ODBORNÝ BANKOVÝ ČASOPIS
JANUÁR 1997
ROČNÍK 5

BANKING JOURNAL
JANUARY 1997
VOLUME V

BIATEC

NÁRODNÁ
BANKA
SLOVENSKA

NATIONAL
BANK OF
SLOVAKIA

1

Významné udalosti Národnej banky Slovenska v roku 1996

Guvernér Národnej banky Slovenska Vladimír Masár prijal 23. decembra 1996 premiéra Belgického kráľovstva Jeana-Luca Dehaena (na druhej fotografii vpravo), ktorý bol v SR na jednodňovej oficiálnej návšteve. V. Masár informoval zahraničného hosťa o menovej politike, o postupe v reštrukturalizácii slovenskej ekonomiky, o aproximácii legislatívnych noriem s legislatívou Európskej únie, zmienil sa tiež o možnostiach investovania belgického kapitálu v SR.

Generálny sekretár Organizácie pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj (OECD) Jean Claud Paye (na fotografii vľavo) sa počas svojho pobytu na Slovensku stretol dňa 14. 2. 1996 s guvernérom NBS Vladimírom Masárom. Hlavnou témou rozhovoru boli otázky spojené s prípravou vstupu SR do OECD.

V dňoch 10. až 11. júla 1996 bol na oficiálnej dvojdňovej pracovnej návšteve NBS guvernér Islandskej národnej banky Birgir Isl. Gunnarsson (na fotografii vľavo). S guvernérom NBS Vladimírom Masárom prerokoval otázky spolupráce v menovej oblasti a hovoril o ďalších možnostiach rozvoja bankového sektora v oboch krajinách.

Obsah/Contents

NA AKTUÁLNU TÉMU

Menový program NBS na rok 1997
The Monetary Programme of the National Bank of Slovakia for the Year 1997 ... 2, 34

Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.
Ciele menovaj politiky NBS a ich reálne napĺňanie
Goals of Monetary Policy of National Bank of Slovakia and Their Fulfilment ... 3, 35

Prof. Ing. Otto Sobek, CSc.
Slovenské bankovníctvo v roku 1997
Slovak Banking in the Year1997 ... 5, 36

Ing. Adela Hošková, CSc.
Vývoj priamych zahraničných investícií na Slovensku
Direct Foreign Investment in Slovakia ... 6

Ing. Monika Paučínová
Alternatívne hypotekárne úvery v USA
Alternative Mortgage Lending in the United States ... 9

ATLAS PEŇAZÍ

Gabriel Schlosser
Írska republika – história a súčasnosť írskej meny
Irisch Currency – Past and Present ... 13

PRÍLOHA

Ing. Eleonóra Csákóová
Využitie marketingu v bankovej praxi
Marketing in Banking ... 15

PREDSTAVUJEME

Ing. Miroslav Marenčík
Banková federácia Európskej únie
Federation of Banks in the European Union ... 26

POSTREHY • PODNETY

Ing. Matej Smieško
Nové trendy v kolektívnom investovaní
New Trends in Mutual Investing ... 29

PAMÄTNÉ MINCE

Ing. Dagmar Flaché
Spisovateľ – kritik – novinár – politik
Svetozár Hurban Vajanský na pamätnej minci
Svetozár Hurban Vajanský on Commemorative Silver Coin ... 31

BIATEC
Odborný bankový časopis
január 1997

Vydavateľ:
Národná banka Slovenska

Published by
National Bank of Slovakia

Redakčná rada/Editorial Council:
Ing. Vladimír Masár (predseda), Mgr. Soňa Babincová, PhDr. Eva Barliková, Ing. Adam Celušák, CSc., Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc., Ing. Štefan Králik, Ing. Jozef Kreutz, Doc. Ing. Jozef Maťúch, CSc., Ing. Gabriela Miklošová, Ing. Miroslav Marenčík, Ing. Pavol Ochotnický, CSc., Doc. Ing. Anna Pilková, CSc. MBA, Ing. Monika Siegelová, Ing. Vladimír Valach

Redakcia/Editorial Staff:
šéfredaktorka/Editor in Chief
Mgr. Soňa Babincová ☎ 563 4406
zástupkyňa šéfredaktorky/Editor
Ing. Alica Polónyiová ☎ 563 3400
výtvarná redaktorka/Graphics Editor
Anna Chovanová ☎ 563 4536

Adresa redakcie/Editorial Office:
Národná banka Slovenska
redakcia BIATEC
Štúrova 2, 818 54 Bratislava
tel.: 563 3034, 563 4406, 563 3400,
fax: 563 3035

Objednávky a predplatné
prijíma redakcia: na časopis: ☎ 563 3034
na inzerciu: ☎ 563 4536

Počet vydaní: 12 - krát do roka

Cena jedného výtlačku: 19,10 Sk
vrátane DPH

Ročné predplatné: 229 Sk vrátane DPH

Tlač / Printed by: i + i print, spol. s r.o.
Ondavská 3, 826 47 Bratislava

Distribúcia / Distributed by:
PNS, a. s., Košická 1, 813 80 Bratislava

Termín odovzdania rukopisov: 7. 1. 1997

Dátum vydania: 20. 1. 1997

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

1. strana obálky/Front Cover:

• Mincovníctvo na území Bratislavy má vyše 2000-ročnú tradíciu. Boli to Kelti, ktorí tu vytvorili veľké centrum - oppidum a v 1. storočí pred Kristom keltskú mincovňu. Razili sa tu zlaté statéry, drobné mince simmerinského typu a najmä veľké strieborné tetradrachmy. Nápisy latinkou na týchto minciach sú prvým dokladom písma, používaného na Slovensku. Doteraz poznáme 15 druhov nápisov – najčastejšie BIATEC (podľa toho sa označujú bratislavské keltské mince aj ako biateky), BVSV, DEVIL, AINORIX a ďalšie. Z územia Bratislavy poznáme 7 hromadných nálezov, do kroniky tých najväčších sa zapísal najmä unikátny poklad 400 keltských mincí nájdený roku 1923 pri budovaní základov Tatra banky na Námestí SNP.

• Tradition of minting exists in Bratislava since more than 2000 years. Celtic minting here is dated to the 1st century BC. Cover photo shows Celtic coins from the treasure recovered in 1923, consisting of some 400 coins.

– EM –

Foto: Mikuláš Červeňanský

MENOVÝ PROGRAM NBS NA ROK 1997

Menový vývoj v roku 1996

V roku 1996 pokračovali priaznivé i nepriaznivé tendencie v menovom a makroekonomickom vývoji, ktorých prvé signály sa objavili v predchádzajúcich rokoch. Za pozitívne možno považovať znižovanie miery inflácie, stabilitu meny, reálny rast národného hospodárstva a stabilitu v bankovom systéme. Nepriaznivá bola najmä štruktúra HDP, kde deficit obchodnej bilancie spôsobený vysokým domácim dopytom vytváral negatívne prostredie do budúcnosti. Rovnako nepriaznivý bol (ako príčina a dôsledok vysokého domáceho dopytu) vývoj čistých zahraničných aktív, peňažnej zásoby (meranej agregátom M2) a aj kriteriálnej veličiny menového programovania – čistých domácich aktív.

Nárast čistých domácich aktív bol do novembra 1996 ovplyvnený najmä vývojom úverov podnikom a obyvateľstvu, ktorých expanzia dosiahla hodnotu 55,6 mld. Sk. V rovnakom období minulého roku vzrástli úvery o 31,9 mld. Sk, pričom ich expanzia bola v rámci čistých domácich aktív (-9,2 mld. Sk) tlmená zlepšením čistej pozície vládneho sektora o 10,4 mld. Sk a nárastom ostatných čistých položiek o 30 mld. Sk.

Výrazný rast úverov v rámci čistých domácich aktív v priebehu jedenástich mesiacov roku 1996 nebol dostatočne zmiernený ani vývojom čistej pozície vlády, ktorá sa zlepšila oproti východisku o 7,0 mld. Sk, ani situáciou v ostatných čistých položkách, ktoré vzrástli o 9,1 mld. Sk.

Medziročná miera rastu M2 klesla v novembri pod 19 %, čím zaznamenala nižšiu mieru rastu v tomto roku v porovnaní s marcom (24,1 %) a druhým štvrťrokom (21,5 %). Peňažná zásoba v rovnakom období minulého roku prekračovala tempo rastu 20 % vo všetkých štvrťrokoch (predpoklad koncoročnej miery rastu okolo 16–18 %, čo bude menej ako v roku 1995). V kontexte celého menovo-politického a reálneho ekonomického vývoja však pokles miery rastu M2 nemožno hodnotiť pozitívne. Vývoj peňažnej zásoby nebol sprevádzaný a ani vyvolaný poklesom úverových aktivít či celých čistých domácich aktív.

Nepriaznivosť poklesu peňažnej zásoby treba vidieť v odleve prostriedkov do zahraničia cez bežný účet platobnej bilancie, čo je vyjadrené v poklese čistých zahraničných aktív bankového sektora. Nepriaznivý vývoj sa odráža aj v zastavení rastu čistých zahraničných aktív na ročnej báze v porovnaní s programovaným nárastom o 31,5 %.

Hlavnou príčinou takéhoto vývoja bežného účtu s dopadom na peňažnú masu bola expanzia čistých domácich aktív reprezentovaných najmä vývojom úverov podnikom a obyvateľstvu. Štvrťročné miery rastu úverov do ekonomiky v roku 1996 (16 %, 18,9 %, resp. 19,2 % a v novembri 21 %) dokazujú toto tvrdenie. V porovnaní s vývojom tohto komponentu v roku 1995 sú údaje za rok 1996 v priemere o 10 % vyššie s výhľadom koncoročného prekročenia úrovne 20 %. Takúto dynamiku úverových aktivít bánk a požiadaviek klientov bude síce veľmi obtiažne zastaviť, ale z dôvodu vývoja úverového portfólia a budúceho makroekonomického vývoja v dlhodobom pohľade je to nevyhnutné.

Menový program NBS na rok 1997

Menový program NBS na rok 1997 na jednej strane reaguje na domáce a zahraničné podmienky, na druhej strane prostredníctvom výkonu menovej politiky ovplyvňuje vývoj celej ekonomiky, tak aby bol naplnený a dosiahnutý hlavný cieľ – udržanie vonkajšej a vnútornej stability meny pri súčasnej podpore a vytváraní prostredia pre zdravý ekonomický rast. Nadväzuje na menové programy predchádzajúcich rokov, odlišuje sa však v rozhodnosti centrálnej banky prísnejšie presadzovať svoje zámery ako reakciu na zhoršujúce sa ekonomické podmienky v roku 1996. Základom prístupu NBS bude snaha o elimináciu rizík vyplývajúcich z nadmerného deficitu obchodnej bilancie s cieľom ďalšieho upevňovania vnútornej a vonkajšej stability slovenskej koruny.

Základným cieľom menového programu na rok 1997 je ročná miera inflácie v intervale 4,9–5,8 % pri udržiavaní stabilného výmenného kurzu Sk v rámci fluktuačného pásma, ktoré sa od 1. 1. 1997 rozširuje zo súčasných ±5 % na ± 7 %.

Predpokladom menového vývoja v roku 1997 je ročný rast reálneho HDP o 5 %, pričom deficit bežného účtu platobnej bilancie by nemal prekročiť 5 % z vytvoreného HDP v roku 1997, čo korešponduje s úrovňou čistých zahraničných aktív ku koncu roka 1997 približne na úrovni 70 mld. Sk.

S týmito cieľmi a predpokladmi je konzistentná dynamika vývoja čistých domácich aktív 10,3 % a dynamika vývoja M2 10,7 %.

NBS bude svoje zámery naďalej realizovať prostredníctvom trhových nástrojov. V prípade nedostatočnej účinnosti používaných menových nástrojov či nerešpektovania zámerov menového programu je však pripravená modifikovať súčasné inštrumentárium, resp. prijať ďalšie nástroje menovej politiky.

Na základe určitej zotrvačnosti vývoja v oblasti rastu a pohybu cenovej hladiny sa očakáva naďalej priaznivý vývoj inflácie v rámci koridoru 4,9–5,8 %, avšak s miernejším poklesom ako v doterajšom období. Podmienkou revitalizácie a stabilizovania poklesu bežného účtu platobnej bilancie a s tým súvisiaceho tlaku na pohyb kurzu meny bude regulácia štruktúry domáceho dopytu, pričom sa predpokladá zmiernenie tempa rastu reál-

neho HDP na 5 %. Takýto rast je z hľadiska potenciálu ekonomiky a tiež v porovnaní s okolitými transformujúcimi sa krajinami priaznivý a udržateľný. Preto 10,7 %-ný rast menového agregátu M2, rovnaký ako nominálny HDP, považujeme za primeraný a menová politika NBS bude z tohto pohľadu neutrálna

Najväčší vplyv na peňažnú zásobu M2 budú mať naďalej domáce zdroje, ktoré sú vyjadrené čistými domácimi aktívami, na ovplyvňovanie ktorých sa bude sústreďovať menová politika NBS v roku 1997. Čisté domáce aktíva predstavujú komplexnú menovú veličinu, ktorá v sebe obsahuje informácie o vývoji pozície vládneho sektora a Fondu národného majetku, o vývoji priamych či nepriamych úverov do ekonomiky, ako aj informácie o všetkých vnútorných aktivitách bankového sektora. Vplyv domácich zdrojov na peňažnú masu bude v roku 1997 takmer zhodný s rastom nominálneho HDP. Z uvedeného je preto zrejmé, že menová politika v roku 1997 bude skôr opatrná.

Priestor, ktorý zostane na úvery podnikom a obyvateľstvu, bude v priebehu roka 1997 závisieť od vývoja hospodárenia vládneho sektora a FNM. Keďže rozhodnutia vlády v oblasti objemu výdavkov a pôžičiek od bankového sektora – tak priamych, ako aj vo forme emisií cenných papierov – sú z hľadiska menovej politiky autonómne, v závislosti od vývoja čistej pozície vládneho sektora bude NBS pri usmerňovaní bánk reagovať len na využívanie zvyšného priestoru v rámci domácich úverov na rozvoj aktivít voči podnikom a obyvateľstvu.

O tom, že tento priestor bude výrazne menší v porovnaní s rokom 1996, svedčia predpokladané investičné zámery, ktoré zvýšia pozíciu vlády a odčerpajú zo stanoveného priestoru 25–30 mld. Sk. Odhliadnuc od efektívnosti vládnych infraštruktúrnych a iných projektov sa v konečnom dôsledku dostanú uvedené zdroje do podnikovej sféry, avšak nie priamo od bánk, ale sprostredkované cez štátny rozpočet do vybraných odvetví a podnikov. Preto čím expanzívnejšie sa bude správať vládny sektor, tým dôslednejšia bude menová politika NBS voči obchodným bankám pri ovplyvňovaní ich aktivít v zmysle neprekročenia a udržania vymedzeného rámca pre rast domácich zdrojov.

Vláda na seba preberá prerozdeľovaciu úlohu disponibilných investičných prostriedkov, a tak sa stane výrazným zdrojotvorným a peňažotvorným činiteľom v ekonomike, s predpokladanou (po prvý raz od roku 1993) kladnou silou vplyvu na M2 na úrovni 7 % pri celkovom programovanom raste M2 10,7 %. Podnikateľské investície tak budú z väčšej časti „vytlačené" vládnymi. NBS bude musieť z tohto dôvodu zmierniť tempo rastu úverov podnikom a obyvateľstvu všetkými možnými a nevyhnutnými spôsobmi.

V roku 1997 sa očakáva tlak na medzibankové úrokové sadzby, a to tak na ich výšku, ako aj na ich volatilitu. Na rozdiel od roku 1995 a 1996 bude NBS pôsobiť pri predaji svojich cenných papierov agresívnejšie, a to najmä v oblasti ich ceny. Aby sa zabránilo využívaniu úrokového diferenciálu a tým neutralizovaniu účinkov menovej politiky NBS, bolo rozhodnuté o rozšírení fluktuačného pásma na zneistenie prípadného prílevu krátkodobého špekulatívneho kapitálu, ktorý svojou nestálosťou môže spôsobiť zbytočné škody v bankovom sektore i v celej ekonomike.

Nevyhnutnou podmienkou ďalšieho zdravého menového a ekonomického vývoja je neustále pôsobenie na pokles rastu cenovej hladiny a súčasné dosahovanie takého rastu zdrojov do ekonomiky a takého rastu reálnych príjmov, ktoré nebudú akcelerovať domáci spotrebiteľský dopyt. Ten totiž môže vyvolať preferenciu súčasnej spotreby na úkor zahraničnej zadlženosti s nepriaznivým dopadom na budúcnosť.

CIELE MENOVEJ POLITIKY NBS A ICH REÁLNE NAPĽŇANIE

Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.
Ekonomická univerzita v Bratislave

Slovenská ekonomika sa výstupom a stabilizáciou makroekonomického vývoja zaradila v uplynulých dňoch medzi najdynamickejšie sa rozvíjajúce krajiny strednej Európy. Po vzniku Slovenskej republiky od 1. 1. 1993 sa očakával destabilizačný vývoj. Tieto nepríjemné očakávania sa však nesplnili. Už v roku 1994 sa dosiahol prelom vo vývoji v smere stabilizácie predovšetkým makroekonomického prostredia a ekonomický vývoj nabral smer do fázy oživenia a postupnej dynamizácie.

Jednou z dôležitých vývojových tendencií bolo utlmovanie inflačného vývoja a upevňovanie stability meny, udržania jej vnútornej a vonkajšej vymeniteľnosti. Doterajší menový vývoj v SR svedčí o tom, že nezastupiteľnú úlohu v celom ozdravovacom procese slovenskej ekonomiky má Národná banka Slovenska (NBS). Ako centrálna banka Slovenskej republiky od svojho vzniku k 1. 1. 1993 a menovej odluky od 8. 2. 1993, bola tým najpríjemnejším prekvapením v porovnaní s nelichotivými očakávaniami presahujúcimi aj hranice SR. NBS od začiat-

ku svojho pôsobenia považovala a doteraz presadzuje ako hlavný cieľ menovej politiky menovú stabilitu.

V roku 1993 zaznamenal vývoj HDP pokles o 4,1 % a deficit štátneho rozpočtu skĺzol na 6,8 % k HDP (23 mld. Sk). Avšak priemernú mieru inflácie v rozsahu 23,2 % možno považovať vzhľadom na zložitosť východísk v tomto roku za viac ako uspokojivú, a to aj s prihliadnutím na vysokú nezamestnanosť (viac ako 14 %) a značný útlm zahraničných trhov. Hrozbou menového vývoja v oblasti vonkajších menových vzťahov sa v tomto roku stali predovšetkým devalvačné očakávania vyvolané menovou odlukou. Práve tieto, ale aj rast deficitu štátneho rozpočtu viedli k dosť nebezpečnému poklesu devízových rezerv. NBS zasiahla operatívne uplatnením administratívnych opatrení. Sťažila prístup obchodných bánk na devízový fixing, požadovala od nich povinné konzultovanie platobných podmienok pri dovozoch a od 10. júla 1993 sa devalvovala 10 % slovenská koruna. Opatrenia, ako sa ukázalo už v druhej polovici roka 1993, boli účinné, čo sa prejavilo predovšetkým v stabilizácii devízových rezerv. NBS preto už v decembri 1993 zrušila všetky administratívne opatrenia v devízovej oblasti a obnovili sa podmienky vnútornej konvertibility na úroveň spred menovej odluky.

V roku 1994 sa začali prejavovať pozitívne zmeny najmä vo vývoji devízových rezerv NBS. Rozhodujúcim faktorom ich tvorby sa stali prostriedky získané prostredníctvom devízového fixingu od obchodných bánk, ako aj platby z Českej republiky za prekročenie hraničného úveru na clearingovom účte. Tak sa v roku 1994 exportné príjmy zahraničného obchodu podieľali 64 % na generovaní devízových príjmov NBS, ktoré neboli zaťažené žiadnymi nárokmi dlhovej služby.

Na pozitívnom vývoji devízových rezerv sa podieľala aj emisia dlhopisov NBS na medzinárodnom kapitálovom trhu, ako aj čerpanie pôžičiek od medzinárodných finančných inštitúcií, ale aj swapové a úrokové operácie.

Ku koncu roka 1994 sa zvýšili devízové rezervy NBS takmer na štvornásobok zo začiatku roka a dosiali 1,745 mil. USD. V roku 1994 mala menová politika NBS naďalej protiinflačné zámery, ktoré cieľovo viazala vo svojom Menovom programe na udržanie, resp. zníženie miery inflácie v intervale 10–13,2 % pri intervale poklesu HDP o 2 % – až po nulový rast a predpokladanom deficite ŠR vo výške 14 – 18 mld. Sk. V roku 1994 vzrástla M2 o 18,8 %, hoci sa predpokladal len 13,2 %, čo však bolo, s prihliadnutím na dosiahnutú podstatne vyššiu dynamiku HDP v porovnaní s predpokladanou, primerané. Dôkazom toho bolo spomalenie dynamiky rastu spotrebiteľských cien. Miera inflácie bola v roku 1994 11,7 % (v ročnom priemere 13,4 %). Pozitívne sa vyvíjalo zníženie schodku štátneho rozpočtu, ktorého pomer k HDP dosiahol 5,7 % (a po zohľadnení financovania prebytku obchodu medzi SR a ČR iba 3,7 %).

V roku 1995 mal menový vývoj naďalej stabilizovaný trend – vzhľadom na vývoj HDP – 6,6 %-ný nárast, inflácie – medziročná miera činila 7,2 %, platobnej bilancie – akatívne saldo bežného účtu predstavovalo 600 mil. USD (čo činilo napr. ku koncu októbra takmer 18 mld. Sk).

Pozitívny trend možno pozorovať aj vo vývoji deficitu štátneho rozpočtu, ktorý v objeme 8,3 mld.Sk predstavoval 1,6 % vo vzťahu k HDP. Vzhľadom na uvedený vývoj sa opäť považovala zvýšená dynamika peňažnej zásoby v agregáte M2 – 20,6 % za primeranú (pri 13,4 %-nej dynamike úverov podnikom a domácnostiam).

Dôležitým systémovým krokom NBS v roku 1995 bolo zavedenie konvertibility Sk (od októbra 1995) v rámci devízového zákona v rozsahu bežného účtu platobnej bilancie. Devízový zákon povoľuje obeh Sk v zahraničí. Či a v akom rozsahu sa bude medzinárodne akceptovať, ukáže prax. Dôležité však je, že zákon vytvára legislatívne predpoklady aj pre postupnú liberalizáciu kapitálového účtu platobnej bilancie.

Menový program NBS v roku 1996 už výraznejšie posunul do popredia medzinárodné kritériá menovej stability. Týka sa to aj jej zámerov znížiť infláciu na úroveň blížiacu sa miere inflácie vo vyspelých krajinách. Cieľom menovej politiky bolo udržanie ročnej miery inflácie v rozmedzí 6 % –7,5 % a stabilného nominálneho kurzu Sk v rámci stanoveného fluktuačného pásma ± 3,0 %.

Aj keď v roku 1996 pokračovala tendencia vývoja rastu reálneho HDP a inflácia sa udržiavala na úrovni iba 6 %, pokračoval trend prehlbovania sa deficitu obchodnej bilancie a poklesu čistých zahraničných aktív. Kým v predchádzajúcich rokoch bol rast HDP ovplyvnený predovšetkým čistým exportom, v roku 1996 sa výraznejšie prejavili zmeny štruktúry HDP v prospech domáceho dopytu. Vysoká úverová expanzia obchodných bánk spôsobila nadmerný rast menovej viličiny M2. Zaznamenalo sa zvýšenie zadlženosti štátu, a to s výrazným narastaním zadlžovania sa voči vnútornej ekonomike.

Menový program NBS na rok 1997 predpokladá 4,9–5,8 %-tnú ročnú mieru inflácie pri udržaní stabilného výmenného kurzu Sk v rámci fluktuačného pásma ± 7 % od 1. 1. 1997. Avšak predpokladom očakávaného menového vývoja je 5 %-tný ročný rast reálneho HDP, pričom deficit bežného účtu platobnej bilancie by nemal prekročiť 5 % z vytvoreného HDP. S uvedenými cieľmi by mala byť konzistentná dynamika vývoja agregátu peňažnej zásaby M2 – 10,7 % a dynamika vývoja čistých domácich aktív 10,3 %.

V roku 1997 sa však ráta s vyššími investičnými zámermi vlády, (ide o menový priestor 25–30 mld. Sk) a v konečnom dôsledku sa dostanú uvedené zdroje do sféry podnikov nie priamo od bánk, ale sprostredkované cez štátny rozpočet.

Menový program predpokladá, že čím expanzívnejšie sa bude správať vládny sektor, tým dôslednejšie bude NBS ovplyvňovať aktivity obchodných bánk v tom zmysle, aby sa udržal vymedzený rámec pre rast menovostabilizačných domácich zdrojov.

Avšak žiadny z doterajších menových programov NBS vyslovene nerozvádza menové dosahy rozpočtovej politiky. Je však priezračné, že narastanie štátneho dlhu, a to hlavne vplyvom dlhovej služby, ostáva nedopovedanou otázkou z hľadiska určenia koordinovaných cieľov a realizácie rozpočtovej a menovej politiky a bude predpokladať ich priebežnú synchronizáciu.

SLOVENSKÉ BANKOVNÍCTVO V ROKU 1997

Prof. Ing. Otto Sobek, CSc.
Ekonomická univerzita v Bratislave

V roku 1997 vstupuje slovenské komerčné bankovníctvo do 8. roku po tzv. nežnej revolúcii, ktorá znamenala začiatok transformácie nášho hospodárstva na trhovú ekonomiku. Je to príležitosť na to, aby sme sa zamyslelí nad súčasným stavom a aktuálnymi problémami slovenského bankovníctva.

Korene súčasného slovenského bankovníctva siahajú do roku 1990, kedy sa z bývalej Štátnej banky československej vyčlenili 2 veľké komerčné banky: Všeobecná úverová banka a Investičná banka (neskoršie Investičná a rozvojová banka). Okrem toho pokračovali vo svojej činnosti Slovenská sporiteľňa (predtým Slovenská štátna sporiteľňa) a Československá obchodná banka, ktoré existovali ešte pred rokom 1989. Od roku 1990 je možné zakladanie ďalších komerčných bánk a filiálok zahraničných bánk. V súčasnosti pôsobí na Slovensku 20 univerzálnych komerčných bánk, 5 pobočiek zahraničných bánk a 5 špeciálnych bánk.

Súčasný stav slovenského komerčného bankovníctva možno považovať z kvantitatívneho hľadiska za vyhovujúci, z kvalitatívneho hľadiska dosiaľ chýbajú niektoré typy bánk, ktoré sú v zahraničí obvyklé (hypotekárne banky, regionálne banky – úverové družstvá).

V slovenskom bankovníctve však existuje rad nevyriešených problémov. K najzávažnejším z nich patria:

- určitá monopolizácia činnosti, zdedená z minulosti, ktorá si vyžaduje početné medzibankové presuny a vedie k zdraženiu úverov,
- prevládajúce štátne vlastníctvo rozhodujúcich komerčných bánk,
- nedostatok dlhodobých finančných zdrojov,
- existencia „zlých úverov", t.j. úverov s ohrozenou alebo pochybnou návratnosťou.

Do roku 1989 existovala „deľba práce" medzi ŠBČS a Slovenskou štátnou sporiteľňou, ktorá spočívala v tom, že úsporné vklady obyvateľstva sa sústreďovali výlučne v sporiteľni, ktorá ich (po odpočítaní relatívne malej časti použitej na poskytovanie spotrebných úverov obyvateľstvu) ukladala v ŠBČS, kde sa využívali ako zdroj pre poskytovanie úverov podnikovej sfére. Aj keď dnes všetky komerčné banky sú univerzálne, predsa len predchádzajúca deľba práce v značnej miere ďalej pôsobí. Základná masa primárnych zdrojov je ďalej sústredená v Slovenskej sporiteľni, ktorá však svojim klientom poskytuje iba 21,4 % celkových úverov. Rozdiel predstavuje dlhodobé vklady v iných bankách, čo pochopiteľne zdražuje úvery. (Napr. vo VÚB dosahujú vklady obyvateľov len 17,8 % pasív, kým vklady ostatných bankových ústavov 23,8 %.) Vyriešenie tohto problému prechodom významnej časti vkladov obyvateľstva do iných bánk je otázkou desaťročí. Preto sa niekedy objavujú úvahy o fúzii Slovenskej sporiteľne s niektorou inou veľkobankou.

