ODBORNÝ BANKOVÝ ČASOPIS
OKTÓBER 1995
ROČNÍK 3

BANKING JOURNAL
OKTOBER 1995
VOLUME III

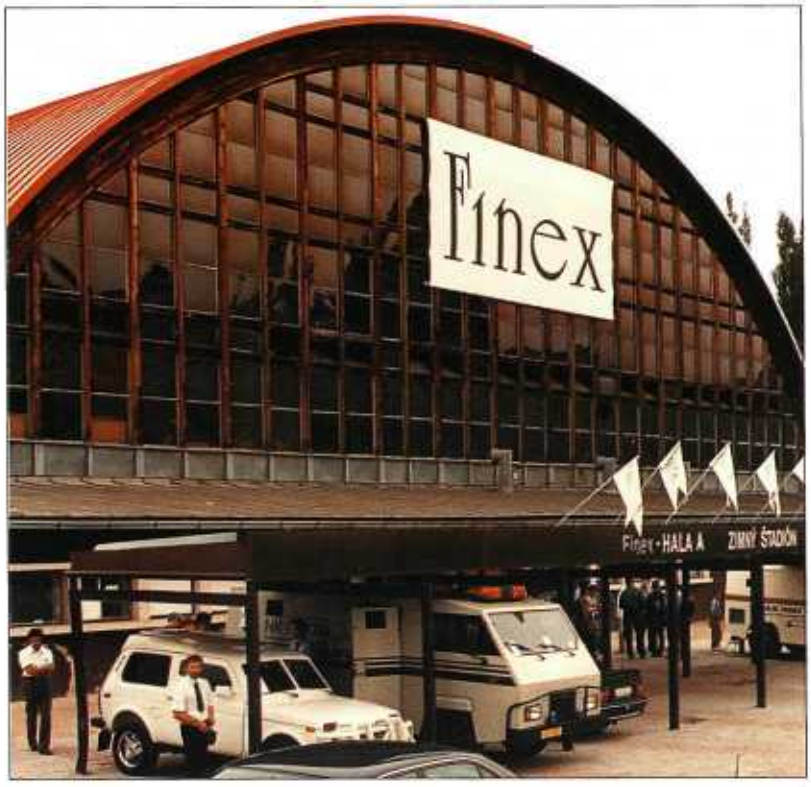
BIATEC

NÁRODNÁ
BANKA
SLOVENSKA

NATIONAL
BANK OF
SLOVAKIA

10

FINEX '95



Mnohotvárnosť produktov finančného, kapitálového, bankového a poisťovacieho trhu rýchlo rastie a v trhových podmienkach hospodárstva predstavuje určitý základ informácie. Pre ekonomiku prosperujúcich firiem sú takéto informácie veľmi dôležité.

3. ročník Medzinárodného veľtrhu finančníctva, bankovníctva, poisťovníctva a kapitálového trhu FINEX '95, ktorý si počas uplynulých rokov získal pozíciu jedného z popredných európskych finančných veľtrhov, nám ponúkol práve takéto množstvo produktov.

Bol to priestor, kde v užitočných dialógoch, konfrontáciách názorov sa latka poznania posunula vyššie. Tieto výmeny skúseností a poznatkov z teórie i praxe zaznievali nielen medzi vystavovateľmi, ale aj na odbornom seminári, ktorý tak ako po minulé roky i na tohtoročnom FINEXE tvoril neodmysliteľnú súčasť sprievodného programu. Nesporným magnetom bola medzinárodná konferencia pod názvom Profil a subjekty kapitálového trhu. Mnoho názorov odznelo i na tému ozdravovania v procese vývoja slovenského bankovníctva. Nová štruktúra bánk znamená zmenu, pretože práve banky vstúpili do privatizačného procesu a začali realizovať predtým nepoznané úverové obchody. Impulz na kapitálový trh v blízkej budúcnosti by mal vychádzať z formujúceho sa väčšieho a špecializovanejšieho investičného bankovníctva.

Záujem vyvolalo napríklad vystúpenie Tamása Heffnera, vedúceho zastupiteľstva Hungarian Foreign Trade Bank Ltd., ktorý sa zameral na maďarský bankový systém a kapitálový trh v Maďarsku, tiež príspevok Ing. Petra Korvina, riaditeľa Creditanstalt, a. s., Bratislava, ktorý sa zaoberal problematikou operácií na medzibankovom trhu z pohľadu novej banky etablujúcej sa na slovenskom bankovom trhu.

Autori príspevkov sa venovali aj možnostiam poistenia úverových a finančných rizík v rozvíjajúcom sa prostredí kapitálového trhu. Podľa názorov, ktoré zazneli na seminári, poisťovne by mohli svoju pozornosť zamerať najmä na nákup a predaj cenných papierov a uzatváranie terminovaných obchodov.

Nemenej dôležitým sprievodným podujatím bola konferencia pod názvom Ženy v dnešnom finančnom svete. Môžeme ju hodnotiť ako podnetnú, vychádzala z poznania, že vo vrcholovom manažmente mnohých bánk a firiem sú zastúpené ženy. Konferencia poskytla priestor na výmenu názorov, stanovísk na postavenie ženy — riadiacej pracovníčky, ktorá popri svojom osobnom profesnom raste nesmie zabúdať na svoju hlavnú úlohu — úlohu matky.

Krátky exkurz do odborného programu medzinárodného veľtrhu oprávňuje organizátorov i účastníkov vysloviť presvedčenie, že FINEX sa bude vo svojich ďalších ročníkoch neustále profilovať vo svojej odbornosti a stane sa tvorivým fórom odborníkov zo sveta bankovníctva, finančníctva, poisťovníctva a kapitálového trhu.

PhDr. Eva Sisková
Foto: PhDr. Ivan Paška

Obsah/Contents

NA AKTUÁLNU TÉMU

Ing. Dušan Preissinger
Úverové riziko — dôsledok finančných tokov úverových dlžníkov
Loan Risk — a Function of Borrowers' Cash Flow 2, 29

JUDr. Imrich Fekete, CSc.
Poistné odvetvia v systéme európskej legislatívy
Insurance Branches in the System of European Legislation 5, 32

ROZHOVOR

Jozef Knížat
S dôverou klienta si nemožno zahrávať
We Cannot Abuse the Trust of Our Clients 9, 35

TEÓRIA

Ing. Eleonóra Csákóová
Špecifiká bankového marketingu
Special Features of Marketing in Banking 11

PRÍLOHA

Ing. Božena Chovancová
Moderné finančné teórie o kapitálovom trhu
Modern Financial Theories on the Capital Market 15

PLATIDLÁ

Ing. Štefan Fröhlich
JUDr. Jana Posypanková
Dvestokorunová bankovka uzatvára emisiu slovenských papierových platidiel
Sk 200 Banknote Closes the Issue of Paper Money in Slovakia 23

BIATEC
Odborný bankový časopis

October 1995

Vydavateľ:
Národná banka Slovenska

Published by
National Bank of Slovakia

Redakčná rada/Editorial Council:
Ing. Vladimír Masár (predseda), Mgr. Soňa Babincová, PhDr. Eva Barlíková, Ing. Adam Celušák, CSc., Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc., Ing. Štefan Králik, Ing. Jozef Kreutz, Doc. Ing. Jozef Makúch, CSc., Ing. Gabriela Miklóšová, Doc. Ing. Anna Pilková, CSc. MBA, Ing. Monika Siegelová, PhDr. Eva Sisková, Ing. Vladimír Valach

Redakcia/Editorial Staff:
šéfredaktorka/Editor in Chief
Mgr. Soňa Babincová ☎ 210 4406
zástupkyňa šéfredaktorky/Editor
Ing. Alica Polónyiová ☎ 210 3400
výtvarná redaktorka/Graphics Editor
Anna Chovanová ☎ 210 3400

Adresa redakcie/Editorial Office:
Národná banka Slovenska
redakcia BIATEC
Štúrova 2, 818 54 Bratislava
tel.: 210 3400, 210 3034, 210 4406
fax: 210 3035

Objednávky a predplatné prijíma redakcia ☎ 210 3034

Účet pre organizácie:
916-54188-002/0720

Účet pre obyvateľstvo:
916-57282-002/0720

Ročné predplatné: 143,70 Sk

Tlač a distribúcia:
Printed and Distributed by:
i + i print, spol. s r.o.
Ondavská 3, 826 47 Bratislava

Termín odovzdania rukopisov:
2. 10. 1995

Dátum vydania: 16. 10. 1995
Podávanie novinových zásielok povolené Riaditeľstvom poštovej prepravy Pošta Bratislava 12 zo dňa 24. 3. 1994 č. j. 290/94

Registračné číslo:
MK SR 698/92
ISSN 1335 - 0900

1. strana obálky/Front Cover:
Nová slovenská bankovka s nominálnou hodnotou 200 Sk / A New Slovak Banknote in the Nominal Value of Sk 200

Foto: Ing. Štefan Fröhlich

ÚVEROVÉ RIZIKO

DÔSLEDOK FINANČNÝCH TOKOV ÚVEROVÝCH DLŽNÍKOV

Ing. Dušan Preisinger
Inštitút menových a finančných štúdií NBS

Nasledujúca analýza odvetvových finančných tokov, do ktorých sa premietajú všetky doteraz charakterizované ukazovatele, umožňuje posúdiť postavenie úverov pri reprodukcii prevádzkového cyklu. Súčasne však umožňuje definovať príčiny odvetvovej úverovej zaťaženosti, ktoré následne ovplyvňujú mieru úverového rizika - či je cieľom úveru financovanie rozvojového projektu, ktorým sa realizuje rozšírená reprodukcia, alebo ide o krytie bežných prevádzkových potrieb spôsobené stratovosťou prevádzkového cyklu alebo nesolventnosťou ekonomického okolia úverového dlžníka.

V predchádzajúcom čísle sme v článku „Úverové portfólio — významná charakteristika ekonomického prostredia" analyzovali základné ekonomické charakteristiky odvetví. Ukazovatele likvidity, finančnej závislosti a rentability v rozhodujúcej miere určujú ekonomickú pozíciu odvetvia, ktorá vyúsťuje do schopnosti reprodukovať prevádzkový cyklus pri plnení svojich záväzkov, vrátane úverových. Táto schopnosť je ovplyvnená reálnymi finančnými tokmi úverových dlžníkov.

Vplyv finančných tokov na výšku úverového rizika

Pri analýze odvetvových finančných tokov a ich vplyvu na mieru návratnosti úverov sme použili tieto ukazovatele:

$$\frac{\text{pohľadávky — záväzky (bez úverov)}}{\text{tržby a výnosy}}$$

$$\frac{\text{pohľadávky — záväzky (vrátane úverov)}}{\text{tržby a výnosy}}$$

$$\frac{\text{cash flow — záväzky}}{\text{tržby a výnosy}}$$

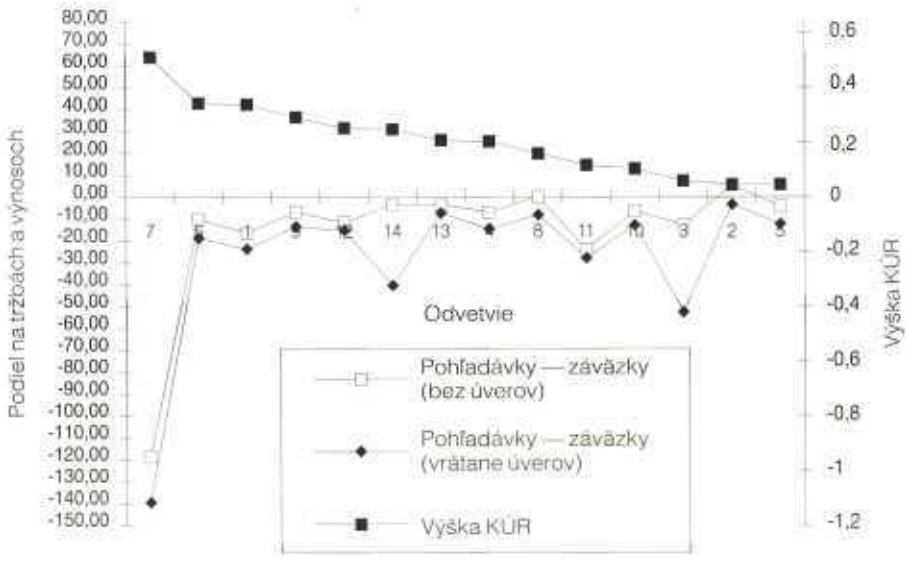
Prvý ukazovateľ poskytuje základnú informáciu o postavení subjektu (v tomto prípade odvetvia) v reťazci platobnej neschopnosti. Platobná neschopnosť je z hľadiska dôsledkov jedna a vyjadruje neschopnosť plniť svoje záväzky. Z hľadiska príčin má však dve roviny vyjadrené vzťahom pohľadávok a záväzkov, ktorý určuje, či ide o nesolventnosť spôsobenú stratou (sem patrí aj umŕtvenie finačných zdrojov v zásobách) alebo o nesolventnosť zapríčenú odberateľmi.

Druhý ukazovateľ priamo nadväzuje na prvý a informáciu o finančnej závislosti rozširuje o úverovú zaťaženosť. Vyjadruje tak postavenie úverov v štruktúre cudzích zdrojov dlžníka. To umožňuje posúdiť, akou mierou sa úver podieľa na krytí prevádzkového cyklu, čo v prípade zápornej hodnoty čitateľa ovplyvňuje schopnosť dlžníka splácať úver.

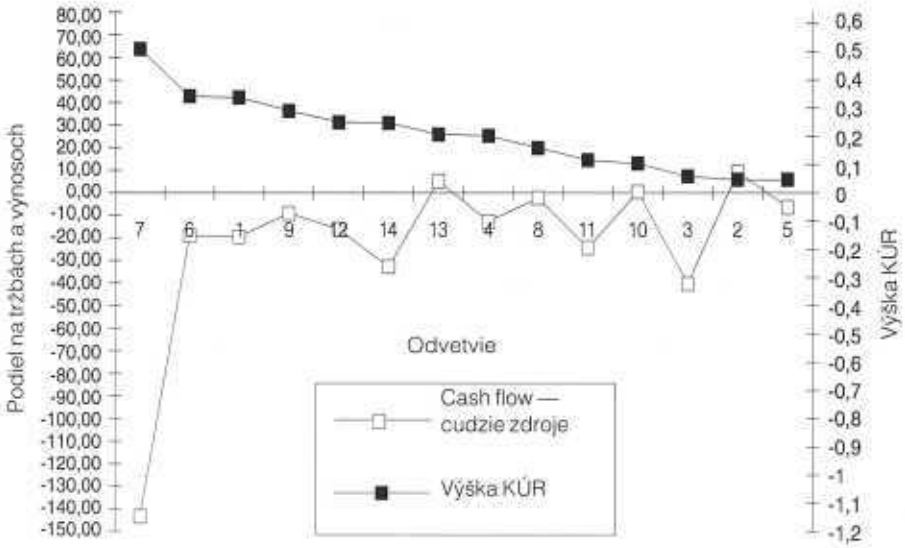
Graf č. 1 vyjadruje veľmi úzku prepojenosť medzi týmito ukazovateľmi a potvrdzuje ich vplyv na výšku úverového rizika.

Grafické znázornenie potvrdzuje štandardnú väzbu medzi finančnými tokmi a výškou koeficientu úverového rizika. Súčasne potvrdzuje závery vyplývajúce zo štruktúry likvidity, keď výrazný prebytok záväzkov nad pohľadávkami znamená viazanie cudzích zdrojov v zásobách. Určité odchýlky medzi výškou úverového rizika a zaťaženosťou cudzími zdrojmi vyplývajú z už spomínaných priorít pri splácaní záväzkov. V štruktúre cudzích

Graf č. 1



Graf č. 2



zdrojov rastie podiel úverov, čiže vo finančnej leverage sa riziko nesolventnosti postupne prenáša na komerčné banky. V niektorých odvetviach (14, 8, 3, 5, 9) sú úvery dokonca rozhodujúcim zdrojom krytia reprodukcie prevádzkového cyklu. Platobná neschopnosť odvetvia a miera jeho úverovej zaťaženosti sú spojené nádoby, čo sa premieta do zmeny úverového portfólia, keď rastie podiel tých úverov, ktorými sú refinancované zdroje viazané v nelikvidných aktívach.

Tretí ukazovateľ charakterizujúci finančné toky odvetvia a jeho vplyv na úverové riziko je vyjadrený v grafe č. 2.

Vzťah cash flow a záväzkov určuje schopnosť odvetvia kryť svojou rentabilitou nielen prevádzkové potreby, ale aj znižovať finančnú závislosť vrátane úverovej závislosti. Pritom ide o bežné záväzky, ktorých splácanie je kryté hotovostným peňažným tokom. Hodnota vzťahu má priamu väzbu na už spomínanú úroveň udržateľného rastu, teda rastu zabezpečovaného nielen cudzími zdrojmi, ale aj akumulovaným vlastným kapitálom.

Grafické znázornenie odvetvovej úrovne tohto vzťahu potvrdzuje prevahu tých subjektov, prevádzkový cyklus ktorých nevyúsťuje do hotovostného toku umožňujúceho splácať záväzky. Odvetvia dosahujúce kladné hodnoty (odvetvie č. 13, 10, 2) majú zabezpečenú bežnú likviditu, čiže okrem krytia bežných prevádzkových potrieb a bežných záväzkov si vytvárajú aj vlastné zdroje na spolufinancovanie rozšírenej reprodukcie. Ostatné odvetvia charakterizované zníženou likviditou aktív vo forme pohľadávok, ale najmä zásob, rovnako ako odvetvia hospodáriace s agregovanou stratou sa stávajú rizikovými úverovými dlžníkmi, čo potvrdzuje aj výška odvetvového úverového rizika. Reprodukcia ich prevádzkového cyklu pri nedostatočnej tvorbe cash flow sa premieta do rastúcej finančnej závislosti, ktorá vyúsťuje do trvalej potreby kryť prevádzku bankovým úverom, pričom je dôležité zdôrazniť, že ide o jednoduchú reprodukciu. Nedostatočná tvorba cash flow stavia úverových dlžníkov pred dilemu, či zabezpečiť prevádzku, alebo znižovať úverovú zaťaženosť. Výsledkom ich rozhodnutia je výška koeficientu úverového rizika.

Vzťah medzi úverovým rizikom a štruktúrou úverov

Východiskom pre analýzu vzťahu medzi rizikom a štruktúrou úverov boli tieto štandardné väzby:

1. Zvyšovanie úverového rizika, ktoré je výsledkom zhoršenia finančných tokov úverového dlžníka sa prejaví v raste podielu prevádzkových krátkodobých úverov. Je to ovplyvnené zhoršením štruktúry obežných prostriedkov a teda znížením likvidity. Zdroje viazané v pohľadávkach a zásobách sú kompenzované cudzími zdrojmi, vrátane úverových.

2. Stratovosť prevádzkového cyklu, ako aj nesolventnosť spôsobená odberateľmi zvyšuje potrebu krátkodobých úverov. Táto úverová a z nej vyplývajúca úroková zaťaženosť ekonomicky „pohlcuje" možnosť dlhodobých rozvojových impulzov.

3. Naopak, priaznivá ekonomická pozícia, keď masa zisku a optimálna štruktúra obežných aktív sú zdrojom rozšírenej reprodukcie sa prejaví v minimálnej požiadavke na prevádzkové úvery. „Zdravé" finančné toky okrem krytia prevádzkových potrieb umožnia realizovať dlhodobé investičné zámery financované rozvojovými úvermi splácanými dosiahnutým cash flow. Klesá teda nielen podiel krátkodobých úverov, ale aj koeficient úverového rizika.

Graf č. 3 vyjadruje vzťah medzi štruktúrou úverov a koeficientom úverového rizika, resp. mierou platnosti uvedených štandardných väzieb. Východiskovou úrovňou KÚR je miera splácania úverov k 31. 12. 1993. Vyjadruje teda ekonomickú pozíciu odvetvia v danom čase a jej vplyv na zmenu úverového portfólia odvetvia v roku 1994. Záporná hodnota štandardných prevádzkových úverov potvrdzuje rast podielu prevádzkových úverov so zníženou mierou návratnosti.

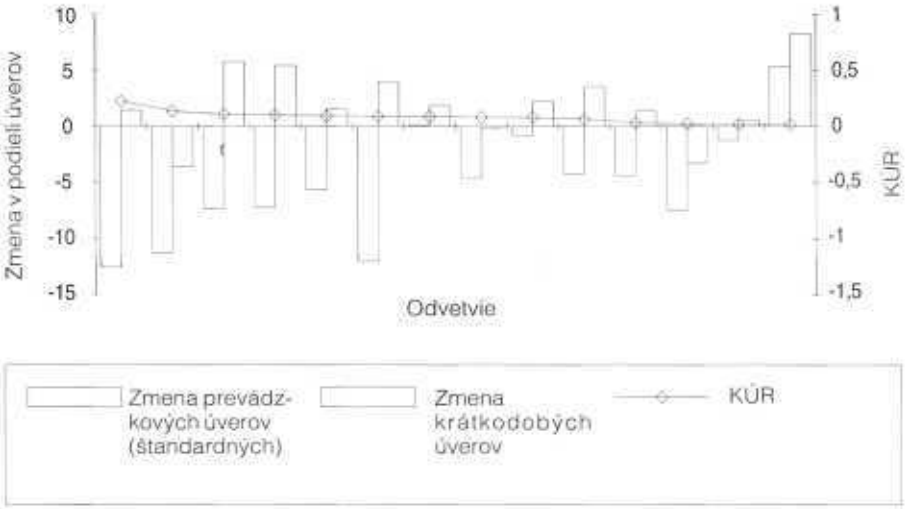
Z grafického znázornenia je zrejmé, že medzi ekonomickou situáciou podnikov a štruktúrou ich úverov prakticky nie sú potvrdené štandardné väzby a nie je možné určiť mieru ich závislosti. Zo všetkých doteraz analyzovaných vzťahov ide o najvoľnejšiu väzbu. Jediným vysvetlením existencie neštandardných vzťahov je existencia neštandardných prvkov v ekonomike. Za rozhodujúce možno považovať tieto skutočnosti:

1. Vysoká platobná neschopnosť, ktorá pohlcuje aj relatívne efektívne subjekty. Tieto subjekty by reálne dosiahli dostatok zdrojov na samofinancovanie, ale ako súčasť v reťazci nesolventnosti kryjú zhoršenú štruktúru obežných aktív krátkodobými úvermi. Tieto síce splácajú (ich úverové riziko je nízke), ale „krátke a pravidelné" úverové zaťaženie nedáva ekonomický priestor na použitie dlhodobých úverov. Túto platobnú neschopnosť a teda neštandardné ekonomické prostredie určuje neštandardne vysoký podiel stratových subjektov, keď záporný vzťah „pohľadávky - záväzky" okrem zásob spôsobuje najmä bilančná strata.

