

## Pohľad do minulosti, výhľad do budúcnosti

Slávnostné zhromaždenie Slovenskej asociácie poisťovní

V utorok 26. mája 2008 sa v bratislavskom hoteli Holiday Inn konalo slávnostné zhromaždenie pri príležitosti 15. výročia založenia asociácie.

### Pracovné stretnutie zástupcov poisťného trhu s NBS

Zhromaždeniu predchádzalo stretnutie predstaviteľov centrálnej banky s topmanažermi poisťovní o ekonomickej situácii SR a predpokladanom legislatívnom vývoji na finančnom trhu, s osobitným zameraním na poisťovníctvo.

Vystúpil guvernér NBS Ivan Šramko, druhý zľava, člen Bankovej rady Peter Ševčovic (v strede) a riaditeľka odboru metodiky riadenia rizík Júlia Čillíková. Na snímke je aj viceguvernér NBS Martin Barto (vľavo) a riaditeľ odboru dohľadu Pavel Ferienc.

Pohľad do sály, kde bolo slávnostného zhromaždenie.

Pozornosti hostí sa tešila aj výstava z histórie i súčasnosti Slovenskej asociácie poisťovní. Na snímke riaditeľ Slovenskej kancelárie poisťovateľov Imrich Fekete (vľavo) a Štefan Velčický z Národnej banky Slovenska.

Prezident Republikovej únie zamestnávateľov Marián Jusko (vľavo) v rozhovore s viceguvernérkou NBS Martinou Bartovou.

Snímky (ip).



Účastníkov slávnostného zhromaždenia privítal prezident Slovenskej asociácie poisťovní Torsten Leue. Priblížil situáciu slovenského poisťovníctva najmä v súvislosti s krízou. Vyzdvihol najmä faktor dôvery, ktorý je na finančnom trhu kľúčový.

Generálna riaditeľka SLASPO Jozefína Žáková sa venovala histórii asociácie, a to od počiatkov združovania poisťovní v Rakúsko-Uhorsku v roku 1898, cez Zväz československých poisťovní v 1. ČSR, zväzy poisťovní počas rokov 1939 – 1945 až po asociáciu po páde monopolu jednej poisťovne. Zaoberala sa aj vývojom poisťného trhu a foriem supervízie nad poisťnými trhom. Významnú časť prezentácie tvorili úlohy, ktoré asociácia mala pri aproximácii práva pred vstupom do EÚ a ktoré má dnes pri súčasných iniciatívach Európskej komisie.

Štátny tajomník Ministerstva financií SR Peter Kažimír hovoril o spolupráci s asociáciou pri tvorbe legislatívy a pripravovaných opatreniach, ktoré by sa mali dotknúť poisťného trhu.

Viceguvernér NBS Martin Barto sa zaoberal úlohou dohľadu v podmienkach, ktoré prináša smernica Solvency II a iniciatíva na ochranu spotrebiteľa.

Viceguvernér NBS Martin Barto sa zaoberal úlohou dohľadu v podmienkach, ktoré prináša smernica Solvency II a iniciatíva na ochranu spotrebiteľa.



## Recenzia

Marta Ženíšková: *Pojistné na sociálné zabezpečení* ANAG, Praha, 2009.



Publikácia sa zaoberá odvodmi na sociálne zabezpečenie zamestnávateľov, zamestnancov, samostatne zárobkovo činných osôb a dobrovoľne dôchodkovo poistených. Obsahuje komentár a konkrétne príklady s riešením praktických situácií, ktoré môžu v tejto oblasti nastať. Keďže je obsahovo publikácia zameraná na český trh, jej praktické využitie možno s prispôbením slovenskej legislatívy nájsť u nás, nielen v pôsobení zahraničných spoločností spolupracujúcich s českým trhom. Publikácia obsahuje výklad predpisov súvisiacich s odvodmi poisťného na sociálne zabezpečenie a príspevkov na štátnu politiku zamestnanosti. Autorka v publikácii spracovala zákon č. 589/1992 Zb. o poisťovníctve na sociálne zabezpečenie a príspevkov na štátnu politiku zamestnanosti. Zhrnula úplné znenie tohto zákona s komentárom s jednotlivými ustanoveniami. Ďalej použila zákon č. 582/1991 Zb., o organizácii a realizácii sociálneho zabezpečenia, zákon č. 187/2006 Zb. o nemocenskom poistení a zákon č. 155/1995 Zb. o dôchodkovom poistení. Obdobne vymenované zákony sú dostupné na našom trhu v znení slovenskej legislatívy, ktoré možno aplikovať pre prax v ekonomických štruktúrach spoločností.

Výklad príslušných ustanovení predpisov, ktoré súvisia so zákonom o poisťovníctve na sociálne zabezpečenie a príspevkov na štátnu politiku zamestnanosti, je v komentári k tým ustanoveniam zákona o poisťovníctve, ktorých sa týka. Autorka uvádza zákon v znení k 1. januáru 2009, sú v ňom však zapracované i zmeny vykonané v zákone č. 2/2009 Zb.

1. januára 2009 dochádza k zmenám, ktoré sa týkajú zamestnávateľov (zmena výplatného termínu, zníženie sadzieb a pod.), zamestnancov (výrazné zníženie sadzby) a SZČO, ktorých zmeny v poistení sú veľmi rozsiahle. Táto príručka je prvou príručkou v edícii publikácií nakladateľstva ANAG, ktorá obsahuje iba výklad k sociálnemu poisteniu. Doposiaľ sa vydávali príručky obsahujúce spoločný výklad k sociálnemu a zdravotnému poisteniu. Vzhľadom na to, že v zdravotnom poistení sa s účinnosťou od 1. januára 2008 zmenili predpisy upravujúce zdravotné poistenie tak, že so sociálnym poistením zostal spoločný prakticky len okruh príjmov započítateľných do vymeriavacieho základu, štala sa spoločná publikácia týchto dvoch oblastí neprehľadnou. Preto publikácia *Pojistné na sociálne zabezpečenie* poskytuje ucelený a jednotný pohľad na túto problematiku a výklad predpisov o zdravotnom poistení bude spracovaný samostatne. Príručka v konkrétnom obsahu spracováva príklady na stanovenie vymeriavacieho základu a výpočet odvodov poisťného v súvislosti s českou legislatívou. Spomínané zákony, z ktorých vychádza kontext publikácie v závere publikácie, obsahujú prechodné a záverečné ustanovenia. V závere publikácie je tabuľka odvodov pre SZČO a formuláre aplikovateľné v českej praxi. Publikácia z edície „práce, mzdy, pojištění“ českého vydavateľstva ANAG, má využitie nielen pre český trh, ale aj v slovenskom mzdovom účtovníctve. Využije ju aj odborná verejnosť pôsobiaca v spoločnostiach pôsobiacich aj na českom trhu.

Monika Vilhelmová

## Jazykové okienko

O zhode prísudku so skratkou v podmete vety

V písaných textoch sa často namiesto úplných názvov používajú iniciálové skratky, napr. *Slovenská kancelária poisťovateľov – SKP* [vysl. *es-ká-pě*], *Úrad pre finančný trh – ÚFT* [vysl. *ú-ef-te*]. Pri tvorbe textov si ich autori často kladú otázku, v akom rode má byť sloveso v minulom čase, ktoré sa viaže na iniciálovú skratku.

V slovenčine platí zásada, že sloveso v prísudku v tvare minulého času je v tom rode, akého rodu je kľúčové podstatné meno úplného názvu v podmete vety. Napríklad v názve *Slovenská kancelária poisťovateľov* kľúčovým slovom je podstatné meno ženského rodu *kancelária*, preto aj sloveso v prísudku v tvare minulého času bude v ženskom rode, teda *Slovenská kancelária poisťovateľov uzavrela dohodu o vzájomnom vyrovnávaní nárokov na náhradu škody*. Rovnako v ženskom rode bude sloveso v prísudku aj vtedy, keď namiesto úplného názvu v podmete vety použijeme skratku *SKP*. Veta so skratkou má teda správnu podobu *SKP uzavrela dohodu o vzájomnom vyrovnávaní nárokov na náhradu škody*. V názve *Úrad pre finančný trh* kľúčovým slovom je podstatné meno mužského rodu *úrad*, preto sloveso v prísudku v tvare minulého času bude v mužskom rode, teda *Úrad pre finančný trh preveril výšku sadzieb povinného zmluvného poistenia*, a rovnako v mužskom rode bude prísudok, ak namiesto úplného názvu v podmete vety použijeme skratku *ÚFT*, teda *ÚFT preveril výšku sadzieb povinného zmluvného poistenia*.

Napokon ešte odporúčanie autorom textov. Pred prvým použitím iniciálovej skratky v texte je dôležité z hľadiska komunikačnej jednoznačnosti uviesť úplný názov spolu so skratkou a až potom používať skratku, aby prijímateľ informácie vedel, aký názov skratka zastupuje.

PaedDr. Matej Považaj, CSc.  
Jazykovedný ústav L. Štúra SAV



## Hľadáme sprostredkovateľov poistenia

INSIA je spoločnosť, ktorá podniká v oblasti sprostredkovania poistenia na základe povolenia NBS č. EUP-000921. Vzhľadom na narastajúce aktivity hľadáme nových sprostredkovateľov poistenia.

### Sprostredkovateľ poistenia

#### Ponúkame :

- nových klientov do Vašej správy
- možnosť prevodu a garanciu kmeňa
- unikátny software pre profesionálnu prácu (www.insia.sk/yeti) online prístup k informáciám z trhu aj v mobile
- zmluvy so všetkými slovenskými i zahraničnými poisťovňami
- podporu a zázemie popredného poisťovacieho makléra
- zaujímavé provízie

Naša spoločnosť je na trhu od roku 1992. Služby poisťovacieho makléra poskytujeme právnickým osobám a občanom.

Pokiaľ Vás táto ponuka spolupráce s našou spoločnosťou zaujala, kontaktujte nás prosím.

**INSIA a.s.**  
Tel.: 041 7645 898  
Mobil: 0903 500 080  
E-mail: [info@insia.sk](mailto:info@insia.sk)

[www.uspesnymakler.sk](http://www.uspesnymakler.sk)



## Solventnosť v záujme všetkých

Európska únia sa postupne dostáva na koniec diskusií o efektívnejšej regulácii európskeho poistného trhu, ktoré intenzívne prebiehajú už od roku 2007 a sú známe ako projekt Solvency II. O novej architektúre regulácie európskeho poistného trhu sa viedlo mnoho diskusií. Napokon sa prijal model troch pilierov. Je podobný ako model regulácie pre bankový sektor Basel II, no má aj mnohé svoje významné špecifiká. Zmenený a doplnený návrh smernice Európskeho parlamentu a Rady o začatí a vykonávaní poistenia a zaistenia – Solvency II, ktorý 22. apríla 2009 schválil Európsky parlament a 5. mája 2009 Rada, pozostáva z prepracovania 14 smerníc platných v sektore poistenia a zaistenia a nových ustanovení týkajúcich sa solventnosti.

