

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA

Evidenčné číslo: 101007/I/2015/3696693643

VÝVOJ PRODUKTOV A SLUŽIEB PRIVÁTNEHO BANKOVNÍCTVA
DIPLOMOVÁ PRÁCA

Bratislava 2015

Bc. Sabína Švejdová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA

VÝVOJ PRODUKTOV A SLUŽIEB PRIVÁTNEHO BANKOVNÍCTVA
DIPLOMOVÁ PRÁCA

Študijný program: 3.3.6. Financie, bankovníctvo a investovanie

Študijný odbor: 6271 Financie, bankovníctvo a investovanie

Školiace pracovisko: Katedra bankovníctva a medzinárodných financií

Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Mária Klimiková, PhD.

Bratislava 2015

Bc. Sabína Švejdová

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú diplomovú prácu som vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum: 29. 4. 2015

.....

Bc. Sabína Švejdová

Pod'akovanie

Touto cestou by som sa rada pod'akovala doc. Ing. Márii Klimikovej, PhD., ktorá ma pri písaní práce usmerňovala a dávala mi cenné rady k odbornej tvorbe práce.

Ďalej by som sa chcela pod'akovať mojej rodine, predovšetkým môjmu priateľovi za morálnu podporu a toleranciu.

Vďaka patrí aj môjmu obchodnému partnerovi, ktorý ma pri dokončení štúdia a diplomovej práce podporoval a toleroval moju absenciu v práci.

ABSTRAKT

ŠVEJDOVÁ, Sabína: *Vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra bankovníctva a medzinárodných financií. – doc. Ing. Mária Klimiková, PhD.. – Bratislava: NHF EU, 2015, 81 s.

Cieľom záverečnej diplomovej práce je privátne bankovníctvo a vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva. Práca je rozdelená do piatich kapitol. Obsahuje šesť grafov, tri tabuľky, dve ilustrácie a štyri prílohy. Prvá kapitola je venovaná súčasnému stavu privátneho bankovníctva a produktom privátneho bankovníctva. V druhej kapitole je definovaný cieľ záverečnej diplomovej práce a čiastkové ciele. Ďalšia kapitola je venovaná metodike a metódam skúmania, ktoré boli použité pri písaní záverečnej diplomovej práce. Štvrtá kapitola sa zaoberá dosiahnutými výsledkami práce. Posledná kapitola je venovaná diskusii o problematike privátneho bankovníctva. Výsledkom riešenia danej problematiky je neustály vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva a nárast počtu klientov privátneho bankovníctva.

Kľúčové slová: privátne bankovníctvo, produkty a služby, diskretnosť, individuálny prístup, dôvera

ABSTRACT

SVEJDOVA Sabina: The developement of private banking products and services. - University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Banking and International Finance. – Assoc. Prof. Ing. Maria Klimiková, PhD .. - Bratislava: NHF EU, 2015 81 p.

The aim of the final thesis is the development of private banking products and private banking services. The work is divided into five chapters. It contains of six graphs, three charts, two illustrations, and four attachments. The first chapter is devoted to the current situation in private banking and private banking products. The second chapter defines the purpose of the thesis and partial targets. The next chapter is devoted to the methodology and methods of research, which were used in writing of the final thesis. The fourth chapter deals with the results of the work. The last chapter is devoted to a discussion of a private banking issue. The result of the issue is the continuous development of products and private banking services and an increase in the number of private banking clients.

Keywords: private banking, products and services, discretion, individual approach, trust

OBSAH

Úvod	9
1. Súčasný stav	11
1.1 Privátne bankovníctvo	11
1.2 Individuálny prístup, diskretnosť a dôvera	14
1.3 Segmenty	15
1.4 Klienti privátneho bankovníctva	17
1.5 Privátny bankár	18
1.6 Produkty a služby privátneho bankovníctva	20
2. Cieľ práce	38
3. Metódy skúmania, metodika	39
4. Výsledky práce	40
4.1 Vývoj privátneho bankovníctva na Slovensku od roku 1993 až po súčasnosť	40
4.2 Subjekty, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo na Slovensku	52
4.3 Porovnanie hranice pre vstup do privátneho bankovníctva	56
4.4 Segmenty klientov privátneho bankovníctva	58
4.5 Superbanka, a.s.	60
4.6 Vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva v Superbanke, a. s.	62
4.7 Produkty privátneho bankovníctva Superbanky, a.s. v súčasnosti	65
4.8 Vývoj investovania do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva	70
5. Diskusia	75
Záver	77
Zoznam použitej literatúry	78
Prílohy	81

Zoznam Ilustrácií a tabuliek

Tabuľky:

Tabuľka číslo 1: Porovnanie subjektov, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo v roku 2000 a v roku 2015

Tabuľka č. 2: Porovnanie hranice pre vstup do privátneho bankovníctva v rokoch 2005, 2010 a 2015

Tabuľka číslo 3: Vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva od roku 2007 po súčasnosť v Superbanke, a.s.

Ilustrácie:

Ilustrácia číslo 1: Vzor platobnej karty rozšírenej o kartu výhod pre klientov privátneho bankovníctva

Ilustrácia číslo 2: Modelové portfólio bežného klienta privátneho bankovníctva

Grafy:

Graf číslo 1: Rozloženie Ultra High net worth klientov-percentuálny podiel - počet

Graf číslo 2: Rozloženie Ultra High net worth klientov-percentuálny podiel

Graf číslo 3: Vývoj objemu investícií do cenných papierov v roku 2012

Graf číslo 4: Vývoj objemu investícií do cenných papierov v roku 2013

Graf číslo 5: Vývoj objemu investícií do cenných papierov v roku 2014

Graf číslo 6: Vývoj investícií do cenných papierov

Graf číslo 7: Podiel jednotlivých rokov na celkovom objeme investícií do cenných papierov

Úvod

„Privátne bankovníctvo predstavuje poskytovanie bankových služieb najmä najbohatšej skupine klientov – fyzickým osobám alebo rodinám, ktorých čisté imanie dosahuje určitú požadovanú hodnotu.“¹

Privátne bankovníctvo je špecifické tým, že spravuje majetok klienta. Vzťah privátneho klienta a banky je založený na individuálnom prístupe, spoľahlivosti, kvalite služieb banky a diskretnosti. Privátne bankovníctvo pozostáva z viacerých rôznorodých bankových aj nebankových služieb a podstatne závisí od kvality privátneho bankára. Okrem správy majetku a investičného poradenstva poskytuje privátne bankovníctvo zvyčajne aj daňové poradenstvo alebo udržiava likvidnú finančnú rezervu klienta.²

Termín „privátne bankovníctvo“ je často spájaný s pojmom retailové bankovníctvo, dokonca sú často považované za synonymá. Tieto typy bankovníctva sú odlišné a každé z nich má svoje špecifické znaky. V záverečnej diplomovej práci sa budeme zaoberať privátnym bankovníctvom.

Privátne bankovníctvo je viac ako je bežné retailové bankovníctvo, je určené výhradne najbonitnejším klientom banky. V diplomovej práci sa budeme venovať privátnemu bankovníctvu, odlišeniu privátneho bankovníctva od retailového bankovníctva a produktmi a službami, ktoré privátne bankovníctvo svojim klientom poskytuje.

Retailové bankovníctvo je vo verejnosti často považované za privátne bankovníctvo. Spôsobuje to informačná bariéra a krátka história privátneho bankovníctva na Slovensku. Verejnosť nemá dostatok informácií o privátnom bankovníctve. Z dôvodu bankového tajomstva, konkurencieschopnosti a ochrany know-how, banky informácie týkajúce sa privátneho bankovníctva nezverejňujú.

Nedostatočná informovanosť je príčinou, že klienti sa na banky neobracajú automaticky, napríklad pri úsporách alebo dedičstve. Niektorí klienti nemajú informáciu

¹NBS, 2004, Biatec, 3/2004, S.16., dostupné na internete:

<http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR%5CBiatec%5CRok2004%5CBIATEC_3_2004.pdf>

² POLOUČEK, S. a kol.: Bankovníctví. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7

o tom, že v prípade určitej nasporenej sumy im ich majetok môže spravovať banka a môže to byť pre nich pohodlné a komfortné.

Na Slovensku sa okolo roku 2000 začali otvárať prvé špecializované oddelenia privátneho bankovníctva v univerzálnych bankách. Odvtedy sa produkty a služby privátneho bankovníctva neustále vyvíjajú a napredujú. V súčasnosti sa poskytované produkty a služby nachádzajú na vysokej úrovni, porovnateľnej so zahraničím.

Produkty a služby privátneho bankovníctva poskytujú v súčasnosti na Slovensku tri typy subjektov. Univerzálne banky poskytujú privátne bankovníctvo a v portfóliu poskytovaných služieb majú aj retailové bankovníctvo a korporátne bankovníctvo. Na privátne bankovníctvo sa špecializujú špecializované privátne banky a špecializované spoločnosti, ktoré nie sú banky a svoju činnosť vykonávajú na základe povolenia NBS.

Diplomová práca je zameraná najmä na vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva v bankách na Slovensku, na poskytovateľov privátneho bankovníctva a na konkrétne privátne bankovníctvo v rámci nomenovanej univerzálnej slovenskej banky.

1. Súčasný stav

1.1 Privátne bankovníctvo

Privátne bankovníctvo do našej krajiny prišlo zo západnej Európy, kde má aj svoj pôvod. V súčasnosti je privátne bankovníctvo na Slovensku dobre rozvinuté. Ponúkajú sa produkty a služby porovnateľné so zahraničím. Privátne bankovníctvo je druh bankovníctva, ktorý v súčasnosti ponúka svojim klientom väčšina univerzálnych bánk, ktoré na Slovensku pôsobia. Tento druh bankovníctva je ponúkaný bonitnejším klientom, ktorí majú v banke uložených niekoľko stotisíc eur. Privátne bankovníctvo, označované často anglickým názvom „private banking“, je založené na troch hlavných pilieroch, ktoré tvoria základ pre úspešnú spoluprácu banky a klienta. Za takéto piliere považujeme diskretnosť, individuálny prístup a dôveru.

„Privátne bankovníctvo v maximálnej miere zohľadňuje požiadavky a očakávania klientov, pričom tieto očakávania nie je možné uspokojiť tradičnou ponukou bankových služieb. Privátny bankár hľadá finančné riešenie šité klientovi na mieru. Konkrétnu investičnú stratégiu pripraví banka vždy až po dôkladnom poznaní potrieb a preferencií klienta. Pri dodržiavaní individuálneho prístupu tak v podstate neexistujú rovnaké stratégie pri rôznych klientoch. Cieľom individuálne zostavenej investičnej stratégie je efektívne zhodnotenie a dlhodobé zveľadenie majetku klienta. Oddelenia privátneho bankovníctva majú všetky väčšie slovenské banky.

Filozofiou privátneho bankovníctva je ponúkať klientom službu, nie produkt. Bohatí klienti si vyžadujú individuálny prístup k riešeniu svojich finančných potrieb. Sú zvyknutí na adekvátnu pozornosť, nadštandardné služby a komplexný servis. Podľa skúseností bánk

vedia oceniť kvalitu poskytovaných služieb, otvorenosť v komunikácii a pravidelné informácie.“³

„Privátne bankovníctvo ponúka najluxusnejšie a najkvalitnejšie služby založené na rýdzo individuálnom prístupe ku každému klientovi – čo znamená exkluzívne služby pre exkluzívnych klientov.

Cieľom private bankingu je dlhodobé zhodnocovanie prostriedkov klienta na finančných trhoch podľa jeho zvolenej stratégie. Nemenej dôležitým cieľom je, samozrejme, aj zabezpečenie majetku pred potenciálnymi rizikami prostredníctvom optimalizácie majetkového portfólia.

Privátne bankovníctvo je súhrn všetkých možných bankových i nebankových služieb. Cieľom je komplexne sa finančne postarať o klienta a nejde len o správu jeho aktív. Banka klientovi ponúka profesionálne investičné a majetkové poradenstvo a podľa jeho potrieb, priorít a vzťahu k riziku mu privátny bankár navrhne komplexnú investičnú stratégiu.“⁴

„Privátne bankovníctvo je vo všeobecnosti považované za konzervatívnu službu, no podlieha dynamickému vývoju. Služby, ktoré boli pred časom považované za nadštandardné sa stali rutinou a samozrejmosťou.“⁵

„O produktoch a službách privátneho bankovníctva sa nehovorí „tak často, ako je to v prípade tradičných produktov pre občanov, prípadne firmy. To isté platí aj o forme ich propagovania. Privátne bankovníctvo nerobí okolo seba prílišný rozruch - možno aj preto, lebo má svojim potenciálnym klientom zabezpečiť okrem bankových služieb so všetkým, čo k tomu patrí, predovšetkým veľakrát zdôrazňovanú diskretnosť. Banky takisto v prípade tejto služby zdôrazňujú komplexnosť služieb a takisto operatívnosť, byť kedykoľvek svojmu klientovi k dispozícii - často aj 24 hodín denne. Ide teda o špeciálny spôsob komunikácie a spolupráce banky s klientom, predsa len na inej úrovni, ako je to v prípade tradičných produktov. Na druhej strane tohto vzťahu treba spomenúť aj hlavnú podmienku, ktorú si banky stanovujú - klientom privátneho bankovníctva sa nemôže stať každý. Na jeho využívanie treba mať k dispozícii dostatočné množstvo finančných prostriedkov. Aj v

³ JEŠKO, V., 2010, Privátne bankovníctvo – diskretnosť a individuálny prístup. In *Goodwill*. ISSN 1337-9798, 2010, 2.ročník, č.august-september, s.23

⁴ KORAUŠ, A., 2011. *Finančný marketing*. Bratislava: Sprint, 2011. 536 s. ISBN978-80-89393-31-2, 262-236

⁵ JEŠKO, V., 2010, Privátne bankovníctvo – diskretnosť a individuálny prístup. In *Goodwill*. ISSN 1337-9798, 2010, 2.ročník, č.august-september, s.23

tomto však existujú medzi jednotlivými finančnými subjektmi rozdiely a výška vstupnej investície pre private je rôzna.“⁶

„Privátne bankovníctvo je najvyššia forma bankovníctva. Svojou podstatou prekonáva hranice klasických bankových služieb, ktorým zároveň dáva ľudský rozmer.

Banku, ako takú, poníma ako nástroj, nie ako cieľ. Klientom privátneho bankovníctva sa poskytujú služby, ktoré pokrývajú všetky aspekty jeho života - od bežných bankových služieb, investičného poradenstva, správy majetku, jeho právnej a daňovej ochrany, až po manažment klientovho súkromia.“⁷

⁶ Petit Press.2005. *Privátne bankovníctvo pre solidných klientov*. [online]. 2005. Dostupné na internete: < <http://www.sme.sk/c/2469454/privatne-bankovnictvo-pre-solventnych-klientov.html> >

⁷ J&T BANKA, 2012. *Privátne bankovníctvo*. [online].2012. Dostupné na internete: < <http://banky.sk/35806-sk/privatne-bankovnictvo.php> >

1.2 Individuálny prístup, diskretnosť a dôvera

„Aby bol klient pre peňažné domy z hľadiska sektoru private bankig zaujímavý, musí sa jeho finančná aktivita pohybovať rádovo v stotisícoch a miliónoch eur. Táto forma starostlivosti o významných klientov sa od bežných služieb odlišuje zvýšeným záujmom, diskretnosťou a individuálnym prístupom ku každému klientovi.

Individuálnym prístupom ku každému klientovi sa dokážu identifikovať jeho požiadavky a na ich základe navrhnúť investičnú stratégiu zhodnocovania majetku. Investičná stratégia je zabezpečovaná využívaním rôznych nástrojov finančného trhu, pričom v každom okamihu má klient úplnú kontrolu nad aktívami spojenými so zhodnocovaním svojho majetku.“⁸

„Dôvera, diskretnosť a individuálny prístup sú synonymom privátneho bankovníctva. Všetky údaje o klientovi, samozrejme, vždy a za každých okolností podliehajú najvyššiemu stupňu diskretnosti.“⁹

Dôvera predstavuje najvyšší cieľ, ktorý chce banka u klienta dosiahnuť. Ak klient banke dôveruje, je spolupráca veľmi komfortná pre obe strany. Dosiahnutie dôvery klienta voči banke nie je jednoduché. Trvá to niekedy aj roky. V prípade, že sa to banke podarí a dosiahne, aby jej klient v plnej miere dôveroval a zveril jej do rúk svoj majetok, prechádza tento dôverný vzťah na ďalšie generácie. Hovoríme teda o viacgeneračnom vzťahu medzi bankou a klientom, resp. jeho rodinou.

⁸ KORAUS, A., 2011. *Finančný marketing*. Bratislava: Sprint, 2011. 536 s. ISBN978-80-89393-31-2, 262-236

⁹ JEŠKO, V., 2010, Privátne bankovníctvo – diskretnosť a individuálny prístup. In *Goodwill*. ISSN 1337-9798, 2010, 2.ročník, č.august-september, s.23

1.3 Segmenty

Banka klientov delí do tzv. segmentov, teda skupín, kde každý segment, resp. skupina má svoje špecifické potreby, požiadavky a nároky. Každá táto skupina prináša banke väčší či menší zisk. Tieto skupiny banka delí aj podľa toho, aký veľký zisk sú schopné banke priniesť.

„Segmentáciou rozumieme proces rozdelenia klientov do rôznych skupín (segmentov), v ktorých majú klienti rovnaké alebo podobné požiadavky a potreby, ktoré môžu byť následne uspokojené vhodnými produktmi či službami. Jedná sa o „rozdelenie klientov do segmentov s cieľom čo najlepšie vyhovieť potrebám jednotlivých segmentov a tým aj jednotlivých klientov.“¹⁰

Banky delia tieto segmenty klientov prevažne na klientov retailových a klientov korporátnych.

Korporátny klient je klient ako fyzická osoba podnikateľ alebo právnická osoba.

Retailový klient je klient fyzická osoba. Retailový klienti sú rozdelený do tzv. „subsegmentov“. Retailových klientov môžeme členiť z rôznych hľadísk. Prevažne ich členíme podľa demografických, geografických hľadísk alebo podľa množstva uložených peňazí.

Demografické hľadisko:

1. vek
2. povolanie
3. príjem

Geografické hľadisko:

1. Bydlisko
2. Sídlo

Množstvo uložených peňazí:

¹⁰ Pokorná, Sponer. 2007, Segmentácia korporátnych klientů banky, In: derivat.sk, 2007, dostupné na internete: : < <http://www.derivat.sk/index.php?PageID=1326>>

1. Bežní klienti
2. Klienti, ktorí majú pridelených osobných bankárov na pobočke
3. Klienti, ktorí vyžadujú osobitý prístup a majú prideleného privátneho bankára.

Z pohľadu privátneho bankovníctva je dôležité členenie retailových klientov z hľadiska objemu uložených peňazí. Práve od objemu uložených peňazí závisí, či sa klient zaradí do segmentu privátnych klientov. Každá banka má svoje interné pravidlá, ktoré spočívajú v stanovení minimálneho množstva peňazí, ktoré je potrebné na zaradenie klienta do segmentu privátni klienti. Peniaze môžu byť na účte klienta alebo môžu byť zainvestované pomocou investícií ponúkaných bankou.

Privátny segment je pre banky veľmi zaujímavý. Prináša do banky veľké zdroje. Do privátneho segmentu patria klienti, ktorí sú bonitnejší a na účtoch a v investíciách majú väčší obnos peňazí. Sú to retailoví klienti, ktorí majú tak veľké vklady alebo investície, že si to vyžaduje osobitý prístup a individuálne riešenia.

