euro si vyžaduje vznik nových a reorganizáciu existujúcich platobných systémov. Do popredia sa dostáva najmä úsilie o harmonizáciu a integráciu európskych platobných systémov v cezhraničnom rozsahu ako dôležitý predpoklad vybudovania vnútorného trhu v Európe.

Banková rada Národnej banky Slovenska rozhodla o novej koncepcii platobného styku. Po zavedení meny euro koncepcia bezhotovostného medzibankového platobného styku predpokladá jeho realizáciu na báze dvoch systémov:

⊙ Systém SIPS (verzia euro): Slovak Interbank Payment System – Slovenský medzibankový platobný systém pre maloobjemové platby, ktorý je v niektorých dokumentoch uvádzaný aj ako EURO SIPS alebo SIPS RETAIL.

⊙ Systém TARGET2 (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System) – Transeurópsky automatizovaný expresný systém hrubého zúčtovania platieb v reálnom čase.

Banková komunita na Slovensku, a v rámci nej aj Privatbanka, sa aktívne zúčastňuje na práci v projektoch SIPS (verzia euro), TARGET2 – SK a SEPA. Uvedenie týchto projektov do života prinesie zmeny v realizácii platobného styku, a to najmä od momentu, kedy sa euro stane domácou menou a nahradí slovenskú korunu.

> Projekt SIPS

V SR je v súčasnosti jediným domácim medzibankovým platobným systémom SIPS. SIPS je platobný systém, ktorý uskutočňuje, vysporiadava a zúčtováva prevody vykonávané medzi účastníkmi platobného systému (t. j. medzi bankami). Systém spracováva platby bez ohľadu na ich hodnotu, a to formou prioritných platieb (platby spracované v reálnom čase, z účtu príkazcu odúčtované a v prospech účtu príjemcu zúčtované v jeden a ten istý deň) a normálnych platieb (čas realizácie platby je dva bankové pracovné dni). Spracovanie platieb v systéme SIPS je realizované v mene SKK. Platobný systém kontroluje formálnu správnosť a úplnosť odovzdaných dát pri prevodoch na základe údajov, ktoré si klient vyplnil v prevodnom príkaze. Zostatky na účtoch bánk v systéme SIPS sa považujú za plnenie povinných minimálnych rezerv (PMR). Na účtoch v systéme SIPS je možné poskytnúť vnútrodenný úver, realizuje sa na nich vysporiadanie automatizovaných operácií a ostatných nástrojov menovej politiky.

V súčasnosti dôležitú úlohu v platobnom styku a zúčtovaní zohráva Národná banka Slovenska. Platobný styk a zúčtovanie vykonávajú medzi sebou banky výhradne prostredníctvom NBS alebo právnickej osoby určenej NBS podľa osobitného predpisu. NBS riadi, koordinuje a zabezpečuje platobný styk, ako aj spracúvanie a zúčtovanie dát platobného styku medzi bankami a inými vybranými právnickými osobami. NBS vydáva bankám povolenie na vykonávanie tejto činnosti.

V súlade s Národným plánom zavedenia eura v SR k 1. januáru 2009 bude banková komunita (t. j. všetky bankové subjekty pôsobiace na určitom trhu, teda komerčné banky a centrálna banka) pripojená na systém TARGET2. K tomuto termínu dôjde k zmene funkcionality SIPS-u.

Dňa 23. 6. 2008 bol zavedený do praxe systém SIPS (verzia euro) vo funkčnosti pre menu SKK. Dňom prijatia meny euro v SR

**SIPS je v súčasnosti
jediným domácim
medzibankovým
platobným systémom**

bude systém SIPS (verzia euro) prepnutý na funkčnosť pre menu euro a súčasne bude zavedený systém TARGET2. V systéme SIPS sa budú spracovávať len normálne platby klientov (retail, platby typu klient - klient).

Prioritné platby a medzibankové platby (platby typu banka - banka) budú realizované a spracovávané systémom TARGET2. V systéme SIPS nebudú po zavedení meny euro vedené žiadne účty s reálnou likviditou a účty povinných minimálnych rezerv budú vedené v Európskej centrálnej banke (ECB). To znamená, že úlohy NBS (napr. poskytovanie vnútrodennej úveru, vysporiadanie nástrojov menovej politiky) preberie na seba Európska centrálna banka.

> Projekt TARGET2 - SK

Chrbtovou kosťou jednotného peňažného trhu eurozóny je systém platobného styku TARGET. Umožňuje uskutočňovať medzibankové prevody veľkých objemov finančných prostriedkov v rámci Európskej únie v priebehu niekoľkých minút. Vyznačuje sa spoľahlivosťou, rýchlosťou a nízkym rizikom. V súčasnosti je najdôležitejším platobným systémom v Európe (s najväčším podielom na trhu) a je jedným z troch najväčších systémov na svete. TARGET je určený len pre transakcie realizované v eurách. Prostredníctvom TARGET-u je možné realizovať platby medzibankové a klientske, domáce i cezhraničné.

Systém TARGET funguje ako brutto vypořiadací systém v reálnom čase. V systéme hrubých úhrad, ktoré prebiehajú v reálnom čase – RTGS (Real -Time Gross Settlement), sa každá platba odosiela osobitne (jednotlivo, platba po platbe, nie ako súbor platieb) a uhradza sa v reálnom čase, t. j. súčasne s posielaním platobného príkazu. Úhrada platby je podmienená dostatočným objemom finančných prostriedkov na účte odosielaajúcej banky. Systém je určený predovšetkým na platby veľkých objemov (aj keď vzhľadom na svoje parametre je využívaný aj pre niektoré relatívne nízkoobjemové obchodné platby) a jeho cieľom je zabezpečiť bezpečné a spoľahlivé zúčtovanie a zvýšiť efektívnosť platieb v rámci EÚ.

Systém TARGET prevádzkovaný Európskou centrálnou bankou začal svoju činnosť 4. januára 1999. Do roku 2002 išlo o systém, ktorý vzájomne prepájal národné clearingové systémy centrálnych bánk členských krajín Európskej únie s platobným systémom Európskej centrálnej banky. Zahŕňal aj krajiny, ktoré sa nepripojili k Európskej menovej únii. V súvislosti s rozširovaním EÚ a v dôsledku rastúcich požiadaviek účastníkov platobného systému TARGET, ale predovšetkým z dôvodu nedostatkov vyplývajúcich z decentralizovanej štruktúry tohto systému, sa do popredia dostala potreba určitých jeho úprav. V októbri 2002 preto Rada

guvernérov ECB rozhodla o vytvorení novej generácie systému TARGET – TARGET2, ktorý bol uvedený do prevádzky v novembri 2007. TARGET2 v súčasnosti predstavuje úplne integrovaný jednotný systém pre domáce a cezhraničné platby na báze jednotnej technickej platformy, ktorý je neutrálny pre všetkých užívateľov. Princípy fungovania TARGET2 sú právne zakotvené v osobitnom predpise, ktorým je usmernenie ECB z 26. apríla 2007 o Transeurópskom automatizovanom expresnom systéme hrubého zúčtovania platieb v reálnom čase. Podľa tohto usmernenia bude Národná banka Slovenska odo dňa zavedenia eura v SR prevádzkovateľom platobného systému TARGET2 s označením TARGET2-SK.

> Aké zmeny nás v platobnom styku čakajú po zavedení eura?

Podľa spôsobu platby sa platobný styk uskutočňuje v hotovosti alebo bezhotovostne. Do 31. decembra 2008 je euro cudzou menou, po 1. 1. 2009 sa stane menou domácou. V tejto súvislosti najvýraznejšou zmenou bude zmena hotovostného obeživa – bankoviek a mincí. Hodnota peňazí však zostáva zachovaná. Konverzný kurz je jednotný a platí pre všetkých. Podnikatelia, domácnosti i banky však musia byť pripravené

runách. Tieto prevody budú realizované tak ako doteraz prostredníctvom zahraničných korešpondenčných bánk.