Ide o rámcovú smernicu, čo znamená, že ťažisko prác sa teraz presúva do oblasti vykonávacích predpisov, na ktoré sa kladie veľký dôraz. Rokovania k vykonávacím predpisom na pôde Európskej komisie začali v máji 2009. Dôležité budú odporúčania Výboru európskych orgánov dohľadu nad poistovníctvom a zamestnaneckými penzijnými fondmi (CEIOPS), ktoré budú rozdelené do troch častí (október 2009, december 2009, marec 2010). Transpozícia smernice do právnych systémov členských štátov by sa mala ukončiť do 31. októbra 2012. Pre slovenský poistný trh to bude znamenať opäť nový zákon o poistovníctve a tiež množstvo nových vykonávacích predpisov. A pre poistovne povinnosť sa na to pripraviť. Z tohto pohľadu tri roky nie sú dlhý čas...

Rámcová smernica o Solvency II zavádza ekonomické požiadavky solventnosti založené na riziku. To znamená, že požiadavky solventnosti budú lepšie odrážať skutočné riziká, ktorým sú jednotlivé poistovacie subjekty vystavené. V pravidlách solventnosti sa okrem iného stanovuje minimálna výška finančných zdrojov, ktoré poistovne vzhľadom na svoj rizikový profil musia mať.

Cielom týchto snáh je zabezpečiť, aby boli poistovne finančne silné a schopné prekonať ťažké obdobia, ochrániť poistníkov, poistených a ďalších príjemcov poistného plnenia, a prispieť k stabilite poistného trhu a finančného systému ako celku. Keďže Solvency II sa bude jednotne aplikovať na poistný sektor v celej Európskej únii, dúfajme, že okrem vyššej úrovne stability európskeho poistného trhu prispeje aj k vytvoreniu skutočne jednotného trhu poistných služieb. Solvency II je teda skutočne v záujme všetkých, aj napriek nemalým počiatočným nákladom, ktoré jej zavedenie do praxe priniesie.

Ing. Mgr. Zuzana Krátka  
manažérka pre risk manažment a solventnosť  
Slovenská asociácia poistovní

Poistné rozhľady 3/ 2009

EV 509/08

Vydáva  
Slovenská asociácia  
poistovní ako odborný  
dvojmesačník slovenského  
poistovníctva

Vedúci redaktor  
Ing. Ivan Podstupka

Členovia redakčnej  
rady  
JUDr. Jozefína Žáková  
(predsedníčka)  
Ing. Vladimír Bakeš  
Mgr. Júlia Čillíková  
JUDr. Imrich Fekete, CSc.  
JUDr. Dušan Katonák  
Prof. Ing. Anna Majtánová, PhD.  
Mgr. Lucia Muthová

Cena ročného predplatného  
(šesť čísiel) je  
9,00 € / 271,50 Sk  
do zahraničia 24,- €  
alebo 792,- Sk.  
Jednotlivé číslo  
1,53 € / 46,- Sk

Adresa  
Slovenská asociácia  
poistovní  
Drieňová 34  
P. O. Box 51  
820 09 Bratislava 29

Telefón  
02 / 4342 9985  
fax  
02 / 4342 9984  
e-mail  
ivan.podstupka@slaspo.sk  
www.slaspo.sk

Typografia, prepress  
Karol Rosmány  
MONADA atelier s. r. o.

Tlač  
WELTPRINT s. r. o.  
Bratislava

03

### Rozhovor

#### Interview

V kríze hľadajú klienti garancie  
*In Crisis Clients Are Seeking Guaranty*

04

### Teória a prax

#### Theory and Practice

Široká šedá zóna  
*Broad Grey Zone*  
Kredibilný odhad poistného  
*Credible Insurance Rate Estimation*  
Zmeny v európskom poistovníctve  
*Changes in European Insurance*

08

### Poistovne v SR

#### Insurance Companies in the Slovak Republic

Z tlačových správ poistovní  
*From Press Releases of Insurance Companies*

09

### Manažment

#### Management

Odstrániť slabiny risk manažmentu  
*To Remove the Weaknesses in Risk Management*  
Podvody počas krízy  
*Confidence Games in Time of Crisis*

11

### Európska únia/CEA

#### European Union/CEA

Europarlament naštartoval Komisiu  
*Euro-Parliament Cranked up the Commission*  
Systém skupinovej podpory v rámci Solvency II  
*Group Support in Solvency II Framework*  
Novinky z Bruselu  
*News from Brussels*  
Komisia predstavila schému finančného dohľadu  
*Commission Introduces Stronger Financial Supervision*

15

### Poistovníctvo vo svete

#### Insurance around the World

Katastrofa lietadla Air France zataží poistovne  
*Air France Crash Will Be Very Costly for the Insurance Companies*  
Klimatické rokovania bez výrazného posunu  
*Climate Change Negotiations Without Demonstrable Progress*

16

### Resumé v angličtine

#### English Résumé

**Hovoríme  
s prezidentom  
Slovenskej  
asociácie  
poisťovní  
Torstenom Leuem**

**Poslanie Slovenskej asociácie poisťovní je široké a známe. Ktoré momenty by ste v súčasnom období zdôraznili?**

SLASPO pôsobí na slovenskom trhu 15 rokov a za ten čas sa stala dôležitou súčasťou poisťovníctva. Toto je obzvlášť dôležité v situácii, keď samotné poisťovníctvo na Slovensku muselo prejsť zmenami, ktoré ho otočili o pomyselných sto osemdesiat stupňov. V praxi to znamená, že slovenský trh sa stal súčasťou otvoreného európskeho trhu, kde voľne pôsobia poisťovacie spoločnosti, ktoré vlastní zahraničný kapitál a majú slovenskú licenciu, ale aj poisťovne z iných členských štátov na základe tzv. európskeho pasu. Účastníci slovenského trhu sú tak konfrontovaní nielen s konkurenciou z celej Európy, ale aj s európskou legislatívou, ktorá priamo či nepriamo zasahuje do každodenného biznisu. Je preto dobré, že prostredníctvom SLASPO je možné zúčastňovať sa na tvorbe pravidiel pre každodenný biznis na národnej, ale aj európskej úrovni.

**Asociácia sa prostredníctvom Republikovej únie zamestnávateľov stala účastníkom sociálneho dialógu, priamo vstúpila do rokovaní s odborními pracovníkmi vo finančníctve. V čom vidíte prínos toho postupu pre jednotlivé členské poisťovne?**

Aj keď priemerná mzda zamestnancov v poisťovníctve patrí medzi najvyššie na Slovensku, a teda poisťovacie spoločnosti nie sú natoľko konfrontované so silným tlakom odborov na pracovné podmienky a mzdy, považovali sme za potrebné využiť praktický nástroj na vedenie oficiálneho dialógu medzi zamestnávateľmi a zamestnancami, ktorými sú pravidlá kolektívneho vyjednávania v SR. Navyše tým, že v minulom roku získala SLASPO štatút zamestnávateľského zväzu, mohla urobiť kroky na to, že sa aj poisťovací sektor mohol stať súčasťou Republikovej únie zamestnávateľov. Prakticky to pre poisťovne znamená, že majú svoje zastúpenie v tripartitných rokovaniach medzi vládou, odborními a zamestnávateľmi.

**Je slovenské legislatívne prostredie vnímavé na kultúrny lobing, teda lobing v záujme trhu, konkurencie aj spotrebiteľa?**

Nevidím žiadny markantný rozdiel medzi slovenským trhom a ostatnými európskymi trhami, pokiaľ ide o metódy a problémy lobingu. V čom však vidím osobitosť Slovenska je fakt, že zrejme mnoho-ročný monopol na poisťovanie pred rokom 1991 spôsobil, že isté poisťovacie inštitúty a inštitúcie sa jednoducho nevyvíjali kontinuálne. To spôsobuje, že rýchle otvorenie trhu a rýchlo sa meniacia legislatíva nemali na čo nadviazať a vznikajú tak medze-

ry, ktoré si vypíňajú dotknuté subjekty po svojom. Dotknutými subjektmi myslím tak poisťovne, ako aj štátne inštitúcie ako sú regulátori a dohľadacie orgány. Myslím, že stojí za pripomenutie, že v poisťovníctve sa po roku 1991 zmenil orgán dohľadu trikrát – najprv to bolo Ministerstvo financií SR, potom Úrad pre finančný trh a teraz je to Národná banka Slovenska.

**Ako hodnotíte významné udalosti v Bruseli, najmä Solvency II, ale i ďalšie smerovanie európskej legislatívy – nové podmienky regulácie a dohľadu, group support, disclosure a ďalšie? Budú mať na náš trh kladný účinok?**

Aktivity ako Solvency II budú mať výrazný dopad na lokálne trhy. Vo všeobecnosti je jasné, že v týchto časoch je nedostatok kapitálu, a preto sa profesionálnejšia kalkulácia rizika ukazuje ako veľmi pozitívna. Nová regulácia si vo všetkých poisťovniach vyžiada veľké investície. Ďalšou významnou vecou je ochrana spotrebiteľa – to je nevyhnutné, ale musí sa zaviesť do praxe vhodným spôsobom. Nie aby boli náklady implementácie také vysoké, že spotrebiteľ na ne v konečnom dôsledku doplatí.

**Má Slovenská asociácia poisťovní vplyv na postoj CEA – federácie národných asociácií poisťovní pri negóciáciách s Európskou komisiou?**

Hoci je slovenský poisťovní trh v európskom rozmere len nepatrný, Slovenská asociácia poisťovní je riadnym členom federácie, plnoprávne a plnohodnotne funguje vo všetkých štruktúrach. Som členom Strategickkej rady CEA, generálna riaditeľka SLASPO je členom Výkonného výboru CEA, ktorý je štatutárnym orgánom CEA, a zamestnanci sekretariátu a niektorí zamestnanci členských poisťovní sú členmi odborných výborov. Máme teda dostatok informácií o daniach v EÚ a všetkými silami sa snažíme veci ovplyvňovať. To sa nám darí primerane našej veľkosti. Zjednodušene sa dá povedať, že náš vplyv v CEA je podobný vplyvu Slovenska v EÚ.

**Vplyv krízy zhodnocujú v každej poisťovni. Aký máte názor na východisko z krízy a kde bude prítom poisťovníctvo?**

Kríza zasahuje celú ekonomiku. Keď klesne predaj nových áut, poisťovne to bezprostredne pocítia. Na druhej strane ľudia teraz potrebujú dôveru a naše dlhodobé produkty ju dodávajú. Tým sa to v sektore akosi vyrovnáva. Na globálnej a lokálnej úrovni vidíme viac fúzií spoločností či rozhodnutí globálnych investorov opustiť trhy. Je to jednoducho kalkulácia, koľko kapitálu treba na podporu značky na medzinárodnej úrovni. Ak by sme sa pozreli na poradie desiatich najväčších finančných



inštitúcií pred desiatimi rokmi a teraz, boli by sme prekvapení, ako sa top rebríček od základu zmenil. Je badateľný výrazný východný trend, keď ázijské spoločnosti získavajú na globálnych finančných trhoch významnejší vplyv.