Banka takýchto klientov vo svojom portfóliu potrebuje, preto im ponúka širokú škálu produktov a služieb a snaží sa takýchto klientov si udržať. Ponúkané produkty a služby sú iné ako pre bežných retailových klientov.

1.4 Klienti privátneho bankovníctva

„Klientela privátneho bankovníctva má u nás aj napriek kríze silný potenciál rastu a bude sa neustále rozširovať. Slovenskí klienti majú čím ďalej, tým väčšie skúsenosti s investovaním, čo prispieva aj k ich lepšej spolupráci s bankármi.

Klienti sú stále náročnejší na kvalitu poskytovaných služieb. Je to prirodzené. Zároveň neustále dochádza k rozširovaniu ponuky investičných produktov. Najvýznamnejšími klientmi sú majetné fyzické osoby, ktoré potrebujú poradcu a sprostredkovateľa na správu svojho majetku a dosiahnutie jeho efektívneho zhodnotenia. Čím vyšší je objem investovaných prostriedkov, tým efektívnejšie zhodnotenie sa dá dosiahnuť. Potenciálni klienti privátneho bankovníctva sú u nás podnikatelia a manažéri firiem, verejne známe osobnosti (umelci, športovci) a podobne.”¹¹

„Pre banky sú títo klienti najatraktívnejší, hoci získať ich nie je vôbec jednoduché.“¹²

¹¹ JEŠKO, V., 2010, Privátne bankovníctvo – diskretnosť a individuálny prístup. In *Goodwill*. ISSN 1337-9798, 2010, 2.ročník, č.august-september, s.23

¹² KORAUS, A., 2011. *Finančný marketing*. Bratislava: Sprint, 2011. 536 s. ISBN978-80-89393-31-2, 262-236

1.5 Privátny bankár

„Permanentný kontakt medzi klientom a bankou zabezpečuje privátny bankár s využitím talentu a skúseností celého tímu finančných špecialistov banky, ktorým tlmočí klientove predstavy a požiadavky. Privátny bankár zodpovedá predovšetkým za diskretný výkon jednotlivých transakcií v súlade s dohodnutou investičnou stratégiou. Zároveň je zástupcom banky, ktorého úlohou je uspokojiť všetky klientove požiadavky na kvalitné finančné produkty a služby. Úlohou tímu špecialistov banky je zabezpečiť rozširovanie a zveľaďovanie majetku klienta a jeho ochrana pred znehodnotením na základe informácií od privátneho bankára.

Služby privátneho bankovníctva sú postavené na jednoznačnej vzájomnej dôvere klienta a bankára, ktorý vie o svojom klientovi, takmer všetko, čo sa týka financií.¹³

„Privátny bankár je človek, ktorý pozná klienta, jeho potreby a požiadavky, denne sleduje vývoj finančných investícií, hospodárske, sociálne a ekonomické udalosti a modeluje portfólio zodpovedajúce jeho požiadavkám. Účty klientov sú v bankách vedené diskretnou formou – prostredníctvom zakódovania, a prístup k nim má povolený len privátny bankár alebo len úzka skupina ľudí v banke.

V rámci nadštandardného prístupu ku klientovi je samozrejmosťou, že privátny bankár je svojmu klientovi stále k dispozícii, ich stretnutia sa neodohrávajú výlučne na pôde banky, miesto a čas stretnutí vždy určuje klient. Privátny bankár prichádza za klientom individuálne a diskretné tam, kde to klientovi najviac vyhovuje.¹⁴

Nároky bánk pre obsadenie pozície privátneho bankára sú vysoké. Tento fakt a požiadavky bánk pre uchádzačov môžeme vidieť v prílohe číslo jeden. Vo všeobecnosti pozíciu osobného bankára by mal obsadiť človek, ktorý je sám o sebe osobnosťou. Banky od osobných bankárov vyžadujú, aby sa stali pre klienta obchodnými partnermi a zároveň aj rodinnými priateľmi.

¹³ KORAUS, A., 2011. *Finančný marketing*. Bratislava: Sprint, 2011. 536 s. ISBN978-80-89393-31-2, 262-236

¹⁴ JEŠKO, V., 2010, Privátne bankovníctvo – diskretnosť a individuálny prístup. In *Goodwill*. ISSN 1337-9798, 2010, 2.ročník, č.august-september, s.23

Počas uplynulých rokov prišlo, tak ako aj v iných oblastiach, aj v bankovníctve k modernizácii najmä vplyvom technologického vývoja a elektronizácie. Aj napriek veľkým technologickým zmenám sa požiadavky klientov na osobných bankárov nezmenili. Klienti stále požadujú od osobného bankára poradiť a pomôcť lepšie sa zorientovať v produktoch a službách, ktoré banka klientovi ponúka.

Poradenstvo poskytované osobným bankárom klientovi je aj v dobe elektronického sveta v bankách stále vyžadované a potrebné.

“Vo všeobecnosti klienti silno preferujú uchovávanie hodnoty majetku, bezpečnosť, istotu a možnosť spoľahnúť sa na banku, že tu bude aj v budúcnosti, ideálne aj s rovnakým osobným bankárom.”¹⁵

¹⁵ Houdek T. 2014. Privátní bankéř – nový člen rodiny. In *Bankovníctví*. ISSN 1212-4273 ,2014, 21.ročník, s. 36-37

1.6 Produkty a služby privátneho bankovníctva

Privátne bankovníctvo poskytuje svojim klientom rôzne produkty a služby. Väčšina z týchto produktov a služieb je od ponuky produktov a služieb retailovým klientom rozdielna. Niektoré produkty a služby sú poskytované aj bežným retailovým klientom, avšak za iných podmienok. Podmienky, za ktorých sú poskytované produkty a služby pre privátnych klientov nepodliehajú všeobecným podmienkam ako pri podmienkach poskytovania produktov a služieb pre bežných retailových klientoch. Sú stanovené individuálne, prevažne ich schvaľuje najvyšší manažment banky a vždy sa zohľadňuje bonita klienta. Platí, čím bonitnejší klient, tým lepšie podmienky.

V súčasnosti banky segmentu privátnych klientov poskytujú nasledujúce produkty a služby:

1. Produkty privátneho bankovníctva

Osobné účty

Sporenie

- Vysoké termínované vklady
- Vkladné knižky
- Investovanie do podielových fondov

Investičné produkty

- Dlhopisy a akcie
- Hypotekárne záložné listy
- Komodity
- Nehnuteľnosti
- Umenie

Devízové obchody

Ostatné produkty

- Poistenie
- Leasing

- Úvery

2. Služby privátneho bankovníctva

Poradenstvo

- Multi Service Family Office-rodinné bankovníctvo
- Wealth Management
- Aktívne riadenie portfólia
- Korporátne emisie

Osobné účty

Vedenie osobného účtu je základná služba, ktorú banka poskytuje svojmu klientovi. Pod vedením účtu si môžeme predstaviť súhrn činností, ktoré banka vynakladá na zabezpečenie základného nástroja, pomocou ktorého klienti uskutočňujú platobný styk.

„Platobný styk predstavuje systém hotovostných a bezhotovostných peňažných platieb (transferov) medzi subjektmi pôsobiacimi v ekonomike (podnikatelia, občania, štát).

Platobný styk chápeme teda ako organizačnú súčasť každej obchodnej banky, ktorá umožňuje vyrovnávať záväzky, resp. pohľadávky ekonomických subjektov.

Úloha obchodnej banky v oblasti platobného styku je iná ako pri získavaní vkladov a poskytovaní úverov. V platobnom styku plní banka úlohu sprostredkovateľa, pretože proces platenia je v zásade záležitosťou bankových klientov, teda banka nevstupuje do týchto procesov z ekonomického hľadiska, neskúma opodstatnenosť platby, zabezpečuje podmienky pre vykonanie platby včas a v požadovanej kvalite. Úlohu sprostredkovateľa možno vidieť i v tom, že v procese platenia banka v zásade nevyužíva vlastné finančné zdroje.

V rámci štandardných postupov platobného styku banka zabezpečuje presun peňažných prostriedkov, klienta z jeho účtu na iný účet, respektíve ich transformáciu na hotovostné peniaze.“¹⁶

¹⁶ KLIMIKOVA, M. 2008. *Platobný styk*. Bratislava: Marada Capital Services, a.s., 2008, 286s. ISBN 978-80-968458-9-7, s. 15-16

Platobný styk členíme na hotovostný, bezhotovostný a kombinovaný. Pre bezhotovostný platobný styk sú charakteristické nástroje ako zmenka, šek alebo banková platobná karta.

Zmenka je cenný papier, ktorý obsahuje buď platobný príkaz (cudzia zmenka) alebo platobný príslub zaplatiť sumu uvedenú na zmenke (vlastná zmenka). Obsah zmenky a náležitosti zmenky upravuje zákon č. 191/1950 Zb. zmenkový a šekový.

Šek je krátkodobý cenný papier, ktorý patrí do peňažného trhu a je nástrojom platobného styku. Je to písomný príkaz vystaviteľa, ktorým dáva príkaz svojej banke (šekovníkovi), aby z jeho účtu vyplatila peňažné prostriedky osobe, ktorej meno je na šeku napísané alebo osobe, ktorá šek banke predloží. Formálne a obsahové náležitosti šeku upravuje zákon č. 191/1950 Zb. zmenkový a šekový.

„Banková platobná karta predstavuje nástroj bezhotovostného platobného styku. Umožňuje vykonávať operácie prostredníctvom bankomatov, ako aj bezhotovostné platby rôzneho charakteru. Bankové platobné karty vydávajú výhradne peňažné ústavy a bankové asociácie. Najvýznamnejšie bankové asociácie v tejto oblasti predstavujú VISA, MasterCard, Europay, Japan Credit Bureau. Poznáme debetné, kreditné a charge karty.“¹⁷

Vedenie účtu pre bežných retailových klientov je prevažne spoplatnené. Klientovi privátneho bankovníctva môže byť zo strany banky poskytnutá výhoda vo forme bezplatného vedenia účtu.

Výhoda vedenia účtu zadarmo môže byť tiež podmienená minimálnym obratom na účte, počtom zrealizovaných transakcií ako sú napríklad trvalé príkazy, inkasá, bezhotovostné platby kartou a podobne.

Banka tak prejavuje záujem o to, aby klient mal uložené peniaze práve u tejto banky a vykonával bankové transakcie práve v danej banke.

Sporenie

- Vysoké terminované vklady

„Pri terminovaných vkladoch ide o také druhy vkladov, pri ktorých sa klient dobrovoľne zaviaže, že určitú dobu nebude disponovať vkladom. Získavanie termínovaných vkladov má pre banky veľký význam z hľadiska zabezpečenia likvidity banky a získavania stabilných zdrojov slúžiacich na financovanie dlhodobých aktív. V záujme získavania termínovaných vkladov banky stimulujú klientov rozširovaním ponuky termínovaných

¹⁷ HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, 318s. ISBN 978-80-89401-03-1

vkladov, ako aj zvýhodnenými úrokovými podmienkami týchto produktov. Výhody termínovaných vkladov pre klientov sa prejavujú vo forme vyšších úrokových výnosov.“¹⁸

Pre klientov privátneho bankovníctva môže banka zatriť úrokové sadzby pri termínovaných vkladoch. Oproti bežným retailovým klientom majú klienti privátneho bankovníctva vyššie úrokové sadzby na termínovaných vkladoch.

- **Vkladné knižky**

„Veľmi rozšíreným spôsobom sporenia sú vkladové účty spojené s vkladnou knižkou. Vkladné knižky boli základnou formou vkladov fyzických osôb v našich podmienkach do roku 1990.

Vkladná knižka je vo svojej podstate cenným papierom, ktorý majiteľ obdrží po uskutočnení prvého vkladu. Vkladná knižka je prispôbená tomu, aby vykazovala po každom ďalšom vklade alebo výbere nový zostatok vkladu. Vkladné knižky boli pôvodne určené pre sporiteľne, ale pre ich atraktivnosť u klientov ich používajú aj komerčné banky. Vkladnú knižku vystavuje banka na požiadanie klienta a zapíše do nej osobné údaje z preukazu totožnosti. Ide o rovnaké údaje, ktoré sú požadované ako podmienka na to, aby vklad patril medzi chránené vklady na základe systému ochrany vkladov. Pri výbere vkladu banka uvoľní peňažné prostriedky len tomu, kto predloží vkladnú knižku a je uvedený ako majiteľ vkladu, resp. tomu, kto sa preukáže splnomocnením alebo dokladom oprávňujúcim konať v mene majiteľa. Disponovanie s vkladom na vkladnej knižke je možné poistiť aj požadovaním dohodnutého hesla.

V súvislosti s rastúcimi požiadavkami na transparentnosť finančných operácií sú postupne eliminované anonymné finančné operácie v oblasti bankovníctva. V súvislosti s tým boli zrušené na Slovensku, tak ako aj vo väčšine vyspelých štátov anonymné formy vkladov, a s nimi aj vkladné knižky na doručiteľa.

Ku dňu 1.7.2001 došlo na Slovensku k podstatným zmenám v disponovaní prostriedkami na vkladných knižkách na doručiteľa. Na tieto vkladné knižky od uvedeného dátumu nebolo možné vkladať peňažné prostriedky, možné boli len výbery a zrušenie týchto vkladných knižiek. Vkladné knižky na doručiteľa prestali podliehať ochrane vkladov.

¹⁸ HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, 318s. ISBN 978-80-89401-03-1

Na Slovensku došlo k úplnému zrušeniu vkladných knížiek na doručiteľa od 1.1.2007. Po uvedenom dátume boli prostriedky na anonymných vkladných knížkách prevedené do správy štátu.¹⁹

V súčasnosti existujú len vkladné knižky na konkrétne meno. Aj tu môže banka privátnemu klientovi zvýhodniť úrokovú sadzbu oproti bežne poskytovaným úrokovým sadzbám na vkladných knížkách pre bežných retailových klientov.

- **Investovanie do podielových fondov**

Banka dokáže klientovi sprostredkovať aj sporenie, respektíve investovanie v inej spoločnosti. Jednou z možností ako sporiť za vyšší úrok je investovanie do podielových fondov. Investovanie do podielových fondov je forma kolektívneho investovania.

„Podielové fondy rôzneho typu bez právnej subjektivity spravujú buď investičné spoločnosti, alebo v Európe známe správcovské spoločnosti. Tieto spoločnosti môžu založiť a spravovať jeden podielový fond alebo niekoľko podielových fondov, ktoré fungujú ako vnútorné organizačné zložky investičných spoločností a nemôžu byť samostatnými podnikateľskými subjektmi. Ich majetok je tvorený najmä cennými papiermi a peňažnými prostriedkami. Prostriedky, ktoré investor vloží do podielového fondu, sa nestávajú majetkom fondu, ale ostávajú aj naďalej vlastníctvom investora a nemá k nim prístup nikto okrem neho. Majetok podielového fondu musí byť oddelený od majetku investorov. Každý investor dostane ako protihodnotu svojej investície do podielového fondu cenný papier nazývaný podielový list. Ten môže mať listinnú alebo zaknihovanú podobu. Nespájajú sa s ním žiadne práva na riadenie podielového fondu ani investičnej spoločnosti. Svojmu majiteľovi však dáva nárok na časť majetku podielového fondu, zodpovedajúcu výške jeho investície, a podiel na výnosoch z tohto majetku. Peňažné prostriedky zhromaždené vo fonde investuje investičná spoločnosť vo vlastnom mene, ale vkladá ich na spoločný účet investorov. V podielovom fonde sa môžu nachádzať len cenné papiere obchodovateľné na verejných trhoch. Investičná spoločnosť nesmie z majetku fondu poskytovať úvery, ručiť za záväzky tretích osôb, ani ho použiť na úhradu svojich záväzkov, nesúvisiacich so správou fondu.

Podielové fondy sa rozdeľujú na:

¹⁹ HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, 318s. ISBN 978-80-89401-03-1, s. 152-153

1. Otvorené podielové fondy
2. Uzavreté podielové fondy²⁰

Investičné produkty

- Dlhopisy a akcie

„V prípade, že podnik, mesto alebo štát potrebuje veľké množstvo kapitálu na dlhé obdobie, ale nechce alebo nemôže meniť štruktúru svojich vlastníkov, môže využiť emisiu dlhopisov. Dlhopis je cenný papier, na ktorom je napísané, akú sumu investor podniku požičal, ako bude táto pôžička úročená a splácaná, na akú dlhú dobu sa peniaze požičali, atď...

Podobne ako pri získavaní úveru z banky, kde banka posudzuje riziko budúceho dlžníka, aj pri vydávaní dlhopisov sa každý dlhopisy emitujúci podnik ohodnotí z hľadiska jeho schopnosti splácať dlh a priradí sa mu tzv. rating. Hodnotenie takýchto spoločností vykonávajú ratingové spoločnosti, napr. Moody's, Standard and Poor's, na Slovensku napríklad Slovenská ratingová agentúra. Získaný rating priamo vplýva na výšku úrokovej sadzby, za ktorú sú ochotní investori dlhopisy od dlžníka nakúpiť. Niekedy býva povinnosťou dlžníka zasielať pravidelne držiteľom dlhopisov správy o hospodárení podniku.

Existuje viacero základných druhov dlhopisov rozdelených najmä podľa formy vyplácania výnosov. Základnými dvoma druhmi sú dlhopisy bezkupónové a dlhopisy s kupónom. Bezkupónové dlhopisy majú pevne stanovený výnos a predávajú sa za nižšiu ako nominálnu hodnotu. To znamená, že investor nakúpi dlhopis napríklad za 900 Eur, na dlhopise však bude uvedená dlžná suma 1000 Eur, splatí sa však až o niekoľko mesiacov. Bezkupónové sú najmä krátkodobé emisie do jedného roka, napríklad štátne T-bills v USA, alebo Štátne pokladničné poukážky Ministerstva financií SR (MFSR).

Pri dlhopisoch s kupónom sa výnosy z nich vyplácajú na základe predloženia kupónu. Kupón môže byť pevný alebo pohyblivý, pričom pohyblivý výnos býva viazaný na trhovú úrokovú mieru, napríklad LIBOR + 0,2%. Kupónové sú najmä dlhšie emisie, napríklad štátne T-bonds v USA, Bund v Nemecku alebo slovenské Štátne dlhopisy MFSR.

²⁰CHOVANCOVÁ B. – ŽOFČÁK S. 2012. *Kolektívne investovanie*. Bratislava: Iura Edition, spol. s.r.o., 2012, 383s. ISBN978-80-8078-449-2 s.103-104

Získavanie cudzích zdrojov formou emisie dlhopisov je obvyklé len u veľkých korporácií, rep. štátov, keďže potenciálny investor vždy sleduje históriu danej firmy a jej súčasný rating. Podnik sa väčšinou obracia na partnerskú investičnú banku alebo syndikát bánk, ktoré upíšu dlhopisy a snažia sa ich následne predat' svojim zákazníkom. U štátnych dlhopisov je typickým spôsobom predaja dlhopsiov aukcia, v ktorej sa stanovuje aj úroková miera na základe dopytu investorov a ratingu krajiny. Vlastníci dlhopisov s nimi následne môžu obchodovať na sekundárnych trhoch, napr. na burzách.

Akcia je dokladom, že osoba, ktorá ju vlastní, vložila peniaze do akciovej spoločnosti a tá s týmito peniazmi môže podnikat'. Keďže tento doklad má určitú hodnotu, nazývame ho cenný papier a jeho vydávanie, obchodovanie s ním a prípadné súdne spory sa riadia zákonmi a predpismi.