2. V ekonomike sú k dispozícii v rozhodujúcej miere len „krátke" peniaze. Z toho dôvodu aj subjekty s relatívne nízkym úverovým rizikom, ktoré na štandardnom finančnom trhu získavajú dlhodobé zdroje, majú k dispozícii krátkodobé zdroje.

3. Všeobecne vysoká cena úverov tlmí rozvojové impulzy. Vysoká úroková sadzba neumožňuje podnikateľským subjektom dosiahnuť tzv. „pákový efekt", teda stav, keď rentabilita prevádzkového cyklu je vyššia ako cena cudzích zdrojov. Z tohto dôvodu sa úver stále viac využíva ako finančný nástroj na udržanie prevádz-

Graf č. 3 Vzťah východiskovej úrovne KÚR a zmeny štruktúry úverov



ky. Je však potrebné zdôrazniť, že cena úverov jednoznačne vyjadruje rizikovosť úverov. Náklady potrebné na vykrytie strát z nesplatených úverov musia komerčné banky premietnuť do ceny prioritných bankových produktov, a tými sú úvery.

Štruktúra úverového portfólia za bankový sektor ako celok, ktorú sme analyzovali v predchádzajúcej časti, potvrdila rast podielu prevádzkových úverov. Súčasne však štruktúra úverov odvetvia nevyjadruje jeho ekonomickú pozíciu. Tento zdanlivý rozpor je ovplyvnený existenciou uvedených neštandardných prvkov, z ktorých vyplýva nasledujúce:

• Rastie podiel prevádzkových úverov, dôvod ich čerpania je však rozdielny. Subjekty stratové, resp. subjekty s vysokým podielom zásob, používajú úver ako nástroj na vykrytie svojej straty. Na druhej strane subjekty dosahujúce rentabilitu sú veľmi často „stiahnuté" do reťazca platobnej neschopnosti, a tak používajú prevádzkový úver na vykrytie pohľadávok voči svojmu ekonomickému prostrediu. Odvetvové úverové portfólio nie je teda zrkadlom ekonomickej pozície a „zakrýva" skutočné postavenie úverových dlžníkov v nesolventnej podnikovej sfére. Ďalším dôvodom je skutočnosť, že cena cudzích zdrojov je vyššia ako cena vlastných zdrojov (na rozdiel od štandardnej ekonomiky). Znamená to, že aj časovo dlhšia akumulácia vlastných zdrojov je lacnejšia ako investičný rozvojový projekt financovaný dlhodobým úverom.

Graf č. 4

Zhrnutie

Bilančná hodnota bankových úverov predstavuje taký úroveň peňažných tokov, ktorá vytvára vysoku závislosť medzi reálnou hodnotou úverového portfólia a rozhodujúcimi znakmi pozície mikroekonomického prostredia. Znižuje sa miera návratnosti úverov, keď ani jedno odvetvie nezaznamenalo zníženú mieru úverového rizika. Do určitej miery je to ovplyvnené aj uplatnením prísnejších kritérií na posúdenie rizikovosti úverov, ale výrazne sa na tejto tendencii podieľa ekonomická situácia úverových dlžníkov charakterizovaná týmito znakmi:

1. Všeobecne nepriaznivá štruktúra likvidity podnikovej sféry, ktorá sa vyznačuje nízkym podielom likvidných aktív pri vysokom podiele zásob, je kompenzovaná nesplácaním úverov. Úvery sa stále viac svojim účelom stávajú nástrojom na udržanie prevádzky, a nie ekonomického rozvoja.

2. Všeobecne vyššie záväzky ako pohľadávky rozširujú priestor platobnej neschopnosti s priamym dopadom na úverové riziko.

3. Všeobecne nedostatočná tvorba cash flow sa prejavuje v závislosti reprodukcie prevádzkového cyklu odvetvia na cudzích zdrojoch. Pritom ide o zabezpečenie jednoduchej reprodukcie, ktorá neumožňuje ekonomický rast.

4. Vysoký podiel stratových subjektov, ktoré sa zúčastňujú na makroekonomických finančných tokoch, negatívne ovplyvňuje úverové riziko aj relatívne rentabilných subjektov.

Úzka prepojenosť medzi bankovým sektorom a úverovaným ekonomickým prostredím má za následok, že pokles reálnej hodnoty podnikových aktív sa prenáša na reálnu hodnotu bankových aktív. Hodnota podnikových, resp. odvetvových aktív klesá v dôsledku ich štruktúry, keď rastie doba obratu zásob a pohľadávok. Ich krytie úvermi zvyšuje náklady, čím klesá výnosovosť aktív, a teda hodnota cash flow ako zdroja na splácanie úverov. Nesplácanie úverov núti komerčné banky z dôvodu zabezpečenia likvidity tvoriť zdroje na krytie strát z úverov. Reálna hodnota úverov je oproti bilančnej nižšia práve o tieto straty.

V úverovom vzťahu je dopad na strane veriteľa aj dlžníka rovnaký. Zníženie reálnej hodnoty aktív je kompenzované dodatočným získavaním cudzích zdrojov na krytie splatných záväzkov. Cudzie zdroje nie sú akumulátorom rastu. Postavenie úverov v prevádzkovom cykle vyjadruje graf č. 4.

Rastie podiel tých úverov poskytovaných komerčnými bankami, ktorými sú kryté menej likvidné, prip. nelikvidné obežné aktíva úverových dlžníkov. Takto poskytnuté, svojim charakterom revolvingové úvery nemajú „ozdravný" účinok, nie sú nástrojom na následné zníženie finančnej závislosti.

Možno teda konštatovať, že ozdravenie úverového portfólia a reštrukturalizáciu bankového sektora je nevyhnutné realizovať v dvoch formách, ktoré pôsobia ako spojené nádoby. Na jednej strane komerčné banky zabezpečujú likviditu tvorbou zdrojov na krytie strát reálne zohľadňujúcich úverové riziká. Vytvorenie týchto zdrojov súčasne vytvorí v bankách priestor na „očistenie" mikrosféry o trvalo neefektívne subjekty. Časový horizont tohto procesu je možné urýchliť vhodne orientovanou sústavou daňových opatrení. Súčasne však je nevyhnutné ozdraviť aktiva bankového sektora ozdravením podnikových aktív. Efekt sa znásobí odťažením zdrojov na krytie úverových strát na základe dosiahnutia štandardnej všeobecnej miery úverového rizika, čo umožní vytvoriť prostredie, v ktorom komerčné banky začnú s rozšírenou reprodukciou úverového portfólia.

POISTNÉ ODVETVIA V SYSTÉME EURÓPSKEJ LEGISLATÍVY

JUDr. Imrich Fekete, CSc.
Slovenská poisťovňa, a. s.

V tejto súvislosti treba krátko pripomenúť, že tomuto slávnostnému aktu predchádzal dvojročný ratifikačný proces Dohody o pridružení (tzv. asociačná dohoda) medzi Slovenskou republikou a pätnástkou Európskej únie. Európska dohoda o pridružení nadobudla platnosť 1. februára 1995.

Podpisom vyššie uvedenej dohody sa Slovenská republika zaviazala plniť všetky jej články vrátane článku 69, v ktorom sa uvádza, že „hlavnou podmienkou pre hospodársku integráciu Slovenskej republiky do spoločenstva je zbližovanie existujúcich a budúcich legislatívnych predpisov Slovenskej republiky s predpismi spoločenstva. Slovenská republika vyvinie úsilie na zabezpečenie postupnej zlučiteľnosti jej legislatívnych predpisov s predpismi spoločenstva." Z článku 70 dohody vyplýva, že jednou z oblastí, ktorej sa týka zlučiteľnosť práva sú aj finančné služby, a teda aj poisťovníctvo.

Legislatívne orgány Európskej únie (predtým Európskych spoločenstiev) venujú primeranú pozornosť aj právnym podmienkam poskytovania poisťovacích služieb. Na úrovni Európskej únie bolo doteraz vydaných viac ako 20 smerníc (direktív) dotýkajúcich sa poisťovníctva. Tieto normy, ktoré tvoria základ európskeho poistného práva, boli postupne vypracúvané Komisiou Európskych spoločenstiev (Európskej únie) a schválené Radou ministrov členských štátov.

Jednou z oblastí v rámci poistnej legislatívy, ktorej legislatívne orgány Európskej únie venovali doteraz najväčšiu pozornosť, boli poistné odvetvia. Poistné odvetvia sa totiž považujú za systémovú kategóriu, prostredníctvom ktorej sa realizuje poisťovacia činnosť v praxi.

V nadväznosti na vyššie uvedené treba na úvod pripomenúť, že povolenie na výkon poisťovacej činnosti je v celoeurópskom meradle viazané na poistné odvetvia, v ktorých chce uchádzač o udelenie koncesie na poisťovaciu činnosť pôsobiť. Základnou zásadou pre udelenie povolenia je to, že koncesiu môže dozorný orgán vydať len pre konkrétne poistné odvetvia. Vzhľadom na to, že jednou zo základných úloh vyššie uvedených smerníc je vytvorenie podmienok pre voľný pohyb poisťovacích služieb na celom teritóriu únie, bolo potrebné vytvoriť jednotný katalóg poistných odvetví, z ktorých musia vychádzať všetky národné legislatívy.

Strategickým cieľom Slovenskej republiky je získať plné členstvo v Európskej únii v horizonte okolo roku 2000. Vyplýva to z Memoranda vlády SR k žiadosti SR o členstvo v Európskej únii, ktorú predseda vlády SR odovzdal na zasadnutí Európskej rady 27. júna 1995 v Cannes.

Kategorizácia predmetu poistenia na poistné odvetvia

Pojem poistného odvetvia nie je právny pojem. Pokiaľ napr. náš Občiansky zákonník delí poistenia na poistenie majetku, poistenie osôb a poistenie zodpovednosti za škody, to nezmanená, že tieto poistenia stotožňuje s poistnými odvetviami. Nemožno teda legislatívne rozdelenie matérie poistného práva stotožňovať s jeho poistno-technickým členením. Poistno-technické členenie poistení sa vytvorilo v praxi poisťovacích spoločností, pričom za deliace kritérium sa bralo:

a) riziko ohrozujúce objekt poistenia (požiarne poistenie, krupobitné poistenie),
b) samotný objekt poistenia (poistenie zvierat, havarijné - kasko poistenie),
c) činnosť poisteného, ktorá súvisí s objektom poistenia (poistenie právnej ochrany, poistenie zodpovednosti za škody).

Vyššie uvedené bolo potrebné uviesť z toho dôvodu, že v našej poistnej praxi sa pojem poistného odvetvia buď vôbec nepoužíva (stotožňuje s druhom poistenia), alebo síce používa, ale vo veľmi zahmlenej podobe. V praxi to vedie k tomu, že každá poisťovňa si môže sama podľa svojej úvahy vytvárať poistné odvetvia v závislosti od toho, aké poistenia chce vykonávať.

Naproti tomu v štátoch Európskej únie je pojem poistného odvetvia natoľko vykryštalizovaný, že možno z neho vychádzať aj v našich podmienkach. Vzhľadom na to, že sa Slovenská republika chce v čo najkratšom čase stať členom Európskej únie, nemusíme nič nového vymýšľať. Stačí prevziať len zoznam poistných odvetví, ako to vyplýva z príslušných smerníc Európskej únie.

V Európskej únii a v súlade s tým aj v praxi európskeho poistenia sa poistenia členia na dve veľké skupiny:

a) neživotné poistenia (*nonlife insurance, Direktversicherung mit ausnahme der Lebensversicherung, l'assurance directe autre que l'assurance sur la vie*) a
b) životné poistenie (*life insurance, Lebensversicherung, l'assurance sur la vie*).

So zreteľom na dualistické rozdelenie matérie poistenia, poukážeme na delenie poistení na poistné odvetvia

osobitne v rámci neživotného poistenia a osobitne v rámci životného poistenia, tak ako je táto problematika upravená v právnych normách Európskej únie.

Poistné odvetvia v oblasti neživotného poistenia

Rozdelenie neživotných poistení na poistné odvetvia obsahuje smernica č. 73/239/EHS o koordinácii právnych predpisov, reglementov a správnych aktov týkajúcich sa priamych poistení, iných než je životné poistenie a ich vykonávania. Táto direktíva už vo svojej preambule konštatuje, že „klasifikácia poistných rizík podľa odvetví je osobitne nevyhnutná pre vymedzenie aktivít, ktoré tvoria predmet koncesie a pre stanovenie minimálnej výšky garančného fondu v závislosti od vykonávaného odvetvia". To znamená, že žiadateľ o koncesiu musí uviesť, v ktorých poistných odvetviach chce podnikať na trhu a zároveň musí preukázať dostatočnú výšku rezerv pre každé poistné odvetvie. Táto smernica vo svojej prílohe vymedzuje 17 základných poistných odvetví a v rámci nich jednotlivé pododvetvia v tomto poradí:

1. Úrazové poistenie (vrátane pracovných úrazov a chorôb z povolania):
a) paušálne plnenie,
b) odškodňovacie plnenie,
c) kombinácia a) a b),
d) prepravované osoby.

2. Nemocenské poistenie:
a) paušálne plnenie,
b) odškodňovacie plnenie,
c) kombinácie a) a b).

3. Poistenie trupu pozemných dopravných prostriedkov (iných než železničných):
Každá škoda spôsobená na:
a) pozemných motorových vozidlách,
b) pozemných nemotorových vozidlách.

4. Poistenie trupu železničných dopravných prostriedkov.
Každá škoda spôsobená na železničných dopravných prostriedkoch.

5. Poistenie trupu leteckých dopravných prostriedkov.
Každá škoda spôsobená na leteckých dopravných prostriedkoch.

6. Poistenie trupu námorných, jazerných a riečnych dopravných prostriedkov.
Každá škoda spôsobená na:
a) riečnych dopravných prostriedkoch,
b) jazerných dopravných prostriedkoch,
c) námorných dopravných prostriedkoch.

7. Poistenie prepravovaného tovaru (vrátane tovaru, batožín a ostatného majetku).
Každá škoda spôsobená na prepravovanom tovare alebo batožine, bez ohľadu na druh dopravného prostriedku.

8. Poistenie požiaru a prírodných živlov.
Každá škoda spôsobená na majetku (inom než je majetok uvedený v odvetviach 3 až 7), ak je spôsobená:
a) požiarom,
b) explóziou,
c) búrkou,
d) prírodnými živlami inými než je búrka,
e) nukleárnou energiou,
f) zosúvaním pôdy.

9. Poistenie inej škody na majetku.
Každá škoda spôsobená na majetku (inom než je majetok uvedený v odvetviach č. 3 až 7), ak bola spôsobená krupobitím alebo ľadovcom alebo inou poistnou udalosťou, ako je krádež alebo než obsahuje odvetvie č. 8.

10. Poistenie občianskoprávnej zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou pozemných dopravných prostriedkov.
Každá zodpovednosť vyplývajúca z prevádzky pozemných motorových dopravných prostriedkov (vrátane zodpovednosti prepravcu).

11. Poistenie občianskoprávnej zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou námorných, jazerných a riečnych dopravných prostriedkov.
Každá zodpovednosť za škodu spôsobenú prevádzkou námorných, jazerných a riečnych dopravných prostriedkov.

12. Poistenie občianskoprávnej zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou leteckých dopravných prostriedkov.
Každá zodpovednosť za škody spôsobené prevádzkou leteckých dopravných prostriedkov.

13. Poistenie všeobecnej občianskoprávnej zodpovednosti za škodu.
Každá zodpovednosť za škodu, než je uvedená v odvetviach pod č. 10, 11 a 12.

14. Poistenie úveru:
a) všeobecná insolventnosť,
b) vývozný úver,
c) predaj na splátky,
d) hypotekárny úver,
e) poľnohospodársky úver.

15. Poistenie kaucie:
a) priama kaucia,
b) nepriama kaucia.

16. Poistenie rôznych finančných strát:
a) riziká zamestnanosti,
b) absencia príjmov (všeobecne),
c) zlé počasie,
d) strata výhod,
e) trvalosť režijných nákladov,
f) nepredvídané obchodné výdavky,
g) strata z predajnej ceny,
h) straty z nájmu a príjmov,
ch) nepriame obchodné straty iné než sú uvedené vyššie,
i) neobchodné peňažné straty,
j) iné peňažné straty.

17. Poistenie právnej ochrany.

18. Asistenčné poistenie.
Pomoc osobám v núdzi, najmä počas cestovania.

Naposledy uvedené poistné odvetvie bolo do smernice č. 73/239/EHS doplnené na základe smernice č. 84/641/EHS. Niektoré poistné odvetvia boli upravené špeciálnymi smernicami, napr. odvetvie občianskoprávnej zodpovednosti za škody spôsobené prevádzkou pozemných dopravných prostriedkov (poistné odvetvie č. 10) bolo upravené smernicami č. 72/166/EHS, č. 84/5/EHS, č. 90/232/EHS a č. 90/618/EHS, poistenie právnej ochrany v smernici č. 87/344/EHS, poistenie úveru a kaucie v smernici č. 87/343/EHS.

Poisťovacia spoločnosť, ktorá chce vykonávať poistenie v niektorom z vyššie uvedených odvetví neživotného poistenia, musí vo svojej žiadosti presne identifikovať poistné odvetvie v súlade s vyššie uvedeným katalógom. Orgán dozoru nad poisťovníctvom potom vydá povolenie na žiadané poistné odvetvie. Predpisy Európskej únie však umožňujú, aby žiadateľ mohol požadovať vydanie povolenia vzťahujúceho sa na skupinu poistných odvetví. Smernica č. 73/239/EHS pripúšťa kumulované vykonávanie týchto poistných odvetví:
a) poistenie úrazu a nemocenské poistenie (odvetvia č. 1 a 2)
b) poistenie motorových vozidiel (odvetvia č. 1 písm. d), 3, 7 a 10),
c) námorné a dopravné poistenie (odvetvia č. 1 písm. d), 5, 7 a 12),
d) poistenia týkajúce sa lietadiel (odvetvia č. 1 písm. d), 5, 7 a 11),
e) požiarne a iné škodové poistenia (odvetvia č. 8 a 9),

f) poistenie občianskoprávnej zodpovednosti (odvetvia č. 10,11,12 a 13).

Poisťovňa, ktorá dostala povolenie na vykonávanie poistného odvetvia predstavujúceho základné poistné riziko, spadajúce do jedného z vyššie uvedených poistných odvetví alebo skupiny poistných odvetví, môže poskytovať poistnú ochranu proti rizikám spadajúcim do iného odvetvia bez toho, aby sa vyžadovalo povolenie pre vedľajšie poistné riziká, ak sú tieto:

a) spojené s hlavným rizikom,
b) týkajú sa predmetu, ktorý je krytý proti hlavnému riziku,
c) sú zabezpečené zmluvou, ktorá kryje hlavné riziko.

Vo vyššie uvedenom prípade ide o združenú formu poistenia. To sa však nevzťahuje na úverové poistenie a poistenie kaucie, ktoré možno vykonávať len kumulovane. Je potrebné dodať, že smernica č. 87/344/EHS o poistení právnej ochrany umožňuje toto poistné odvetvie vykonávať popri poistení zodpovednosti za škodu, ak budú splnené všetky podmienky predvídané v tejto smernici.

Poistné odvetvia žitovného poistenia

Rozdelenie životných poistení na poistné odvetvia upravuje smernica č. 79/267/EHS o koordinácii právnych predpisov, reglementov a správnych aktov týkajúcich sa priamych životných poistení a ich vykonávania. V prílohe uvádza táto smernica tieto poistné odvetvia:

1. Životné poistenie:

a) poistenie na dožitie,
b) poistenie pre prípad smrti,
c) poistenie zmiešané,
d) poistenie na život s pripoistením.

2. Poistenie renty (dôchodku).

3. Doplnkové životné poistenia.

Zahŕňa všetky doplnkové poistenia vykonávané životnými poisťovacími spoločnosťami okrem poistných odvetví č. 4 a 5:

a) poistenie telesného poškodenia vrátane profesijnej pracovnej neschopnosti,
b) poistenie úmrtia v dôsledku pracovného úrazu,
c) poistenie invalidity nasledujúcej po úraze alebo nemoci.

4. Poistenie sobáša (vena) a poistenie narodenia.

5. Poistenia uvedené v odvetviach pod č. 2 a 3, ak súvisia s činnosťou investičných fondov.

6. Dlhodobé nevypovedateľné nemocenské poistenie (*Permanent health insurance* - vykonáva sa len v Írsku a v Spojenom kráľovstve).

7. Poistné operácie týkajúce sa tontin.

Každá poistná operácia spočívajúca vo vytvorení spolku združujúceho členov za účelom spoločnej kapitalizácie ich príspevkov a v ich rozdelení buď medzi prežívajúcimi osobami, alebo medzi osobami oprávnenými po zomrelých.

8. Poistné operácie týkajúce sa kapitalizácie.

Každá poistná operácia založená na sporení v zmysle kapitalizácie a spočívajúca na poistnej matematike, zahrňujúca tak výmenu platieb jednorazových alebo zálohovo periodicky stanovených; záväzky determinované, pokiaľ ide o ich dĺžku a ich sumu.

