

ZÁPISNICA Z PRÍPRAVNÝCH TRHOVÝCH KONZULTÁCIÍ

Názov verejného obstarávateľa:	Národná banka Slovenska
Sídlo verejného obstarávateľa:	Imricha Karvaša 1, 813 25 Bratislava
Názov / Obchodné meno účastníka:	
Predmet / názov PTK:	Razba a predaj zberateľských euromincí s investičným charakterom „BIATEC“
Postup:	Prípravné trhové konzultácie (ďalej aj ako „PTK“)
Legislatívny rámec:	Podľa § 25 zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o verejnom obstarávaní“)
Dokumenty a bližšie informácie k PTK:	https://nbs.sk/o-narodnej-banke/verejne-obstaravanie/pripravne-trhove-konzultacie/ptk-razba-a-predaj-zberatelskych-eurominci-s-investicnym-charakterom-biatec/
Lehota na prihlásenie k účasti na PTK:	do 15.12.2025
Miesto uskutočnenia PTK:	Národná banka Slovenska, Imricha Karvaša 1, 813 25 Bratislava
Dátum a čas uskutočnenia PTK:	26.01.2026, 09:00 h

Pred začatím plánovaného postupu verejného obstarávania na predmet zákazky/koncesie Razba a predaj zberateľských euromincí s investičným charakterom „BIATEC“ realizuje Národná banka Slovenska v súlade s § 25 zákona o verejnom obstarávaní prípravné trhové konzultácie. Cieľom PTK je predstaviť plánovaný zámer razby a predaja zberateľských euromincí s investičným charakterom a vypočúť si názor odbornej verejnosti, konkrétne získať odbornú spätnú väzbu k technickej realizovateľnosti, výrobným kapacitám, návrhom optimalizácie parametrov, potenciálnym technologickým limitom a možnostiam distribúcie a sekundárneho predaja zberateľských euromincí „BIATEC“.

Informácie získané od hospodárskych subjektov v PTK budú slúžiť pri stanovení opisu predmetu verejného obstarávania a nastavení podmienok súťaže.

Uskutočneniu PTK predchádzalo zverejnenie Výzvy na účasť na PTK s prílohami zo dňa 04.12.2025 (ďalej len „výzva“) na webovom sídle NBS na adrese: <https://nbs.sk/o-narodnej-banke/verejne-obstaravanie/pripravne-trhove-konzultacie/>. Zverejnením výzvy bolo umožnené, aby sa PTK mohlo zúčastniť široké spektrum hospodárskych subjektov.

Podmienkou účasti na PTK bolo prihlásenie sa prostredníctvom vyplneného formulára odoslaného na stránke NBS a v prípade hospodárskeho subjektu, ktorý v rámci predmetu

činnosti realizuje razbu mincí, aj doručenie písomných odpovedí na zverejnené otázky NBS najneskôr do 15.01.2026.

PTK sa uskutočnili samostatne s každým z prihlásených účastníkov za fyzickej účasti zástupcov NBS a zástupcov účastníka v sídle NBS.

Účastník doručil svoje odpovede na otázky PTK dňa 15.01.2026.

Priebeh PTK:

Na úvod stretnutia zástupcovia NBS oboznámili zástupcov účastníka s plánovaným priebehom a cieľmi PTK a informovali o vyhotovení audio záznamu pre účely vypracovania zápisnice z priebehu PTK.

Po vzájomnom predstavení sa zástupcov oboch strán zástupca NBS v krátkosti zhrnul zámer NBS vo vzťahu k plánovanej emisii zberateľských euromincí z drahých kovov „BIATEC“ a nasledovala prezentácia doručených odpovedí účastníka a diskusia k vybraným odpovediam za účelom ich objasnenia a doplnenia.

Otázky PTK a odpovede účastníka doplnené o stručné zhrnutie záverov z diskusie z osobného stretnutia:

1. Považujete opis technických parametrov zberateľských euromincí s investičným charakterom (ďalej len „euromincí“), ktorý poskytol verejný obstarávateľ v rámci PTK, za jasný, určitý a zrozumiteľný z pohľadu jednoznačného definovania požiadaviek na euromince a vo vzťahu k Vášmu prípadnému naceneniu predmetu verejného obstarávania v tejto časti? Ak nie, uveďte prosím dôvody a konkrétne návrhy na doplnenie opisu technických parametrov euromincí.