Hodnota peňazí, ktoré sme do spoločnosti vložili, je napísaná na akcii – ako nominálna hodnota. V priebehu času však spoločnosť viac či menej úspešne podniká a ako sa mení jej majetok, mení sa aj trhovú hodnotu konkrétnej akcie – je to jej trhovú cenu. Trhovú cenu akcie je okrem ponuky a dopytu ovplyvnená aj inými faktormi – objektívnymi aj subjektívnymi.

Najbežnejším príkladom vývoja trhovej ceny akcií na základe subjektívnych faktorov sú psychologické výkyvy nálady investorov, ktorí podliehajú panike a chcú predat' aj akcie zdravých firiem za relatívne nízku cenu len preto, že momentálne sú v médiách zlé správy.²¹

- Hypotekárne záložné listy

„Hypotekárne záložné listy predstavujú osobitný druh dlhopisov, názov ktorých je chránený zákonom a môžu ho vydávať iba banky, ktoré majú povolenie na vykonávanie hypotekárnych obchodov.

Hypotekárne záložné listy predstavujú obchodovateľné dlhopisy, ktorých menovitá hodnota vrátane výnosov z nich je riadne krytá pohľadávkami banky z hypotekárnych úverov zabezpečených záložným právom na nehnuteľný majetok alebo je náhradne krytá a má v názve „hypotekárny záložný list“.

²¹ POLIAČIK I., 2011. *Finančné deriváty pre každého*. Modra: Servisia s.r.o., 2011, 95 s. ISBN 978-80-970835-4-0, s.111-12

V uvedenej definícii je obsiahnutá nielen charakteristika hypotekárnych záložných listov, ale aj požiadavka na umiestnenie zdrojov hypotekárnej banky do hypotekárnych úverov, ktoré majú zabezpečiť primerané zhodnotenie prostriedkov získaných emisiou hypotekárnych dlhopisov.

Použitie pohľadávok z hypotekárnych úverov na nadmerné krytie neprekáža dovtedy, pokiaľ hypotekárne obchody vykonáva univerzálna komerčná banka, v ktorej možno straty z jedných obchodov kompenzovať výnosmi z iných obchodov.

Hypotekárny záložný list zaniká, ak ho banka, ktorá ho vydala, sama kúpi. Názov „hypotekárny záložný list“ je chránený zákonom, môže ho vydávať iba banka, ktorá má povolenie na vykonávanie hypotekárnych obchodov.“²²

- Komodity

„Z hľadiska terminovaných obchodov majú význam všetky komodity, ktoré sa obchodujú na burze, teda na štandardizovanom trhu s možnosťou okamžitej dodávky po uzavretí obchodu (tzv.režim spot obchodov). V tomto prípade sa ihneď po uzavretí obchodu začína s dodávkou pšenice od pestovateľa kupujúcemu, napr. do mlynárskej spoločnosti. V prípade, že sa dodávka uskutoční napr. o niekoľko mesiacov, ide o termínovaný obchod, teda derivát.

Na to, aby sa daný tovar mohol obchodovať na burze, musí spĺňať najmä požiadavky štandardizovateľnosti kvality, stálosti a trvanlivosti parametrov, dostatočného množstva pre zabezpečenie pravidelného obchodovania. Typickými komoditami, s ktorými sa obchoduje na spotových burzách, sú:

- Suroviny pre priemysel – napríklad meď, železná ruda, drevo
- Drahé kovy – napríklad zlato, striebro, platina
- Poľnohospodárske produkty – napríklad kukurica, pšenica, káva, mäso
- Energie- napríklad ropa, plyn, elektrina
- Rôzne abstraktné tovary a ukazovatele – napríklad emisie skleníkových plynov, dažďový index.

²² HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, 318s. ISBN 978-80-89401-03-1, s.293-294

Na komoditnom trhu dochádza k výrazným zmenám cien, ktoré sa dajú, respektíve nedajú predpovedať. Keďže suroviny vchádzajú do ďalších ekonomických procesov, zmeny ich cien ovplyvňujú aj zmeny konečných výrobkov, respektíve životných nákladov spotrebiteľov. Vzniká tak potreba zaisťovať ceny nie u producenta, ale aj u odberateľa (teda napríklad u pestovateľa aj u mlynára).

Na záver treba však dodať, že termínové obchody s komoditami sú veľmi náročné na analytické schopnosti. Každý spotový trh s komoditou totiž predstavuje značný okruh informácií a ekonomických faktorov, ktoré musí obchodník sledovať pre zabezpečenie zisku, pričom termínové obchody pridávajú každému faktoru obchodovania aj časový rozmer. Do hry totiž oproti finančným nástrojom vchádzajú aj fyzické veličiny, ako je napríklad trvanlivosť produktov, certifikácie kvality, problémy s prepravou, a podobne.”²³

Čo sa týka privátneho bankovníctva, prevažujú investície do drahých kovov ako je zlato, striebro, platina alebo drahokamy. Do týchto komodít môže investor investovať priamo - nakúpiť si ich fyzicky - v takomto prípade banka zabezpečí aj uskladnenie týchto komodít v súkromných trezoroch alebo môže klient investovať do fondov (kúpiť si cenné papiere týchto fondov), ktoré sa investíciami do týchto komodít zaoberajú.

- Nehnutelnosti

Nehnutelnosti si ľudia kupujú prevažne za účelom vlastného bývania, no existujú aj takí klienti, ktorí bývanie už majú a ďalšie nehnuteľnosti kupujú za účelom výhodnej investície. Práve takto rozmýšľajú klienti privátneho bankovníctva. Zhodnotenie môže nastať vplyvom vývoja ekonomickej situácie (pohyb cien nehnuteľností), výhodnou kúpou a následne predajom za vyššiu cenu alebo kúpou a následným prenájmom nehnuteľnosti.

Banka môže na základe špecifického prístupu ku klientovi sprostredkovať aj investovanie do nehnuteľnosti. Môže to byť formou priamej kúpy nehnuteľnosti alebo investovanie do realitného fondu.

Kúpa nehnuteľnosti je zdĺhavý a časovo náročný proces. Banka má vo svojom portfóliu pre privátnych klientov aj sprostredkovanie celého procesu kúpy nehnuteľnosti. Zostaví ponuku nehnuteľností podľa požiadaviek klienta, dohodne obhliadky daných nehnuteľností, poradí pri výbere nehnuteľnosti a po odsúhlasení kúpy klientom vybaví za

²³ POLIAČIK I., 2011. *Finančné deriváty pre každého*. Modra: Servisia s.r.o., 2011, 95 s. ISBN 978-80-970835-4-0, s.19-20

klienta všetky potrebné náležitosti. Klient príde len na podpis kúpnopredajnej zmluvy, čo mu zaberie minimum starostí a času. Takto sa snaží banka odbremeniť klienta od náležitostí, ktoré sú pri kúpe nehnuteľnosti nevyhnutné. Môže sa jednať o prieskum trhu, analytický odhad vývoja cien nehnuteľností, príprava a následná kontrola kúpno-predajných zmlúv, v prípade potreby vybavenie hypotekárneho úveru na danú nehnuteľnosť, vybavenie náležitostí na katastrálnom úrade. Toto všetko za klienta vybaví banka bez nutnosti jeho prítomnosti. Klient sa cíti komfortne, bez časovej tiesne a vkladu. Má za sebou tím profesionálov, ktorý sa o celý proces postará na najvyššej úrovni. Banka si za takéto služby nechá dobre zaplatiť.

- Umenie

V poslednom období banky zaznamenali zvýšený dopyt po tomto druhu investície. Privátny klienti vidia v investovaní do umenia možnosť zhodnotenia svojej investície. Banky ponúkajú investovanie do:

- Obrazy
- Sochy
- Šperky
- Víno
- A mnohé ďalšie.

Banky usporadúvajú rôzne vernisáže, prehliadky a rôzne podujatia, kde sa tieto diela vystavujú a kde si ich klienti môžu osobne pozrieť. Tieto podujatia sú organizované prevažne vo veľkom štýle v honosných priestoroch. Sú sprevádzané rôznymi kultúrnymi vystúpeniami a navodzujú príjemnú atmosféru.

V súčasnosti sa do prezentácií umeleckých diel zapojili aj informačné technológie. Banky majú nastavené rôzne aplikácie, pomocou ktorých si klient vie prezrieť umelecké diela napríklad na svojom inteligentnom mobilnom telefóne alebo pri počítači v pohodlí domova.

Devízové obchody

„Devízy sú bezhotovostné formy cudzích peňazí, kým valuty sú cudzie peniaze v hotovosti. Na devízovom trhu sa v rozhodujúcej miere obchoduje s bezhotovostnými

formami cudzích peňazí, t.j. s devízami. Okrem toho súčasťou devízového trhu je aj trh s valutami, ale objemy obchodov s valutami na devízovom trhu sú v porovnaní s obchodmi s devízami zanedbateľné.

Menový kurz

Menový kurz sa používa na abstraktné vyjadrenie kurzu mien. Na devízovom trhu sa menový kurz rozčlení na niekoľko druhov, a to v závislosti od uplatňovaného hľadiska členenia. Najčastejšie sa kurzy členia z hľadiska peňažných nástrojov, s ktorými sa obchoduje na devízových trhoch. Podľa tohto kritéria sa delia na valutové a devízové kurzy. Z časového hľadiska na kurzy promptné a termínované. A z hľadiska rozličných druhov obchodov uskutočňovaných na jednotlivých devízových trhoch môže ísť o kurzy promptné, forwardové, kurzy futurít a kurzy opcií.

Základné druhy devízových obchodov

Pri devízových operáciách si protistrany vymieňajú jednu menu za inú k určitému dátumu a za konkrétny devízový kurz, teda cenu.

Devízové obchody (operácie) majú dva hlavné znaky:

1. deň vyrovnania operácie - je ním deň, keď skutočne dôjde k samotnému prevodu peňažných prostriedkov
2. devízový kurz - pomer, v akom sa dve meny navzájom vymieňajú

Z hľadiska vyrovnania obchodu môžeme rozlíšiť tri základné druhy devízových obchodov:

A) promptné obchody: ide o okamžité obchody, nazývajú sa aj spotové obchody. Patria k nim najmä konverzie a arbitráže. Ide o operácie, pri ktorých sa uzatvára kontrakt o okamžitom dodaní zahraničnej meny. Pri obchode sa obchodí partneri dohodnú na cene a na okamžitom dodaní devíz. Ešte donedávna na devízových trhoch prevládali, v súčasnosti sa ich podiel znižuje

B) termínové obchody: sú to transakcie, pri ktorých sa cena dohodne k určitému pevnému dátumu v budúcnosti. Môžu byť:

- a) forwardové
- b) futuritné
- c) opčné

C/ kombinované promptné a termínové: takzvané swapové obchody - predstavujú istú kombináciu promptných a termínových obchodov na medzibankovom devízovom trhu. Pod swapom zvyčajne rozumieme promptný predaj devíz spojený s dohodou spätného odkúpenia predanej meny k určitému dátumu v budúcnosti. Je dôležité rozumieť dvom pojmom. Rozdiel medzi cenou predaja devízy a kurz jej spätného nákupu. Tento kurz sa nazýva swapový kurz.

Devízové obchody bánk

Zahrňame medzi ne obchody bánk na devízových trhoch. Na devízovom trhu môžu banky robiť krátkodobé alebo dlhodobé operácie.

Krátkodobé devízové operácie:

- devízové konverzie (spoty) – je to jednoduchá výmena jednej meny za druhú menu
- devízové arbitráže a úroková arbitráž
- termínové obchody - podnetom k termínovej operácii je dovoz alebo vývoz
- opcie s menami
- swapy

Dlhodobé devízové operácie:

Dlhodobé devízové operácie sú priame a nepriame investície

A) Priame investície – pri nich sa vyvážený kapitál sa použije na priame financovanie určitého konkrétneho podniku v zahraničí, a to buď už existujúceho alebo novovybudovaného.

B) Nepriame investície - dlhodobé, devízové, úverové. Patria sem aj depozitné operácie a obchody s cennými papiermi na zahraničnom a euromenovom trhu.

Riziká pri devízových obchodoch

Na devízovom trhu pri realizovaní devízových operácií existuje riziko. Riziká pri devízových obchodoch môžu byť:

- teritoriálne riziko – politické , právne riziko
- riziko partnera – úverové , platobné riziko, likvidné riziko
- trhové riziká – kurzové, úrokové

Zmenárenské služby

K finančným nástrojom na devízových trhoch môžeme priradiť aj zmenárenské služby bánk. Banka v rámci zmenárenských služieb vykonáva:

-nákup a predaj peňažných prostriedkov v cudzej mene

-konverzie devízových prostriedkov

-nákup a preberanie šekov

Nákup a predaj devízových prostriedkov

Nákup a predaj devízových prostriedkov sa vykonáva od devízových tuzemcov (fyzické osoby, právnické osoby, mimobankové subjekty, hotely, reštaurácie, cestovné kancelárie) a od devízových cudzozemcov

Operácie s euroškmi

Relatívne novým nástrojom je eurošek. Eurošek (eurocheque) je produktom medzinárodnej bankovej asociácie EUROPAY Int., ktorá prevádzkuje tento systém

v Európe a Stredomorí. Eurošek je modifikovanou formou súkromného šeku. Jeho súčasťou je záručná karta, ktorá potvrdzuje bonitu šeku a zaručuje jeho preplácanie. Eurošeky a záručná karta znižujú možné riziká pri strate či odcudzení, kedy by mohli dôjsť k zneužitiu šekov. Eurošek môže byť použitý k bezhotovostnému plateniu, ale i k výberu hotovosti pri prepážkach členských bánk.²⁴

Ostatné produkty

- Poistenie

Poistenie je produkt, ktorý banka dokáže svojim klientom sprostredkovať. Dokáže ho sprostredkovať nepriamo – prostredníctvom poisťovne, s ktorou má uzatvorený zmluvný vzťah.

„Poistenie predstavuje jednu z foriem ochrany ľudskej spoločnosti pred dôsledkami nepredvídateľných náhodných udalostí, znamenajúcich straty na životoch a zdraví ľudí, a na vytvorených materiálnych hodnotách. Je nástrojom finančnej eliminácie negatívnych dôsledkov náhodnosti – jeho účelom je odstránenie alebo zmiernenie nepriaznivých finančných dôsledkov náhodných udalostí spôsobených prírodnými silami alebo chovaním ľudí. Poistenie nemôže podstatne ovplyvniť výskyt týchto náhodných udalostí (a s nimi súvisiaci vznik škôd a strát), ale môže finančne nahradiť straty vzniknuté realizáciou poistených rizík.

Náhodnosť udalosti, a teda jej nepredvídateľnosť, je nevyhnutným atribútom poistenia. Spočíva jednak v neurčitosti výskytu danej nepriaznivej situácie, jednak v jej časovej neurčitosti.²⁵

Môže sa jednať o životné alebo neživotné, teda majetkové poistenie.

²⁴ Kolektív autorov : Výkladový slovník finančných pojmov. 2006. In *Derivat*. 2006 Dostupné na internete: <<http://www.derivat.sk/index.php?PageID=629>>. ISSN 1336-5711

²⁵ MAJTÁNOVÁ, A. 2007, *Poisťovníctvo praktikum*, Bratislava : EKONÓM, 2007, 208s. ISBN978-80-225-2403-2, s. 7

- Leasing

Leasing je forma úveru, ktorú poskytujú banky svojim klientom. Tento typ úveru je využívaný pre obstaranie predmetu (prevažne automobil) na základe nájomnej zmluvy s vopred dohodnutým budúcim právom neskoršej kúpy.

- Úvery

Banka poskytuje rôzne typy úverových produktov. Jedná sa prevažne o dočasne poskytnuté peňažné prostriedky, ktoré banka poskytne svojim klientom. Môže ísť samozrejme aj o rôzne iné formy ako napríklad garantovanie alebo sprostredkovanie finančných tokov. Rozdiel oproti úverom pre bežných retailových klientov je v podmienkach poskytnutia. Pre klientov privátneho bankovníctva má banka pripravené nižšie úrokové sadzby a menej náročné podmienky pre poskytnutie úverových produktov. V súčasnosti sú najčastejšie poskytované nasledovné úvery:

Spotrebiteľský úver

Kontokorentný úver - „Kontokorentný úver predstavuje dohodu medzi bankou a klientom, na základe ktorej banka poskytuje klientovi úver prostredníctvom jeho bežného účtu.

Dôležitým momentom kontokorentného úveru je stanovenie limitu, alebo hranice prípustného debetu na bežnom účte a stanovenie sankcie za prekročenie limitu.

Výhodou kontokorentného úveru je skutočnosť, že klient nemusí pri každom prechode do debetného zostatku žiadať banku o nový úver. Ďalšou výhodou je, že nemusí platiť úroky z limitu úveru, ale len zo skutočne vyčerpanej sumy.“²⁶

Hypotekárny úver - „Hypotekárne úvery sú úvery, ktoré majú lehotu splatnosti 4 až 30 rokov, sú zabezpečené záložným právom na tuzemskú nehnuteľnosť, sú financované prevažne zo zdrojov získaných vydávaním a predajom hypotekárnych záložných listov a banky ich poskytujú na tieto účely:

- nadobudnutie tuzemskej nehnuteľnosti alebo jej časti
- výstavbu alebo zmenu dokončenej stavby
- údržbu tuzemských nehnuteľností

²⁶ HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, s. 177., ISBN 978-80-89401-03-1

- prípadne na splatenie predtým poskytnutých úverov použitých na uvedené účely, ktoré neboli hypotekárnymi úvermi, resp. na splatenie hypotekárneho úveru poskytnutého hypotekárnou bankou v konkurze“²⁷

Poradenstvo

- Multi Service Family Office-rodinné bankovníctvo

„Manažovanie aktív je komplexná činnosť. Zahŕňa súčinnosť množstva rozličných profesionálov z oblastí ako investičný manažment, poisťovníctvo, bankovníctvo, realitné investície, daňové a právne poradenstvo, vzdelávanie alebo filantropia. Pre vysoko bonitných klientov je v tomto procese Multi-Service Family Office koordinátorom týchto aktivít.

Multi-Service Family Office nepredáva produkty banky, ale poradenstvo. A v neposlednom rade tento druh poradenstva sa nekončí pri investovaní, má oveľa širší záber.

V USA začali MFO ako privátne rodinné kancelárie, ktoré manažovali finančné aj nefinančné potreby jednej bohatej rodiny. Postupne sa otvorili aj iným bonitným rodinám, čo umožnilo zvýšiť kvalitu a znížiť náklady. V socializme pre tieto služby neexistoval žiaden trh a pred vojnou ich v strednej Európe tradične zastrešovali rakúske alebo švajčiarske banky. MFO sú najrozšírenejšie v Spojených štátoch. Objem spravovaných aktív bonitných klientov v MFO rastie 15-percentným tempom ročne a presiahol už úroveň 200 miliárd dolárov. To znamená, že vyše 10 percent majetku privátnych klientov je spravovaných cez MFO, 60 percent pokrývajú veľké privátne banky a zvyšných 30 percent si klienti spravujú sami.

MFO nie je len komplexným finančným správcom rodiny, ale aj správcom nefinančných služieb. Zahŕňa sprostredkovanie právneho, zdravotníckeho alebo organizačného poradenstva pre voľný čas. Môže sa tiež týkať poradenstva pri nákupe umeleckých diel, luxusných služieb a tovarov, vzdelávaní alebo filantropii.“²⁸

²⁷ HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, s. 278,. ISBN 978-80-89401-03-1

²⁸ Vasilišin R., 2010. Wealth Management chceme povýšiť na privátne bankovníctvo prechádzajúce z generácie na generáciu. In *Investage news*.2010, 01/2010. Dostupné na internete: <<http://virtuse.eu/sk/wealth-management-chceme-povysit-na-privatne-bankovnictvo-prechadzajuce-z-generacie-na-generaciju/170>>

- Wealth Management

Termín „wealth management“ znamená manažment bohatstva a predstavuje najvyššiu formu spôsobu starostlivosti o klientov majetok. Dôraz kladie najmä na poradenstvo v oblasti financií. Jeho hlavnou úlohou je nadobúdanie, zachovávanie, prenos a zhromažďovanie bohatstva.