**Hovorí sa, že všetko bude inak. Ako sa zmení poistný sektor? Zmení sa štruktúra produktov, požiadavky klientov?**

Veľa produktov sa bude musieť v súvislosti s menším kapitálom prehodnotiť. V životnom poistení vidno trend rastu klasických produktov, pretože klienti hľadajú v týchto časoch garancie. Solvency II bude poisťovne nútiť k efektívnosti vynakladania nákladov v záujme vyššieho zhodnotenia kapitálu akcionárov. To všetko prinesie v produktovej oblasti väčšiu konkurenciu na trhu, čo je pre klienta dobré. Čo sa týka predajných štruktúr, tie sa na jednotlivých trhoch veľmi líšia. Verím, že na Slovensku nebudeme svedkami dramatických zmien kanálov predaja. Niektoré kanály, ako internet, sa rozšíria, ale nie tak významne, aby sme mohli hovoriť o radikálnych zmenách. Klienti oceňujú osobný kontakt pri rozhodovaní o dlhodobých zmluvách alebo zmluvách, ktoré by v prípade škody výrazne zmenili ich životnú úroveň. Sme priemyslom, ktorého povinnosťou je radiť klientovi.

**Prejaví sa nižší zisk, či strata poisťovní v kvalite služieb klientom?**

Nič nie je zadarmo. Žiadna spoločnosť nemôže dlhodobo prežívať bez kladných výsledkov. Spoločnosti so stratami sa musia zamerať na dosahovanie zisku. Vo všeobecnosti môžeme povedať, že efektívnosť bez poškodzovania klienta skutočne leží na manažmente. Robíme biznis s ľuďmi. A každý je iný, všeobecná odpoveď nie je možná.

**Kedy kríza pomínie?**

Ak by som to vedel, nesedel by som tu. Myslím si, že kríza a jej dôsledky budú trvať dlhšie, ako mnohí z nás očakávajú. Avšak ja som prišiel z risk manažmentového biznisu, preto sa na to pozerám z tejto stránky.

**Má slovenské poisťovníctvo do nasledujúcich rokov výraznejší rastový potenciál? V ktorých oblastiach?**

Proti hrozbám a neistote v podobe poklesu objednávok, tržieb, príjmov a pracovných miest treba ochranu a istotu, ktorú má priniesť kvalitný risk manažment, kapitálová sila, dlhodobé portfólio a konzervatívny prístup.

Neživotné poistenie výrazne ovplyvňuje vysoko konkurenčné poistenie motorových vozidiel, tvorí 63 percent predpísaného poistného v neživotnom poistení. Poistenie majetku bude rásť. Vývoj poistenia podnikateľov a priemyslu bude závisieť od vývoja ekonomiky.

Životné poistenie na Slovensku má odhadovaný potenciál rastu o 745 miliónov eur. Totiž podiel hrubého poistného v životnom poistení na HDP zaostáva. Pri dosiahnutí penetrácie životného poistenia na dnešnej úrovni Rakúska sa odhaduje práve približne trištvrtemiliardový potenciál. Naplnenie možností bude závisieť od celkového vývoja ekonomiky a od podpory vlády životnému poisteniu. Slovenský poistný sektor má výrazný rastový potenciál, ako som spomenul, najmä v životnom poistení.

*Ivan Podstupka*

*Snímky Marián Pásto*



# Široká šedá zóna

## Antitrust: Európska a národná blokovaná výnimka

**Antitrust, resp. hospodárska súťaž, je veľmi špecifická regulácia, ktorú musia rešpektovať všetci podnikatelia na trhu – vrátane poisťovní.**

Vychádza z jednoduchého princípu: Každý podnikateľ má na trhu postupovať nezávisle, má sa snažiť konkurovať kvalitou, cenou atď. – v princípe by nemal spolupracovať s konkurentmi. Antitrustová regulácia je totiž postavená na predpoklade, že prakticky každá spolupráca medzi konkurentmi s veľkou pravdepodobnosťou zníži intenzitu ich vzájomného konkurenčného boja a povedie ku kolaborácii podnikateľov na úkor ich obchodných partnerov, zákazníkov, spotrebiteľov. Toto základné antitrustové pravidlo je možné označiť ako *Všeobecný zákaz spolupráce konkurentov*.

Tak ako všetko, ani toto pravidlo nie je čierno-biele.

Aj tu existuje široká a nejednoznačná šedá zóna.

Aj antitrustová regulácia totiž uznáva, že v niektorých prípadoch môže byť vzájomná spolupráca medzi konkurentmi prospešná (napr. spoločný vývoj nového produktu, ktorý je taký nákladný, že by ho žiadny podnik samostatne nefinancoval).

Počas dlhých rokov antitrustovej regulácie zistili národné antimonopolné regulátory, že:

1/ v určitých špecifických ekonomických odvetviach treba vykladať Všeobecný zákaz spolupráce konkurentov benevolentnejšie – to je prípad napr. oblasti poisťovníctva;

2/ v praxi sa opakujú určité typy spolupráce medzi konkurentmi, ktoré síce neprospeievajú konkurenčnému prostrediu, avšak nie je vhodné ich automaticky zakazovať. Ich výhody totiž môžu prevážiť fakt, že čiastočne deformujú nezávislú konkurenciu. To môže byť prípad spoločného vytvorenia technických noriem/štandardov, kde regulátori uznávajú, že sú obvykle prospešné pre zákazníkov, aj keď vznikajú v rámci spolupráce konkurentov.

### Poisťovníctvo je špeciálny sektor

Európska komisia/antimonopolné úrady uznávajú, že:

1/ poisťovníctvo je veľmi špeciálny sektor,

2/ v poisťovníctve tak vzniká potreba, aby spolu poisťovne/zaistovne na určitých projektoch spolupracovali. Preto regulátori všeobecný zákaz voči poisťovniam zmäkčili. To urobili tým, že implementovali tzv. blokovanú výnimku pre poisťovníctvo. Hovorí, že Všeobecný zákaz spolupráce konkurentov je potrebné v poisťovníctve aplikovať benevolentnejšie. Blokovaná výnimka v poisťovníctve tak vlastne vyníma určité praktiky a typy spolupráce medzi poisťovňami zo Všeobecného zákazu spolupráce konkurentov.

V poisťovníctve sú podľa uvedenej blokovej výnimky dovolené praktiky, ktoré si iní podnikatelia nemôžu dovoliť:

1/ spoločné vytváranie a zdieľanie výpočtov nákladov na krytie špecifických poistných rizík v minulosti

a tabuliek úmrtnosti a tabuliek ochorení, nehôd a invalidity v súvislosti s poistením, ktoré zahŕňa prvok kapitalizácie;

2/ spoločné vytváranie štúdií o pravdepodobnom dopade vonkajších okolností na početnosť alebo rozsah budúcich nárokov a ziskovosti;

3/ spoločné vytváranie a zdieľanie nezáväzných štandardných poistných podmienok pre priame poistenie;

4/ spoločné vytváranie a zdieľanie všeobecných nezáväzných modelov znázorňujúcich zisk, ktorý má byť získaný z poistnej zmluvy s prvkom kapitalizácie;

5/ vytváranie a pôsobenie skupín poisťovní a zaistovní (pools) pre spoločné krytie osobitnej kategórie rizík;

6/ vytváranie, uznávanie a zdieľanie technických špecifikácií, pravidiel alebo príručiek na vybrané zabezpečovacie zariadenia a systémy určené na predchádzanie a znižovanie strát.

### Nie automaticky

Avšak pozor: je potrebné zdôrazniť, že spomínané praktiky nie sú dovolené automaticky. Regulátor situáciu komplikuje tým, že pridáva súbor podmienok. Ak tieto podmienky nie sú splnené, regulátor by mal praktiku zakázať, opraviť a eventuálne pokutovať. Preto je potrebné, aby poisťovne vždy dostatočne dopredu zanalyzovali a boli schopné (pre prípad sporu) dokázať regulátorovi, že:

■ Spoločné výpočty a tabuľky a štúdie sú nezáväzná a neidentifikujú jednotlivé poisťovne. Ďalej musia obsahovať výslovné vyhlásenie, že sú len orientačné a musia byť prístupné za nediskriminačných podmienok každej poisťovni.

Táto výnimka existuje preto, že regulácia verí, že spolupráca poisťovní v tejto oblasti uľahčí poisťovníam odhadovanie rizík a zlepši znalosti jednotlivých rizík, podporí intenzitu konkurencie na trhu a umožní novým či malým poisťovateľom vstup/expanziu na trhu.

■ Všeobecné poistné podmienky a modely sú dostatočne všeobecné a navyše aj nezáväzná. Musia výslovne uvádzať, že zúčastnení podnikatelia svojim klientom môžu voľne ponúkať aj odlišné poistné podmienky a na požiadanie musia byť dostupné každej osobe, ako aj novým záujemcom o vstup na trh.

Regulátor teda môže ukladať sankcie najmä vtedy, ak všeobecné poistné podmienky – napriek vyššie uvedenému – obsahujú napríklad akýkoľvek údaj o výške komerčného poistenia; alebo budú uvádzať/odporúčať výšku krytia, ktorú musí znášať poistenec (spoluúčasť); ďalej, ak umožnia poisťovateľovi zmeniť podmienky poistnej zmluvy bez výslovného súhlasu poistenca; prípadne vyžadujú, aby sa poistenec poistil proti rôznym rizikám u toho istého poisťovateľa; alebo ukládajú poisťencovi v neživotnom poistení viac ako trojročné zmluvné obdobie a pod.

Vo všeobecnosti totiž platí, že všeobecné poisťné podmienky nesmú za žiadnych okolností viesť k neprimeranej štandardizácii produktov ani k vytvoreniu významnej nevyváženosti zmluvných práv a povinností. Nesmú viazať poistenca v zmluvnom vzťahu neprimerane dlho a nesmú prekračovať „pôvodný účel poisťnej zmluvy“.

■ Všeobecné modely znázorňujúce zisk z poisťnej zmluvy s prvkom kapitalizácie sú distribuované len ako nezáväzná „usmernenie“. Antitrustová regulácia poisťovníctva je totiž založená na predpoklade, že štandardné modely ilustrujúce výnosy zo životného poistenia môžu priniesť výhody poisťovateľom, napríklad vo forme racionalizačných ziskov.

Na druhej strane regulátor môže ukladať sankcie vtedy, ak sa zúčastnené podniky medzi sebou dohodnú, zaviazajú alebo určia či záväzne odporúčia iným podnikom nepoužívať iné modely ako už vytvorené. Zakázané sú aj všeobecné diskusie na túto tému. Prísne sú zakázané aj diskusie o výnosoch, nákladoch, marketingových a obchodných stratégiách, ako aj o iných senzitívnych ekonomických témach.