9. Poistné operácie týkajúce sa správy kolektívnych dôchodkových fondov.

Každá poistná operácia spočívajúca pre dotyčný podnik v správe finančných investícií a osobitne aktív reprezentujúcich rezervy organizácií, ktoré poskytujú plnenie v prípade smrti, príp. dožiatia alebo v prípade zastavenia alebo redukcie činnosti.

10. Kolektívna podpora (*prévoyance collective*).

Každá poistná operácia podporného charakteru definovaná vo francúzskom zákone o poistnej zmluve.

11. Poistné operácie závislé od dĺžky ľudského života.

Každá poistná operácia definovaná alebo predvídaná úpravou sociálneho poistenia, ak je vykonávaná v súlade s právnou úpravou členského štátu poisťovacími spoločnosťami na ich vlastné riziko.

Poisťovacia spoločnosť môže požiadať o vydanie povolenia na vykonávanie niektorého z vyššie uvedených odvetví životného poistenia. Povolenie dozorného orgánu sa týka celého poistného odvetvia, okrem prípadu, že žiadateľ o koncesiu si praje garantovať iba časť rizík spadajúcich do tohto odvetvia. Každý z členských štátov Európskej únie môže udeliť poverenie pre niekoľko odvetví v súlade s národnými legislatívami, ktoré pripúšťajú simultánnu prax v týchto odvetviach.

V čl. 13 smernice č. 79/267/EHS sa predvída obligatórna špecializácia poisťovacích spoločností vykonávajúcich životné poistenie. To znamená, že po notifikácii tejto smernice členským štátom vtedajších Európskych spoločenstiev nebolo možné založiť kompozitnú poisťovňu, ktorá by chcela zároveň vykonávať životné, ako aj neživotné poistenia. V prípade už existujúcich spoločností má dozorný orgán príslušný podľa sídla prísne dohliadať nad oddeleným vedením účtovníctva a majetkových a správnych záležitostí týkajúcich sa oboch základných druhov poistenia.

Výnimka zo zásady špecializácie sa povolila na základe smernice č. 92/96/EHS. Táto smernica povoľuje, aby životné poisťovne mohli zároveň vykonávať aj niektoré odvetvia neživotného poistenia. Konkrétne sa povolil simultánny výkon životného poistenia a úrazového poistenia (poistné odvetvie č. 1) a nemocenského poistenia (poistné odvetvie č. 2). Súhlas o výkon týchto odvetví nežitovného poistenia spolu s odvetviami životného poistenia môže dozorný orgán dať len v prípade oddeleného vedenia účtovníctva a likvidácie škôd.

Za poistné odvetvie sui generis sa v zmysle smernice č. 64/225/EHS považuje **zaistenie.**

Závery pre naše poisťovníctvo

V poslednom čase sa u nás diskutuje o kategorizácii predmetu poistenia na druhy, odbory, príp. odvetvia. Mimo pozornosti týchto diskusií zostáva členenie matérie poisťovníctva na poistné odvetvia v systéme európskeho poistného práva. Málokto si uvedomuje, že po prijatí do Európskej únie v horizonte r. 2000 budeme musieť prevziať do našej právnej úpravy európsky systém poistných odvetví, ktorý je už prakticky hotový. Zamyslime sa nad tým, prečo potrebujeme vyššie uvedenú klasifikáciu prevziať do nášho poisťovníctva ešte pred naším prijatím do Európskej únie. Podľa nášho názoru je to potrebné z nasledujúcich dôvodov.

1. Podzákonná úprava matérie poistného práva je u nás sústredná do všeobecných poistných podmienok. Vzhľadom na to, že všeobecné poistné podmienky majú z hľadiska poistných pomerov veľký význam, každé poistné odvetvie by malo mať svoje vlastné všeobecné poistné podmienky. Ak sa tvorba všeobecných poistných podmienok bude koncentrovať na úrovni rôznych druhov a podruhov

poistenia, dôjde nielen k rozptýleniu poistnej ochrany, ale aj k nesprehľadneniu celej matérie poistenia. To nie je v prospech poistených ani poisťovní.

2. Rozdelenie poistení na poistné odvetvia má nadväznosť na samofinancovanie jednotlivých poistných odvetví. Jedným zo základných charakteristík poistenia je vytváranie rizikových spoločenstiev v závislosti od druhu rizík, ktoré môžu tieto spoločenstvá postihnúť. Rizikové spoločenstvá sa grupujú pod strechou jednotlivých poistných odvetví. Nie je ekonomicky zdôvodnené ani morálne, aby sa finančné prostriedky z jedného odvetvia (rizikového spoločenstva) presúvali do druhého za účelom krytia strát. S tým súvisí aj potreba vytvárania rezerv v rámci každého poistného odvetvia, ako to predvídajú smernice Európskej únie v oblasti poisťovníctva.

3. Členenie poistení na poistné odvetvia (rizikové spoločenstvá) súvisí s problematikou tarifnej politiky. Každé poistné odvetvie má mať vypracovanú vlastnú stratégiu výšky poistného tak, aby bolo samofinancovateľné. Výška poistného sa odvíja od veľkosti rizika (poistného nebezpečenstva), ktoré postihuje rizikové spoločenstvo. Tomu sa prispôsobujú sadzby poistného pre jednotlivé poistné odvetvia.

4. Prehľadnosť v poistnej štatistike možno dosiahnúť vtedy, ak sa hospodárske výsledky poisťovne budú posudzovať cez prizmu jednotlivých poistných odvetví. Treba poukázať na to, že výročné správy zahraničných poisťovní sú založené na delení predmetu činnosti poisťovne na poistné odvetvia. Cez tieto čísla možno potom porovnávať naše poisťovníctvo so zahraničným.

5. Rozdelenie poistení na poistné odvetvia má význam aj z hľadiska racionálneho rozdelenia práce v poisťovacej spoločnosti. Zahraničné poisťovne sa organizačne členia v súlade s členením poistenia na poistné odvetvia.

6. Bez rozdelenia matérie poistenia na poistné odvetvia je vykonávanie dozoru nad poisťovníctvom nekoncepčné. Každý žiadateľ o koncesiu musí mať pred podaním žiadosti jasno, v ktorých poistných odvetviach môže vykonávať svoju činnosť. Nemožno žiadať o vydanie povolenia pre odvetvie, ktoré sa nenachádza v katalógu poistných odvetví. V opačnom prípade sa ponecháva na poisťovne, aby vo svojej kompetencii samé vytvárali poistné odvetvia a v nadväznosti na ne aj všeobecné poistné podmienky. Takáto prax je v diametrálnom rozpore s európskou praxou poisťovníctva.

7. Rozdelenie predmetu poistenia na poistné odvetvia má význam aj z hľadiska legislatívneho rozdelenia matérie poistenia. Treba si uvedomiť, že také poistné odvetvia, ako je poistenie prepravy, poistenie právnej ochrany a úverové poistenie nie sú u nás vôbec upravené, a podľa súčasnej kategorizácie poistení na poistenie majetku, poistenie osôb a poistenie zodpovednosti za škodu ich zatriedenie nie je ani možné.

Z kontaktov s našimi zahraničnými partnermi (najmä zaisťovateľmi) máme také skúsenosti, že nie dosť dobre chápu, prečo sa u nás matéria poisťovníctva nedelí na poistné odvetvia tak, ako je vyššie uvedené. Na tieto otázky sa dáva dosť ťažko odpoveď, keď naše poisťovníctvo bolo až do r. 1950 na európskej úrovni. Veď i Rakúsko, ktoré sa stalo členom Európskej únie 1. januára 1995, svoju poistnú legislatívu prispôsobuje už vyše 20 rokov európskym normám poistenia.

Na základe vyššie uvedeného stojí pred nami prvoradá úloha urýchlene prevziať európsky katalóg poistných odvetví do nášho právneho poriadku a poistnej praxe. Zaväzuje nás k tomu nielen naše budúce členstvo v Európskej únii, ale aj požiadavka opätovne pozdvihnúť naše poisťovníctvo na európsku úroveň. Nemusíme pritom vymýšľať nič nové. Musíme sa len zbaviť praxe, ktorá sa tu v uplynulých 40 rokoch vytvorila.

Zoznam poisťovní pôsobiacich na poistnom trhu v SR k 1. 9. 1995

1. Allianz poisťovňa, a. s.
Košická 37, 821 09 Bratislava
riaditeľ obchodného zastupiteľstva
JUDr. Milan Kadnár, CSc.
(Římska 12, 120 00 Praha 2, ČR)
Tel.: 329 398, 329 662, Fax: 329 404

2. Česká poisťovna-Slovensko, a. s.
Lazaretská 3a, P. O. Box 214
810 00 Bratislava
generálna riaditeľka
Ing. Ľubica Uherčíková
Tel.: 02/24405601, Fax: 02/24405555

3. ERGO, a. s.
Hanulova 5/b
841 01 Bratislava
generálny riaditeľ Ing. Pavel Gregor
Tel.: 07/787066, 787224
Fax: 07/787609

4. Kooperativa, družstevná poisťovňa holding, a. s.
Štefanovičova 4, 816 23 Bratislava
prezident JUDr. Jozef Csáky
Tel.: 07/495971, Fax: 07/495983

5. Poisťovňa Otčina, a. s.
Štefánikova tr. 88
949 01 Nitra
generálny riaditeľ
Ing. Július Tomka, CSc.
Tel.: 087/526377
Fax: 087/526870

6. Slovenská investičná poisťovňa, a. s.
Festivalové nám. 1
041 95 Košice
generálny riaditeľ
Ing. Ján Lazár
Tel.: 095/55681, Fax: 095/55851

7. Slovenská poisťovňa, a. s.
Strakova 1
815 74 Bratislava
generálny riaditeľ
JUDr. Mikuláš Trstenský, CSc.
Tel.: 07/332949, Fax: 07/331272

8. UNION, poisťovacia a. s.
Tolstého 7, 813 60 Bratislava
generálny riaditeľ
Ing. Tibor Bôrik
Tel.: 07/334225, 07/330396

9. Spoločnosť pre poistenie exportných úverov
Kutlíkova 17 P. O. Box 56
850 05 Bratislava
generálna riaditeľka
Ing. Helena Múdra
Tel.: 07/836732, Fax: 07/5822783

10. Betliar — pohrebné podporné združenie,
Zlatá ulica 134, 049 21 Betliar
predseda Jozef Dulík

11. Komunálna poisťovňa, a. s.
Horná 25, 974 00 Banská Bystrica
generálny riaditeľ
JUDr. Ján Kašiar
Tel.: 088/25297, Fax: 088/25297

12. GERLING-KONZERN
Cintorínska 20, 800 01 Bratislava
riaditeľ Ing. Dušan Smoleňák
Tel.: 07/367668, 07/367664
Fax: 07/381447

13. Vzájomná životná poisťovňa, a. s.
Židovská 17, 816 46 Bratislava
generálny riaditeľ
Ing. Vladimír Vrtiak, CSc.
Tel.: 07/497679, 07/497616
Fax: 07/311455

14. Univerzálna banková poisťovňa
Košická 52, 821 08 Bratislava
generálny riaditeľ Ing. Rudolf Janáč
Tel.: 07/2020464, 07/5264070
Fax: 07/2020357

15. Prvá česko-slovenská poisťovňa, a. s.
Garbiarska 2, P. O. Box A 41
040 61 Košice
Tel.: 095/6803111, Fax: 095/6223769

S DÔVEROU KLIENTA SI NEMOŽNO ZAHRÁVAŤ

Rozhovor s prezidentom Poštovej banky, a.s., Ing. Milanom Lônčíkom

• Pán prezident, vo funkcii predsedu predstavenstva a prezidenta Poštovej banky, a. s., pôsobíte už vyše roka. Je teda čas na istú bilanciu.

Úloh, ktoré po mojom nástupe do funkcie razantne riešime, je viac. Za kľúčové považujeme dobudovanie obchodnej siete; to znamená pobočiek a expozitúr v kľúčových regiónoch Slovenska. Druhou sférou je implementácia komplexného bankového informačného systému. Nie je to krátkodobý cieľ, no z pohľadu na časový horizont chceme, aby sme ho dosiahli v optimálnom čase. Dodávateľským subjektom tohto systému je slovenská firma ASSET, čo umožňuje operatívne prístupy jednej i druhej strany pri jeho dolaďovaní. Logicky sa snažíme aj personálne inovovať a stabilizovať Poštovú banku, čo je vo fáze jej vzostupu nevyhnutné. Bilancia výsledkov za prvý polrok 1995 pritom naznačuje, že nové trendy v Poštovej banke boli reálne a dari sa ich plniť. Mám tým na mysli nielen plnenie obchodného plánu, ale aj naše ekonomické výsledky, ktoré za krátky čas existencie Poštovej banky, a.s., svedčia o jej životaschopnosti.

• Aká je celková súčinnosť a kvalita spolupráce s akcionármi banky?

Ak poviem, že je výborná, chcem vyjadriť nielen to, že naša súčinnosť a vzájomne prepojené kroky sú čoraz premyslenejšie, ale aj to, že naši akcionári vyvíjajú cieľavedomý tlak na zvyšovanie kvality našich produktov a služieb...

• Keď hovoríte o produktoch a službách, ktoré z nich sú pre vašu banku najtypickejšie a čo pripravujete pre svojich klientov v blízkej budúcnosti?

Najtypickejším a najpoužívanejším produktom Poštovej banky sú bankové zloženky a šekové poukážky. V prvom prípade ide o platobný doklad, ktorým sa platia platby v hotovosti v prospech účtov právnických a fyzických osôb. Len za prvý polrok tohto roku sme realizovali takmer dva milióny bankových zloženiek. Šeková poukážka je zasa platobný doklad, ktorý je určený na hotovostné výplaty z účtov právnických a fyzických osôb vedených v Poštovej banke. Šekové poukážky využili naši klienti za prvých šesť mesiacov tohto roka vo vyše pol milióna prípadoch. Využívajú sa najmä na výplatu sociálnych dávok zo zahraničia, dividend z prvej vlny kupónovej privatizácie, dôchodkov a miezd zamestnancov, ako aj platieb z Českej republiky. Našim veľmi úspešným produktom je vkladná knižka. Doposiaľ sme ich vydali približne štvrť milióna. Veľký dôraz kladieme na otváranie osobných účtov pre obyvateľstvo. Osobný účet si možno založiť na ktorejkoľvek pošte alebo pobočke či expozitúre banky a klient si sám určí kontaktné miesto na disponovanie s týmto účtom.

Čo sa týka nových produktov, pripravujeme devízovú vkladnú knižku a uvažujeme tiež o vylepšení podmienok na našich osobných účtoch, pričom chceme klientovi umožniť, aby so svojím účtom mohol narábať pružnejšie, šikovnejšie a istým spôsobom aj hospodárnejšie.

• Zhruba pred rokom Poštová banka navýšila základný kapitál na 600 miliónov Sk. Uvažujete vo Vašich strategických zámeroch s opätovným zvýšením tohto kapitálu? Ak áno, akými cieľmi ste motivovaní pri tomto rozhodnutí?

Takáto úvaha existuje veľmi reálne, pričom navýšenie kapitálu banky má byť primerané. Tomu by mal zodpovedať aj výber nového potenciálneho akcionára s tým, aby sa ešte viac prehĺbil tlak na kvalitu činnosti banky. Navýšenie kapitálu je dôležité z hľadiska ďalšieho razantného rozvoja a rozmachu Poštovej banky, a nie jej relatívneho utlmenia, či dokonca spomalenia. Navýšenie kapitálu je podľa môjho názoru potrebné aj z pohľadu získania väčšej autority a uznania Poštovej banky v medzinárodnom meradle.

• Z pohľadu každej banky zohráva kľúčovú úlohu úverová politika, čiže proces, v rámci ktorého sa rozhoduje komu a za akých podmienok poskytnúť úver. Pozrime sa na túto problematiku takpovediac z kvantitatívneho aspektu. Je podľa Vášho názoru dostatok kvalitných podnikateľských projektov?

U nás sa zafixoval stereotyp, podľa ktorého je „dobrá" len tá banka, ktorá poskytuje úvery. Služby banky však musia byť komplexné, vrátane platobného a zúčtovacieho styku. Vrátim sa však k pôvodnej otázke - snažíme sa

poskytovať také úvery, ktoré majú racionálne jadro, a to nielen z pohľadu ich návratnosti, ale aj - a to v širších súvislostiach - potrieb našej ekonomiky. Preto pri posudzovaní podnikateľských zámerov kladieme dôraz na ich rozumnosť. Mám na mysli napríklad takú produkciu firmy či podniku, ktorá má šancu „uchytiť" sa na trhu, a to nielen z momentálneho, ale hlavne dlhodobejšieho pohľadu. Myslím si však, že na Slovensku je dostatok podnikateľských projektov, no je aj dostatok bánk, ktoré majú už podchytených skutočne kvalitných podnikateľov.

• Má vaša banka dostatok dobrých klientov? Ako ich hľadáte, kategorizujete a ako sa to odráža v obchodnom pláne Poštovej banky?

Máme dobrých klientov, avšak dnes už každá banka vrátane našej musí rátať s tým, že o tie skutočne dobré podnikateľské subjekty začne - ak to preženiem - určitý „boj". Treba ich prácne hľadať a veľmi dôsledne a dlhodobo s nimi pracovať. Poštová banka chce s nimi nielen nadviazať, ale hlavne udržať veľmi korektný a kultivovaný dialóg. Pri posudzovaní ich kvality ohodnocujeme ich bonitu a skupinu rizikovosti. Vzťah banka - klient posudzujeme komplexne a obojstranne s tým, aby sa na nás náš partner obracal v „dobrom i zlom". Aby sme boli „jeho" bankou v plnom a pravom zmysle, aby sa náš vzťah nevyčerpal iba poskytnutím a splácaním úveru. Aby využíval možnosti celej škály platobného styku, ktorý ponúkame. Pri posudzovaní klienta nie je prioritné, či patrí do sféry malého alebo veľkého podnikania, či ide o fyzickú osobu alebo veľkú firmu či podnik.

• Klienti spravidla žiadajú skôr dlhodobé úvery, banky preferujú viac krátko a strednodobé. Platí to aj v podmienkach Poštovej banky?

Tento fakt je realitou, no vôbec ho netreba dramatizovať. Sme totiž mladým štátom a máme aj mladé bankovníctvo. Z toho logicky vyplýva, že dlhodobých zdrojov je nedostatok. Banky i klienti majú krátko a strednodobé zdroje. Ani klienti si spravidla neukladajú svoje prostriedky na dlhé obdobie, ich cieľom je zhodnocovať tieto prostriedky efektívne a v časovo kratších obdobiach. Nikto nechce svoje zdroje neproduktívne umŕtvovať. Preto je stav pri poskytovaní dlhodobých úverov taký, aký momentálne je. Som však presvedčený, že ide o stav dočasný a perspektívne bude podliehať zmenám k spokojnosti bánk i klientov.

• Ako ovplyvnila zmena diskontnej sadzby NBS úrokové sadzby z vkladov a úverov, ak príslušné zmluvné vzťahy medzi bankou a klientom sú iba minimálne viazané na diskont?

Reakcia Poštovej banky, a.s., bola v tomto smere z pohľadu našich klientov a obchodných partnerov optimálna. Úroky z úložiek, respektíve z vkladov občanov, sa menili len minimálne, k určitým zmenám došlo len v podmienkach ich viazanosti. Pri úrokoch na úvery sa v minulosti sadzba pohybovala od 18 do 22 percent, dnes je táto hodnota ustálená medzi 16 a 20 percentami. Väzba na diskontnú sadzbu síce existuje, individuálnym rokovaním s našimi partnermi ju však minimalizujeme - v podstate v záujme klienta.

• Do akej miery sa môžu znížiť úrokové sadzby z depozitov, ak sa znižujú úrokové sadzby z úverov - nedôjde k poklesu zdrojov banky a následne k obmedzeniu rozsahu poskytovaných úverov?

Myslím si, že k poklesu zdrojov nepríde. Klienti si však musia uvedomiť, že nielen banka môže akceptovať pokles úrokov pri poskytnutých úveroch. Aj klienti by mali rátať s tým, že ak im banka dlhodobo poskytuje komplexné služby a tým aj isté výhody, jej náklady sa zvyšujú.

• V súčasnosti je aktuálna otázka tvorby tzv. opravných položiek. Má Poštová banka dostatočný vnútorný potenciál na vytvorenie opravných položiek a rezerv na tzv. nenávratné úvery?

Verím, že po doriešení legislatívnej stránky veci budú komerčné banky vrátane Poštovej banky schopné v rámci opravných položiek vykryť tzv. nenávratné úvery. V našich podmienkach máme predpoklady splniť požiadavky Národnej banky Slovenska na vytvorenie rezerv na tieto neštandardné úvery. Chcem však zdôrazniť, že k tejto problematike by chcela Poštová banka pristupovať aktívne, tak aby vyčistila svoje portfólio.

• Aká je z pohľadu Poštovej banky úspešnosť vymáhania úverov, v čom sú dôvody neúspešnosti - v existujúcej legislatíve, v systéme súdnictva alebo v chybách banky pri poskytovaní „zlých" úverov?

V tomto kontexte považujem za nevyhnutné, aby sme mali nielen kvalitne personálne vybudovaný právny odbor v našej banke, ale aby sme sa intenzívne venovali aj zvýšeniu právneho vedomia celého kolektívu banky v tvrdých trhových podmienkach. Nijaký obchod nie je „stopercentný" a určité riziko pri poskytovaní úveru vždy existuje. Chápem, že garancie pri poskytovaní úverov sú často nepopulárne, no zvyšovanie seriózności klientov bude úmerne spôsobovať zvýšenú dôveru bánk a zrejme aj menší „tlak" na výšku záruk za poskytnuté úvery. I tak však bude nevyhnutný už spomínaný inovovaný legislatívny rámec.