> Projekt SEPA

V európskom bankovom sektore vznikla snaha o vytvorenie jednotnej oblasti platieb v eure, ktorá je známa pod názvom SEPA (Single Euro Payment Area). SEPA je oblasť, v ktorej budú môcť spotrebiteľia, podniky a ďalšie hospodárske subjekty realizovať a prijímať platby v eurách, či už v rámci jednej krajiny, alebo medzi jednotlivými krajinami, za rovnakých základných podmienok, práv a povinností a bez ohľadu na to, kde sa nachádzajú. SEPA umožní klientom bánk uskutočňovať bezhotovostné prevody v eurách z ktoréhokoľvek miesta v eurozóne z jedného bankového účtu pomocou jednotného súboru platobných nástrojov. Nové platobné nástroje, ktoré bude bankový sektor ponúkať svojim zákazníkom, budú vychádzať z nového súboru pravidiel, postupov a štandardov pre platby v eurách. Boli vytvorené dve platobné schémy – pre SEPA úhrady (SEPA Credit Transfer) a SEPA inkasá (SEPA Direct Debit) a rámec pre SEPA platobné karty. Platobné nástroje, ktoré sa v súčasnosti používajú v jednotlivých krajinách (v SR sú to prevodné príkazy na úhradu

Systém platobného styku TARGET je chrbtovou kosťou jednotného peňažného trhu eurozóny

na výrazný nárast počtu mincí v obeh. Platby v mene euro v rámci Slovenska po 1. 1. 2009 budú realizované ako tuzemské platby. V mene euro sa bude realizovať aj cezhraničný platobný styk. Jedinou zmenou oproti súčasnosti bude to, že po 1. 1. 2009 bude nutné rozlišovať, či sa prevod realizuje v rámci eurozóny, alebo mimo nej. Eurozóna je oblasť v rámci Európskej menovej únie, v ktorej sa používa euro ako domáca mena.

Platobný styk v rámci eurozóny bude výrazne lacnejší. Poplatky za osobitne regulované cezhraničné prevody do výšky 50 tisíc eur v rámci krajín EHP musia byť zjednotené. Po zavedení eura budú tieto prevody považované za tuzemské, a tak sa poplatky za ich realizáciu znížia na úroveň poplatkov za tuzemské prevodné príkazy.

Takmer bez zmeny zostáva bezhotovostný platobný styk a realizácia cezhraničných prevodov v ostatných cudzích menách, napr. v amerických dolároch alebo českých ko-

a prevodné príkazy na inkaso), sa postupne do konca roka 2010 nahradia platobnými nástrojmi SEPA založenými na týchto spoločných schémach a v rámci SEPA.

Ako prvé boli na trh platobných služieb uvedené od 28. januára 2008 SEPA úhrady. O konečnom spôsobe realizácie SEPA inkás a SEPA platobných kariet sa konajú v súčasnosti rozsiahle diskusie na pôde Európskej platobnej rady (EPC). EPC je inštitúcia, ktorá vyvíja a riadi projekt SEPA na európskej úrovni.

Jednotná oblasť platieb v eurách (SEPA) sa pre eurosystém stane skutočnosťou, keď sa budú všetky platby v eurách v rámci eurozóny považovať za domáce platby a keď v praxi zanikne dnešné delenie na platby domáce a cezhraničné. To si však vyžaduje nielen zosúladienie postupov bankového sektora v jednotlivých krajinách, ale aj zmenu zvyklostí zákazníkov vo všetkých krajinách eurozóny.

Finančná kríza a Privatbanka

Privatbanka patrí medzi najbezpečnejšie banky na Slovensku

Komentár RNDr. Mirona Zelinu, CSc., riaditeľa odboru treasury

Finančné trhy prežívajú azda najťažšie obdobie vo svojej histórii. Kladieme si otázky, ako sa mohlo stať, že v priebehu pár mesiacov zaniklo niekoľko bánk, ktoré existovali desiatky rokov, ktorých bilančné sumy sa pohybovali v stovkách miliárd dolárov...



RNDr. Miron Zelina, CSc.
riaditeľ odboru treasury

Viacerí vidia príčinu v extrémne nízkych úrokových sadzbách v USA na začiatku 21. storočia (základná úroková sadzba FEDu sa dostala na 1 %). Tieto nízke sadzby umožnili expanziu hypotekárneho úverovania, čo malo za následok vytvorenie bubliny na trhu

nehnutelností. Po poklese cien nehnuteľností a zvýšení úrokových sadzieb nastali problémy so splácaním hypoték a zvyšok už poznáme. Osobne si myslím, že hlavnou príčinou bola honba za ziskom za každú cenu a úplné podceňovanie súvisiacich rizík.

Americké banky si pred pár rokmi položili otázku – ako zvýšime objem hypoték na nasýtenom trhu? Tu sú odpovede, ktoré síce odporujú zdravému rozumu, ale všetky sa vo veľkom realizovali v praxi:

- ⊗ Požičiame dlžníkovi nie zvyčajných 70 % hodnoty nehnuteľnosti, ale 100 alebo dokonca 120 % hodnoty nehnuteľnosti.
- ⊗ Požičiame väčšiemu počtu dlžníkov, dokonca aj takým, o ktorých máme pochybnosti, či dokážu hypotéku splácať (tzv. subprime loans).
- ⊗ Vymyslíme „inovatívne“ produkty, napr. hypotéky, kde dlžník niekoľko rokov spláca len časť úrokov (!), takže jeho dlh postupne narastá, namiesto toho, aby klesal. V okamihu, keď začne splácať istinu, narastie splátka napríklad na dvojnásobok, čo mnohí dlžníci nezvládnu.
- ⊗ Zabalíme balík pochybných hypoték do cenného papiera (tzv. mortgage backed securities – cenné papiere zabezpečené hypotékami), tie predáme iným bankám,

poisťovniam, hedge fondom a pod. a utŕžené peniaze vložíme do ďalších hypoték.

Zlyhali aj ratingové agentúry, ktoré cenným papierom odvodeným od pochybných hypoték udelili vysoké ratingové hodnotenia. Vďaka vysokým ratingom ich investori kúpali, aj keď často netušili, akú kvalitu majú podkladové aktíva, teda hypotéky, od ktorých boli odvodené. Banky, ktoré skrachovali, mali často do poslednej chvíle vysoké ratingové hodnotenia.

Banky, ktoré skrachovali, mali vysoké ratingové hodnotenia

Okrem vyššie uvedeného sa na "vyspelých" kapitálových trhoch obchodujú obrovské objemy derivátov, teda produktov, ktoré sú odvodené od základných finančných nástrojov (akcií, dlhopisov, úrokových mier a pod.). Deriváty v sebe nesú efekt finančnej páky – znásobujú cenové pohyby podkladového aktíva. Napríklad ak stúpne cena podkladového aktíva o 5 %, cena derivátu odvodené-



ho od tohto podkladového aktíva stúpne desaťnásobne, teda o 50 %. Bohužiaľ, platí to aj opačne – pri poklese ceny podkladového aktíva o 5 % klesne cena derivátu o 50 %. Keďže cenové poklesy podkladových aktív boli v posledných mesiacoch veľmi výrazné, mnohé deriváty sa stali úplne bezcenné. To následne prehĺbilo problémy tých, ktorí do derivátov investovali.

Je zrejmé, že finančný svet po týchto udalostiach už nikdy nebude taký ako predtým. Napriek všetkému je potrebné hľadať

Finančný svet po týchto udalostiach už nikdy nebude taký ako predtým

konštruktívne východisko a sformulovať „poučenie z krízového vývoja“:

- ⊗ Potvrdilo sa, že klišé: veľká banka = bezpečná banka je naozaj len klišé bez reálneho základu. Tri z piatich najväčších amerických investičných bánk skrachovali alebo boli prevzaté inými bankami, skrachovala aj najväčšia sporiteľňa. **Vždy je najpodstatnejšie finančné zdravie, najmä kvalita aktív a ich krytie pasívami, a nie veľkosť bilančnej sumy.**
- ⊗ **Vždy je dôležitejší obsah ako forma, transparentnosť pred komplikovanými štruktúrami.** Všimnime si niekoľko produktov so vznešenými názvami: asset backed securities (cenné papiere zabezpečené aktívami), mortgage backed securities (cenné papiere zabezpečené hypotékami), CDO - collateralized debt obligations (kolateralizované dlhové záväzky) a pod. Mnohé inštitúcie s úctou vzhľadali k týmto inováciám – dobre to znie a vy-

mysleli to sofistikovaní mágovia z Wall Street – to musia byť skvelé produkty! (navyše posvätené vysokým ratingom). Netvrdím, že takéto produkty by nemali existovať. Prekáža mi však, že ten pohľad bol taký povrchný, naozaj rozhodovala forma, a nie to, čo sa za pekné znejúcimi názvami skutočne skrývalo. Jednoducho – problémom sa stalo masívne využívanie a následné zneužívanie týchto produktov v posledných rokoch.

- ⊗ Je potrebné mať na pamäti najzákladnejšie pravidlo: **vyšší výnos znamená vždy vyššie riziko.** Ak sú manažéri motivovaní krátkodobými cieľmi nadviazanými na zisk danej inštitúcie, bez ohľadu na riziko, môže to mať (ako sme videli teraz v praxi) fatálne následky. Inými slovami - akcionári, regulátor, audítori musia limitovať aj druhú miskú váh, t. j. zisk áno, ale pri akceptovateľnom riziku. Doteraz znelo zadanie pre bankových manažérov „zvyšuj zisk“. Teraz musíme ešte nástojčivejšie trvať na takomto ciele - „pustíme ťa len do istej miery rizika a v rámci týchto mantinelov urob čo najlepší výsledok“.