Rozhodujúcu časť slovenských veľkobánk stále vlastní štát (Fond národného majetku SR). Podobná situácia sa vyskytuje aj v niektorých iných štátoch, a nie je teda celkom neobvyklá. Vysoký podiel štátu na kapitáli týchto bánk však nesie so sebou riziko presadzovania krátkodobých politických záujmov zo strany ich vlastníka. V súčasnosti prebiehajúca diskusia o privatizácii slovenských veľkobánk dostatočne jasne poukázala na ekonomickú i politickú citlivosť tohto problému. Za problematické treba považovať najmä tendencie privatizovať banky veľkými slovenskými podnikmi.

Efektívne úverovanie podnikovej sféry si vyžaduje dostatok dlhodobých finančných zdrojov, ktorými slovenské banky zatiaľ nedisponujú v dostatočnom množstve. Dlhodobé zdroje možno za súčasných podmienok získať len zo zahraničia, čo si vyžaduje rozšíriť a prehĺbiť spoluprácu s medzinárodnými finančnými inštitúciami a s veľkými zahraničnými bankami. Súčasná situácia vedie mnohé banky k tomu, že aj dlhodobé projekty financujú z krátkodobých zdrojov, čo je z hľadiska bankovej likvidity veľmi povážlivé.

Veľmi vážnym problémom slovenských komerčných bánk je napokon existencia tzv. zlých úverov, čiže úverov s ohrozenou alebo pochybnou návratnosťou. Existencia týchto úverov zhoršuje likviditu bánk a negatívne ovplyvňuje ich hospodárske výsledky. Vyriešenie problému zlých úverov je preto dôležitým predpokladom reštrukturalizácie slovenského komerčného bankovníctva, napriek tomu sa však neustále odkladá. Prvým krokom preto musí byť urýchlená zmena platných právnych predpisov, ktoré bankám nedovoľujú vytvorenie rezerv a opravných položiek pred zdanením zisku a nútia ich dokonca vykazovať a zdaniť fiktívne úrokové príjmy zo zlých úverov.

Banky sa v súčasnosti vyhýbajú ráznejšiemu postupu voči svojim dlžníkom, pretože sa obávajú, že príveľmi rázny postup by v konečnom dôsledku mohol situáciu ešte zhoršiť. Závažným dôvodom súčasného nevýrazného postupu bánk voči dlžníkom sú vážne nedostatky súčasného zákona o konkurze a vyrovnaní, ktorý banky ako najväčších veriteľov stavia do rovnakého postavenia ako všetkých ostatných veriteľov, a tým značne znižuje ich reálne šance na splatenie aspoň časti nesplatených úverov.

K tejto problematike treba zdôrazniť, že bankovníctvo je vždy len časťou celkovej ekonomiky. Vyriešenie problému zlých úverov nemôže byť definitívne, kým sa v ekonomike nevyrieši problém zlých podnikov. Existencia zlých podnikov totiž spätne vyvoláva vznik nových zlých úverov a tým aj návrat k pôvodnému stavu. Základnou podmienkou pre definitívne vyriešenie problému zlých úverov je preto vyriešenie problému zlých podnikov.

Súčasný stav slovenského bankovníctva preto neumožňuje jednoznačný záver. Na jednej strane početnosťou svojich subjektov banková sústava zodpovedá potrebám slovenskej ekonomiky a dokázala sa dosiaľ úspešne vyhnúť otrasom, ktorých svedkami sme v niektorých susedných štátoch. Na druhej strane zápasia najmä slovenské veľkobanky s radom vnútorných problémov, ktoré bude potrebné vyriešiť čo najskôr.

VÝVOJ PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA SLOVENSKU

Ing. Adela Hošková, CSc.
Inštitút menových a finančných štúdií NBS

Priame zahraničné investície predstavujú pre ekonomiku Slovenska nezastupiteľné zdroje. Ministerstvo hospodárstva SR odhadlo, že predpokladaná investičná náročnosť procesu reštrukturalizácie a revitalizácie priemyslu v rokoch 1996 až 2000 je vo výške 216,9 mld. Sk, z čoho vlastné zdroje podnikateľskej sféry predstavujú 150,7 mld. Sk (69,5 %). Ďalšia nepokrytá časť dáva priestor iným zdrojom, kde by mali zohrať významnú úlohu priame zahraničné investície doplnené bankovými úvermi.

Vstup priamych zahraničných investícií na Slovensko je za uplynulých šesť rokov stále pomerne nízky. Avšak na rozdiel od predchádzajúcich rokov, keď išlo o jeho prílev na Slovensko, v súčasnom období možno zaznamenať aj jeho odlev, i keď zatiaľ iba v malom objeme. Z národohospodárskeho pohľadu vývoz priamych zahraničných investícií ešte nie je aktuálny, ale väčšie podniky, ktoré už disponujú vyšším množstvom voľného kapitálu začínajú preň hľadať umiestnenie v zahraničí.

Súčasný stav priamych zahraničných investícií na Slovensku

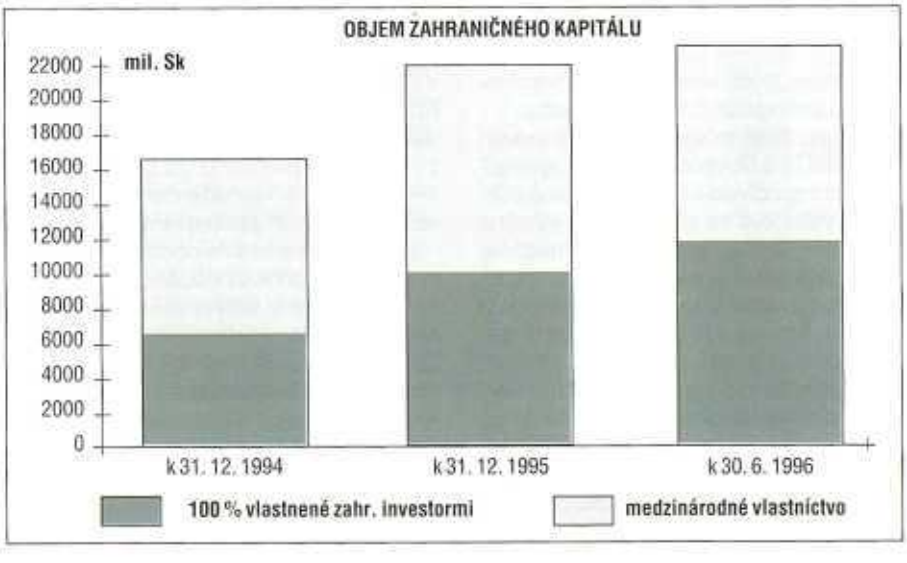
Prírastok priamych zahraničných investícií (PZI) zaznamenáva priebežný nárast, čo k 30. 6. 1996 v absolútnej hodnote predstavuje 2 323,9 mil. Sk, t. j. nárast o 10,6 %. Vývoj dynamiky vstupu PZI na Slovensko je v tab. 2.

Ak abstrahujeme od roku 1992, zaznamenávame postupné spomalenie vstupu PZI na Slovensko (1. polrok 1995 predstavoval 105,9 %). Tento stav sa zvýrazní najmä v porovnaní so vstupom PZI do ekonomiky susedných krajín. Na porovnanie uvádzame údaje za krajiny CEFTA k 31. 3. 1996, ktoré boli uverejnené v práci Viedenského ústavu pre

Tabuľka č. 1 Vstup priamych zahraničných investícií

	K 31. 12. 1994		K 31. 12. 1995		K 30. 6. 1996	
Organizácie podľa formy vlastníctva	Počet organizácií	Objem v mil. Sk	Počet organizácií	Objem v mil. Sk	Počet organizácií	Objem v mil. Sk
Spolu	7 207	16 542,4	8 740	21 881,7	9 419	24 205,6
Z toho:						
100 % vlastnené zahraničné investície	2 696	6 377,5	3 459	9 908,9	3 793	11 862,3
Medzinárodné investície	4 511	10 164,9	5 281	11 972,8	5 626	12 343,3

Prameň: Bulletin ŠÚ SR



Tabuľka č. 2 Vývoj priamych zahraničných investícií

Rok	Objem v mil. Sk	Prírastok voči predchádzajúcemu roku	
		absolútne	v %
1991	1 186,0	–	–
1992	6 607,15	5 421,1	557,0
1993	10 775,74	4 148,6	162,8
1994	16 542,45	5 786,7	153,8
1995	21 881,75	5 339,3	132,3
1996 (1.polrok)	24 205,6	2 323,9	110,6

Prameň: Bulletin ŠÚ SR a materiály FŠÚ

Tabuľka č. 3

Krajina	Celkový stav PZI v mld. USD	USD na obyvateľa
Poľsko	7,886	205,0
Maďarsko	13,100	1 273,1
Česko	5,955	576,5
Rumunsko	1,690	74,3
Bulharsko	0,397	46,9
Slovensko	0,737	187,9
Slovinsko	0,614	308,5

porovnávacie hospodárske štúdie a prevzaté do materiálu MH SR (pozri tabuľku č. 3).

Priamy zahraničný kapitál prichádza na Slovensko síce iba v menších objemoch, má však pozitívny vplyv predovšetkým na oblasť priemyslu. Ukazuje sa, že v tých prípadoch, kde si domáci investori starostlivo vybrali svojho zahraničného partnera, sú dosiahnuté výsledky veľmi pozitívne. Možno konštatovať celkové pozdvihnutie efektívnosti výroby, ktoré sa zakladá na modernizácii výroby, preškolení pracovníkov, zlepšení organizácie práce, prístupe na zahraničné trhy, k čomu zvyčajne vo veľkej miere prispieva zahraničný partner. Zvyšuje sa disciplína a celkový vzťah k práci, ktorý sa často spája aj so zvýšením miezd. V niektorých prípadoch dochádza i k prepájaniu spoločných podnikov s inými podnikmi priemyselnej sféry, čím vznikajú aj tzv. multiplikačné efekty.

Na druhej strane v danej oblasti sa vyskytuje ešte celý rad problémov, ktoré bude potrebné postupne odstraňovať. Z hľadiska zvyšovania záujmu zahraničných investorov o našu krajinu je dôležité zvýšenie politicko-hospodárskej stability, v rámci ktorej by mala dominovať zdravá makroekonomická klíma, stabilný politický zámer, kvalitný bankový systém a pod.

Výstup priamych zahraničných investícií zo Slovenska

Štatistický úrad Slovenskej republiky sleduje toky priamych zahraničných investícií iba z hľadiska vstupu na Slovensko. Čo sa týka výstupu PZI do zahraničia, doposiaľ sme sa nestretli so sledovaním týchto ukazovateľov. NBS sleduje kapitálové toky aj v tomto smere, a to prostredníctvom mesačného výkazu o zahraničných aktívach a pasívach, t. j. výkazu DEV 1–12. V priamych investíciách možno tento údaj vyhľadať v časti: Vlastná priama investícia v zahraničí, riadok 112 – kapitálová účasť väčšia ako 10 %.

Na základe týchto podkladov bol stav vývozu PZI k 31. 12. 1995 1470 mil. Sk a k 30. 6. 1996 1924 mil. Sk. Ide o prvé pokusy vývozu priamych zahraničných investícií do zahraničia, ktoré sú úmerné úrovni reštrukturalizácie našej ekonomiky a etape jej rozvoja.

Vo všeobecnosti sa konštatuje, že v prvom období pôsobenia priamych zahraničných investícií v ekonomike krajiny sa vývoz kapitálu zaznamenáva iba v malých množstvách, a to predovšetkým do susedných krajín, ktoré sú približne na rovnakej úrovni vývoja, keďže krajina ešte nedisponuje dostatočným množstvom voľných investícií. Na základe analýzy súčasného stavu vývozu priamych zahraničných investícií možno toto konštatovanie potvrdiť. Najvyšší odlev sa zaznamenáva do Českej republiky, ďalej na Ukrajinu a do Ruska, Maďarska, Poľska, a potom nasledujú ďalšie štáty – Čína, Rakúsko, NSR a pod.

Pre vývoz kapitálu v SR neexistujú zatiaľ žiadne pravidlá ani nástroje na jeho prienik do zahraničia či na jeho zabezpečenie. I keď v súčasnosti ešte nie sú vytvorené podmienky na výraznejší prienik nášho kapitálu do zahraničia, očakáva sa jeho postupné zintenzívňovanie. Preto sa Národná banka Slovenska v spolupráci s Ministerstvom financií Slovenskej republiky pokúsili vypracovať prvé návrhy potrebných opatrení.

Aká je situácia v tomto smere vo vyspelých ekonomikách? Z praktických konzultácií, ako i zo štúdia predmetnej literatúry možno pri vývoze význam a motívy priamych zahraničných investícií hodnotiť jednak z pohľadu investujúcej organizácie, jednak z národohospodárskeho hľadiska.

a) Organizácie, ktoré sa rozhodujú investovať v cudzine, sledujú predovšetkým dlhodobý rast ziskovosti. Pritom

nejde len o ziskovosť konkrétnej pobočky v cudzine, ale aj o vplyv novej zahraničnej produkcie na úroveň ziskovosti ostatných častí investujúcej organizácie (napr. následný vývoz súčiastok a pod.) Významným faktorom v rámci investičného rozhodovania je správny odhad rizík a neistôt, ktoré by mohli negatívne vplývať na pripravované zahraničné aktivity.

b) Z národohospodárskeho hľadiska nie je hodnotenie odlevu priamych zahraničných investícií alebo kapitálu vôbec jednoznačne pozitívne. Zatiaľ čo z časového hľadiska bol vývoz kapitálu do zahraničia ešte prednedávnom hodnotený pomerne negatívne, a to napr. pre „vývoz pracovných miest", alebo často bol označovaný aj ako „výpredaj do cudziny", v súčasnosti sa vyskytujú skôr pozitívne hodnotenia. Tak je to napr. aj v Rakúsku, kde existujú najmä pre vývoz do rozvojových krajín, ako i krajín strednej a východnej Európy dosť výrazné podporné opatrenia.

Na základe prieskumu OECD možno zovšeobecniť niektoré poznatky o určujúcich faktoroch investovania v krajinách strednej a východnej Európy. Skúmaní investori označili za najvýznamnejší faktor prístup k novým trhom (44 %). Nemenej významné boli nižšie výrobné náklady a geografická poloha (21 %). Surovinovo-materiálová orientácia mala podstatne menší význam (9 %). V súčasnosti sú veľmi dôležitým faktorom nízke mzdy v kombinácii s pomerne vysoko kvalifikovanými pracovnými silami.

V rámci priamych investícií ide v danej oblasti väčšinou o prevzatie existujúcich podnikov, ich modernizáciu a zavedenie západného manažmentu (Česko, Maďarsko, Poľsko, Slovensko), menej o budovanie nových podnikov, čo je typické napr. pre bývalé krajiny Sovietskeho zväzu. Pre investovanie v „nových pôsobiskách" je veľmi významné čo najpresnejšie určiť politicko-ekonomické riziká, najmä pre väčšie investície, ktoré vyžadujú dlhodobé zakotvenie.

V rámci výskumu OECD sa ukázalo, že pre investorov zo západných krajín majú výhodné formy rôznych finančných či nefinančných opatrení, napr. rôzne daňové úľavy, až druhoradý význam. Orientácia západných investorov na východný trh sleduje predovšetkým perspektívy rastu a zaujatie miest na potenciálne výhodnom trhu.

Dôležitým investičným faktorom je aj medzinárodná obchodná a hospodárska politika, t. j. podľa možnosti voľný pohyb tovaru, služieb, kapitálu a pracovných síl a aktívna podpora zahraničných aktivít.

Príklad zo susedného Rakúska

Internacionalizácia prostredníctvom vývozných priamych zahraničných investícií stavia mnoho rakúskych organizácií pred nové úlohy. V mnohých prípadoch musia prekonávať psychologické, organizačné a investičné zábrany. Hospodárske riziko investícií v cudzine je omnoho vyššie než v domácich podmienkach. Vo východnej Európe sa k tomu pridáva aj politické riziko. Pre malé a stredné podniky znamená zahraničné investovanie mimoriadne ťažké rozhodnutie, keďže v prípade nesprávnych a nedostupných informácií môže znamenať výrazný neúspech. Malé a stredné podniky totiž na financovanie zahraničnej angažovanosti zvyčajne nemajú dostatočné zdroje. Rakúsko vychádza v rámci investovania v krajinách východnej Európy z dlhodobých zahranično-ekonomických vzťahov, čo možno považovať za výhodné voči iným krajinám, ktoré majú takéto vzťahy menej rozvinuté alebo ich nemajú vôbec rozvinuté. Nevýhody rakúskych podnikov vyplývajú práve zo štruktúry veľkosti organizácie, kde prevažujú menšie podniky, pre ktoré je obstarávanie základných informácií ťažšie než pre veľké podniky.

Na základe týchto skutočností rakúske priame zahraničné investície smerujúce na východ sú podporované viacerými programami, ktoré majú znížiť potenciálne riziká a pomôcť prekonať investičné zábrany. Sú to nasledujúce programy:

- tzv. Ost-West-Fonds der Finanzierung und Garantiegesellschaft (FGG),
- das Internationalisierunsprogramm der ERP-Fonds,
- das Internationalisierunsprogramm der Bürges.

Prednostne sú určené pre krajiny východnej Európy, ale nie sú ohraničené. Vykonávacou činnosťou týchto fondov je poverená Rakúska kontrolná banka.

Situácia na Slovensku a jej perspektívy

Z návrhu opatrení, ktoré treba vykonať na podporu vývozu PZI, uvádzame tie najdôležitejšie:

a) Vytvorenie informačného centra, ktoré by sprostredkúvalo záujemcom základné informácie potrebné na ich orientáciu – aké výhody sú v konkrétnej krajine spojené so vstupom zahraničných investícií, aká je tam súčasná hospodárska situácia, do akých odvetví je v danom období vhodné investovať – a pomáhalo vyhľadávať i potenciálnych partnerov v podnikaní. Tieto služby by boli významné predovšetkým pre malé a stredné organizácie, ktoré nemajú dostatočné finančné zdroje na poradenskú činnosť. V tomto smere by bolo efektívne využiť už existujúce aktivity a rozšíriť ich o podnikanie v rámci priamych investícií zo Slovenska v zahraničí. Finančné zdroje na fungovanie takéhoto informačného centra by sa mohli vytvárať jednak z príspevkov jednotlivých podnikov, štátnymi dotáciami a z iných prameňov.

b) Vytvorenie zabezpečenia voči politickým rizikám. Priame investície vyvážať iba do krajín, s ktorými má Slovenská republika uzatvorenú zmluvu o ochrane investícií, a tiež vytvorenie ďalších poistných opatrení, ako napr. špeciálnych poisťovacích organizácií, prípadne fondov vytvorených na tento účel a pod.

c) Výrazná podpora vývozu takých PZI, ktoré budú mať spätný pozitívny vplyv:

- na zvyšovanie následného vývozu zo SR a tým na zvyšovanie devízových rezerv,
- na sprostredkovanie obstarávania surovinových zdrojov,
- nebudú negatívne vplývať na zníženie pracovných miest v tuzemsku.

Aj v tomto prípade odporúčame využiť už existujúce nástroje v oblasti zahraničného obchodu, ktoré by sa rozšírili o podnikanie v rámci priamych investícií.

Vývoz kapitálu zo Slovenska v súčasnom období nemá žiaden významnejší vplyv na stav devízových rezerv v SR. Štruktúra vývozu PZI je orientovaná predovšetkým na obchodnú činnosť (rýchla návratnosť kapitálu a menšia rizikovosť), v menšej miere na výrobnú činnosť. V rámci výrobného zamerania sa vyvážaný kapitál sústreďuje na stavebnú a montážnu činnosť, rôzne opravárenské práce, výrobu obalov, elektro prístrojov, spracovanie dreva a rôzne servisné služby. Väčšie výrobné aktivity sú zatiaľ ojedinelé, napr. stavba a oprava lodí v Rusku alebo výroba dieselových motorov v Číne. Aj obchodnú činnosť však možno hodnotiť pozitívne, najmä ak sa zaoberá predajom tuzemskej produkcie v zahraničí, čo predstavuje rozšírenie nášho vývozu.

Literatúra:

Stankovský, J.: Direktinvestitionen in Osteuropa, Wien, Bank Austria AG 1991.

ALTERNATÍVNE HYPOTEKÁRNE ÚVERY V USA

Ing. Monika Paučinová
Banka Slovakia, a. s.

V súvislosti s hypotekárnym financovaním sú najčastejšie v strede pozornosti klasické hypotekárne úvery. Avšak tento typ produktu tvorí len malú časť širokej ponuky nástrojov hypotekárneho financovania. Jednotlivé krajiny si v závislosti od svojich potrieb a situácie v hospodárstve modifikovali a následne rozšírili možnosti využitia hypoték.

Hypotekárny trh predstavuje jeden z finančných trhov, ktorý veľmi citlivo reaguje na meniace sa úrokové, peňažné a úverové podmienky. Extrémna citlivosť hypotekárneho trhu na monetárnu politiku a meniace sa úverové podmienky a snaha o rozvinutie životaschopného a aktívneho sekundárneho hypotekárneho trhu je problémom, ktorý je predmetom riešenia predovšetkým počas posledných 10 rokov.

Veľmi významným faktorom sa pri úveroch stáva riziko úrokovej sadzby, ktoré je vyjadrené citlivosťou úrokového príjmu a úrokových nákladov na zmeny výšky úrokových sadzieb. Pre banku môže byť značne riskantné poskytnúť dlhodobý úver s fixnou úrokovou mierou, ak je pomerne ťažké urobiť adekvátne predikcie vývoja na danom trhu. V prípade, že banka má významný podiel dlhodobých úverov na svojich aktívach, a nemá zabezpečenú adekvátnu časovú a objemovú harmonizáciu medzi aktívami a pasívami, môže jej vzniknúť medzera, či už likvidná alebo úroková, spôsobená nerovnováhou medzi aktívami s citlivou sadzbou a pasívami s citlivou sadzbou, nakoľko v prípade vzrastu úrokových mier bude banka musieť na bežných pasívach zaplatiť viac, ako získa na aktívach, ktoré má viazané v hypotekárnych úveroch. Väčšina finančných inštitúcií pravidelne prehodnocuje úrokové sadzby z hypotekárnych úverov zhruba raz za päť rokov a v prípade potreby využíva netradičné hypotekárne úvery s variabilnou úrokovou sadzbou a častejším prehodnocovaním výšky úrokovej sadzby.

V Spojených štátoch amerických, ktoré možno pokladať za krajinu s najprepracovanejším hypotekárnym systémom, neustále rozvíjajú a zdokonaľujú hypotekárne nástroje.

K základným produktom patria:

Hypotéky s fixnou úrokovou sadzbou sú úvery, ktoré veriteľom poskytujú rovnaký ročný príjem bez ohľadu na to, čo sa deje s infláciou alebo úrokovými sadzbami. Tieto hypotéky zvyšujú výkyvy normálneho cyklu ziskov hypotekárnych veriteľských inštitúcií. Vyžadujú od veriteľa, aby niesol riziko fluktuácie úrokových sadzieb.

Upraviteľné hypotekárne úvery sa vyznačujú tým, že úroková miera nie je stanovená fixne, ale sa mení v priebehu doby životnosti úveru v závislosti od pohybov indexovej miery. Upraviteľné hypotekárne úvery zahŕňajú upraviteľné hypotekárne pôžičky a variabilné hypotéky.

Hypotéky s variabilnou úrokovou sadzbou umožňujú veriteľovi meniť dohovorenú úrokovú sadzbu v závislosti od trhových podmienok. Úroková sadzba je odvodená od referenčnej úrokovej sadzby, ktorá však nie je determinovaná veriteľom. Podľa federálnych zákonov a zákonov väčšiny štátov sú zmeny limitované čo sa týka frekvencie aj objemu.

Upraviteľné hypotekárne pôžičky sú flexibilnejšie a sú pre ne uplatňované zhovievavejšie pravidlá a menšie právne obmedzenia, ako pre čisté hypotéky s variabilnou úrokovou sadzbou. Je tu možnosť zmeny mesačných splátok, doby splatnosti, objemu istiny v závislosti od meniacich sa úrokových sadzieb.

Index predstavuje meradlo, od ktorého sa odvíja zmena úrokovej sadzby upraviteľnej hypotekárnej pôžičky a je veľmi dôležitý pre finančné inštitúcie emitujúce upraviteľné hypotekárne nástroje. Nikdy sa nedá dopredu na 100 % odhadnúť, či index pôjde smerom hore alebo dolu. Medzi najčastejšie využívané indexy patria:

- celoštátny priemer úrokových sadzieb hypotekárnych kontraktov,
- úroková sadzba jednoročných štátnych poukážok,
- cena zdrojov finančných inštitúcií zaoberajúcich sa vkladmi a úvermi.

Negatívna amortizácia je ďalším pojmom, s ktorým sa stretávame pri hypotekárnych úveroch. Amortizácia znamená, že splátky sú dostatočne veľké na to, aby splatili úrok a znížili istinu hypotekárneho úveru. Negatívna amortizácia sa vyskytuje v prípade, že mesačné splátky nepokrývajú všetky úrokové náklady. Nepokryté úrokové náklady sa pripočítavajú k nesplatenému zostatku istiny. Znamená to, že aj keď klient spláca úver, isté obdobie je dlžný viac ako na začiatku pôžičky. Negatívna amortizácia sa môže vyskytnúť i v prípade splátkových stropov, ktoré spôsobujú, že mesačné splátky nie sú dostatočné na pokrytie úrokového dlhu.

Hypotekárny strop predstavuje limit, určujúci do akej výšky môže vzrastať úroková sadzba z úveru alebo mesačná splátka z úveru v období medzi dvomi prehodnoteniami úveru alebo i v priebehu celej doby životnosti úveru. **Upraviteľné hypotekárne pôžičky** môžu obsahovať jeden i viac stropov. Splátkové stropy neobmedzujú objem úrokov, ktorý získa veriteľ, takže stropy môžu spôsobiť i negatívnu amortizáciu.

Klauzula konverzie je opatrenie pri niektorých upraviteľných hypotekárnych pôžičkách, ktoré umožňuje zmeniť túto pôžičku na fixne úročenú pôžičku v určitých okamihoch životnosti hypotéky. Zvyčajne sa konverzia povoľuje na konci prvého prehodnocovacieho obdobia. V čase konverzie sa nová fixná sadzba určuje ako aktuálna úroková sadzba pre fixné hypotéky. Konverzia je dostupná, resp. sa účtuje ako extra náklady.

Príčiny vzniku alternatívnych hypotekárnych nástrojov

Obdobie po roku 1978 sa vyznačuje vyššími úrokovými sadzbami, ktoré spôsobujú zdražovanie zdrojov bez adekvátnej odozvy na strane aktív pri hypotekárnych úveroch.

Odvetvie hypotekárnych úverov sa vyznačuje vysokým úrokovým rizikom. V období, keď sa predpokladá, že krátkodobé úrokové sadzby budú rásť, hypotekárne inštitúcie sa snažia vytvoriť maximálny možný úrokový spread na začiatku životnosti hypotekárnych úverov, keď dlhodobé úrokové sadzby sa pohybujú nad krátkodobými. Ak krátkodobé úrokové sadzby začnú stúpať tak ako sa očakávalo, úrokový spread zníži alebo eventuálne zmení situáciu, keď krátkodobé úrokové sadzby vystúpia nad dlhodobé úrokové sadzby. A v období predpokladu poklesu krátkodobých úrokových sadzieb, čiže ak krátkodobé úrokové sadzby prevyšujú dlhodobé úrokové sadzby, banka dosahuje svoje najväčšie straty.