• Otázka zlých úverov súvisí s reštrukturalizáciou slovenského bankovníctva. Aký je Váš názor na dopad reštrukturalizácie na naše komerčné banky a konkrétne na Poštovú banku?

Nechcem hovoriť za iné banky. Každý vie, v akej situácii sa nachádza, aké sú jeho možnosti a limity. Problematika reštrukturalizácie slovenského bankovníctva je otázkou nielen akcionárov bánk, ale aj ďalších kompetentných orgánov. Ak je táto reštrukturalizácia potrebná, nemala by v nijakom prípade poškodiť klientov. S ich dôverou si totiž nemožno zahrávať.

• Pred časom ste sa vyslovili za „potrebu budovania trojuholníka spolupráce a dôvery medzi Ministerstvom financií SR, Národnou bankou Slovenska a komerčnými bankami". V čom vidíte -s odstupom času - význam tohto trojuholníka pre plynulé fungovanie slovenskej ekonomiky a osobitne slovenského bankovníctva a aké sú šance, že takáto myšlienka sa v praxi „uchytí" a bude fungovať?

Tento „dialóg v trojuholníku" sa začal a má veľmi dobrú úroveň. Potrebu úzkej komunikácie a väzieb medzi Ministerstvom financií SR, Národnou bankou Slovenska a komerčnými bankami podčiarkuje aj fakt, že tam, kde je silný bankový a finančný sektor, tam je silná aj ekonomika, čo je naším spoločným cieľom. Hodnotu spomínaného dialógu umocňuje skutočnosť, že naše bankovníctvo je mladé a stále potrebuje nové podnety pre vlastný vnútorný rozvoj a dynamiku. V tomto smere sme na dobrej ceste, o čom svedčia nielen devízové rezervy NBS, ale aj určitá stabilita našej meny.

Zhováral sa Jozef Knížat

ŠPECIFIKÁ BANKOVÉHO MARKETINGU

Ing. Eleonóra Csákóová

Banková sústava — to sú plánovite rozmiestnené riadiace a prevádzkové jednotky banky, ktoré sú prepojené komunikačnými kanálmi s cieľom realizácie výkonov v reálnom čase. Konkurenčný boj je prostriedkom na zabezpečenie vybudovania rozvinutej a výkonnej bankovej sústavy štátu. Vzhľadom na skutočnosť, že komerčná banka podniká, chce využívať možnosti, príležitosti, ktoré sú alebo budú na trhu. Keď podnikateľský subjekt chce byť úspešný v konkurenčnom boji, musí neustále hľadať, získavať, analyzovať, evidovať a vo vhodnom čase realizovať podnikateľské príležitosti. Živelná organizácia týchto aktivít v podmienkach trhového hospodárstva nemusí mať perspektívu, preto je nutná koordinácia týchto aktivít, treba využívať bankový marketing, ktorý pomáha poznať a usmerňovať vývoj trhovej situácie. V podmienkach trhového prostredia každá banka musí mať istú podnikateľskú filozofiu, ktorej súčasťou je aj marketingová filozofia. Táto musí byť pretavená do jasného marketingového plánu, ktorý umožní cieľavedomý, systematický prístup k trhu a jeho ovládnutie.

Marketing charakterizuje Philip Kotler ako spoločenský a riadiaci proces, v ktorom jednotlivci a skupiny získavajú prostredníctvom vytvárania a výmeny produktov a hodnôt to, čo potrebujú a chcú. Bankový marketing má svoje špecifiká, keďže tu ide o poskytovanie služieb. Službami rozumieme akúkoľvek činnosť alebo úžitok, ktoré môže jedna strana poskytnúť druhej, a ktoré sú v podstate nemateriálnej povahy a ich výsledkom nie je nadobudnutie vlastníctva. Pri navrhovaní marketingových programov musí brať firma do úvahy špecifiká, vlastnosti služieb, a to ich nemateriálnu povahu, neoddeliteľnosť, variabilitu a neskladovateľnosť.

Nemateriálna povaha: Kupujúci nemôže službu vopred vidieť. Hľadá isté znaky kvality služieb na znižovanie neistoty pri kúpe. Robia sa závery o kvalite podľa miesta, ľudí, zariadenia, prostriedku komunikácie a ceny, ktoré sú pre nich viditeľné. Preto sa poskytovateľ snaží uľahčiť úlohu kupujúcemu a chce urobiť službu viac hmatateľnou.

Na rýchlejší rozvoj konkurencieschopnosti krajiny je nevyhnutná stabilná politická klíma, vzdelaná a zručná pracovná sila, rozvinutá infraštruktúra, čisté životné prostredie, ako aj výkonná, konkurenčná banková sústava. U nás je banková sústava dvojstupňová. Tvorí ju emisná banka a komerčné, hypotekárne a komunálne banky.

Neoddeliteľnosť: Služby sa najskôr predajú, potom poskytnú a súčasne spotrebujú. Služby sú neoddeliteľné od poskytovateľov, či sú to ľudia alebo stroje. Pretože zákazník je tiež prítomný pri produkcii služby, interakcia medzi poskytovateľom a zákazníkom je osobitosťou marketingu služieb.

Variabilita služieb: Kvalita služieb poskytovaná jednotlivými zamestnancami sa mení podľa ich energie a duševného stavu v čase kontaktu s určitým zákazníkom.

Pri poskytovaní služieb personál komunikuje so zákazníkom, je nevyhnutná príprava, školenie zamestnancov, ako aj ich stimulácia rôznym spôsobom, ako sú odmeny, bonusy, pochvaly. Zviditeľnenie zamestnancov dotvára imidž firmy. Teda zákazník aj na základe toho, s akými pracovníkmi prichádza do styku, hodnotí kvalitu poskytovaných služieb. Analýza želaní a sťažností, ako aj anketa zákazníkov môžu slúžiť na hodnotenie kvality už poskytnutých služieb a určenie trendov, ktorými sa má podnikateľský subjekt uberať.

Neskladovateľnosť služieb: Meniaci sa dopyt môže pôsobiť frekvenčné hroty, napr. v čase výplatných terminov dlhší čas na vybavenie klienta. Na zabezpečenie rovnováhy, vyrovnania dopytu môže slúžiť zavedenie ďalších služieb, ako napr. širšie uplatnenie osobných účtov na vyúčtovanie mzdy.

Marketingové stratégie podnikov služieb

V podniku služieb je zákazník v interakcii s poskytovateľom služby, ktorej kvalita je menej zaručená a viac variabilná, ako je to pri nakupovanom tovare. Výsledok služby ovplyvňuje tak poskytovateľ služieb, ako aj procesy podporujúce poskytovanie služieb. Preto marketing služieb vyžaduje viac ako len tradičné „štyri p", t. j. product, place, prices, promotion, vyžaduje aj interný a interaktívny marketing.

Interný marketing znamená, že podnik služieb musí efektívne pripravovať a motivovať svojich zamestnancov, ktorí prichádzajú do kontaktu so zákazníkom, ako aj ďalších pracovníkov na zabezpečenie spokojnosti zákazníka.

Firmu tvorí viac-menej početný kolektív pracovníkov. Každý z nich má vlastné predstavy o práci, nároky na kolektív spolupracovníkov, finančné ohodnotenie. Pôvodné predstavy sa formujú, ale v podstatných záležitostiach by mali byť zhodné. V prípade zhody medzi vlastnými hodnotami a záujmami firmy pôsobí to ako hnacia sila, pozitívne ovplyvňuje firemnú kultúru a prejavuje sa dobrou pozíciou firmy na trhu.

Na vnútorný život firmy a jej kultúru vplývajú:

- rozpory medzi zaužívanou situáciou a strategicky novou kultúrou firmy,
- novinky v ekonomickej, sociálnej alebo technickej oblasti,

- personálne otázky, spôsob riešenia výberu vedúcich pracovníkov, starostlivosť o zamestnancov,
- organizačné zmeny.

V čase narastajúceho boja o zákazníka je pre firmy životnou nutnosťou zápas o zákazníka. Iba ten, kto sa dlhodobo dokáže kvalitnou produkciou priblížiť želaniam, potrebám a problémom klienta, môže mať dlhodobý podnikateľský úspech. Fakt, že sa firme darí, prispieva k príjemnej atmosfére, pozitívne motivuje všetkých zamestnancov.

Niekedy manažment vynakladá veľké úsilie na čiastočné úspechy, parciálne zlepšenia namiesto toho, aby sa zameral na celkové výsledky hospodárskej činnosti.

Americký politológ R. Putman robil výskum, od čoho závisí úspešnosť firiem a regiónov. Zistil, že rozhodujúci faktor úspechu je sociálny kapitál: dôvera medzi ľuďmi, hodnoty, normy a pod. Jednou z dôležitých úloh súčasného manažmentu je premeniť negatívne postoje ľudí a vytvoriť pozitívne postoje k takým hodnotám, ako sú zainteresovanosť na práci, ochota spolupracovať, vzájomná dôvera a pod. Firmu tvorí množina ľudí a skupina pracuje natoľko dobre, ako to umožňia jej vnútorné vzťahy. Práca v oblasti ľudských zdrojov je veľmi dôležitá: treba venovať pozornosť od výberu pracovníkov až po zavŕšenie ich profesionálnej dráhy. Jednotlivec nepracuje len pre seba, ale pre určitú organizáciu. Ak sú správne manažované, budú prosperovať aj jednotlivci, z ktorých pozostáva organizácia. V opačnom prípade bude trpieť tak celok, ako aj jednotlivec.

Interaktívny marketing. Vnímaná kvalita služby závisí od kvality interakcie medzi kupujúcim a predávajúcim. V marketingu služieb táto závisí od:
— dodávateľa služby,
— kvality dodávky.

Kým v minulosti pracovníci pri priehradke zväčša zohrávali pasívnu úlohu, teda skôr reagovali v kontakte so zákazníkom, v súčasnom vysoko konkurenčnom prostredí sa od nich očakáva prevzatie iniciatívy a sústredenie sa na poradenstvo a iniciatívny predaj bankových produktov. Pracovník prvej línie je kľúčovým faktorom v realizácii marketingovej stratégie vedúcej k dosiahnutiu marketingových cieľov. Zamestnanec vplýva na zákazníka prostredníctvom:
- realizácie marketingovej stratégie,
- dotvárania imidž banky,
- komunikácie ponuky,
- úspechu pri uzatváraní transakcie,
- kvality klientely,
- atmosféry pri rokovaní so zákazníkom.

So zameraním bánk na objemový obchod sa z priehradky stáva predajné a poradenské miesto. Z toho vyplývajú pre týchto pracovníkov základné prevádzkové ciele — získať zákazníka, uzavrieť transakciu so snahou o získanie synergického efektu a udržať si zákazníka. Dodržanie dopredu určeného rámcového formátu konverzácie pomáha vyhodnocovať percento úspešnosti a odhaľovať slabiny v koncepcii prístupu k zákazníkovi a vo výcviku zamestnancov „prvej línie".

Úlohy vedúce k získavaniu klientely	Úlohy vedúce k uzavretiu transakcie	Úlohy vedúce k udržaniu zákazníka
Identifikácia potrieb	Presvedčenie zákazníka o výhodách ponuky	Pestovanie personifikovaného vzťahu so zákazníkom
Vyvolanie potrieb Zhromaždenie informácií o zákazníkoch	Promptné vykonanie všetkých potrebných úkonov na uzavretie transakcie	Budovanie dôvery a lojality zákazníka
Komunikácia informácií o zákazníkovi		
Poradenstvo		

Kontakt medzi zamestnancom prvej línie a zákazníkom je vo forme verbálnej komunikácie. Štruktúra a obsah tejto komunikácie sa musí presne držať marketingovej strategickej línie banky, a to vo vzťahu ku všetkým podrobnostiam týkajúcich sa sortimentnej ponuky banky a v závislosti na psychologických pravidlách efektívnej komunikácie.

Pri kontakte so zákazníkom, ktorého konečným cieľom je vyvolanie pozitívnej reakcie na ponuku, je základnou úlohou zamestnanca docielenie pocitu dôvery zo strany zákazníka, pričom sú vytvorené predpoklady, aby sa zákazník mohol vžiť do vopred očakávanej úlohy.

Pokiaľ nie sú naplnené zákazníkové očakávania, môže dôjsť ku konfliktu medzi jeho predstavou a realitou, čo môže negatívne ovplyvniť ďalší priebeh kontaktov.

Zvýšená konkurencia vyžaduje výraznejšiu konkurenčnú diferenciáciu, kvalitu služieb a výkonnosť.

Riadenie diferenciácie

Zákazníci vidia služby rôznych dodávateľov ako podobné a niekedy sa starajú menej o dodávateľa, ako o cenu. Na získanie zákazníka je nutné vytvorenie odlišnej ponuky a imidž. Banky ponúkajú stále rastúcu ponuku bankových produktov a služieb.

Ponuka jednotlivých bánk je odlišná, lebo:
- banky nemajú rovnaké schopnosti a možnosti,
- iná organizácia, organizačná štruktúra banky neumožňuje poskytnutie bankových produktov v rovnakom rozsahu a štruktúre,
- špecializácia na služby, ktoré neposkytuje konkurencia,
- široká škála produktov na jednej strane a úzka špecializácia pracovnej sily zapríčiňuje to, že zamestnanec niekedy nemá ani prehľad o bankových produktoch.

Pri bankovej ponuke sa vynárajú dve kľúčové otázky: Ako prekonávať rozpor medzi nevyhnutnou špecializáciou a koncentráciou bankových produktov a služieb ako predpoklad ich efektívnosti a na druhej strane požiadavkou klientely dostávať komplexné bankové ba i finančné služby na jednom mieste. Rieši sa to troma spôsobmi:

1. Vybrané produkty či služby, ktoré banka, v záujme komplexnosti považuje za potrebné poskytovať všetkým alebo svojim vybraným klientom, no z hľadiska ekonomickej kalkulácie je neúnostné, aby ich zabezpečovala vlastnými silami, nakupuje na zmluvnom základe od iných bánk, resp. firiem poskytujúcich finančné služby.

2. Účelové budovanie dcérskych spoločností, ktoré sú relatívne samostatné spoločnosti. Ich zameranie na rôzne druhy požadovaných finančných služieb (investičné, leasingové, obchodné a pod. spoločnosti) a súčinnosť s bankovými aktivitami je podriadená strategickým zámerom materskej banky.

3. Úzka kooperácia dvoch, resp. viacerých bánk účelovo spájajúcich ich komparatívne výhody tak, že pri spoločnej realizácii daného produktu či služby si môžu vytvoriť novú, vyššiu, teda aj výnosnejšiu komparatívnu výhodu. K tejto kooperácii môže pristúpiť napríklad banka s rozsiahlou sieťou pobočiek a filiálok a banka, ktorá vďaka svojej špecializácii je schopná poskytovať vysoko kvalitný produkt či službu, vyžadujúcu však vysokú koncentráciu potrebných zdrojov alebo širokú realizačnú sieť, ktorými sama nedisponuje.

Podnik služieb môže pridať nové vlastnosti na odlíšenie svojej ponuky. Väčšina inovácií sa ľahko kopíruje, ale firma získa mnohé dočasné výhody a povesť inovátora.

Imidž

Vysoká efektívnosť v konkurenčnom prostredí je rozhodujúcim cieľovým zámerom firmy a je zárukou solventnosti. Významným predpokladom na dosiahnutie požadovaných ekonomických a mimoekonomických efektov v záujme vysokej kvality výkonov a spokojnosti zákazníkov je aj imidž, ktorý predstavuje súhrn objektívnych a subjektívnych, často citovo výrazne farebných poznatkov, skúseností. Prvky imidžu podľa obsahu môžeme deliť na pozitívne a negatívne, z formálneho hľadiska na vnútorné a vonkajšie, prvky správania sa a na symbolické prvky.

Pri ideálnom imidži sa vychádza z orientácie zákazníka na typický ideálny imidž. Čím je menší rozdiel medzi ideálnym obrazom a reálnym dojmom, tým ide o lepší postoj zákazníka. Pre tento prípad platia nasledovné súvislosti:

$$E_{ij} = B_{ijk} - I_{ik},$$

pričom

B_{ij} — postoj osoby k prvku,
B_{ijk} — reálny dojem k-tého znaku pri j-tom prvku,
I_{jk} — ideálny obraz k-tého znaku,
$B_{ijk} - I_{ik}$ = hodnotenie postojov.

Určitá predstava v zákazníkoch môže vzniknúť vo vzťahu k určitej služby ako k určitému objektu. Zákazník nadobúda so službou aj určité predstavy, ktoré sú so službou obvykle spojené. Tieto sú prijímané ako určitá hodnota v myslení skupiny ľudí, do ktorých patrí spotrebiteľ. Predstavy sú často silnejším impulzom, pohnútkou, či motívom na získanie služieb ako získaná bezprostredná úžitková hodnota.

Výskum imidžu je prostriedkom na dosiahnutie hlavného cieľa firmy. Na zdokonalenie činnosti je nevyhnutné oboznámiť sa s mienkou zákazníkov, návštevníkov banky. Tento výskum môže byť zameraný tak na čiastkové, ako aj globálne problémy. Cieľom výskumu je zistiť mienku návštevníkov, klientov pri hodnotení služby, posúdiť kultúru a úroveň obsluhy a spokojnosť klientov. K imidžu firmy patrí aj mienka vlastných zamestnancov. Pri tomto výskume sa zisťuje spokojnosť pracovníkov a úroveň riadenia. Môžu sa odhaliť napr. príčiny frustrácie, resp. fluktuácie.

Pri zisťovaní imidžu ako metódy výskumu sa používajú popri iných metódach dotazník a rozhovor. Obidve metódy majú určité výhody, ako aj nevýhody.

Dotazník je sústava otázok, na ktoré treba odpovedať. Skladá sa z názvu výskumnej úlohy, názvu subjektu, ktorý výskum organizuje, otázok, charakteristiky respondenta a poďakovania. Dotazník sa má preveriť na skúšobnom súbore, ktorý môže odhaliť nedostatky dotazníka. Musí sa voliť vhodný čas, kedy respondent nie je zaneprázdnený inými povinnosťami.

Rozhovor je bezprostrednou komunikáciou. Dotazovanému sa prednášajú otázky, na ktoré má odpovedať. Musí sa mu ponechať primeraný čas na rozmyslenie odpovede. Ďalšia otázka sa má položiť až po naznačení predchádzajúcej odpovede. Po ukončení rozhovoru sa respondentovi poďakuje za ochotu.

Imidž podnikateľského subjektu tvorí určitý súhrn znakov, medzi ktorými existuje vzájomné spolupôsobenie. Niektoré z nich ovplyvňujú jeho činnosť kladne, iné v negatívnom smere. Na trh orientovaný subjekt sa nemôže uspokojiť so spontánne vzniknutým obrazom firmy. Tento obraz treba vedome formovať. Musí sa vytvoriť imidž, aby príslušný segment trhu, na ktorý je firma zameraná, našiel svoje predstavy a očakávania.

Hlavné znaky tvoriace imidž sú Corporate Identity, trade mark, bankové produkty a imidž jednotlivých produktov. Najdôležitejšie vonkajšie znaky Corporate Identity sú výzor spolupracovníkov, komunikácia a štýl ovplyvňovania trhu, označenia, symboly, farby, typy nápisov, akustické signály, opakujúce sa motívy, (napr. dekoračné prvky), vnútorná a vonkajšia stavba jednotky.

Tvorba Corporate Identity znamená znázornenie firmy vizuálnymi a akustickými znakmi ako markantnej, výraznej, nezmeniteľnej a kompetentnej osobnosti. Z vonkajších znakov by mal byť jasný charakter, špecifiká a zvláštnosti podnikateľského subjektu. Imidž sa mení pomaly. Iba v dôsledku mimoriadnych okolností môže dôjsť k jeho radikálnej zmene. V procese vytvárania imidž sa prihliada na to, aký je minulý, ako aj súčasný stav.

Imidž firmy je výsledkom
- analýzy silných a slabých stránok,
- vytvárania pozície na trhu,
- využívania marketingových aktivít.

Riadenie kvality služieb

Jedna z najdôležitejších diferenciácií je dodávanie vyššej kvality ako konkurenti. Vynikajúca kvalita služieb môže dodať firme silnú konkurenčnú výhodu, vďaka ktorej môže dosiahnuť vyšší objem predaja a väčšiu spokojnosť zákazníka. Zákazníci často porovnávajú vnímanú službu danej firmy s očakávanou službou. Ak vnímaná služba uspokojuje alebo prevyšuje očakávania, zákazníci pravdepodobne použijú dodávateľa znovu. Poskytovateľ služby potrebuje identifikovať očakávania cieľových zákazníkov, ktoré sa týkajú kvality služby. Vyššia kvalita znamená vyššie náklady, preto treba voliť kompromis medzi spokojnosťou zákazníka a ziskovosťou firmy. Je veľmi dôležité, aby firma jasne definovala úroveň spokojnosti a ziskovosti a informovala o nej, aby zamestnanci vedeli, čo musia poskytnúť, a zákazníci aby vedeli, čo dostanú. Najlepšie podniky služieb sledujú veľmi podrobne svoje aj konkurenčné služby. Používajú také metódy ako porovnávacie nákupy, ankety zákazníkov, tlačivá pre návrhy a sťažnosti. Dobre riadené firmy uspokojujú rovnakou mierou svojich zamestnancov, ako aj zákazníkov. Veria, že výsledkom dobrých zamestnaneckých vzťahov budú dobré vzťahy k zákazníkom. Manažment vytvára prostredie na stimuláciu zamestnancov, odmeňuje kvalitné vykonávanie služieb a sleduje spokojnosť zamestnancov.

Výkonnosť sa môže zvýšiť lepšou prípravou pracovníkov, zavedením strojov, automatizáciou. Ale prehnané zvyšovanie produktivity práce, najmä v oblasti služieb môže zredukovať vnímanú kvalitu. Určité kroky na zvýšenie pracovného výkonu môžu pomôcť štandardizovať kvalitu, čím sa zvýši uspokojenie zákazníka. Iné kroky vedú

k príliš veľkej štandardizácii a pripravia zákazníka o obvyklé služby. V niektorých prípadoch poskytovateľ služieb akceptuje znížený pracovný výkon, aby vytvoril väčšiu diferenciáciu.