Najpodstatnejšie je finančné zdravie spoločnosti

Nemôžem zakončiť tento článok inak ako pohľadom do zrkadla. Ako v týchto súvislostiach vychádza Privatbanka? S hrdosťou môžeme konštatovať, že:

- ⊗ Riziková expozíciu banky vyjadruje najlepšie ukazovateľ kapitálovej primeranosti, ktorý meria pomer vlastných zdrojov a rizikovo vážených aktív – čím je tento ukazovateľ vyšší, tým lepšie. Zákonom predpísaná hodnota je 8 %. Veľké banky

na Slovensku sa pohybujú v intervale 9 – 11 % a považujem ich za bezpečné. Privatbanka je už niekoľko rokov nad úrovňou 16 %. K 30.6.2008 bola kapitálová primeranosť Privatbanky najvyššia spomedzi všetkých komerčných bánk so sídlom na Slovensku (bez stavebných spo-riteľní, kde tento údaj nebol k dispozícii).

- ⊗ Privatbanka nevlastnila ani nevlastní žiadne kreditné deriváty, žiadne cenné papiere spojené s americkými hypotékami. Dokonca nemá špekulatívne pozície ani v iných derivátoch. Deriváty slúžia len na vykrytie menových rizík klientskych pozícií.
- ⊗ Privatbanka nie je súčasťou väčšej bankovej skupiny. Naša materská spoločnosť, private equity skupina Penta, má výrazne diverzifikované aktivity, pričom podniká najmä na trhoch strednej a východnej Európy.
- ⊗ Riama angažovanosť Privatbanky na americkom finančnom trhu je veľmi nízka, až zanedbateľná.
- ⊗ Momentálna kríza je krízou likvidity – banky majú veľký podiel zdrojov investovaných v úveroch a cenných papieroch odvodených od hypoték, ktoré sa momentálne nedajú predať. Privatbanka má nižší podiel v úveroch a vysoký podiel v likvidných aktívach – repotendoch NBS, štátnych dlhopisoch Slovenskej republiky a bankových dlhopisoch.
- ⊗ Privatbanka neposkytuje nezabezpečené úvery, až na malé výnimky úverov vysoko bonitným fyzickým osobám v nevýznamnom objeme. Nie sme retailová banka, takže úvery „bez príjmu, bez ručiteľa a bez dokladov“ u nás nemajú miesto.

Vieme, že Privatbanka má racionálne uvažujúcich klientov, ktorí sa rozhodujú na základe faktov – a tie hovoria jasnou rečou. Nemáme čo skrývať, naopak, máme byť na čo hrdí. Vitajte v bezpečnej banke, priatelia.

Euro vízia II.

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



Dňa 8. júla 2008 Rada Európskej únie schválila definitívny výmenný (konverzný) kurz na úrovni 30,1260 SKK/EUR.

Tento nemohol byť stanovený na trhovej úrovni, keďže ona samotná závisela od očakávaného nastavenia konverzného kurzu - vzniklo by tak akési „perpetuum mobile“. Napríklad po posledných parlamentných voľbách zabránili prehupnutiu cez úroveň 39 SKK/EUR v júli 2006 len masívne intervencie NBS. Vývoj fundamentu, tzn. pozície slovenskej ekonomiky v konjunkturálnom cykle vrátane príslušného nastavenia úrokových sadzieb, tak vo veľkej miere zohral len sprostredkovateľskú úlohu pre rôzne špekulácie o nastavení konverzného kurzu. Je veľmi pravdepodobné, že rozhodovacie inštitúcie, a teda aj trh sa vo svojich očakávaniach riadili fundamentálnymi predpokladmi konvergenencie slovenskej ekonomiky, a to najmä diferenciálom produktivity práce (rozdielom medzi rastom produktivity práce na Slovensku a v eurozóne). Preto sa, hoci sú kocky už hodené, pozrime na tento ukazovateľ aj my. Pri skúmaní produktivity práce, vzhľadom na zabezpečenie údajov pre

medzinárodnú porovnatelnosť, možno z viacerých definícií použiť základňu HDP (tzn. produktivitu budeme počítať ako reálny prírastok HDP na pracujúceho). Za posledných päť rokov produktivita práce na Slovensku postupne rástla - kým v roku 2003 bol jej medziročný prírastok na úrovni 4 %, v roku 2008 to bolo viac ako 7 %. V eurozóne sa tento ukazovateľ držal okolo 1 %, s mierne vyššími úrovňami na konci rokov 2004 a 2006. Takto sa diferenciál produktivity práce za posledných päť rokov pohyboval od 3 do 6 percentuálnych bodov (p. b.) ročne. Podľa prognóz HDP a zamestnanosti od Európskej komisie na jar 2008 by mal byť v roku 2008 diferenciál na úrovni viac ako 5 p. b. a v roku 2010 na 4 p. b. Predpokladáme, že konvergenčný proces prinesie ešte niekoľko rokov rozdiel na úrovni 3 – 4 p. b., potom by sa mal znížiť. Rozhodujúca bude štrukturálna politika vlády, pričom Slovensko čaká dlhodobu buď cesta Írska (v rokoch 2002 až 2006 rástla tamjšia produktivita priemerne o 2,2 % ročne) alebo Portugalska (0,5 %). Kľúčová bude podpora vzdelanostnej ekonomiky, ktorá je orientovaná na služby. Ak by takáto politika naďalej absentovala, môže Slovensko, v porovnaní s Portugalskom, ešte určitý čas profitovať pri výrobe tovarov zo svojej polohy.

> **Rovnovážny kurz: nejednoznačná premenná**

Pri skúmaní rovnovážneho kurzu pre slovenskú korunu je potrebné skúmať, ako sa diferenciál rastu produktivity odrážal v posilňovaní slovenskej koruny. Dlhodobo rástla slovenská produktivita oproti eurozóne rýchlejšie ako slovenská koruna, aj keď sa nárast produktivity postupne zmenšoval. Výnimkou z dlhodobého trendu bol začiatok roka 2005, keď pod vplyvom ohlásenia plánu na vstup do eurozóny a prvých signálov úspešnosti reforiem koruna prudšie posilnila. Podobný vývoj bol od októbra 2006 do začiatku roka 2008.



Vývoj produktivity práce možno z pohľadu minulosti zmysluplne posudzovať v troch obdobiach – od ohlásenia reforiem v polovici roka 2003, od rozhodnutia vlády o vstupe SR do EMÚ v septembri 2004 a od vstupe SR do ERM2 dňa 25. 11. 2005. Z pohľadu stanovenia dátumu, ku ktorému budeme rovnovážny kurz sledovať, uvažujme o polovici roka 2008, ďalej polovici roka 2009 a napokon o polovici roka 2010 (maximálny horizont pre rozhodovanie ECB je reálne posudzovaný horizont v európskych inštitúciách, najčastejšie 12 až 18 mesiacov, v prípade ECB do dvoch rokov). Celkovo tak posúdme 6 rôznych období.

Od septembra 2003 do polovice roka 2008 predstihla slovenská produktivita práce eurozónovú o vyše 27 %. Ak by aj koruna rástla takýmto tempom, od začiatku 41,6 SKK/EUR v júni 2003 by sa v júni 2008 dostala k 30,3 SKK/EUR, v júni 2009 na 28,7 SKK



bol v strede roka 2008 rovnovážny kurz na 32,5 SKK/EUR, v strede 2009 30,7 SKK/EUR a 2010 29,3 SKK/EUR. Tieto rozdiely sú pochopiteľné – jednak sa kurz nepohybuje len podľa produktivity práce a jednak na začiatku trhu veľmi nedôverovali vstupu Slovenska do EMÚ v plánovanom termíne, a kurz tak na začiatku výrazne neposilňoval. Optimálny konverzný kurz by sa mohol pohybovať niekde v strede prvých dvoch meraní pre rok 2009, tzn. na úrovni 29,5 SKK/EUR.

Konverzný kurz teda možno považovať za rovnovážny kurz, avšak až v horizonte roka 2009. Navyše, trhová úroveň sa zmenila v priebehu necelých dvoch mesiacov o takmer 8 %, čo predstavuje pre trhy šok. Na druhej strane je evidentné, že žiadny ďalší šok z pohybu koruny sa konať nebude a ekonomické subjekty sa môžu sústrediť na riešenie iných problémov. Nastavenie kurzu je teda v podstate neutrálne a bude nás zaujímať, čo možno od eura čakať.