Ak sa cena krátkodobých záväzkov mení oveľa rýchlejšie ako cena aktív, prudké a predlžujúce nárasty úrokových sadzieb môžu spôsobiť dlhodobé straty.

Posúdenie úrokového rizika je veľmi obtiažne, nakoľko banka väčšinou nevie presne stanoviť dátum, ku ktorému sa zväčšujú alebo zmenšujú rozdiely medzi dobou životnosti aktív a pasív. Preto sa banky snažia diverzifikovať úrokové riziko rozdelením portfólia hypotekárnych úverov na fixné a variabilné nástroje.

Počas pätnástich rokov, končiac rokom 1979, hypotekárne úrokové sadzby sa zdvojnásobili asi zo 6 % úrovne na 12 % úroveň a v roku 1981 sa strojnásobili na 17 %. Najdôležitejšie pri tomto procese bolo to, že volatilita týchto úrokových sadzieb sa objavovala v hrozných rozmeroch. Čas, keď úroková sadzba kolísala v rozpätí 1 % od uzatvorenia úverovej zmluvy a skončenia zmluvy, bol od roku 1979 nenávratne preč. Úrokové podmienky spôsobovali obrovské riziko tak pre veriteľa, ako i dlžníka. Úroková miera, ktorá sa jeden týždeň zdala stabilná, mohla byť na druhý týždeň úplne iná.

Alternatívne hypotekárne nástroje boli vytvorené ako jedna z ciest na obranu proti týmto problémom.

Nasledujúce tabuľky zobrazujú, ako sa menili ročné úrokové sadzby a minimálne splátky úroku a istiny v závislosti od indexu v priebehu 15 rokov (index predstavuje východisko pre veriteľa pri rozhodovaní o zmene úrokovej sadzby v závislosti od situácie na trhu). Údaje sa týkajú „single mortgages" v minimálnej výške úveru 10 000 USD, ktoré poskytuje NOVUS FINANCIAL, A DEAN WITTER Credit Source Program. Mesačné splátky sú tu ako príklad, nakoľko sa v priebehu roka môžu meniť. Tabuľky nepredpokladajú dodatočný hypotekárny úver, zobrazujú len minimálne splátky.

Prvotné hypotéky sa poskytujú záujemcom, ktorí po prvýkrát kupujú nehnuteľnosť. Sú zvýhodnení oproti ostatným záujemcom, aby sa uľahčila situácia mladým ľuďom pri kúpe prvého bytu alebo domu.

Rok	Sadzba v %	Marža*	Ročná úroková sadzba	Min. mesačná splátka úroku	Min. mesačná splátka 0,5 % zo zostatku istiny
1980	15,25	1,25	16,5	140,14	190,14
1981	20	1,25	18**	152,88	202,88
1982	15,75	1,25	17	144,38	194,38
1983	11	1,25	12,25	104,04	154,04
1984	11	1,25	12,25	104,04	154,04
1985	10,5	1,25	11,75	99,79	149,79
1986	9,5	1,25	10,75	91,3	141,3
1987	7,5	1,25	8,75	74,32	124,32
1988	8,75	1,25	10	84,93	134,93
1989	10,5	1,25	11,75	99,79	149,79
1990	10,5	1,25	11,75	(0)***	(0)***
1991	10	1,25	11,25	(0)***	(0)***
1992	6,5	1,25	7,75	(0)***	(0)***
1993	6	1,25	7,25	(0)***	(0)***
1994	6	1,25	7,25	(0)***	(0)***

* Marža, ktorá sa používa v súčastnosti
** Sadzba odráža 18 % úrokový strop
* Platby nie sú vyznačené, nakoľko ide o 10 ročné tzv. baloon mortgages, pri ktorých sa dlžník rozhodne, akú výšku zvolí pri 119 splátkach, pričom v 120 splátke musí celú pôžičku splatiť. Tento problém môže vyriešiť tak, že sa refinancuje inou hypotékou.

Upraviteľné hypotekárne nástroje

V období veľkých výkyvov úrokových mier sa do centra pozornosti dostávajú upraviteľné hypotekárne nástroje, ktoré veriteľom umožňujú znižovať úrokové riziko a dlžníkov lákajú svojou špecifickosťou.

Hypotéka s postupne zvyšovanými splátkami (Gradually payment mortgages)

Základná charakteristika, ktorá odlišuje tento hypotekárny úver od klasických hypoték spočíva v tom, že platby pri hypotéke s postupne zvyšovanými splátkami (GPM) nie sú rovnaké. Postupnosť splátok vychádza zo skutočnosti, že splátky začínajú na relatívne nízkej úrovni a postupne rastú s pribúdajúcimi rokmi. Skutočný počet rokov, kedy splátky rastú a percentuálna sadzba sa zvyšuje závisí od konkrétneho typu a plánu GPM.

Ponúkame príklad, ako pracuje päť plánov GPM. Všetky údaje v tabuľkách sú v USD.

Na konci príslušného obdobia je mesačná splátka udržiavaná na existujúcej hladine pre zachovanie hypotekárneho plánu. Nasledujúci príklad nám ukáže splátkový kalendár na istinu 50 000, úrokovú sadzbu 10 %, III. plánu GPM .

Tabuľka č. 1

Plán	Doba splatnosti	Roky, keď sadzba vzrastá	Nárast za rok v %
I.	30 rokov	5	2,5 %
II.	30 rokov	5	5 %
III.	30 rokov	5	7,5 %
IV.	30 rokov	10	2 %
V.	30 rokov	10	3 %

Amortizačný plán 30 ročnej GPM

Rok	Mesačná splátka
1.	333,52
2.	358,53
3.	385,42
4.	414,33
5.	445,40
6. – 30.	478,81

Poznámka: Plán III. GPM má mesačné splátky, ktoré vzrastajú o 7,5 % na konci každého z prvých piatich rokov hypotéky.

Príťažlivosť GPM spočíva v nízkych počiatočných splátkach. Prvýkrát: klient kupujúci dom, ktorý nie je schopný splácať tradičné hypotéky, je prístupnejší nižším splátkam GPM, dokonca aj vtedy, keby išlo o tú istú požičiavanú sumu. Prípadne, ak príslušný stupeň alebo etapa skončí, domoví vlastníci s GPM musia platiť vyššie

splátky oproti tradičným hypotékam, čo je veľmi výhodné pri prognóze poklesu inflácie a sadzieb.

Zakladatelia GPM predpokladali, že väčšina záujemcov o nehnuteľnosti, hlavne mladí ľudia, ktorí kupujú dom alebo byt po prvýkrát, bude dosahovať rastúce príjmy minimálne tak rýchlo, ako rastú hypotekárne splátky. Takže mali by byť vždy schopní splniť svoje mesačné splátky. Ďalší príklad (viď tab. č. 2), ukazuje a porovnáva počiatočné a konečné splátky tradičných hypoték a GPM plánov pri úvere 50 000 a úrokovej sadzbe 10 %. Všimnite si, že najnižšie počiatočné splátky sú v pláne III. GPM, a to mesačne o 100 jednotiek menej ako pri tradičnej hypotéke v prvom roku. Plán III. GPM je plán, ktorý poskytuje 7,5 % vzrastajúcu sadzbu. To je maximálny možný nárast sadzby, ktorý federálne združené banky v USA bežne poskytujú.

Tabuľka č. 2

Typ požičky	Vstupná splátka	Konečná splátka
Tradičná hypotéka	438,79	438,79
GPM plán I.	400,29	452,88
GPM plán II.	365,29	466,22
GPM plán III.	333,5	478,81
GPM plán IV.	390,0	475,43
GPM plán V.	367,29	493,6

Pretože GPM majú nižšie počiatočné splátky ako tradičné hypotéky, neznižujú zostatok svojho úveru tak rýchlo. Zaujímavou črtou GPM je to, že v počiatočnom štádiu nesplácajú istinu skoro vôbec, ba naopak, zostatok ich úveru na krátke obdobie vzrastie. Technicky sa tento stav dá označiť ako negatívna amortizácia a ukážeme ho na príklade:

Úroková povinnosť za jeden mesiac je 10 % ročne a z 50 000 zostatku je

50 000 x 1/12 x 10/100 = 416,67,

pričom splátka GPM je 333,52,

splatená istina:

333,52 - 416,67 = - 83,15.

Nový zostatok úveru je

50 000 - (-83,15) = 50 083,15.

Iný pohľad na túto situáciu: Množstvo platené na hypotéku (333,52) je nedostatočné na krytie splácania požičky (416,67), takže zostatok (nedoplatok) 83,15 je požička veriteľa dlžníkovi. Nový zostatok hypotekárneho úveru predstavuje súčet pôvodného zostatku a novej požičky 50 000 + 83,15 = 50 083,15.

Prirodzene hypotekárny zostatok musí byť znižovaný postupne až na nulu. Ročný nárast hypotekárnych splátok musí zachytiť a zmeniť pomer splácanej istiny a úroku tak, aby hypotéka začala postupne aj klesať. GPM bola prvýkrát zavedená cez FHA v novembri 1976, hoci tomu predchádzali mnohé právne a technické záležitosti, ktoré bránili väčšiemu rozmachu až do roku 1978. V apríli roku 1978 sa GPM stali súčasťou poolov GNMA v cenných papieroch istených hypotékami a od tých čias sa podiel GPM zvýšil na 25-30 % z FHA poisťovaných hypoték.

Ak rastú úrokové miery a ak budú rásť, potreba GPM a podobných prostriedkov sa stane ešte významnejšou, hlavne pre prvomajiteľov alebo ľudí s nízkymi príjmami. Navrhnú sa nové varianty GPM, ktoré napríklad zvýšia obdobie splátok, resp. jednotlivé fázy splácania budú upravené podľa požiadaviek trhu, resp. počiatočné splátky budú ešte nižšie. Jeden z GPM návrhov predkladá odloženie času, keď splátky začnú vzrastať a splátky by mali mať rovnú líniu zhruba do polovice splátkového obdobia (schéma navrhuje nárast splácania po 9 rokoch a koeficient nebude menší ako 1 do polovice splácaného obdobia).

Rolujúce hypotéky (Rollover mortgages – ROM)

ROM predstavujú jeden zo súčastných alternatívnych hypotekárnych úverov, ktoré sa používajú v USA a zdá sa, že veľa ekonómov a špecialistov na hypotekárny trh predpokladá, že tento druh hypotekárnych nástrojov predstavuje trend budúcnosti pre domáci hypotekárny trh.

Vo svojom základe ROM predstavuje dlhodobú požičku s krátkodobým financovaním. Znamená to, že veriteľ poskytne peniaze dlžníkovi na dlhé obdobie (napr. 30 rokov) za úrokovú sadzbu, ktorá bude priebežne prehodnocovaná (každých 3 až 5 rokov).

Dlžníkovi sa garantuje požička na celé trvanie hypotéky alebo len na nasledujúce obdobie. Nie je možné stanoviť pri ROM dopredu splátkový kalendár na celé obdobie, nakoľko sadzby závisia od dojednania v budúcnosti.

Príklad nám ukazuje ROM počas 30 rokov (viď tab. č. 3). Hypotéka začne na 10 % úrokovej sadzbe s prehodnocovaním situácie každých 5 rokov. V rokoch 1 – 5 splácania hypotéky platobný kalendár korešponduje s tradičnou 30 ročnou 10 % hypotékou z pohľadu veriteľa i dlžníka. Po piatich rokoch predpokladajme, že úroková sadzba poklesne a nová hypotéka bude s úrokovou sadzbou na 8,5 %. V tomto bode a do 10. roku splácania platobný kalendár bude totožný s 25 ročnou 8,5 % hypotékou. Po tridsaťročnom období je ROM vždy podobná tradičnej hypotéke, ale zvláštnosťou tejto hypotéky je, že má podobné zmeny 5-krát. Tabuľka č. 3 zobrazuje hypotekárny zostatok hypotetickej ROM oproti tradičnej.

Tabuľka č. 3 ROM hypotéka

Obdobie	5	10	15	20	25	30
Mesačná splátka	435	382	340	391	413	423
Úroková sadzba (%)	10	8,5	7	9,5	11	12,5

Tabuľka č. 4 ROM hypotéka

Obdobie	Úroková miera	Úbytok istiny	Zostatok istiny	Mesačná splátka	Ročná splátka
1 – 5	10 %	- 2 111	47 888	435	26 100
6 – 10	8,5 %	- 3 767	44 121	382	22 920
11 – 15	7 %	- 6 284	37 836	340	20 400
16 – 20	9,5 %	- 7 543	30 293	391	23 460
21 – 25	11 %	-11 275	19 018	413	24 780
26 – 30	12,5 %	-19 018	0	423	25 380

Istina je 50 000. Celková splatená čiastka predstavuje 143 042, čiže koeficient preplatenia úveru je 2,8608

Tabuľka č. 5 Tradičná hypotéka

Obdobie	Úroková miera	Úbytok istiny	Zostatok istiny	Mesačná splátka	Ročná splátka
1 – 5	10 %	- 2 111	47 888	435	26 100
6 – 10	10 %	- 2794	45 094	435	26 100
11 – 15	10 %	- 4598	40 496	435	26 100
16 – 20	10 %	- 7 565	32 931	435	26 100
21 – 25	10 %	-12 448	20 483	435	26 100
26 – 30	10 %	-20 483	0	435	26 100

Istina bola opäť 50 000. Celková zaplatená suma 156 600. Čiže koeficient preplatenia úveru je 3,1320. Z tohto pohľadu je zrejmé, že výhodnejšia je ROM hypotéka. Ak budeme uvažovať o inflácii môžeme zostaviť nasledujúce možnosti:

Tabuľka č. 6 Istina 50 000

Miera inflácie	Hodnota peňazí po 30 rokoch
2 %	90 568
3 %	121 365
3,5 %	140 339
3,8 %	190 000
5 %	121 365
10 %	872 470

Takže, ak si klient vezme pôžičku ROM na 50 000, po 30 rokoch je cena jeho úveru (suma zaplatená za 30 rokov) 143 042, čo sa rovná asi 3,5 % inflácii. Nakoľko v máloktorej krajine je takáto miera inflácie, klient pôžičkou len získa.

Všimnite si, že úroková sadzba pri ROM je vždy popisovaná ako dohodnutá, nie určená. Je to preto, lebo dlžník nemá povinnosť platiť dlh u toho istého veriteľa po skončení príslušnej etapy, ale môže sám nájsť nového veriteľa, ktorý mu poskytne nižšiu hypotekárnu sadzbu alebo lepšie služby. Je však veľmi bežné, že dlžník spolupracuje s tým istým veriteľom počas celého obdobia. Nie je to len pohodlné, ale aj výhodné pre dlžníka, lebo nemusí opäť platiť zriaďovacie poplatky za úver, ale len určitú menšiu sumu. Výhoda ROM spočíva v znižovaní úrokového rizika pre dlžníka aj veriteľa (hlavne veriteľa). ROM využíva krátkodobé aktíva, čo je aktuálne v súvislosti s rastom krátkodobých záväzkov bánk. ROM je často popisovaná ako nástroj na prežitie bankového priemyslu v nadchádzajúcich rokoch.

Obrátená anuitná hypotéka (Reverse anuity mortgage)

Tento finančný nástroj je určený pre poskytovanie dodatočného príjmu pre ľudí, ktorí chcú zvýšiť svoju životnú úroveň.

Kľúčovým pojmom pri tomto type hypotekárneho nástroja je pojem „obrátená hypotéka", pretože kým v doteraz preberaných hypotekárnych nástrojoch dlžníci svoje splátky splácali bankám, tu je situácia iná. Napr. vlastník nehnuteľnosti, ktorý vystupuje ako dlžník, dostáva mesačné splátky od banky, a tým sa mu postupne znižuje ním vlastnená časť nehnuteľnosti. Mladí ľudia a tí, čo si kupujú dom po prvýkrát, nie sú jediným segmentom záujemcov o hypotekárne úvery a nie sú jediní, ktorí majú problémy s hotovosťou a s nedostatkom príjmov. Ďalší príklad môže byť, keď existuje skupina starších ľudí na dôchodku s fixným príjmom. V prípade, že osoba vlastní dom alebo má určitý majetok v nehnuteľnosti, potom obrátená anuitná hypotéka poskytuje spôsob konverzie majetkovej formy do likvidnejšej hotovostnej formy.

Väčšinou sa táto zmena môže realizovať dvoma spôsobmi. Predajom domu a vyplatením zostávajúceho hypotekárneho dlhu, vlastník takto realizuje majetok viazaný v nehnuteľnosti do peňažnej hotovosti, alebo si vezme druhú hypotéku a dostáva časť majetku v hotovosti. Obrátená anuitná hypotéka umožňuje vlastníkom nehnuteľností premeniť časť ich majetku na hotovosť tým, že im pravidelne mesačne vypláca určitú sumu. Príklad ukazuje možnosť využitia obrátenej anuitnej hypotéky.

Zobrazuje situáciu vlastníka, ktorý pôvodne kúpil dom za 25 000 a 5 000 splatil v hotovosti a na 20 000 si zobral hypotéku, ktorá je už splatená do 5 000 zostatku. Cena domu vzrástla kvôli inflácii na 60 000. Majetok má hodnotu 60 000 – 5 000 (hypotéka), čiže 55 000. Majiteľ sa rozhodne pre obrátenú anuitnú hypotéku s podmienkami, keď istina je 40 000 na 10 rokov pri úrokovej miere 10 %. Banka poskytne klientovi mesačnú platbu vo výške 195,27, ktorú môže použiť na stravu, zlepšenie a vybavenie domácnosti alebo na krytie iných výdavkov. Každý rok hypotekárny zostatok tejto pôžičky rastie a odráža platby vlastníkovi domu plus úrok na doteraz požičané peniaze. Na konci desiateho roku je zostatok presne 40 000. Prirodzene mesačné platby na pôvodnú prvotnú hypotéku musia pokračovať až do doby splatnosti. Z pohľadu banky je tento hypotekárny úver kontinuálna séria pôžičiek pre vlastníka domu, pričom dom vystupuje ako záruka. Ak predpokladáme, že nehnuteľnosť si udrží tú istú hodnotu, potom miera LTV (predstavuje podiel úveru na hodnote nehnuteľnosti) postupne rastie, pretože aj zostatok pôžičky rastie. Banka pravdepodobne nedovolí, aby miera LTV vzrástla veľmi vysoko, tak ako pri tradičnej hypotéke. Obrátená anuitná hypotéka sa neuzatvára na vysoký pomer pôžičky k hodnote nehnuteľnosti, nakoľko neistota pri hodnote majetku v budúcnosti a na konci doby poskytovania úveru by mohla spôsobiť problémy tým, že hodnota majetku klesne a tým ohrozuje možnosť realizovať uspokojenie bankovej pohľadávky. Splátka celého úveru je uskutočnená vtedy, keď držiteľ tejto zmluvy zomrie alebo v prípade, že nehnuteľnosť predá.

Konvertibilné hypotéky (Convertable mortgages)

Neustále sa meniace úrokové sadzby viedli k rozvoju ďalšieho hypotekárneho nástroja s kombinovanou variabilnou a fixnou úrokovou sadzbou. Tento produkt je označovaný ako konvertibilný hypotekárny nástroj.

Hypotekárny úver sa začína s variabilnou úrokovou sadzbou, avšak neskôr môže dlžník požiadať na základe svojho presvedčenia o priaznivom výhľade úrokových sadzieb o zmenu sadzby na fixnú úrokovú sadzbu. Za umožnenie takejto zmeny veriteľ samozrejme vyžaduje určitý poplatok. Niektoré kontrakty majú stanovenú povinnú dobu držania, než je umožnená konverzia na fixné úročenie z variabilného alebo naopak, zmena je umožnená len v priebehu stanoveného intervalu (napr. prvých päť rokov).

Konvertibilné hypotekárne nástroje priťahujú záujemcov o kúpu nehnuteľností, pretože počiatočné upraviteľné hypotekárne úrokové sadzby sú prevažne oveľa nižšie ako úrokové sadzby pri nových hypotékach s pevnou úrokovou sadzbou a prechod niekedy v budúcnosti na úver s fixným úročením je oveľa lacnejší ako refundácia starej hypotéky.

Spolupodielové hypotéky (Shared-appreciation mortgages)

Základné princípy sú pomerne jednoduché. Hypotekárny veriteľ súhlasí s poskytnutím prostriedkov za minimálne možnú cenu. Naopak, dlžník sa zaviaže podieľať sa na podiele zo zisku s veriteľom, keď splatí pôžičku k dohodnutému termínu alebo následne nehnuteľnosť predá. Pri otvorení programu spolupodielových hypoték boli populárne tzv. tretinové participácie. Veriteľ redukuje úrokovú sadzbu o tretinu (napr. v čase 15 % úrokovej miery poskytne dlžníkovi 10 %), pričom poskytovateľ zdrojov následne dostane tretinu zo zhodnotenia nehnuteľnosti. Okrem tretinových participácií sa používajú aj iné typy podielov. V období osemdesiatych rokov, keď úrokové sadzby rástli, pričom inflácia mala kolísavý trend, veritelia potrebovali kompenzovať straty spôsobované percentuálnou redukciou v úrokových sadzbách, rastom ceny nehnuteľnosti alebo dokonca obidvomi faktormi.

Ak sa percentuálny nárast v hodnote nehnuteľností približne vyrovnáva aktuálnej hladine úrokových sadzieb na trhu, kumulatívne úspory počas prvých 5 rokov vlastníka nehnuteľnosti sú zhruba rovnaké ako hodnota odovzdaná veriteľovi na konci úverového obdobia. (Tento typ spolupodielovej hypotéky predstavuje tretinový typ a vyjadruje všetky náklady a výnosy za porovnateľné obdobie.)

Ak sa inflácia zmení o menšiu mieru, ako sa predpokladalo, dlžník získal výhodu z dlhodobého hľadiska, nakoľko menšie zhodnotenie predstavuje odovzdanie menšej absolútnej hodnoty veriteľovi. Ak je skutočná miera inflácie väčšia ako sa predpokladalo, majiteľ nehnuteľnosti stráca. Prirodzene vlastník nehnuteľnosti nemáva problémy s vyplatením veriteľa, pretože sa uskutočňuje po predaji objektu. V prípade vyplatenia veriteľa bez predchádzajúceho predaja, dlžník sa musí refinancovať a získať nové zdroje.

Pokračovanie na str. 25

ÍRSKA REPUBLIKA

HISTÓRIA A SÚČASNOSŤ ÍRSKEJ MENY

Štát na ostrove s rovnakým menom v Atlantickom oceáne, s rozlohou 70 284 km² (117. miesto na svete), s počtom obyvateľov 3 476 000 (121. miesto), hlavné mesto Baile Átha Cliath (Dublin). Írsko je členom OSN, EÚ, OECD. Úradným jazykom je írčina, ďalej sa používa angličtina. Náboženstvo: rímskokatolické (95 %).

Štátne zriadenie

Senát (Seanad) má 60 členov – 11 nominuje ministerský predseda (taoiseach), ostatní sú volení nepriamo na päťročné obdobie. Poslanecká snemovňa (Dáil) má 166 členov volených na päť rokov podľa systému pomerného zastúpenia. Prezident sa volí priamo na sedemročné obdobie. Ministerského predsedu i kabinet ministrov vymenúva prezident na základe odporúčania Poslaneckej snemovne, ktorej sa zodpovedajú.

Prírodné podmienky

Strednú časť Írska tvorí nížina, ktorú pretínajú nevysoké pahorky, široké údolia, slatiny a veľké jazerá, okrem iných Lough Derg a Lough Ree. Okrem východného pobrežia na severe od Dublinu obklopujú nížinu pobrežné vrchy a pohoria vrátane Wicklow Mountains, Comeragh Mountains, Ox Mountains a vysočiny Connemara a Donegal na západe. Najvyšším pohorím sú Macgillicuddy's Reeks na juhozápade s vrchom Carrauntuohill (1041 m). Zvlnené atlantické pobrežie je značne členité. Dôležitá rieka je Shannon – 370 km. Podnebie Írska je mierne, zrážky sú vysoké – od 750 mm na východe do vyše 2500 mm na západe a juhozápade.

Hospodárstvo

Priemyselný tovar – výrobky strojárskeho, kovospracujúceho a chemického priemyslu, ako aj elektrotechnické prístroje – predstavuje v súčasnosti vyše 80 % írskeho vývozu. Poľnohospodárstvo, ktoré bolo tradičnou oporou hospodárstva, sa zameriava na živočíšnu výrobu, výrobky z mäsa a mlieka. Dôležitým odvetvím je spracovanie potravín a pivovarníctvo. Prírodné bohatstvo tvoria zásoby olova a zinku, ložiská ropy a zemného plynu pri pobreží, dobré prírodné podmienky krajiny využíva široká sieť vodných elektrární.

Menové informácie

Menová jednotka: 1 libra (Pound) = 100 pencí (Pence). ISO kód IEP. Adresa emisnej banky: Banc Ceannais Na h'Éireann – Central Bank of Ireland, P.O. Box 559, Dame Street, Dublin 2, Eire – Ireland.