Odpoveď z dotazníka:

Áno. Navrhujeme stanoviť vyhotovenie ako „bežné“. Hmotnosť stanoviť ako „min. 31,1 g“ a podobne (nie ako presnú hmotnosť). Mínusová tolerancia je 0, plusová nemusí byť stanovená (štandardne je 31,1 – 31,3 g pre 1oz).

Zhrnutie záverov z diskusie:

Je finančne veľmi nákladné na výrobu „trafiť“ presnú hmotnosť, preto účastník navrhol určiť rozpätie hmotnosti, štandardne je to 31,1 g až 31,3 g, s takýmto rozpätím pracujú mincovne resp. povoliť plusovú toleranciu do 31,3 g.

2. Sú navrhnuté technické parametre (rozmery, hmotnosť, rýdzosť) euromincí reálne z hľadiska Vašich výrobných možností?

Odpoveď z dotazníka:

Áno.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Z perspektívy investorov je prítlačlivé nastavenie parametra na 999,9. Zo svojich skúseností účastník uviedol, že nakupuje v rýdzosti 999,9 a následne taví, takže aj logicky je možné predpokladať, že finálny produkt je minimálne na úrovni rýdzosti 999,9.

3. Vyrábate si platničky pre mince z drahých kovov sami, alebo používate platničky dostupné na trhu?

Odpoveď z dotazníka:

V súčasnosti nie, avšak finišujeme s prípravou vlastnej výroby platničiek Ag a Au. Nákup platničiek Pt máme zabezpečený.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pre tento typ produktu sa to javí ako najvhodnejšie ekonomické riešenie. Ak sú všetky procesy koncentrované u výrobcu, nenavýšuje sa konečná cena, ktorá je kľúčová pre investora. Najneskôr o 1 alebo 2 mesiace si bude účastník sám vyrábať platničky a to v akýchkoľvek rozmeroch. Pre 1/10 oz Au odporúča účastník parameter 16 mm, pri tomto rozmere však treba myslieť aj na dizajn, aby sa pri zmenšení nestratili detaily, bude potrebné ho upraviť (väčšie písmená ...).

4. Aké ideálne rozmery by dané euromince mali mať, ak si platničky vyrábate sami (priemer, hrúbka)?

Odpoveď z dotazníka:

-

5. Aké presné parametre by vzhľadom na trhu dostupné platničky z drahých kovov prichádzali do úvahy, ak si platničky nevyrábate sami?

Odpoveď z dotazníka:

Chceli by sme použiť BPM Engine a CMS, zvyšné komponenty, by sme vyvíjali vo vlastnej réžii.

1oz Ag – 38,5mm

1oz Au – 37,5mm

1/2oz Au – 28mm

¼ Au – 22mm

6. Aké zmeny v technických parametroch by ste navrhli? Je niektorý z nastavených technických parametrov taký, že výrazne ovplyvňuje cenu a je možné jeho zmenou alebo úpravou dosiahnuť zníženie ceny za predpokladu zachovania investičného charakteru euromincí a ich atraktivity na trhu?

Odpoveď z dotazníka:

V prípade vyhotovenia typ „bežný“ nie je žiaden z parametrov navyšujúci cenu (v prípade stanovenia hmotnosti ako minimálnej hodnoty.)

Zhrnutie záverov z diskusie:

Ak bude určená pri hmotnosti plusová tolerancia alebo rozpätie, sú parametre nastavené optimálne.

7. Je možné hodnotiť technickú kvalitu razby euromincí? Ak áno, aké konkrétne parametre/aspekty je možné hodnotiť a akým spôsobom? Zohráva kvalita razby euromincí rolu pri ich obchodovateľnosti na investičnom trhu?

Odpoveď z dotazníka:

Vyhovujúcu hmotnosť a rýdzosť. Z pohľadu razby – neprítomnosť oxidácie na minci.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pri investičných minciach kvalita razby nezohráva pre investora významnú úlohu.

8. Máte skúsenosti s razbou mincí z materiálov 999.9 Au a 999.9 Ag vo väčších množstvách – 10 000 ks a viac na zákazku?

Odpoveď z dotazníka:

Áno, viaceré. Aj násobne vyššie množstvá ako 10.000 ks.