> Výhody eura

Nahradenie koruny eurom prinesie niekoľko výhod a nevýhod, viac - či menej kvantifikovateľných. V zásade je niekoľko argumentov technických, niekoľko makroekonomických a niekoľko politických. Najmä technické faktory, či už výnosy, alebo náklady, závisia od charakteru firmy či domácnosti. Prvou priamou (technickou) výhodou je odstránenie kurzových nákladov pri platobnom styku s euromenovou oblasťou. Priama úspora, tzv. odstránenie poplatkov za konverziu alebo konverzných marží, je za celú ekonomiku približne 0,3 – 0,4 % HDP ročne (okolo 8 miliárd SKK). Ďalšou zrušenou položkou sú administratívne náklady (náklady na euro výkazníctvo a na zamestnancov), čo môže byť významná položka najmä pre malých podnikateľov s významným podie-

lom platieb v eurách. Úspory v tejto oblasti môžu dosiahnuť do 0,1 % HDP (približne 2 miliardy SKK) ročne. Spolu tak ušetrené transakčné náklady môžu dosiahnuť 0,5 % HDP (okolo 10 miliárd SKK) ročne. Ďalšou výhodou je odstránenie nákladov na plánovanie a zabezpečenie sa voči kurzovému riziku. Hedging je sčasti prirodzený, keďže väčšina exportujúcich podnikov nakupuje veľkú časť vstupov zo zahraničia. Celkovo by náklady na hedging nemali presiahnuť 0,03 % HDP ročne (500 miliónov SKK). Vstup do eurozóny prináša niekoľko makroekonomických výhod. Zlepší sa porovnateľnosť cien. Tento argument platí najmä na maloobchodné ceny a na prihraničné oblasti. Ďalej, Slovensko získa pri zahraničných investíciách konkurenčnú výhodu oproti ostatným krajinám regiónu – ich meny budú pravdepodobne postupne posilňovať a export z nich bude drahší (na druhej strane, konkurenčnou výhodou by mohol byť očakávaný pomalší rast miezd v porovnaní so Slovenskom). Prijatie do eurozóny zvýši rating Slovenska a odstráni nadmernú volatilitu úrokových sadzieb a zníži rozpätie medzi slovenskými a nemeckými sadzbami. Financovanie investícií sa tak stane lacnejšie. Tento efekt však nebude taký významný ako napríklad v prípade Slovenska, keďže úrokové sadzby sú na Slovensku vcelku aproximované. Kurzová stabilita by mala pomôcť ďalšiemu rastu zahraničného obchodu (Slovensko je už teraz v bilancii tovarov najotvorenejšia ekonomika EÚ a ak započítame aj služby, je na druhom mieste za Luxemburskom). Politickou výhodou je tlak na vyrovnanjšiu rozpočtovú politiku, aj keď každá krajina EÚ má dodržiavať rozumnú úroveň deficitu a verejného dlhu podľa Paktu stability a rastu. Znižovanie deficitu je jediným protiinflačným nástrojom vlády, významným najmä v súčasnej situácii vysokej inflácie. Zároveň sa Slovensko prostredníctvom svojich zástupcov stane priamo spolutvorcom menovej politiky eurozóny.

> Nevýhody eura

Technickou nevýhodou sú predovšetkým náklady na zavedenie eura vo finančnom a nefinančnom sektore. Tie sú relatívne malé a odhadujú sa do 0,5 % HDP (do 10 miliárd SKK). Ide predovšetkým o zmenu softvéru, vzdelávanie pracovníkov či precenenie tovaru. Ďalšou nevýhodou pre banky a zmenárne je strata časti príjmov z konverzných operácií. Z makroekonomického pohľadu je nevýho-



Dlhodobá rásť slovenská produktivita oproti eurozóne rýchlejšie ako slovenská koruna, aj keď sa nárast produktivity postupne zmenšoval

za euro a o rok neskôr by bol rovnovážny kurz na úrovni 27,4 SKK/EUR. Od septembra 2004 do polovice roka 2008 bol diferenciál produktivity práce približne na úrovni 22 %, a preto by sa mala koruna „rovnovážne dostať“ zo 40,2 SKK/EUR na 31,4 SKK/EUR, do roku 2009 na 29,7 SKK a v roku 2010 28,4 koruny za euro. Pri posudzovanom období od 25. 11. 2005 (kurz na 38,5 SKK/EUR) by



dou strata samostatnej menovej politiky. Hlavná funkcia menovej politiky je moderovať infláciu, zjednodušene - príliš vysoká inflácia narušuje ekonomické vzťahy a plánovanie obchodných transakcií, príliš nízka zase spomaľuje ekonomický rast. Infláciu možno tlmieť buď vysokými úrokovými sadzbami alebo posilňovaním domácej meny. Oba kanály menovej politiky sú komplementárne (pôsobia zväčša naraz) – zvyšovanie sadzieb láka

Slovensko bude mať pravdepodobne nižšie sadzby, ako by potrebovalo, menová politika tak bude expanzívna

kapitál z nižšie úročených oblastí a posilňuje kurz domácej meny. Princíp týchto vzťahov je v podstate jednoduchý. Pri poklese úrokových sadzieb podniky viac investujú do technológií, rastie produktivita a konkurencieschopnosť, domácnosti mňajú úspory, viac sa zadlžujú, čím rastie aj spotreba. Pri raste úrokových sadzieb rastie miera úspor v ekonomike - spotrebiteľia (domácnosti a firmy) uprednostňujú budúcu spotrebu pred súčasnou – odkladajú svoje investičné rozhodnutia. Pri spevňovaní kurzu domácej meny klesajú ceny dovážaných produktov, následne v konkurenčnom boji klesajú aj ceny domácich produktov. Exportéri získavajú pri konverzii (výmene) cudzej meny na domácu menu menej jednotiek domácej meny, menej investujú a menej tak môžu v konečnom dôsledku spotrebovať. Pri oslabovaní kurzu domácej meny je vývoj opačný. To znamená, že rast úrokov a/alebo zhodnotenie meny pôsobia protiinflačne, pokles úrokov a/alebo znehodnotenie meny pôsobia proinflačne. V konvergentnej ekonomike je však určité pravidelné a postupné zhodnocovanie kurzu menovo-politicky neutrálne, pretože spravidla je vývoj produktivity faktorov (kapitálu a práce) dynamickejší ako v krajinách, ku ktorým táto ekonomika konverguje. To je aj prípad Slovenska. Preto určité zhodnocovanie kurzu nemožno brať ako protiinflačný faktor. Každý z mechanizmov má rozdielnu účinnosť. Vo všeobecnosti úrokový kanál závisí od schopnosti reakcie domácich subjektov na zmeny úrokového nastavenia, napríklad od charakteru konkurencie v bankovom sektore či od stupňa zadĺženosti domácich subjektov. Účinnosť kurzového kanála závisí najmä od stupňa otvorenosti ekonomiky (od podielu súčtu importu a exportu na HDP), od citlivosti medzinárodných platieb na zmenu kurzu a od charakteru konkurencie na domácom trhu. V prípade slovenskej malej otvorenej ekonomiky s relatívne nízkym zadĺžením domácich subjektov má vyššiu účinnosť kurzový kanál transmisnej politiky. Účinnosť úrokového kanála však podporuje jeden aspekt – pri zvýšení sadzieb sa zvyšuje úrokový diferenciál voči ostatným trhom



a domáce úročenie sa stáva pre zahraničných investorov atraktívnejšie. Následný prílev aktív do domácej ekonomiky pôsobí na zhodnocovanie kurzu.

Napriek tomu, že slovenské a európske úrokové sadzby sa za posledných päť rokov zblížovali (vtedy bol rozdiel 5 p. b., dnes 0,25 p. b., priemerne 1,6 p. b.), podľa viacerých analýz nie je hospodársky cyklus Slovenska kompatibilný s cyklom eurozóny. Keďže v budúcnosti zostane dominantným pre rozhodovanie ECB vývoj v Nemecku, Beneluxe a vo Francúzsku, nastavenie úrokových sadzieb môže spôsobiť nerovnováhu. Slovensko bude mať pravdepodobne nižšie sadzby, ako by potrebovalo, menová politika tak bude expanzívna. To vyústi do vyššej inflácie oproti priemeru eurozóny.