História štátu

V staroveku bola Hibernia, tak sa ostrov nazýval, osídlená Keltami. Kresťanstvo, ktoré priniesol podľa tradície do Írska v 5. stor. sv. Patrik, zjednotilo kultúrne kráľovstvá keltského Írska – Connacht, Leinster, Meath, Munster a Ulster. Koncom 8. stor. vtrhli na ostrov Vikingovia a usadili sa vo východnom Írsku, ale r. 1014 ich porazil Brian Boru, ktorý sa stal skutočným kráľom Írska. V ranom stredoveku však zriedkakedy vládli írski králi na celom ostrove. R. 1171 vpadol do Írska anglický kráľ Henrich II. a ovládol ho. Nejednotné írske kráľovstvá rýchlo podľahli, ale anglo-normanski usadlíci a ich potomkovia čoskoro stratili vlastnú identitu a splynuli s Írmi. Verná anglickej kultúre a správe ostala takmer po celý stredovek len oblasť okolo Dublinu (Pale). Už v 16. storočí prijal Henrich VII. titul írskeho kráľa, skutočné podrobenie ostrova je však spojené až s Oliverom Cromwellom, ktorý urobil z Írska fakticky prvú anglickú kolóniu (1649–1652). Prevažne katolícki Íri sa však s nadvládou nikdy nezmierili. V 16. a 17. stor. sa Angličania neúspešne snažili obrátiť Írov na protestantskú vieru. Po troch veľkých povstaniach proti Alžbete I. zvýraznili odhodlanie Angličanov ovládnuť Írsko nové vlny protestantských usadlíkov z Anglicka a neskôr (za Jakuba I.) i zo Škótska. Mnohým írskym katolíkom bola skonfiškovaná pôda a majetok počas série anglických vojenských akcií. Po úteku z Anglicka r. 1688 sa pokúsil dobyť Írsko katolícky kráľ Jakub II. Jeho porážka v bitke pro Boyne (1690) od Viliama Oranžského (anglického kráľa Viliama III.) potvrdila dominantné postavenie protestantov. Táto protestantská nadvláda sa však rozpadla – anglikáni vytvorili anglo-írsku vládnucu triedu, kým presbyteriánski potomkovia škótskych usadlíkov v Ulsteri boli prevažne robotníci. V 18. stor. sa presbyteriáni a rímskokatolíci naliehavo dožadovali občianskych práv. Po potlačení povstania írskych vlastencov r. 1798, ktoré viedol Wolfe Tone (1763–1798), nasledovalo zlúčenie britského a írskeho parlamentu a vytvorenie Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Írska (1801). V 40. rokoch 19. stor. v čase veľkého nedostatku zemiakov zomreli od hladu tisíce ľudí. Oveľa väčší počet občanov však anglo-írski veľkostatkári pripravili o pôdu. Íri sa pripojili k masovej emigrácii najmä do USA a v r. 1845–1851 sa počet obyvateľov Írska znížil takmer o 3 milióny. Na čele hnutia, ktoré sa usilovalo zrušiť Akt o únii a získať pôdu i občianske práva pre rímskokatolícku väčšinu, stál Daniel O'Connell (1775 až 1847). Jeho kampaň viedla k zrovnoprávneniu katolíkov (1829), takže írski katolíci sa mohli stať poslancami v britskom parlamente. Vzťahy medzi protestantskou a katolíckou komunitou však zhoršovali aj ustavičné násilné akcie nacionalistických fenianistov, ktorých cieľom bola nezávislosť Írska. Anglická politika v Írsku kolísala medzi umiernením a nátlakom. Gladstone uznal nevyhnutnosť reforiem, zrušil vedúce postavenie anglikánskej cirkvi v Írsku a poskytol drobným nájomcom pôdy väčšie istoty. V 80. rokoch 19. stor. viedol Charles Stewart Parnell (1846–1891) pomerne veľké zoskupenie írskych členov parlamentu v kampani za dosiahnutie samosprávy Írska (Irish Home Rule). Návrhy zákona o samospráve boli predložené r. 1883 a 1893. Z obavy, že katolíci získajú dominujúce postavenie, protestantski unionisti sa postavili v Ulsteri r. 1912 proti tretiemu návrhu zákona o samospráve. Počas „veľkonočného" povstania v Dubline r. 1916 vyhlásili nacionalisti nezávislý írsky štát, ale toto povstanie Briti potlačili. Po 1. sv. vojne vytvorili írski nacionalistickí poslanci v Dubline dočasnú vládu. Na jej čele stál Eamon de Valera (neskôr ministerský predseda a prezident, 1882–1975). Okrem severovýchodnej oblasti ostrova sa britská správa v Írsku roz-

padla, väčšina príslušníkov policie vystúpila zo služby a nahradili ich anglickí dôstojníci – Black and Tans. Medzi nacionalistami a britskými jednotkami vypukli boje. R. 1919 sa Írsko utápalo v násilí. Británia reagovala r. 1920 ponukou na vytvorenie dvoch írskych parlamentov – jedného v protestantskom Ulsteri a druhého na katolíckom juhu. Toto rozdelenie juh spočiatku odmietol, ale britsko-írska dohoda (1921) mu poskytla štatút dominia, šesť prevažne protestantských grófstiev v Ulsteri (Severnom Írsku) sa rozhodlo zostať súčasťou Británie. R. 1922 bol vyhlásený Írsky slobodný štát a vypukla občianska vojna. Hoci sa boje skončili r. 1923, de Valerova kampaň za republiku pokračovala. R. 1937 sa Írsky slobodný štát stal Írskou republikou (Republic of Eire). V 2. sv. vojne zostala krajina neutrálna a r. 1949 pod názvom Írska republika (Republic of Ireland) vystúpila zo Spoločenstva národov. Vzťahy medzi juhom a severom ostrova a medzi Írskou republikou a Spojeným kráľovstvom boli počas nepokojov v Severnom Írsku (od r. 1968) často napäté. Britsko-írska zmluva (1985) umožnila Írskej republike zúčastňovať sa na riešení politických, právnych a bezpečnostných záležitostí Severného Írska

História meny

Počiatky írskeho mincovníctva sa už tradične spájajú s dobyvateľmi. Po neveľkom množstve rímskych mincí prvé významnejšie nálezy mincí pochádzajú z 10. stor., kedy Vikingovia doniesli na územie Írska väčšie množstvá anglo-saských strieborných pencí. Severskí dobyvatelia začali raziť prvé írske mince v usadlostiach Waterford, Wexford, Cork, Limerick, Carlingfold, Dublin, ktoré založili na pobreží. Okolo r. 995 začal kráľ Sithric razbu mincí, kópií vtedajších anglických mincí Ethelreda II. Sithricove mince s dlhým krížom niesli aj jeho meno a titul: SITHRIC REX DYFLIN. Tento typ mince zostal základným typom počas celého 11. stor., hoci nápisy sa stali časom nečitateľné a váha sa znížila na polovicu váhy anglických mincí. Niektoré mince obsahujú aj ďalší krížik, ktorý pravdepodobne označuje cirkevné razby pripomínajúce Sv. Patrika. Tieto tzv. Hibernské mince sa prestali raziť v polovici 12. stor., posledné razby už boli veľmi hrubé a jednoduché. Oživenie mincovníctva v Írsku nastalo po invázii Normanov z Anglicka po r. 1169. Kráľ Henrich II. v r. 1172 vymenoval svojho syna Jána za vládcu Írska. V jeho mene sa okolo r. 1185 začali raziť strieborné pence, po ktorých sa asi od r. 1190 začali raziť štvrťpence a polpence v mincovniach Dublin, Waterford, Kilkenny, Limerick, Carrickfergus a Downpatrick. John de Courcy, Lord z Ulsteru, tiež razil mince vo svojom mene v r. 1185–1205. Spolu s upevňovaním vlády anglických panovníkov sa 13. stor. vyznačuje extenzívnou razbou mincí v írskych mincovniach. Razili sa pence, štvrťpence a polpence s rovnakou váhou a obsahom striebra ako anglické mince. Prvé razby z mincovní v Dubline, Limmericku a Waterforde pochádzajú z obdobia kráľa Jána z r. 1205–1211. Základným rozlišovacím znakom írskych a anglických mincí je trojuholníkovité ohraničenie hlavy kráľa na lícnej strane mince. Na rubovej strane mince bolo zobrazené slnko, polmesiac a hviezdy. Ďalšie razby írskych mincí neboli veľmi originálne, verne kopírovali anglické pence s dlhým krížom, pričom sa odlišovali iba spomínaným tojuholníkovitým ohraničením. Tieto mince sa razili v Dubline v r. 1251–1254. Tento dizajn mincí bol obnovený v Írsku na začiatku panovania Eduarda I. Až do r. 1302 sa v mincovniach v Dubline, Waterforde a Corku razili štvrťpence, polpence a pence. V 14. stor. sú zaznamenané iba výnimočné razby v Dubline – polpence Eduarda III. v r. 1339–1340. Až v druhej polovici 15. stor. začali anglickí králi raziť v Írsku mince. Anglické mince vždy platili na území Írska, ale írske mince sa tiež rýchlo dostávali do obehu v Anglicku. Počas vlády Henricha IV. sa v r. 1425–1426 razili v Dubline pence. Ale až mince Eduarda IV. z r. 1460 zmenili zaužívané štandardy: nové mince boli ľahšie ako ich anglické ekvivalenty. Od r. 1467 sa už írska penca rovnala iba anglickej polpenci. V tomto období pracovali mincovne v Dubline, Droghede, Limericku, Waterforde, Corku a Trime. Počas panovania Eduarda IV. a Richarda III. nasledovalo niekoľko rôznych dizajnov mincí. Posledné mince Yorkovcov z obdobia 1483–1490 obsahujú trojkorunu a groaty. Trojkoruny sa razili aj počas Tudorovca Henricha VII. až do r. 1494. Henrich VIII. razil írske mince v r. 1534 v Londýne. Razili sa 1/2 groaty a groaty s novým dizajnom: na lícnej strane bol kráľovský erb a na rubovej strane írska harfa lemovaná iniciálkami kráľa a jeho manželky. Mincovníctvo v Dubline bolo oživené za vlády Eduarda VI. a razili sa mince zavedené Henrichom VIII. Šilingy (= 12 pencí) anglického dizajnu boli zavedené po prvýkrát v r. 1552. Tieto mince zároveň predstavujú prvé írske mince s dátumom razby. Alžbeta I. po reforme anglického mincovníctva r. 1561 zreformovala aj írske mincovníctvo – mincový systém pozostával z groatov a šilingov z 90 % striebra. Neskôr sa už kvalita mincí nedodržiavala. Posledné tudorovské mince z r. 1601 sa vrátili k základným minciam – polpenci, medenej penci a nekvalitnej striebornej trojpenci, šesťpenci a šilingu. Jakub I. razil čisté strieborné šesťpence a šilingy pre Írsko v Londýne, ale po r. 1607 sa s razbou prestalo a anglické peniaze sa stali štandardným platidlom. V 17. stor. sa objavilo viac druhov núdzových platidiel, čo priamo súviselo s občianskou vojnou. Boli to hrubo

Na rubových stranách bankoviek tretej emisie vydaných v rokoch 1976 až 1989 sú zobrazené historicko-kultúrne témy od predkresťanského obdobia až po 20. storočie.

VYUŽITIE MARKETINGU V BANKOVEJ PRAXI

Ing. Eleonóra Csákóová

V rozvinutých trhových ekonomikách sa komerčné banky stávajú aktívnym účastníkom diania na trhu. Ich úspešnosť závisí od toho, do akej miery dokážu predvídať a uspokojovať dopyt po bankových službách a pritom zabezpečovať základné ciele bankového podnikania (vrátane zabezpečenia bankovej likvidity). Úspešné prežitie v tvrdom konkurenčnom prostredí otvoreného trhového hospodárstva vyžaduje trhovo orientovaný spôsob riadenia. Banky, ako aj iné trhové subjekty pôsobia v prostredí, kde zmeny vonkajších vplyvov vyžadujú predvídavosť a prispôsobenie sa v zameraní na trhy, vo voľbe cieľových skupín zákazníkov a v ponuke konkurencieschopných služieb. Do riadenia bánk vstúpil nový prvok – marketing. Tak ako neexistuje jednoduchý pohľad na definíciu pojmu marketing, ani pojem bankový marketing nie je vo vede ani v praxi jednotne definovaný.

Bankovým marketingom rozumieme:

- náuku a prax, ako si úspešne počínať na trhu s cieľom získavania podielu na bankovom trhu, resp. jeho udržiavania a maximalizácie ekonomického efektu,
- systém činností, ktoré riadia a realizujú tok peňazí ako špecifického tovaru a služieb od bánk k ich spotrebiteľom – klientom,
- nástroj podnikateľskej politiky banky v podmienkach trhového hospodárstva.

Názory na marketing služieb v odbornej literatúre sú rôznorodé, pričom ide o dva hlavné prúdy (Baker, M. M.: Marketing, 5thEdition, Macmillan Education, Houndmills 1991, s. 560). Marketéri v prvej skupine sú toho názoru, že marketing v pravom zmysle je marketingom fyzického tovaru a služieb. Rozčlenenie ponuky na fyzický tovar a služby považujú za myopické. Zamietajú potrebu marketingu služieb, lebo služby považujú za blízke tovaru. Zdôvodňujú to ponukovou funkciou firmy, charakteristikami trhu a výmenného procesu. Vyzdvihujú multidimenzionálnu klasifikáciu. Ako najdôležitejšie kritérium označujú splnenie očakávania kupujúceho, ktorý nenakupuje tovar či službu, ale úžitkovú hodnotu. Za základ pri formulácii marketingovej stratégie považujú produktovú koncepciu spolu s úžitkovou hodnotou.

Potrebu marketingu služieb odborníci zdôvodňujú špecifickými črtami služieb. Kotler definuje služby ako činnosť alebo úžitok, ktoré sú v podstate nemateriálnej povahy a ich výsledkom nie je nadobudnutie vlastníctva. Z toho vyplýva, že pri navrhovaní marketingových programov bánk sa musia zohľadňovať špecifické vlastnosti služieb, a to ich nemateriálna povaha, neoddeliteľnosť, variabilita a neskladovateľnosť.

Kým marketingový mix pri produktoch vychádza z McCarthyho „štyri P" (product, place, prices, promotion), špecifiká služieb zohľadnili Booms a Bitner, ktorí rozpracovali teóriu „sedem P": produkt, proces, cena, miesto, promotion, vonkajší prejav a ľudia (product, process, price, place, promotion, physical evidence, people). Keďže predmetom bankovej ponuky sú bankové produkty a služby, okrem týchto prvkov marketingového mixu sa vyžaduje aj interný a interaktívny marketing (bližšie pozri BIATEC č. 10/1994).

Vplyv marketingu sa prejavuje v riadení bánk vo viacerých smeroch. Vychádza z toho, že hlavnou úlohou firmy je určiť potreby, požiadavky a preferencie cieľových skupín zákazníkov a v požadovanej miere uspokojiť potreby klientov. Banka, ktorá pôsobí v trhových podmienkach, môže dosiahnuť úspech, ak sa sústredí na trh, prijíma a analyzuje trhové informácie, sleduje finančných i nefinančných konkurentov (s nepodstatnými bariérami vstupu do odvetvia). To jej umožňuje spoznať, charakterizovať zákazníka, jeho potreby, preferencie a požiadavky, ktorý s prvkami marketingového mixu umožňuje dosiahnutie synergického efektu, lebo to zabezpečí rozvoj, upevnenie a vylepšenie postavenia banky na trhu.

Pri konkurenčnej analýze je nutné skúmať, ktorí kľúčoví konkurenti v súčasnosti alebo v budúcnosti môžu mať významný vplyv na banku. Zvyčajne sa analyzujú široké skupiny podnikateľských subjektov, lebo hlavne v bankovníctve najväčšie hrozby (väčšinou technického zamerania) pochádzajú od tých, ktorí nepôsobia v odvetví.

Konkurentmi označuje Channon:

- existenciu priamych konkurentov – treba analyzovať tie banky, ktoré zaznamenávajú vysoký rast trhového podielu. Niektorí konkurenti nemajú záujem o rivalitu v celom produktovom rade, ale iba v niektorých podnikateľských jednotkách. Historicky dané zoradenie bankových produktov môže byť veľmi nebezpečné, keďže trhová pozícia sa môže výrazne zmeniť aj počas dvoch-troch rokov;
- nových bankových konkurentov, ktorými sú domáce banky rozširujúce svoju pôsobnosť expanziou a zahraničné banky;
- potenciálne nové subjekty, ktoré vstúpia na trh – noví nebankoví konkurenti. Tieto subjekty môžu siahať na cudziu klientelu, využívať jestvujúcu distribučnú sieť alebo nízke náklady potrebné na bankovú technológiu. Patria k nim:
  a) firmy s nízkymi bariérami vstupu do odvetvia,
  b) firmy so záujmom získať synergický efekt,
  c) súčasní a minulí záujemci o integráciu.

Nebezpečenstvo hrozby zo strany nových konkurentov je obzvlášť veľké, ak ide o silne rastúce odvetvia s nadpriemerným ziskom a ak už aj nepatrne malá investícia znamená strednú až vyššiu trhovú koncentráciu. Informácie o konkurentoch môžeme získať z rozličných zdrojov, napr. z ročných správ (údaje o stave banky, organizačnej štruktúre a jej zmenách, zisku, investíciách), informačných materiálov konkurentov (informácie o produktovom rade, podmienkach poskytovania služieb, úrokoch), bankových novín a odborných časopisov (vzájomné porovnávanie bánk, marketingová stratégia, údaje o zamestnancoch, firemná filozofia, informácie o produktovom rade, cenotvorbe), od súčasných klientov alebo organizovaním výskumu verejnej mienky, správy od burzových dealerov a pod.

Na sledovanie konkurencie Keck (Keck, H.: Das Marketinginformationssystem als Erfolgsfaktor im Marketing, Johannes Kepler Universität Linz 1993, s. 81) navrhuje konkurenčný radar, ktorý umožňuje vzájomné porovnávanie konkurentov. Takáto databáza permanentne oznamuje zmeny konkurenčnej aktivity.

Keckov konkurenčný radar

Ukazovateľ	Konkurenti A B C	Vlastná banka
Rast obratu		
Podiel investícií		
Obrat		
Návratnosť kapitálu		
Návratnosť investícií		
Obežné a fixné aktíva /cash flow		
Dynamika zadlženia		
Krytie investícií		
Obežné aktíva/vlastný kapitál		

Magyar (Magyar, K. M.: A marketingé a jovo! Alkalmazástechnikai Tanácsadó Szolgálat, Budapest 1990, s. 69–70) navrhuje, aby bankoví experti vymenovali 3–10 konkurentov podľa jednotlivých bankových produktov. Ďalším krokom je vlastná analýza stredno- a dlhodobých marketingových cieľov, analýza konkurenta a jeho správania.

Podľa Kotlera ide o otvorenú alebo tajnú spoluprácu, tichú kooperáciu, zdravú súťaž, miernu rivalitu alebo silný konkurenčný boj. Pri analýze sa treba zaoberať možnými zmenami v správaní a určiť spôsob obrany pred útokmi konkurencie.

Horáková (Horáková, I.: Marketing v současné světové praxi, Grada Praha 1992, s. 32) schopnosť obstáť v ekonomickej súťaži definuje týmito činiteľmi: sila dodávateľa, sila zákazníka, nahraditeľnosť produktu, možnosť vstupu nových firiem do odvetvia a miera rivality medzi existujúcimi konkurentmi. Na posúdenie silných a slabých stránok konkurentov je nutná databáza každého súčasného a potenciálneho konkurenta. Channon navrhuje nasledujúci prehľad: názov konkurenta, počet a veľkosť filiálok a dcérskych spoločností, početnosť a povaha personálu poskytujúceho produkt, detailná banková organizačná štruktúra a štruktúra podnikateľskej jednotky, popis informačného plánovacieho a kontrolného systému, finančná charakteristika banky ako celku, jednotlivých bankových produktov, ohodnotenie ich cenných papierov, charakteristika hlavných akcionárov, rast trhu pre jednotlivé produkty a ich ziskovosť, hodnotenie ponuky služieb, cenotvorba, úroveň služieb, odhad trhového podielu podľa segmentov, reklama a promotions, výber médií, podrobná špecifikácia šírky a hĺbky ponuky, zámorské aktivity, cieľový trh, TOP-klienti podľa jednotlivých bankových produktov a segmentov, odhad ich lojality, špecifikácia hlavných zákazníkov, ich skutočný a trhový majetok, finančná náročnosť, potreby, čiastka určená na výskum a investície, popis výpočtovej techniky, charakteristika zamestnancov, ich výkonnosť, produktivita, hmotná zainteresovanosť, politika odmien a sankcií.

Prehľady o konkurentoch majú byť spracované tak, aby umožnili hodnotenie ich pravdepodobnej stratégie, ako aj ich reakcie počas realizácie. Konkurenčnú stratégiu treba analyzovať na viacerých úrovniach: funkčne, podľa strategickej podnikateľskej jednotky, podľa banky ako celku.

Funkčná stratégia porovnáva s konkurenciou vlastnú stratégiu služieb, veľkosť trhu a trhový podiel, produktový rad, ponuku, spôsob vynaloženia prostriedkov na reklamu (podľa média, ročného obdobia, geograficky, segmentu zákazníkov), marketingové ciele, flexibilitu stratégie filiálky.

Pri hodnotení bankových cieľov sa stanovujú kvantitatívne a kvalitatívne ciele konkurenta, ako aj činitele, ktoré ich robia najviac zraniteľnými. Konkurentov hodnotíme aj na základe finančných ukazovateľov, ako je

- likvidita, schopnosť plniť krátkodobé záväzky v čase splatnosti,
- štruktúra imania, schopnosť plniť dlhodobé záväzky,
- miera ziskovosti – umožňuje porovnanie s priemerom odvetvia,
- miera istoty – vypovedá o dôvere akcionárov.

Posúdením stratégie konkurenta dostávame odpovede na otázku, akým smerom sa bude konkurent pravdepodobne uberať, ktoré ofenzívne kroky plánuje, kedy bude reagovať defenzívne.

Konkurenčná analýza by sa mala vykonávať na úrovni banky ako celku a tiež na úrovni jednotlivých filiálok.

Na udržanie kroku s prudkým rozvojom dopytu po bankových službách už nestačí tradičná orientácia na transakciu, banky sa začínajú orientovať na zákazníka. V marketingovo riadenej banke sú preto bankové služby organizované tak, aby maximálne uspokojili potreby zákazníkov. Marketingovo riadená banka sa prejavuje navonok spôsobom, ktorý je prehľadne usporiadaný v tabuľke na nasledujúcej strane.

Ako aj z tabuľky vyplýva, marketingovo riadená banka sa líši od finančnej inštitúcie pôsobiacej v netrhových podmienkach. Stredobodom pozornosti je klient – zákazník, od ktorého závisí úspešnosť podnikateľského subjektu na trhu.

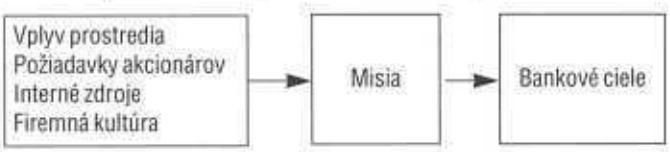
Podnikateľské ciele banky

Cieľ firmy je stav, ktorý sa má v budúcnosti dosiahnuť. Celofiremné ciele určuje vrcholový manažment a tieto sú potom rozpracované a pretransformované na nižšie organizačné útvary.

Pri určovaní cieľov je nutné preveriť, či ide o konzistentné ciele, t. j. či dosiahnutie jedného cieľa automaticky nevylučuje dosiahnutie druhého cieľa. Charakter cieľov treba skúmať aj pri výkonných útvaroch, keďže ciele, ktoré stanovili, môžu byť v rozpore s celofiremnými záujmami. V bankovníctve sa ciele vytyčujú podľa jednotlivých produktov, produktových skupín, segmentov, a to kvantitatívne alebo kvalitatívne, stanovením trhového podielu, rastu trhu, výnosu k aktívam, zisku atď.

Parametre marketingovo riadenej banky	
Prístup k vrcholovému riadeniu	– konzistentná úroková politika – vysoká kvalita riadiaceho personálu – vysoká úroveň informovanosti všetkých zamestnancov – schopnosť rýchleho rozhodovania – delegovanie kompetencií
Marketingová filozofia	– orientácia na zákazníka – ponuka pružných, na špecifickú potrebu orientovaných riešení – orientácia na želanie zákazníka – prehlbovanie a rozširovanie poznatkov o trhu – zaujatie a posilňovanie pozície na dôležitých trhoch
Finančné kritériá	– posilnenie vlastnej kapitálovej účasti – snaha o najvyššiu známku na stupnici hodnotenia bánk – minimalizovanie rizika – vyvážené investičné portfólio – dobrý imidž
Ľudské zdroje	– účinná podpora všetkých zamestnancov – odmeňovanie viazané na výkon – vzdelaní zamestnanci so širokým prehľadom – pravidelné a intenzívne vzdelávanie
Informačný systém organizácie	– vysoko výkonný informačný systém umožňujúci merať finančné prínosy marketingovej stratégie – pružná, prispôsobivá organizácia

Tvorbu podnikateľských cieľov znázorňujeme schémou:



Bankové ciele vo výraznej miere ovplyvňujú vplyvy prostredia, ktoré Channon rozdeľuje do štyroch skupín:

Vplyvy prostredia	**Demografické trendy**
Celková výška hrubého domáceho produktu, jednotlivých oblastí Inflácia Výmenný kurz Úroveň nezamestnanosti Ponuka peňazí Štruktúra priemyslu	Pôrodnosť Veľkosť a veková štruktúra obyvateľstva Sociálno-ekonomická štruktúra Geograficko-populačná štruktúra Vzdelanostná úroveň a štruktúra
Politická a legislatívna úprava	**Sociálno-kultúrne trendy**
Banková regulácia Daňové sadzby Kontrola výmenných relácií Postoj k zahraničným bankám Postoj k nebankovým konkurentom	Životný štýl Karierizmus Vzdelanostné trendy Verejná mienka Formovanie rodín Informačné systémy Strojové bankovníctvo

K interným zdrojom výrazne ovplyvňujúcim bankové ciele zaraďujeme základný kapitál, ľudský kapitál, cash flow, technické vybavenie, hustotu odbytových miest, bankomatov, terminálov POS (point of sale). Ľudský činiteľ pôsobí na dvoch úrovniach: ako súčasť interných zdrojov a ako zložka firemnej kultúry. Práca v oblasti ľudských zdrojov je veľmi dôležitá, treba venovať zvýšenú pozornosť výberu pracovníkov až po ukončení ich profesionálnej dráhy. Ak je banka správne riadená, bude prosperovať celok aj jednotlivci. Uvedené činitele ovplyvňujú tak misiu, ako aj firemné ciele.

Skutočná misia je určovaná niekoľkými faktormi:

- históriou firmy – zameranie a podnikateľské aktivity určujú úspechy v minulosti. Oblasti, v ktorých bola banka neúspešná, sa bude snažiť opustiť, alebo zdokonalením stratégie a analýzou príčiny neúspechu sa pokúsi o nový útok,
- firemnou kultúrou, ktorú tvorí bežný spôsob práce, zamestnanci, organizačné normy a praktiky, sa ovláda formálne a neformálne správanie,
- štruktúrou výkonov, ktorá vplýva na formálnu a neformálnu organizačnú štruktúru,
- kľúčovými rozhodcami, lebo markantná zmena firemnej stratégie niekedy vyžaduje aj výmenu hlavných rozhodcov.

V záujme objektivizácie a reálnosti cieľov je nutná ich analýza v nadväznosti na činitele, ktoré môžu výrazne ovplyvniť dosiahnutie vytýčeného stavu a veličín. Ide najmä o nasledujúce činitele:

- inflácia, ktorej zvýšenie môže sťažiť hodnotenie splnenia kvantitatívnych cieľov,
- technologické zmeny a ich uplatnenie v praxi, čo môže vyžadovať značný kapitál,
- mzdové náklady, ktoré sú rozhodujúce v bankovom sektore, pretože väčšina bankových služieb sa poskytuje v interakcii klient – zamestnanec,
- výmenné relácie v zahraničí ovplyvňujú prácu divízie zahraničných operácií a činnosť zahraničných filiálok,
- úrokové sadzby ovplyvňujú splnenie vkladového a úverového plánu,
- potreba kapitálu, keďže investičný zámer je väčšinou spojený aj s určitým objemom kapitálu na realizáciu,
- spravodlivé náklady, lebo banka, ktorá chce obstáť v čoraz silnejšom konkurenčnom boji, musí pracovať a vychádzať z týchto nákladov pri stanovení cien.

Východiskovým bodom všetkých aktivít peňažného ústavu sú podnikateľské ciele. Banka pôsobiaca v plne rozvinutom trhovom hospodárstve bojuje o úspešné prežitie a rozvoj ako ktorákoľvek iná firma pôsobiaca na trhu. Preto už pri stanovení cieľov musí zohľadňovať požiadavky zákazníkov a využívať bankový marketing, ktorý pomáha poznať a usmerňovať vývoj trhovej situácie.

Výskum trhu

Marketingový výskum je funkciou, ktorá prostrednictvom informácií spája spotrebiteľov, zákazníkov a verejnosť s marketérom (Kotler, Armstrong: Marketing, SPN Bratislava 1992). Ide o informácie, ktoré sa využívajú na určenie a definovanie marketingových akcií, monitorovanie marketingového výkonu a na dokonalejšie poznávanie marketingového procesu. Marketingový výskum špecifikuje informácie nevyhnutné na konkretizáciu marketingových problémov, navrhuje metódy zberu informácií, riadi a realizuje proces zberu údajov, analyzuje výsledky a sprostredkuje poznatky. Pri marketingovom výskume môžeme pracovať s primárnymi a sekundárnymi údajmi. Prístup k primárnym - novozozbieraným údajom je ťažší, finančne a časovo náročnejší, ale tieto sú spravidla aj presnejšie. Sekundárne - existujúce údaje, sú už zozbierané, preto sú pre firmu menej nákladné. Zber údajov sa môže uskutočniť interne alebo aj pomocou externých pracovníkov.

Sekundárne informácie, ktoré banka vyžaduje, môžu pochádzať z viacerých zdrojov. Podľa bežnej bankovej praxe sú to:

a) štatistické údaje

- štatistické ročenky, ktoré číselne charakterizujú vývoj priemyselných odvetví, porovnávajú nárast odvetví indexovou metódou, informujú o tempe rastu tržieb,
- demografické štatistiky poskytujú údaje o obyvateľstve, vzdelanostnej úrovne, udávajú počet ekonomicky činného obyvateľstva, výšku priemernej mzdy atď. Uvedené zdroje sú východiskom pre určenie prieniku na trhu, pomeru súčasných a potenciálnych klientov a umožňujú porovnanie klientov s celonárodným, resp. regionálnym priemerom,

b) časopisecká literatúra - odborné časopisy a noviny,

c) vlastná firemná literatúra a prospekty, letáky konkurencie, ktoré spravidla poskytujú informácie o doteraz realizovaných výskumoch, výročné správy umožňujú porovnanie firmy s najväčšími konkurentmi,

d) burzové informácie - väčšie banky majú svoje akcie kótované na finančnom trhu a v zmysle platných zákonov predkladajú informácie burze a aj vlastným akcionárom a sú zverejnené v časopiseckej literatúre,

e) sledovanie konkurenčných aktivít, reklamy, inzerátov.