9. Je vo vašich výrobných možnostiach raziť aj 1 kg strieborné euromince, či 1kg a 10 kg zlaté euromince?

Odpoveď z dotazníka:

1kg mince áno v kooperácii.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Razba 1 kg mincí by zo strany účastníka nebola realizovateľná „pod jednou strechou“, ale riešil by to subdodávka. Zo strany investorov však nie je záujem o tieto hmotnosti, ide o drahší produkt, nakoľko je tam väčšia prirážka, keďže nejde o štandardné hmotnosti, a teda jeho kúpa sa investorovi nezvykne oplatiť. Ide skôr o „chuťovku“ napr. na reklamné účely. Najlacnejšia minca je 1 oz, ide o štandardný optimalizovaný produkt, ktorý sa vyrába vo veľkých množstvách a teda je pri ňom najmenšia prirážka napr. aj 2 oz je v prepočte na uncu drahšia ako 1 oz.

10. Je vo vašich výrobných možnostiach pridať na strieborné euromince s hmotnosťou 1 OZ osobitný/špeciálny prvok alebo ich upraviť v osobitnom vyhotovení (pozlátenie, poródiovanie, pofarbenie, napr. po vzore maple leaf emitovaného kanadskou mincovňou a pod.)? S akými špecifickými prvkami alebo v akom osobitnom vyhotovení by ste vedeli striebornú zberateľskú euromincu vyhotoviť?

Odpoveď z dotazníka:

Áno. Selektívne pokovenie, farbenie, latentný prvok (t.j. sklopný efekt). Zberateľský variant vyhotovený 3D tlačou na báze práškovej metalurgie – vysoký reliéf, rôzne geometrie.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník odporúča pri povrchovej úprave kontrast – plocha matovaná a plocha nelesklá. Je možné pridať aj ďalší prvok napr. Maple Leaf má meniaci sa javorový list, marketuje sa aj ako security feature (zložitý okopírovať), účastník takýto osobitný prvok zvykne používať, nezvyšuje to náklady, ale zvyšuje to atraktivitu, klienti to môžu vnímať ako technologicky vyspelejší produkt. Stále platí, že pre klientov je prvoradá cena, potom tradícia, a ak je toto porovnateľné, potom môže hrať rolu optické, vizuálne prevedenie. Nie je však možné umiestniť takýto osobitný prvok na 1/10 oz.

Účastník upozornil na to, že ak povrchovú úpravu neurobí sám výrobca, v súčasnosti na trhu pôsobia firmy, ktoré robia vlastné série tak, že nakúpia mince (aj Ag 1 oz), urobia ich povrchovú úpravu a predávajú ich za vyššiu sumu.

11. Bolo by pre vás technologicky a ekonomicky uskutočniteľné vyraziť euromincu aj z iného drahého kovu (napr. platina, paládium)?

Odpoveď z dotazníka:

Áno – najmä platina.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Svetové investičné mince ako Wiener Philharmoniker, Maple Leaf sa razia aj z iných drahých kovov – z platiny, je dobré mať aj túto verziu. Nakupuje sa s DPH.

12. Aké formy balenia odporúčate pre tieto euromince?

Odpoveď z dotazníka:

Tuba 20/25ks + Box na tuby (400/500ks)

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pri predaji sú pre spotrebiteľov najzaujímavejšie monsterboxy (20 - 25 túb v 1 plastovom boxe). Jednotlivé balenie do kapsúl, ktoré je lepšie na životnosť, nie je pre klientov zaujímavé, často si nastavujú ako podmienku monsterboxy. Účastník využíva aj tuby, v ktorých sú mince v kapsuliach. Balenie do kapsúl je trochu drahšie.

Pre reklamné účely by bolo zaujímavé predávať aj všetky typy mincí z emisie v 1 balení – išlo by o medziprodukt medzi zberateľskými a investičnými mincami pre slovenskú zberateľskú komunitu, ktorý by marketingovo mohol pomôcť bullionu.

13. Myslíte si, že na Slovensku je dostatočný potenciál pre nákup takýchto euromincí?

Odpoveď z dotazníka:

Z pohľadu konkurenčných produktov (Maple Leaf a pod.) nie keďže Slovensko je malý trh. Bullion minca je najmä globálny produkt. Z pohľadu Slovenska – SK zákazníci by mali mať na výber aj možnosť nákupu investičných, nielen zberateľských produktov emitovaných NBS.