> Inflácia bude vyššia

Práve vyššia očakávaná inflácia je najdiskutovanejší problém – je najcitlivejšia pre oboch tvorcov politiky menovej a fiškálnej politiky akejkoľvek krajiny eurozóny – pre ECB je stráženie inflácie jej podstatou a pre lokálne vlády je udržateľnosť inflácie dôležitou politickou otázkou. Pri ECB nesmie novoprijatá krajina svojou privysokou infláciou narúšať jej inflačné ciele na úrovni 2 %, zároveň je procedúra použitá pre túto krajinu vzorom pre ostatné kandidátske krajiny. Navyše, súčasné maastrichtské kritériá sú nastavené na krajinu, ktorá je štrukturálne viac podobná priemernej krajine eurozóny, nie pre slovenskú dynamickú ekonomiku s relatívne nízkou cenovou hladinou a plávajúcim výmenným kurzom. Pre vládu by privysoká inflácia bola ťažkým politickým bremenom prechodu na euro. Skúsenosti prijatých krajín síce hovoria, že inflácia po prijatí stúpila, nárast však nebol dramatický. Pri prvých dvanástich krajinách bola priemerná inflácia dva roky po vstupe o 0,7 p. b. vyššia ako dva roky pred vstupom, najviac v Írsku (rozdiel + 2,2 p. b.), najmenej v Nemecku, kde dokonca poklesla o 0,1 percentuálny bod. Priemerne za štyri roky po vstupe bola inflácia oproti dvojočnému predvstupovému obdobiu vyššia o 1,2 percentuálneho bodu ročne, najviac opätovne v Írsku, o 2,8 percenta, najmenej opätovne v Nemecku, o 0,4 percentuálneho bodu ročne. Paradoxne, podľa viacerých prieskumov Európskej komisie, Nemci jednak subjektívne viac pociťovali zdražovanie ako Íri a jednak sa s eurom menej stotožnili (napríklad požadovali dlhší čas duálneho oceňovania). V hre je viac dôvodov, pravdepodobne najviac pôsobil ekonomický cyklus. V roku 2000 v Nemecku (a vôbec v eurozóne) kulminovalo tempo

postupne sa zrýchľujúceho sa hospodárskeho rastu, potom došlo k prudkému poklesu – ten si pravdepodobne obyvateľstvo spojilo s prijatím eura. Írska ekonomika tiež spomalila, avšak tempo rastu zostalo naďalej veľmi vysoké. Ďalším faktorom mohla byť silná väzba Nemcov na marku, ktorá bola spolu s americkým dolárom a japonským jenom považovaná za jednu z najsilnejších mien sveta – oproti tomu írska libra bola až do roku 1979 nadviazaná pomerom 1:1 na britskú libru a írske mince sa začali odlišovať od britských len v roku 1986. Významným dôvodom mohla byť štruktúra rastu cien, keď rástli najmä ceny služieb. Tie síce netvorili významnú časť spotrebiteľského koša, avšak práve zriedkavosti ich využívania sa viac

fixovali v hlavách obyvateľov. Práve subjektívne vnímanie celkového procesu prijímania eura celkovom procese kľúčovým, najmä ak staršia generácia má stále v pamäti poslednú menovú konverziu v roku 1953. Posilňovanie koruny nie je pre NBS významný protinflačný faktor, keď 1% spevnenie kurzu voči euru prináša zníženie inflácie len o 0,16 percentuálneho bodu. Medzinárodný menový fond odhaduje tento vplyv na 0,2 – 0,25 percentuálneho bodu. Pri vyše 10%

medziročnom posilnení kurzu koruny v roku 2006/2007 voči euru a 20% posilnení voči doláru, bol tento vplyv minimálne na úrovni 1,5 percentuálneho bodu. Keďže Slovensko plnilo maastrichtské inflačné kritérium s rezervou jedného percentuálneho bodu, bez takého výrazného posilňovania koruny by sa Slovensko pravdepodobne zo vstupu v plánovanom termíne 1. 1. 2009 diskvalifikovalo. Preto tvrdenie NBS, že Slovensko splnilo inflačné kritérium s veľkou rezervou a súčasné spochybňovanie vplyvu korunovej apreciácie na infláciu, je nezmysel.

Slovensku nehrozí slovinský alebo grécky inflačný scenár, keď krajiny plnili s rezervou maastrichtské kritériá a aj odhady, uvedené v konvergenčných správach, boli na ďalšie dva roky priaznivé. Napriek tomu slovinská inflácia dosiahla v októbri 2006, tri mesiace pred vstupom do eurozóny, medziročných 1,6 % a v októbri 2007 už bola na 5,1 %. Grécka medziročná inflácia dosiahla v júni 2000, keď bola krajina odsúhlasená na vstup do EMÚ, medziročnú hodnotu 2,2 %,

už v októbri 2000 bola na 3,8 %. Príčinou inflačného vzostupu boli najmä umelé opatrenia v prospech plnenia inflačného kritéria v hodnotiacom období – napríklad v Slovinsku bázický efekt zo zvyšovania nepriamych daní v roku predchádzajúceho hodnotiaceho obdobia alebo gentlemen's agreements medzi vládou a podnikateľským sektorom o zmrazení cien. Zároveň boli v týchto krajinách úrokové sadzby oproti eurozóne veľmi vysoké, a tak po vstupe došlo k veľkej menovej expanzii. Žiadne z týchto opatrení Slovensko nezaviedlo a parametre menovej a fiškálnej politiky sú aproximované. Faktory pre infláciu na Slovensku sa s výnimkou „fixného kurzu“ nemenia. Rýchle posilnenie koruny v prvom polroku 2008 by malo vytvoriť inflačný vankúš do troch percentuálnych bodov v rokoch 2008 a 2009. V ďalšom období, ak sa bude ekonomika vyvíjať v súlade so svojím

Slovensko sa stane laboratóriom nielen pre krajiny eurozóny, ale aj pre ostatné kandidátske krajiny V4 a Pobaltia

potenciálom, by mala inflácia kopírovať diferenciál produktivity práce medzi Slovenskom a priemerom eurozóny, tzn. inflácia by mala byť od priemeru vyššia o 2 – 4 percentuálne body. Rast cien komodít (ropy) alebo oslabenie eura voči americkému doláru by kvôli štruktúre slovenského spotrebného koša zvyšovalo slovenskú infláciu viac ako v eurozóne. Zároveň by opačný vývoj priniesol silnejší tlak na pokles slovenskej inflácie.

Z dlhodobého hľadiska bude cenová úroveň konvergovať, povedzme k rakúskej, a so stupňom priblíženia sa bude konvergencia spomaľovať. V každom prípade – Slovensko je prvá krajina, ktorá do eurozóny vstupuje s plávajúcim výmenným kurzom, dvakrát revalvovala centrálnu paritu, dynamicky rastie, je jedna z najotvorenejších ekonomík a je veľmi ovplyvnená externými nákladovými faktormi. Nie je pochýb, že Slovensko sa stane laboratóriom nielen pre krajiny eurozóny, ale aj pre ostatné kandidátske krajiny V4 a Pobaltia. Perspektívam prijatia eura v týchto krajinách sa budeme venovať v niektorom z budúcich čísel nášho časopisu.



Hodina fotografie deťom

26. novembra 2008 sa bude konať 7. ročník benefičnej aukcie umeleckých fotografií

HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM.

Hlavným partnerom tohto prestížneho podujatia je Privatbanka, a.s.



Foto: Martin Martinček



Foto: Alan Hyža

Naša spoločnosť sa rozhodla aj tento rok podporiť charitatívnu aukciu **HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM**. Na aukcii sa budú dražiť fotografie slovenských a českých umelcov. Toto podujatie predstavuje príležitosť vidieť na jednom mieste výber toho najlepšieho z diel špičkových fotografov. Benefičná aukcia je zároveň príležitosť

pomôcť tým, ktorí našu pomoc potrebujú.

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

Rozhodli sme sa podporiť filantropický projekt HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM, pretože si uvedomujeme dôležitosť pomoci deťom, ktoré mali v živote menej šťastia ako my ostatní. Účasťou v tomto projekte sme sa pripojili k spoločensky zodpovedným firmám, ktorým nie je ľahostajné sociálne prostredie, v ktorom žijeme.

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



Foto: M. R. Štefánik



Foto: Petra Ačová



Foto: Karol Kállay



Foto: Matin Črep



Foto: Juraj Bartoš

Všetky finančné prostriedky získané na aukcii budú venované priamo na podporu detí.

Odborným garantom aukcie je aukčná spoločnosť Soga. Aj tento rok bude aukciu viesť známa licitátorka Nina Gažovičová.

Oživením samotnej dražby bude prezentácia víťazných vín z Národného salóna vín Slovenskej republiky. Kolekcia Národného salóna vín predstavuje reprezentatívny výber najlepších slovenských vín. Dražitelia získajú spolu s fotografiou niektoré z ocenených vín renomovaných slovenských vinárskych spoločností.

Nadácia organizuje aukciu už od roka 2002 – vtedy išlo o prvú aukciu fotografie na Slovensku vôbec. Počas šiestich predchádzajúcich ročníkov bolo spolu vydražených

HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM ako jeden z fundraisingových nástrojov projektu Hodina deťom nie je len o technike získavania financií pre deti. Je to podujatie, ktoré sa stalo každoročnou udalosťou vo svete fotografie na Slovensku, ale aj vo svete filantropov. Tých, ktorí sú ochotní pomôcť a za svoju pomoc sa nehanbia. Im, našim partnerom, ako aj všetkým fotografom, ktorí sa rozhodli venovať do aukcie svoje dielo, patrí naša vďaka.