Predmetom marketingového výskumu je odvodenie určitých charakteristík daného trhu (podiel na trhu, rozbor tržieb podľa jednotlivých bankových produktov, cenová senzibilita) a charakteristika zákazníka (demografický, geografický, ekonomický popis). Základným predpokladom upevnenia a vylepšenia bankovej pozície na trhu je marketingový výskum, ktorý svojimi výsledkami potvrdzuje správnosť rozhodnutí a zmierňuje riziko rozhodovacieho procesu.

Špecifiká bankového produktu

Banky, ako aj ostatné podnikateľské subjekty pôsobia v trhových podmienkach. Bankový trh je prienik medzi skupinou zákazníkov a bankovými produktmi či službami. Vzhľadom na rôznorodosť bankových produktov ani jeden podnikateľský subjekt nemôže slúžiť celému trhu: snaží sa produkty a služby ponúkať vybraným segmentom. Preto stredobodom strategického marketingu je tzv. STP marketing, t.j. segmenting - targeting - positioning, teda segmentácia, cielenie a umiestnenie. Pri segmentácii sa vyskytujú rôzne preferencie, ktoré Kotler (Marketing Management, Practice Hall, Ing. 1991, s. 283) rozdeľuje na:

- homogénne preferencie, kde prvky množiny majú zhruba rovnaké preferencie. Taký trh, pokiaľ ide o dve sledované vlastnosti, neobsahuje žiadne prirodzené segmenty. Môžeme predpokladať, že všetky produkty budú podobné a sústredené okolo stredu preferencie,
- difúzne preferencie sú druhým extrémom, keď preferencie sú rozptýlené po celom priestore, teda zákazníci sa podstatne líšia. Jeden značkový produkt zameraný na stred minimalizuje mieru neuspokojenia zákazníka.
- zhlukové preferencie - prvkami množiny sú prirodzené trhové segmenty. Podnikateľský projekt sa v tomto prípade snaží získať čo najväčší segment (koncentrovaný marketing) alebo môže vyvinúť niekoľko značkových produktov pre odlišné segmenty (diferencovaný marketing).

Vzhľadom na to, že preferencie sú rôznorodé, je potrebné definovanie zákazníkov, špecifikácia ich potrieb a selekcia produktov alebo služieb, ktoré im môžu byť poskytnuté výkonne, ziskovo a zároveň pri únosnom riziku. Rovnako nevyhnutná je aj analýza zdrojov a rozhodnutie o ich využití.

Pri segmentácii musíme mať na zreteli, že trhový segment má byť dostatočne definovaný. Ide o:

- presnú špecifikáciu klientov,
- špecifikáciu potrieb, požiadaviek,
- popis bankových produktov alebo služieb vhodných na uspokojenie ich potrieb,
- analýzu možností efektívneho poskytnutia uvedených produktov s minimálnou, resp. únosnou mierou rizika,
- vyčíslenie potrebných zdrojov, ako aj možností ich získania na uvedené účely.

Pri skúmaní potenciálnych zákazníkov a pri výbere segmentu sa musíme riadiť maticou požiadaviek jednotlivých segmentov, ktoré môžeme analyzovať podľa rôznych hľadísk (napr. podľa odvetvia, regiónu, veľkosti firmy atď.).

Segmentácia firemných klientov

Firemnými klientmi sú podnikateľské subjekty, teda tie, ktoré vykonávajú podnikateľskú činnosť. Môžeme ich rozčleniť podľa rôznych hľadísk, a to:

a) podľa oprávnenia podnikať na:

- právnické osoby zapísané v obchodnom registri,
- fyzické osoby podnikajúce na základe živnostenského listu alebo osvedčenia, resp. oprávnenia,

b) podľa vlastníctva na súkromné, družstevné, štátne, neziskové,

c) podľa konateľov na spoločnosti a firmy individuálneho vlastníka,

d) podľa veľkosti na:

- malé a stredné firmy, kde je počet zamestnancov do 999 a zároveň ročný obrat je do výšky 1 miliardy Sk,
- veľké firmy s 1000 a viac zamestnancami alebo obratom väčším ako jedna miliarda Sk.

Segmentáciu firemných klientov môžeme robiť aj podľa nasledujúcich kritérií:

- Štruktúra pobočiek, keďže veľké firmy sa často skladajú z niekoľkých pobočiek, filiálok, ktoré v dôsledku diverzifikácie alebo zamerania na rôzne trhy (tuzemské, resp. zahraničné) môžu mať odlišnú produktovú orientáciu. Získanie jednej filiálky, resp. pobočky spravidla umožňuje a uľahčuje postupné získanie vedúceho postavenia banky pre celú materskú spoločnosť.
- Počet zamestnancov je užitočným ukazovateľom veľkosti firmy a je vhodný aj ako indikátor citlivosti zmeny požiadaviek v spojitosti s inými faktormi. Ako pridaná hodnota na jedného zamestnanca môže byť východiskom na určenie potrieb firmy z hľadiska bankovníctva.
- Úroveň exportu, počet a umiestnenie pobočiek a filiálok v zahraničí sú ukazovateľmi multinacionálnych aktivít. Úroveň exportu vyjadruje medzinárodné aktivity a v percentuálnom vyjadrení k celkovému obratu je indikátorom dôveryhodnosti firmy. Informuje aj o možnom objeme zahraničných aktivít, t. j. o zahraničných platbách, akreditívoch, úveroch v zahraničnej mene.
- Bežné aktíva a bežné záväzky je nutné porovnať s priemernými hodnotami odvetvia a záväzky rozčleniť z hľadiska času na krátkodobé a dlhodobé.

Fixné aktíva sú dôležité pre hodnotenie finančných možností, napr. leasingu.

Kritériami segmentácie trhu využívanými vo Veľkej Británii (Channon: Bank strategic management and marketing, Actigity Ltd. s. 21) sú:

- platené úroky – kapacitu splatenia úverov, čiže návratnosť môžeme vypočítať a v budúcnosti odhadnúť podľa výsledkov a trhového plánu firmy. Krátkodobé úroky sa majú porovnať so skutočnými koncoročnými krátkodobými záväzkami na identifikáciu sezónnych úverových požiadaviek,
- krátkodobé a dlhodobé úvery identifikujú špeciálne možnosti služieb, napr. presun od krátkodobého dlhu k leasingu,
- ziskovosť – zisk treba skúmať pred i po zdanení a je vhodné porovnať ho s priemerným ziskom odvetvia.

V prípade, že banka disponuje hospodárskymi výsledkami podnikateľských subjektov, tieto môžu byť využité pri segmentácii a analýze súčasného bankového portfólia. Segmentácia tiež umožňuje odhaliť tendencie v zmene trhového prostredia a identifikovať segmenty trhu, ktoré budeme chcieť obslúžiť a o ktoré má a bude mať záujem konkurencia. Na rozčlenenie klientov banky je nevyhnutné použitie niekoľkých parametrov naraz, čo môžeme urobiť pomocou počítačov. Využitie iba jednej či dvoch premenných pri segmentácii je málo účinné. Banka má využívať niekoľko parametrov súčasne. Výsledkom segmentácie podľa troch – štyroch parametrov je rozčlenenie trhu na segmenty, ktorým môžu byť stanovené priority a pomocou nich môžeme systematicky pôsobiť na cielené segmenty.

Segmentácia obyvateľstva

Podobne ako u podnikateľských subjektov, význam a potreba segmentácie trhu pre obyvateľstvo narastá. Výsledkom segmentácie je izolácia špeciálnych skupín zákazníkov, ktorým možno ponúknuť špecifický produkt alebo služby.

Klientelu banky z radov obyvateľstva Channon (s. 22) segmentuje takto:

- Skupina bohatých, ktorých čistý majetok je v hodnote 1 milión USD a viac. Táto skupina je atraktívna nielen z hľadiska lacných primárnych zdrojov, ale aj z hľadiska investičného a daňového poradenstva, poisťovníctva, a možno jej poskytnúť rozsiahle úvery.
- Stredná vrstva je dôležitá najmä pre komerčné banky poskytujúce úvery obyvateľstvu. Sú potenciálnym klientom pre ostatné produkty, ako sú cestovné služby, hypotekárne úvery, poisťovníctvo.
- Profesionáli (lekári, dentisti, lekárnici, právnici) sú potenciálom pre úverové produkty a penzijné poistenie, ktoré musia zohľadňovať ich špecifické potreby. Táto skupina sa prekrýva so strednou vrstvou, ale s ohľadom na ich špecifické požiadavky sa od nej vyčleňujú.
- Podnikatelia – fyzické osoby – je širšou skupinou ako profesionáli, s ktorými je pravdepodobne spojená aj vyššia miera rizika.
- Študenti. Veľký počet bánk robí špecializovaný marketing pre študentov v očakávaní, že zriadené bežné účty si študenti ponechajú aj po ukončení štúdia. Ale ich lojalita sa prelomí, pokiaľ iná banka ponúkne špecializovanejšiu službu vhodnejšiu pre tento segment.
- Starší občania. Tento segment bol donedávna veľmi zanedbávaný, hoci počet a veľkosť vkladov svedčil o ich vysokej lojalite.
- Mládež. Mnohé banky sa pokúšajú o budovanie lojality v ranom veku vyzdvihnutím klientov z mládežníckeho trhu. Tento segment má pomerne nízke úspory, ktoré sa banka pokúša pritiahnuť vyššou úrokovou sadzbou, rôznymi výhodami a darčekovými predmetmi.

V našich podmienkach sa táto segmentácia používaná vo Veľkej Británii zatiaľ nemôže využívať vzhľadom na to, že v našej bankovej praxi obyvateľstvo tvorí jednu a podnikateľské subjekty druhú skupinu, teda tzv. skupina profesionálov a drobných podnikateľov je zaradená Channonom do tzv. retail-bankingu, kým u nás je zaradená k podnikateľom. Odlišné chápanie tzv. profesionálov vyplýva aj z toho, že pri rozčlenení klientov na obyvateľstvo a firmy v súčasnej bankovej praxi je u nás rozhodujúcim kritériom podnikateľská aktivita klienta.

Obvyklé techniky segmentácie a výskumu trhu sa využívajú pri pôsobení na zákaznícky trh. Segmentácia obyvateľstva sa má vykonávať podľa viacerých premenných súčasne. Pri zohľadnení psychografických a demografických premenných banka postupuje takto: v prvom rade musí zistiť, ktoré účty obyvateľstva sú výnosové. Niektoré účty možno dozrejú a stanú sa ziskovými buď z hľadiska zostatku na účte, alebo v dôsledku vysokej miery cross-sellingu. Pri analýze sa môžeme stretnúť s malou skupinou klientov s nízkymi zostatkami na účtoch, s vysokým počtom transakcií a limitovaným príjmom, čo bude pretrvávať aj v budúcnosti. V tomto prípade treba rozhodnúť, či zvýšiť alebo ponechať náklady transakcie. V našej praxi je pri segmentácii obyvateľstva najviac využívaným kritériom vek klienta.

Rozvoj ekonomiky vyspelých krajín vyvolal úplne nové požiadavky na bankové služby. Boj o inováciu a získanie konkurenčnej výhody sa prejavil aj v bankovom produktovom rade zameraním sa na určitý trhový segment s cieľom lepšie uspokojiť dopyt.

Keďže v súčasnosti je banková ponuka tak rozsiahla, že poskytovanie všetkých služieb na kvalitatívne najvyššej úrovni je prakticky nemožné, je nevyhnutná segmentácia trhu podnikateľských subjektov i obyvateľstva. Banka, ktorá

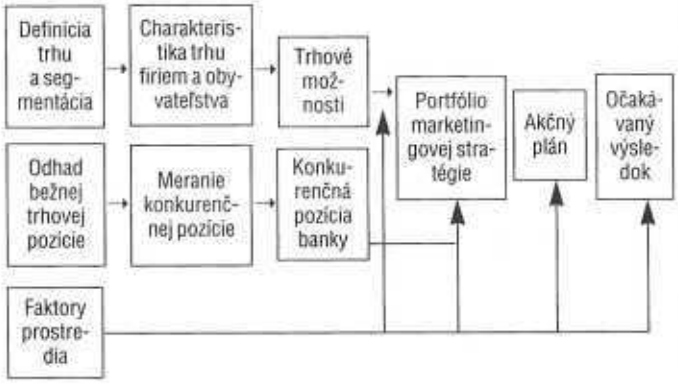
nebude uplatňovať špecializáciu a nebude diferencovať služby, bude postupne strácať svoj trhový podiel a bude dosahovať iba malú reálnu maržu.

Špecifiká marketingovej stratégie bankových subjektov

Marketingová stratégia je marketingová logika, ktorou podnikateľský subjekt dosahuje svoje marketingové ciele. Pozostáva z rozhodnutí o nákladoch marketingu, o marketingovom mixe a o alokácii marketingových zdrojov vo vzťahu k očakávaným environmentálnym a konkurenčným podmienkam. Marketingová stratégia vplýva na dlhodobé bankové ciele. Podrobne špecifikuje

a) trhové priority, ktoré určujú alokáciu zdrojov,
b) predpoklady výberu trhových priorít,
c) predpoklady využitia a realizácie trhových príležitostí,
d) načasovanie strategických akcií,
e) odhad relevantného trhového prostredia banky.

Tvorbu marketingovej stratégie znázorňuje nasledujúca schéma:



Pri marketingovej stratégii skúmame:

- odlišujúcu schopnosť, ktorá zahŕňa všetko to, čo robí banka výnimočne dobre v porovnaní so svojimi konkurentmi,
- konkurenčnú výhodu, ktorá predstavuje jedinečnú pozíciu vyplývajúcu zo spôsobu využitia zdrojov a rozhodnutí a o produktoch a trhoch,
- úroveň stratégie. Vzhľadom na to, že podnikateľský subjekt chce väčšinou obsluhovať viac trhových segmentov, riadi portfolio rôznych podnikateľských aktivít, čo označujeme pojmom strategické podnikateľské jednotky.

Na odhad atraktívnosti jednotlivých strategických jednotiek a rozhodnutie o tom, akú podporu si zaslúži každá jednotka, sa využíva portfoliová analýza. Na analýzu portfolia slúži matica rastu/podielu vypracovaná BCG, ktorá uprednostňuje tok príjmov pred ostatnými kritériami (ktoré môžu byť na účely hodnotenia potenciálnej návratnosti investícií dôležitejšie). Druhým modelom je GE model, ktorý pracuje s faktormi atraktívnosť trhu a konkurenčná pozícia banky. Atraktívnosť trhu ovplyvňuje veľkosť a tempo rastu trhu, konkurenčné správanie, dosahovaný hrubý zisk a citlivosť k ekonomickým výkyvom (Keck: Das Marketinginformationssystem als Erfolgsfaktor im Marketing, Johannes Kepler Universität Linz, 1993, s. 101). Konkurenčná pozícia firmy je vyjadrená podielom banky na celkovom trhu, rastom trhu, lojalitou zákazníkov, charakterom distribučného systému, úrovňou nákladov. Zdrojmi odlišenia podľa Kotlera (s. 411) je odlišná ponuka a imidž, kým Lesáková (Strategický marketing, PROFIS 1994) udáva zručnosti a schopnosti personálu na jednej a zdroje organizácie (materiálové, kapacitné, finančné) na druhej strane. V súčasnej bankovej praxi sa na odlišenie využívajú oba spôsoby súčasne. Kým v minulosti pracovníci v bezprostrednom styku s klientmi zväčša zohrávali pasívnu úlohu, 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. Úspech pri uzatváraní transakcie závisí aj od zamestnanca, ktorého cieľom je získať zákazníka, uzavrieť transakciu so snahou získať synergický

Nevyhnutné schopnosti bankového zamestnanca určeného na priamy styk s klientom

Vyjadrovacia schopnosť	– obsahové formulovanie – jazyková obratnosť – slovná zásoba – zrozumiteľnosť
Vystupovanie	– nadväzovanie kontaktov – prispôsobivosť – komunikácia gestami – moderný imidž
Taktnosť	– nepresadzovanie osobnosti za každú cenu – umenie počúvať – vecnosť – hranie očakávanej úlohy
Presvedčivosť	– znalosť produktov – viera v kvalitu ponuky – účinná argumentácia – názorná demonštrácia
Schopnosť ovplyvňovať	– znalosť predajnej psychológie
Pozorovacia schopnosť	– vnímavosť – tvorba záverov
Sebaovládanie	– objektívnosť pri analýze vlastnej činnosti
Iniciatíva	– aktívny prístup – vlastné náklady – samostatnosť v rokovaní
Úsudok	– abstraktné myslenie – racionálne chovanie
Sebavedomie	– znalosť seba samého – znalosť hranice vlastných možností
Cit pre obchod	– schopnosť vcítiť sa do pozície zákazníka – šiesty zmysel pre posúdenie obchodnej príležitosti
Priamočiarosť a úprimnosť	– identifikácia a odstránenie vlastných chýb – radosť z uzavretého obchodu – snaha o získanie súhlasu zákazníka

efekt a udržať si zákazníka. Rastúci objem bankových operácií s fyzickými a právnickými klientmi kladie vzrastajúce požiadavky na bankový personál, ktorý je v bezprostrednom kontakte so zákazníkom. Formulujú sa vlastnosti a schopnosti, ktoré sú nevyhnutným predpokladom pre službu v priamom kontakte so zákazníkom, a ktoré je potrebné neustále rozvíjať a prehlbovať.

Bankový zamestnanec, ktorý je v styku so zákazníkom sa stáva poradcom zákazníka. Široký rozsah poradenstva už nemôže v celej šírke zvládnuť jeden zamestnanec a poradenstvo sa začína špecializovať podľa produktov, požiadaviek zákazníka, typov zákazníkov a spôsobu poradenstva.

Rozsah poradenských služieb poskytovaných bankovými zamestnancami

1. Poradenstvo v užšom zmysle	– poradenstvo na požiadanie – aktívne poradenstvo z iniciatívy bankového zamestnanca
2. Poradenstvo v širšom zmysle	– podávanie informácií – odpovede na otázky – vysvetľovanie, objasňovanie rozsahu ponuky – priama akvizícia zákazníka – obchodné rokovanie
3. Predmet poradenstva	– úverové financovanie – druhy úverov – financovanie finančnými prostriedkami zákazníkov – devízové transakcie – kombinovaná a integrovaná ponuka
4. Cieľové skupiny zákazníkov	– súkromní štandardní zákazníci – súkromní bohatí zákazníci – firemní klienti – špeciálni zákazníci
5. Spôsob poradenstva	– rozhovor pri priehradke – návšteva zákazníka – telefonický rozhovor – korešpondencia – propagačné materiály – bankový bulletin – reklama v masmédiách

Banka predstavuje pre zákazníka vysoko dôveryhodný zdroj informácií. Klient vyberá banku nielen podľa toho, akú dôveru má v schopnosť banky realizovať finančné transakcie (považuje to za samozrejmosť), ale i podľa toho, aké informácie mu môže poskytnúť, v akom množstve a hĺbke, ktoré klient potrebuje na to, aby sa mohol správne rozhodnúť.

Kontakt medzi zamestnancom prvej línie a zákazníkom prebieha verbálnou komunikáciou. Štruktúra a obsah tejto komunikácie sa musí 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. Pokiaľ nie sú naplnené očakávania zákazníka, môže dôjsť ku konfliktu medzi jeho predstavou a realitou, čo môže negatívne ovplyvniť ďalší priebeh kontaktov.

Úlohy vedúce k získavaniu klientely	Úlohy vedúce k uzavretiu transakcie	Úlohy vedúce k udržaniu zákazníka
identifikácia potrieb	presvedčenie zákazníka	pestovanie personifikovaného vzťahu so zákazníkom
vyvolanie potrieb	promptné prevedenie všetkých potrebných úkonov k uzavretiu transakcie	budovanie dôvery a lojality
zhromaždenie informácií o zákazníkoch		
komunikácia informácií o zákazníkovi		
poradenstvo		

Pri posúdení marketingovej stratégie analyzujeme aj kvalitu služieb. Poskytovanie vyššej kvality v porovnaní s konkurentmi môže dodať firme silnú konkurenčnú výhodu a môže ňou dosiahnuť vyšší objem predaja, väčšiu spokojnosť zákazníka. Klienti často porovnávajú vnímanú službu danej firmy s očakávanou službou. Ak vnímaná služba uspokojuje alebo prevyšuje očakávania, zákazníci pravdepodobne použijú poskytovateľa služby znovu. Preto je potrebné identifikovať očakávania cieľových zákazníkov týkajúce sa kvality služby. Vyššia kvalita spravidla znamená vyššie náklady, preto treba voliť kompromis medzi spokojnosťou zákazníka a ziskovosťou. Je veľmi dôležité jasne definovať úroveň spokojnosti a informovať o nej, aby zamestnanci vedeli, čo majú poskytnúť a zákazníci boli plne informovaní o tom, čo dostanú. Najlepšie banky podrobne sledujú svoje, ale aj konkurenčné aktivity. Používajú rôzne metódy, ako porovnávacie nákupy, ankety zákazníkov, tlačivá pre návrhy a sťažnosti, výskum verejnej mienky. Dobre riadené banky uspokojujú rovnakou mierou svojich zamestnancov, ako aj zákazníkov. Veria, že výsledkom dobrých zamestnaneckých vzťahov budú dobré vzťahy ku klientom. Manažment vytvára prostredie na stimuláciu zamestnancov, odmeňuje kvalitné vykonávanie služieb a sleduje spokojnosť zamestnancov a zákazníkov.

Špecifiká organizačného usporiadania bankových subjektov

Na úspešnú realizáciu marketingovej stratégie vplýva aj organizačná štruktúra, ktorú ovplyvňuje trhová pozícia, obsluhované segmenty a podnikateľský zámer. Organizačné usporiadanie zohľadňuje zameranie banky na firmy či obyvateľstvo a závisí aj od historického vývoja krajiny. Hlavnými organizačnými formami podľa Channona (s. 200) sú:

a) v prípade prevažujúcich služieb obyvateľstvu:

- komerčná organizačná štruktúra,
- organizačná štruktúra podľa služieb a klientely,

- zákazníkovo usporiadaná organizačná štruktúra,
- centralizovaná medzinárodná divízia,

b) v prípade prevažujúcich služieb firemným klientom:
- výkonná správa,
- manažér produktových skupín,
- pobočkový manažér,
- pobočka korporácii,
- miešaný systém,
- produktový manažér.

Komerčná organizačná štruktúra je charakteristická pre európske banky. V prípade multinacionalizácie aktivít sa v zahraničí zameriava na firemnú klientelu. Produkty sú zoskupené do produktových radov a tieto sú riadené oddelenými divíziami. Toto organizačné usporiadanie zdôrazňuje geografické riadenie ako v prípade miestnych filiálok.

Organizačná štruktúra podľa služieb a klientely funkčne usporadúva príbuzné bankové produkty oddelene od komerčného bankovníctva. Poskytuje aj špecializované služby bohatým. Medzinárodné aktivity sú organizované geograficky – na regionálnej báze. Všetky produkty, o ktoré má a môže mať záujem klient, sú spoločne riadené.

Pri zákazníkovo usporiadanej organizačnej štruktúre obchodná divízia a investičné bankovníctvo sú oddelené a zaradené do divízie kapitálového trhu. Organizačnú štruktúru ovplyvňuje výber primárneho bankového produktu (produktu, ktorý banka chce vyzdvihnúť) pre obyvateľstvo i firemnú klientelu.

Centralizovaná medzinárodná divízia vznikla v Japonsku a využíva súčasne dve premenné: segmentuje geograficky a podľa priemyselných odvetví. V tomto prípade banka poskytuje služby najmä obyvateľstvu, ale úvery poskytuje prevažne firmám. Riadenie sa uskutočňuje medzinárodnými divíziami a spojenie s materskou firmou prostredníctvom divízie bankovej korporácie. Najväčších klientov obsluhuje centrála, filiálky sa starajú o ostatných zákazníkov. Okrem produktového radu, počtu a veľkosti filiálok je možné rozčlenenie konkurencie aj podľa spôsobu organizovania bánk poskytujúcich služby firemným klientom. Pri tvorbe organizačnej štruktúry musíme zohľadniť niekoľko faktorov:

- geografické členenie, z ktorého môžu plynúť rozdiely, ako národná mena, štátne hranice, časová zóna, tradície, jazyk atď.,
- priemyselné odvetvia, lebo s rozvojom a rozšírením produktového radu sa čoraz dôležitejším stáva bankový personál, ktorý pozná špecifiká daného odvetvia, vie odhadnúť potreby klienta a ponúknuť širokú škálu produktov na uspokojenie potrieb. Pri výbere organizačnej štruktúry by sa uvedené činitele mali v maximálnej miere zohľadniť. Ale realizácia usporiadania môže narážať na rôzne bariéry: tradíciu, existenciu neformálnej skupiny bankových zákazníkov, organizačné záujmy bánk a pod. Analýza organizačnej štruktúry konkurenčných bánk je vhodným nástrojom pri poznávaní silných a slabých stránok konkurenta.

Marketingové stratégie moderných bánk – vytvoriť čo najlepšie podmienky na sprístupnenie svojich poradenských služieb – sa premieta priamo do usporiadania pobočiek, kde bežné služby priehradkového charakteru sú oddelené od tej časti pobočky, kde sú poskytované poradenské služby. Tým sa tok zákazníkov prirodzene a funkčne rozdelí a zákazníkovi sa tak nielen sprehľadní orientácia v pobočke, ale tiež sa mu ušetrí čas. Pre konkurencieschopnosť banky je nevyhnutné zabezpečenie súladu medzi organizáciou a stratégiou banky na jednej strane a uspokojením potrieb zákazníka na druhej strane.

Produktovo orientovaná pobočka

Zákaznícky orientovaná pobočka

Prvým krokom v tomto smere je prechod od produktovo orientovanej organizácii k zákaznícky orientovanej, druhým krokom je fyzické usporiadanie filiálok, tak aby bola táto zmena v orientácii zrejmá na prvý pohľad.