Trh finančných služieb je trhom s intenzívnou konkurenciou, ktorá najmä v poslednom období neustále narastá. Keďže inovačný cyklus sa ustavične skracuje, narastá význam marketingovej komunikácie pre inštitucionálnych, firemných klientov a aj v sektore obyvateľstva. Na to, aby firma prosperovala, treba venovať značnú pozornosť pozitívnej komunikácii so všetkými cieľovými skupinami. Pritom musíme mať na zreteli, že treba „komunikovať" aj so skupinami, ktoré majú sprostredkovateľský význam pre podnikateľské úspechy. Komunikácia sprostredkováva informačný tok spôsobom výhodným pre obidve zúčastnené strany: kupujúcemu — užívateľovi prináša komunikačný úžitok v podobe správ, ktoré prispievajú k ľahšej orientácii zákazníka na danom trhu, a tým i k uskutočneniu výhodnejšej voľby pri nákupe tovaru alebo služby. Marketingový komunikačný mix tvorí kombináciu prvkov, a to reklamy, public relations a osobného predaja.

Reklamou rozumieme každú platenú formu nepersonálnej prezentácie a podpory myšlienok, produktov alebo služieb, ktorú vykonáva identifikovateľný sponzor.

Public relations je neosobná komunikácia, ktorá sa pokúša postaviť banku do želateľného svetla cez články a iné médiá, za ktoré sa neposkytuje finančná úhrada. Napr. prejavy, sponzorstvo atď.

Za účelom vytvárania priaznivého imidžu a public relations banky v podstatnej miere vykonávajú sponzorstvo, podporujú charitatívne činnosti.

Promotion je dôležitý pri bankových produktoch poskytovaných pre fyzické osoby. Ide o krátkodobé podnety na povzbudenie nákupu špecifických služieb.

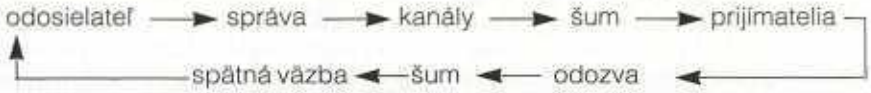
Osobný predaj je ústna prezentácia v konverzácii s jedným alebo viacerými zákazníkmi s cieľom predaja.

Vysielaná informácia k príjemcom sa dostáva prostredníctvom komunikačných kanálov. Výsledkom je spätná väzba, ktorá sa môže líšiť od očakávanej reakcie. Komunikácia môže zlyhať z rôznych príčin ako:

- selektívna pozornosť — príjemca si vypočuje iba časť správy, je vystavený množstvu konfliktných správ iných odosielateľov,
- selektívna deformácia — príjemca „prekrúca" správu, teda dekóduje ju s iným významom,
- selektívna pamäť. V tomto prípade príjemca si pamätá iba malú časť informácie,
- deformácia spätnej väzby — odpoveď prijímateľa môže byť chybne interpretovaná pôsobením šumu zo spätnej väzby.

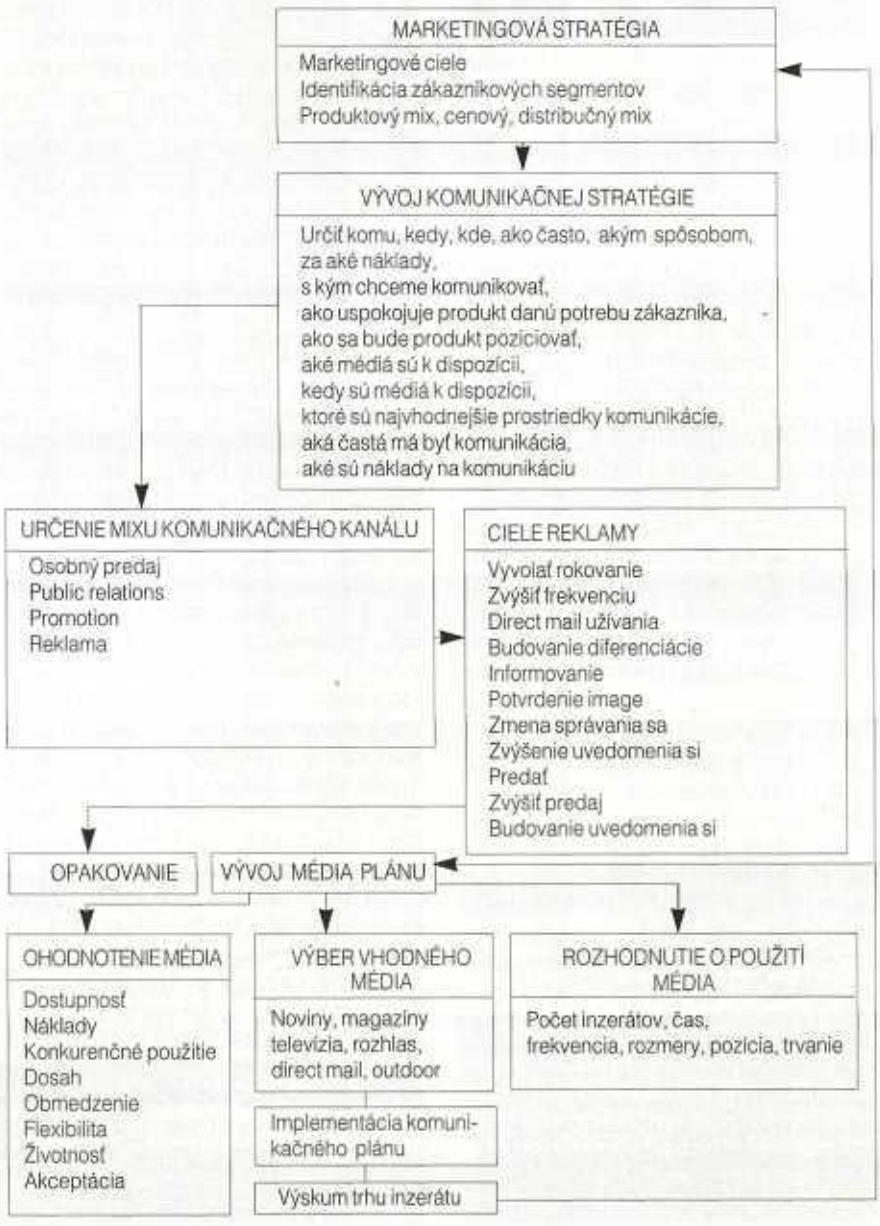
Davidson charakterizuje komunikáciu nasledovnou schémou marketingovej stratégie.

Schéma komunikačného procesu:



Úlohou komunikačnej stratégie je dostať jasnú informáciu k prijímateľom, čoho výsledkom je očakávaná reakcia.

Skutočnosť, že v bankovníctve ponúkané služby nemajú hmotnú povahu, ju robí ešte zložitejšou. Preto pri uplatňovaní komunikačného mixu je potrebné zohľadňovať špecifiká služieb.



DVESTOKORUNOVÁ BANKOVKA UZATVÁRA EMISIU SLOVENSKÝCH PAPIEROVÝCH PLATIDIEL

Už viac ako dva roky prinášame na stránkach nášho časopisu informácie o nových slovenských bankovkách. Od konca augusta 1993 do súčasnosti Národná banka Slovenska vydala do peňažného obehu dovedna šesť bankoviek. Od 29. septembra sa môžeme v peňažnom obehu stretnúť s poslednou z novej emisie papierových platidiel, s bankovkou s nominálnou hodnotou 200 slovenských korún.

Autorom výtvarných návrhov dvestokorunovej bankovky je **akademický maliar Jozef Bubák**, rytecký prepis portrétu na lícnej strane a rozkresby na rubovej strane bankovky sú dielom českého **rytca Václava Fajta**. Dvestokorunovú bankovku vytlačila nemecká tlačiareň cenín **Giesecke & Devrient, GmbH**, so sídlom v Mnichove.

POPIS BANKOVKY

Dvestokorunová bankovka je 146 mm dlhá a 74 mm široká, s prípustnou toleranciou v šírke a dĺžke 1,5 mm. Jej námet je venovaný významnej osobnosti slovenských dejín Antonovi Bernolákovi. Jeho portrét je na lícnej strane bankovky vytlačený technológiou tlače z hĺbky tmavosivou farbou a stredná časť portrétu, ktorou prechádza lomený farebný geometrický svetelný pruh, tyrkysovozelenou farbou.

Vpravo od portrétu, v pravom dolnom rohu tlačového obrazca je umiestnená gilošová plocha, vytlačená tyrkysovozelenou farbou. V jej spodnej časti je negatívne číslo „200" označujúce nominálnu hodnotu bankovky. Za ním je umiestnený skrytý obrazec, ktorý pri určitom uhle dopadu svetla vytvára tmavé alebo svetlé vyobrazenie skratky názvu menovej jednotky Slovenskej republiky „Sk".

V ľavej časti tlačového obrazca je tlačou z hĺbky vytlačené veľké hodnotové číslo „200", ktoré označuje nominálnu hodnotu bankovky. Plocha číslic je vyplnená gilošovým vzorom. Pod veľkým hodnotovým číslom je zdola nahor súbežne s ľavou stranou tlačového obrazca umiestnený v dvoch riadkoch text slovne označujúci nominálnu hodnotu bankovky „DVESTO SLOVENSKÝCH KORÚN" a vľavo od portrétu, v jeho dolnej časti v dvoch riadkoch meno a priezvisko zobrazenej osobnosti „ANTON BERNOLÁK". Texty sú vytlačené tlačou z hĺbky tyrkysovozelenou farbou a meno a priezvisko osobnosti tmavosivou farbou.

Významným výtvarným prvkom na lícnej i rubovej strane bankovky sú geometrické lomené svetelné pruhy, ktoré sú vytvorené modelovým rastrom a vytlačené technológiou tlače z plochy. Na lícnej strane farba pruhu plynule prechádza z modrej do tyrkysovozelenej a v ľavej spodnej časti z ružovej do fialovej farby. Pozadie lícnej strany bankovky je vytlačené tlačou z plochy kombináciou odtieňov modrej, tyrkysovozelenej, ružovej, fialovej a sivej farby. Je vytvorené drobnými rastrami, z ktorých sú dominujúce zvislé línky.

Dvestokorunová bankovka má 40 mm široký kupón. Na lícnej strane, v jeho ľavej časti je rovnobežne s kratšou stranou bankovky zhora nadol hĺbkotlačou vytlačený názov emisnej banky „NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA" a v pravej dolnej časti hmatové značky pre nevidiacich a slabozrakých, ktoré tvoria tri vedľa seba vytlačené body s priemerom 1,5 mm.

V strednej časti nepotlačeného päť milimetrov širokého okraja je drobným písmom vytlačená iniciálka mena a priezvisko autora výtvarného návrhu bankovky „J. BUBÁK DEL." (nakreslil). Nad ním je vytlačený názov emisnej banky „© NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA" a pod ním iniciálka mena a priezvisko autora ryteckého prepisu portrétu „V. FAJT SC." (vyryl). Všetky uvedené texty sú vytlačené tlačou z plochy sivozelenou farbou.

Život a dielo Antona Bernoláka sú nerozlučne spojené s Trnavou, preto je na rube bankovky vytlačená historická veduta Trnavy z 18. storočia. V jej popredí je zvýraznený symbol mesta, renesančná mestská veža v súčasnom pohľade. Z ľavého spodného okraja bankovky prechádza cez tlačový obrazec lomený farebný geometrický svetelný pruh, ktorý sa v strede hornej

nej časti tlačového obrazca nad vyobrazenými hradbami lomí šikmo smerom k jeho pravému okraju. Farba geometrického svetelného pruhu prechádza z tyrkysovozelenej do modrej a v spodnej časti ľavého pruhu zo sivej do ružovej. V ľavom dolnom rohu svetelného pruhu je v gilošovej ploche umiestnené malé negatívne hodnotové číslo „200".

V pravom dolnom rohu tlačového obrazca je vytlačený štátny znak Slovenskej republiky a nad ním rovnobežne so šírkou bankovky veľké číslo „200". Na rubovej strane bankovky sú vytlačené dve gilošové plochy. Prvá, pod historickým opevnením, je vytlačená hĺbkotlačou a znázorňuje vodnú priekopu; druhá, v tvare polkruhu, je vytlačená tlačou z plochy a nachádza sa na zahrotení farebného geometrického svetelného pruhu v strede hornej časti tlačového obrazca. V nepotlačenej strednej časti 0,5 mm širokého okraja rubovej strany bankovky je rovnobežne so šírkou bankovky drobným písmom vytlačená iniciálka mena a priezvisko autora výtvarného návrhu rubovej strany bankovky „J. BUBÁK DEL.", názov tlačiarne, ktorá bankovky vytlačila, „GIESECKE & DEVRIENT" a iniciálka mena a priezvisko autora rozkresby motívu „V. FAJT SC.". Všetky texty sú vytlačené technikou tlače z plochy tyrkysovozelenou farbou. V ľavej časti kupónu je drobným písmom modrou farbou vytlačený text „V BRATISLAVE 1. AUGUSTA 1995".

ANTON BERNOLÁK

Anton Bernolák, ktorého portrét je na lícnej strane bankovky, sa narodil 3. októbra 1762 v Slanici na Orave. Pochádzal zo zemianskej rodiny. Ako šestnásťročný prišiel do bratislavského seminára, kde študoval poetiku a rétoriku. Neskôr sa dva školské roky venoval štúdiu filozofie v Trnave. V rokoch 1782-1787 študoval teológiu na univerzite vo Viedni a v generálnom seminári v Bratislave. Už ako študent pripravil do tlače bibliografický súpis základnej teologickej literatúry, doplnený praktickou literatúrou z iných vedných odborov - medicíny, filozofie, filológie, estetiky, hudby, prírodných vied, ekonomiky a politiky pod názvom Nova bibliotheca theologica selecta (Nová vybraná bohoslovecká knižnica).

Po vysvätení za kňaza pôsobil od roku 1791 v Čeklísi (dnešné Bernolákovo) a začiatkom roku 1788 mu ponúkli miesto prefekta v bratislavskom generálnom seminári, ktoré však neprijal. V júli 1791 ho povolali za tajomníka arcibiskupskej kancelárie do Trnavy, v ktorej tri roky zastával aj funkciu archivára, bol cenzorom kníh a krátky čas aj prísažným notárom ústrednej cirkevnej stolice.

V kupóne bankovky je proti svetlu viditeľný viactónový vodoznak s portrétom Antona Bernoláka

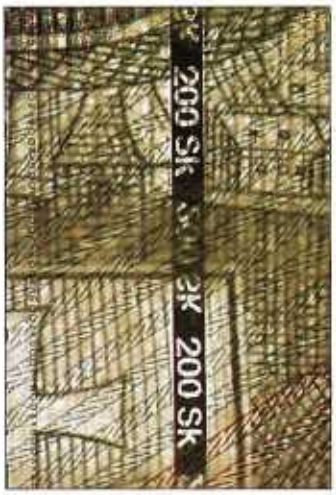
Anton Bernolák stál na čele Slovenského učeného tovarišstva, ktoré vzniklo v Trnave v roku 1792. Združovalo vyše 400 členov a jeho hlavnou úlohou bolo podporovať rozvoj slovenskej literatúry v novom spisovnom jazyku.

Od roku 1797 až do svojej smrti pôsobil ako dekan-farár a správca hlavnej mestskej školy v Nových Zámkoch. Zomrel 15. januára 1813.

Do dejín slovenského národa sa Anton Bernolák zapísal ako prvý kodifikátor spisovnej slovenčiny. Hoci už pred ním existovala kultúrna slovenčina a úsilie o jej normovanie a zavedenie do literatúr, až od jeho kodifikátorského vystúpenia možno hovoriť o uzákonení spisovnej slovenčiny. Historickým medzníkom bol rok 1787, v ktorom vyšlo anonymne, no pod jeho vedením, kolektívne dielo bratislavských seminaristov združených v spolku Societas exolendae linguae Slavicae (Spoločnosť na vzdelávanie slovenčiny) s názvom Dissertatio philologico-critica de literis Slavorum (Kritická filologická rozprava o slovanských písmenách).

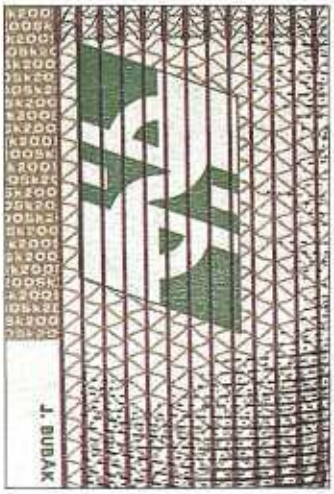
Svojimi jazykovednými prácami sa Anton Bernolák zaslúžil o kodifikovanie spisovnej slovenčiny, tzv. bernolákovčiny, o jej uvedenie do literatúry a do škôl i o jej propagáciu prostredníctvom stánkov Slovenského učeného tovarišstva. Ani napriek jeho úsiliu a úsiliu jeho nadšených spolupracovníkov sa však bernolákovčina

Ochranný okienkový prúžok s negatívnym mikrotextom 200 Sk

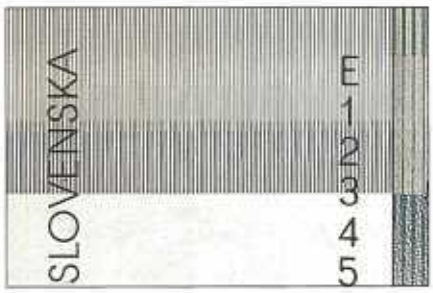


Proti svetlu je viditeľný ako súvislý tmavý pás s opakovaným mikrotextom „200 Sk"

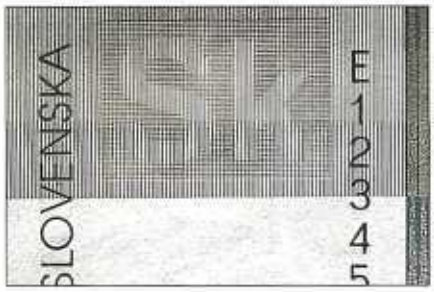
Časť sútlačovej značky z lícnej strany



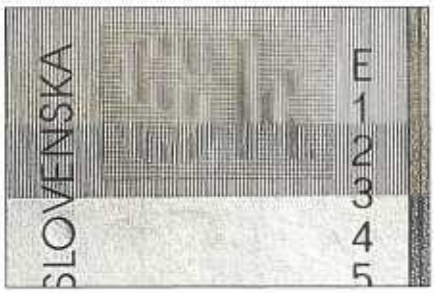
Časť sútlačovej značky z rubovej strany



Liniová štruktúra je vytlačená jemnými linkami technikou tlače z plochy



V strede hornej časti liniovej štruktúry je obdĺžnik, v ktorom sú slepou tlačou vytlačené písmená „Sk"



Pri skĺopení bankovky so zdrojom svetla za hlavou je v písmenách „Sk" viditeľné priečne prúžkovanie

Viacriadkový, mnohonásobne sa opakujúci negatívny mikrotext „200 Sk" na kupóne rubovej strany je vytlačený tlačou z plochy

Pri pohľade na bankovku proti svetlu vytvára sútlačová značka biele písmeno „S"

Skrytý obrazec vytvára tmavú alebo svetlú skratku názvu meny Slovenskej republiky „Sk"

nestala celonárodným spisovným jazykom. Keďže uprostred 19. storočia neboli pre ňu vytvorené objektívne podmienky zanikla; okrem jazykových príčin zavážili aj hospodárske, spoločenské a kultúrne momenty a postupný politický, hospodársky a kultúrny úpadok západného Slovenska koncom 18. storočia

Vrcholom Bernolákovej jazykovednej činnosti je päťzväzkový Slowár Slovenski, Česko-Latinsko-Nemecko-Uherski. Je to jeho celoživotné dielo, ktoré však vyšlo až po jeho smrti v rokoch 1825-1827 zásluhou ostrihomského kanonika Juraja Palkoviča.

Historický význam Bernolákovho vystúpenia je nesporný. V porovnaní s bibličtinou, najmä svojím príkladom k živému jazyku ľudu, znamená bernolákovčina historický pokrok, ktorý vyplynul z poznania objektívnej zákonitosti vývinu novodobého slovenského národa a jeho jazykového prejavu.

OCHRANNÉ PRVKY

Dvestokorunová bankovka je z hľadiska ochrany takmer zhodná s bankovkami s nominálnou hodnotou 100 a 500 Sk. Jediná výnimka je v liniovej štruktúre na lícnej strane bankovky, ktorá bola vytlačená technológiou s podobným efektom ako na päťtisícorunovej bankovke.

Dvestokorunová bankovka je vytlačená na špeciálnom **bankovkovom papieri**, ktorý je vyrobený výlučne pre konkrétnu bankovku. Od papiera, ktorý nie je určený na výrobu bankoviek sa odlišuje nielen hrúbkou a zafarbením, ale najmä kvalitou. Má nielen prírodné sfarbenie, ale je charakteristický i ochrannými prvkami zapracovanými už pri výrobe do papierovej hmoty.