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

473 fotografií od slovenských, českých a rakúskych fotografov v celkovej sume 2 129 250 Sk.

Tento rok sa rozhodli podporiť projekt svojimi fotografiami vynikajúci fotografi – Tibor Huszár, Karol Kállay, Yuri Dojc, Sára Saudková, Jindřich Streit, Martin Črep, Andrej Bán, Peter Župník, Dorota Sadovská, Adolf Zika, M. R. Štefánik, Martin Martinček a mnohí ďalší. Na tohtoročnej aukcii sa bude spolu dražiť 48 fotografií od 30 fotografov.

Aukcia sa koná v hoteli Radisson SAS Carlton so začiatkom o 19. hodine. Vstup je len na pozvánky. Pokiaľ máte záujem zúčastniť sa na aukcii, kontaktujte, prosím, Odbor marketingu Privatbanky na tel. č.: 02/5920 6622 alebo e-mailom: marketing@privatbanka.sk.

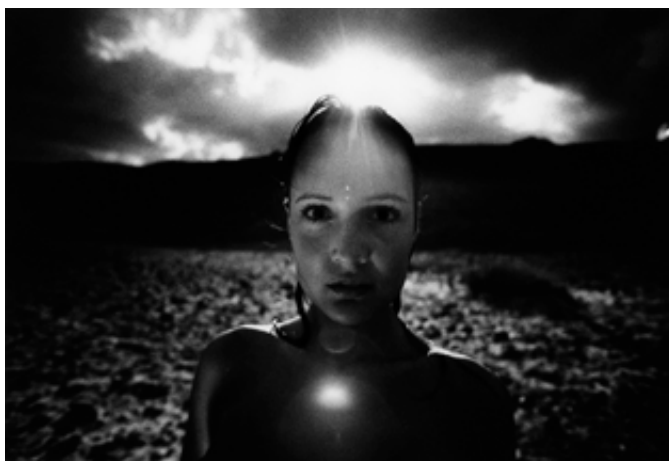


Foto: Adolf Zika



Foto: Martin Vrabko

Tieto fotografie budú súčasťou dražby na tohtoročnom ročníku aukcie HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM

Fotografia je dobrá investícia

Patrí medzi svetovú fotografickú špičku. Je uznávaný reklamný fotograf a jeden z najlepších svetových fotografov ženských aktov. Narodil sa v Humennom, ale už štyridsať rokov žije v Toronte. Napriek tomu je mu Slovensko veľmi blízke, a preto sa sem stále vracia. Pri svojej poslednej návšteve poskytol exkluzívny rozhovor aj nášmu časopisu. **Fotograf YURI DOJC.**

> V septembri ste navštívili Slovensko, aby ste tu otvorili svoje výstavy v Bratislave a v Košiciach. Vraciate sa na Slovensko často a rád?

Po roku 1989 som začal chodiť na Slovensko veľmi často, pretože tu ešte žili moji rodičia. Predtým, medzi šesťdesiatym ôsmym a osemdesiatym deviatym, som tu bol len raz. Počas mojich návštev som sa zoznámil s množstvom nových ľudí, takže dnes mám na Slovensku aspoň toľko známych ako v Kanade. Vždy sem prídem rád, pretože sa tu cítim, ako by som bol v zahraničí a pritom rozumel jazyk – to je veľká výhoda (smiech).

Podľa mňa je na Slovensku dobrá pracovná energia. Pracujem tu s mladými ľuďmi a tí sú nesmierne zaujímaví. V Kanade je už všetko zabehnuté, nalínajované, tu sa s vecami ešte hrajú, nie je to také skostnatené, a to mi vyhovuje. Majú entuziazmus, ktorý mladým ľuďom, s ktorými pracujem v Kanade alebo v Amerike, často chýba.

Slovensko je pre mňa dynamická krajina, všetko ma tu zaujíma - je to, ako keby ste sa vracali niekam, kde niečo je známe a zároveň je tam veľa neznámeho. Nevieť to ani vypovedať slovami - je to taký dobrý pocit byť späť a pracovať tu.

> Znamená to, že sa na Slovensku stále cítite ako doma napriek tomu, že už takmer štyridsať rokov žijete v Kanade?

Nemám rád ten pocit, keď sa niekde cítite ako doma, lebo to znamená, že sa začnete cítiť pohodlne a v pohodlí sa veľmi zle tvorí. Ja sa chcem vždy cítiť ako na návšteve, pretože potom sa mi na veci lepšie pozerá (úsmev).

> Z bývalého Československa ste odišli v roku 1968. To, že ste zostali „vonku“, bola však skôr vec náhody ako plánovaného úteku...



Yuri Dojc

Plánovaný útek to nebol, ale to, že som zostal vonku, nebola ani náhoda. V 1968 som bol na brigáde v Anglicku a po okupácii Československa som sa už nechcel vrátiť späť. Možnosť dobrodružstva, ktorá sa predom mnou otvárala, začať nový život, mi imponovala. Viete, keď má človek 20 rokov, veľa vecí vníma ako dobrodružstvo, nie ako nebezpečenstvo. Okrem toho, nemal som doma nijaké záväzky a moji rodičia ma v odchode podporili.

> Z Anglicka ste ale odišli a rozhodli ste sa pre Kanadu.

Mal som pocit, že by som sa do tej spoločnosti neintegrovával. Chcel som však odísť na Nový Zéland alebo do Austrálie, ale Kanada bola prvá krajina, ktorá bola ochotná ma prijať. Moje prvé mesiace po príchode boli strastiplné. To už nebolo dobrodružstvo. Keby som nemal šťastie, každá situácia, ktorú som zažil v prvý deň v Toronte, mohla skončiť katastrofou. Mal som šesť dolárov a začal som sa pretĺkať – ako čašník, robotník v továrni. V tom čase som nemal predstavu, čo budem robiť, nemal som vlastne ani žiadne veľké sny. Jednoducho som tam prišiel a potreboval som hlavne prežiť.

> Čo sa vo vašom živote udialo potom, že ste sa zrazu ocitli na prestížnej Ryerson University, kde ste vyštudovali fotografiu?

Zamiloval som sa do svojej budúcej ženy (úsmev). A ona mi povedala, že by som mal študovať. To, že som sa išiel pozrieť na Ryerson University, bola čistá zvedavosť. Chodil som tam po chodbách, obzeral som sa, až ma zastavil jeden starší pán, počul, že mám akcent, začal sa ma pýtať, odkiaľ som, na udalosti v Československu, na Dubčeka, na Pražskú jar... O dva týždne som dostal list, že som prijatý na štúdium fotografie. Ten starší pán, s ktorým som sa rozprával, bol totiž dekan fakulty. Nikdy predtým som nefotil, nemal som ani vlastný fotoaparát.

> Čo myslíte, že viedlo dekana školy prijať niekoho bez akýchkoľvek predpokladov na elitnú torontskú univerzitu? Bola to z jeho strany nejaká filantropická snaha pomôcť chudobnému mladíkovi z východnej Európy?

Nemyslím. Viete, prednádavnom som ho stretol. Vôbec sa nezmenil, typicky distingvovaný pán profesor. Chcel som sa mu poďakovať a povedať mu, že keby nebolo jeho, môj život sa mohol uberať úplne iným smerom. A on mi povedal: „Ty ďakuješ mne? Ja ďakujem tebe – ty si môj najlepší študent,

akého som kedy mal!“ Takže, myslím, že som mal opäť raz v živote len kus šťastia.

> Dobre, takže ste sa dostali na školu a začali študovať fotografiu – pre vás úplne neznámy odbor. „Chytilo“ vás to po nejakom čase? Povedali ste si – fotografia je to, čomu sa chcem vo svojom živote venovať?

Ja som nad takými vecami nerozmýšľal. Keď vám chýbajú základné veci, nemôžete si dovoliť luxus filozofovania nad tým, či niečo je pre vás to pravé, alebo nie. To si mohli dovoliť moji spolužiaci s dobrým zázemím. Ja som sa potreboval hlavne zabezpečiť, potreboval som začať zarábať peniaze. A ak to malo byť prostredníctvom fotografie, tak to bolo pre mňa v danej chvíli to pravé. Samoz-



Foto: Yuri Dojc
Fotografia vydražená na aukcii v Londýne
za 15 000 dolárov

rejme, že potom som sa snažil dozvedieť o fotke čo najviac, tá nevyhnutnosť prežitia ma prinútila usilovať sa byť dobrý. Stal som sa fotoreportérom v univerzitných novinách a tam som sa veľa naučil, predovšetkým, čo je to tvrdá pracovná disciplína. Začal som tiež sledovať môj potenciálny trh, kde sa fotky umiestňujú, začal som sledovať módne časopisy, hlavne európske – mojím favoritom bol francúzsky Vogue. Otvoril som si malé štúdio, potom väčšie štúdio a začal som sa venovať reklamnej fotke.