■ Spolupoisťovacie alebo spoluzaisťovacie združenia označované tiež ako pools musia byť schopné regulátorovi preukázať, že poisťné produkty upísané v rámci členov združenia neprevyšujú 20 percent jednotlivého subtrhu v prípade spolupoisťovacích združení; resp. 20 percent relevantného subtrhu v prípade spoluzaisťovacích združení. Združenie je ďalej povinné spĺňať aj ďalšie podmienky: napríklad, každý zúčastnený podnik bude mať právo zo združenia vystúpiť bez akýchkoľvek sankcií výpoveďou s výpovednou lehotou nie dlhšou ako jeden rok; stanovby združenia neobmedzujú činnosť združenia alebo ktoréhokoľvek jej člena v poisťovaní alebo zaisťovaní rizík lokalizovaných v ktorejkoľvek geografickej časti Európskej únie; dohoda neprideliťe jednotlivým podnikom trhy alebo spotrebiteľov a pod. Regulácia totiž uznáva, že združenia často pomáhajú poisťovním alebo zaisťovním získať skúsenosti s rizikami, ktoré dobre nepoznajú, resp. novými produktmi. Z hľadiska antitrustu je však činnosť združení vysoko riziková. Preto je potrebné vždy dopredu realizovať veľmi precíznu súťažnú analýzu (riziko verus pozitíva) a vznik združení priebežne konzultovať s národným regulátorom.

■ Unifikované kritériá a dojednané pravidlá zhody zabezpečovacích zariadení a systémov musia byť čo do rozsahu, detailu a kvality obsiahnutých informácií objektívne potrebné, technicky odôvodnené a primerané. Nesmú ísť nad rámec toho, čo je nevyhnutne potrebné na dosiahnutie rozumnej štandardizácie zabezpečovacím zariadením/systémom a ich obsluhy a inštalácie. Navyše, dojednané pravidlá musia byť striktné objektívne, musia sa uplatňovať nediskriminačným spôsobom a musia byť vždy distribuované spolu s vyhlásením, že poisťovne môžu akceptovať aj iné zabezpečovacie zariadenia.

Túto výnimku regulátor povolil preto, lebo verí, že zosúladenie pravidiel, vnútorných predpisov a technických špecifikácií týkajúcich sa zabezpečovacích zariadení, je dôležité pre nastavenie primeranej úrovne bezpečnosti, kompatibility a spoľahlivosti zabezpečovacích zariadení v rámci národných aj európskych

trhov. Zosúladené pravidlá môžu byť pre poisťovateľov užitočné ako meradlo pri posudzovaní príslušného rizika, a teda vedú aj k zvýšeniu kvality, dostupnosti a užívateľského komfortu a zníženiu ceny poisťných produktov.

### Nepodceníť riziko

Ako je vidieť, regulácia nie je jednoduchá. Navyše regulácia je postavená na tom, že poisťovne sú dostatočne sofistikované a majetné podniky na to, aby si samy (bez asistencie regulátorov) zanalyzovali a rozhodli, či príslušná „spolupráca“ alebo praktika odporuje antitrustovej regulácii alebo nie. Tu dvojnásobne platí, že neznalosť zákona neospravedlňuje, resp. to, že sa poisťovňa splietla pri analýze, má vplyv snád len na výšku pokuty – a nie na legálnosť praktiky či „spolupráce“. V tomto kontexte je dôležité si uvedomiť, že antimonopolné regulátory môžu praktiky a „spoluprácu“ nielen zakázať, ale súčasne aj udeliť pokutu až do výšky 10 percent (!) ročného obratu. Nehovoriac o tom, že podobný typ problémov má veľmi negatívny dopad na imidž a reputáciu príslušného podnikateľa nielen na národnej, ale najmä na medzinárodnej úrovni. Rozumná poisťovňa by potom nemala toto regulačné riziko nikdy podceniť.

Bloková výnimka v poisťovníctve platí zatiaľ do 31. marca 2010. Európska komisia a národní regulátori začali verejnú diskusiu o tom, či bude dôvod pre zachovanie/predĺženie tejto blokovej výnimky. Inými slovami: skúmajú, či je poisťovníctvo ešte stále takým špecifickým sektorom, aby si zaslúžilo benevolentnejší prístup a väčšiu toleranciu zo strany antimonopolných regulátorov.

Podľa predbežných informácií sa zdá, že Blokova výnimka v poisťovníctve bude upravená a predĺžená aj na ďalšie obdobie.

**Daniel Čekal, Ivana Štefanková,**  
advokáti Wilson & Partners

*Daniel Čekal sa zameriava predovšetkým na M&A/Corporate a Reguláciu/Antitrust. Venuje sa otázkam regulácie poisťovníctva, penzijného pripoistenia, stavebných sporení a bankovníctva, a to nielen na slovenskej, českej, ale aj na európskej úrovni. Je skúseným praktikom pre antitrust, spoločné podniky, spájanie súťažiteľov, investičné ponuky, európske fondy, verejnú podporu a finančnú reguláciu. Pôsobil v Bruseli, Londýne, Mníchove, Prahe a v Bratislave. Prednáša Regulatoriku & Antitrust na Inštitúte ekonomických štúdií Karlovej univerzity v Prahe. Je členom Rozkladovej komisie predsedu Antimonopolného úradu ČR. Je držiteľom titulu Právnik roku 2005 v oblasti súťažné práv*

*Ivana Štefanková sa zameriava najmä na regulačné otázky, korporátne a kontraktačné právo. Prax v oblasti poisťovníctva nadobudla v rámci trojročného pôsobenia na Úrade pre finančný trh a v NBS so špecializáciou na poisťovníctvo a dohľad nad poisťovňami a sprostredkovateľmi poistenia a zaisťovania.*



Daniel Čekal  
Ivana Štefanková

## Európske poisťovníctvo stojí pred fázou štrukturálnych zmien. Transformačný proces v poisťovacom odbore bude na rozdiel od iných odvetví úplne odlišný.

I keď poisťovníctvo predstavuje štátom silne regulovaný a predovšetkým už dlhé desaťročia pomerne konzervatívny odbor, pre prvé dekády 21. storočia bude typické, že sa doteraz relatívne harmonický poisťovací trh zmení na silne konkurenčnú oblasť. V dôsledku štátnych regulačných opatrení boli jednotlivé národné trhy doteraz oddelené, silne legislatívne chránené a národne orientované. Obchodná stratégia väčšiny európskych poisťovní spočívala predovšetkým v minimalizácii rizika, ale spokojný zákazník často nebol prvoradým cieľom.

### Doterajšie princípy úspechu

Recept na to, ako byť úspešný v poisťovacej oblasti takmer do konca 20. storočia, pozostáva z dvoch hlavných zásad:

- maximalizácia objemu vybraného poistného
- dosiahnutie čo najväčšieho trhového podielu.

Tieto skutočnosti dokazuje napríklad štúdia švajčiarskeho poisťovacieho trhu (Salzberger, 1996), ktorý je jedným z najrozvinutejších na svete. Zo záverov vyplýva, že produktivita poisťovníctva v posledných 35 rokoch stagnovala, v niektorých prípadoch dokonca klesla.

### Príčiny zásadných zmien

Prvé náznaky reštrukturalizácie európskeho poistného trhu začali koncom 90. rokov minulého storočia. Zo stagnujúcej oblasti sa vtedy postupne vytvárala dynamická sféra. Hlavnými príčinami boli:

#### 1/ Postupný proces deregulácie

Väčšie poisťovne sa vždy usilovali o rozšírenie svojich trhov o zahraničie nielen z obchodných dôvodov, ale aj poistnotechnických. Väčšia územná pôsobnosť v konečnom dôsledku znamená predovšetkým väčší rozptyl rizík, ktorý je pre poisťovníctvo kľúčový. Samotné poistenie predurčuje svoj kozmopolitný charakter – najnázornejším príkladom je poistenie rizík súvisiacich s námornou prepravou. Za posledných tridsať rokov sa medzinárodné aktivity európskych poisťovní, ale i poisťovacích maklérov posunuli do úplne novej dimenzie, konkrétne do vytvárania zón jednotného trhu, a to i v službách.

V poisťovníctve na území Európskej únie funguje od 1. júla 1994 jednotný poistný trh. Vďaka nemu majú spotrebiteľia širší výber dodávateľov poisťovacích služieb. Efekt pre spotrebiteľa je takýto:

- Poistenie priemyslu a podnikateľov – jednotný trh je veľmi dôležitý predovšetkým pre zvýšenie konkurenčného prostredia. Práve tento sektor, podobne ako zaistenie, či poistenie veľkých rizík, je už v súčasnosti veľmi internacionálnym odvetvím.
- Poistenie osôb a obyvateľstva – táto oblasť najskôr i naďalej ostane určitý čas prevažne na lokálnej, národnej úrovni.

V dôsledku toho možno na jednej strane v sektore sú-

kromných klientov očakávať, že ceny a kvalita poistných produktov sa budú na rôznych trhoch líšiť, na druhej strane medzinárodné prepojenie trhu poisťovania súkromných osôb bude podnietené fúziami a akvizíciami jednotlivých poisťovní.

Z krátkodobého hľadiska jednotný poisťovací trh EÚ zatiaľ nesmeruje k jednotnému paneurópskemu trhu. Prispieva však k tomu, aby poisťovne začali premýšľať viac konkurenčne. Musia si uvedomiť, že pri ponúkaní klientovi nevhodnej produktovej či cenovej politiky hrozí reálne nebezpečenstvo, že zahraničná konkurenčná poisťovňa vstúpi na trh a nespokojných zákazníkov získa do svojho portfólia.

#### 2/ Stále zložitejšie dosahovanie zisku

Vo finančných výsledkoch poisťovní sa už dlhší čas prejavuje

- tlak na zvýšenie zaistenia a úspory v technických rezervách
- komplikované riadenie pri správe aktív, predovšetkým v dôsledku zvýšenie volatility finančných trhov. Analýzy vývoja ziskových marží dokazujú, že priemerné ziskové marže poisťovní medzi rokmi 1980 a 1990 na silne deregulovaných trhoch (napr. USA, Francúzsko, Veľká Británia) klesla na 30 percent úroveň marží priemerné dosahovaných poisťovňami v krajinách so silnou reguláciou poisťovníctva (napr. Rakúsko, Švajčiarsko). Práve deregulácia poisťovacích trhov, ktorá je v Európskej únii trendom, môže viesť až ku kolapsu rentability celého odboru, predovšetkým pre nasledujúce faktory:
  - stagnácia či znižovanie rastu trhov – z poistenia sa čoraz viac stáva komoditný produkt, čím vzniká skutočne trhovú prostredie,
  - vstup nových, lacnejších špecializovaných poskytovateľov poistenia (napr. poskytovatelia priameho poistenia – tzv. direct insurers, internetové poisťovne, bankopoisťovne či nezávislí makléri, t. j. sprostredkovatelia, ktorí môžu svojou aktivitou a dôsledným porovnávaním konkurenčných produktov znížiť ceny poistenia,
  - kritickí a vzdelaní zákazníci, ktorí sú citliví na zmeny cien, a dôsledne sledujú a porovnávajú poistné podmienky jednotlivých produktov,
  - značne predimenzované kapacity v správe a prevádzke poisťovní,
  - vysoké investičné náklady na informačné technológie, marketing a podporu obchodu.