14. Vidíte potenciál pre zahraničný predaj týchto euromincí (v rámci EÚ / mimo EÚ)?

Odpoveď z dotazníka:

Áno, najmä EÚ.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Otázne je, či dizajn v tomto prípade bude nápomocný predaju mincí na medzinárodnom trhu, nakoľko nemá medzinárodnú tému. Na medzinárodných trhoch nebude zvolený dizajn pravdepodobne posúvať predaj vopred, ale ani nebude brzdiť. Zvolený dizajn však bude

mať vplyv na predaj na domácom trhu, pre slovenských investorov bude tento dizajn určite zaujímavý. Zároveň je potrebné zdôrazniť, že dizajn nie je pri investičných minciach až taký dôležitý.

Je ťažké odhadnúť trh, ide o beh na dlhú trať. Na trhu je 5 major bullion coins, je priestor aj na ďalšie, ale zhodnotiť úspešnosť bude možné až po dlhšom období, prvých 5 rokov bude potrebné pracovať na budovaní mena, rozpoznateľnosti a marketingu. Klienti v USA uprednostňujú pred euromincami doláre, má väčší zmysel sa sústrediť na EÚ. Veľký význam má skutočnosť, že ide o emisiu NBS, na to je potrebné sa zamerať aj marketingovo pri budovaní mena a rozpoznateľnosti, to bude kľúčové pre investorov.

15. Aké faktory podľa Vás najviac ovplyvňujú dopyt po investičných minciach (rýdzosť, dizajn, emisia, marketing, cena, status emitenta)?

Odpoveď z dotazníka:

Status emitenta, dizajn, tradícia, cena. Pri striebre ovplyvňuje dopyt najmä režim DPH.

16. Aké aspekty by boli schopné zvýšiť potenciál obchodovateľnosti euromincí na investičné účely? Napr. považujete za vhodnejšie vydávať mince s rovnakým dizajnom (prípadne aj viacero podobných tématických) každý rok a meniť len letopočet, alebo každý rok nový motív? Ktoré veľkosti/hmotnosti by boli pre trh najatraktívnejšie?

Odpoveď z dotazníka:

Zatraktívniť a zjednodušiť dizajn navrhovanej mince.

Vydávanie mince s rovnakým dizajnom so zmenou letopočtu je štandard. Vhodné sú drobné zmeny a vylepšenia dizajnu pri dodržaní rozpoznateľnosti mince. Pri striebre je hlavným faktorom potenciálu obchodovateľnosti výška DPH.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pre porovnanie Wiener Philharmoniker nemení dizajn, Maple Leaf pridáva s vývojom technológie drobné modernizačné prvky. Po tom, ako si trh zafixuje dizajn a tento je rozpoznateľný, je možné pridávať drobné vylepšenia. Takto môžu byť mince atraktívne aj pre komunitu zberateľov, ak sa okrem zmeny letopočtu pridá aj nejaká drobná zmena, nesmie sa to však premietnuť negatívne do ceny mince na trhu. Niektoré zmeny nemenia cenu (napr. orámovanie).

17. Aký model nastavenia licencie (rozsah a trvanie) pre razbu a distribúciu euromincí považujete za najvhodnejší? Považujete za vhodnejšie naviazať licenciu na počet kusov alebo na časové obdobie?

Odpoveď z dotazníka:

Licencia by mala byť na časové obdobie – čo najdlhšie, aby sa vytvorila ekonomická udržateľnosť pre marketingové výdavky a budovanie predajnej siete.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Nie je vhodné sťažovať cenu licenčného poplatku, nakoľko sa to odráža na konečnej cene mince na trhu a vyššia cena na trhu znamená jej horšiu obchodovateľnosť (menej predaných kusov je aj menej zisku pre vlastníka licencie).

Ako vhodný model sa javí nastaviť fixne výšku licenčných poplatkov a sťažovať, kto s určenou výškou licenčných poplatkov ponúkne najnižšiu cenu finálneho produktu. Ten, kto ponúkne najnižšiu cenu na trhu, má najvyššiu pravdepodobnosť, že predá najviac produktov, lebo na trhu s investičnými mincami je prvoradá cena. Vlastník licencie bude mať vyšší zisk, ak pôjde o dobre obchodovateľné mince, nakoľko sa ich predá väčšie množstvo.

Cenová ponuka sa skladá z prémie a spotovej ceny kovu. Predáva a kupuje sa prémia, tá sa určuje pevnou sumou. Síce sa v obdobiach vyvíja, ale stanovuje sa na celkové obdobie. V prémii je zahrnutý aj licenčný poplatok, fixné zložky sú výrobné náklady a výrobná marža, variabilné sú cena nákup materiálu a excés materiálu 0,15 g (navyšuje váhu, technologická strata). Pri dlhodobých kontraktach sa fixné zložky nemenia, prepočítavajú sa variabilné zložky.