„Termín "wealth management" (v preklade do slovenského jazyka správa majetku), je často používaný v zásadačkách súkromných klientských firiem, v oblasti obchodu a finančnými poradcami (bankami) v komunikácii s klientmi. Napriek tomu, pre väčšinu odborníkov je ťažké presne termín definovať.

Wealth management je veľmi priamočiary. Z pohľadu jednotlivca je to veda o riešení, respektíve zlepšení jeho finančnej situácie. Z pohľadu finančného poradenstva ide o schopnosť poradcu alebo poradenského tímu poskytnúť majetnému klientovi škálu finančných služieb a produktov formou konzultácie.

Teoreticky správca majetku (banka, ktorá poskytuje svojim klientom službu wealth management), dokáže preniesť každý finančný produkt do reality. V skutočnosti sa väčšina správcov majetku (bánk) špecializuje na služby a produkty, s ktorými sú najviac stotožnení.

Ďalšou vlastnosťou, ktorá definuje kvalitu wealth managementu je, že je poskytovaný formou konzultácie. Tým, že je konzultačný, pracovníci, ktorý zabezpečujú poskytovanie wealth managementu v banke, sú skutočne klientsky orientovaní. Dobrý bankár z oddelenia wealth managementu sa stretáva s klientom bez akýchkoľvek domienok o tom, aké finančné produkty alebo služby sú pre daného majetného klienta vhodné.

Kým pre bohatých jednotlivcov je bežné sedieť s bankárom z oddelenia wealth managementu, aby zabezpečil ich konkrétnu požiadavku (riadenie investícií), hlavným cieľom konzultačného správcu majetku je pochopiť osobnosť klienta a zistiť, čo je pre neho dôležité a prečo. Potom je schopný prísť za zodpovedajúcim odborníkom a poskytnúť vhodné finančné produkty.

Stručne povedané: Manažment správy majetku (wealth management) je konzultačný proces spočívajúci v uspokojovaní požiadaviek a potrieb majetných klientov poskytnutím vhodných finančných produktov a služieb.

Wealth management znamená koordinovanie tímu odborníkov za účelom zabezpečenia požiadaviek a potrieb majetných klientov.²⁹

- Aktívne riadenie portfólia

„Správa cenných papierov je spojená so záväzkom banky robiť s odbornou starostlivosťou všetky právne úkony, ktoré sú potrebné na zachovanie a výkon práv s danými cennými papiermi. Úschova a správa cenných papierov, napríklad zúčastňuje sa na valnom zhromaždení, banka zabezpečuje výplatu kupónových výnosov pre klienta, inkaso dividend, poskytuje informácie o stave na účtoch a podobne.

Správa môže mať aj podobu správy portfólia. Klient zverí banke portfólio cenných papierov a banka sa zaviazá, že mu ho čo najviac zhodnotí. Banka nakupuje nové cenné papiere z výnosov alebo predáva cenné papiere z portfólia s cieľom nakúpiť výnosnejšie. Banka musí vrátiť klientovi portfólio cenných papierov najmenej v takej hodnote, ako jej bolo zverené plus výnos kopírujúci vývoj burzového indexu.

Investičné a privátne bankovníctvo rozširuje ponuky svojich služieb custody, ktoré zahŕňajú úschovu, správu cenných papierov a majetku, platenie a optimalizáciu daní.³⁰

Custody nazývame súhrn služieb, ktorý banka poskytuje svojim klientom. Tieto služby súvisujú s cennými papiermi a môžu súvisieť napríklad s držbou alebo správou cenných papierov pre klientov.

- Korporátne emisie

Banky ponúkajú svojim privátnym klientom aj cenné papiere (dlhopisy) veľkých spoločností, ktoré ponúkajú oproti bežným štátnym dlhopisom vyšší výnos. Sú to dlhopisy s rôznou dobou splatnosti a sú emitované vo veľkom objeme. Investovanie do korporátnych dlhopisov je umožnené klientovi vždy od minimálnej hranice investície.

²⁹ Russ Alan Prince, 2014. What Is Wealth Management?. In Forbes. 2014. Dostupné na internete: <<http://www.forbes.com/sites/russalanprince/2014/05/16/what-is-wealth-management/>>

³⁰ HORVÁTOVÁ, E. 2009. Bankovníctvo. Žilina : GEORG, 2009, 318s. ISBN 978-80-89401-03-1, s.243

2. Cieľ práce

Inštitúcie poskytujúce privátne bankovníctvo musia byť inovatívne a musia neustále prichádzať s novými produktmi a službami, aby zostali konkurencieschopné. Portfólio ponúkaných produktov sa služieb sa nepretržite mení. Je to spôsobené technologickým pokrokom, lepším finančným povedomím klientov a najviac nárastom ich majetku. Klienti sú stále náročnejší a banky na to musia byť pripravené. Zámerom bánk je zaujať klientov, osloviť ich viac ako konkurencia. U privátnych klientov je tento proces zložitejší, lebo oslovený je majetný klient, klient náročný a klient, ktorý vie, čo chce.

Cieľom tejto diplomovej práce je sledovať vývoj produktov a služieb, ktoré privátne bankovníctvo poskytuje.

Pre splnenie hlavného cieľa je potrebné splniť aj čiastkové ciele.

Čiastkovým cieľom číslo jedna v tejto diplomovej práci je teoreticky vysvetliť a objasniť pojem privátne bankovníctvo a produkty privátneho bankovníctva. Sústredíme sa na to, aby sme jasne definovali rozdiel medzi privátnym a retailovým bankovníctvom, nakoľko sú tieto dva pojmy často považované za synonymá.

Čiastkovým cieľom číslo dva je pozorovanie subjektov, ktoré na Slovensku poskytujú privátne bankovníctvo.

V čiastkovom cieľi číslo tri je za úlohu sledovať množstvá peňazí, ktoré je potrebné mať na účtoch alebo v investíciách, aby sa klienti mohli dostať do segmentu privátne bankovníctvo. Hraničné sumy pre vstup do privátneho bankovníctva sme pozorovali v rámci jednotlivých subjektov a v rôznych obdobiach.

Vo štvrtom čiastkovom cieľi je úlohou pozorovať vývoj investícií do cenných papierov v rámci jedného subjektu – Superbanky, a.s..

3. Metódy skúmania a metodika

Objektom skúmania tejto práce bolo private bankovníctvo, produkty a služby privátneho bankovníctva, ich vývoj a súčasný stav.

V práci sme si najprv definovali teoretické vymedzenie privátneho bankovníctva, jeho produktov, služieb, pravidiel a pilierov. Teoretické poznatky sme skúmali v praktickej časti, kde sme porovnávali vývoj konkrétneho produktu privátneho bankovníctva.

Informácie pre účely tejto diplomovej práce sme získavali z verejne dostupných zdrojov – prevažne v odborných finančných časopisoch a časť informácií sme získali od konkrétnej nomenovanej banky, ktorá poskytuje private bankovníctvo. Prevzaté informácie sme citovali alebo parafrázovali.

Používali sme empirické metódy aj teoretické metódy. Z empirických metód sme použili vedecké pozorovanie a z metód teoretických metódu analýzy a syntézy, indukcie a dedukcie a komparatívne metódy.

4. Výsledky práce

4.1 Vývoj privátneho bankovníctva na Slovensku od roku 1993 až po súčasnosť

V diplomovej práci sme sa zamerali na vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva na Slovensku. Na to, aby sme mohli pozorovať vývoj produktov, ktoré boli poskytované klientom privátneho bankovníctva, musíme poznať aj vývoj bankovníctva a samotných bánk, ktoré tieto produkty poskytujú.

Vznik Slovenskej republiky, respektíve oddelenie od Českej republiky sa viaže k dátumu 1. 1. 1993. K tomuto dátumu zároveň vznikla samostatná centrálna banka Slovenska - Národná banka Slovenska. Národná banka Slovenska začala vykonávať svoju činnosť na základe zákona č. 566/1992 Zb. o Národnej banke Slovenska.

V tomto období fungovali na Slovensku tieto banky:

- Komerční banka
- Všeobecná úverová banka
- Československá obchodná banka, a.s.
- Česká štátna sporiteľňa
- Slovenská štátna sporiteľňa
- Živnostenská banka
- Investičná banka.

Všetky tieto banky existovali aj za obdobia Československa. Rozdiel bol v tom, že pred tým boli úzko špecializované a po rozdelení sa z nich stali univerzálne banky.

V roku 1991 vynikli Slovenská záručná banka a Ľudová banka. Svoju činnosť vykonávala aj Tatra banka a Slovenská poľnohospodárska banka a v tomto období začala rozvíjať činnosť.

V nasledujúcom roku vznikli ďalšie banky:

- Priemyselná banka
- Investičná a rozvojová banka
- Slovenská kreditná banka
- Devín banka
- ISTRO banka
- Prvá stavebná sporiteľňa
- Prvá komunálna banka.

„Činnosť bánk pôsobiacich na Slovensku možno charakterizovať ako poskytovanie komplexných služieb v bankovníctve, pritom podľa jednotlivých bánk je do určitej miery diferencované. Vo VÚB a v SŠTSP napriek komplexnosti poskytovaných bankových služieb stále pretrváva monopolné postavenie, a to vo VÚB v úverovej činnosti voči podnikateľskej sfére a v SŠTSP v depozitnej činnosti.

Ostatné banky sa svojimi službami snažia vyplniť zostávajúce biele miesta bankových služieb, pričom každá z nich hľadá určité prioritné zameranie. Napríklad k prednostnému zameraniu v SPB patria bankové služby pre podnikateľov agrokomplexu, prenájom uschovávacích schránok a služby nočného trezoru, v IRB správa štátnych dlhopisov a uvoľňovanie dotácií zo štátneho rozpočtu a v ČSOB predaj vlastných cenných papierov a podielových listov investičných spoločností, eskont šekov, systém Cash Letter a cestovné šeky.“³¹

„Základnou črtou rozvoja bankovníctva na Slovensku je – tak ako v celej bývalej ČSFR – pomerne nízka integrácia bankovej sústavy. Je to dôsledok dvoch súbežne prebiehajúcich procesov, a to na jednej strane rozpadu monobanky (Štátna banka Československá), ktorý nebol ekonomicky ešte úplne dokončený, a na druhej strane vzniku nových bánk, ktoré sa len pomaly a s ťažkosťami presadzujú popri veľkých bankách.

Z tohto nízkeho stupňa rozvoja bankovej sústavy vyplýva množstvo problémov. Ide najmä o tieto:

³¹ Gallo P., 1995. *Základy moderného bankovníctva*. Bratislava: Elita, 1995, 174s. ISBN 80-85323-89-3

- Nekompletná štruktúra bankovej sústavy je poznačená obmedzeným počtom malých a úplne chýbajúcich stredných bánk,
- Vysoká závislosť tak veľkých, ako aj malých bánk od zdrojov sporiteľní,
- Monopolné postavenie sporiteľní v depozitnej činnosti,
- Všeobecný nedostatok konkurencie v bankovníctve,
- Nedostatok kapitálu a nízka kvalita časti bankových aktív,
- Nedostatočná rozvinutosť nebankových peňažných inštitúcií.³²

V tomto období sa banky riadili hlavne ekonomickou situáciou. Poskytovali tie produkty a služby, o ktoré bol záujem väčšiny. Slovenská republika začala obchodovať so zahraničím, rástla priemyselná výroba, vznikali živnostníci a malé firmy. Vznikali nové vlastnícke štruktúry podnikov.

Bankovníctvo bolo stále poznačené minulosťou. Banky mali čo robiť, aby neskrachovali a udržali si svoju pozíciu na trhu. Bolo veľa poskytnutých úverov, ktoré sa poskytl ešte za socializmu, a ktoré sa nesplácali. Z dôvodu, že banky nemali dostatok vlastného kapitálu, ktorý potrebovali, prišlo k privatizácii. Privatizácia bankového sektora prebiehala od roku 1992, čo možno vidieť aj na zvyšovaní počtu bánk.

Kapitálový trh na Slovensku síce existoval ale viac nefungoval ako fungoval. Tým pádom sa obchody s cennými papiermi nerealizovali. Aj keď privatizáciu môžeme považovať za zdroj kolektívneho investovania na Slovensku, nemôžeme to označiť za bežné obchodovanie s podielovými fondmi.

Z horeuvedeného je zrejmé, že banky sa venovali dôležitým potrebným úkonom, ktoré boli potrebné a nevyhnutné a pojmom „privátne bankovníctvo“ sa nezaoberali.

„K 1.1.1995 tvorili bankovú sústavu SR tieto komerčné banky:

Komerčné banky

1. Banky bez zahraničnej majetkovej účasti
 - Dopravná banka, a. s.
 - Investičná a rozvojová banka, a.s.
 - Konsolidačná banka, š. p. ú.

³² Gallo P.,1995.*Základy moderného bankovníctva*. Bratislava:Elita, 1995,174s. ISBN 80-85323-89-3

- Priemyselná banka, a.s.
- Prvá komunálna banka, a.s.
- Slovenská kreditná banka, a.s.
- Slovenská záručná banka, š. p. ú.
- Všeobecná úverová banka, a.s.

2. Banky so zahraničnou majetkovou účasťou

- Creditanstalt, a.s.
- Credit Lyonnais Bank Slovakia, a.s.
- Devín banka, a.s.
- Istrobanka, a.s.
- Ľudová banka, a.s.
- Poštová banka, a.s.
- Prvá stavebná sporiteľňa, a.s.
- Slovenská poľnohospodárska banka, a.s.
- Stavebná sporiteľňa VÚB Wüstenrot, a.s.
- Tatra banka, a.s.

Pobočky zahraničných bánk

AB banka, a. s., Mladá Boleslav (nezačala činnosť)

Agrobanka, a. s., Praha

Banka Bohemia, a. s., Praha

Banka Haná, a. s., Prostějov

COOP BANKA, a. s., Brno

Československá obchodná banka, a. s., Praha

Ekoagrobanka, a. s., Ústí nad Labem

Interbanka, a.s., Praha

Internationale Nederlanden Bank, a. s., Praha

MORAVIA BANKA, a. s., Frýdek - Místek

Časť našich bánk má výlučne domáci kapitál, čoraz viac však pribúdajú banky so zahraničnou kapitálovou účasťou. Prvou bankou s podielom zahraničného kapitálu bola Tatra banka, a.s. Ďalej je to Slovenská poľnohospodárska banka, a.s., ktorej zahraničným akcionárom sa koncom roku 1993 stala Európska banka pre obnovu a rozvoj. Určitou osobitosťou medzi našimi obchodnými bankami je Ľudová banka, a.s., založená so 100% zahraničným kapitálom. Účasť zahraničného kapitálu, ako vidno z uvedeného prehľadu, v našich bankách pomerne rýchlo rastie.³³

Od otvorenia hraníc a možnosti cestovania sa odvíjali požiadavky klientov slovenských bánk na poskytované produkty a služby. To, čo videli v zahraničí, chceli mať aj doma – na Slovensku. Banky však nemohli konkurovať zahraničiu, nakoľko nemali dostatok kapitálu na rozvoj ďalších bankových služieb. Zahraničný kapitál bankám veľmi pomáhal, no na ďalší rast nestačil.

Veľa bánk zaniklo. Hľadalo sa riešenie, ako banky zachrániť, ako im pomôcť. Riešenie sa našlo a volalo sa privatizácia slovenského bankového sektora. Najprv sa zprivatizovali súkromné banky - to sa udialo v rokoch 1992-1997 a neskôr sa sprivatizovali aj banky štátne v rokoch 1999-2002.

Tým, že v bankách sa navýšil kapitál a začalo šéfovať zahraničie, prinieslo veľký rozvoj produktov a služieb. Boli prijatí kvalifikovaní pracovníci, vylepšili sa informačné technológie a odstránili sa všetky bariéry, ktoré dovtedy bankám bránili napredovať v poskytovaní nových produktov a služieb.

Banky si uvedomovali, že je potrebné, aby bonitnejším klientom bola poskytovaná starostlivosť na vyššej úrovni. Každý prípad vyhodnotila banka individuálne a takmer vždy pristúpila k zvýhodneniu oproti bežnej ponuke. Bonitnejší klienti mali výhodnejšie úrokové sadzby pri terminovaných vkladoch, pri úveroch a aj iných produktoch. Pristupovalo sa k nim vždy individuálne s ohľadom na množstvo peňazí, ktoré im banka spravovala. Nemožno však hovoriť o oddeleniach v bankách a produktoch a službách, ktoré boli poskytované výhradne privátnym klientom.

V roku 1999 bol prijatý aj nový Zákon č. 389/1999 Z. z. o kolektívnom investovaní. Týmto zákonom bolo kolektívne investovanie na Slovensku legislatívne upravené a investovanie takéhoto typu tiež podporilo rozvoj privátneho bankovníctva. Rozšírilo sa

³³ Gallo P., 1995. *Základy moderného bankovníctva*. Bratislava: Elita, 1995, 174s. ISBN 80-85323-89-3

portfólio produktov a možnosti investovania. Vznikli nové produkty, ktoré boli klientom ponúkané a s ktorými by si mohli zhodnotiť svoje doterajšie úspory.

Okolo roku 2000 v slovenských bankách začali vznikať prvé produkty pre klientov privátneho bankovníctva. Banky na Slovensku nasledovali trend v zahraničí, kde vytvorili pre klientov privátneho bankovníctva samostatné oddelenie, ktoré tvorilo tím špecialistov so zameraním na poskytovanie produktov a služieb výhradne klientom privátneho bankovníctva.

V roku 2005 bolo privátne bankovníctvo normálnou súčasťou väčšiny bánk na Slovensku. Banky sa takýmito službami na verejnosti nezviditeľňovali, stačilo aby sa klient o tieto služby zaujímal alebo mal na účte väčší obnos peňazí a privátny bankár mu bol pridelený. Privátni bankári boli klientom k dispozícii nepretržite. Bola zabezpečená diskretnosť, flexibilita aj komfort. Tak ako aj dnes sa jednotlivé banky od seba odlišovali v sume, od ktorej klienta zaraďovali medzi privátny segment.³⁴

Po vstupe Slovenska do Európskej únie v roku 2004 bol bankám umožnený vstup na slovenský bankový trh na základe „európskeho bankového pasu“. Na slovenský bankový trh prišli pobočky zahraničných bánk a prispeli aj k rozvoju privátneho bankovníctva.

Poskytovali sa produkty ako zvýhodnené bežné účty, k účtom zriadené poistenie, poradenstvo pri nákupe cenných papierov – dlhopisy, akcie alebo hypotekárne záložné listy, nákup devíz, nástroje kapitálového trhu, investície do podielových fondov a mnohé ďalšie.

Klienti slovenského privátneho bankovníctva uprednostňovali bezpečnosť pred výnosom. Boli konzervatívni, čo znamená, že neradi investovali do veľmi rizikových aktív.

V roku 2005 na Slovensku pôsobili aj banky, ktoré sa na privátnu klientelu špecializovali a boli trochu odlišné od iných bánk. Takýmito bankami boli napríklad Privatbanka alebo J&T banka. Tieto banky navštevovali tí najbohatší privátni klienti. Mali vysoký kapitál a klientov privátneho bankovníctva získavali veľmi netradične, honosne a spôsobom, aký by si to bežná univerzálna banka nemohla dovoliť.