#### 3/ Koncentrácia a špecializácia

Český poistný trh a jeho domáci hráči často nedokážu konkurovať veľkým medzinárodným spoločnostiam, či už v cenách produktov, alebo v kapitálovej vybavenosti. Na malom trhu preto možno i naďalej očakávať zvyšujúce sa akvizičné aktivity veľkých zahraničných poisťovacích domov. Zahraničné poisťovne majú v dôsledku svojich nižších nákladov možnosť venovať uspokojené

prostriedky na tvorbu ďalších produktov, podporu marketingu a lacnejší vývoj počítačových programov, čo sa v zahraničných poisťovniach pôsobiacich na území ČR aj deje. Noví akcionári tiež prinesú moderné, v zahraničí odskúšané metódy na zmenu obchodných procesov. Niektoré poisťovne sa usilujú predísť prevzatíu zahraničnými spoločnosťami predovšetkým špecializáciou na určitý segment poistenia. Vďaka tomuto prístupu využívajú úspory v nákladoch na správu, špecifické predajné kanály a snažia sa svojim zákazníkom ponúknuť rýchle a operatívne reakcie v prípade otázok a poistných udalostí.

#### 4/ Rastúca internacionalizácia

Skoro bude potrebné rátať so stále väčším prepojením medzinárodných trhov, či v poistení priemyslu alebo i v poistení občanov a obyvateľstva. V poistení priemyslu a podnikateľov je preto nutné už teraz udržať tempo s nadnárodnými koncernami. Tie sú dôležitými zákazníkmi poisťovní, a tak možnosť ponúknuť riešenia vo väčšine krajín pôsobnosti týchto multinacionálnych spoločností je kľúčová. Internacionalizácia v poistení súkromných osôb ovplyvňuje a podnecuje predovšetkým úspory z rozsahu. Nemenej dôležitým faktorom medzinárodného prepojenia trhov je i zavedenie jednotnej európskej meny euro, ktoré umožnilo jednoduchší cezhraničný obchod. Zdá sa, že proces internacionalizácie sa už nedá zadržať, ale v krátkodobom časovom horizonte asi nepovedie k vytvoreniu jednotného poistného trhu.

#### 5/ Zmeny v organizačnej štruktúre

Poisťovníctvo v kontinentálnej Európe sa už tradične zameriava na predaj produktov cez exkluzívnych distribútorov – agentúry. Pri poistení priemyslu a podnikateľov je situácia odlišná – predaj sa odohráva prostredníctvom nezávislých poisťovacích maklérov. V poslednom čase sa však v prevádzkovej oblasti prejavujú dva vplyvy:

- tradičné prevádzkové operácie poisťovní sú veľmi drahé, preto sa stále zvyšuje tlak na znižovanie ich nákladov,

- tlak na poistenie ako komoditu núti poisťovne vytvárať priame distribučné kanály predaja poistenia.

V Európe medzi rokmi 1970 a 1980 poklesol trhový podiel vlastných exkluzívnych predajcov na celkovom predaji poistenia z 80 percent na 50 percent. Táto tendencia pokračuje. Analogicky vzrástol význam distribučných kanálov prostredníctvom nezávislých maklérov, bánk a priamych poisťovateľov.

Podľa odborných odhadov tvoril v polovici 90. rokov v Nemecku podiel bánk na celkovom predaji 12 percent, okolo roku 2010 to má byť až 25 percent. V životnom poistení už dnes distribučné reťazce bánk dosahujú v Nemecku podiel na celkovom predaji 25 percent. Vo

Francúzsku a Rakúsku je podiel bánk 50 – 60 percent. Na ilustráciu možno dodať, že v poistení motorových vozidiel vo Veľkej Británii dosiahol podiel priamych predajov cez telefón prostredníctvom spoločnosti Direct Line na trhu väčšinu. Zásľuhu na tom má predovšetkým agresívna a častá reklama.

Čoraz dôležitejším kanálom sa stáva predaj cez internet. Zatiaľ síce nezaujímá príliš významnú pozíciu, ale získava na dôležitosť. Rozdiely medzi produktovým mixom predaja poistenia umocňujú predovšetkým rozdiely v liberalizácii trhu. Medzi nemenej dôležité aspekty zmien organizačnej štruktúry patrí i zlepšenie služieb zákazníkom, zrýchlenie riešenia poistných udalostí a zameranie na zefektívnenie či kontrolu vyplácania poistných plnení.

#### 6/ Zmena dodávateľských reťazcov

Snahu jednotlivých poisťovní udržať si dlhodobú konkurencieschopnosť na trhu podporil vznik inovatívnych modelov dodávateľských reťazcov. Tie poisťovniam umožňujú zefektívniť činnosť a dlhodobo znižovať náklady na likvidáciu škôd a administratívu. Napríklad v neživotnom poistení dosahujú približne 70 percent prijatého poistného, v autopoistení i 95 percent.

Najjednoduchším riešením situácie sú úspory administratívnych nákladov v správe poistenia, ktorá spravidla býva personálneho charakteru. Takéto riešenie však pomôže len krátkodobo a nerieši podstatu problému – drahé procesy ostanú zachované, len ich obhospodaruje menší počet zamestnancov.

K trvalej a významnej redukcii nákladov môže dôjsť len zlepšením likvidácie (sledovaním nákladovosti vo všeobecnosti i opráv a škodového priebehu). Práve tieto oblasti sú často diskutovanou témou, ktoré jednotlivé poisťovne riešia rôznymi spôsobmi. Popri klasickej likvidácii škôd začínajú poisťovne využívať alternatívne formy likvidácie škôd. Vzniká otázka, akú mieru aktívneho riešenia škodového priebehu alebo alternatívnych foriem znižovania nákladov budú zákazníci akceptovať. Inovované obchodné modely obsahujú na jednej strane služby pre zákazníkov (napríklad organizáciu odťahu alebo bezplatný náhradný voz pri škode z povinného ručenia motorových vozidiel), na druhej strane aktívne riadenia škôd poisťovňou (napríklad organizácia opráv). Toto vedie k rozšíreniu dodávateľských reťazcov tradičných poistnotechnických obchodných procesov a k výstavbe sietí kooperačných partnerov (asistenčných služieb, zmluvných opravovní a pod.).

Lukáš Štěpánek,  
člen Generálneho sekretariátu  
Vienna Insurance Group, Viedeň

(Článok publikoval Pojistný obzor č.2/2009)

Ilustračné snímky archív.



Riadne valné zhromaždenie spoločnosti **Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s.**, prerokovalo Výročnú správu Allianz – Slovenskej poisťovne, a. s. (ASP), za rok 2008, Konsolidovanú výročnú správu za rok 2008 a Správu o podnikateľskej činnosti a stave majetku spoločnosti za rok 2008. Akcionári schválili riadnu individuálnu účtovnú závierku Allianz – SP za rok 2008 a Konsolidovanú účtovnú závierku Allianz – SP za rok 2008.

Predpísané poistné v hrubej výške za rok 2008 dosiahlo 660,7 mil. eur vrátane investičných kontraktov.

Riadne valné zhromaždenie schválilo návrh na rozdelenie zisku Allianz – Slovenskej poisťovne za uplynulý rok vo výške 70,856 mil. eur. Z toho 7,085 mil. eur sa odvedie do Zákonného rezervného fondu, 50,077 mil. eur pôjde na výplatu dividend, 11,741 mil. eur sa zaúčtuje ako nerozdelený zisk. Zvyšok sa prevedie do Sociálneho fondu a Fondu sociálnych potrieb.

Riadne valné zhromaždenie schválilo návrh na výplatu dividend zo zisku spoločnosti akcionárom v hodnote 1,54 eura za akciu v nominálnej hodnote 5,97 eura a 8,53 eura za akciu v nominálnej hodnote 33,193919 eura.

Na rokovaní odznela informácia o zásadných zámeroch obchodného vedenia spoločnosti na budúce obdobie, ako aj o predpokladanom vývoji stavu majetku, financií a výnosov spoločnosti. Rok 2009 sa predpokladá uzavrieť so ziskom.

**Spoločnosti Vienna Insurance Group** pôsobiace na Slovensku pod vedením poisťovne **KOOPERATIVA** získali v roku 2008 predpísané poistné takmer 20 mld. Sk, čím dosiahli trhovú podiel 31,14 percenta. Vytvorili hrubý zisk 540 miliónov korún. Jeho tvorbu ovplyvnila zložitá situácia na kapitálových trhoch a dotácia starých škôd. V životnom poistení prevzala skupina po prvýkrát vedúcu pozíciu na trhu s trhovým podielom 29,3 percenta. Tento výsledok sa dosiahol rastom predaja klasických životných poistení tak v segmente bežne platených poistných zmlúv, ako aj v segmente investičného životného poistenia.

V neživotnom poistení si Vienna Insurance Group ďalej posilnila svoju trhovú pozíciu, a to najmä v segmentoch povinného zmluvného a havarijného poistenia motorových vozidiel, v ktorých je jednotkou na slovenskom poistnom trhu už od roku 2007.

Poisťovne Vienna Insurance Group na Slovensku evidujú vo svojom portfóliu vyše 2,2 milióna kusov poistných zmlúv a vyše 1,6 milióna klientov. Spoločnosti zamestnávajú v internom pracovnom pomere 1 773 pracovníkov.

Vienna Insurance Group je na Slovensku zastúpená štyrmi spoločnosťami – **KOOPERATIVA** poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group, **KOMUNÁLNA** poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group, **KONTINUITA** poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group a **Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, a. s.**, Vienna Insurance Group (PSLSP). Posledne menovaná spoločnosť sa stala členom skupiny na jeseň 2008. Predsedom dozornej rady PSLSP sa stal Ing. Juraj Lelkes, ďalším členmi dozornej rady sú zástupcovia Vienna Insurance Group, Slovenskej sporiteľne a Poistovne Slovenskej sporiteľne.

V roku 2008 získala poisťovňa **KOOPERATIVA** majetkovú účasť aj v novej zaistovni **VIG Re zajišťovna, a. s.**

## Z tlačových správ

**Allianz**   
Slovenská poisťovňa

**AMSLICO**  **AIG** Life

**Kooperativa**   
VIENNA INSURANCE GROUP

**KONTINUITA**   
VIENNA INSURANCE GROUP

**KOMUNÁLNA**   
poisťovňa  
VIENNA INSURANCE GROUP

**POISŤOVŇA**   
SLOVENSKEJ SPORITELNE

 **Mitsui Sumitomo Insurance Group**  
MSIG

Spoločnosť **KOMUNÁLNA** poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group dňa 22. mája 2009 uložila do zbierky listín Návrh zmluvy o zlúčení medzi **KOMUNÁLNA** poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group (nástupnícka spoločnosť) a **KONTINUITA** poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group. Integrácia sa zavŕši do konca roka.