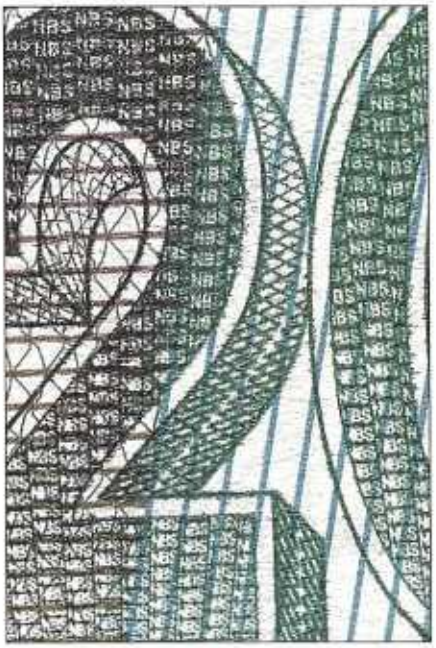
Pri pohľade na líce bankovky je vidieť, že kombináciou širokej škály odtieňov medzi najtmavšími a najsvetlejšími časťami je vytvorená lokálna viacstupňová **priesvitka - vodoznak** s portrétom Antona Bernoláka, ktorý je umiestnený v 40 mm širokom nepotlačenom okraji bankovky. V smere rovnobežnom so šírkou bankovky je v papierovej hmote zapracovaný 1,2 mm široký **ochranný okienkový prúžok** z umelej metalizovanej kovovolesklej hmoty s negatívnym mikrotextom „200 Sk". Ochranný prúžok vystupuje na povrch papiera, na ktorom vytvára šesť voľným okom viditeľných kovovolesklých okienok dlhých približne 6 mm, medzi ktorými je medzera približne 4 mm. Pri pohľade na bankovku proti svetlu sa okienkový prúžok javí ako súvislý neprerušovaný tmavý pruh v papieri s opakovaným negatívnym mikrotextom označujúcim nominálnu hodnotu bankovky „200 Sk".

Tak ako všetky predchádzajúce, aj papier dvestokorunovej bankovky obsahuje **neviditeľné ochranné vlákna**, ktoré možno vidieť len pod špeciálnym osvetlením so svetelným spektrom ultrafialového žiarenia. Ochranné vlákna sú červenej, zelenej a modrej farby. Pod špeciálnym osvetlením svetielkuje taktiež ochranný okienkový prúžok.

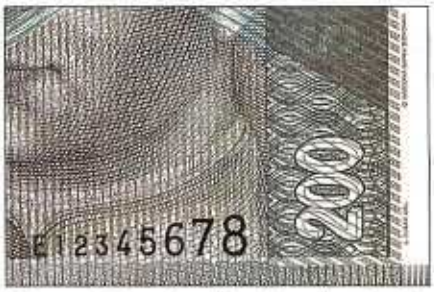
Pravosť bankovky možno zistiť aj posúdením **tlačových techník** použitých pri tlači bankoviek.

Na lícnej a rubovej strane novej bankovky je použitá **tlač z hĺbky**, ktorá je pre tlač bankoviek najcharakteristickejšia. Na líci je touto tlačovou technikou vytlačený portrét Antona Bernoláka, všetky texty, veľké a malé hodnotové číslo a hmatové značky pre nevidiacich a slabozrakých. Na rube bankovky je tlačou z hĺbky vytlačený hlavný motív tlačového obrazca s vyobrazením historickej veduty Trnavy, štátny znak Slovenskej republiky, veľké a malé hodnotové číslo „200", nápis „NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA" a faksimile podpisov guvernéra NBS Vladimíra Masára a člena Bankovej rady NBS Jána Mathesa.

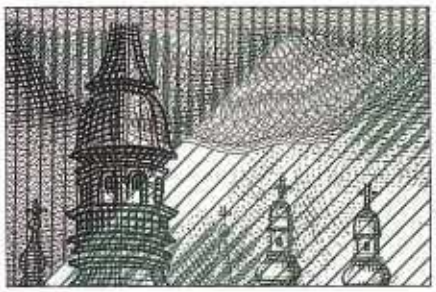
Významnú ochrannú funkciu na lícnej



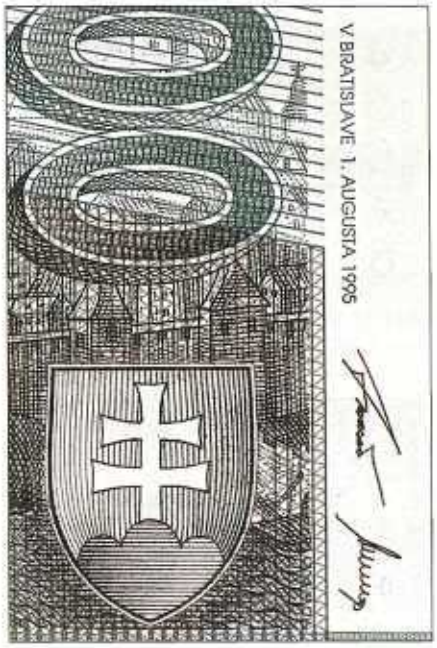
Plocha veľkého hodnotového čísla „200"



Vodorovné číslovanie na lícnej strane bankovky je vytlačené čiernou magnetickou farbou



V strede hornej časti rubovej strany bankovky je v tvare polkruhu vytlačená giloš



Faximile podpisov guvernéra NBS Vladimíra Masára a člena Bankovej rady NBS Jána Mathesa

strane bankovky má **skrytý obrazec**, tzv. sklopný efekt, ktorý je vytlačený hĺbkotlačou. Možno ho vidieť iba pri sklopení bankovky vo výške spojnice očí a zdroja svetla a vytvára tmavú alebo svetlú skratku názvu meny Slovenskej republiky „Sk". Na novej bankovke je umiestnený nad malým hodnotovým číslom „200" v pravom spodnom rohu tlačového obrazca.

Druhou tlačovou technikou, ktorou bol potlačený čistý bankovkový papier ešte pred hĺbkotlačou je **tlač z plochy**. Sú ňou vytlačené farebné geometrické svetelné pruhy, sútlačová značka, farebné podtlače, mikrotext a drobné nápisy na okrajoch lícnej a rubovej strany bankovky.

Sútlačová značka je výsledkom mimoriadne presnej tlače, ktorú výrobca uskutočňuje súčasne na obe strany bankovky. Nachádza sa v pravom hornom rohu tlačového obrazca na líci bankovky a v ľavom hornom rohu tlačového obrazca na rube bankovky v tyrkysovozelenom kosodĺžniku. Pri pohľade na bankovku proti svetlu vytvára biele písmeno „S" a na rube jeho obrátenú podobu.

V ľavom hornom rohu tlačového obrazca je cez prevažnú časť veľkého hodnotového čísla umiestnená obdĺžniková **ochranná metalická plocha** striebristolesklej farby. Obdobná menšia plocha sa nachádza aj v ľavom dolnom rohu tlačového obrazca. Obe plochy sú navzájom spojené tenkými zvislými metalickými linkami, ktoré sú prerušené farebným geometrickým svetelným pruhom. Úlohou metalickej plochy je zabrániť prevodu charakteristického kovového lesku pri použití fotokopírovacích zariadení.

Na oboch stranách bankovky je vytlačených niekoľko **mikrotextov**. Na lícnej strane je negatívnym mikrotextom v ochrannom okienkovom prúžku vytlačené opakujúce sa číslo „200 Sk". Na pravom okraji gilošovej plochy, vedľa malého hodnotového čísla je hĺbkotlačou vytlačený mikrotextový riadok s viacnásobne opakovaným číslom „200 Sk". Opakujúci sa mikrotext je i v riadku pod označením nominálnej hodnoty bankovky „DVESTO SLOVENSKÝCH KORÚN".

Na rubovej strane bankovky je mikrotext použitý na dvoch miestach. V tlačovom obrazci je plocha veľkého hodnotového čísla „200" vyplnená hĺbkotlačovým negatívnym mikrotextom s opakujúcim sa nápisom „NBS", ktorý sa smerom k spodnej časti číslic postupne stráca. Horná a dolná časť kupónu sú potlačené viacriadkovým, mnohonásobne sa opakujúcim negatívnym mikrotextom „200 Sk", vytlačeným technikou tlače z plochy tyrkysovozelenou farbou, ktorá plynule prechádza do svetlosivej.

Kupón a ľavý okraj bankovky sú v hornej a dolnej časti potlačené **ochrannou líniovou štruktúrou**, ktorá spôsobí, že pri kopírovaní bankovky vznikne na kópii namiesto pôvodného vzhľadu prázdny priestor alebo svetlý tieň, ktorý je odlišný od originálu. Líniová štruktúra je vytlačená technikou tlače z plochy a plynule prechádza zo sivozelenej a tyrkysovozelenej do tmavosivej a modrej farby. V strede hornej časti ochrannej líniovej štruktúry bankovky sú slepou tlačou plasticky vytlačené písmená „Sk", označujúce skratku názvu meny Slovenskej republiky. Ak však bankovku držíme sklopenú a zdroj svetla máme za hlavou, objavia sa v líniovej štruktúre písmená „Sk", v ktorých je viditeľné priečne prúžkovanie.

V strede lícnej strany tlačového obrazca dvestokorunovej bankovky je umiestnená pri dennom svetle neviditeľná tlač, ktorú možno uvidieť len pod ultrafialovým svetlom. Tlačou z plochy je vytlačený obdĺžnik, v ktorom je v dvoch riadkoch uvedená skratka emisnej banky a nominálna hodnota bankovky „NBS 200". Metalická plocha svetielkuje pod UV-lampou žltozelenou farbou.

Tlačou z výšky je vytlačené vodorovné a zvislé číslovanie na lícnej strane bankovky. Na dvestokorunovej bankovke je použité zvislé a vodorovné označenie série bankovky veľkým písmenom abecedy a osemmiestnym poradovým číslom. Zvislé číslovanie je vytlačené v pravom hornom rohu kupónu tyrkysovozelenou farbou, ktorá pod ultrafialovým svetlom svetielkuje, a vodorovné, vpravo dole pod portrétom, čiernou magnetickou farbou. Označenie série a poradové číslo bankovky sa vo vodorovnom smere zľava doprava od štvrtého čísla postupne zväčšujú.

Ing. Štefan Fröhlich
JUDr. Jana Posypanková
Fotografie: Ing. Štefan Fröhlich

Tlačová konferencia NBS

Dňa 18. 9. 1995 sa konala tlačová konferencia NBS, na ktorej guvernér NBS Vladimír Masár informoval o najaktuálnejších otázkach v slovenskom bankovníctve. Pozitívne hodnotil súčasný menový vývoj, ktorý sa odrazil i v revalvácii SK voči clearingovému ECU o 1 percento, čím bola zrušená dualita kurzov, takže bežné i clearingové ECU sú na rovnakej úrovni. V súčasnosti platný devízový rámec už neumožňuje devízovú liberalizáciu, preto sa od 1. októbra uvažuje s liberalizáciou platieb na bežnom účte platobnej bilancie. Pre obyvateľstvo, čiže fyzické osoby bude naďalej platiť limit na nákup peňažných prostriedkov v cudzej mene (od 1. októbra 1995 vo výške 60 000 Sk). Legislatívny rámec pre postupnú liberalizáciu zabezpečí nový devízový zákon. Proces reštrukturalizácie bankového sektora sa v súčasnosti spomalil pre nedostatočné prijímanie súvisiacich legislatívnych predpisov, najmä zákona o dani z príjmov, zákona o konkurze a mimosúdnom vyrovnaní.

—pol—

Aktuálny menový vývoj

Menový vývoj ku koncu 3. štvrťroka je plne v súlade s Menovým programom NBS na rok 1995. Charakterizuje ho predovšetkým priaznivý vývoj inflácie a devízových rezerv. Za prvých osem mesiacov tohto roku bola inflácia 4,6 %. V auguste medzimesačne vzrástla o 0,5 %. Ročná miera inflácie v auguste bola 9,8 %, čiže prvýkrát od vzniku samostatnej SR klesla pod 10 %. Stav devízových rezerv NBS predstavoval k 12. septembru 1995 2,7 mld. USD a celkové devízové rezervy vrátane rezerv obchodných bánk dosiahli hodnotu 4,3 mld. USD (bez zlata). Miera menovej stability umožňuje prechod na konvertibilitu slovenskej koruny už od októbra 1995 a uvažovať o ďalšom poklese hladiny úrokových mier. Menová politika má stabilizačný charakter - prítok devíz a rast čistých zahraničných aktív vedúcich k rastu peňažnej zásoby je sterilizovaný vydávaním pokladničných poukážok NBS, ktorými centrálna banka odčerpáva likviditu zo sektora komerčných bánk.

Získavanie nových vedomostí

Po dovolenkovej prestávke sa opäť konajú kurzy, ktoré organizuje personálny odbor, oddelenie vzdelávania Národnej banky Slovenska pre svojich pracovníkov. Dňa 19. 9. - 21. 9. t. r. sa konal úvodný kurz, ktorého sa zúčastnili najmä novoprijatí pracovníci NBS, ale aj tí, ktorí pracujú v banke už dlhší čas. Kurz bol v priestoroch viacúčelového zariadenia Slovnaftu v Senci.

Cieľ kurzu, získať prehľad o organizácii banky, jej činnostiach a úlohách, ako aj odstrániť rezervovanosť a strohosť v medziľudských vzťahoch, sa dosiahol. Výberom zaujímavých tém a kvalitných lektorov sa pre účastníkov ešte znásobil.

Uvedený kurz bol v poradí prvý z cyklu Adaptačnej prípravy 1995. Druhý je kurz Základy bankovníctva a tretí Centrálne bankovníctvo. Celý cyklus uzatvára jednodňová exkurzia do Múzea mincí a medailí v Kremnici, spojená s prehliadkou Kremnickej mincovne.

V rámci interného systému vzdelávania pracovníkov NBS sa organizujú vzdelávacie akcie v oblasti bankovníctva a finančníctva, prípravy manažérov, medziľudskej komunikácie, práce s výpočtovou technikou a výučby cudzích jazykov.

—kk—

Peňažníctvo — nový študijný odbor

Vysokoškolské štúdium peňažníctva na Katedre peňažníctva NHF EU v Bratislave dostáva nové „krídla". Súvisí to s cieľavedomým procesom prehlbovania teoretickej prípravy vysokoškolsky vzdelaných odborníkov pre potreby štruktúrovanej praxe peňažníctva aj v Slovenskej republike.

Doposiaľ existovalo v rámci národohospodárskeho študijného odboru študijné zameranie Finančná sústava a peňažníctvo. Katedra peňažníctva participovala na príprave a realizácii uvedeného študijného zamerania. Avšak už v rámci neho sa výučba prispôsobila reálnym potrebám praxe a v rámci uvedeného študijného zamerania sa vytvorili dve tzv. subšpecializácie, a to Daňovníctvo (pred rokom) a Peňažníctvo. I keď to bolo len čiastkové riešenie, aj tak ho možno považovať za pozitívny krok a za prvok prechodu na systémovo koncipované študijné odbory a študijné špecializácie, ktoré sú porovnateľné s vysokoškolskou prípravou odborníkov pre oblasť peňažníctva na vysokých školách v zahraničí.

Od školského roku 1995/1996 sa vytvára nový študijný odbor Peňažníctvo a v rámci neho 4 študijné špecializácie:

- Mena a medzinárodné financie,
- Bankovníctvo,
- Finančné trhy a burzovníctvo,
- Poisťovníctvo.

Tým sa rysujú aj dôležité predpoklady prehĺbenia vysokoškolského štúdia smerom k reálnym potrebám praxe.

Pri tejto príležitosti chceme poďakovať NBS, ale aj VÚB za pomoc pri vytváraní lepších materiálno-technických podmienok výučby, Slovenskej poisťovni a Ľudovej banke Bratislava. Ďakujeme tiež Internationale Nederlanden Bank, ktorá nám umožnila predplatením prestížneho holandského odborného časopisu prístup k najnovším poznatkom peňažnej teórie v zahraničí.

Veríme, že s pomocou inštitúcií v oblasti peňažníctva budeme môcť rátať aj v budúcnosti a Katedra peňažníctva na NHF EU v Bratislave pripraví pre našu prax kvalitných vysokoškolsky vzdelaných odborníkov.

Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.
Katedra peňažníctva NHF EU

Commerzbank v Bratislave

„Potom, ako sa Slovenská republika stala samostatnou k 1. januáru 1993, a pri plne prebiehajúcej transformácii na trhové hospodárstvo, predstavuje Bratislava pre našu stratégiu v strednej Európe dôležitý komponent", povedal na tlačovej besede pri príležitosti slávnostného otvorenia zastúpenia Commerzbank v Bratislave dňa 28. 9. 1995 člen predstavenstva Commerzbank AG vo Frankfurte pán Klaus-Peter Müller.

Európsky trh predstavuje jedno z regionálnych ťažísk medzinárodnej orientácie Commerzbank. Jeden zo strategických cieľov v posilňovaní pozícií banky je budovanie siete pobočiek, dcérskych spoločností alebo zastúpení i v tomto regióne. Už v máji tohto roku dostala Commerzbank ako prvý nemecký úverový inštitút povolenie od NBS na otvorenie zastúpenia banky v Bratislave. Bratislava je desiatym sídlom v podpornej sieti Commerzbank v štátoch bývalej RVHP.

Ako zdôraznil pán Müller, k úlohám zastúpenia v Bratislave patrí v prvom rade stra-

rostlivosť o zahraničných zákazníkov banky na Slovensku. Sprostredkúvajú obchodné styky domácich a zahraničných podnikov so slovenskými firmami pri posilňovaní ich činnosti. Commerzbank poskytuje klientom svoje skúsenosti v oblasti medzinárodných úverov, podieľa sa tiež na financovaní veľkých projektov, ktoré majú pre danú krajinu národný význam. Podobné zámery má Commerzbank i na Slovensku. Vyzdvihol tiež podporu Commerzbank slovenským úverovým inštitúciám pri ďalšom vzdelávaní pracovníkov.

Zastúpenie Commerzbank v Bratislave bude vyvíjať svoje aktivity pod vedením skúseného dlhoročného bankového špecialistu pána Guy De Roecka, ktorý počas trojročného pôsobenia v Prahe získal veľa kontaktov i na Slovensku.

— sb —

Rozvoj bankového sektora

Za prvých osem mesiacov tohto roku Národná banka Slovenska vydala päť povolení pôsobiť ako banka, a to týmto subjektom — Bank Austria (SR), a. s., Bratislava, Komerční banke Bratislava, a. s., Bratislava, Banke Slovakia, a. s., Banská Bystrica, Citibank (Slovakia), a. s., Bratislava a HYPO-BANK Slovakia, a. s., Bratislava, z ktorých začala činnosť Komerční banka Bratislava, a. s., prevzatím Interbanky, a. s., pobočky Bratislava. V tomto období NBS odňala povolenie pôsobiť ako banka pobočke zahraničnej banky AB banka, a. s., Mladá Boleslav. K 1. 9. 1995 malo povolenie pôsobiť ako banka dovedna 24 bánk a 9 pobočiek zahraničných bánk, z nich 5 obchodných bánk sa na činnosť pripravovalo.

Faktoring v ISTROBANKE

Počas troch rokov pôsobenia na slovenskom finančnom trhu sa ISTROBANKA, a. s., Bratislava vyprofilovala na univerzálnu banku. Svojim klientom sa snaží poskytnúť čo najkomplexnejšiu škálu služieb. V snahe zvýhodniť slovenských exportérov pri rokovaní so zahraničným partnerom pripravila v spolupráci s rakúskou spoločnosťou InterMarket Factoring novinku - vývozný faktoring, ktorého úlohou je minimalizácia rizika nezaplatenia pohľadávky vyplývajúcej z vývozu tovaru do zahraničia, ako aj ďalších rizík, ktoré sú spojené s vývoznými obchodmi. Pri dodržaní základných podmienok — voľný dodávateľský úver, splatnosť pohľadávky od 30 do 90 dní a akceptovateľné vývozné teritórium — poskytne ISTROBANKA, a. s., vybraným vývozcom v súlade s medzinárodnými faktoringovými pravidlami záruky na úhradu vo forme pohľadávkového limitu. Pohľadávky po lehote splatnosti však nemožno zahrnúť do faktoringu. Naopak, bonitným klientom môže ISTROBANKA, a. s., poskytnúť zálohové platby vo výške 50-80 % z hodnoty pohľadávok.

— pol —

Mesiac sporenia vo VÚB

Všeobecná úverová banka, a. s., realizuje pri príležitosti Svetového dňa sporenia v období jedného mesiaca, t. j. od 2. do 31. októbra 1995, propagačné akcie zamerané na prijímanie korunových vkladov od obyvateľstva za prechodne zvýhodnených podmienok. Tejto akcie sa môže zúčastniť každý, kto v tomto období uloží určitú sumu na vkladnú knižku, účet úsporného vkladu s výpovednou lehotou alebo na účet terminovaného vkladu s viazanosťou. V závislosti od výšky vkladu môže každý klient získať niektorú z týchto výhod:

— pri vklade 25 000 Sk peňažnú prémiu vo výške 250 až 1500 Sk podľa dĺžky viazanosti vkladu,

— pri minimálnom vklade 10 000 Sk viazanom minimálne 1 rok bude zaradený do žrebovania o peňažnú prémiu vo výške 1000 až 100 0000 Sk,

— pri minimálnom vklade 5000 Sk viazanom minimálne 1 rok si bude môcť sám vyžrebovať peňažnú cenu vo výške 700 Sk.

Ďalšou z výhod bude žrebovanie o vecné darčeky s logom VÚB, poskytnutie vecných darčekov deťom, ako aj žrebovanie o supercenu - automobil ŠKODA Felicia.

Na tlačovej konferencii VÚB, a. s., pri príležitosti otvorenia Mesiaca sporenia vo VÚB generálny riaditeľ divízie bankových služieb Ing. Dušan Hurinek informoval aj o novinkách v oblasti platobného styku. K striebornej bussines-karte pre právnické osoby v tomto období pribudnú ďalšie dve medzinárodné platobné karty, s ktorými bude možné platiť v zahraničí, resp. vyberať peniaze v zahraničných bankomatoch označených logom Eurocard/Mastercard. Bude to štandardná karta pre fyzické osoby — majiteľov devízových účtov a zlatá karta pre fyzické i právnické osoby.

Základným kritériom na vydanie medzinárodnej platobnej karty je hodnotenie klienta ako seriózneho a spoľahlivého. Finančné požiadavky na vydanie karty sú primerané možnostiam, ktoré karta poskytuje.

— pol —

ZIRKON® s.r.o.