³⁴ Petit Press.2005. Privátne bankovníctvo pre solídnych klientov.[online]. 2005. Dostupné na internete: <<http://www.sme.sk/c/2469454/privatne-bankovnictvo-pre-solidentnych-klientov.html>>

Napríklad česká J&T Banka, kam patrili aj slovenskí klienti, usporiadala módnú prehliadku so známym návrhárom Jeanom Paulom Gaultierom. Táto módna prehliadka sa niesla v znamení módy a luxusu. Bolo to veľmi drahé oblečenie, ktoré si bežný občan nemohol dovoliť. Na prehliadku však prišli bohatí ľudia, ktorých chcela banka zaujať a predstaviť sa im. Na prehliadku boli pozvaní už existujúci aj potencionálni klienti.³⁵

Banky špecializované na privátnu klientelu sa snažia pre svojich klientov zabezpečiť aj rôzne možnosti trávenia voľného času, exkluzívne zahraničné cesty alebo usporiadávajú rôzne vernisáže, kde je možné investovať aj do umenia.³⁶

Zatiaľ čo do roku 2006 bol pozorovaný vysoký nárast bánk na Slovensku, od roku 2006 počet bánk klesal.

Dôležitým medzníkom vo vývoji bankovníctva v roku 2007 bola finančná kríza, ktorá spomalila vývoj bankovníctva a poukázala na nedostatky, ktoré ju spôsobili.

„Finančná kríza priniesla do finančného sektora riziká, ale aj príležitosti. S tým súvisí i modifikácia existujúcich služieb pre klientov. V tomto období banky zo strany klientov pocítili najväčší záujem predovšetkým o stabilizáciu svojich investičných aktív. Záujem bol aj o doplnkovú službu, ktorú je možné využiť najmä na diverzifikáciu investičného portfólia klientov a tým je práve investícia do rýdzeho zlata. Banky sprostredkovali privátnym klientom bezpečný nákup a úschovu rýdzeho investičného zlata na Slovensku cez špecializované firmy. Úschovu zlata ponúkali v trezoroch banky. Investícia do zlata nie je určená tým, ktorí majú záujem zbohatnúť ale tým ktorí chcú ochrániť svoje bohatstvo. Dá sa skôr konštatovať, že táto investícia je určitou poistkou na horšie časy.

³⁵ Klásek M., 2005, Privátne bankovníctvo: Ako peniaze investovať, ako si ich užiť, In: Trend, 2005. Dostupné na internete: <<http://www.etrend.sk/firmy/privatne-bankovnictvo-ako-peniaze-investovat-ako-si-ich-uzit.html>>

³⁶ Klásek M., 2005, Privátne bankovníctvo: Ako peniaze investovať, ako si ich užiť, In: Trend, 2005. Dostupné na internete: <<http://www.etrend.sk/firmy/privatne-bankovnictvo-ako-peniaze-investovat-ako-si-ich-uzit.html>>

Privátne bankovníctvo je zároveň aj rodinné bankovníctvo, preto za privátnych klientov považujeme aj rodinných príslušníkov bonitných klientov. Takýto typ privátneho bankovníctva sa nazýva Family office.

Nie sú to len bankové služby, ktoré pre klienta bankár zabezpečí. Banky dokážu sprostredkovať nákup novej nehnuteľnosti, zabezpečiť poradenstvo pri odpredaji firmy, zabezpečiť deti do budúcnosti. Banky si uvedomujú, že klienti majú mnoho povinností, veľakrát nemajú čas venovať sa zbieraniu informácií. Na to majú svojho bankára, ktorý im vie poradiť. Osobitným privilégiom sú privátne účty klientov, ktoré sú v bankovom systéme vedené diskretnou formou – prostredníctvom zakódovania, a prístup k nim má povolený len privátny bankár.³⁷

„Množstvo klientov o možnosti stať sa privátnym klientom ani netuší.

Majetných klientov zo Slovenska sa na svoju stranu snaží prilákať aj švajčiarska privátna banka Banque privée Edmond de Rothschild.

Banky na slovenskom trhu jednotne tvrdia, že počet privátnych rástol aj v kríze. Rovnako sa zvyšovali aj majetky v správe osobného bankára. O presných číslach, ako celkovo zhodnotili bohatstvo majetných Slovákov neinformovali. Tvrdia, že každý klient má individuálne vytvorené investície, a teda aj individuálne výnosy. Kríza ich poučila a nepotrebujú zarábať 30 percent ročne, uspokojia sa aj s tretinovým zhodnotením peňazí.

Celkovo trh privátneho bankovníctva rastie každoročne dvojciferným tempom, okrem zhodnotenia už uloženého majetku prichádza ďalší. Kríza na priemernú výšku spravovaného majetku vplyv nemala. Väčšina klientov si v kríze zvolila konzervatívnu stratégiu, prípadne stihla zmeniť rizikové aktíva vo svojom portfóliu za menej rizikové. V individuálnych prípadoch, samozrejme, boli aj klienti, ktorých kríza zasiahla silno. Niektorých majetných občanov z radov podnikateľov tiež kríza prinútila investovať viac peňazí do podnikania, ktoré preto vyberali z osobných účtov v rámci privátneho bankovníctva.

³⁷ Petržala E., 2011, Privátne bankovníctvo ako životný štýl, 2011, dostupné na internete: <<http://banky.sk/raymond-kopka/>>

Zlá situácia na trhoch slovenských majetných klientov poučila. Investovali najmä do bezpečnejších štátnych či korporátnych dlhopisov alebo termínovaných vkladov. Časť sa rozhodla aj pre „poslednú poistku“ v podobe zlata, ktoré im banky umožňujú skladovať v trezoroch. Na druhej strane klienti neinvestovali do realít.

Privátne bankovníctvo v krajine nemá dlhú históriu, takže kríza spred zhruba dvoch rokov bola prvou skúškou ohňom, ktorou bohatá klientela prešla. Privátni klienti za dva roky vyspeli. Mali prvú väčšiu skúsenosť s tým, čo zažívali západní investori už niekoľkokrát. V súčasnosti sa viac zaujímajú o trhy, viac sa pýtajú. Mnoho klientov sa začalo zaujímať aj o investície do umenia, vína či drahých kameňov.

Za zhruba desať rokov, odkedy sa bankovníctvo pre ľudí s vysokými kontami udomácňuje na slovenskom trhu, sa klientela postupne priblížila tej zo západných ekonomík. Ľudia sú viac zorientovaní, posledné roky sa učia obchodovať s akciami, sú náročnejší. No oproti západnej Európe napríklad stále držia oveľa viac majetku v hotovosti, respektíve v krátkych úložkách do jedného roka. Kým západný klient má takto odložených približne 30 percent peňazí, slovenský asi polovicu.

Aj špecializované privátne banky ako J&T Banka a Privatbanka sa pritom okrem najbohatších pokúšajú k sebe prilákať aj stredné vrstvy občanov s vyššími sumami peňazí. J&T Banka pred rokom spustila kampaň, v rámci ktorej chcela zaujať ľudí už od sumy 30-tisíc eur. K nadpriemerným úrokom ponúkala k minimálne ročným úložkám aj možnosť pobytu vo svojom tatranskom hoteli. Aby si vklady udržala, túto jeseň prišla s ďalšou kampaňou. Hranicu sa rozhodla znížiť na tretinu, jej klientom sa tak môže stať človek, ktorý má na účte aspoň desaťtisíc eur, k tomu rozšírila ponuku pribalených benefitov. Banka tvrdí, že vďaka kampani cielenej na ľudí s necelým miliónom korún v starej mene sa jej vlani podarilo získať aj niekoľkonásobných milionárov.

Retailové banky hľadajú potenciálnych klientov v radoch svojich bežných klientov. Zásobárňou pre privátny biznis sú retailové pobočky pre firemných klientov. Poznajú šéfov podnikov a môžu vedieť skôr, že sa chystá firmu alebo jej časť predat'. Banka sa tak môže u majiteľa zastaviť s ponukou poradiť pri predaji a postarať sa o peniaze ešte pred konkurenciou.

Privátne banky ako J&T Banka a Privatbanka klientov v databázach hľadať nemôžu. Prichádzajú k nim klienti, ktorí sú nespokojní so službami v retailovej banke. Ďalšou možnosťou je, že človek príde na odporúčanie spokojného zákazníka. Tretí spôsob je priame oslovovanie potenciálnych klientov. Zvyčajne príde človek na jeden rok s menšou sumou, na ktorej si banku otestuje. Keď je spokojný, priloží ďalšie peniaze a začne prípadne využívať aj iné služby.

Vstupom medzi privátnu klientelu získa človek okrem bežných bankových služieb, ako je vedenie účtu či vydanie platobných kariet, aj možnosť aktívneho riadenia svojho portfólia. Privátny bankár vezme do úvahy klientove očakávania týkajúce sa ziskov a ochoty riskovať a pokúsi sa zostaviť portfólio možných investícií. Treba pritom pripomenúť, že pri retailových bankách predstavujú veľkú časť investícií produkty z radov vlastnej banky či v rámci skupiny. Privátne banky sa zase snažia klientove peniaze investovať do vlastného alebo spriatelneného biznisu a to cez investičné zmenky, ktorými klient požičiava financie na rozličné projekty, alebo napríklad korporátne dlhopisy z oblasti zdravotníctva, realít či maloobchodu. Pri bežných vkladoch si privátny klient s veľkým balíkom peňazí môže s bankou dohodnúť vyšší úrok, ako ponúka bežným retailovým klientom.

Okrem finančných služieb klient privátneho bankovníctva získa od banky pomoc aj s mimobankovými záležitosťami. Kompletný servis zahŕňa od právnych služieb cez daňové poradenstvo aj pomoc so spravovaním firmy, rady pri kúpe nehnuteľnosti či nakupovanie darčiekov pre manželku.

Drvivá väčšina požiadaviek privátneho klienta je však spojená s jeho financiami. Chce mať bankára na telefóne, kedykoľvek dostupného, aby mohol robiť prevody, zmeny na karte či investície.

Ponuka služieb slovenských privátnych bánk začína byť porovnateľná so zahraničím, no klienti sú v niečom iní. V západnej Európe je typickým klientom privátnej banky rodina, dynastia, vo väčšine prípadov niekoľko generácií. Tomu zodpovedajú aj poskytované služby, keď klient a banka majú dlhoročné niekoľkogeneračné vzťahy. Klienti zo Slovenska, ale aj Česka či iných krajín bývalého komunistického bloku predstavujú vo

väčšine prípadov prvú generáciu ľudí s významnými majetkami. No obsah poskytovanej služby je viac-menej totožný.

Aj medzi najbohatšími slovenskými klientmi sa nájdu ľudia, ktorí sa o peniaze a ich pohyb takmer nezaujímajú. Uložia ich v banke a stačí im raz za mesiac či štvrťrok výpis, čo sa s financiami deje. Sú však aj takí, ktorí osobnému bankárovi volajú denne a prichádzajú s nápadmi, kam investovať. Veľkú časť práce bankára tak tvorí aj odhováranie od investícií. Sú rôzne módné trendy, kam investovať. Úlohou bankára je upozorňovať na riziká a zabraňovať chybným rozhodnutiam klienta.

Na jedného privátneho bankára v jednotlivých finančných domoch pripadá okolo stovky klientov. Číslo môže byť nižšie aj vyššie, v závislosti od veľkosti bohatstva, ktoré bankár spravuje.

Úlohou osobného bankára je napríklad aj dozeráť, či na bežnom účte je dost' financií pred odchodom platby za nájomné či telefón alebo zaplatení kreditnej karty. Hotovosť dopĺňa z diskrétného účtu privátneho klienta, pričom transakcia ide cez konto banky, aby sa za žiadnych okolností neodkryla identita majetného klienta.

Banky majú pre klientov privátneho bankovníctva pripravenú aj individuálnu poplatkovú stratégiu. Niektorý klient môže byť spokojný s platením percenta z majetku, iný radšej banku odmení podľa jej výkonu.

No v porovnaní s poplatkami v zahraničných privátnych bankách sú tie slovenské rádovo nižšie. Servisný poplatok za správu pri investíciách s dlhodobejším horizontom závisí od objemu spravovaných aktív. Čím viac bohatstva človek má, tým nižší poplatok z neho spravidla platí.

Samostatnou sumou bývajú spoplatnené individuálne nákupy cenných papierov. Bežné bankové služby poskytujú privátne oddelenia retailových bánk či privátne banky zadarmo.

Za poskytnuté právne či daňové poradenstvo, pomoc s nákupom darčiekov či zariadenie dovolenky si banka účtuje poplatok za hodinu či poskytnutú službu.³⁸

³⁸ Hambáľková J., 2010, Klientov privátnych bánk kríza zmenila, In: Trend 2010, dostupné na internete: <<http://firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/klientov-privatnych-bank-kriza-zmenila-2.html>>

Časopis Euromoney zverejnil dňa 13.2.2014 rebríček desiatich bánk s najlepšimi službami privátneho bankovníctva na Slovensku. Prieskum zameraný na privátne bankovníctvo realizuje časopis Euromoney každoročne už od roku 2004. Ako možno vidieť v prílohe číslo 1. , na prvom mieste sa umiestnila banka VÚB, a.s.

Privátne bankovníctvo je vo VÚB dostupné klientom s majetkom nad 300 000 eur. Okrem samotnej správy financií zahŕňa aj art banking, investovanie do komodít, sprostredkovanie daňového poradenstva, concierge služby, firemné financovanie či iné finančné a nefinančné služby.³⁹

„Je to objem umožňujúci efektívnu správu finančných prostriedkov pri kvalitnej a bezpečnej diverzifikácii portfólia. Všeobecne platí, že čím viac prostriedkov má klient k dispozícii, tým lepšie a efektívnejšie ich v spolupráci s bankou môže rozdeliť medzi jednotlivé formy investovania, napr. do podielových fondov, individuálnych akcií firiem, dlhopisov, rôznych cudzích mien, ale aj komodít či umeleckých diel,“⁴⁰

³⁹ VUB, tlačová správa 2014, dostupné na internete: <<https://www.vub.sk/tlacove-centrum/tlacove-spravy/rok-2014/euromoney-vub-ma-najlepsie-privatne-bankovnictvo-na-slovensku.html>>

⁴⁰ Beracka J., 2014, V centre pozornosti: privátni klienti, dostupné na internete: <<http://www.nextfuture.sk/banky/clanky/v-centre-pozornosti-privatni-klienti/>>

4.2 Subjekty, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo na Slovensku

Poskytovanie služieb privátneho bankovníctva, respektíve otváranie oddelení privátneho bankovníctva v slovenských bankách pozorujeme od roku 2000. V tejto časti sme si porovnali rok 2000 a 2015, teda začiatok poskytovania privátneho bankovníctva a súčasný stav.

V roku 2000 sa začali otvárať prvé oddelenia privátneho bankovníctva. Dovtedy boli síce bonitnejší klienti zvýhodňovaní, nemožno však hovoriť jednoznačne o privátnom bankovníctve.

Tatra banka bola prvá slovenská univerzálna banka, ktorá otvorila oddelenie privátneho bankovníctva

Spoločnosť Sympatia Financie, o.c.p., a.s. bola špecializovaná len na poskytovanie služieb privátneho bankovníctva, inými bankovými službami sa nezaoberala.

J&T Finance group je predchodcom J&T banky na Slovensku. J&T Finance group bola v roku 2000 obchodník s cennými papiermi a realitný developer na Slovensku a tiež bola súčasťou českého bankovníctva prostredníctvom Podnikateľskej banky.

V súčasnosti poskytujú produkty a služby privátneho bankovníctva na Slovensku tieto typy spoločností:

- **Univerzálne banky**
- **Špecializované banky**
- **Spoločnosti, ktoré fungujú bez toho, aby poskytovali klasické bankové služby.**

Univerzálne banky

Univerzálne banky na Slovensku prevažujú. Sú to tie banky, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo popri retailovom a korporátnom bankovníctve. Majú vytvorené samostatné oddelenia privátneho bankovníctva a špeciálne vyškolených pracovníkov pre privátnu klientelu.

Tento typ bánk má svoju pobočku takmer v každom väčšom meste. Oddelení privátneho bankovníctva je však menej - väčšinou je toto oddelenie v každom krajskom meste.

V súčasnosti pôsobia na Slovensku univerzálne banky, ktoré poskytujú služby privátneho bankovníctva:

- Československá obchodná banka, a. s.
- Sberbank Slovensko, a. s.
- Slovenská sporiteľňa, a. s.
- Tatra banka, a. s.
- Všeobecná úverová banka, a. s.
- Unicreditbank, a.s.

Špecializované banky

Tieto banky sa zaoberajú výhradne poskytovaním služieb bonitným klientom. Poskytovanie produktov a služieb privátneho bankovníctva je ich hlavnou činnosťou a poslaním, retailovými klientmi sa nezaobierajú.

Špecializované banky nemajú toľko pobočiek ako je to pri univerzálnych bankách. Privátny bankár ale môže vycestovať za klientom na miesto, kde to klientovi vyhovuje.

V súčasnosti na Slovensku pôsobia tieto banky špecializované na privátne bankovníctvo:

- Privatbanka, a. s.
- J & T BANKA, a. s., pobočka zahraničnej banky
- Edmond de Rothschild (Europe).

Spoločnosti, ktoré fungujú bez toho, aby poskytovali klasické bankové služby

Tieto spoločnosti nie sú banky. Vykonávajú svoju činnosť na základe povolenia NBS. Niektoré sú registrované ako obchodníci s cennými papiermi, iné ako samostatný finančný agent v sektore kapitálového trhu.

V súčasnosti na Slovensku pôsobia tieto spoločnosti:

- Across Wealth Management, o.c.p., a.s.
- Virtuse Wealth Management, a. s.
- SLAVIA CAPITAL Group, a.s.

Tabuľka číslo 1: Porovnanie subjektov, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo v roku 2000 a v roku 2015

	2000	2015
Univerzálne banky, ktoré majú otvorené oddelenie privátneho bankovníctva	Tatra banka	➤ Československá obchodná banka, a. s. ➤ Sberbank Slovensko, a. s. ➤ Slovenská sporiteľňa, a. s. ➤ Tatra banka, a. s. ➤ Všeobecná úverová banka, a. s. ➤ Unicreditbank, a.s.
Špecializované banky	J&T Finance group	➤ Privatbanka, a. s. ➤ J & T BANKA, a. s., pobočka zahraničnej banky ➤ Edmond de Rothschild (Europe)
Nebankové spoločnosti poskytujúce služby privátnym klientom	Spoločnosť Sympatia Financie, o.c.p., a.s.	➤ Across Wealth Management, o.c.p., a.s. ➤ Virtuse Wealth Management, a. s. ➤ SLAVIA CAPITAL Group, a.s. ➤ Spoločnosť Sympatia Financie, o.c.p., a.s.

V tabuľke číslo 1 je porovnanie subjektov, ktoré poskytovali privátne bankovníctvo v roku 2000 a v roku 2015.

Okolo roku 2000 sa na Slovensku začali otvárať prvé oddelenia privátneho bankovníctva. Takéto oddelenie otvorila Tatrabanka ako jediná univerzálna banka. Aj ostatné banky zvýhodňovali svojich bonitných klientov, no nedá sa hovoriť o oddelení privátneho bankovníctva.

V súčasnosti, za rok 2015, pozorujeme rapídnu zmenu. Univerzálne banky pochopili, že segment privátnych klientov je potrebné od bežných retailových klientov odčleniť, poskytnúť im nadpriemerné služby personálu, individuálny prístup a individuálne produkty a služby. V súčasnosti má väčšina univerzálnych bánk na Slovensku oddelenie privátneho bankovníctva, v tabuľke číslo 1 sú tie najznámejšie.