Ako vyplýva zo schém, zákaznícky orientovaná pobočka má za cieľ usporiadať bankovú ponuku tak, aby sa zákazník mohol čo najlepšie orientovať. Kým produktovo orientovaná pobočka umožňuje užšiu špecializáciu bankových pracovníkov, zákaznícky orientovaná pobočka rozlišuje priehradkové služby od poradenských, čím do určitej miery poskytuje možnosť plynulejšieho vybavenia klientov pri priehradke. Stredobodom marketingovo riadenej banky je maximalizácia uspokojenia požiadaviek zákazníka, preto všetky aktivity smerujú k tomu, aby sa tento cieľ naplnil.

opracované kovové kúsky s vyrazenou váhou, ako aj dublinské peniaze z r. 1643 a Ormondovské mince z r. 1643–1644. V r. 1646 nasledovalo krátke obdobie razby zlatých mincí a veľmi kvalitných strieborných razieb polkoruny a koruny (= 5 šilingov), vydávaných v mene Karola II. v r. 1649. V r. 1642 Rojalistická konfederácia katolíkov razila medené štvrťpence a polpence vo svojom hlavnom meste v Kilkenny a v r. 1643 až 1644 tzv. „rebelské peniaze" – striebomé polkoruny a koruny, ktoré sa rozlišovali veľkým krížom. Núdzové peniaze razili vojská Parlamentu v Munsteri. Zároveň, podobne ako v Anglicku, boli dané do obehu väčšie množstvá súkromných tokenov. Tieto tokeny obiehali až do r. 1679. V r. 1680 sa začali raziť kráľovské polpence a súkromné tokeny boli zakázané. Keď sa Jakub II. pokúšal získať trón v r. 1689–1690, razil slávne „delové peniaze" šesťpence, šilingy, polkoruny a koruny, ktoré sa razili z kovu roztavených diel. Predpokladalo sa, že sa vymenia za kvalitné peniaze, akonáhle kráľ získa trón – na minciach bol uvedený mesiac a rok razby. Podľa kráľovského patentu z r. 1721 sa mince razili v Londýne za panovania Juraja II. v r. 1736–1755 a 1760. V tomto čase sa objavili imitácie polpencí, ľudovo prezývané mince „Vox Populi", pretože tento nápis na nich nahradil meno kráľa. V r. 1804 nebol v obehu dostatok anglických strieborných mincí, preto Írska banka vydala tokeny, ktoré sa razili zo španielskych mincí 8 realov. Londýnska mincovňa dodala tokeny v hodnote 5, 10 a 30 pencí v r. 1805, 1806, 1808 a 1813. Nové medené mince boli dané do obehu v r. 1805–1806 a 1822–1823, keď boli na území Írska povolené iba platidlá Veľkej Británie. Po vytvorení Írskeho slobodného štátu v r. 1920 bola potrebná nová, národná mena. Prvé mince sa razili v decembri 1928. Komisiu pre výber námetov viedol básnik W. B. Yeats. Na lícnej strane bola znázornená harfa a na rubovej strane prírodný motív. Komisia vybrala zo 66 modelov 8 námetov pre štvrťpencu, polpencu, pencu, trojpencu, šesťpencu, šiling, florin a polkorunu. Tieto základné motívy pretrvali až do r. 1969. Vo februári 1971 bola prijatá desiatková sústava obsahujúca nasledujúce mince: polpencu (ornamentálny vták z Collectio Canonum), pencu (ornamentálny vták z Knihy Kells), dvojpencu (ornamentálny vták z druhého vydania Biblie vydanej Karolom Holohlavým), päťpencu (býk), desaťpencu (losos), dvadsaťpencu (kôň) a päťdesiatpencu (sluka lesná). Všetky mince majú na lícnej strane harfu, nápis ÉIRE a letopočet razby.

Motívy írskych bankoviek

Bankovka s nominálnou hodnotou 5 libier (rozmery 120 x 64 mm)
Bankovka znázorňuje rôzne aspekty írskej vzdelanosti z obdobia 7. až 11. storočia. Na lícnej strane bankovky je John Scotus Eriugena (828–878), jeden z najvýznamnejších filozofov západného sveta z obdobia Augustína a Aquina, vedľa portrétu je začiatočné písmeno A zo 17. žalmu „Psalter of Ricemarcus", na rubovej strane je ukážka rukopisu z knihy Durrrow. Na rubovej strane bankovky je štylizovaná šelma a ukážka textu z knihy Kells.

Bankovka s nominálnou hodnotou 10 libier (rozmery 128 x 68 mm)
Hlavné motívy bankovky približujú historické, literárne a architektonické aspekty 18. stor. Na lícnej strane bankovky je dekan Jonathan Swift (1667–1745), spisovateľ. Jeho najznámejšie diela sú Gulliverove cesty, Rozprávka o vani, Listy Stelle. Vo svojich letákoch, pamfletoch a románoch sa venoval aktuálnym politickým udalostiam a problémom. Vystupoval na obhajobu svojej írskej vlasti, ktorú utláčalo Anglicko. Vo svojich karikatúrach kritizoval korupciu, útlak. Ďalším motívom je erb mesta Dublin z listiny mestskej rady z r. 1713, v pozadí je časť listu napísaná Swiftom 11. apríla 1735. Na rubovej strane bankovky je detail slávnej mapy mesta Dublin od Johna Rocquesa, ktorá bola po prvýkrát vydaná r. 1756. Detail zobrazuje štvrť ohraničenú ulicami Great Abby Street (dnes Middle Abbey Street) a Astons Quay a dobovú námornú flotilu.

Bankovka s nominálnou hodnotou 20 libier (rozmery 136 x 72 mm)
Hlavné motívy bankovky sú venované renesancii írskej literatúry písanej írsky a anglicky a prvým rokom 20. stor. V popredí lícnej strany bankovky je portrét Williama Butlera Yeatsa (1865–1939) básnika, nositeľa Nobelovej ceny za literatúru v r. 1923, zakladateľa a riaditeľa Írskeho národného divadla (Abbey Theatre), vedľa je symbol Abbey Theatre – legendárny hrdina Cúchulainn. Pozadie tvorí časť rukopisu Deirdre napísanej Yeatsom. Na rubovej strane bankovky je zobrazené súostrovie Blasket Islands pri pobreží Kerry, pozadie tvorí časť prvého vydania klasického diela An tOileánach napísaného Tomásom O Criomhthainom.

Bankovka s nominálnou hodnotou 50 libier (rozmery 180 x 94 mm). Motívy bankovky sú venované írskemu hudobnému dedičstvu. Portrét na lícnej strane znázorňuje Turlougha Carolana (1670–1738), harfistu a skladateľa, detail pochádza z maľby Timbrella, v pozadí sú ukážky z hudobnej tvorby Carolana a Fielda a zo zbierky Bunting. Na rubovej strane bankovky je drevorezba predstavujúca rôzne hudobné nástroje z organového chóru v kostole St. Michan v Dubline.

Bankovka s nominálnou hodnotou 5 libier (rozmery 156 x 82 mm). Motívy tejto bankovky sú venované téme sociálnej, zdravotnej a výchovnej pomoci. Na lícnej strane bankovky je znázornený portrét Catherine McAuley a budova nemocnice „Mater Misericordiae" v Dubline. Centrálnym motívom rubovej strany bankovky je trieda s tromi žiakmi.

Bankovka s nominálnou hodnotou 10 libier (rozmery 164 x 86 mm). V popredí lícnej strany bankovky je portrét Jamesa Joycea (1882–1941), spisovateľa, autora diel Dublin, Odysseus, Finnegans wake. V pozadí je panoramatický pohľad na Dublin a Wicklow podľa obrazu T. R. Harveya z 19. stor. Na rubovej strane je jedna zo 14 hláv vytvorených Edwardom Smythom pre palác Custom House – predstavuje rieku Liffey. V pravej časti sú prvé riadky z diela Finnegans Wake napísaného J. Joyceom. V pozadí je mapa mesta Dublin z 19. stor.

Bankovka s nominálnou hodnotou 20 libier (rozmery 136 x 72 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét Daniela O'Connella (1755–1847), významného írskeho politického predstaviteľa, ktorý stál na čele hnutia usilujúceho sa zrušiť Akt o únii a získať pôdu i občianske práva pre rímskokatolícku väčšinu. V pozadí je krajina s kláštorom Derryname Abbey, podľa originálnej maľby vystavenej v Írskej národnej galérii. Na rubovej strane bankovky je slávnostné prehlásenie podpísané O'Connellom (originál je majetkom Národnej galérie) V popredí je kresba budovy súdu Fourt Courts.

Bankovka s nominálnou hodnotou 50 libier (rozmery 180 x 94 mm). Na lícnej strane bankovky je znázornený portrét prvého prezidenta Írska Douglasa Hydea (1860–1949). V pozadí je kresba budovy Áras an Uachtaráin a ozdobný motív z prízemia budovy paláca Ardach Chalice. Na rubovej strane bankovky je sediaci muž s gajdami, erb Conradha na Gaeilge, v pozadí časť rukopisu zo 16. stor., uloženého v zbierke Royal Irish Academy

Bankovka s nominálnou hodnotou 100 libier (rozmery 152 x 80 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét Charlesa Stewarta Parnella (1846-1891), írskeho politika 19. stor. V pozadí je pohľad na Parnellow dom Avondale House a zákrady v kraji Wicklow. Hlavným motívom rubovej strany bankovky je časť Parnellovho pamätníka v Dubline.

Prekluzívne bankovky

Bankovka s nominálnou hodnotou 1 libra (rozmery 148 x 78). Motívy bankovky sú venované najstaršej histórii Írska. Na lícnej strane bankovky je portrét Medb, legendárnej kráľovnej z Connaught, ktorej hrdinské činy tvoria základ veľkej írskej ságy „Tain Bo Cuailnage". Vedľa portrétu je časť ranoírskeho geometrického ornamentu nájdeného na kostenom úlomku z posledných storočí pred Kristom. V pozadí je časť Lebor na hUidre, starého rukopisu z Tain, ktorý pochádza z 11. alebo 12. storočia, zväčšená časť tohto rukopisu je zobrazená na rubovej strane bankovky.

Text: Gabriel Schlosser, foto: Ing. Štefan Fröhlich

Priťažlivosť tohto upraviteľného hypotekárneho nástroja je i pre veriteľa i pre dlžníka. Dlžník môže predať preňho už nepohodlný dom a veriteľ sa môže potenciálne dostať k lukratívnemu majetku, v závislosti od miery inflácie. Avšak existujú faktory, ktoré znižujú atraktivitu spolupodielových hypoték.

Po prvé, hoci sú spolupodielové hypotéky v základe veľmi jednoduchý nástroj, výsledok môže byť zložitejší. Komplikácie bývajú spôsobované modernizáciou a vylepšeniami nehnuteľnosti, ktoré potom dlžník odmieta akceptovať ako zhodnotenie hodnoty nehnuteľnosti v dôsledku miery inflácie a výťažok z predaja zdieľať s veriteľom.

Po druhé, tieto hypotekárne úvery sa veľmi ťažko dávajú do väčších celkov a následne predávajú za účelom sekuritizácie, pretože sa tu vytvára veľmi veľa parametrov a formúl pre obidve strany. Z tohto dôvodu je veľmi problematická štandardizácia a následný prístup na kapitálový trh, ktorý predstavuje vitálny zdroj likvidity pre zakladateľov hypotekárnych úverov.

Nevýhody alternatívnych hypotekárnych úverov

Aby sme subjektívne nezobrazili len pozitívne stránky alternatívneho hypotekárneho financovania, poukážeme i na odvrátenú časť tohto financovania.

Negatívnym javom, ktorý sprevádza nové finančné inovované nástroje hypotekárneho financovania je zvýšenie citlivosti hypotekárnych úrokových sadzieb na meniace sa podmienky na národných a medzinárodných trhoch. Úrokové sadzby pre domové a bytové hypotéky sú v súčasnosti oveľa nestálejšie, pričom dochádza k výrazným zmenám skôr počas jedného dňa, než v priebehu týždňov alebo mesiacov. Trh s domovými a bytovými hypotékami sa rozšíril geograficky, zahrnuje množstvo nových veriteľov a dlžníkov z rôznych oblastí krajiny a cenou za túto teritoriálnu diverzifikáciu sú oveľa ťažšie predpovedateľné úrokové sadzby úverov.

Veľa klientov i dokonca finančných inštitúcií v USA má pomerne negatívne skúsenosti s hypotékami s upraviteľou úrokovou sadzbou. Úverová delikvencia domových pôžičiek vzrástla na 0,2 % v júni 1995.

Tento údaj obsahuje v sebe 60 % pôžičiek uzatvorených v roku 1994 a ukazovateľ je dokonca taký vysoký ako v čase hlbokej recesie. Problém slabých pôžičiek je tým markantnejší, že sa objavil v USA v čase silnej zamestnanosti a ekonomického rastu. Ak sa problémové pôžičky objavili v tomto štádiu, čo bude nasledovať pri ekonomickom oslabení hospodárstva ? A vzrastajúca úverová delikvencia môže pomôcť krajine k rýchlejšej recesii. Banky znížia objem poskytovaných úverov, záujemcovia o nové byty budú vytlačení z trhu nehnuteľností a tento stav môže spomaliť výstavbu bytov a domov.

Čo sa vlastne skrýva za problémami s hypotekárnymi úvermi? Čiastočne je daný stav spôsobený tým, že v čase hypotekárneho boomu v rokoch 1992-93 bola dominantnosť na zriaďovaní hypoték s rekordne nízkymi úrokovými sadzbami a začiatkom roka 1994 menej zabezpečení noví záujemcovia o byty „skočili" na populárne hypotéky s upraviteľnou úrokovou sadzbou. Avšak, keď počiatočne nízke úrokové sadzby boli zvýšené na trhové sadzby, veľa nových vlastníkov nehnuteľností zažilo šok. Vyššie mesačné splátky spôsobili dlžníkom obrovské problémy. Celkový dlh bankových klientov v oblasti hypoték predstavuje 21,24 % celkového disponibilného príjmu obyvateľstva.

Okrem strany dopytu sa chyby robili i na strane ponuky. V roku 1994 sa znížil dopyt po hypotékach s upraviteľnou úrokovou sadzbou na 769 miliónov USD oproti 1 miliarde USD v roku 1993. Na tento stav reagoval trh hypoték uvoľnením, resp. zmiernením úverových kritérií na hypotekárne úvery, aby sa zvýšila atraktivita produktu pre klientov. Výsledok sa dostavil 46 % hypotekárnych úverov uzatvorených v roku 1994 pre privátnych klientov bolo zabezpečených počiatočnou akontáciou menšou ako 20 % z hodnoty úveru. A z týchto 46 % bola polovica dokonca s predkontáciou menšou ako 10 %. Niektoré banky sa držali týchto benevolentných kritérií, povolených opatreniami Federálneho rezervného systému. Dokonca, v niektorých prípadoch veritelia schválili hypotéku bez uskutočnenia reálneho ocenenia nehnuteľnosti. Dlžníci so zlou úverovou minulosťou mali skvelé šance získať úverový prísľub.

Ďalším faktorom, ktorý spôsobil zníženie akontácie bolo to, že požiadavky bánk a hypotekárnych agentúr GNMA, FNMA, FHLMC (hypotekárne kolosy, ktoré nakupujú a predávajú hypotéky) sa znížili, nakoľko chceli viac pomôcť obyvateľstvu s nízkymi príjmami. Taktiež hodnoty nehnuteľností v krajine rástli pomaly, ak vôbec rástli. Čiže vlastníci, ktorí sa chceli presťahovať do väčšieho domu často nemali majetok na akontáciu. S klesajúcou veľkosťou dlžníkovho majetku posledné splátky úveru rástli do obrovských rozmerov.

Kroky, ktoré podnikli organizácie poskytujúce hypotéky na zníženie stratovosti z hypotekárnych úverov, boli nasledovné: hypotekárni veritelia zvýšili čiastku hypotekárneho poistenia, aby boli kryté ich dražobné náklady, ak je akontácia menšia ako 10 %, sprísnili sa kritéria oceňovania a dôraz sa kladie na bonitu klienta.

Záver

Hypotekárne financovanie ponúka širokú škálu produktov od fixných cez variabilné, až po alternatívne nástroje. Veľmi dlhé obdobie boli fixné úrokové sadzby z hypotekárnych úverov dominantné na trhu. Avšak so zmenou ekonomických podmienok, najmä obrovskou volatilitou úrokových sadzieb museli finančné inštitúcie reflektovať na vzniknutú situáciu a chrániť sa pred rastúcimi stratami, ktoré vznikali v čase rýchlo sa meniacich úrokových sadzieb na strane pasív a dlhodobej viazanosti nízko výnosných aktív. Preto postupne banky a hypotekárne inštitúcie objavujú a zdokonaľujú variabilné finančné nástroje, ktoré pomáhajú eliminovať cyklické výkyvy.

Krajinou, ktorá najviac využíva hypotekárne financovanie a konkrétne variabilné hypotekárne úvery a upraviteľné hypotekárne pôžičky je momentálne vo svete „hypotekárna veľmoc" USA. Túto charakteristiku možno použiť, nakoľko americký trh zahŕňa geograficky obrovský región, kde z historicko-spoločenských tradícií je vlastníctvo domu alebo bytu nie celoživotnou záležitosťou, ale uspokojením prechodných bytových potrieb, ktoré úzko korelujú s migráciou obyvateľov v rámci regiónu USA, či už z pracovných alebo osobných dôvodov.

Hoci produkty alternatívneho hypotekárneho financovania boli vyvinuté v krajine, ktorá sa po kultúrno -historickej stránke odlišuje od slovenských podmienok, pozitíva týchto produktov spočívajú najmä v eliminácii veriteľského rizika. Čiže závisí od nás, do akej miery sa rozhodneme akceptovať, resp. modifikovať už vyvinuté hypotekárne produkty. Treba však vytvoriť adekvátne legislatívne úpravy, aby sa zvýšila atraktivita spočívajúca v zodpovedajúcom stupni bezpečnosti a výnosnosti pre veriteľov i dlžníkov a nezanedbať prognózy v oblasti demografického vývoja, ktoré by mohli negatívne ovplyvniť rozbiehajúci sa proces hypotekárneho financovania vytvorením určitých cyklov deficitov a následných boomov dopytu po bývaní.

BANKOVÁ FEDERÁCIA EURÓPSKEJ ÚNIE

Ing. Miroslav Marenčík, Asociácia bánk

Členmi – korešpondentmi FBE sú bankové asociácie Andorry, Bulharska, Českej republiky, Cypru, Estónska, Maďarska, Malty, Poľska, Rumunska, Slovenska, Slovinska a Turecka. Popri zástupcoch uvedených krajín sa rokovania zúčastnili aj generálni tajomníci niektorých asociácií členských krajín Európskej únie, ktoré majú štatút riadnych členov Bankovej federácie a sú súčasne členmi jej výkonného výboru. Bolo tu zastúpené Francúzsko, Belgicko, Dánsko, Grécko, Španielsko, Rakúsko, Portugalsko, Fínsko, Švajčiarsko a Švédsko. Už tradične boli hosťami zasadnutia aj predstavitelia Európskej komisie, ktorí majú v kompetencii problematiku bankovníctva na úrovni Európskej únie.

Banková federácia EÚ (FBE – Banking Federation of the European Union) je spoločným hovorcom bánk Európskej únie a krajín EFTA. Bola založená v roku 1960 za účelom zastupovania záujmov bánk na úrovni Európskeho spoločenstva. Od svojho vzniku je federácia v nepretržitom dialógu s Európskou komisiou a s ostatnými európskymi inštitúciami s cieľom zabezpečovať, aby skúsenosti a názory bánk boli adekvátnym spôsobom posudzované všetkými dotknutými orgánmi Európskej únie.

V čase svojho vzniku sa Európska komisia zameriavala viac na integráciu v oblasti obchodu s tovarmi než v oblasti služieb. V dôsledku tejto skutočnosti nebola sféra bankovníctva vo veľkej miere priamo ovplyvnená integračným procesom. Bolo však len prirodzené, že banky ako každé iné obchodné subjekty, museli mať svoj vyhranený názor na návrhy týkajúce sa dosiahnutia ekonomickej integrácie.

Situácia sa významne zmenila potom, ako v roku 1985 Biela kniha určila za cieľ dosiahnutie jednotného trhu tovarov, služieb, kapitálu a pracovných síl do roku 1992 a pozornosť inštitúcií EÚ sa výrazne zamerala na bankovníctvo. Legislatíva EÚ sa rozšírila aj na oblasť slobody zakladania bánk a iných finančných inštitúcií, harmonizácie bankového dohľadu, účtovníctva a iných otázok súvisiacich s bankovníctvom. Pri príprave národnej legislatívy pre uvedené oblasti sa čoraz viac prejavuje priamy dopad smerníc EÚ a ďalších legislatívnych opatrení na aktivity bánk členských krajín doma i v zahraničí.

V novembri roku 1996 sa uskutočnilo 4. zasadnutie členov – korenšpodentov Bankovej federácie Európskej únie v sídle jej Sekretariátu v Bruseli. Účastníkmi zasadnutia boli generálni tajomníci a vedúci pracovníci zodpovední za oblasť zahraničných vzťahov jednotlivých členských bankových asociácií.

Poslanie federácie

V súlade s týmto vývojom sa výrazne zvýšila úloha Bankovej federácie EÚ ako hovorcu všetkých bánk únie. Napriek tomu, že väčšina aktivít federácie sa týka reagovania na iniciatívy inštitúcií EÚ, plní federácia aj dôležitú úlohu diskusného fóra pre iniciatívy svojich vlastných členov. Organizuje zasadnutia k problémom, ktoré sa týkajú celého európskeho bankového sektora a často vedú k spoločnému postupu federácie ako celku vrátane spracovávania správ týkajúcich sa kľúčových problémov.

Úloha federácie sa v žiadnom prípade nezameriava len na problematiku týkajúcu sa záležitostí Európskej únie, dôkazom čoho bolo aj prijatie bankových asociácií krajín EFTA za jej pridružených členov. Jej omnoho širšie pôsobenie zahrnuje aj významné problémy týkajúce sa všetkých európskych bánk vo vzťahu voči partnerským inštitúciám a orgánom bankového dohľadu na celom svete.

Základné ciele Bankovej federácie EÚ sú v súlade s jej stanovami:

- napomáhať v rámci bankového sektora dosiahnutiu európskych cieľov stanovených Rímskou zmluvou,
- poskytovať podmienky pre diskusiu a výmenu názorov na spoločné problémy a reprezentovať svojich členov najmä z hľadiska vývoja Európskej únie,
- zaoberať sa bankovou problematikou týkajúcou sa vzťahu EÚ voči tretím krajinám.

V období vzniku federácie boli jej členmi len bankové asociácie šiestich zakladajúcich krajín Európskeho spoločenstva. Ďalší rast členstva odzrkadľoval rozširujúce sa spoločenstvo, ako aj jeho zbližovanie sa s krajinami EFTA. Na základe Maastrichtských rozhodnutí bola federácia vyhlásená Európskou komisiou za sociálneho partnera. V súčasnosti zahrnuje základná rovina členskej základne 18 riadnych a pridružených členov – bankové asociácie členských krajín Európskej únie a Švajčiarska. Spolu reprezentujú tieto asociácie viac ako 2500 bánk s výškou vkladov viac ako 3000 mld. ECU a zamestnávajúcich viac ako 1,8 milióna pracovníkov. Predstavujú najvýznamnejšiu skupinu úverových inštitúcií podnikajúcich v domácom i medzinárodnom obchode v rámci EÚ, ako aj s tretími krajinami.

Ako základňa pre zapojenie bankových asociácií štátov, ktoré smerujú k členstvu do Európskej únie, bolo zavedené korešpondenčné členstvo. Reakciou na rozpad východného bloku bolo aj nadviazanie kontaktov s nedávno založenými bankovými asociáciami niektorých krajín strednej a východnej Európy. Po počiatočnom naozaj korešpondenčnom styku došlo pred časom k prechodu na priame kontakty. Znamenalo to začiatok tradície zasadaní členov – korešpondentov v sídle FBE za účasti jej riadnych členov.

Najvyšším orgánom federácie je Rada zložená z vysokopostavených bankárov nominovaných členskými asociáciami. Rada volí prezidenta FBE na dvojročné funkčné obdobie. Výkonný výbor, ktorý pod dohľadom Rady riadi aktivity federácie, je zložený z vedúcich výkonných pracovníkov národných bankových asociácií. Sek-

retariát FBE pod vedením generálneho tajomníka zabezpečuje každodennú operatívnu činnosť v súlade so základnými koncepčnými zámermi Rady a Výkonného výboru. Na pomoc pri príprave spoločných stanovísk federácie v špecifických oblastiach zriadila Rada a Výkonný výbor stále odborné komisie, napr. právnu, daňovú, bankového dohľadu, pre účtovníctvo, spotrebiteľské záležitosti, platobné systémy a finančné trhy. Pre posudzovanie navrhovanej legislatívy EÚ, ako aj kľúčových problémov sa vytvárajú dočasné pracovné skupiny, výsledkom práce ktorých sú správy spracovávané viac ako 200 kvalifikovanými bankovými odborníkmi. Tieto sa venujú napríklad otázkam sociálnym, podvodných postupov či poisteniu exportných úverov. Okrem toho môže federácia vytvárať expertné skupiny na vysokej úrovni na riešenie špecifických okruhov problémov, napríklad riadiacu skupinu pre problematiku spoločnej meny EMU.

Aktivity Bankovej federácie EÚ sú čoraz viac priamo alebo nepriamo ovplyvnené prácou inštitúcií Európskej únie. Federácia má pravidelné kontakty najmä s Európskou komisiou, Sekratariátom Rady Európskej únie, Európskym parlamentom a Ekonomickým a sociálnym výborom.

Prostredníctvom svojho Sekretariátu monitoruje federácia prácu týchto inštitúcií a analyzuje dopady navrhovanej legislatívy na banky, pričom využíva pomoc svojich vecne príslušných odborných komisií a pracovných skupín. Každý legislatívny návrh Európskej komisie je konzultovaný a pripomienkovaný v Európskom parlamente a často aj v Ekonomickom a sociálnom výbore. V tejto etape oboznamuje federácia členov obidvoch orgánov so svojím stanoviskom. Obvykle po dvoch čítaniach v Európskom parlamente je federácia zapojená do procesu identifikácie problémov týkajúcich sa bankovníctva, ktoré môžu vzniknúť uplatňovaním príslušnej legislatívy v jednotlivých členských krajinách. Konečné rozhodnutia však robí Výbor ministrov. Federácia pomáhala napríklad pri príprave najdôležitejších noriem EÚ týkajúcich sa bankovníctva. Vďaka týmto smerniciam môžu banky s licenciou v jednom členskom štáte operovať v hociktorom inom členskom štáte Európskej únie.

Federácia vždy silne podporovala menovú úniu. Toto svoje stanovisko jasne formulovala v celom rade rezolúcií adresovaných Európskej komisii a verejnosti. Rovnako systematicky podporovala snahy o vytvorenie spoločného kapitálového trhu v rámci EÚ ako jedného z hlavných cieľov Rímskej zmluvy a predpokladu vzniku jednotného bankového trhu, ktoré sa skutočne zrealizovali do 30. júna 1990 v ôsmich z dvanástich členských štátov.

Hlavné problémové okruhy, v ktorých federácia zastupovala názory členských bánk, zahŕňali :

- investičné služby,
- kapitálovú primeranosť investičných firiem a úverových inštitúcií,
- dohľad nad úverovými inštitúciami na konsolidovanom základe,
- monitorovanie a controlling veľkých rizík úverových inštitúcií,
- cezhraničné platby a clearingové systémy,
- ochrana majiteľov kariet v rámci kartových platobných systémov,
- ochrana údajov,
- schémy ochrany vkladov,
- spotrebiteľský a hypotekárny úver,
- iniciatívy Komisie EÚ v oblasti konkurencie, najmä pokiaľ sa týkali zlučovania bánk,
- harmonizácia daní, najmä v prípade dane z pridanej hodnoty,
- pranie špinavých peňazí.

Základným princípom, ktorý federácia dodržiava pri prerokovávaní väčšiny legislatívnych návrhov, je nevytvárať viac právnych úprav, ako je potrebné pre zabezpečenie zdravej, spoľahlivej základne a spravodlivých konkurenčných podmienok pre bankové obchody. Je potrebné vyhnúť sa prílišnej reglementácii, ako aj legislatívnej úprave nepodstatných oblastí tak, aby banky EÚ mali nevyhnutnú voľnosť efektívne konkurovať na celosvetovej úrovni.

V poslednom období sa rovnako rozširuje aj spolupráca federácie s organizáciami európskeho úverového sektora. Skupina európskych sporiteľničných bánk a Asociácia družstevných bánk EÚ sa spolu s federáciou zúčastňovali rokovaní tzv. „inter – federačných" pracovných skupín s cieľom vytvorenia spoločných stanovísk celoeurópskeho úverového sektora voči inštitúciám Európskej únie. Ďalej v spolupráci s organizáciami európskeho úverového sektora sa vytvoril spoločný orgán na posudzovanie štandardizácie v bankovom priemysle. Európsky výbor pre bankové štandardy spolupracuje s takými orgánmi ako je CEN – Európsky výbor pre štandardizáciu a ISO – Organizácia pre medzinárodnú štandardizáciu.