**Spoločnosť AMSLICO** dosiahla v minulom roku hrubý predpis poistného 3,8 miliardy Sk, čo je v medziročnom porovnaní nárast o štyri percentá.

Vyplyva to z oficiálnych auditovaných hospodárskych výsledkov spoločnosti za rok 2008. V minulom roku poisťovňa dosiahla opätovne pozitívne výsledky, keď hospodárila s čistým ziskom až 545,9 milióna Sk. V porovnaní s rokom 2007 to predstavuje nárast 12 percent. Ide o druhý najvyšší čistý zisk, ktorý poisťovňa dosiahla za 14 rokov svojho pôsobenia na slovenskom trhu.

Hrubý zisk **AMSLICO** bol podľa oficiálnych výsledkov za minulý rok 702,3 milióna Sk. **AMSLICO** dosiahla za minulý rok v obchodnej produkcii 614,2 milióna Sk, čo znamená medziročný nárast o 30 percent.

Technické rezervy spoločnosti, ktoré slúžia na krytie záväzkov do budúcnosti, boli 15,3 miliardy Sk, čo je nárast o osem percent. **AMSLICO** v minulom roku investovala opätovne najmä do vysoko bonitných cenných papierov a štátnych dlhopisov.

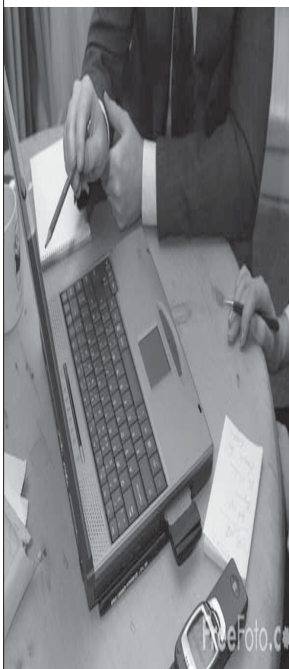
**AMSLICO** dosiahla deväťpercentný nárast v aktívach, ktoré za rok 2008 narástli na 19,1 miliardy Sk. Spoločnosť mala ku koncu minulého roka vlastné imanie 3,5 miliardy Sk, čím takmer štvornásobne prevyšuje požadovanú výšku minimálnej miery solventnosti stanovenej podľa platnej legislatívy SR. Hrubé poistné plnenia boli 1,46 miliardy Sk. **AMSLICO** má vyše 340 000 klientov. Spoločnosť ako jedna z mála poisťovní zverejňuje aj mieru pretrvávania – perzistenciu – poistných zmlúv. Ku koncu decembra minulého roka bola 87 percent a je dlhodobo jednou z najvyšších na slovenskom poistnom trhu.

Na slovenský trh v apríli vstúpila **Mitsui Sumitomo Insurance Company (Europe) Ltd., zastúpenie Slovensko**. Je to zastúpenie jednej z najväčších poisťovacích spoločností sveta, okrem Japonska má 300 zastúpení a kancelárií v 40 krajinách. **MSI Slovensko** sa zameriava na poistenie priemyslu a firiem vo všetkých základných druhoch poistenia. Je prvá plne funkčná pobočka **Mitsui Sumitomo Insurance Group** v strednej a východnej Európe, ktorá priamo, bez použitia frontingového partnera, poskytuje svojim klientom poistné krytie. Generálnym riaditeľom pobočky je Ing. Dušan Smoleňák, jeho zástupcom Ing. Viktor Tegelhoff.

Obchodný súd Viedeň povolil zápis cezhraničného zlúčenia zanikajúcej spoločnosti **POISŤOVŇA HDI-Gerling Slovensko** a nástupníckej spoločnosti **HDI Versicherung AG**. Nástupnícka spoločnosť 10. júna 2009 prevzala práva a povinnosti zanikajúcej poisťovne, všetky zmluvy, obchodné podmienky, objednávky ostávajú v platnosti, preberá ich nový zmluvný partner **HDI Versicherung AG, pobočka poisťovne z iného členského štátu**. Vedúcim organizačnej zložky je Ing. Milan Fleischhacker.

**HDI**

## Odstrániť slabiny risk manažmentu



**Správa Economist Intelligence Unit navrhuje desať krokov**

Svet sa snaží vymaniť z najhoršej finančnej krízy za posledné desaťročia. V tej súvislosti sa kladú principiálne otázky o úlohách, povinnostiach a obmedzeniach riadenia rizík vo svetových finančných inštitúciách. Boli nástroje, ktoré mali risk manažéri k dispozícii, vhodné na daný účel? Disponoval vrcholový manažment primeranou kvalifikáciou a schopnosťami na riadenie rizík? Chýbala risk manažerom autorita na kontrolu excesov tých, ktorí na seba brali riziko? Chápali dostatočne možné koncentrácie rizík medzi rôznymi oblasťami pôsobenia týchto inštitúcií?

*Riadenie rizík v nebezpečných časoch: Praktické kroky na urýchlenie obnovy* je názov správy spoločnosti Economist Intelligence Unit (Spravodajská zložka Economist) v spolupráci so spoločnosťami ACE, KPMG, SAP a Towers Perrin. Zaoberá sa názormi v súvislosti s riadením rizík a navrhuje desať praktických krokov, ktoré by mohli finančné inštitúcie podniknúť, aby posilnili kontrolu a riadenie svojich rizík. Správa sa zakladá na detailných rozhovoroch s poprednými predstaviteľmi trhu finančných služieb a s vybranými nezávislými odborníkmi na riadenie rizík.

Editor správy Rob Mitchell hovorí, že výskum naznačuje postupne vznikajúci konsenzus o krokoch potrebných na posilnenie riadenia rizík vo svetových finančných inštitúciách. Od kontroly a riadenia smerom k väčšiemu zameraniu sa na komunikáciu a organizačnú štruktúru sú potrebné rozsiahle a radikálne zmeny na posilnenie celkovej odolnosti finančného systému.“

Správa identifikuje desať krokov, ktoré majú pomôcť riešiť súčasne slabiny riadenia rizík.

**Risk manažment musí mať väčšiu právomoc.** Aj keď majú risk manažéri správne nástroje, informácie a kvalifikáciu, nie je to nič platné, ak nemajú dostatočnú právomoc na to, aby upozorňovali na problémy, a aby mohli účinne obmedzovať prijímanie nadmerného rizika. Preto by malo vedenie spoločnosti zabezpečiť, aby risk manažéri získali primeranú váhu v rámci organizácie, a aby si toho boli patrične vedomé ostatné organizačné zložky.

**Prístup k riadeniu rizík musí prichádzať zhora.** Podstatná je podpora a atmosféra na najvyššej úrovni riadenia. Vo vedení by mal byť primeraný dozor nad rizikami obvykle prostredníctvom výboru pre audit alebo výboru pre riziká. Výkonného riaditeľa ako „správcu rizík“ inštitúcie musia vnímať ako toho, kto zvyšuje autoritu risk manažmentu a buduje komplexnú kultúru riadenia rizík vo všetkých zložkách organizácie.

**Inštitúcie musia prehodnotiť úroveň kvalifikácie na riadenie rizík vo svojej organizácii, predovšetkým na najvyšších úrovniach.** Finančné inštitúcie si musia byť isté, že majú dostatočne kvalifikovaných pracovníkov na riadenie rizík na najvyššej úrovni. Vedúci pracovníci a aj iní zamestnanci by mali disponovať nástrojmi a informáciami, ktoré im umožnia porozumieť rizikovej situácii a rizikovému „apetítu“ spoločnosti.

**Inštitúcie by mali venovať viac pozornosti vstupným údajom pre modely rizika a kombinovať ich výstupy s ľudským úsudkom.** Bez ohľadu na ich dôkladnú prepra-

covanosť sú modely obmedzené kvalitou vstupných údajov. Ale ani s najlepšimi dostupnými údajmi by sa nemal žiadny nástroj riadenia rizík používať izolovane. Kvantitatívne metódy by sa mali vždy kombinovať s kvalitatívnym prístupom, ľudským úsudkom a dialógom.

**Stresstesting a plánovanie scenárov môže vrcholový manažment vyzbrojiť patričnou odpoveďou na incidenty.** Stresstesting musí byť integrálnou súčasťou všetkých procesov riadenia rizík v spoločnosti. Potrebné je vyvinúť mechanizmy, ktoré zabezpečia, že výsledky sa budú vedeniu komunikovať takým spôsobom, ktorý mu umožní formulovať jasnú reakciu.

**Odmeňovacie systémy musia byť nastavené tak, aby odmeňovali dlhodobú stabilitu, a nie krátkodobý zisk.** Bude potrebné upraviť niektoré aspekty kultúry odmien a ohodnotenia pre riadiacich pracovníkov bánk. Časť odmien sa pozdrží tak, aby čas ich vyplatenia korešpondoval s časovým horizontom podnikateľských aktivít.

**Rizikové faktory by sa mali sledovať vo všetkých zložkách inštitúcie.** Diskusie o ochote riskovať a schopnosti absorbovať objem rizika by sa nemali obmedziť na funkciu riadenia rizík, ale mala by sa odohrávať vo všetkých zložkách organizácie. Rovnako by malo byť riadenie rizík úzko integrované do jednotlivých zložiek. Komunikačné kanály by mali byť dostatočne jasné, aby sa zmeny rizík mohli čo najrýchlejšie komunikovať príslušnej úrovni oprávnených osôb skôr, ako sa zmiernenie týchto rizík stane nemožným.

**Inštitúcie by sa mali uistiť, že sa príliš nespoliehajú na údaje externých poskytovateľov.** Finančné inštitúcie musia zmeniť svoju prílišnú závislosť na úverových ratingoch a doplniť ich svojimi vlastnými analýzami. Tieto by mali priebežne prehodnocovať počas celej doby trvania investície.

**Starostlivo treba udržiavať rovnováhu medzi centralizáciou a decentralizáciou rizika.** Centrálne funkcie riadenia rizík určené na úrovni vrcholového vedenia je kľúčová pre stanovenie ochoty riskovať, pre implementáciu a monitorovanie kontrolných mechanizmov a dohľad nad celkovou rizikovou situáciou spoločnosti. Je však potrebné kombinovať takýto centrálny prístup s prístupom, v ktorom je „vlastníkom“ rizika regionálna pobočka alebo obchodná jednotka tak, aby každá zisková jednotka bola zodpovedná za svoje vlastné riziká.

**Systémy riadenia rizík majú byť skôr adaptívne než statické.** Rozsah a nová povaha problémov, ktoré postihli finančné trhy na sklonku roka 2008, ilustrujú potrebu vykonávania nepretržitých pozorovaní reálneho sveta a pravidelnú spätnú väzbu na systémy riadenia rizík. Takto je možné korigovať vnútorné slabiny systému a reagovať na meniace sa obchodné podmienky.