Počet špecializovaných bánk nie je veľký, no od roku 2000 špecializované banky pribudli. Pribudla Privatbanka a Edmond de Rothschild (Europe) banka. J&T Finance group sa stala J&T bankou.

Pribudli aj spoločnosti, ktoré pôsobia na základe povolenia NBS ale nie sú bankou. Sú to nebankové spoločnosti poskytujúce služby privátnym klientom. Sú na segment privátnych klientov špecializované, no nie sú bankou .

Vo všeobecnosti môžeme povedať, že bánk a spoločností, ktoré poskytujú produkty a služby pre privátnych klientov pribúda. Je to spôsobené tým, že pribúda aj počet klientov privátneho bankovníctva. Tento segment je pre banky a spoločnosti poskytujúce privátne bankovníctvo veľmi zaujímavý a preto sa snažia tak ako o udržanie už existujúcich klientov aj o akvizíciu nových klientov. To môžu dosiahnuť len serióznym prístupom a neustálym napredovaním v poskytovaní vhodných produktov a komfortu pre svojich bonitných klientov.

Konkurencia na Slovensku je veľká, preto banky musia neustále zlepšovať svoje služby a produkty, aby boli klienti spokojní a nemali dôvod premiestniť svoj spravovaný majetok do inej inštitúcie.

4.3 Porovnanie hranice pre vstup do privátneho bankovníctva

Tabuľka č. 2: Porovnanie hranice pre vstup do privátneho bankovníctva v rokoch 2005, 2010 a 2015

Rok 2005

ČSOB	1 000 000,--Sk	33 194,--Eur
VUB	3 000 000,--Sk	99 582,--Eur
HVB	5 000 000,--Sk	165 970,--Eur
Tatra banka	1 000 000,--Sk	33 194,--Eur
Istro banka	1 000 000,--Sk	33 194,--Eur
Ľudová banka	1 000 000,--Sk	33 194,--Eur
Slovenská sporiteľňa	10 000 000,--Sk	331 939--Eur

⁴¹

Rok 2010

J&T Banka	100 000,--Eur
VUB	200 000,--Eur
Privatbanka	170 000,--Eur
Tatra banka	400 000,--Eur
Rothschild	Niekoľko miliónov eur
Superbanka	130 000,--Eur

⁴² ⁴³ ⁴⁴

Rok 2014/15

ČSOB	200 000,--Eur
VUB	300 000,--Eur
Tatra banka	400 000,--Eur
Superbanka	500 000,--Eur

⁴¹ Petit Press.2005. Privátne bankovníctvo pre solídnych klientov.[online]. 2005. Dostupné na internete: <
<http://www.sme.sk/c/2469454/privatne-bankovnictvo-pre-solventnych-klientov.html>>

⁴² Hambáľková J., 2010, Klientov privátnych bánk kríza zmenila, In: Trend 2010, dostupné na internete: <
<http://firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/klientov-privatnych-bank-kriza-zmenila-2.html>>

⁴³Petržala Ľ., 2011, Privátne bankovníctvo ako životný štýl,2011, dostupné na internete:
<<http://banky.sk/raymond-kopka/>>

⁴⁴ Hambáľková J., 2010, Klientov privátnych bánk kríza zmenila, In: Trend 2010, dostupné na internete: <
<http://firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/klientov-privatnych-bank-kriza-zmenila-2.html>>

Z tabuľky číslo 2 je zrejmé, že banky hranicu pre vstup do privátneho bankovníctva neustále posúvajú smerom nahor. Zatiaľ čo klientovi VUB v roku 2005 stačilo mať 99 582,--Eur na to, aby sa stal klientom privátneho bankovníctva, v roku 2010 na to potreboval mať už 200 000,--eur. V súčasnosti potrebuje už pre vstup do privátneho segmentu klientov 300 000,--eur.

Banky sa prikláňajú aj k názoru, že hranica, ktorú majú interne stanovenú a ktorá otvára brány klientovi do privátneho bankovníctva nie je striktná. V prípade, že banka vidí v klientovi do budúcnosti potenciál, zaradí klienta do privátnej starostlivosti aj keď klient nemá na účtoch a v investíciách požadovanú sumu.

4.4 Segmenty klientov privátneho bankovníctva

Klienti privátneho bankovníctva patria do jednotlivých segmentov. Segmenty klientov privátneho bankovníctva sú určené podľa výšky spravovaného majetku bankou.

Uvedli sme členenie segmentov klientov privátneho bankovníctva podľa odborného medzinárodného časopisu Euromoney:⁴⁵

1. **Super affluent clients**
2. **High net worth 1 clients**
3. **High net worth 2 clients**
4. **Ultra net worth clients**

Super affluent clients sú privátni klienti, ktorí majú v banke uložený majetok vo výške minimálne 500 000 amerických dolárov.

Za **high net worth 1 clients** považujeme tých klientov, ktorým banka spravuje majetok vo výške minimálne 1 000 000 amerických dolárov.

High net worth 2 clients sú klienti privátneho bankovníctva s výškou spravovaného majetku minimálne 10 000 000 amerických dolárov.

Posledný segment privátnych klientov tvoria **Ultra net worth clients**, ktorí majú v banke uložený majetok minimálne vo výške 30 000 000 amerických dolárov a viac.

V grafe číslo jeden vidíme rozloženie Ultra high net worth klientov podľa krajiny bydliska klienta. Okolo 65 000 klientov v tomto segmente pochádza zo Severnej Ameriky. Klienti zo Severnej Ameriky tak tvoria 55 % zo všetkých Ultra high net worth klientov na svete.

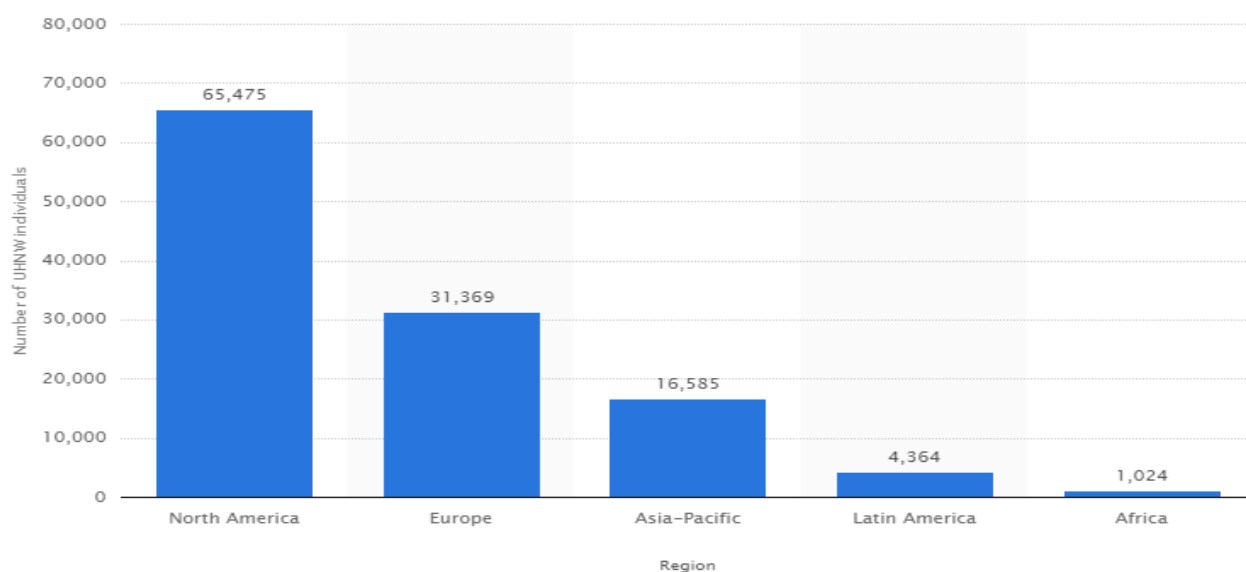
Klienti z Európy tvoria 26% z celkového počtu Ultra high net worth klientov na svete s počtom 31 000.

Tretiu najväčšiu skupinu Ultra high net worth klientov tvoria klienti Ázie s percentuálnym podielom 14 %. Počet najbohatších klientov v Ázii je okolo 17 000.

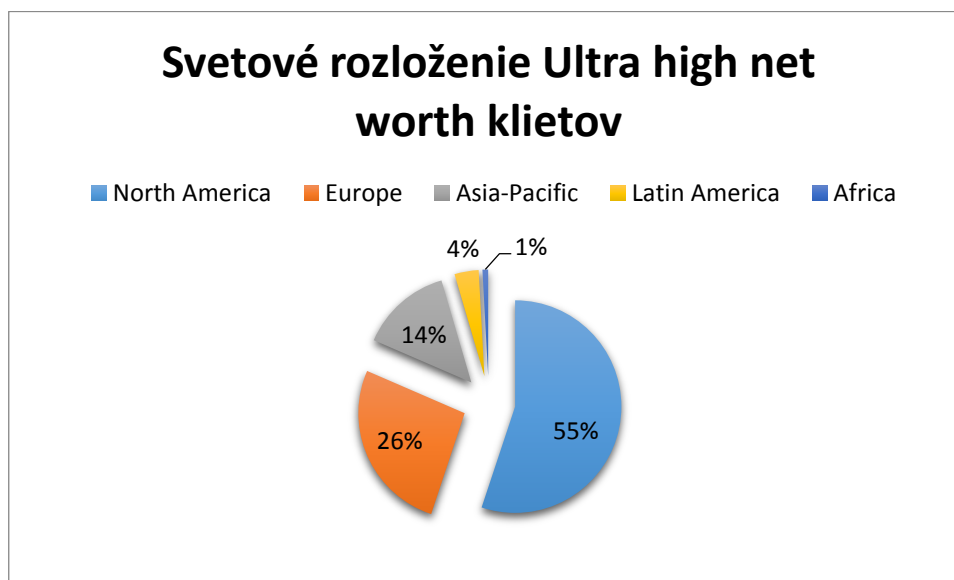
Ostatné krajiny tvoria len malé percento z celkového svetového počtu klientov.

⁴⁵ Dostupné na internete: <<http://www.euromoney.com/Article/3300147/Private-Banking-and-Wealth-Management-Survey-2014-Results-index.html>>

Graf č. 1: Rozloženie Ultra High net worth klientov-počet⁴⁶



Graf č. 2: Rozloženie Ultra High net worth klientov-percentuálny podiel-vlastná tvorba



⁴⁶ Dostupné na internete: < <http://www.statista.com/statistics/204072/distribution-of-ultra-high-net-worth-individuals-by-world-region/> >

4.5 Super banka, a.s.

Informácie o produktoch a službách privátneho bankovníctva si banky a inštitúcie poskytujúce privátne bankovníctvo chránia. Podliehajú najprísnejšiemu bankovému tajomstvu. Prístup k poskytovaným produktom a službám má len úzky okruh ľudí v banke a klienti, ktorým sú takéto produkty a služby poskytované. Banky tak chcú zabrániť jednak úniku informácií o klientoch privátneho bankovníctva a jednak si chcú zachovať odstup od ostatných bánk a udržať si konkurenčnú výhodu.

Práve z tohto dôvodu je veľmi ťažké získať relevantné informácie, pretože banky takéto informácie nezverejňujú. Požiadali sme o oficiálnu odpoveď niektoré slovenské banky, so žiadosťou o záujem spracovať ich údaje za účelom vypracovania tejto diplomovej práce, no odpoveď bola negatívna. Informácie kvôli bankovému tajomstvu a konkurencieschopnosti neposkytujú. (Príloha číslo 3)

Z tohto dôvodu sme zvolili inú alternatívu. Požiadali sme nemenovanú univerzálnu banku o údaje pod podmienkou, že názov banky nebude zverejnený. S takýmto postupom súhlasila a údaje za účelom vypracovania tejto diplomovej práce poskytla. Banku sme nazvali Super banka, a.s.. Všetky informácie okrem názvu banky sú pravdivé.

Banka Super banka, a.s. začala pôsobiť na Slovensku v roku 2007. Superbanka, a.s. patrí medzi popredné finančné inštitúcie. Prostredníctvom jednej z najširších pobočkových sietí na Slovensku pôsobí vo všetkých regiónoch. Pokrýva finančné potreby individuálnych klientov, podnikateľov a firiem, ponúka tiež exkluzívne služby pre klientov privátneho bankovníctva.

Superbanka, a.s. patrí k lídrom vo financovaní firiem na slovenskom trhu. Obsluhuje všetky segmenty trhu. Jej klientelou sú globálne medzinárodné spoločnosti, nadnárodné a zahraničné firmy, stredne veľké firmy, developerské spoločnosti, firmy z oblasti agrobiznisu, ako aj firmy z finančného sektora.

Konkurenčnou výhodou Superbanky, a.s. je jej členstvo v silnej bankovej skupine v strednej a východnej Európe. Vďaka tomu využíva prístup, ktorý umožňuje harmonizáciu obchodných podmienok a spôsob obsluhy veľkých medzinárodných klientov. Znamená to, že týchto klientov je schopná obsluhovať na rovnakej úrovni a rovnakým spôsobom akú sú zvyknutí vo svojich domovských krajinách.

Superbanka, a.s. má modernú firemnú kultúru. Riadi sa hodnotami tzv. Charty integrity, ktorá v rámci celej skupiny definuje základné hodnoty ako východisko správania sa a konania. Je postavená na pilieroch – čestnosť, rešpekt, sloboda, transparentnosť, vzájomnosť a dôvera.

Superbanka, a. s. je teda univerzálna banka pôsobiaca na Slovensku, pričom je pobočkou zahraničnej banky. Od svojho vzniku na Slovensku má otvorené špecializované oddelenie privátneho bankovníctva.

4.6 Vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva v Superbanke, a.s.

Základňu produktov privátneho bankovníctva v Superbanke, a. s. v rok 2007 tvorili prevažne finančné poradenstvo, privátne účty, poskytovanie úverov, nákup cenných papierov - akcie, dlhopisy, investičné certifikáty, hypotekárne záložné listy, art banking termínované vklady, investovanie do podielových fondov cez správcovské spoločnosti, poradenstvo v oblasti nehnuteľností, poistenie a podobné produkty.

Od roku 2007 sa poskytované produkty a služby privátneho bankovníctva menili.
(Tabuľka číslo 3).

Tabuľka číslo 3: Vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva od roku 2007 po súčasnosť v Superbanke, a.s.

2007	Spojením dvoch bánk sa aj klientska základňa privátneho bankovníctva rozšírila a objem majetku pod správou stúpol. Úspešný bol predaj hedge fondov , ktoré rozšírili ponuku produktov Superbanky, a.s. v marci 2007. Tieto fondy sú určené pre sofistikovaných investorov, ktorí chcú využiť možnosť získať kladný výnos aj v prípade poklesu akciových indexov. Superbanka, a.s. ťaží aj z veľkosti skupiny UniCredit a v spolupráci s lízingovou spoločnosťou Locat , patriacou do skupiny UniCredit, banka na trh priniesla napríklad aj možnosť lízingového plánu na nákup výletnej lode, ktorý výrazne znižuje náklady na kúpu jachty.
2008	V roku 2008 banka nadviazala na dlhodobú spoluprácu s poist'ovacou skupinou ERGO , pričom ako prvý konkrétny produkt prináša na trh

	investičné životné poistenie, čím významne rozširuje svoje produktové portfólio.
2009	Privátne bankovníctvo dlhodobo spolupracuje so spoločnosťou Diners Club Slovakia. Na jar roku 2009 sa privátne bankovníctvo úspešne zúčastnilo kampane termínovaného vkladu so štruktúrovaným výnosom - Safe- Profit. Z dôvodu stabilizácie investičných aktív sa banka rozhodla rozšíriť portfólio svojich služieb aj o doplnkovú službu, ktorú je možné využiť i na diverzifikáciu portfólia klientov – alokáciu majetku do rýdzeho zlata. Ako prvá banka na domácom bankovom trhu dokázala svojim privátnym klientom sprostredkovať bezpečný nákup a úschovu fyzického zlata na Slovensku. Bola tiež prvou bankou, ktorá ponúka profesionálny predaj pamätných a zberateľských mincí vďaka zastrešeniu privátnym bankovníctvom.
2010	Na jeseň roku 2010 sa Superbanka, a.s. stala prvou bankou na slovenskom trhu pre TOP privátnych klientov, rozšírili sme ponuku produktov a služieb o prestížnu debetnú platobnú kartu VISA Infinite. Karta sa umiestňuje na úplnom vrchole produktov spoločnosti VISA.
2011	VISA Infinite, prestížna debetná platobná karta, sa v roku 2011 stala úspešným produktom TOP privátnych klientov

	Superbanky, a.s.. V tomto roku banka v súvislosti s kartou rozšírila aj službu poistenie od spoločnosti AXA.
2012	Nový rozmer do slovenského privátneho bankovníctva priniesol úspešný štart otvorenej architektúry – možnosti investovať do podielových fondov šiestich popredných investičných spoločností (BNP Paribas, Franklin templeton, Allianz, Ing, Fidelity,...). Spustením distribúcie investičných certifikátov v marci 2012 bolo klientom ponúknutých viac ako 50 rôznych certifikátov. Okrem toho banka ponúkala stále podielové fondy Pioneer.
2013,2014,2015	Privátneho bankovníctvo sa od roku 2013 rapídne nezmenilo. Od roku 2013 po súčasnosť ponúka Superbanka, a.s. obchodovanie na menových a kapitálových trhoch, Art banking, diskkrétne účty, správa rodinných financií, právne a daňové poradenstvo a pod. UniCredit Bank pokrýva široké spektrum potrieb firemných klientov aj prostredníctvom svojich dcérskych a sesterských spoločností, a to UniCredit Leasing, Pioneer Investments a UniCredit Fleet Management

4.7 Produkty privátneho bankovníctva Superbanky, a.s. v súčasnosti

Klientom privátneho bankovníctva v Superbanke, a.s. sa stáva klient, ktorý má v banke uložených resp. investovaných 500 000,--eur a viac. V súčasnosti poskytuje tieto produkty a služby:

- **Individuálne úrokové sadzby**
- **Hypotekárny úver**
- **Elektronické a telefonické bankovníctvo**
- **VISA Infinite.**

Visa infinite je prémiová karta, ktorá sa ako jediná karta nedá kúpiť. Karta Infinite stojí na absolútnom vrchole kvalitatívneho rebríčka prémiových kariet spoločnosti Visa a na Slovensku ju ako prvá a jediná prináša Superbanka, a.s.. Visa Infinite - čierna karta s dizajnom luxusu a zároveň diskretnosti - prináša novú úroveň služieb a je vyhradená pre najvýznamnejších privátnych klientov.

telefonicky 24 hodín denne a 7 dní v týždni v slovenskom jazyku. Concierge pokrýva všetky oblasti osobnej asistencie bez akýchkoľvek limitov od zabezpečenia vstupeniek na kultúrne podujatia, cez rezervácie hotelov, donáškové služby, business servis, až po lekárske služby.

Súčasťou produktu je Priority Pass Programme, ktorý klienti oceňujú najmä na cestách. Otvorí dvere do viac ako 600 luxusných VIP salónikov na letiskách celého sveta a skráti čakanie v pohodlí a pohodovej atmosfére.

Karta Visa Infinite prináša prvotriedne služby z oblasti cestovania, nakupovania, reštauračných služieb a životného štýlu.