Široko štrukturovaný charakter práce federácie znamená, že jej záujmy sú totožné so záujmami iných orgánov alebo asociácií. Z tohto dôvodu si federácia vytvorila sieť formálnych a neformálnych kontaktov na medzinárodnej i európskej úrovni, ktorá umožňuje nielen sledovať medzinárodné vývojové tendencie, ale aj vytvárať hlbšiu spoluprácu vo vzťahu k špecifickým problémom s medzinárodným rozmerom. FBE je členom Inštitútu medzinárodných bankárov so sídlom v New Yorku. Prostredníctvom svojho zástupcu sa aktívne zúčastňuje na aktivitách Pracovnej skupiny pre medzinárodné obchodné právo, vytvorenej Komisiou OSN. Federácia si vybudovala kontakty aj s Interpolom za účelom zlepšenia preventívnych opatrení voči podvodom, ako aj s Radou Európy v otázkach ochrany údajov.

Banková federácia EÚ udržuje úzke vzťahy s mnohými národnými bankovými asociáciami z nečlenských krajín Európskej únie a EFTA, a to najmä s tými, ktoré sa zaujímajú o vývoj vo vnútri únie. Okrem toho sa zúčastňuje pravidelných stretnutí a výmeny informácií s bankovými asociáciami USA, Kanady, Japonska a Austrálie. Navyše sa rozrastajú jej kontakty s novými bankovými asociáciami krajín strednej a východnej Európy, z ktorých mnohé už získali štatút člena – korešpondenta.

Účasť slovenskej Asociácie bánk

Zasadnutie členov – korešpondentov Bankovej federácie Európskej únie bolo pre zástupcov slovenskej Asociácie bánk prvým zasadnutím, keďže asociácia získala štatút člena – korešpondenta vo februári tohto roka.

Korešpondenčných členov je v súčasnosti dvanásť a zahŕňajú krajiny, ktoré majú asociačné dohody s Európskou úniou. Nemožno povedať, že by nemali vplyv na úvahy a rozhodovanie aparátu i orgánov EÚ, pretože na zasadnutiach korešpondentov sa diskutuje o otázkach, ktoré sa týkajú aktuálnych krokov integrácie finančných a bankových trhov v Európe. Tieto rokovania nemajú pre korešpondenčných členov len hodnotu informačného zdroja, ale svojou vecnou kvalitou (aj keď nie procedurálnymi postupmi) môžu pôsobiť na názory bruselských inštitúcií.

V súvislosti s približovaním sa príslušnej krajiny k úplnej asociácii k Európskej únii by sa malo korešpondenčné členstvo posunúť do úrovne členstva pridruženého a následne potom do štatútu riadneho členstva.

Oblasti pôsobenia FBE vo vzťahu ku korešpondentom sú analogické jej pôsobeniu voči riadnym členom, samozrejme s tým rozdielom, ktorý vyplýva z postavenia krajín – nečlenov a krajín – členov EÚ. Nejde tu teda len o kroky súvislace s uplatňovaním harmonizovaného práva a reglementácie EÚ, ale aj o vyrovnanie sa vstupnému štandardu. Ide o :

- postup smerom ku kompatibilite inštitucionálneho, legislatívneho a praktického funkčného režimu reformných krajín s režimom jednotného trhu , tzn. vrátane bankového a kapitálového trhu,
- bezpečnostné otázky, najmä o ochranu

proti legalizácii prostriedkov získaných trestnou činnosťou , tzn. pranie špinavých peňazí, hlavne o tie jeho aspekty, ktoré presahujúce hranice krajín,
- otázky technickej pomoci.

Zvlášť aktuálne sú potom otázky postupu EÚ voči zavedeniu jednotnej meny a tzv. novej iniciatívy v oblasti finančnej, ktorá sa týka zjednotenia postupov vo veci konkurzu, úpadku a vyrovnania, ako aj unifikácie požiadavkov na platobnú schopnosť.

Tieto záležitosti sa totiž budú priamo či nepriamo týkať aj krajín – nečlenov EÚ, a to zrejme najneskôr do roku 1999.

Otázky rozširovania členstva Európskej únie boli jedným z hlavných bodov programu 4. zasadnutia členov – korešpondentov FBE. Spoločné stretnutia Európskej rady s predsedami vlád a ministrami krajín strednej a východnej Európy, ktoré uzavreli dohodu o pridružení a ktoré sa konali už po tretí raz od decembra 1994 (december 1994 – Essen, jún 1995 – Cannes a december 1995 – Madrid), potvrdzujú trvalý záujem EÚ o kandidátske krajiny o členstvo v únii. Zástupcovia Európskej komisie informovali o zriadení finančnej sub-komisie, ktorej úlohou bude viesť politický a odborný dialóg o napĺňaní cieľov určených Bielou knihou z hľadiska opatrení týkajúcich sa vnútorného trhu únie a uplatňovania príslušnej legislatívy v praxi.

V rámci prípravy asociovaných krajín strednej a východnej Európy na integráciu do vnútorného trhu únie bude zohrávať veľký význam aj účasť ich finančných inštitúcií, najmä pokiaľ ide o dosiahnutie porovnateľného postavenia centrálnych bánk.

V súlade so Zmluvou o EÚ sa 1. januára 1994 začala tzv. druhá etapa zjednocovacieho procesu na ceste k vytvoreniu Európskej menovej únie – EMU. Hlavnou úlohou tohto obdobia bolo založenie Európskeho menového inštitútu k tomuto dátumu ako inštitucionálneho zástupcu Výboru guvernérov centrálnych bánk a súčasne zárodku Európskej centrálnej banky, ktorá bude plniť len poradenskú, a nie regulačnú funkciu. Európska centrálna banka bude založená a začne fungovať súčasne s rozhodnutím o definitívnom dátume vstupu do poslednej etapy príprav EMU, to znamená s najväčšou pravdepodobnosťou k 1. januáru 1999. Spolu s ňou vznikne Európsky systém centrálnych bánk, ktorý budú tvoriť ECB a centrálne banky jednotlivých členských krajín.V otázkach výkonu bankového dohľadu, ktorého riešenie zaujímalo účastníkov 4. zasadnutia členov – korešpondentov, pôjde podľa názoru predstaviteľov Európskej komisie o odporúčanie na zváženie možnosti jeho dekoncentrácie a o zverenie tejto funkcie inej inštitúcii než je centrálna banka. Týmto spôsobom je napríklad riešený bankový dohľad v Belgicku, Dánsku , SRN, Rakúsku, Fínsku a vo Švédsku. Vo Francúzsku je pri Banque de France zriadená špeciálna inštitúcia tzv. Bankova komisia.

Bankova federácia EÚ sa venovala a venuje veľmi intenzívne otázkam časovej postupnosti krokov vytvorenia menovej únie. V máji 1995 predložila Európska komisia Zelenú knihu, ktorá navrhuje scenár zavedenia jednotnej meny. FBE spracovala svoj vlastný návrh časového scenára,v ktorom v podstate podporila postup navrhovaný Zelenou knihou,ale súčasne trvala na požiadavke konvertovania verejného dlhu na jednotnú menu súčasne s „odštartovaním" Európskej menovej únie a skrátenia trojročného obdobia medzi týmto krokom a termínom zavedenie bankoviek a mincí na dva roky. V súčasnosti je už známy scenár zavedenia jednotnej meny nazvanej EURO. Začne 1. januára 1999 vznikom menovej únie a bude pokračovať až po zavŕšenie celej zmeny výmenou starej meny „ vo vreckách ľudí " najneskôr od roku 2002. Scenár podporovaný Európskym menovým inštitútom a nakoniec vybratý Európskou radou je v zhruba rovnaký ako návrh, ktorý predložila fedeácia.

Pokiaľ ide o ďalšie uľahčenie prípravy asociovaným krajinám strednej a východnej Európy na integráciu do vnútorného trhu Európskej únie zriaďuje Európska komisia tzv. Úrad technickej pomoci, ktorý bude poskytovať legislatívne poradenstvo vládam týchto krajín, miesto pre konzultácie a semináre pre jednotlivé okruhy legislatívy, ako aj rozsiahlu databázu odborníkov, informácií a právnych predpisov týkajúcich sa Bielej knihy.

Súčasťou príspevku predstaviteľov Európskej komisie na 4.zasadnutí členov – korešpondentov bola aj aktuálna informácia o čerpaní pomoci PHARE pre sféru bankovníctva. V doterajšom období išlo o čerpanie prostriedkov pre bankový sektor ako taký, pre účely privatizácie, vytvárania právneho rámca bankovníctva, tvorby bankovej infraštruktúry, vzdelávania a technickej pomoci bankám i iným finančným inštitúciám. Celkovo však zaostáva bankový sektor za inými sektormi v čerpaní pomoci Programu PHARE.

Budúca pomoc bude vecne orientovaná na problematiku:
- bankového dohľadu,
- zlých úverov,
- privatizácie bánk,
- poisťovníctva,
- penzijných a investičných fondov,
- bankového vzdelávania.

Široký okruh problémov na programe zasadnutia členov – korešpondentov FBE predstavovali otázky záujmových asociácií komerčných bánk v európskych krajinách, ich vzájomných vzťahov, ako aj vzťahov voči federácii.

Diskusia

Predmetom diskusie bola :
- otázka identifikácie spoločného „ hovorcu" bankových asociácií krajín strednej a východnej Európy. Podnetom na diskusiu bolo premenovanie doterajšej CBA – Asociácie clearingových bánk na BACEE – Bankovú asociáciu strednej a východnej Európy.

Účastníci zasadnutia sa zhodli v názore, že BACEE je záujmovým združením niektorých bánk – aj zo strednej a východnej Európy – zameraným najmä na uľahčenie vzájomného platobného styku, ktoré má za cieľ pomôcť pri vytváraní kontaktov medzi západnou a východnou Európou v oblasti cezhraničných platieb a iných služieb platobného styku. Nejde však o asociáciu, ktorá by reprezentovala a vystupovala v mene spoločných záujmov všetkých bánk združených v národných bankových asociáciách. Účastníci sa ďalej zhodli v názore, že FBE predstavuje „ zastrešujúcu" organizáciu národných bankových asociácií krajín strednej a východnej Európy, ktorá by mala byť „ hovorcom a obhajcom" ich spoločných záujmov ,
- otázka posilnenia vzťahov medzi FBE a jej korešpondentmi. V rámci diskusie boli prerokované rôzne návrhy týkajúce sa zintenzívnenia vzájomných vzťahov, vrátane možnosti vytvorenia „ divízie" pre bankové asociácie strednej a východnej Európy v rámci federácie. Vzájomné vzťahy by sa v budúcnosti mali ďalej zintenzívniť formou organizovania:
  - stretnutí na špeciálne témy organizované v jednotlivých krajinách členov – korešpondentov,
  - stretnutí odborníkov členov – korešpondentov s jednotlivými stálymi odbornými komisiami FBE za účelom konzultovania aktuálnych problémov,
  - stretnutí predstaviteľov národných asociácií za účelom výmeny skúseností z ich fungovania, ako aj informácií o aktuálnych problémoch bankovníctva v ich krajinách,
  - aktuálna situácia v bankovom sektore jednotlivých krajín členov – korešpondentov ako aj v krajinách zúčastnených riadnych členov federácie.

Pri všetkej skromnosti je možné konštatovať, že vytvorenie vzťahu slovenskej Asociácie bánk voči Bankovej federácii EÚ sa očakávalo ako niečo, čo sa pokladá za vhodné z hľadiska postoja Slovenskej republiky k európskej integrácii. Týmto sa urobil prvý solídny krok k získaniu tomu zodpovedajúcej aktívnej úlohe asociácie v rámci FBE.

NOVÉ TRENDY V KOLEKTÍVNOM INVESTOVANÍ

Ing. Matej Smieško
Renta – Generačná investičná a. s.

Kolektívne investovanie na Slovensku sa v súčasnosti nachádza v štádiu prípravy komplexnejšej novelizácie zákona upravujúceho podnikanie v tejto oblasti.

Príspevkom by som rád priblížil niektoré vývojové trendy v kolektívnom investovaní vo vyspelých krajinách.

Samozrejme, naše prostredie prináša rôzne špecifiká, na druhej strane som však presvedčený, že v mnohom je možné poučiť sa zo skúseností získaných v ekonomikách s dlhoročnou tradíciou kolektívneho investovania. Z dôvodu dostupnosti k podkladom, z ktorých som čerpal, sa sústredím hlavne na USA a krajiny Európskej únie.

V roku 1995 došlo v USA k najvýznamnejšej novele zákona o investičných spoločnostiach (Investment company act of 1940) od obdobia začiatku 70-tych rokov. Novelizácia priniesla okrem iného aj možnosť pre investičné fondy vydávať rôzne triedy akcií v rámci jedného vzájomného fondu (pozn. autora: vzájomný fond, z angl. originálu „mutual fund" by sa dal stručne charakterizovať ako hybrid slovenského investičného fondu a otvoreného podielového fondu). Ďalšou novinkou je odstránenie obmedzenia pre fondy investovať do iných fondov v prípade splnenia špecifických podmienok. Treťou novinkou je vytvorenie právneho rámca pre unifikované účtovanie poplatkov, ktoré pokrývajú všetky náklady a služby spojené s investíciou do vzájomného fondu. Novela zákona sa dotkla aj iných oblastí, najmä nanovo upravila informačnú povinnosť investičných spoločností a fondov a pod.

V nasledujúcom texte sa budem zaoberať otázkou vydávania viacerých tried akcií a odstránením obmedzenia pre fondy investovať do iných fondov.

Nová úprava týkajúca sa možnosti vydávania rozličných tried akcií reaguje na 200 výnimiek, ktoré udelila od roku 1985 Komisia pre cenné papiere a burzy (Securities and Exchange Commission, ďalej len SEC) zaoberajúca sa dohľadom nad kapitálovým trhom v USA. Dôvodom pre vydávanie rozdielnych tried akcií je potreba rozdielnym spôsobom oslovovať špecifické skupiny klientov pre nákup akcií toho istého fondu. Vychádza sa z toho, že klienti majú záujem o rovnakú investičnú stratégiu. Triedy sa môžu líšiť navzájom nasledovne:

- v poplatkoch – variabilita rôznych poplatkov,
- v právach – napr. možnosť konvertovania na iné triedy,
- v povinnostiach,
- v postupe pri zdaňovaní,
- v postupe pri výplate výnosov.

Právna úprava zároveň špecifikuje otázky, pri ktorých sa vyžaduje hlasovanie jednotlivých tried akcií. Pri propagácii jednotlivých tried akcií je dôležitou povinnosťou informovať záujemcov o tom, že existujú aj iné triedy akcií a treba tiež uviesť, kde je možné získať informácie o ostatných triedach.

SEC uvažuje o zavedení povinnosti zobrazovať v informačných materiáloch investičných fondov čiarový graf, ktorý by porovnával hypotetický vývoj hodnoty jednotlivých tried akcií v závislosti od zhodnotenia a jednotlivých poplatkov. Proti tomu naopak namietajú zástupcovia investičných spoločností s argumentáciou, že často nie je možné prehľadne zobraziť vývoj pre jednotlivé triedy.

Pre dokumentáciu uvádzam príklad štyroch tried akcií ponúkaných vzájomnými fondmi spravovanými spoločnosťou Merrill Lynch:

- Trieda A – maximálny emisný poplatok je účtovaný pri nákupe vo výške 5,25 % a neuplatňujú sa žiadne poplatky spojené so správou. Táto trieda je prístupná len pre „vhodných" investorov (po právnej stránke – napr. s trvalým pobytom v krajine emitenta).
- Trieda B – fond si účtuje emisný poplatok vo výške 4 % v prípade spätného odkúpenia počas prvého roka. Výška tohto poplatku sa znižuje každý rok o 1 % a po 4 rokoch nadobudne hodnotu 0 %. Zároveň sú účtované poplatky za správu z objemu vo výške 0,25 % a distribučné poplatky vo výške 0,75 %. Akcie triedy B sú po ôsmich rokoch automaticky konvertované na Triedu D.
- Trieda C – fond si účtuje emisný poplatok 1 % v prípade spätného odkúpenia počas prvého roka. Zároveň sú účtované poplatky za správu z objemu vo výške 0,25 % a distribučné poplatky vo výške 0,75 %.
- Trieda D – maximálny emisný poplatok je účtovaný pri nákupe vo výške 5,25 % a fond si zároveň účtuje poplatok 0,25 % ročne z objemu vložených prostriedkov.

Pre ilustráciu som sa snažil priblížiť pojmovo druh poplatkov našim podmienkam. Nevylučujem v tomto prípade odlišnosti. Výška dividend vyplácaných na jednotlivé triedy akcií sa líši podľa výšky a kombinácie poplatkov za správu a služby účtované spoločnos-

fou. Práve neprehľadnosť v oblasti účtovaných poplatkov viedla SEC k vytvoreniu právneho rámca pre unifikované účtovanie poplatkov, ktoré pokrývajú všetky náklady a služby spojené s investíciou do vzájomného fondu. Táto možnosť zatiaľ nie je využívaná vo väčšom rozsahu.

V ostatných rokoch si množstvo investičných spoločností osvojilo metódy distribúcie svojich produktov sledujúc podobné ciele ako pri distribúcii rôznych tried akcií, avšak na úplne inom základe. Mnohí manažéri investičných spoločností usudzujú, že nové techniky, spojené s odstránením obmedzenia pre fondy investovať do iných fondov, prinesú prevratné zmeny v ponímaní správy aktív. Pre zaujímavosť uvádzam dva komentáre z okruhu odbornej verejnosti:

- Chris Poll, Micropal: „Môžete vytvoriť produkt za desatinu normálnych nákladov, ktorý má zároveň aj reputáciu".
- Robert Wallace, Citibank: „Môžete zasiahnuť tri segmenty trhu pomocou jediného fondu".

Pozrime sa však na nový produkt z pohľadu historického vývoja.

Na začiatku vznikla potreba združovať prostriedky za účelom podnikania, organizácie riadenia a obmedzenia ručenia. Vznikla právna forma typu akciovej spoločnosti. Neskôr prišla „kolektivizácia" (od pojmu kolektívne investovanie), ktorej cieľom bolo rozloženie rizika z investovania, zníženie nákladov a lepší prístup k profesionálnej správe investícií. Nositeľom kolektivizácie sa stal investičný fond.

V ďalšej etape prichádza globalizácia aktív (metóda správy aktív založená na abstrahovaní od obmedzenia pre fondy investovať svoje aktíva do iných fondov) prinášajúca zdieľanie riadenia a administratívy medzi niekoľkými investičnými fondmi, z ktorých je každý zameraný na homogénny trh. Globalizácia aktív je realizovaná prostredníctvom inovačných globalizačných techník založených na vytváraní Master/Feeder štruktúr, tiež nazývaných „hub and spoke" štruktúr. V prípade Master/Feeder ide o právny termín, kým „hub and spoke" je viac-menej marketingovou záležitosťou.

Základom koncepcie Master/Feeder štruktúr je povolenie investovať jednému alebo viacerým fondom (feeder fund – plniaci fond) všetky svoje aktíva do iných fondov (master fund – hlavný fond). (Pozn.: obmedzenie pre investičné fondy týkajúce sa investícií do iných investičných fondov v zákonodarstve USA siaha do obdobia začiatku 70-tych rokov, keď došlo vo veľkom rozsahu k takzvaným pyramídovým efektom v dôsledku absencie obmedzení pre takúto investičnú stratégiu.) V rámci Master/Feeder štruktúr existujú dva navzájom úplne odlišné dôvody pre zriadenie „plniacich fondov":

- zriaďovateľ „hlavného" fondu môže mať napr. záujem distribuovať podiely/akcie svojho fondu v rôznych krajinách prevažne cez rôzne „plniace" fondy, konštituované na báze práva príslušnej krajiny alebo „šité na mieru" špecifickej skupine investorov,
- v prípade, že investičná spoločnosť chce ponúknuť produkt, ktorý sama doposiaľ neponúkala, má možnosť vytvoriť „plniaci" fond investujúci všetky svoje aktíva do iného fondu, ktorý už existuje (vznik „fondu fondov").

V obidvoch prípadoch má „hlavný" ako aj „plniaci" fond rovnakú investičnú stratégiu. „Plniaci" fond potom informuje svojich klientov o investičnej stratégii „hlavného" fondu. V prvom prípade ide hlavne o marketingové dôvody. V prípade „fondu fondov" je hlavným prínosom efektívnejšia alokácia aktív.

S rozoberanou koncepciou je možné dosiahnuť nasledujúce ciele:

- prekonávanie marketingových prekážok vytváraním fondov konštituovaných na báze práva krajiny investora, teda na báze práva, ktoré je investorovi bližšie, lepšie známe, výhodnejšie (často má významnú úlohu aj národné cítenie),
- dosiahnutie úspor zo správy majetku väčšieho rozsahu (úspory týkajúce sa nákladov na správu aktív ako aj nákladov na administratívu),
- väčšia diverzifikácia v prípade väčšieho portfólia,
- zaistenie proti kurzovému riziku „šité na mieru" pre každú krajinu,
- prispôsobenie sa rôznym daňovým úpravám v rôznych krajinách.

Koncepcia Master/Feeder štruktúr je v súčasnosti predmetom diskusie v Európskej únii. Jednotlivé asociácie investičných spoločností a fondov členských štátov v podstate zastávajú spoločný názor s výnimkou talianskej a luxemburskej asociácie. Podľa nich spomínaná koncepcia porušuje principiálne základné ustanovenia smernice o kolektívnom investovaní a ustanovenia Rimskej zmluvy týkajúce sa ochrany investorov. Luxemburská asociácia navyše poukazuje na problémy spojené so znásobením kontroly.

Koncepcia Master/Feeder fondov je postupne začleňovaná aj do legislatívy jednotlivých členských štátov EÚ, ako je to v prípade Spolkovej Republiky Nemecko, kde dochádza k postupnej novelizácii s cieľom dostať nemeckú legislatívu v tejto oblasti na poprednú úroveň. Od Master/Feeder fondov (nemecký ekvivalent „Zufürhungsfonds") si sľubujú okrem už spomínaných výhod napr. možnosť pre podniky vytvárať podnikové „plniace" fondy ako doplnkový spôsob dôchodkového zabezpečenia. Takéto „plniace" fondy by s veľkou pravdepodobnosťou požívali vyššiu dôveru.

Odporúčanie Bielej knihy pre tvorbu legislatívy v oblasti poskytovania finančných služieb hovorí: „Pri tvorbe zákonov a predpisov pre finančný sektor je dôležité vychádzať z danej úrovne know-how v tomto odvetví a nepúšťať sa do činností, ktoré presahujú existujúce možnosti". Na druhej strane riziká, spojené napr. so zrušením obmedzenia pre fondy investovať do iných fondov, je možné eliminovať sprísnenou úpravou vychádzajúcou zo skúseností vo vyspelých štátoch.

Zastávam názor, že pripravovaná legislatíva by vytvorením priestoru pre zachytenie nových trendov v oblasti kolektívneho investovania mohla priniesť v tomto odvetví oživenie.

Použitá literatúra:

1. Materiály Securities and Exchange Commission.
2. Materiály FEFSI – Európskej federácie investičných spoločností a fondov.
3. Materiály z „The 1995 European Asset Management Conference".

SPISOVATEĽ – KRITIK – NOVINÁR – POLITIK

Svetozár Hurban Vajanský na pamätnej minci

V januári vydáva Národná banka Slovenska v rámci emisného plánu pamätných mincí na rok 1997 druhú pamätnú mincu, ktorá je venovaná 150. výročiu narodenia Svetozára Hurbana Vajanského, poprednej osobnosti slovenského národného hnutia. Prvou mincou tohto emisného plánu bola zlatá pamätná minca s tematikou Svetové dedičstvo UNESCO – Banská Štiavnica a technické pamiatky jej okolia, ktorá bola emitovaná v decembri 1996.

Spisovateľ Svetozár Hurban Vajanský, vlastným menom Svetozár Miloslav Hurban, bol významným predstaviteľom, organizátorom a ideológom národného hnutia na prelome 19. a 20. storočia, v čase vrcholného útlaku Slovákov v Uhorsku a spochybňovania samotnej existencie slovenského národa. V roku 1874 boli zrušené slovenské gymnáziá a o rok neskôr i Matica slovenská, jediná celonárodná kultúrna inštitúcia Slovákov. Tieto udalosti, ako aj priaznivé rodinné prostredie profilovali Vajanského postoje ako nositeľa idei národného oslobodenia a slovanskej vzájomnosti.

Narodil sa 16. 1. 1847 v Hlbokom ako najstarší syn Jozefa Miloslava Hurbana, popredného ideológa štúrovskej generácie, ktorá stála na čele národného hnutia od polovice 30-tych rokov 19. stor., vo vrcholnej fáze slovenského národného obrodenia, v období konštituovania moderného slovenského národa.

Po ukončení štúdia na Právnickej akadémii v Bratislave pôsobil na viacerých miestach ako advokát. Neskôr sa usadil v Martine, kde pracoval ako redaktor a od roku 1906 ako šéfredaktor Národných novín, tlačového orgánu Slovenskej národnej strany, v rámci ktorej sa v 70. rokoch politicky aktivizoval. Ako nekompromisný obhajca práv slovenského národa a odporca národnostného a sociálneho útlaku bol viackrát súdený a väznený.

Vajanský bol aj popredným reprezentantom Slovenska v medzinárodných politických súvislostiach a pravidelným účastníkom zjazdov slovanských novinárov. Osobitný význam mali jeho kontakty s Wiliamom Ritterom, švajčiarskym spisovateľom a publicistom, autorom štúdií o slovenskom umení a s Bjornstjerne Bjornsonom, nórskym spisovateľom a publicistom, bojovníkom za rovnoprávnosť slovan-

1. cena
Akad. sochár Miroslav Tomaška

2. cena
Mgr. Iveta Gavulová

3. cena
Miroslav Ronai

ských národov v Rakúsko-Uhorsku. Obaja v medzinárodnom kontexte odsúdili maďarizáciu a obhajovali slovenský národ.

Vajanský je považovaný za zakladateľa modernej slovenskej poézie, prózy a literárnej kritiky. Poéziu obohatil o spektrum nových životných pocitov a postojov a o novú básnickú metódu (zbierky Tatry a more, Spod jarma, Verše). Výrazne ovplyvnil nástup realizmu v slovenskej poézii i próze. V prozaickej tvorbe bol prvým výraznejším románopiscom v slovenskej literatúre. V novelách (Letiace tiene, Pustokvet, Blížence, Husľa) a románoch (Suchá ratolesť, Koreň a výhonky, Kotlín) sa zaoberal súčasnou spoločenskou problematikou, pričom spoločenskú a národnú situáciu hrdinov preferoval pred ich vnútorným svetom a prežívaním, ktoré posunul do menej významnej polohy. Bol spolutvorcom modernej literárnej kritiky a jej žánrových foriem. Kriticky glosoval tvorbu svojej generácie i mladších autorov, osobitne zasvätene približoval najmä tvorbu ruských a českých spisovateľov. Venoval sa i výtvarnej a divadelnej kritike. V publicistickej tvorbe presadzoval moderný novinársko-publicistický štýl, písal úvodníky, fejtóny, črty, vnútropolitické i zahraničnopolitické úvahy.

Slobody svojho národa, za ktorú bojoval celý život sa nedožil. Zomrel uprostred prvej svetovej vojny v Martine 17. 8. 1916.

V hodnotení Vajanského a jeho diela sa stretávame nielen s vysokým ocenením, ale aj s kritickým pohľadom, ktorý mu vyčíta najmä konzervativizmus v politike a obhajovanie slavianofilstva prerastajúce až do nekritického rusofilstva a cárofilstva.

I napriek tomu však možno konštatovať, že Vajanský bol v svojej dobe čelným predstaviteľom slovenského národného hnutia, ktorý svojou mnohostrannou aktivitou zasahoval takmer do všetkých sfér národného života. Jeho básnické, prozaické, literárnokritické a publicistické dielo, politické účinkovanie a jeho ideologický program ovplyvnili celé generácie slovenských umelcov, intelektuálov a politikov.