> Predpokladám ale, že ani vaše pracovné začiatky neboli úplne jednoduché.

Zobral som si svoje fotky zo školy a začal klopať na dvere reklamných agentúr. Chodil

som jednoducho od dverí k dverám a snažil sa dostať prácu. A keď som nejakú dostal, snažil som sa ju urobiť čo najlepšie, aby som ju dostal znova. A postupne pribúdali stále lepšie a lepšie ponuky. 70. roky – to bolo obdobie, kedy bol fotograf takmer „kráľom“, mal veľkú voľnosť, mohol si určiť vizuálny štýl fotografie, destináciu, kde sa bude kampaň fotiť. Marketing ešte nebol taký sofistikovaný, ako je dnes – neexistovali presné zadania, definícia cieľových skupín...

> Vaše fotky sa asi museli páčiť, pretože dnes patríte k najznámejším reklamným fotografom vôbec. Slávnym v Amerike a v Kanade ste sa však stali vďaka plagátom. O čo vlastne išlo?

V 80. rokoch boli plagáty mimoriadne populárne, každý chcel mať plagát. Pre vtedajšiu generáciu tridsiatnikov – štyridsiatnikov to bolo akési vyjadrenie novej identity. Plagáty boli novým symbolom vizuálneho zobrazenia. Ľudia prestali kupovať obrazy a prešli na plagáty. Ja som v tom čase robil plagáty, ktoré sa predávali po celom svete. V podstate kanadský trh nebol pre mňa ani zaujímavý, mal som pracovné ponuky zo Spojených štátov a začal som premýšľať o odchode do USA. Tie plagáty boli akoby predvojom záujmu o investíciu do fotografie – tá istá generácia si o desať rokov začala kupovať originály fotografií.

> Aká bola vtedajšia hodnota fotografií - vo finančnom vyjadrení?

V porovnaní s dnešným stavom veľmi nízka. Fotografie, ktoré sa vtedy predávali za tisíc dolárov, sa dnes predávajú za stotisíce dolárov. Ja som k nim mal prístup, ale ani ja som netušil, že sa svet fotografie môže v priebehu niekoľkých desiatok rokov tak radikálne zmeniť a hodnota fotografií stúpnuť niekoľkonásobne. Dnes si búcham hlavu o stenu (smiech).

Ceny špičkových umeleckých fotografií sa pohybujú na úrovni milión dolárov

> Pozrime sa teda na fotografiu ako na investíciu. Vaše fotografie sa nachádzajú v galériách aj v súkromných zbierkach. Vo februári 2008 bola jedna z vašich fotografií predaná na londýnskej aukcii za rekordnú sumu 15 000 dolárov. Je kúpa fotografie, podobne ako pri výtvarnom umení, dobrá investícia?

Keď prídete v New Yorku do štvrte Chelsea, kde sú stovky galérií, každá z nich vystavuje popri obrazoch aj fotografie, dnes sa vám už nestane, aby renomovaná galéria nevlastnila aj fotografie. V súčasnosti sa ceny špičkových umeleckých fotografií pohybujú na úrovni milión dolárov. Fotografie niekoľkých renomovaných fotografov sa predávajú za vyššie sumy ako obrazy. V istom ohľade je fotografia aj lepšia investícia – predovšetkým je dostupná, k veľikánom výtvarného umenia sa dnes už nedostanete, pretože ich

Ceny umeleckých diel na aukciách rastú

diela sú v zbierkach galérií alebo súkromných zberateľov. A pre mnohých je fotka v porovnaní s výtvarným umením aj zrozumiteľnejšia.

> Ale čo originalita fotografie? Dá sa vôbec pri fotke hovoriť o origináli?

Dobrá otázka. Kedysi fotografi nad takýmto niečím vôbec nerozmýšľali, pretože im ani nenapadlo, že by ich fotky raz mohli byť vysoko cenené a finančne zaujímavé. V súčasnosti je situácia úplne iná. Dnes fotografi vydávajú svoje fotky v limitovaných edíciách, napríklad 8, 12 alebo 24 kusov. Sklenený negatív z minulého storočia sa tiež považoval za originál, dnes sa z neho tlačí limitovaná edícia, a tá platí za originál. Ak sa teda na fotografiu pozrieme ako na investíciu, je potrebné povedať, že jej hodnota sa môže niekoľkonásobne zvýšiť, ale aj nemusí. Ak ste si ju však kúpili aj preto, že sa vám páči, získali ste niečo, čo bude mať vždy hodnotu pre vás.

> V zahraničí existujú aukcie fotografií, na ktorých sa fotografie predávajú, ako ste už spomenuli, za vysoké ceny. Na Slovensku zatiaľ aukcie fotografií chýbajú. Myslíte si, že trh u nás ešte nie je pripravený investovať do fotografie?

Napriek ekonomickej kríze v Spojených štátoch a v západnej Európe ceny umeleckých diel na aukciách rastú. Tento trend je v súčasnosti absolútne citeľný. Dnes už

Limitovaná edícia fotky dnes platí za originál

nie je ani investovanie do nehnuteľností úplne bezpečnou investíciou a ľudia akoby začali vnímať práve umenie ako relatívne bezpečnú a trvácnu hodnotu. A fotografia je

jednoznačne súčasťou tohto trendu. Na Slovensku zatiaľ ešte aukcie fotografií neexistujú, ale nepochybné aj sem tento trend prenikne a verím, že budú úspešné.

> Váš profesionálny záber je nesmierne široký. Reklamnú fotografiu sme už spomenuli. Patrite však predovšetkým k svetovej fotografickej špičke v oblasti fotografie ženských aktov. V roku 2003 si vás vybrali do série Eros e Fotografia spolu s takými veľkými menami ako Man Ray a Mapplethorpe a v roku 2006 vás vydavateľstvo Taschen zaradilo medzi 20 najlepších svetových fotografov aktov. Čo Vás od reklamnej fotky priviedlo k foteniu ženských aktov?

K aktom som sa dostal cez prácu v reklame, kde som spolupracoval s modelkami. Fotiť ich bola pre mňa možnosť začať robiť vlastnú tvorbu a v roku 1993 som už mal dostatočné portfólio na vydanie svojej prvej knihy aktov



Foto: Yuri Dojc

pod názvom Marble Woman (Mramorová žena). Uvedomil som si, že je to žáner, v ktorom sa viem prejaviť ako umelec.

> Veľký odklon od dvoch predchádzajúcich oblastí predstavuje váš projekt fotografií ľudí, ktorí prežili holokaust. Pracujete na ňom už viac ako desať rokov. Čo vás pri tejto téme drží také dlhé obdobie?

Ten projekt, na ktorom pracujem už taký dlhý čas, nesie názov „Čo zostalo“. Začalo to tým, že som sa v Bratislave zoznámil so staršou dámou, ktorá mi rozprávala, že

navštevuje ľudí, ktorí prežili koncentračné tábory. Keď som sa jej spýtal, prečo to robí, povedala, že sama sa vrátila z Osvienčimu a že to je jej životný údel. Požiadal som ju, či môžem ísť s ňou a keď som počúval príbehy tých ľudí, otvoril sa mi úplne nový svet. Začal som ich fotiť. A keď som mal pár fotiek, chcel som mať ďalšie. K fotografiám ľudí potom pribudli fotografie starých židovských kníh, synagóg, toho, čo zostalo... Viete, najskôr fotíte ženy, pretože sa vám páčia a je to zaujímavé a silné, ale toto je o inej, vnútornej sile.

Podľa mňa ozajstná radosť z práce sa prejaví, keď vás niečo ťahá, keď máte potrebu za niečím ísť. Nie je to ani o peniazoch, ani o sláve, jednoducho chcete niečo zdokumentovať. Na druhej strane je to mimoriadne náročné, tento projekt si vyžaduje veľa energie a absolútneho sústredenia. Keď chcete urobiť niečo špičkové, musíte sa na to úplne koncentrovať. Prichádzam na Slovensko na nejaký čas a robím vtedy len to. Popri tom sa nedá fotiť ešte niečo iné.

> Tieto fotografie boli vystavené nielen na Slovensku, ale aj v Kanade a v Amerike.

Určite najzaujímavejšia bola výstava vo Washingtone. Leteli sme tam 11. septembra 2001... Napriek totálnemu chaosu, ktorý v ten deň v Amerike vládol, sme sa rozhodli vernisáž uskutočniť. Výstava sa potom presunula do Pittsburghu a do Miami.

> V súčasnosti dokončujete aj dokumentárny film, ktorý mapuje osudy týchto ľudí. Je vaším cieľom zachovať nielen ich portréty, ale aj životné príbehy?