V prípade rezervácie hotela (z vybraného zoznamu hotelov) a držby prémiovej karty Visa Infinite klienti môžu získať:

- Najlepšiu dostupnú cenu
- Automatické získanie izby vyššej triedy, ak je práve k dispozícii
- Kontinentálne raňajky zdarma
- Neskorý check-out
- Status VIP host'a

- Voucher na stravovanie v hodnote 25 \$
- Zadarmo internet alebo službu Valet parking (personál hotela ochotne zaparkuje v hotelovej garáži za klienta a neskôr kedykoľvek pristaví auto pred vchod do hotela)
- **Kreditné a charge karty**

Prestížne platobné karty **VISA** sú určené len pre klientov privátneho bankovníctva. Majú výnimočný dizajn a osobitné služby ku kartám a k úverovým rámcom. Okrem základného účelu – platenia poskytujú taktiež kartu **Diners Club**, ktorá je akceptovaná takmer vo všetkých krajinách vo svete.

Karty Diners Club poskytujú rôzne výhody a zľavy pri uskutočňovaní bežných aktivít privátnych klientov - cestovanie, nákupy v obchodoch alebo pri trávení voľného času - zľavy na športové a kultúrne podujatia a podobne. Okrem výhodnejšej ceny poskytujú karty Diners Club aj rôzne výhody, ku ktorým sa bežný klienti nedostanú, napríklad oddych v letiskových salónikoch, nemajú žiaden vplyv na rating klienta v úverovom registri pri čerpaní úveru, požičiavanie peňazí bez úroku na určité obdobie, automatické cestovné poistenie, prednostné odbavenie na letiskovej kontrole a mnohé ďalšie výhody.

Mesačný poplatok za držbu takejto karty sa pohybuje v rozpätí 59,--eur - 129,--eur.

Ilustrácia číslo 1: Vzor platobnej karty rozšírenej o kartu výhod pre klientov privátneho bankovníctva



Diners Club Classic



Diners Club CSA



Diners Club Golf



Diners Club Austr. Airlines

- **Xtrakarta**

XtraKarta je medzinárodná elektronická debetná karta Maestro so špeciálnym translucenčným dizajnom. Vydáva sa k bežnému účtu alebo k balíku služieb pre občanov. Jej držiteľom môže byť každý, kto má viac ako 10 rokov – horná hranica nie je obmedzená. Pri veku 10 – 15 rokov je použitie karty obmedzené len na výbery hotovosti z bankomatov do stanovenej výšky limitu. Držitelia XtraKarty nad 15 rokov môžu okrem výberu hotovosti z bankomatu využiť aj možnosť bezhotovostnej platby XtraKartou za tovar a služby. Takisto si ňou môžu cez bankomat dobíjať kredit na mobil alebo uhrádzať faktúry mobilných operátorov. V tomto prípade výšku limitu určuje majiteľ účtu.

XtraKarta je výborná forma vreckového pre dieťa klienta. Limit XtraKarty je mesačný, čo znamená, že dieťa ho môže čerpať počas jedného kalendárneho mesiaca. Ak limit vyčerpá, XtraKartu môže znova použiť od prvého dňa nasledujúceho mesiaca. S XtraKartou má klient prehľad o tom ako peniaze mína, kde platí alebo vyberá z bankomatov.

- **Privátne účty**

Privátne účty sú vedené diskretnou formou a prístup k nim má len privátny bankár.

- **Poistenie**

Investičné životné poistenie

Cestovné poistenie

- **Investovanie**

- **Investičné certifikáty**

Predstavujú inovačné investičné riešenie a moderné štruktúrované investičné nástroje na zlepšenie uspokojovania potrieb náročných klientov. Banka Superbanka, a.s. ponúka jedinečnosť na slovenskom trhu, stratégiu diverzifikácie prinášajúcu vyššiu pridanú hodnotu pre akcionárov ako aj prístup k zaujímavým podkladovým aktívam a trhom.

Pre klientov zabezpečuje banka sprostredkovanie nákupu investičných certifikátov v upisovacom období a následný servis (poskytovanie informácií o vývoji, výpisy, operácie spojené so splatnosťou investičných certifikátov).

- **Otvorená architektúra**

Superbanka, a.s. je prvou bankou na Slovensku, ktorá predstavuje tzv. „otvorenú architektúru“. Ide o nezávislú architektúru zvyšujúcu možnosti diverzifikácie investičného portfólia prostredníctvom šiestich popredných správcovských spoločností svetového charakteru – Allianz Global Investors, BNP Paribas, Fidelity Worldwide Investment, Franklin Templeton Investments, ING INVESTMENT MANAGEMENT a PIONEER Investments. Táto architektúra otvára slovenským investorom jedinečný priestor pre rozloženie svojich investícií kdekoľvek na svete až do 1 200 fondov prostredníctvom popredných investičných špecialistov, čím sa optimalizuje riziko investovania na minimum.

Otvorená architektúra investovania, ktorú ponúka Privátne Bankovníctvo Superbanky, a.s., je zárukou transparentnej a nezávislej formy investovania, ktorá dokáže aj v týchto časoch minimalizovať riziko a maximalizovať zisk.

Prináša šesť prestížnych celosvetových značiek a množstvo dlhoročných skúseností finančných expertov, ktorí spolu pre svojich klientov spravujú viac ako 3 800 miliárd EUR, čo je viac ako 50-násobok slovenského HDP.

- **Medzinárodná spolupráca**

Oddelenie privátneho bankovníctva v banke Superbanka, a.s. na medzinárodnej úrovni spolupracuje s bankou Schoellerbank, ktorá je 100% dcérskou spoločnosťou Bank Austria. Schoellerbank ponúka dlhodobú starostlivosť, bezpečnosť a viacgeneračné Privátne bankovníctvo. Kľúčovou službou je správa aktív (asset management), investičné poradenstvo a finančné plánovanie. Okrem tradičných služieb Privátneho Bankovníctva Schoellerbank ponúka aj službu Family Office a v rámci tejto služby podporu, finančné

plánovanie a nadačné služby. Jej kvality sú otestované poprednými poskytovateľmi nezávislých investičných analýz. Boli označení za najlepšiu privátnu banku v Rakúsku ako aj vo všetkých nemecky hovoriacich krajinách.

Morningstar, popredný poskytovateľ služieb v oblasti nezávislých investičných analýz, pravidelne oceňuje produkty ponúkané bankou Schoellerbank najvyššími medzinárodnými oceneniami. V roku 2012 banka Schoellerbank získala ocenenie „Best Fund House: Specialist Fixed Income“ v Nemecku a Rakúsku.

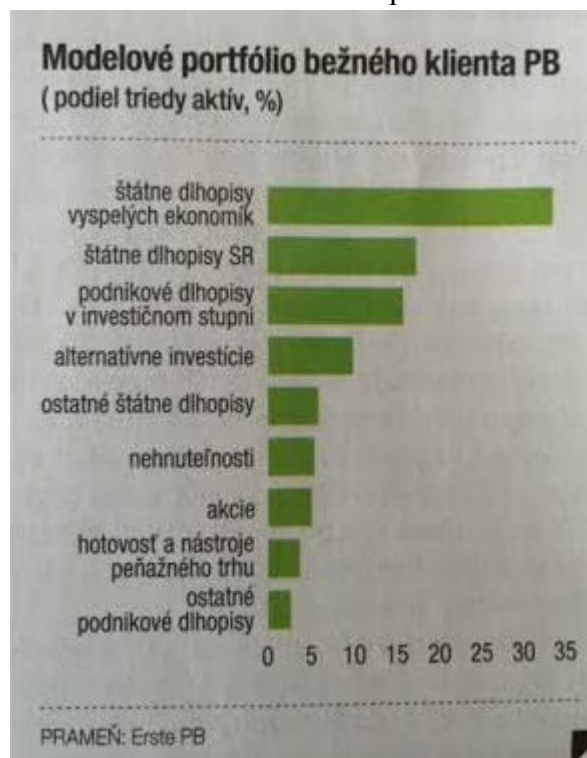
V rámci vzájomnej spolupráce Superbanka, a.s. využíva poradenstvo banky Schoellerbank a táto poskytuje Family Office aj pre klientov Superbanky, a.s.. Okrem Family Office sú sprostredkované aj služby Art banking.

4.8 Vývoj investovania do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva

Produkty a služby privátneho bankovníctva sa od roku 2000 po rok 2015 menili, dopĺňali, niektoré vznikli a iné zase zanikli. Za účelom porovnania vývoja produktov a investovania do určitých produktov sme si zvolili investovanie do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva. Investovanie do cenných papierov je produktom privátneho bankovníctva od samého vzniku až po súčasnosť.

Ako sme už uviedli v teoretickej časti, v rámci privátneho bankovníctva je možné investovať do cenných papierov. Môže ísť o akcie, dlhopisy, hypotekárne záložné listy a ďalšie cenné papiere. V slovenskom privátnom bankovníctve patrí investovanie do cenných papierov k najpreferovanejším investíciám. Investície do cenných papierov tvoria u bežného klienta privátneho bankovníctva najvyššie percento. Môžeme to vidieť aj na modelovom portfóliu bežného klienta privátneho bankovníctva, ktorý pre časopis Trend vypracovala banka Erste Private Bank.

Ilustrácia číslo 2: Modelové portfólio bežného klienta privátneho bankovníctva⁴⁷



⁴⁷ Makarová, X., 2015, Presunúť bohatstvo na deti je výzva. In *Trend* ISSN 1335-0684, 2015, č.2015/9, s.48

Superbanka, a.s. ponúka svojim klientom sprostredkovanie investícií do rôznych cenných papierov. Najčastejšie sú to štátne dlhopisy vyspelých ekonomík, dlhopisy Slovenskej republiky, ďalej dlhopisy veľkých spoločností, akcie alebo hypotekárne záložné listy.

V tejto diplomovej práci sa budeme zaoberať objemom investícií do cenných papierov vo všeobecnosti v rámci privátneho bankovníctva Superbanky, a.s..

Super banka vznikla v roku 2007 a od začiatku poskytovala sprostredkovanie investovania do cenných papierov. Od tohto roku až do konca roka 2011 sa investície do cenných papierov pohybovali okolo 30 000 000,--eur, s osciláciou najviac 1 000 000,--eur ročne. Od začiatku roka 2012 zaznamenala banka prudký nárast investícií do cenných papierov vo všeobecnosti. Konkrétne objemy investícií sú uvedené v prílohe č.

V januári 2012 bol počiatkový objem investícií do cenných papierov pod správou banky v rámci privátneho bankovníctva 38 727 373,--Eur. Počas tohto roka sa objem investícií menil. Od januára do apríla objem investícií rástol, no v máji zaznamenala banka mierny pokles investícií. V júny a v júli zaznamenala banka opäť rast. August bol posledným mesiacom, kedy banke poklesol objem investícií do cenných papierov pod správou. Do konca roka objem investícií do cenných papierov pod správou banky len rástol.

Graf číslo 3: Vývoj objemu investícií do cenných papierov v roku 2012

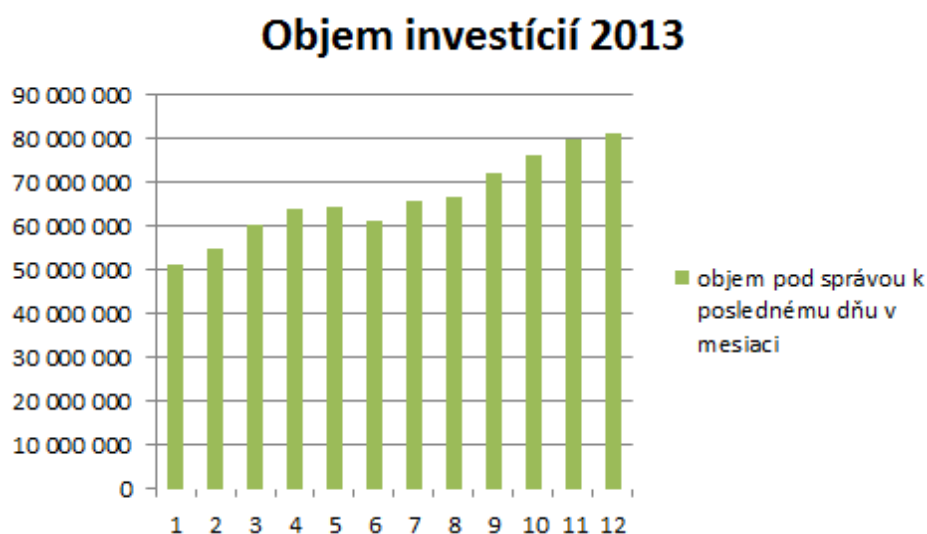


Na konci roka 2012 mala Superbanka, a.s. pod správou 49 912 721,--Eur investovaných do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva. Oproti začiatku roka objem

investícií do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva pod správou banky narástol o 28,9%.

Rok 2013 banka začínala s objem investovaným do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva 49 912 721,--Eur. V tomto roku bol pokles objemu investícií do cenných papierov v rámci jednotlivých mesiacov zaznamenaný len jedenkrát, a to v júli. V ostatných mesiacoch objem neustále rástol.

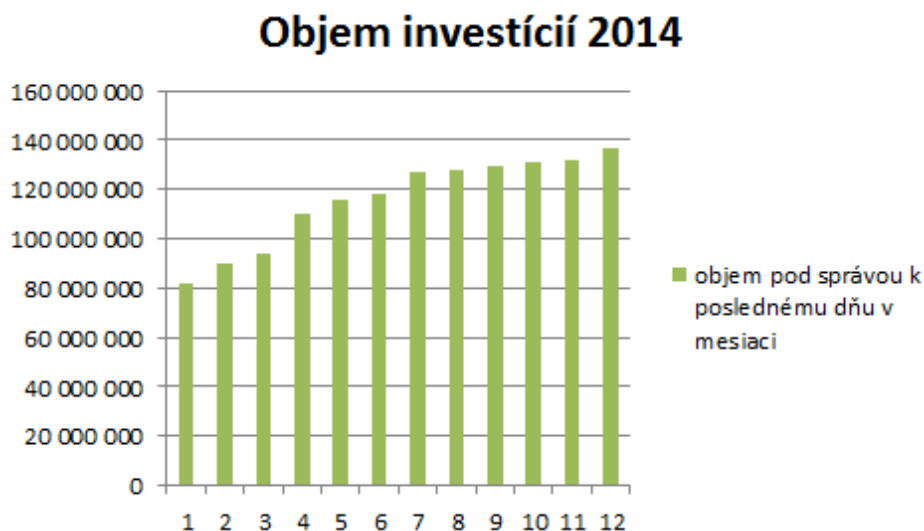
Graf číslo 4: Vývoj objemu investícií do cenných papierov v roku 2013



K poslednému dňu roka 2013 banka spravovala objem investícií do cenných papierov 81 172 452,--eur. Oproti začiatku roka je to 62,63% nárast.

V roku 2014 banka začínala s objemom 81 172 452,--eur. Počas jednotlivých mesiacov objem investícií do cenných papierov rástol. Ani v jednom mesiaci banka nezaznamenala pokles.

Graf číslo 5: Vývoj objemu investícií do cenných papierov v roku 2014



Tento rok sa skončil objemom 136 631 472,--eur. Oproti začiatku roka banka zaznamenala nárast objemu investícií do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva o 68,32%.

Počas prvých dvoch mesiacov v roku 2015 (január, február) objem investícií stále pokračoval v rastúcom trende.

Ak sa na to pozrieme od roku 2007 po súčasnosť, zistíme, že do roku 2012 sa objem investícií do cenných papierov pod správou Superbanky, a. s. v rámci privátneho bankovníctva viac menej pohyboval na rovnakej úrovni.

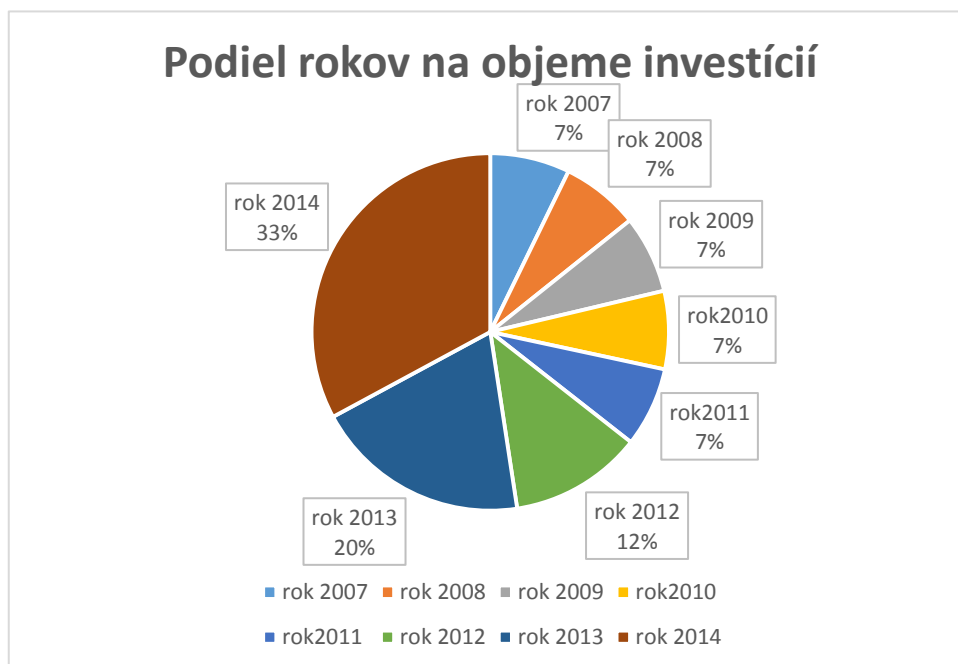
Od roku 2012 objem investícií do cenných papierov zaznamenal rapídny rast a tento rastový trend pokračuje dodnes.

Graf číslo 6: Vývoj investícií do cenných papierov



Z grafu číslo 6 je vidieť podiel jednotlivých rokov na objeme pod správou. Na objem pod správou mal najvyšší vplyv rok 2014 a to 33%.

Graf číslo 7: Podiel jednotlivých rokov na celkovom objeme investícií do cenných papierov



5. Diskusia

Verejne dostupných informácií o privátnom bankovníctve je len veľmi málo. Existujú iba vyjadrenia jednotlivých bánk, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo, a to väčšinou pre médiá. Odborná literatúra alebo súhrnný dokument o privátnom bankovníctve neexistuje.

Z tohto dôvodu veľa ľudí na Slovensku o možnosti aktívne využívať služby privátneho bankovníctva nevie. Na Slovensku je mnoho ľudí, ktorí držia svoje peniaze doma – v hotovosti, pretože sa k nim nedostane informácia o privátnom bankovníctve. Ak by mali svoje prostriedky v banke a presiahnu hranicu pre vstup do privátneho bankovníctva, je klientom pridelený privátny bankár automaticky. V tomto prípade by boli informovaní o produktoch a službách priamo privátnym bankárom.

Banky by mali zverejňovať všetky informácie o poskytovaných produktoch a službách privátneho bankovníctva, oslovili by tak väčší počet klientov a ich zisky by mohli rásť.

Privátne bankovníctvo je dynamicky sa rozvíjajúcim odvetvím bankovníctva. Mnohí bankári skonštatovali, že ich finančná kríza v rámci privátneho bankovníctva nezasiahla, zmenila len štruktúru portfólií. Klienti preferovali bezpečnejšie investície pred rizikovejšími.

Bonitní klienti boli v bankách uprednostňovaní a zvýhodňovaní vždy. Riešilo sa to individuálnym posúdením a napríklad individuálnou úrokovou sadzbou. Okolo roku 2000 sa na Slovensku v bankách začali otvárať prvé špecializované oddelenia privátneho bankovníctva. Rozdiel oproti predchádzajúcemu obdobiu bol v tom, že klientom privátneho oddelenia boli ponúkané a poskytované iné produkty ako bežným retailovým klientom, zatiaľ čo pred tým boli poskytované produkty a služby rovnaké.