Vajanského dielo sa stretlo so širokým ohlasom i v zahraničí. Bolo preložené do mnohých jazykov. Bol čestným členom Sokola v New Yorku, Národného slovenského spolku v Pittsburgu a Slovanskej besedy v Sofii. Bol tiež vyznamenaný srbským Radom sv. Sávu III. stupňa.

Na umelecký návrh pamätnej striebornej mince pripomínajúcej 150. výročie narodenia Svetozára Hurbana Vajanského vypísala Národná banka Slovenska verejnú anonymnú súťaž, ktorej uzávierka bola 15. apríla 1996. Súťaže sa zúčastnilo 18 autorov, ktorí predložili spolu 21 výtvarných prác.

Odbornými členmi komisie na posudzovanie výtvarných návrhov mincí, ktorá je poradným orgánom guvernéra NBS, boli PhDr. Alexander Šimkovič, CSc., pracovník Ústavu slovenskej literatúry Slovenskej akadémie vied a PhDr. Ján Štibraný, CSc., pedagóg z Katedry slovenského jazyka Filozofickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave, ktorých odborné znalosti a rady pomohli komisii pri hodnotení predložených výtvarných prác, a ktorí tiež poskytli množstvo potrebných informácií v celom procese prípravy emisie mince.

Komisia odporučila na udelenie 1. ceny a na realizáciu návrh akademického sochára Miroslava Tomašku. Autor presvedčil komisiu kvalitným a vyrovnaným ideovo-umeleckým a sochárskym stvárnením averzu a reverzu mince a vzácne vyrovnanou výtvarnou rečou. Kvalita návrhu sa prejavuje na averze centrálnou kompozíciou štátneho znaku a harmonickým celoplošným kruhopisom názvoslovia v čistých líniách a plochách, na reverze odvážnym fragmentom portrétu Svetozára Hurbana Vajanského. Sústredením sa na zvýraznenie charakteristických typologických danosti portrétovaného a ich majstrovským spracovaním dosahuje autor mimoriadnu sugestivitu svojho diela.

Druhú cenu získala autorka Mgr. Iveta Gavulová. Na jej návrhu komisia ocenila výtvarnú a tvaroslovnú vyváženosť averzu i reverzu, ktorý v záujme jednotného výtvarného vyznenia pracuje s prvkom vertikálneho a horizontálneho obdĺžnika. Horizontálno-vertikálny princíp je dôsledne dodržaný na oboch stranách návrhu.

Tretia cena bola udelená úspešnému autorovi viacerých slovenských pamätných mincí, ktorého návrh sa vyznačuje profesionálnym zvládnutím oboch strán a portrétom, spracovaným na výbornej sochárskej úrovni.

Autorom ďalších šiestich návrhov bola udelená odmena.

Pamätná minca v hodnote 200 Sk, s priemerom 34 mm a hmotnosťou 20 g je vyrazená zo striebra s rýdzosťou 750/1000 v Mincovni Kremnica, štátny podnik, v počte 19 200 kusov, z toho 1800 kusov v „proof" vyhotovení. Na hrane mince je nápis „SPISOVATEĽ – KRITIK – NOVINÁR – POLITIK.

Ing. Dagmar Flaché
Foto: Ing. Štefan Fröhlich

Cez históriu k poznaniu

Redakcia odborného bankového časopisu BIATEC pripravila pre svojich čitateľov v spolupráci so Slovenským národným múzeom tematicky zaujímavý cyklus fotografií na titulnej strane časopisu. Každý mesiac predstavíme ukážku z významných nálezov mincí objavených na území Slovenska. Fotografickou prezentáciou hodnotného a pútavého numizmatického materiálu s chronologickou nadväznosťou na jednotlivých obálkach chceme predstaviť Slovensko ako dávnu a kultúrnu krajinu s vlastnými dejinami a mincovníctvom.

Dôkazom bohatej histórie Slovenska je aj veľký počet vzácnych ojedinelých i hromadných nálezov mincí od antiky až po súčasnosť. Vzácnosť týchto predmetov nie je podmienená hodnotou drahého kovu. Vyplýva z veku, z počtu zachovaných exemplárov, z okolností výskytu, umeleckého stvárnenia a významu výpovede mincí ako historického pramenného materiálu.

I napriek tomu, že časopis BIATEC je určený predovšetkým domácim a zahraničným odborníkom z oblasti bankovníctva a finančníctva, predpokladáme, že nové, chronologicky usporiadané obálky s nálezmi mincí zo Slovenska zaujmú všetkých jeho čitateľov.

Numizmatické pamiatky totiž neprinášajú svoje hodnoty iba tomu národu, ktorý ich vytvoril alebo vlastní. Svojou hodnotou predstavujú časť základného fondu ľudskej kultúry a patria do kultúrneho dedičstva každej krajiny a jej ľudu.

PhDr. Elena Minarovičová
Slovenské národné múzeum

Spolupráca VÚB s Bank of Ireland

Za jeden z najväčších projektov technickej pomoci, ktoré boli financované z prostriedkov Phare v poslednom období v strednej Európe, možno označiť „Twinning project pre VÚB". Projekt, v ktorom je partnerom VÚB, a. s., írska banka Bank of Ireland, bude trvať tri roky. Cieľom tohto projektu je vytváranie priamych operatívnych pracovných kontaktov medzi oddeleniami oboch bánk, tak aby sa zabezpečilo sprostredkovanie skúseností, poznatkov a spôsobov riešenia konkrétnych situácií. Projekt má urýchliť proces profilovania VÚB, a. s., na modernú prosperujúcu banku medzinárodného významu. Na slávnostnom začatí projektu spolupráce sa okrem predstaviteľov oboch bánk zúčastnil viceguvernér NBS Jozef Mudrík (na fotografii v strede), koordinátor programu Phare z Delegácie Európskej komisie v SR pán Müllender (na fotografii vpravo) a členovia programovej jednotky Phare pri odbore zahraničných vzťahov NBS. Viceguvernér NBS J. Mudrík na stretnutí povedal, že SR má veľký záujem vstúpiť do EÚ a OECD. Ešte stále zostáva dosť problémov, ktoré naše banky musia prekonať. Úlohou NBS je pomáhať rozvoju bankového sektora a najmä tomu, aby bol zdravý.

– pol –

Foto: Csaba Kerekes

Menový program NBS

Dňa 12. decembra 1995 sa uskutočnila tlačová konferencia NBS, na ktorej guvernér NBS Vladimír Masár informoval o základných ukazovateľoch menového programu NBS na rok 1997 (podrobnejšie na str. 2). Menový program NBS na rok 1997 sa vytváral a rozpracovával v prostredí pokračovania trendov reálneho ekonomického rastu, priaznivého vývoja inflácie a udržania stabilného výmenného kurzu. Negatívom makroekonomického vývoja v roku 1996 bolo zhoršenie štruktúry hrubého domáceho produktu vyjadreného vysokým deficitom bežného účtu platobnej bilancie, s tlakom na pohyb kurzu meny. Menový program NBS na rok 1997 reaguje na zhoršujúce sa ekonomické podmienky v roku 1996 a od predchádzajúcich sa odlišuje v rozhodnosti centrálnej banky prísnejšie presadzovať svoje zámery. NBS bude na realizáciu svojich zámerov naďalej používať trhové nástroje, ale v zvýšenej intenzite, v smere sofistikovanejšieho riadenia likvidity obchodných bánk v závislosti od priebežného plnenia cieľov menovej politiky.

– pol –

Z rokovania Bankovej rady NBS

• Dňa 6. decembra 1996 sa konalo 32. rokovanie Bankovej rady Národnej banky Slovenska. Na tomto rokovaní bol schválený Menový program NBS na rok 1997.

• Banková rada NBS na svojom 33. rokovaní 16. 12. 1996 schválila: – Správu o menovom vývoji v SR za I. až III. štvrťrok 1996,

– návrh na realizáciu projektu Účtovný a platobný systém NBS, ktorého cieľom je zefektívniť doterajší systém,

– materiál Uplatnenie povinných minimálnych rezerv (PMR) pre hypotekárne záložné listy a komunálne obligácie vydávané hypotekárnymi bankami. V rámci tohto materiálu BR NBS schválila sadzbu povinných minimálnych rezerv z emisií hypotekárnych záložných listov a komunálnych obligácií vo výške 3 % (podobne ako pre stavebné sporiteľne), čím rešpektuje špecifickú úlohu hypotekárneho bankovníctva a zároveň chce podporiť tento bankový produkt vytvorením priaznivého prostredia v praxi, porovnateľného so štandardnými podmienkami vo vyspelých krajinách,

– vyhlášku NBS o vydaní pamätných strieborných mincí v hodnote 200 Sk pri príležitosti 150. výr. narodenia S. H. Vajanského,

– Správu a hodnotenie obozretnosti podnikania bánk v SR k 30. 9. 1996. Banky dosahujú stanovený limit kapitálovej primeranosti s výnimkou bánk, ktoré sa nachádzajú v procese reštrukturalizácie. Stav likvidných prostriedkov v bankách a pobočkách zahraničných bánk k 30. 9. 1996 ukazuje na dostatočnú likviditu bankového sektora. Napriek čiastkovým pozitívnym zmenám ukazovateľov obozretného podnikania v jednotlivých bankách sa konštatuje, že celková tendencia vývoja bankového sektora v oblasti obozretného podnikania zostáva nezmenená.

–JO–

Transformácia podnikov v SR

V závere kalendárneho roku sa na Fakulte podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave uskutočnila v poradí tretia vedecká konferencia s názvom Transformácia podnikov v SR. Cieľom konferencie bola prezentácia výsledkov vedecko-výskumnej činnosti pracovníkov fakulty dosiahnutých pri riešení piatich výskumných grantových úloh VEGA a šiestich inštitucionálnych grantových úloh v roku 1996. Ako vyplýva z názvu konferencie, zjednocujúcou témou prezentovaných úloh bola transformácia podnikov SR. Tento náročný proces, ktorým naša ekonomika prechádza, si vyžaduje tiež teoretické riešenia a východiská a fakulta chce byť jeho aktívnym účastníkom. Rokovanie konferencie sa uskutočnilo v dvoch častiach – dopoludnia v pléne a popoludní v jednotlivých sekciách podľa konkrétneho zamerania úloh, s dostatočným priestorom na výmenu skúseností. Okrem pracovníkov fakulty sa na konferencii zúčastnili i zástupcovia iných inštitúcií venujúcich sa výchove podnikových ekonómov a manažérov, a tiež zástupcovia podnikov a organizácií, s ktorými má fakulta dohody o spolupráci. Spolupráca s praxou je totiž nevyhnutnou podmienkou účinnej vedecko-výskumnej činnosti. V nej sa nachádzajú objekty výskumu, vychádzajú z nej impulzy a uskutočňuje sa v nej verifikácia výsledkov. Aj keď hlavným poslaním fakulty je výchova ekonómov a manažérov pre podnikovo-hospodársku sféru, podľa slov Prof. Ing. Karola Zalaia, CSc., dekana Fakulty podnikového manažmentu, vedecko-výskumná činnosť učiteľov a iných pracovníkov fakulty je živnou pôdou, z ktorej vyrastajú všetky ostatné aktivity, nevynímajúc tu primárnu – výchovu a vzdelávanie.

– pol –

THE MONETARY PROGRAMME OF THE NATIONAL BANK OF SLOVAKIA FOR THE YEAR 1997

The National Bank of Slovakia has recently unveiled its monetary programme for 1997. The programme was set in response to the current economic situation in both Slovakia and abroad, and underpins the primary objective of NBS monetary policy, which is to maintain the external and internal stability of the local currency, while at the same time supporting economic growth.

The monetary programme of the NBS for 1997 was formulated under the existing economic conditions in the Slovak Republic characterised by an ongoing real growth in GDP, favourable development of inflation, and exchange rate stability. A negative trend in macroeconomic development in 1996 was the worsening of the structure of GDP, reflected in the growth of the deficit in the current account of the balance of payments.

On 6 December 1996, the Bank's Board approved the monetary programme of the NBS for 1997, which is a continuation of those set for the previous years, differing only in the central bank's decision to apply present instruments more stricly in response to the worsening economic conditions in 1996. The NBS will make every effort to eliminate the risks stemming from the country's growing trade balance deficit with the aim of further strengthening the internal and external stability of the local currency, the Slovak crown.

The goals of the monetary programme for 1997 are:

- an annual rate of inflation between 4.9 and 5.8%;
- a stable exchange rate for the Slovak crown, with a widening of the fluctuation band to ±7%, from ±5%, with effect from 1 January 1997.

Forecasts of monetary development included in the goals of the monetary programme are:

- annual growth of real GDP: 5.0%;
- current account deficit: max. 5% of GDP (for 1997), which corresponds to the level of net foreign assets at the end of 1997 (approximately Sk 70 billion).

The following development of monetary variables is consistent with the goals of the monetary programme and with forecasts of the development of the real economy:

- growth in net domestic assets: 10.3%.
- growth rate of M2: 10.7%;

With a view to stabilising the growth of the Slovak economy for the future, the NBS will continue to implement the country's monetary policy by utilising appropriate market instruments, especially those designed to improve the efficiency of liquidity management at commercial banks, and dependent on the extent to which the objectives of monetary policy are fulfilled. Should the currently employed instruments prove ineffective rendering the monetary objectives temporarily unattainable, the NBS is prepared to modify its set of currently applied instruments, and/or introduce new monetary-policy tools.

Given the continuation of price development, we assume that the favourable course of inflation will continue, at a rate ranging between 4.9 and 5.8%, while falling more slowly than in the previous period. It will be necessary to regulate the structure of domestic demand as a condition for the stabilisation of the decline in the balance of payments on current account, and the resulting pressure on exchange-rate stability, while the rate of GDP growth is expected to slow to 5%. With regard to the country's economic potential compared with that of neighbouring reform economies, such a rate of growth is both favourable and sustainable given the stability of the economic environment. Therefore, a 10.7% growth in the M2 monetary aggregate, i.e. corresponding to that in nominal GDP, may be regarded as adequate and, from the point of view of monetary-policy, classified as neutral.

With regard to the influence on M2, the focus will remain on domestic resources, expressed in terms of net domestic assets, which will be the main target of NBS monetary policy in 1997. Net domestic assets represent a comprehensive monetary variable, containing information on the position of the Government and the National Property Fund, bank lending to the economy (direct or indirect loans through capital market operations).

In 1997, the influence of domestic resources on the money supply will be nearly equal to the growth in nominal GDP.

The lending room to households and enterprises in 1997 will depend on the economic performance of the government sector and the National Property Fund. As the Government's decisions in matters relating to expenditures and borrowings from the banking sector (in the form of direct loans as well as securities) are independent of monetary policy, the NBS will regulate banks only insofar as the utilisation of the remaining amount of domestic credit for lending to households and enterprises, vis-à-vis the net position of the government sector.

The fact that this amount will be significantly lower than the figure for 1996 is indicated by the expected volume of investments, which will increase the position of the Government, by drawing Sk 25 to 30 billion from the predetermined amount. Excluding the effectiveness of budgetary infrastructural, and other projects, the above funds will actually flow into the corporate sector, i.e. selected sectors and enterprises, though not directly from banks, but through the State budget. The more expansive the policy pursued by the Government is, the more thorough the application of the monetary policy by the NBS will be in relation to commercial banks, especially as regards the limit set for the growth of domestic resources. For the first time since 1993, the government contribution to M2 is expected to be positive (at the level of +7%), with a projected growth of M2 by 10.7%, and so corporate investments will be crowded out mainly by governmet investments.

With regard to the implementation and scope of the monetary policy for 1997, we expect pressures on interbank interest rates, in terms of both quantity and volatility. Unlike 1995 and 1996, the NBS will apply more aggressive methods of promotion when issuing and selling securities, especially in the area of price formation. For this reason, the NBS has decided to widen the fluctuation band of the crown's exchange rate, as a measure against the inflow of short-term speculative capital designed to profit from interest rate differentials, possibly resulting in unnecessary damage to the banking sector as well as the whole economy.

A sine qua non for sound monetary and economic development in the future is a permanent commitment to slowing the rate of price level increase, while the same time achieving such growth in resources and real income that will not accelerate the rate of increase in domestic consumer demand. This may result in preference for the present demand to the detriment of foreign debt, meaning that the wealth produced by the society in the future will have to be spent on the payment of interest accrued on the country's accumulated debt, instead of being used for raising the population's standard of living.

Presented by the Bank's Governor Vladimír Masár at a press conference held on 12 December 1996

THE GOALS OF MONETARY POLICY OF NATIONAL BANK OF SLOVAKIA AND THEIR FULFILMENT

Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.

The monetary development in the Slovak Republic up to the present time has shown that an indispensable role in the whole process of revitalisation of the Slovak Republic has been played by the National Bank of Slovakia (NBS) as the central bank in the Slovak Republic, which from its establishment on January 1, 1993, and monetary separation as of February 8, 1993, has been the most pleasant surprise in a myriad of unpleasant expectations transcending the borders of the Slovak Republic. The National Bank of Slovakia has considered from its inception the implementation of monetary stabilisation as the main goal of monetary policy.

In the year 1993, the development of the GDP fell by 4% and the state budget deficit slipped to 6.8% of the GDP (Sk 23 billion). However, the average inflation rate of 23.2% may be considered satisfactory considering the complication of the starting positions in that year, even when taking into account the high unemployment rate (over 14%) and considerable slow down of the foreign markets. The threats in that year to monetary development in the sphere of external monetary relations were represented predominantly by the devaluation expectations caused by the monetary separation. These threats, as well as the growth of the state budget deficit, led to a rather sharp fall in foreign exchange reserves. The National Bank of Slovakia responded by implementing administrative regulations which made it more difficult for commercial banks to access foreign exchange fixing, required a compulsory consultation on payment conditions for imports, and from July 10, 1993 devalued the Slovak crown by 10%. The regulations, as indicated as early as the second half of 1993, proved to be efficient which was reflected mostly in the stabilisation of foreign exchange reserves. Therefore, by December 1993 the National Bank of Slovakia cancelled all the administrative regulations on foreign exchange while restoring internal convertibility to the level from the time prior to the monetary separation.

In the year 1994, the positive changes in the development of foreign exchange reserves of the National Bank of Slovakia started to show. The crucial factor leading to their creation was the resources gained through foreign exchange fixing from commercial banks as well as the payments from the Czech Republic for the overdraft of the border loan on the clearing account. The positive development of the foreign exchange reserves was influenced also by the bond issue of the National Bank of Slovakia on the international capital market, resulting in the drawing of loans from the international financial institutions as well as swap operations and interest operations.

The monetary policy of the National Bank of Slovakia continued to pursue anti-inflationary objectives in the year 1994, which were set as goals in the monetary program for the year 1994 so as to restrict the inflation rate to a growth of between 10% and 13.2% while preventing GDP from falling by a margin of more than 2% and encouraging a rise in GDP up to the zero growth level with an expected state budget deficit of Sk 14-18 billion.

In the year 1994, M2 rose by 18.8% even though the expected rate was only 13.2%, which, however, was laudable, if we take into account the fact that GDP growth was higher than expected. The inflation rate in the year 1994 stood at 11.7% (the yearly average being 13.4%). The state budget deficit was trimmed to 5.7% of GDP.

In the year 1995, the monetary development continued in a stabilised fashion. Taking into account the GDP growth of 6.6% the year-on-year rate of inflation was 7.2% , the balance of payments on current account recorded a surplus of approximately USD 600 million (e.g.: by the end of October it was almost Sk 18 billion). There was a corresponding positive development in the state budget deficit, which reached a volume of Sk 8.3 billion representing 1.6% of GDP. Regarding the aforementioned development, there was a higher demand for the monetary aggregate M2 equivalent to 20.6%.

An important step taken by the National Bank of Slovakia was the implementation of the Sk convertibility (as of October 1995) as stipulated by the foreign currency law pertaining the balance of payments on a current account. The foreign currency law allows the circulation of Slovak crowns abroad. If and to what extend the Slovak currency is accepted internationally will show in practice. What is important, however, is that the law provides guidelines for the gradual liberalisation of the capital account of the balance of payments.

The monetary program of the National Bank of Slovakia for the year 1996 reflects a greater emphasis placed on the international criteria of monetary stability. The ultimate goals of the monetary policy were limiting the yearly inflation rate within the range of 6%-7.5% and sustaining a stable nominal rate of the Slovak crown within the set fluctuation band (± 3.0%).

The inflation rate remained at 6%, the trade deficit widened and net foreign assets dropped. While in the previous years the growth of the GDP was influenced predominantly by pure export, in the year 1996 there were changes in the structure of GDP in favour of domestic demand. This occurrence indirectly influenced monetary development marked by a high credit expansion on the part of merchant banks, which consequently meant expanded growth of the money supply M2. There was a corresponding increase in the indebtedness of the state with a significant growth in indebtedness to the domestic economy.

The monetary program of the National Bank of Slovakia for the year 1997 is based on an expected 4.9 – 5.8% yearly inflation rate with the maintenance of the stable exchange rate of Sk within the fluctuation range ± 7% starting January 1, 1997. However the program presupposes a 5% year-on-year growth of real GDP.

For the 1997, as higher investment is expected to support the position of the government (the monetary estimate starts at Sk 25-30 billion), the scope of influence of the National Bank of Slovakia will be smaller because the aforementioned resources will consequently pour into the companies not directly from the banks but through the state budget. The monetary program assumes that the more expansive the governmental sector will be, the more consistently the National Bank of Slovakia will influence the activities of merchant banks so that the set parameters for the currency stabilisation of the domestic resources will not be exceeded but sustained.

Even though none of the monetary programs of the National Bank of Slovakia leaves out the monetary impacts of the budgetary policy, it is obvious that the continued growth of the state indebtedness, mainly as a result of debt service, remains an unanswered question from the viewpoint of defining the co-ordinated goals of budgetary policy with monetary policy.

SLOVAK BANKING IN THE YEAR 1997

Prof. Ing. Otto Sobek, CSc.

In the year 1997 Slovak commercial banking will be entering its 8th year since the Velvet Revolution which marked the beginning of the economic transformation and transition to a market economy thereby providing an occasion to pause and evaluate the current state and present problems of Slovak banking.

The roots of contemporary Slovak banking stretch back to the year 1990. At that time two large commercial banks were derived from the former Štátna banka Československá (ŠBČS – State bank of Czechoslovakia): Všeobecná Úverová Banka (VÚB – Universal Credit Bank) and Investičná banka, which was later renamed to Investičná a rozvojová banka (IRB – Investment and Development Bank). Furthermore two banks that had already existed before the year 1989 – Slovenská sporitefňa (SISp – Slovak Savings Bank) and Československá obchodná banka (ČSOB – Czechoslovak Commercial Bank) – continued their activities and operation. Since 1990 it has been possible to establish new commercial banks and branches of foreign banks. At present, 20 universal commercial banks, 5 branches of foreign banks and 5 special banks operate in Slovakia.

The current state of Slovak commercial banking can be considered viable from a quantitative viewpoint, however, from a qualitative viewpoint Slovakia still lacks several types of banks that are common abroad (mortgage banks, regional banks – credit agencies).

In Slovak banking, though, exists a whole series of yet unsolved problems. Among the most crucial can be listed:

a) Monopolisation, inherited from the past requiring numerous shifts between banks and resulting in rising loan prices.
b) Majority state ownership in key commercial banks.
c) Lack of long-term financial resources.
d) Existence of „bad loans" i.e. loans with substandard or doubtful returns.

Ad a) Until 1989, there had been a sharing of activities between ŠBČS and SISp that was based on concentrating saving deposits of inhabitants exclusively in SISp which would later (after subtracting a rather small amount used for loans to inhabitants) deposit these savings in ŠBČS where they were used as a source of loans to industry. Although today all the commercial banks are universal, the previous sharing of activities still persists to a considerable degree. The majority of primary resources are concentrated in SISp which provides only 21.4% of all loans to its clients. The difference comprises the long-term deposits in other banks making loans more expensive (in VÚB, the deposits of inhabitants represent only 17.8% of assets while the deposits of other banking institutions represent 23.3%). Solving this problem by shifting a significant amount of deposits of inhabitants to other banks will take decades. Therefore merging SISp with another megabank has been considered.

Ad b) Majority share capital of Slovak megabanks is still owned by the state (FNM SR – The National Property Fund of the Slovak Republic). The situation is similar in some other countries and therefore as such is not unusual. The high share of state ownership in these banks bears the risk of the implementation of short-term political interests from the owners viewpoint. The present discussion about the privatisation of Slovak megabanks clearly shows the economic and political sensitivity of this issue. The tendencies to privatise banks by selling them off to large corporations should be viewed as detrimental.

Ad c) Effective loans to industry require a significant amount of long-term financial resources, which are not in sufficient supply in Slovak banks. Long-term resources can be acquired under current conditions only from abroad necessitating the expansion and growth of mutual cooperation with international financial institutions and large foreign banks. The current situation has led many banks to finance long-term projects from short-term resources which is from the viewpoint of a bank's liquidity highly dangerous.

Ad d) A very serious problem in Slovak commercial banking is also the existence of so called „bad loans" i.e. loans with substandard or doubtful returns. The existence of such loans impairs the liquidity of banks and influences their economic results in a negative way. Solving the problem of „bad loans" is an important precondition for the restructuring of Slovak commercial banking nevertheless it has been continually postponed. The first step therefore should be a rapid change of current laws and regulations, which do not allow banks to create reserves from before-tax profits and force them to report and tax on a unearned interest incomes from „bad loans".

At present, the banks are avoiding a more radical approach to their a strict approach could even worsen the situation. A crucial reason for the current weak approach of banks to their debtors is the serious set of inconsistencies in present bankruptcy law which place banks as the largest creditors in the same position as other creditors thereby decreasing the real chances of repayment on even portion the unpaid loans.

Concerning this problem, it should be stressed that banking is only a portion of the overall economy. Solving the problem of „bad loans" cannot be fully addressed until the economy resolves the problem of „failing companies".

The present state of Slovak banking therefore does not provide a clear resolution. On one hand, the banking system meets the needs of the Slovak economy and has been able to avoid successfully the volatility which we can see in some other neighbouring countries. On the other hand, Slovak megabanks are struggling with a whole series of inner problems which should be solved as soon as possible.

Významné udalosti Národnej banky Slovenska v roku 1996

Držiteľom prestížneho titulu Prominent ekonomiky 96 sa na základe ankety členov HNclubu stal popri ďalších ocenených i guvernér NBS Vladimír Masár. Ceny prominentom ekonomiky odovzdal 13. 12. 1996 šéfredaktor Hospodárskych novín Peter Kasalovský (na fotografii vľavo).

Za účasti viceguvernéra NBS Jozefa Mudríka (tretí sprava) a viceguvernéra Národnej banky Ukrajiny Alexandra Ivanoviča Kirijeva (prvý vpravo) sa dňa 6. 2. 1996 uskutočnilo stretnutie predstaviteľov slovenského a ukrajinského bankového sektora. Predstavitelia 22 bánk z oboch krajín a členovia bankových asociácií si vymenili informácie a názory z pôsobenia centrálnych a komerčných bánk v nových ekonomických podmienkach.

8. marca 1996 navštívil Národnú banku Slovenska prezident Rakúskej národnej banky Klaus Liebscher (na fotografii vľavo). Najvyšší predstaviteľ Rakúskej centrálnej banky si na pracovných stretnutiach s guvernérom NBS Vladimírom Masárom, viceguvernérom NBS Mariánom Juskom (na fotografii vpravo) a s ďalšími členmi bankovej rady vymenili skúsenosti v oblasti menovej politiky, menových nástrojov i poistenia vkladov v komerčných bankách, posudzovali tiež otázky spojené so vstupom Rakúska do Európskej únie.

11. decembra 1996 sa konalo v bratislavskom hoteli Devín koncoročné pracovné stretnutie najvyšších predstaviteľov NBS s predstaviteľmi vrcholových manažmentov komerčných bánk a pobočiek zahraničných bánk. Na tomto stretnutí guvernér NBS Vladimír Masár spolu s členmi Bankovej rady NBS predstavili Menový program NBS na rok 1997 a oboznámili zástupcov bánk s ďalšími zámermi rozvoja bankového sektora.

Text a foto: Tlačové oddelenie OVI, NBS