Pri prémii je možné určiť cenové rozpätie. Predajná cena sa skladá z prémie (licencia, nákup materiálu, navyše váha, výrobné ceny a marža) a spotovej ceny kovu.

Licenciu je vhodné viazať na časové obdobie (nie na počet kusov), určuje sa minimálny počet kusov, za ktoré musí mincovňa vopred zaplatiť licenčný poplatok (30-50.000,- kusov), teda ide o riziko na strane mincovne, že takýto počet kusov predá a následne sa reportuje na štvrťročnej alebo mesačnej báze predaj ďalších kusov a platí sa podľa skutočne predaných kusov.

Časové obdobie nastavenia licencie by malo byť čím na čo najdlhšie obdobie, aspoň 5 rokov. Je potrebné investovať do marketingu a budovania povedomia a rozpoznateľnosti mincí, výsledok sa dostaví až po určitej dobe.

18. Súhlasili by ste s tým, že by ste v prípade exkluzivity boli aj veľkoobchodníkom pre ostatných predajcov drahých kovov a vedeli im predávať dané produkty za nižšiu cenu ako je cena pre konečných spotrebiteľov? Za akých podmienok spätného odkupu by ste s ním súhlasili?

Odpoveď z dotazníka:

Áno – takýto model realizujeme v praxi. Ak je myslený spätný odkup od zákazníka – ten je viazaný na spotovú cenu kovu (napr. -2% spotovej ceny a pod.)

19. Boli by podľa vás zaujímavé aj také modely realizácie razby a predaja euromince, pri ktorých by licencia nebola exkluzívna (výhradná)?

Odpoveď z dotazníka:

Považujeme to za mimoriadne komplikované keby sa jedna minca razila v rôznych mincovniach.

20. Aký model distribúcie považujete za vhodný (zmluvní partneri, priamo NBS, exkluzívne cez producenta)?

Odpoveď z dotazníka:

Vzhľadom na potrebu fixovať cenu kovu pre každý predaj tak je najvhodnejší model predaja realizovaný prostredníctvom výrobcu.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Ak by NBS mala záujem predávať nejaké množstvo mincí sama, vzhľadom na riziká spojené so zmenou ceny kovu a potrebu jej fixácie je najvhodnejšie, aby si ich od mincovne kúpila bez licenčného poplatku, napr. Malta to má takto nastavené.

21. Mali by ste kapacitu počas celého roka raziť euromince podľa požiadaviek trhu (mint on demand)?

Odpoveď z dotazníka:

Áno.

22. Aká by mala byť veľkosť ročnej emisie euromincí (z hľadiska predpokladov odbytu a atraktivity na trhu a obchodovateľnosti)?

Odpoveď z dotazníka:

Štandardne sa emisia pri investičných minciach neuvádza.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Povinnosť zaplatiť vopred licenčný poplatok sa stanovuje vo vzťahu k množstvám, účastník má skúsenosť, že napr. pri 1 oz Ag ide o 30-50.000 kusov.

Za celú komplet emisiu (set Ag, Au, všetky verzie v určenom objeme) sa vopred zaplatí predplatba za určené objemy, zhruba sa celková výška všetkých minimálnych kvót pohybuje okolo sumy 30-50.000,- EUR (celková suma), potom sa platia poplatky za jednotlivé predané kusy a pravidelne sa to reportuje v správach za štvrťrok, alebo mesiac.

23. Aký spôsob stanovenia „licenčného poplatku“ považujete za primeraný v prípade, ak by mala mincovňa dostať exkluzivitu na razbu a predaj týchto zberateľských euromincí?

Odpoveď z dotazníka:

Licenčný poplatok viazaný na kus predanej mince. Je však bežné stanoviť nejaké minimálne množstvo (napr. 20.000 ks 1oz Ag mince, 1.000ks 1oz Au mince a pod.), z ktorého sa

licenčný poplatok uhradí vopred. Následne po prekročení tejto sumy sa poplatok účtuje za každý predaný ks na základe „Mintage report“, ktorý sa emitentovi zasiela štvrťročne.

24. Súhlasili by ste s tým, že v prípade exkluzivity by bolo v podmienkach stanovené aj cenové rozpätie (percentuálne), v ktorom by ste sa mohli pohybovať pri predaji konečným spotrebiteľom?