*Ilustračná snímka archív.*

**Tolerancia sa zvyšuje**



Zástupcovia spoločnosti Ernst & Young telefonicky alebo prostredníctvom internetu oslovili 2 246 respondentov z 22 európskych krajín v prieskume Ernst & Young European Fraud Survey o názoroch na podvody. Do prieskumu boli zaradení predovšetkým zamestnanci spoločností kótovaných na burze alebo nadnárodných spoločností. Asi 48 percent oslovených osôb pôsobí v spoločnosti s vyše 5 000 zamestnancami a 92 percent s vyše 500 zamestnancami.

S prehlbujúcou sa krízou sú zamestnanci spoločností k nečestnému konaniu a podvodom tolerantnejší.

Za hlavné dôvody sa považujú riziká súvisiace s ekonomickými zmenami, nedostatočný boj manažmentu proti podvodom a snaha zabezpečiť budúcnosť firiem.

Polovica zamestnancov oslovených spoločnosťami považuje aspoň jeden druh neetického podnikateľského správania za prijateľný, ak to podniku pomôže prežiť ekonomickú krízu. Štvrtina z nich nevidí nič zlé na tom, keď firma získa zákazku vďaka úplatku. V niektorých krajinách bolo toto číslo ešte výrazne vyššie, napríklad v Českej republike 43 percent, v Turecku dokonca 53 percent. Podľa prieskumu 20 percent slovenských respondentov považuje za akceptovateľné osobné dary či pozvanie na zábavné akcie alebo dovolenky. S úplatkom súhlasí iba päť percent slovenských respondentov.

Vedúci partner Ernst & Young v Slovenskej republike Stan Jakubek konštatoval, že prieskum ukázal, že zamestnanci firiem pôsobiacich v Európe sa k prejavom neetického správania stavajú s nebezpečnou toleranciou. Je alarmujúce, akému veľkému percentu respondentov nevádi úplatok v prípade možnosti získať novú zákazku. Dokonca, 13 percent európskych vrcholových manažérov považuje skresľovanie hospodárskych výsledkov v záujme ekonomického prežitia firmy za úplne ospravedlniteľné.

Čo sa týka názoru zamestnancov firiem pôsobiacich v Európe na možnosť podvodov v ich podniku, iba necelých 20 percent z nich si myslí, že v ich spoločnosti nedochádza k žiadnym podvodom. Na Slovensku si to myslí až 47 percent opýtaných.

#### Problém ešte narastie

*Ekonomická kríza odкрýva aj podvody, ktoré by sa v dobe hospodárskeho rastu možno podarilo utajiť. Manažment je v dnešných ekonomických podmienkach pod obrovským tlakom a jeho úlohou je dosiahnutie maximálnych plánovaných tržieb a ziskov, čo predstavuje veľmi silný motív k páchaniu podvodov.*

Riziko vzniká aj pri fúziách a predajoch firiem. Časté zmeny v organizačných štruktúrach alebo nejasne vymedzené zodpovednosti jednotlivých zamestnancov vytvárajú príležitosti pre podvody aj v dobe ekonomickej prosperity, nielen v dobe, keď sa ekonomika ocitá v recesii.

Prepúšťanie v súvislosti s fúziami je považované za hlavný dôvod zvyšujúceho sa rizika podvodov všade v Európe, na Slovensku tento názor zastáva 59 percent respondentov (v ČR 84 percent respondentov). Viac než polovica opýtaných predpokladá, že sa v nasledujúcich rokoch počet prípadov hospodárskej kriminality ešte zvýši. Tento názor zastáva aj 38 percent slovenských respondentov. V znížení počtu podvodov verí iba osem percent oslovených Európanov (18 percent slovenských respondentov).

#### Manažment je súčasťou problému

Respondenti prieskumu sú presvedčení, že vrcholový manažment namiesto toho, aby šiel príkladom, sa sám správa neeticky. V priemere iba 24 percent respondentov verí, že ich vedúci zamestnanci vždy konajú poctivo (napríklad len 13 percent českých, alebo 12 percent francúzskych a talianskych zamestnancov). Na Slovensku verí v čestnosť manažmentu až 66 percent respondentov. A iba tri percentá slovenských respondentov sú pevne presvedčené, že by ich manažment bol ochotný urobiť etické ústupky, aby v ťažkých časoch splnil ekonomické ciele (európsky priemer je 30 percent).

Podľa 41 percent slovenských respondentov predstavuje najväčšiu hrozbu z hľadiska hospodárskej kriminality najvyššia úroveň vedenia firmy. Nedôvera v manažment podľa prieskumu zvyšuje očakávania zamestnancov na sprísnenie dohľadu regulačných a iných úradov, ktoré by podľa nich mali viac chrániť zamestnancov a dohliadať na to, aby manažment firiem bojoval proti podvodom s väčším nasadením. Podľa 86 percent slovenských respondentov by členovia štatutárnych orgánov mali niesť osobnú zodpovednosť za prípady hospodárskej kriminality ich firiem.

#### Posilnenie

Avšak 58 percent slovenských respondentov verí, že ich spoločnosť v posledných rokoch boj proti hospodárskej kriminalite posilnil. Najčastejšie uvádzaným nástrojom bol interný audit (91 percent), externý audit (81 percent), prísnejšie kontroly, sledovanie výdavkov a prijatie etického kódexu.

Stan Jakubek dodáva, že aj na všetkých zlých správach o podvodoch môže byť paradoxne aj niečo dobré: *„Súčasná ekonomická kríza by mohla prispieť k tomu, že sa potrebné zmeny zavedú oveľa rýchlejšie a efektívnejšie. Všetko ale závisí od manažmentu firiem a od toho, či podniknú rýchle a rozhodné kroky na opätovné posilnenie významu a dôležitosti čestného a poctivého konania.“*

#### Poznámka

Označenie Ernst & Young sa vzťahuje na celosvetovú organizáciu členských spoločností skupiny Ernst & Young Global Limited, pričom každá zo spoločností je nezávislým právnym subjektom. Ernst & Young Global Limited, spoločnosť s obmedzenou zárukou registrovaná vo Veľkej Británii, neposkytuje služby klientom.



# Europarlament našartoval Komisiu

*Hovoríme s poslancom  
Európskeho parlamentu  
Sergejom Kozlíkom*

## V čom vidíte úlohu Europarlamentu pri formovaní novej európskej finančnej architektúry?

Európsky parlament je síce skôr politickou inštitúciou, avšak zohral úlohu lídra pri rozhodovaní Európskej únie o prijatí dôraznejších regulačných opatrení v oblasti finančných trhov. V rokoch 2005 – 2006, keď sme viacerí poslanci poukazovali na vážne riziká živelného vývoja v tejto oblasti, EP ešte neprijal väčšinové stanovisko. V roku 2008, pod tlakom finančnej krízy, však už EP výraznou väčšinou zaviazal Európsku komisiu vypracovať legislatívu, ktorá by mala priniesť významné zmeny a zvýšenie spoľahlivosti fungovania finančných trhov. Komplexná legislatíva by mala byť priebežne schválená a účinná do roku 2011.

## Aké ďalšie aktivity prebiehajú na pôde Europarlamentu na prekonanie finančnej a hospodárskej krízy?

Niektoré aktivity v smere riešenia finančnej krízy som spomenul. Pokiaľ ide o prekonanie hospodárskej krízy, v uplynulom období Europarlament presadil presun štyroch miliárd eur, ktoré sa neminuli v rozpočte EÚ v roku 2008, do rokov 2009 – 2010. Tieto prostriedky majú podporiť projekty zamerané na zvýšenie bezpečnosti a diverzifikácie v zásobovaní Európy energiami, ale súčasne prispieť i k tvorbe efektívnych pracovných miest v krízovom období. Pol miliardy eur vyčlenili inštitúcie EÚ na riešenie bezprostredných dôsledkov hospodárskej krízy, najmä v odvetviach postihnutých najväčším nárastom nezamestnanosti.

**Niekoľkokrát ste vystúpili k agropolitike EÚ. Klimatické zmeny spôsobujú viac povodní, veterných smršťí, mrazov aj v miernom pásme. Preto aj poisťovne bude zaujímať predpokladané smerovanie spoločnej poľnohospodárskej politiky a účasť EÚ na zmierňovaní následkov pohrôm.**

V uplynulom období som aj s kolegami z Ľudovej strany-HZDS viackrát kritizoval diskriminačné prvky, vyskytujúce sa v súčasných nástrojoch agrárnej politiky EÚ, ktoré sú aj odrazom nevýhodnej prístupovej zmluvy SR do EÚ z roku 2004. Verím, že v ďalšom období dôjde k ich postupnému odstráneniu a vyrovnaniu konkurenčných podmienok medzi starými a novými členskými krajinami. Pokiaľ ide o živelné pohromy, v EP sa vytvára všeobecný názor posilňovať zdroje EÚ zamerané na zmierňovanie ich dôsledkov, ale i formovať pravidlá priznávania a poskytovania príslušných prostriedkov tak, aby celý systém pracoval rýchlejšie a pružnejšie.

**Pracujete v dvoch výboroch – Výbore pre rozpočet a ako náhradník vo Výbore pre hospodárstvo a menové záležitosti? Ste zodpovedný za konkrétne oblasti?**

Europarlament funguje podobne ako národné parlamenty nie na individuálnej, ale na zdieľanej zodpovednosti. Individuálne pozície sú preto skôr viazané k témam, ktoré patria do odborného portfólia toho-ktorého poslanca a ku ktorým sa vo výboroch alebo pléne EP priority vyjadruje. V mojom prípade sú to otázky

rozpočtov a finančných výhľadov, finančných trhov, daňových systémov, ale i financovania strategických zámerov EÚ v oblasti infraštruktúry.

**Kríza rozhybala európske inštitúcie k rýchlejšiemu prijatiu nových podmienok regulácie a dohľadu. Sú reálne**

**predpoklady ich účinnosti? Nebude mať princíp skupinovej podpory (Group Support) rozdielne dôsledky na finančné systémy vo veľkých a malých krajinách?**

Ako som už spomenul, kríza rozhybala najprv Europarlament, ktorý efektívne zatlačil na váhajúcu Európsku komisiu, aby zintenzívnila práce na no-

vých podmienkach regulácie a dohľadu finančných trhov s predpokladom uceleného riešenia do roku 2011. Je dôležité, že tieto aktivity nezostali izolované len na priestor EÚ, ale prijímajú sa aj v USA a v ďalších krajinách sveta. Finančné trhy fungujú ako previazaný systém, toky peňazí a kapitálu nepoznajú hranice, preto je nájdenie celosvetového modu vivendi veľmi dôležitým momentom zvládania a predchádzania finančným krízam. Preto nepreceňujem problém rozdielných dôsledkov nových pravidiel vo veľkých a malých krajinách. Sme na jednej lodi, čiastkové problémy je možné riešiť za pochodu.