Program SIT Land

Od pohodlia pri práci závisí kvalita podaného pracovného výkonu. Mnohí ľudia strávia na stoličke väčšinu pracovného času. Je preto dôležité ako a na čom sedíme.

Značka **SIT Land** je vo svete známa ako značka veľmi kvalitného sedacieho nábytku s netradičným talianskym dizajnom. Pri pohľade naň sa potešíte ako pri pohľade na krásny umelecký predmet. Ale kvalitu stoličiek značky **SIT Land** oceníte až vtedy, keď sa na ne posadíte a vychutnáte ten príjemný pocit z výrobku, ktorý je vám na mieru...

Takže, ak chcete sedieť zdravo a na krásnej stoličke, kúpte si výrobok značky **SIT Land**. Stoličky tejto značky telu ulahodia, oko potešia a cenou milo prekvapia každého, kto prejaví o kúpu záujem...

ZIRKON® s.r.o.

Head office Medená 15, 811 02 Bratislava

Predajňa Medená 17, 811 02 Bratislava

tel./fax: 07/335 875, 5318 381, 5318 382

LOAN RISK — A FUNCTION OF BORROWERS' CASH FLOW

Ing. Dušan Preisinger
Institute of Monetary and Financial Studies

In the previous article published under the title „Loan Portfolio - an Important Feature of the Economic Environment", we analyzed the key economic indicators of companies and business sectors. Indicators of liquidity, financial dependency and profitability determine the position of a business sector and affect the particular business sector's capability of achieving capital regeneration for operations while meeting all liabilities and commitments, including the repayment of loans.

This capability is influenced by the cash flow generated by borrowers from within the given sector. The following analysis of the sectoral cash flow, where all economic indicators defined so far have been considered, has enabled us to assess the role of bank loans in the capital regeneration for operations. Concurrently, the analysis has allowed us to define the causes and origins of the debt burden of particular sectors affecting the actual loan risk rate value - be it for the purpose of funding a development project resulting in extended capital regeneration, or just for the coverage of current operating needs stemming from the default operating cycle or the insolvency of the economic environment and non-paying customers.

Influence of Cash Flow on the Loan Risk Rate

When analyzing the cash flow in various business sectors and their influence on the loan repayment rate, we have used the following three economic indicators:

$$\frac{\text{receivables — liabilities (excluding loans)}}{\text{revenues and earnings}}$$

$$\frac{\text{receivables — liabilities (including loans)}}{\text{revenues and earnings}}$$

$$\frac{\text{cash-flow — liabilities}}{\text{revenues and earnings}}$$

The first one of the above indicators provides basic information about the borrower's position (i.e. the business sector position) with respect to insolvency. From the causal point of view, the insolvency is simply the borrower's deficiency in fulfilling his financial commitments. However, as far as the possible causes of the borrower's insolvency are concerned, there are two aspects of the problem determined by the relationship between receivables and liabilities, which help to find out if the insolvency was caused by operating losses only (e.g. by the sunk capital in stocks and inventories), or if the insolvency was inherited from non-paying customers.

The second indicator, which is directly linked to the first one, provides further information about the borrower's financial position taking into account his loan indebtedness. It defines the position of bank loans within the debt structure. This in turn allows us to estimate the degree to which the loans are employed for operating cycle coverage, with a negative value in the numerator indicating the borrower's inability of loan repayment.

The graph in Fig. 1 represents how closely the above two indicators are linked together and confirms their essential influence on the loan risk rate.

The graph confirms the standard relationship between cash flow and the loan risk coeficient (KUR). At the same time it confirms the implications arising from the liquidity structure as regards the liabilities surplus compared with receivables, which means that the borrower has sunk capital in the form of stocks and inventories. Certain deviations between the loan risk rate and the debt burden ratio directly follow from the above mentioned priorities set for the repayment of liabilities. Within the borrower's debt structure the share of loans is marked by constant growth, i.e. the insolvency risk is gradually transferred through financial leverage onto the lender — the commercial bank. In some business sectors (14, 8, 3, 5, 9), the bank loans are, on the whole the essential source for the coverage of capital regeneration for operations. The business sector's insolvency and its debt burden ratio are akin to communicating branches, as is reflected by changes in a loan portfolio with a growing share of loans used for the refinancing of non-liquid assets.

The third indicator characterizes the business sector's cash flow and its influence on the loan risk rate and is graphically represented in Fig. 2.

The relationship between cash flows and liabilities defines the capability of the business sector not only to cover its operating needs from the operating profit, but also to reduce its financial dependency including its loan indebtedness. This capability pertains to cur-

Fig. 1.

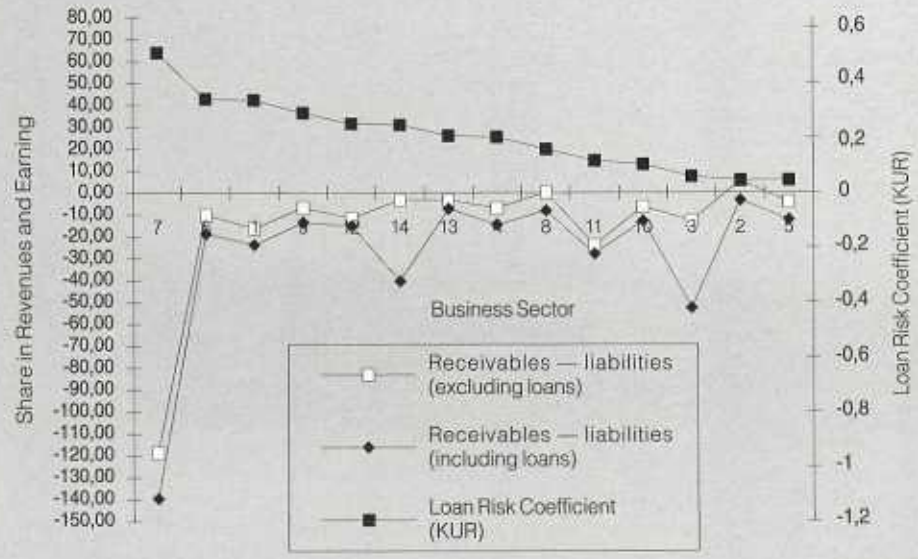
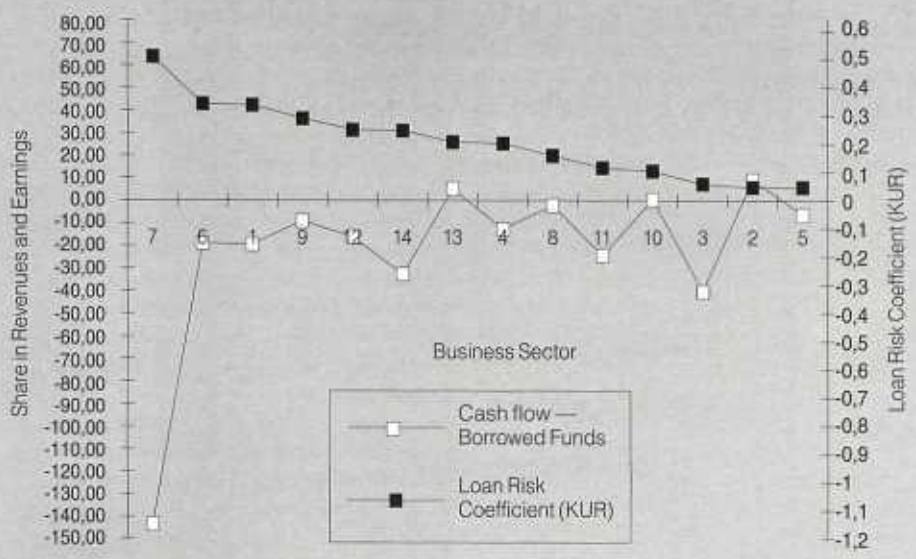


Fig.2



rent liabilities whose repayment is covered by the generated cash flow. The value of the expression is directly linked with the above mentioned degree of sustainable growth, i.e. such degree of growth which is secured not only by the borrowed funds, but also by the borrower's own accumulated capital.

The graph curves drafted in Fig.2 for particular business sectors confirm that an overwhelming majority of borrowers do not run operations that generate enough cash flow to allow for the repayment of loans. The business sectors for whom the calculated values are positive have secured their current liquidity, i.e. aside from covering the common operating costs and outstanding commitments. These sectors are capable of creating their own sources for the co-financing of extended capital regeneration from the operating cycle. Other sectors characterized by reduced liquidity of assets in the form of receivables and/or inventories and stocks are almost the same as the sectors which have reported aggregate losses for the last fiscal period, and belong to the high-risk group of borrowers, as independently confirmed by the enhanced loan risk rate for given business sector. Capital regeneration from the operating cycle with an insufficient cash flow deepens growing financial dependency resulting in a permanent need for more bank loans to cover the operating costs, with a notable exception that operating cycle of these companies functions only in simple capital regeneration mode. Therefore, the insufficient generation of cash flow results in a dilemma in which the borrowers must determine, whether to secure the uninterrupted business operation, or whether to decrease their debt burden. The final decision taken by the borrower is indicated in the resulting loan risk rate for the given company.

The Loan Risk Rate and Loan-Portfolio Relationship

Analysis of the relationship between the loan risk rate and the loan portfolio is based on the following standard proportions:

1. the greater the loan risk caused by degrading borrowers' generated cash flow, the greater are the short-term operating loans as a share of the total loan portfolio. This is caused by the deterioration of the current assets structure and the subsequent decline of the borrower's liquidity. The capital sources tied to the company's receivables and stocks are compensated by the borrowed funds, including bank loans.

2. the operating cycle defaults as well as the insolvency caused by non-paying customers makes the need for short-term loans more pronounced. This debt burden and subsequent interest rate burden hinder economic growth in the long run.

3. in point of fact, the favourable economic position, i.e. a surplus operating profit and an optimum current asset structure enables an operating cycle with extended capital regeneration, and consequently, only with modest operating loan requirements. A „sound" cash flow allows not only for the coverage of operating needs, but also for the implementation of long-run investment projects funded with development loans that are repaid by the generated cash flow. As a result, the share of short-term loans in the portfolio and the loan risk rate are both decrescent.

The graph curve in Fig.3 represents the relationship between the loan portfolio structure and the loan risk rate and/or between the validation scope of the standard relations. The loan risk coefficient (KUR) reference value was the loan repayment rate achieved toward 31 December 1993. The reference value expresses the actual economic position of business sector at present, while taking into account its influence on changes in the loan portfolio of this sector during 1994. The negative value of standard operating loans is an indication of the growing share of operating loans with a reduced repayment rate.

Looking at the graph in Fig.3, we can find no practical evidence of any standard relationship between the economic position of the companies and their loan structure; therefore, we cannot determine their loan dependency rate. As follows from all relationships analyzed thus far, there exists only a loose relationship. The sole explanation for existence of the non-standard relationships is the occurrence of non-standard elements in the economy. The following circumstances are considered dominant factors:

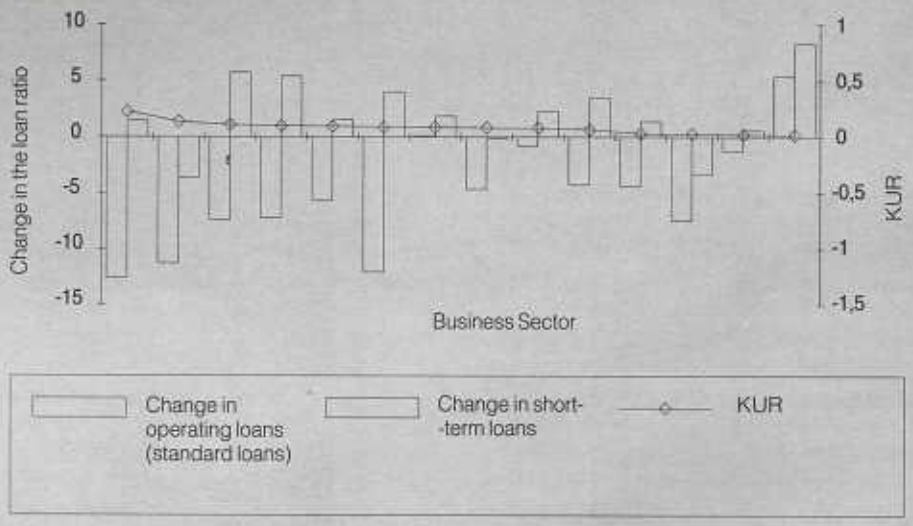
1. a high degree of insolvency which consumes even relatively efficient entities. These entities would otherwise be capable of acquiring enough sources for self-financing, but being just another part of the insolvency chain, they have to cover the deteriorating structure of current assets by taking short-term loans. These loans are then repaid (the respective loan risk rate is low), but the „short and regular" debt burden leaves no economic space for the utilization of long-term loans. Such insolvency coupled with the non-standard economic environment is the cause of the non-standard high ratio of default entities, where the negative difference „receivables - liabilities" is, besides extensive stock taking, mostly caused by the balance sheet losses.

2. in our economy the prevailing financial sources at borrower's disposal are so-called „short money". Therefore, even the entities with a relatively low debt burden and long-term capital eligibility have only short-term capital sources at their disposal.

3. generally the high price of bank loans has a dampening effect on any signs of economic resurgence. High interest rates do not allow entrepreneurs to take advantage of the so-called „leverage effect", i.e. a situation marked by the operating cycle profitability higher than the price of borrowed funds. Due to this fact, the bank loan is still preferred as a financial instrument for the maintenance of business operations. It should be emphasized that the price of the bank loans refers to the loan risk rate. The contigency costs needed for coverage of losses resulting from outstanding loans to commercial banks have to be projected into the prices of the bank loans which are the priority banking products.

The structure of the loan portfolio for the whole banking sector, which we have analy-

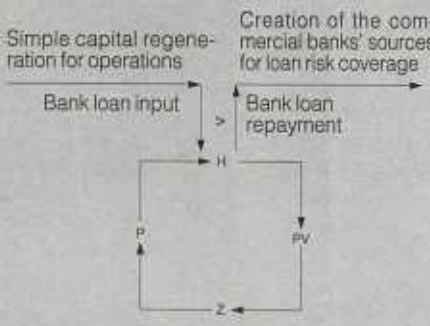
Fig. 3 Relationship between the reference value of KUR and the loan portfolio structure



zed in the preceding article, only confirms the growth trend for the share of operating loans. Concurrently, the sectoral loan structure does not correspond to its economic function. This apparent disparity is influenced by the existence of non-standard elements which have brought about the following implications:

• the share of operating loans has been marked by constant growth, although the loans themselves have been used for activities other than their intended purpose. The companies with losses or with extensive stocks are using the loan as a financial instrument to cover their operating losses. On the other hand, the companies making profits are quite often „dragged" inside the insolvency chain, thus seeking to use the operating loan to cover their unpaid receivables. The sectoral loan portfolio cannot be considered the true picture of the sector's economic position, for the portfolio conceals the real position of the loan debtors coming from insolvent companies. Furthermore, the price of borrowed funds is higher than that of a company's own funds (given standard economic conditions). This means that the accumulation of a company's sources of capital lasting for longer periods can prove still cheaper than an investment development project funded with a long-term loan.

Fig. 4



Conclusion

The book value of bank loans represents a level of cash flow which creates a strong dependency between the real value of a loan portfolio and a company's position within the microeconomic environment. The loan repayment rate declines, if none of the business sectors has recorded a reduction in the loan risk rate. To a certain extent this reduction is influenced also by more strict criteria which apply to the loan risk evaluation, but this tendency is decisively influenced by the economic conditions faced by the loan debtors, with following set of pertinent factors:

1. a generally unfavourable liquidity structure of the industry, which can be characterized by a low share of liquid assets and a high share of inventories and stocks which results in the non-repayment of loans. The loans are becoming more and more only an instrument to maintain operating cycle and not to achieve the economic development of the company.

2. generally higher liabilities than receivables are paving the way for still greater insolvency directly affecting the loan risk.

3. generally insufficient generation of cash flow is reflected in the dependency a company on borrowed funds established for a given business sector. Therefore, only simple capital reproduction is secured which does not allow for economic growth.

4. high share of default entities who participate in macroeconomic cash flow and negatively influence the loan risk for even relatively profitable entities.

Close links between the banking sector and the borrowers' economic environment have brought about a condition in which the decrease in actual corporate asset value is carried over into the actual banking asset value.

The asset value both of a company and sector is on the decline due to its structure which is marked by a constantly rising stock and receivable turnover period. Loan coverage only further increases the costs with additional reduction in the asset profitability and in the cash flow value used for the loan repayment. Non-repayment of loans compels the commercial banks to create sources covering the losses from the bad loans in order to secure liquidity. The real value of these loans is less than their book value, the difference being equal to aforementioned losses.

In the loan arragement the lender and the debtor are both affected. The reduction of the actual asset value is compensated by the additional acquisition of borrowed funds to cover the payable commitments. The borrowed funds are not a growth accumulator. The position of loans vis-a-vis operations is graphically represented in Fig.4.

We have witnessed a growing share of loans provided by the commercial banks, the former of which are used solely to cover less liquid or non-liquid current assets of loan debtors. Such bank loans, called „revolving credits", do not have any sanitizing virtue; furthermore, they are not an instrument for the subsequent reduction of financial dependency.

Therefore, we may infer that the sanitation of the loan portfolio and the restructuralization of the banking sector have to be accomplished in a parallel manner with the utmost attention given to maintaining communicating links. Nevertheless, the commercial banks secure their own liquidity through the creation of resources for the coverage of bad loan losses using a realistic assessment of pertinent loan risks. At the same time the creation of these resources provides enough manouevring space in these banks for „sanitation" and for the removal of permanent default entities. The time required for this process can be accelerated through a suitably oriented system of taxation measures. Concurrently, it seems necessary to sanitize the assets of the banking sector through a thorough purging of the companies' assets. Such a step has a multiplier effect on the release of sources for bad loan loss coverage. The coverage is based on the common standard loan risk rate which allows for the establishment of a prosperous economic environment for commercial banks as well as the extended capital regeneration of the loan portfolio.

INSURANCE BRANCHES IN THE SYSTEM OF EUROPEAN LEGISLATION

JUDr. Imrich Fekete, CSc.
Slovenská poisťovňa, a. s.

The strategic objective of the Slovak Republic is to gain full membership in the European Union by the year 2000. This aim was stipulated in the Memorandum of the Slovak Republic enclosed with the application for membership in the European Union, the latter of which was submitted by the Prime Minister of the Slovak Republic on June 27, 1995 in Cannes, France.

In point of fact, the ceremonial act was preceded by a two-year ratification process of the Association Agreement between the Slovak Republic and the European Union. The Association Agreement has been in effect since February 1995.

By endorsing the Agreement the Slovak Republic undertook the implementation of all its articles including Article 69, which specifies that the „main condition for economic integration of the Slovak Republic into the community is the settlement of the differences between existing and future legislation both of the Slovak Republic and the European Union. The Slovak Republic will endeavour to harmonize its legislation with that of the Union." Article 70 governs one of the areas covered by the harmonization process - financial services including the insurance system.

Legislative bodies of the European Union pay work within the legal framework of providing insurance services. More than 20 directives related to the insurance system have been adopted at the level of the European Union so far. These regulations, which represent the fundamentals of the European insurance legislation, were prepared by the Commission of the European Union and approved by the Council of Ministers of the member countries.

Insurance branches have been one of the most deeply considered topics covered by the legislative bodies of the European Union as insurance branches are seen as a system through which insurance activities are carried out.

Concerning the above mentioned issues, it should be noted in the beginning that licences for insurance activities within Europe are related to particular insurance branches, which are considered areas of operation for individual applicants. The primary regulation governing the issue of a licence dictates that the supervisory body grant a licence solely for a particular insurance branch. As one of the most important objectives of the above mentioned directives is to create conditions for a free flow of insurance services throughout the whole territory of the European Union, it was necessary to compile a standardized catalogue of insurance branches, which is a mandatory procedure for all national legislations.

Categorization of insured entities under the heading of insurance branches.

The term insurance branch is not used in the legal profession. Our Civil Code defines insurance as insurance of property, insurance of individuals and the third-party insurance. However, in noway does this mean that these types of insurance are considered insurance branches. That being so, we cannot consider legislative division of insured entity to be identical with the technical division of insurance. The technical division of insurance has been developed by insurance companies, and it is based on the following criteria:

a) risk connected with the insured entity (fire insurance, hailstorm insurance
b) insured entity as it is (insurance of animals, accident insurance)
c) operations of the beneficiary of an insurance policy, the former of which are connected with insured entities (insurance of legal protection, third party insurance).

The above mentioned reasoning was presented as the concept of the insurance branch even though the term is not used at all in our insurance practice (it is considered to be identical with the type of insurance), or it is used in a very ambiguous way. As a result of this situation in practice, each insurance company is free to develop insurance branches depending on the type of insurance services it plans to provide.

However, the member states of the European Union have developed this concept such that it comports with Slovak standards. Therefore, there is no need for Slovakia to adopt new legislation in this scope of activity in order to qualify for membership in the European Union. We may just adopt a list of insurance branches as determined in the corresponding regulations of the European Union.

There are two major groups of insurance recognized in the

European Union and accordingly in the European practice of insurance. These groups are as follows:

a) non-life insurance (Direktversicherung mit ausnahme der Lebesversicherung, l'assurance sur la vie) and
b) life insurance (Lebensversicherung, l'assurance sur la vie).

With respect to the dualistic division of insured entities, we will present thedivision of insurance into insurance branches separately for non-life insurance and separately for life insurance based on the legal regulations applicable in the European Union.

Insurance branches in the area of non-life insurance

The division of non-life insurance into insurance branches is determined by directive No. 73/239/EHS on the coordination of legal regulations and legal measures related to direct insurance, other than life insurance. Section 17 of the aforementioned directive defines basic insurance branches and sub-branches in the following order:

1. Personal accident insurance (including working accidents and diseases) :
   a) lump sum fulfillment,
   b) compensation fulfillment
   c) combination of a) and b),
   d) transported persons
2. Health insurance :

a) lump sum fulfillment,
b) compensation fulfillment
c) combination of a) and b).