Žijeme v multimediálnej spoločnosti, takže dnes, keď chcete, aby v ľuďoch zostalo niečo hlbšie, musíte sa vyjadriť viacerými prostriedkami. Práca na filme mi otvorila oči, je aj pre mňa nápomocná. Úplne inak vnímate fotografie tých ľudí, keď počujete ich príbehy. Fotka a príbeh sa spoja a vtedy si naplno uvedomíte, že tie tváre presne odzrkadľujú slová – smútok, zúfalstvo, bezradnosť. Film je v súčasnosti v post produkciu a po jeho dokončení sa stane súčasťou výstavy „Čo zostalo“, ktorá sa z Bratislavy presunie do niekoľkých miest v Európe – Berlín, Amsterdam a potom, ešte vo väčšom rozsahu, do Ameriky – New York, Florida.

> V roku 2007 ste navštívili Rwandu. Čo vás do tejto vojnami zmetanej krajiny priviedlo?

Do Rwandy ma spolu s mojimi kolegami vyslala organizácia kanadských fotografov



Foto: Yuri Dojc. Táto fotografia bude súčasťou tohtoročnej aukcie HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM.

PhotoSensitive, ktorej som členom. Cieľom cesty bolo priniesť svedectvo o epidémii AIDS v tejto krajine. Za tou hroznou chorobou sa skrývajú príbehy konkrétnych ľudí, a práve tie sme chceli zachytiť. Zároveň sme tam trénovali miestnych fotografov. Z tejto cesty vznikla výstava o Rwande, ktorá momentálne putuje po niekoľkých mestách v Kanade.

> Pre mňa z vášho rozprávania vyplýva, že nerobíte striktný rozdiel medzi reklamnou fotkou, ženským aktom a reportážnou fotografiou. Skôr asi rozlišujete medzi dobrou a zlou fotografiou. Kedy viete, že ste urobili naozaj dobrú fotografiu?

Presne tak. Ja ku každej svojej fotke pristupujem rovnako. Pri tej reklamnej mám väčšiu trénu, človek musí byť disciplinovaný. Reklamnú fotografiu robíte na zákazku - je tam klient, ktorý má nejakú predstavu a vy ju musíte naplniť. A je tam investovaných množstvo peňazí, takže reklamnú fotografiu

nemôžete vrátiť, urobiť dvakrát. Vyžaduje sa od vás perfektná práca. Keď fotím umeleckú fotografiu, aj keď výraz „umelecká fotografia“ nemám príliš rád, som na seba prísny, ale fotím si len podľa seba, a to je pre mňa dôležité.

> Privatbanka ako generálny partner aj tento rok podporí charitatívny projekt HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM. Už niekoľko rokov do tejto aukcie dávate svoje fotky aj vy. V Kanade ste členom organizácie top fotografov PhotoSensitive, ktorá organizuje rôzne charitatívne projekty. Prečo ste sa rozhodli podporovať aj slovenský projekt HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM?

PhotoSensitive je nezisková organizácia kanadských fotografov, ktorej cieľom je prostredníctvom fotografie upozorňovať spoločnosť na sociálne problémy či už v Kanade, alebo inde vo svete. Vznikla v roku 1990 a odvtedy sama zorganizovala alebo sa v spolupráci s ďalšími organizáciami podie-

ľala na množstve charitatívnych a vzdelávacích projektov – na pomoc HIV pozitívnych pacientov, bezdomovcov, nevidiacich, obetí tsunami. Väčšinou ide o putovné výstavy, ktoré „cestujú“ naprieč Kanadou aj niekoľko rokov. HODINU FOTOGRAFIE DEŤOM chápem ako jeden z charitatívnych projektov, na ktorom sa rád podieľam - nakoniec aj ja som otcom dvoch synov a cítim dôležitosť práce tejto charity.

> Tento rok dávate do aukcie jednu zo svojich najznámejších fotografií súčasnosti...

Fotka ženy, ktorá pije z čajníka, je momentálne veľmi populárna a všeobecne cenená. Urobil som edíciu 12 výtlačkov a premýšľam, že pre účely charity vytvorím špeciálnu „charity limited edition“ – len dva exempláre tejto fotky. Z toho jedna pôjde práve na tento ročník aukcie HODINA FOTOGRAFIE DEŤOM. Dúfam, že výsledok dražby prispeje k detskému úsmevu...

Ďakujeme za rozhovor.



Foto: Martin Črep

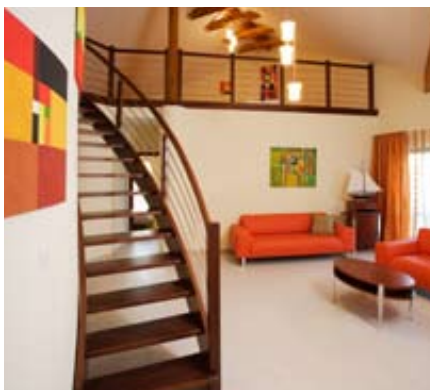


Foto: Martin Črep



Foto: Martin Črep

Wellness Patince

Zážitok z odдыхu

Slovensko je krajina s dlhoročnou tradíciou kúpeľníctva a s vysokou koncentráciou termálnych a minerálnych vôd. Aj to je jeden z dôvodov, prečo má Slovensko ideálne podmienky na rozvoj služieb wellness. Na túto skutočnosť stavila aj spoločnosť WELLNESS, s.r.o., ktorá sa rozhodla vybudovať v obci Patince hotelový wellness komplex. Privatbanka poskytla na tento projekt dlhodobý investičný úver.

> Trocha z histórie

Kúpalisko s termálnou vodou v Patinciach existovalo už za rímskych čias. V knihe Mateja Bela sa spomína, že v okolí Patiniec vyvierá teplá voda s veľmi dobrými účinkami na ľudský organizmus. V roku 1953 bol patinský termálny prameň spolu so svojím okolím (Rímske jazero) vyhlásený za chránenú oblasť. V Patinciach sa nachádzajú štyri pramene termálnej vody. Minerálne pramene v tejto oblasti sa vyznačujú vysokým obsahom hydrouhlíčanov, vápnika, horčíka a síranov.

> Wellness komplex

Výstavba wellness komplexu v Patinciach začala v septembri 2004. Hlavnou myšlienkou projektu bolo vybudovať wellness centrum na báze využitia prírodných termálnych prameňov, ktoré sú vhodné na prevenciu, rekondíciu a aktívny odpočinok. Hotel začal svoju prevádzku v júli 2006. Pod pojmom wellness sa skrýva široká škála služieb s cieľom fyzickej a psychickej regenerácie – vodné terapie, masáže, aromatické



terapie, sauny, tepelné a bahnové zábaly, soláriá... Wellness Patince ponúka všetky tieto služby, a to v prvotriednej kvalite a navyše v príjemnom prírodnom prostredí.

V areáli wellness je využívaná termálna voda z vrtu, ktorý vyvierá priamo pri hoteli. Táto voda má priaznivé účinky na pohybové ústrojenstvo. Vo Wellness Patince nájdete najväčší krytý relaxačný bazén na Slovensku s takými atrakciami, ako sú masážne vodné postele a delá, trysky, divoká rieka či jaskyňa

s hĺbkou 1,2 m. Okrem relaxačného bazéna je v areáli aj pokojový bazén s teplotou vody 36 °C, detský vonkajší a vnútorný bazén a vonkajší letný bazén s toboganom a lezeckou stenou. Saunový svet v Patinciach zahŕňa fínsku, parnú, bylinkovú saunu a ľadový relax.

Wellness Patince má aj širokú ponuku v oblasti starostlivosti o pleť a telo. V ponuke je niekoľko druhov masáží, zábalov a vaňových kúpeľov.

> Potenciál pre korporátnu klientelu

Súčasťou komplexu je aj štvorhviezdíčkový hotel s komfortne zariadenými izbami a luxusnými apartmánmi. Výnimočný je predovšetkým mezonetový apartmán. Hotel je vhodný aj pre korporátnu klientelu na usporadúvanie seminárov, obchodných stretnutí, kongresov a konferencií. Na tento účel je v hoteli pripravená kongresová sála s kompletným technickým vybavením, ako aj menšie rokovacie miestnosti a salóniky.

Všetky informácie o ubytovaní a službách hotela nájdete na www.patince.sk.



Tím privátnych bankárov



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



Banská Bystrica

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

Privatbanka úspešne aranžovala emisiu

DLHOPISY BOHÁČKY

v celkovej hodnote

350 000 000,-

Mena: SKK

Fixný kupón: 8 % p. a.

Dátum emisie: 17. 4. 2008

Splatnosť: 3 roky

Emitent:

Tirrellus, a.s.

Boháčky – developerský projekt private equity skupiny Penta
lokalizovaný v mestskej časti Záhorská Bystrica