Produkty a služby sa postupne vyvíjali a snažili sa uspokojiť aj tie najrozmanitejšie potreby klientov. Spočiatku sa poskytovali len klasické produkty ako privátne účty, investovanie do cenných papierov, či poskytovanie úverov. Od roku 2005 si banky začali uvedomovať potrebu rozšírenia ponúkaného portfólia produktov a služieb. Začali sa

poskytovať aj iné ako bežné bankové služby, a to wealth management, Family office, Art banking, investovanie do komodít a postaranie sa o klientov voľný čas.

V súčasnosti sa snaží banka vyhovieť aj tým najrozmanitejším požiadavkám klientov. Klientovi je priradený privátny bankár, ktorý mu je nepretržite k dispozícii. Banky si zakladajú na tom, aby medzi privátnym bankárom a klientom bol vytvorený aj osobný a dôverný vzťah. Len tak dokážu v klientovi vzbudiť záujem a pocit bezpečia, ktorý im klient vráti v podobe využívania produktov a služieb privátneho bankovníctva.

Od roku 2000 sa výnosy z produktov a služieb stále zvyšujú. Klientov privátneho bankovníctva neustále pribúda. Toto zistenie sme skonštatovali na základe sledovaného vývoja investícií do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva v nemenovanej slovenskej banke, ktorá poskytuje svojim klientom privátne bankovníctvo. Za posledné tri roky (2012, 2013, 2014) investície do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva tejto banky rástli. Porovnávali sme objem investícií do cenných papierov na začiatku každého roku a na konci roka. Za posledné tri roky tento priemerný percentuálny rast predstavoval 53%-ný rast.

Hranica, od ktorej je možný vstup pre klientov privátneho bankovníctva je v každej banke iná. Na základe pozorovaní môžeme povedať, že táto hranica sa neustále mení a posúva smerom nahor. V súčasnosti je v slovenskom privátnom bankovníctve, v univerzálnych bankách táto hranica v priemere okolo 350 000,-- Eur. Banky sa však prikláňajú aj k riešeniu, ktoré neurčuje striktné splnenie pomyslenej hranice. Snažia sa vyhodnotiť možné príjmy klienta do budúcnosti. V prípade, že v klientovi vidia potenciál, poskytnú mu komfort privátneho bankovníctva aj pri nesplnení požadovanej sumy a očakávajú, že potenciál klienta sa časom naplní.

Subjekty, ktoré poskytujú privátne bankovníctvo na Slovensku sa od roku 2000 po súčasnosť nezmenili. Stále sú to univerzálne banky, špecializované banky a špecializované spoločnosti, ktoré vykonávajú svoju činnosť na základe povolenia NBS, ale nemajú štatút banky. Zmenil sa len ich počet, ktorý od roku 2000 stále rastie.

Záver

V záverečnej diplomovej práci bola riešená problematika privátneho bankovníctva a vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva. Oblasť privátneho bankovníctva je veľmi rozsiahla, preto sme sa venovali jednotlivým častiam len okrajovo, niektorým častiam podrobnejšie.

Hlavným cieľom záverečnej diplomovej práce bolo sledovať vývoj produktov a služieb, ktoré privátne bankovníctvo poskytuje privátnym klientom. Z výsledkov práce je zrejmé, že produkty a služby privátneho bankovníctva sa stále viac rozširujú a ich vývoj neustále napreduje. Banky sa snažia uspokojiť aj tie najmenšie potreby svojich majetných klientov a tomu prispôsobujú aj tvorbu produktov a služieb.

Detailné pozorovanie investícií do cenných papierov v rámci konkrétnej univerzálnej banky, ktorá poskytuje privátne bankovníctvo na Slovensku nám umožnilo pozorovať vývoj investícií do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva. Výsledkom pozorovania je konštatovanie, že nárast investícií do cenných papierov je vysoký, najvyšší od roku 2012.

Záverečná diplomová práca je zameraná na teóriu aj prax v privátnom bankovníctve. Teoretická časť je o definíciách privátneho bankovníctva a konkrétnych produktov privátneho bankovníctva. Praktická časť je zameraná na subjekty privátneho bankovníctva, minimálne objemy peňazí, ktoré sú pre vstup do privátneho bankovníctva potrebné, klasifikáciu klientov privátneho bankovníctva a investície do cenných papierov v privátnom bankovníctve.

Zoznam použitej literatúry

Knihy

1. POLOUČEK, S. a kol. 2006. *Bankovníctví*. 2. vydanie. Praha: C. H. Beck, 2006, 496s. ISBN 9788074004919
2. KLIMIKOVA, M. 2008. *Platobný styk*. Bratislava: Marada Capital Services, a.s., 2008, 286s. ISBN 978-80-968458-9-7
3. HORVÁTOVÁ, E. 2009. *Bankovníctvo*. Žilina : GEORG, 2009, 318s. ISBN 978-80-89401-03-1
4. CHOVANCOVÁ B. – ŽOFČÁK S. 2012. *Kolektívne investovanie*. Bratislava: Iura Edition, spol. s.r.o., 2012, 383s. ISBN 978-80-8078-449-2
5. Gallo P., 1995. *Základy moderného bankovníctva*. Bratislava: Elita, 1995, 174s. ISBN 80-85323-89-3
6. POLIAČIK I., 2011. *Finančné deriváty pre každého*. Modra: Servisia s.r.o., 2011, 95 s. ISBN 978-80-970835-4-0
7. KORAUS, A., 2011. *Finančný marketing*. Bratislava: Sprint, 2011. 536 s. ISBN 978-80-89393-31-2
8. KUDZBEL, M. 2000. *Bankovníctvo*. 1. vyd. Bratislava : Marada Capital Services, 2000. 128 s. ISBN 80-968458-0-2
9. MAJTÁNOVÁ, A. 2007, *Poistovníctvo praktikum*, Bratislava : EKONÓM, 2007, 208s. ISBN 978-80-225-2403-2
10. REVENDA Z., 2014, *Peňažní ekonomie a bankovníctví*. Praha: Management Press, 2014. 424s. ISBN 9788072612796
11. BICKER L., 1996. *Private banking in Europe*. London: Routledge, 1996, 181s. ISBN 0-415-12977-X
12. POLIDAR, V. 1995. *Management bank a bankovních obchodů*. 1. vyd. Praha : Ekopress, 1995. 423 s. ISBN 901991-0-0
13. EHLERN, S. 1997. *International private banking: study on international private banking with special focus on the portfolio management business*. Bern: Verlag Paul Haupt, 1997, 336s. ISBN 3-258-056-92-7

14. ESSVALE C. L. 2008. *Business Knowledge for It in Private Wealth Management – A Complete Handbook for It Professionals*. London: Essvale Corporation Limited, 2008. 288s. ISBN978-09-5541-249-3
15. KOHÚT P. 2010. Investiční strategie pro třetí tisíciletí. 6. Vydanie. Praha: GRADA Publishing, a.s.2010.296s. ISBN 978-80-247-3315-9

Odborné časopisy

1. JEŠKO, V., 2010, Privátne bankovníctvo – diskretnosť a individuálny prístup. In Goodwill. ISSN 1337-9798, 2010, 2.ročník, č.august-september, s.23
2. Houdek T. 2014. Privátní bankéř – nový člen rodiny. In Bankovníctví. ISSN 1212-4273 ,2014, 21.ročník, s. 36-37
3. Makarová, X., 2015, Presunúť bohatstvo na deti je výyva. In Trend ISSN 1335-0684, 2015, č.2015/9, s.48
4. NBS, 2004, Biatec, 3/2004,
5. Euromoney

Internetové zdroje

1. Petit Press.2005. Privátne bankovníctvo pre solídnych klientov.[online]. 2005. Dostupné na internete: < <http://www.sme.sk/c/2469454/privatne-bankovnictvo-pre-solventnych-klientov.html>>
2. J&T BANKA, 2012. Privátne bankovníctvo. [online].2012. Dostupné na internete: < <http://banky.sk/35806-sk/privatne-bankovnictvo.php>>
3. Kolektív autorov : Výkladový slovník finančných pojmov. 2006. In Derivat.2006 Dostupné na internete: <<http://www.derivat.sk/index.php?PageID=629>>. ISSN 1336-5711
4. Pokorná, Sponer. 2007, Segmentácia korporátnych klientů banky, In: derivat.sk, 2007, dostupné na internete: : < <http://www.derivat.sk/index.php?PageID=1326>>
5. Vasilišin R., 2010. Wealth Management chceme povýšiť na privátne bankovníctvo prechádzajúce z generácie na generáciu. In Investage news.2010, 01/2010.

Dostupné na internete: <<http://virtuse.eu/sk/wealth-management-chceme-povysit-na-privatne-bankovnictvo-prechadzajuce-z-generacie-na-generaciu/170>>

6. Russ Alan Prince, 2014. What Is Wealth Management?. In: Forbes. 2014.
Dostupné na internete:
<<http://www.forbes.com/sites/russalanprince/2014/05/16/what-is-wealth-management/>>
7. Klásek M., 2005, Privátne bankovníctvo: Ako peniaze investovať, ako si ich užiť, In: Trend, 2005. Dostupné na internete:
<<http://www.etrend.sk/firmy/privatne-bankovnictvo-ako-peniaze-investovat-ako-si-ich-uzit.html>>
8. Petržala Ľ., 2011, Privátne bankovníctvo ako životný štýl, 2011, dostupné na internete: <<http://banky.sk/raymond-kopka/>>
9. Hambáľková J., 2010, Klientov privátnych bánk kríza zmenila, In: Trend 2010, dostupné na internete: <<http://firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/klientov-privatnych-bank-kriza-zmenila-2.html>>
10. VUB, tlačová správa 2014, dostupné na internete: <<https://www.vub.sk/tlacove-centrum/tlacove-spravy/rok-2014/euromoney-vub-ma-najlepsie-privatne-bankovnictvo-na-slovensku.html>>
11. Beracka J., 2014, V centre pozornosti: privátni klienti, dostupné na internete: <http://www.nextfuture.sk/banky/clanky/v-centre-pozornosti-privatni-klienti/>
12. Dostupné na internete: <http://www.euromoney.com/Article/3300147/Private-Banking-and-Wealth-Management-Survey-2014-Results-index.html>
13. <http://www.statista.com/statistics/204072/distribution-of-ultra-high-net-worth-individuals-by-world-region/>

Ostatné

Interné materiály skúmanej banky

Zoznam príloh

Príloha číslo 1: Rebríček bánk v poskytovaní privátneho bankovníctva – Časopis Euromoney

Slovakia		
Best private banking services overall		
1	3	VUB (Intesa Sanpaolo)
2	4=	Rothschild
3	1	CSOB (KBC)
4	2	Tatra Banka (Raiffeisen Bank International)
5	4=	UniCredit
Relationship management		
1	2	VUB (Intesa Sanpaolo)
Range of investment products		
1	1	Tatra Banka (Raiffeisen Bank International)
Super affluent clients		
1	1	VUB (Intesa Sanpaolo)
High net worth I clients		
1	4=	VUB (Intesa Sanpaolo)
High net worth II clients		
1	2	Rothschild
Ultra high net worth clients		
1	1	Rothschild

Zdroj:

Dostupné na internete: <http://www.euromoney.com/Article/3300144/Private-Banking-and-Wealth-Management-Survey-2014-Country-awards.html#i2>

Príloha č. 2: Inzerát pre obsadenie pozície privátny bankár

Privátny bankár - Bratislavský región

Privatbanka, a.s.

Informácie o pracovnom mieste

- **Miesto práce:** Einsteinová 25, Bratislavský kraj, Bratislava
- **Ponúkaný plat (brutto):** dohodou
- **Termín nástupu:** ihneď
- **Druh pracovného pomeru:** plný úväzok

Náplň práce, právomoci a zodpovednosti

Aktívna akvizičná činnosť, budovanie vlastnej stabilnej klientely v oblasti
privátneho bankovníctva

Komplexná starostlivosť o klientov privátneho bankovníctva

Analýza a definovanie potrieb klientov

Iné výhody

Široká škála produktov pre klientov

Systém odmeňovania zložený z fixnej a neobmedzenej variabilnej zložky

Otvorená komunikácia a priestor pre tvorivú a samostatnú sebarealizáciu

Systém vzdelávania a možnosť individuálneho osobného rastu a rozvoja

Možnosť ovplyvňovať tvorbu produktov a služieb

Pohyblivá pracovná doba

Zamestnanecké výhody

Požiadavky na zamestnanca

Požadované vzdelanie

stredoškolské s maturitou

nadstavbové/vyššie odborné vzdelanie

vysokoškolské I. stupňa

vysokoškolské II. stupňa

Zameranie, odbor:

ekonomické

Vodičský preukaz

B

Osobnostné predpoklady a zručnosti

- prax v oblasti bankovníctva alebo finančníctva
- predajné zručnosti a schopnosť vyjednávať
- komunikatívnosť a profesionálne vystupovanie
- flexibilita, pohotovosť
- schopnosť sebamotivácie a sebadisciplína

Inzerujúca spoločnosť**Stručná charakteristika spoločnosti**

Sme prvá špecializovaná banka na slovenskom bankovom trhu, ktorá sa orientuje na privátne bankovníctvo.

Svojim klientom poskytujeme špecializované finančné a investičné služby šité na mieru ich individuálnym potrebám. Práve princíp vysoko individuálneho prístupu spolu so zachovaním diskretnosti je jedným zo základných atribútov našej práce a komunikácie s klientom.

Vysokokvalitné služby zabezpečujú naši pracovníci s dlhoročnou praxou v bankovníctve a pri riadení finančných investícií. Pri výbere pracovníkov pre banku kladieme veľký dôraz na vysokú odbornú kvalifikáciu a profesionálnu úroveň.

Hlavná oblasť pôsobenia spoločnosti

Bankovníctvo, peňažníctvo

Informácie o výberovom konaní

Ďakujeme všetkým kandidátom za prejavovaný záujem pracovať v našej spoločnosti, avšak kontaktovať budeme len vybraných uchádzačov.

Adresa spoločnosti

Privatbanka, a.s.

Einsteinova 25 [Zobrazit' na mape](#)

851 01 Bratislava 5

<http://www.privatbanka.sk>

Kontakt

Kontaktná osoba: Ing. Rozália Slováková

Tel.: [+421 232266123](tel:+421232266123)

Fax: +421232266900

E-mail: [poslat' životopis](#)

ID: 1449070 **Dátum zverejnenia:** 3.11.2014

Lokalita: [Bratislavský kraj](#), [Bratislava](#)

Pozícia: [Account manager](#), [Osobný bankár](#), [Privátny bankár](#), [Riaditeľ pobočky](#), [Vzťahový manažér](#)

Spoločnosť: [Privatbanka, a.s.](#)

Príloha číslo 3: E-mailová komunikácia s bankou ohľadom poskytnutia informácií



Sabína Švejdová <sabina.svejdova@gmail.com>

privatne bankovníctvo_diplomová práca

Sabína Švejdová <sabina.svejdova@gmail.com>

19. novembra 2014, 9:22

Komu: privatebanking@csob.sk

Dobrý deň,

som externou študentkou Národohospodárskej fakulty, študujem odbor Bankovníctvo-5. ročník. Pracujem ako hypotekárny a maklér a zastrešuje ma spoločnosť Gepard finance, s.r.o. . S bankou ČSOB pracujem na hypotekárnych úveroch-tu mám svoje kontaktné osoby.

V súčasnosti pracujem na diplomovej práci, ktorá znie na tému: Vývoj produktov a služieb privátneho bankovníctva. Táto téma pre mňa ako hypotekárneho makléra nie je veľmi známa a internetové a knižné zdroje sú nedostatočné.

Chcela by som Vás ako banku požiadať o pomoc, resp. vyžiadať si stretnutie v Bratislave na SNP s niekým, kto sa v privátnom bankovníctve pohybuje a vyzná. Viem, že nemôžem žiadať všetky informácie, nakoľko si banka stráži svoje now - how a bankové tajomstvá. Chcela by som si len prejsť nejaké základy, históriu, možno vývoj produktov a služieb v privátnom bankovníctve. Banku ČSOB som si vybrala, pretože má na Slovensku históriu a pozná od začiatku slovenských klientov.

Moje kontaktné osoby mi nevedia pomôcť, nakoľko privátne bankovníctvo neovládajú.

Prosím Vás o kontakt na niekoho s kým, by som sa mohla rozprávať.

Ďakujem pekne

S pozdravom

—

Bc. Sabína Švejdová
tel: 0904 043 061



Sabína Švejďová <sabina.svejdova@gmail.com>

privatne bankovníctvo _diplomová práca

Private banking <privatebanking@csob.sk>

19. novembra 2014, 9:31

Komu: Sabína Švejďová <sabina.svejdova@gmail.com>

Dobrý deň,

Ďakujeme za Váš záujem a ceníme si dôveru, ktorú ste prejavili našej inštitúcii.

Žiaľ informácie, o ktoré nás žiadate, môžu súvisieť s citlivými informáciami a z tohto dôvodu sa k téme nebudeme môcť vyjadrovať.

Ďakujeme za pochopenie a prajeme veľa úspechov počas štúdia.

S pozdravom,

Daniela Zámečníková
Pracovník pre obchodnú podporu a distribúciu
Divízia privátneho bankovníctva

Československá obchodná banka, a. s.
Laurinská 1
815 63 Bratislava

tel.: +421 259 663 784
e-mail: dzamecnikova@csob.sk

Príloha číslo 4: Objem investícií do cenných papierov v rámci privátneho bankovníctva
Superbanky, a.s.

OBDOBIE	POČIATOČNÝ OBJEM POD SPRÁVOU	KONEČNÝ OBJEM POD SPRÁVOU	% zmena
201201	38 727 373	39 634 398	
201202	39 634 398	40 502 728	2,19%
201203	40 502 728	41 485 175	2,43%
201204	41 485 175	41 420 179	-0,16%
201205	41 420 179	42 940 058	3,67%
201206	42 940 058	43 753 975	1,90%
201207	43 753 975	38 555 142	-11,88%
201208	38 555 142	43 380 240	12,51%
201209	43 380 240	43 884 389	1,16%
201210	43 884 389	46 157 558	5,18%
201211	46 157 558	47 966 553	3,92%
201212	47 966 553	49 912 721	4,06%
rok 2012 celkom	38 727 373	49 912 721	28,9% nárast
201301	49 912 721	50 977 063	2,13%
201302	50 977 063	54 895 636	7,69%
201303	54 895 636	59 917 425	9,15%
201304	59 917 425	63 951 400	6,73%
201305	63 951 400	64 275 638	0,51%
201306	64 275 638	61 104 929	-4,93%
201307	61 104 929	65 417 907	7,06%
201308	65 417 907	66 324 012	1,39%
201309	66 324 012	71 896 461	8,40%
201310	71 896 461	75 784 249	5,41%
201311	75 784 249	79 717 135	5,19%
201312	79 717 135	81 172 452	1,83%
rok2013 celkom	49 912 721	81 172 452	62,63% nárast
201401	81 172 452	81 502 221	0,41%

201402	81 502 221	89 822 598	10,21%
201403	89 822 598	94 071 447	4,73%
201404	94 071 447	109 833 529	16,76%
201405	109 833 529	115 356 238	5,03%
201406	115 356 238	118 455 937	2,69%
201407	118 455 937	127 019 590	7,23%
201408	127 019 590	127 730 727	0,56%
201409	127 730 727	129 132 906	1,10%
201410	129 132 906	131 252 021	1,64%
201411	131 252 021	131 827 394	0,44%
201412	131 827 394	136 631 472	3,64%
rok2014 celkom	81 172 452	136 631 472	68,32% nárast
201501	136 631 472	140 394 456	2,75%
201502	140 394 456	147 622 646	5,15%