3. Insurance of the bodies of land means of transport (other than railway means of transport)

Each damage caused on :
a) land motor vehicles,
b) land non-motor vehicles.

4. Insurance of the bodies of railway means of transport.

Each damage caused on railway means of transport.

5. Insurance of the bodies of the aircraft.

Each damage caused on the aircraft.

6. Insurance of the bodies of watercraft.

Each damage caused on:
a) river means of transport
b) lake means of transport
c) marine means of transport

7. Insurance of transported goods (including goods, luggage and other property).

Damage caused on transported goods, or luggage irrespective of the type of transport facilities.

8. Fire and natural disaster insurance

Damage caused to property (other than the property specified in branches 3 to 7), if it is caused by:
a) fire,
b) explosion,
c) storm,
d) natural disasters other than storm,
e) nuclear energy,
f) landslide.

9. Insurance of other damage to the property. Damage caused to property (other than the property specified in branches No. 3 to 7), if the damage was effected by hailstorm or glacier or by other insured causes, such as theft, or causesother than branch No. 8.

10. Third party insurance of land motor vehicles (including responsibility of the transport contractor) and subsequent damage caused thereby.

Complete liability for the operation of land motor vehicles (including responsibility of the transport contractor)

11. Third party insurance of marine, lake, and river watercraft.

Complete liability for damage caused by the operation of the marine, lake and river watercraft.

12. Third party insurance of the aircraft. Complete liabiliry for damage caused by the operation of the aircraft.

13. Common third party insurance.

Complete liability for damage, other than that specified in the branches No. 10, 11, and 12.

14. Credit insurance:
a) general insolvency,
b) export credit,
c) sales in installments,
d) mortgaged credit,
e) agricultural credit.

15. Bail insurance:
a) direct bail,
b) indirect bail

16. Insurance of financial losses:
a) unemployment risks,
b) shortage of income (in general terms),
c) bad weather,
d) loss of advantages,
e) sustained overhead costs,
f) unexpected commercial expenditures,
g) loss related to sales price,
h) loss related to rent and income,
ch) indirect commercial losses other than those above mentioned,
i) other than commercial losses,
j) other losses of financial means.

17. Legal expenses insurance.

18. Assistance insurance.

Assistance to people in a state of emergency — travel related in particular.

The last insurance branch mentioned was added to directive No. 73/239/EHS on the basis of directive No. 84/641/EHS. Some insurance branches were covered by special directives, for example the third party insurance of land means of transport (insurance branch No. 10 was regulated by directives No. 72/166/EHS, No. 84/5/EHS, No. 90/232/EHS and No. 90/618/EHS, legal expenses insurance by directive No. 87/344/EHS, insurance of credit and bail by directive No. 87/343/EHS.

An insurance company that intends to provide insurance services in one of the above mentioned branches of non-life insurance has to identify clearly the insurance branch in its application in accordance with the above mentioned catalogue. Regulations of the European Union allow applicants to apply for a licence involving a group of insurance branches. Directive No. 73/239/EHS allows combined operations for the following insurance branches:

a) personal accident insurance and health insurance (branches No. 1 and 2),
b) insurance of motor vehicles [insurance branches No. 1 letter d), 7 and 10],
c) marine and transport insurance [insurance branches No. 1 letter d), 5,7, and 12],
d) aircraft insurance [insurancebranches No. 1 letter d, 5, 7 and 11],
e) fire and other damage-related insurance (insurance branches No. 8 and 9),
f) insurance of civil law responsibility (insurance branches No. 10, 11, 12, and 13).

If the insurance company has been granted a licence for operations in particular insurance branches representing basic insurance risk covered by one of the above mentioned insurance branches or a group of insurance branches, it may provide insurance protection against risks related to other branches without applying for permission for additional insurance risks , provided the risks are:

a) connected with main risk,
b) they are related to an entity, which is protected against the main risk and
c) they are included in the contract specifying the main risk.

The above mentioned case is a combined form of insurance. However, this form does not apply to credit insurance and bail insurance, both of which are administered only cumulatively. We should add that directive No. 87/344/EHS on the insurance of legal protection allows provision of services in this insurance branch together with the corresponding liability insurance provided all the conditions included in this directive are met.

Insurance branches of life insurance

The division of life insurance into insurance branches is determined by directive No. 79/267/EHS on the coordination of legal regulations related to direct life insurance and its operations. This directive applies to the following insurance branches:

1. Life insurance:
a) Life-long insurance,
b) Insurance covering death,
c) Combined insurance.
d) Life insurance with supplement.

2. Rent insurance.

3. Additional life insurance

It includes all additional insurance services provided by life insurance companies other than insurance branches No. 4 and 5.:

a) insurance covering bodily injuries including working disability,
b) insurance covering death as a consequence of working accident,
c) insurance covering disability resulting from an accident or disease.

4. Wedding (dowry) insurance and birth insurance.

5. Insurance services included in the branches No. 2 and 3, if they are related to the activities of investment funds.

6. Permanent health insurance - is provided only in Ireland and Great Britain.

7. Insurance operations related to tontines.

Each insurance operation connected with the formation of an association consisting of members with the primary objective of common capitalization of their contributions and their distribution either among living persons or among persons authorized by dead members.

8. Insurance operations connected with capitalization.

Each insurance operation related to savings based on capitalization and insurance mathematics involving exchange of payments either in the form of single payments or in the form periodical deposits; commitments determined as for their length and amount.

9. Insurance operations connected with the administration of collective pension funds.

Each insurance operation based on the administration of financial investments - mainly the assets representing reserves of an individual company, which are provided in the case of life-long insurance, death or in the case of reduced or suspended working activities.

10. Collective support (prévoyance collective)

Each supportive insurance operation defined in the French legislation governing insurance contracts.

11. Insurance operations depending on the length of human life.

Each insurance operation defined or anticipated in the context of social insurance, if carried out by insurance companies at their own risk in accordance with the legislation of the member country.

An insurance company may apply for a licence for the operations in one of the above mentioned life insurance branches. A licence granted by the supervisory body is applied to the whole insurance branch except in the case when an applicant requires a guarantee of only a part of the risk related to the particular branch. Each European Union country may grant a licence for several branches in accordance with the national legislations of member nations. The licence allows simultaneous operations in these branches.

There is an obligatory specialization of insurance companies providing life insurance as mandated by Article No. 13 of directive No. 79/267/EC. Consequently, that after the notification of the directive by the EC, it was not possible to establish combined insurance company providing both life and non-life insurance services. In the case of existing companies a supervisory body for a particular district is to supervise separate bookkeeping, ownership and administrative matters connected with both basic types of insurance.

An exception to the rule on specialization was provided based on the Directive No. 92/96/EC. This directive allows life insurance companies to operate in some of the non-life insurance branches. For example, simultaneous provisions of life insurance and personal accident insurance (insurance branch No. 1) and health insurance were allowed. The approval for providing services in these non-life insurance branches together with life insurance may be granted by the supervisory body only in the case of separate bookkeeping and settlement of damage.

The Directive No. 64/225/EC defines ensurement as an insurance branch sui generis.

Ramifications for our insurance system

The categorization of insured entities into types, branches and sub-branches has recently been discussed in our country. This discussion has not yet included the division of insured entities into insurance branches pursuant to European insurance legislation. There are not so many people who realize, that joining the European Union by the year 2000 entails an adoption of the European system of insurance branches a system which has already been completed. Let us consider the need to incorporate the above mentioned classification of insurance branches into our insurance system before joining the European Union. We believe it is necessary because of the following:

1. The legal specification of insured entities is, in our country, included in general insurance conditions. As general insurance conditions play an important role in our insurance system, each insurance branch should have its own general insurance conditions. If the formation of general insurance conditions is concentrated on various types and subtypes of insurance, it will result not only in the diversification of insurance coverage, but also in ambiguous division of insured entities. This situation is not advantageous neither to insurance companies nor to beneficiaries of insurance.

2. Division of insurance services into insurance branches is connected with the self-financing of individual insurance branches. One of the basic features of insurance is the formation of risk groups depending on type of risk, which may occur in these groups. Risk groups are formed within individual insurance branches. There is neither economic nor rational explanation for the flow of financial sources from one branch (risk group) to another one just to cover losses. The transfer is connected with the creation of reserves within each insurance branch, pursuant to the directives of the European Union.

3. Division of insurance into insurance branches (risk groups) is connected with the tariff policy. Each insurance branch should have its own strategy which sets limits for insurance money so as to effect self-financed operations. The amount of insurance money depends on the risk, which is associated with a particular risk group.

4. The reliability of insurance statistics is contingent upon an evaluation of the economic performance of an insurance company on the basis of individual insurance branches. It should be noted, that the annual reports of insurance companies are based on the division of insured entities into insurance branches. These figures can be used to compare the insurance system of our country with that of other countries.

5. Division of insurance into insurance branches is important for the rational division of activities in an insurance company. The organizational structures of foreign insurance companies are developed in accordance with division of insurance into insurance branches.

6. The functioning of supervisory bodies would be non-conceptional without the division of insured entities into insurance branches. Each applicant for a licence has to understand in which branches he/she is allowed to carry on intended insurance operations before submitting an application. It is not possible to apply for a licence to operate in a branch, which is not included in the catalogue of insurance branches. Otherwise the insurance companies would be expected to develop insurance branches and general insurance conditions. Such an attitude is in open conflict with European insurance legislation.

7. The division of insured entities into insurance branches is important also for the legislative classification on insured entities. We should keep in mind that such insurance branches as insurance of transport, insurance of legal protection and credit insurance are not clearly specified in our country, moreover, based on our current categorization of our insurance system into insurance of property, personal insurance and third party insurance, insurance branch classification is impossible.

Discussions with our foreign partners (mainly ensurers) led our foreign associates to question why there is no division of insured entities into insurance branches (as mentioned above) in our country. It is difficult to provide an adequate answer to this question as our insurance system was on a pat with the European standard in the 1950s. Austria, however, which joined the European Union on January 1, 1995, has been adapting its insurance legislation to the European standard for more than 20 years. On the basis of these conclusions the primary objective is to incorporate the European catalogue of insurance branches into our legislation system and insurance practice.

WE CANNOT ABUSE THE TRUST OF OUR CLIENTS

Interview with Mr. Milan Lônčík,
the President of Poštová banka, a.s..

• Mr. President, you have been working as the Chairman of the Board of Directors and the President of Poštová banka, a.s. (the Postal Bank) for more than one year. You have reached the point, where you can draw some conclusions about your operations.

We have been carrying out a number of tasks since the commencement of my tenure with Poštová banka („the Bank"). The most important is the completion of the commercial network, which includes branches and sub-branches in the key regions of Slovakia. The second task is the implementation of the complex banking information system. This does not represent a short-term goal, but as for the time schedule we would like to get this task completed in an optimal time period. The supplier of the information system is the Slovak company ASSET, which makes our cooperation in the process of the system's implementation more effective. Obviously, we are also working on the innovation and stabilization of human resources for Poštová banka, which is considered an inevitable prerequisite for the growth period of the Bank. Considering the results of the Bank for the first half of 1995 we may conclude that the new trends affecting Poštová banka are feasible and that we have managed to reach our goals. I mean not only the goals of our commercial plan, but also our economic performance, which has been evidence of our viability during the short period of Poštová banka's operations in the market.

• How do you see the cooperation of the Bank with its shareholders?

I must say, that it is excellent, as evidenced by the thoughtful cooperation and joint decision-making between the Bank and its shareholders. I have to admit that our shareholders set the targets, a process which makes us improve the quality of our products and services...

• You have mentioned products and services. Which of them are the most typical for your Bank and what new products and services do you plan to introduce to your clients in the near future?

The most typical products of Poštová banka are bank giro credits and money orders. The former is used for the cash payments transferred to the accounts of legal or physical persons. During the first half of this year, our Bank administered almost two million bank giro credits. Money-orders are used to transfer cash payments from the accounts of legal and physical persons administered by Poštová banka. This form of payment was used by our clients in more than half a million cases in the first six months of this year. Money orders are mostly used for payments of social benefits from abroad, dividends from the first wave of privatization, pensions and salaries of employees, as well as payments from the Czech Republic. One of our successful products is the passbook. We have issued approximately a quarter of a million of these passbooks so far. We also provide the administration of personal accounts for our inhabitants. Personal accounts can be opened at any post-office, branch, or sub-branch of the Bank, and a client has got the right to determine contact place which will manage the account.

As far as the new products are concerned, we plan to introduce passbooks in foreign currency. In addition to this, we intend to improve conditions for personal accounts administered by the Bank while enabling our clients to manage their accounts in a more flexible and effective way.

• Roughly a year ago, Poštová banka increased its equity to 600 million Sk. Does one of the strategic objectives of the Bank include another increase of the equity base? If so, what is the reason behind the increase?

Yes, we do intend to increase our equity by a reasonable amount. In the process of selecting potential shareholders we will consider our goal, which is to achieve higher quality operations of the Bank. This additional equity is necessary for the support of the further growth of Poštová banka, so as not to suppress or even slow-down its activities. In my opinion,this additional equity will also help the Bank to gain greater recognition in the international arena.

• Credit policy plays a fundamental role in the operations of each bank. It represents a process in which the bank decides to whom to grant credit and under what conditions. Let us consider this issue from the quantitave point of view. Is there, in your opinion, a shortage of good business plans?

We have adopted the general philosophy, that „good" bank is only that bank which grants credits. However, the banks should provide a wide range of services, including those related to payment and clearing. Let us consider the original question again. We attempt to extend credit, which is based on the rational economicreasoning, not only from the point of view of their payback, but also in a wider context - the needs of our economy. That is why we concentrate on the viability of business plans when evaluating them. I mean for example, a plan for a production of a company, which applies not only to the short-term period, but also mainly to the long-term period. I do not believe there is a shortage of business plans in Slovakia as evidenced by the fact that many banks have already supported high quality businesses.

• Has your Bank got a sufficient number of good clients? How do you look for them, how do you classify them, and how is the process reflected in the commercial plan of Poštová banka?

We have got good clients, but nowadays each bank including our Bank has to understand that in the area of good businesses there will be a developed competitive environment. It is a demanding task to look for them, and it is necessary to set up precise long-term cooperation with them. Poštová banka wants not only to commence, but also to mantain a professional dialogue with its clients. In the evaluation process we consider their value and risk propensity. The relationship between bank and client is considered in a complex way so that our partners understand that we are to hear both „good and bad news". We wish to be considered our client's bank in the full sense of the word, so that our relationship is not limited to extending and repaying a loan. We want our clients to use the full range of our payment system. In our evaluation process, we do not consider the size of a company (be it a small or a big company, physical person or a big company) to be a primary criterion.

• Clients mostly apply for long-term financing, the banks prefer short and medium-term financing. Is this the same in the case of Poštová banka?

This is a reality, but should not be overemphasized. We are a young country with a young banking system. Therefore it is logical that there is a shortage of long-term resources. Banks as well as clients have short and medium-term resources. Clients mostly do not deposit their resources for a long period, their goal is to effectively valorize their resources in a shorter period of time. Nobody is willing to keep their resources unproductive. That is why the current situation in providing credit looks the way it does at the moment. Nevertheless, I believe, that this is a temporary situation and will improve, so that it satisfies the needs of both the banks and the clients.

• How has the change of the discount rate of the National Bank of Slovakia influenced the interest rate on deposits and credit, if the particular agreements between the Bank and a client were linked up with the discount rate at a minimum?

The reaction of Poštová banka was considered reasonable by clients and partners. The interest rates on deposits were changed minimally, some changes occurred in terms of their blocking. In the past,the interest rates on loans ranged from 18 to 22 percent, and currently the range is from 16 to 20 percent. Apparently, the interest rate is linked up with the development of the discount rate, but in individual negotiations with our partners we try to minimalize these effects - basically for the benefit of the clients.

• To what extent is it possible to drop the interest rates on deposits, if the interest rates on loans are dropped? Is there not a danger that the resource level of a bank may drop, which could lead to a decrease in the amount of granted credit granted?

I believe that the resource level will not decrease. The clients have to understand that it is not only the bank that should accept a decrease in the interest rates on credits. The clients should assume that providing a host of services (including certain benefits) in the long term, brings about higher costs for a bank.

• At present, the issue of remedy instruments is under consideration. Has your Bank got a capacity to create remedy instruments and reserves for dealing with the so called irrecoverable loans?

I suppose that after completion of legislative measures, the commercial banks (including our Bank) will be able to create remedy instruments to deal with the so called irrecoverable loans. We have got the capacity to meet the requirements of the National Bank of Slovakia as regards the creation of reserves to deal with these non-standard loans. I would like to stress that Poštová banka wishes to continue its active approach in order to improve its portfolio.

• As regards your Bank, what is the rate of success in debt collection, what are the grounds of failure - is it the legislation, judiciary, or wrong decisions of banks responsible for the provision of „bad" loans?

As far as this issue is concerned I assume that it is necessary not only to build legal a department with top professionals in our bank, but also to advance the understanding of legal aspects of banking in the market environment of all our personnel. No business is guaranteed, and there is always a certain amount of risk connected with extending credit. I understand that guarantees required for providing credits are often unpopular, but improved creditworthiness of clients will result in higher confidence of banks, and most probably in lower „demands" on the size of security for loans provided. In any event, the above mentioned innovation of legal environment is idispensable.

• The question of bad loans is associated with the restructuring of the Slovak banking system. What is your opinion on the effects of this process of restructuring as it applies to our commercial banks and Poštová banka in particular?

I do not intend to comment on the other banks. Each bank is familiar with own conditions, its resources, and limits. The question of restructuring of the Slovak banking is not only associated with the shareholders of the banks, but also with other corresponding bodies. If this restructuring is required, it should not adversely affect the interests of clients. We cannot abuse the trust of our clients.

• Some time ago, you declared that „it is necessary to build a nexus of cooperation among the Ministry of Finance of the Slovak Republic, the National Bank of Slovakia, and commercial banks". How do you envisage the usefulness of this triangle for smooth functioning of the Slovak economy and Slovak banking in particular, and what is the likelihood of putting this idea in practice?

This „nexus among the aforementioned entities has already been set up on a very high level. The necessity of close cooperation among the Ministry of Finance, the National Bank of Slovakia and commercial banks is supported by the principle that a strong banking and financial sector result in a strong economy, which is our common goal. The importance of the above mentioned nexus is also evidenced by the fact that our banking is young and still needs new incentives for its own internal development and dynamics. The advantages are clearly indicated by the size of the hard currency reserves of the National Bank of Slovakia, and the improved stability of our currency.

Interview prepared by Jozef Knížat

FINEX '95

SLOVENSKÁ SPORITEĽŇA

EURÓPSKA ÚNIA
BANKA SLOVAKIA

PRVÁ STAVEBNÁ SPORITEĽŇA

ISTROBANKA

predajno-servisná sieť firiem Fax & Copy ponúka:

- *kopírovacie stroje*
- *telefaxy*
- *tlačiarne*
- *kalkulačky ...*

Canon

Váš partner pri plošných dodávkach kancelárskej techniky na celom území Slovenska s dôrazom na jej servisné zabezpečenie.

centrum

Banská Bystrica
Horná 16
974 01 B. Bystrica
Tel.: (088) 724 928
Fax: (088) 724 929

Bardejov
Radničné nám. 2
085 01 Bardejov
Tel.: (0935) 66 66
Fax: (0935) 66 66

Bratislava
Domkárska 15
821 05 Bratislava
Tel.: (07) 421 981
Fax: (07) 243 240

Komárno
Meštianska 3019
945 01 Komárno
Tel.: (0819) 23 48
Fax: (0819) 45 26

Košice
Slovenskej jednoty 10
040 01 Košice
Tel.: (095) 633 26 46
Fax: (095) 339 019

Levice
Komenského 24
934 01 Levice
Tel.: (0813) 313 558
Fax: (0813) 313 559

Lipt. Mikuláš
Garbiarska 3
031 38 Liptovský Mikuláš
Tel.: (0849) 257 65
Fax: (0849) 257 65

Martin
Vajanského nábr. 2
037 55 Martin
Tel.: (0842) 220 294
Fax: (0842) 220 294

Nitra
Štúrová 18
949 01 Nitra
Tel.: (087) 51 6 185
Fax: (087) 51 6 184

Poprad
Popradské nábr. 440/17
058 01 Poprad
Tel.: (092) 225 02
Fax: (092) 228 31

Prievidza
Včelárska 1
971 01 Prievidza
Tel.: (0862) 225 56
Fax: (0862) 223 74

Rimavská Sobota
Malohontská DS
979 01 Rim. Sobota
Tel.: (0866) 265 09
Fax: (0866) 265 07

Ružomberok
Mostová 10
034 01 Ružomberok
Tel.: (0848) 321 757
Fax: (0848) 321 757

Senica
Tehelná 1168
905 01 Senica
Tel.: (0802) 744 70
Fax: (0802) 744 90

Žilina
Dlabača 13
010 01 Žilina
Tel.: (089) 622 627
Fax: (089) 624 727

service line

Banská Bystrica
Tel.: (088) 724 928

Bardejov
Tel.: (0935) 66 66

Bratislava
Tel.: (07) 421 981

Humenné
Tel.: (0933) 833 03

Komárno
Tel.: (0819) 23 48

Košice
Tel.: (095) 633 26 46

Levice
Tel.: (0813) 313 558

Nitra
Tel.: (087) 516 185

Partizánske
Tel.: (08154) 862 35

Piešťany
Tel.: (0838) 262 64

Poprad
Tel.: (092) 225 02

Považská Bystrica
Tel.: (0825) 925 776

Prievidza
Tel.: (0862) 225 56

Rimavská Sobota
Tel.: (0866) 265 07

Rožňava
Tel.: (0942) 214 46

Ružomberok
Tel.: (0848) 321 757

Senica
Tel.: (0802) 744 70

Streda n/Bodrog.
Tel.: (0949) 938 33

Šaľa
Tel.: (0706) 44 50

Žilina
Tel.: (089) 624 727