Odpoveď z dotazníka:

Áno.

25. Aké modely určenia cenového rozpätia považujete za vhodné?

Odpoveď z dotazníka:

Na základe cenovej politiky ostatných porovnateľných mincí – Maple Leaf, Wiener Philharmoniker a pod. Cenové rozpätie by malo zohľadňovať najmä počet odobraných kusov, resp. podľa balenia – cena za tubu, cena za box 20 túb a pod. Stanovenie minimálnej a maximálnej „prémie“ (cena nad spot) považujeme za vhodné.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Cena prémie sa skladá z viacerých častí. Výrobca potrebuje, aby pri variabilných zložkách (cena za nákup materiálu, cena navyše materiálu mincí) boli v určitých intervaloch napr. pri pohybe nad nejakú hranicu (napr. 10 EUR spotovej ceny kovu) zohľadnené tieto zmeny úpravami ceny. Rozpätie nie je nevyhnutné z dôvodov na strane výroby, ale z dôvodu výkyvov ceny kovu na trhu (ktoré boli v poslednej dobe markantné), vtedy ceny budú harmonizovať synchronne všetci výrobcovia.

26. Aké položky vstupujú v zamýšľanom koncepte (razba a predaj euromincí mincovňou na základe licencie) do ceny za euromincu na trhu?

Odpoveď z dotazníka:

Kov (nominálna hodnota + nadváha), výroba, licenčný poplatok, balenie, náklady súvisiace s predajom.

27. Máte skúsenosti s výrobou a predajom obdobných produktov?

Odpoveď z dotazníka:

Áno

28. Máte skúsenosti s predajom a distribúciou mincí z rýdzich drahých kovov vo väčšom množstve?

Odpoveď z dotazníka:

Áno – realizované zákazky bullion mincí v rozsahu od 10.000ks – 600.000 ks.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník doplnil, že išlo o výrobu na zákazku (nie predaj). Pri súčasnej výrobe a predaji išlo o zákazky nad 100.000 ks. Pri výrobe nie je problém s množstvom.

29. Aké mince z drahých kovov, čo do ich parametrov (1 oz, 2 oz, 1/10 oz a pod.) sa predávajú najčastejšie? Koľko mincí podľa jednotlivých hmotností predáte (nie sú potrebné presné čísla – iba rádovo v desiatkach, stovkách, tisícoch)?

Odpoveď z dotazníka:

1oz Ag, 1/10 oz Au. Poznámka – pri súčasnej úrovni cien prichádzajú do úvahy nové produkty – napr. ½ Ag a pod.

1oz Ag – 300-500.000/rok, 1/10 Au – 3000-5000/rok.

Ďalšie otázky/témy (nad rámec dotazníka) diskutované v rámci PTK na osobnom stretnutí:

- Všeobecné vyjadrenie účastníka k zámeru NBS na emisiu zberateľských mincí investičného charakteru:

Účastník víta zámer NBS, z dlhodobého hľadiska vníma ako žiadúce priniesť slovenským domácnostiam takúto možnosť konzervatívnej investície do zlata a striebra, ktorá sa bude zhodnocovať v čase. Uvedomuje si, že bude nutný marketing na budovanie značky „slovenskej investičnej mince“, ale potenciál na slovenskom trhu je. Odporúča doplniť do emisie 1/10 oz mincu, zo skúsenosti ide o druhý najväčší objem pri predaji, 1/2 a 1/4 oz majú 30% objem pri predaji oproti uncovým.

- Marketing a prezentácia, aké formy sú najúčinnnejšie.

Prezentácie, World money fair, riešenie špeciálnych produktov, digitálne stratégie (FB, LinkedIn), platená reklama na sociálnych sieťach, homepage. Zaujímavé by bolo aj zainvolvovanie NBS napr. ak by NBS preplatila 10 kg zlatú, striebornú mincu a potom ju predala na aukcii. Účastník si vie predstaviť, že sám investuje do marketingu, napr. 20.000,- EUR za rok. Je dôležité zamerať sa pri propagácii na to, že emitent je NBS.

- Nominálna hodnota mincí

Účastník odporučil nastaviť čo najvyššiu nominálnu hodnotu, pri striebre je to podľa účastníka vhodne nastavené, pri 1 unci by bolo vhodné zvažiť 100 EUR.