**K de Larosièrovej správe sa zdvihla vlna pripomienok. Mohli by ste vysloviť váš názor?**

Reči sa vedú, chlieb sa je. De Larosièrova správa správne pomenovala mnohé riziká finančných systémov a načrtla aj smery riešenia. Mal som možnosť zúčastniť sa na viacerých sedeniach na pôde EP aj za účasti de Larosièra. Oveľa podstatnejšie však bude to, v akej kvalite, ako rýchlo a ako efektívne budú implementované nové pravidlá primeranej regulácie a dohľadu finančných trhov v celosvetovom meradle.

**V čom sa bude líšiť druhé obdobie vášho mandátu v Europarlamente od toho prvého?**

Podstatne viac by som chcel komunikovať smerom na Slovensko, smerom ku konkrétnym ministerstvám, inštitúciám, záujmovým a profesijným organizáciám a združeniam, ale i smerom k regiónom. Keď nejde hora k Mohamedovi, musí ísť Mohamed k hore. Vzájomná komunikácia, výmena informácií a stanovísk môže prehĺbiť vzájomnú dôveru, informovanosť, ale aj efektívnosť práce na všetkých úrovniach. Vyspelé európske krajiny fungujú v takomto režime.

*Ivan Podstupka*

*Snímka archív.*



*Poslanec Európskeho parlamentu Sergej Kozlík sa zúčastňoval na podujatíach k pripravovanému vstupu SR do eurozóny.*

# System skupinovej podpory v rámci Solvency II

## Vývoj a výsledná podoba smernice

Počas rokovaní o návrhu smernice známej ako Solvency II predstavovala najproblematickejšiu oblasť úprava dohľadu nad poisťovňami a zaistovňami v skupine, a to najmä ustanovenia upravujúce podporu medzi poisťovňami a zaistovňami v skupine, tzv. režim skupinovej podpory.

Pôvodne navrhovaná koncepcia skupinovej podpory, ktorá bola predložená v rámci návrhu smernice Európskou komisiou v júli 2007, bola do návrhu smernice zapracovaná až v záverečnej fáze jej príprav. Návrhu nepredchádzala žiadna dopadová štúdia, t. j. návrh nebol testovaný, nehovoriac o testovaní režimu v krízových situáciách. V predloženej koncepcii skupinovej podpory sa Európska komisia snažila zohľadniť ekonomický charakter poisťných skupín, konkrétne dve špecifiká – existenciu diverzifikačných efektov a možnosť podpory v rámci skupiny.

Diverzifikačné efekty spočívajú v predpoklade, že kapitálové požiadavky kladené na celú poisťnú skupinu sú nižšie ako súčet kapitálových požiadaviek jednotlivých poisťovní a zaistovní, ktoré ju tvoria. Problémom diverzifikačných efektov bola a je ich kvantifikácia, žiadna z dopadových štúdií (QIS) neposkytla dostatočné výsledky ich vyčíslenia. Výsledkom uplatnenia diverzifikačných efektov mali byť nižšie kapitálové požiadavky na SCR (kapitálová požiadavka solventnosti) pre poisťovňu, resp. zaistovňu v skupine, ako v prípade, že by šlo o samostatnú spoločnosť.

### Úloha group supervisor

Možnosť podpory v rámci poisťnej skupiny spočíva v tom, že rozdiel medzi SCR a MCR (minimálna kapitálová požiadavka) sa bude môcť kryť kombináciou vlastných zdrojov poisťovne, resp. zaistovne a tzv. skupinovú podporou. V praxi by takáto možnosť viedla vo väčšine prípadov k situácii, keď by jednotlivé dcérske spoločnosti držali len vlastné zdroje na krytie MCR a rozdiel medzi SCR a MCR by bol krytý písomným, právne záväzným vyhlásením materskej spoločnosti, schváleným orgánom dohľadu nad skupinou, previesť v prípade potreby vlastné zdroje.

V režime skupinovej podpory zohráva významnú úlohu tzv. group supervisor (orgán dohľadu nad skupinou). V prevažnej väčšine prípadov by ním bol orgán dohľadu v členskom štáte, ktorý vydal povolenie na výkon činnosti materskej poisťovacej alebo zaistovacej spoločnosti. Pôvodný návrh Európskej komisie stanovoval, že ak materská poisťovacia alebo zaistovacia spoločnosť a jej dcérske spoločnosti splnia stanovené podmienky a uplatnia režim skupinovej podpory, orgán dohľadu nad skupinou bude disponovať viacerými právomocami v oblasti finančného dohľadu vo vzťahu k jednotlivým dcérskym spoločnostiam, ktoré sú v súčasnosti právomocami orgánu dohľadu, ktorý udelil subjektu povolenie na výkon činnosti (v prípade SR Národná banka



Emil Matko  
Sekcia finančného trhu  
Ministerstvo financií SR

Slovenska). Konkrétne malo ísť o právomoc pri vymáhaní opatrení súvisiacich s dodržiavaním SCR dcérskou spoločnosťou a nariadeniami týkajúcimi sa navýšenia kapitálu (tzv. capital add-on) v prípade, že sa rizikový profil poisťovne alebo zaistovne odchyľuje od predložených predpokladov. Akonáhle by však materská a dcérska spoločnosť prestali spĺňať podmienky na uplatnenie režimu, právomoc a kompetencie by sa presunuli späť na orgán dohľadu, ktorý udelil povolenie.

### Nutnosť rovnováhy kompetencií a zodpovednosti

Keďže SCR predstavuje jednu z kľúčových kapitálových požiadaviek systému Solvency II, presun kompetencií pri dohľade nad jeho dodržiavaním na orgán dohľadu nad skupinou by predstavoval značné zníženie právomocí národných orgánov dohľadu. Odobrila by sa im časť právomocí pri výkone finančného dohľadu nad poisťovňami a zaistovňami, pričom by naďalej niesli rovnakú zodpovednosť za ochranu poistených a oprávnených osôb ako aj za finančnú stabilitu. V členských štátoch, ako napr. SR, kde poisťovne, ktoré sú súčasťou poisťných skupín, tvoria vyše 90 percent poisťného trhu, by takýto presun mal zásadný dopad na výkon finančného dohľadu a znamenal by reálnu stratu právomocí.

Počas rokovaní o návrhu smernice v pracovnej skupine Rady EÚ prebehli počas portugalského, slovenského, francúzskeho a napokon českého predsedníctva rozsiahle diskusie o nastavení režimu skupinovej podpory. Viaceré členské štáty, vrátane SR, zásadne vystupovali proti presunu kompetencií z národného orgánu dohľadu na orgán dohľadu nad skupinou. Poukazovali na to, že návrh sa v nedostatočnej miere venuje možným negatívnym dopadom, ktoré môžu v rámci režimu skupinovej podpory nastať. Za najzávažnejšie problémy navrhovaného režimu sa považovali najmä:

– Problém „politický“ – presun kompetencií mimo členského štátu dcérskej spoločnosti, pričom zodpovednosť za dohľad a finančnú stabilitu ostáva na členskom štáte dcérskej spoločnosti. K spätnému presunu dôjde až v prípade vážnych problémov, t. j. zlyhania systému, keď sú možnosti národného orgánu dohľadu na nápravu situácie veľmi obmedzené.

– Návrh nedostatočne zabezpečuje rovnakú ochranu poistených v dcérskych spoločnostiach. Problém môže nastať najmä v situácii, keď sa viaceré dcérske spoločnosti vo viacerých členských štátoch, resp. samotná materská spoločnosť dostanú do finančných ťažkostí a materská spoločnosť nebude schopná previesť skupinovú podporu na všetky dcérske spoločnosti v požadovanom rozsahu. Orgán dohľadu nad skupinou bude primárne sledovať ochranu poistených v rámci svojho národného trhu.

– Režim môže viesť k ľahšiemu rozšíreniu finančnej krízy medzi jednotlivými národnými finančnými trhami. Materská spoločnosť môže v prípade potreby sťahovať voľné zdroje z dcérskych spoločností a umiestňovať ich do dcérskych spoločností s finančnými problémami. Tak sa môže kríza rozšíriť aj do tých spoločností, ktoré pôvodne disponovali vlastnými zdrojmi aj nad úrovňou MCR. Tento argument sa ukázal aj vo svetle súčasnej finančnej krízy ako značne relevantný.

– Otázka existencie negatívnych efektov spojených s účasťou poisťovne v poisťnej skupine. Tieto negatívne efekty, ako napr. riziko straty reputácie, sa ukázali neskôr

ako významné pri dcérskych spoločnostiach, ktorých materské spoločnosti zasiahla finančná kríza.

– Dopad na konkurencieschopnosť a poistný trh. Poisťovne, resp. zaistovne v skupine budú vystavené nižším kapitálovým požiadavkám, ako aj ľahšej dostupnosti zdrojov na ich krytie ako samostatné subjekty.

– Keďže konečné rozhodnutie o uplatňovaní režimu podpory v rámci skupiny príjme orgán dohľadu nad skupinou, zapojenie národných orgánov do rozhodovania je nedostatočné. Národné orgány dohľadu musia disponovať mechanizmami a kompetenciami na včasné identifikovanie vznikajúceho problému, nie až vtedy, keď je problém natoľko závažný, že materská, resp. dcérska spoločnosť už ďalej nespĺňa potrebné podmienky.

Napriek vážnym výhradám vyše desiatky členských štátov, vrátane SR, predložilo francúzske predsedníctvo kompromisný návrh úpravy režimu skupinovej podpory, ktorý sa v hlavných bodoch zhodoval s pôvodnou úpravou navrhnutou Európskou komisiou. Pretože sa však na zasadnutí Rady ECOFIN 7. októbra 2008 väčšina delegácií členských štátov vyslovila proti presunu kompetencií a nástrojov pri výkone dohľadu na orgán dohľadu nad skupinou, predsedníctvo usúdilo, že schválenie návrhu smernice Solvency II sa dosiahne len v prípade vypustenia článkov upravujúcich režim skupinovej podpory. Nový kompromisný návrh neobsahujúci úpravu režimu skupinovej podpory bol predložený a schválený na zasadnutí Rady ECOFIN dňa 3. decembra 2008.

Počas českého predsedníctva prebehlo viacero tzv. trialógov, t. j. rokovaní medzi predsedníctvom, zástupcami Európskej komisie a Európskeho parlamentu. Predsedníctvo na týchto rokovaníach vychádzalo zo spomenutého kompromisného návrhu smernice, ktorý neobsahoval články upravujúce režim skupinovej podpory. Počas trialógov sa však ukázalo, že Európska komisia a Európsky parlament neakceptujú úplné vypustenie režimu skupinovej podpory.

Rokovania tak vyústili do súčasnej situácie, keď schválená smernica obsahuje články upravujúce tzv. dohľad nad solventnosťou skupiny s centralizovaným manažmentom. Schválené znenie však neobsahuje možnosť kryť časť kapitálovej požiadavky dcérskej spoločnosti vyhlásením materskej spoločnosti v prípade potreby previesť vlastné zdroje. Znenie rovnako nestanovuje podstatnejší presun kompetencií a právomocí pri výkone finančného dohľadu ako to bolo pri pôvodnom návrhu Európskej komisie, zvyšuje sa však úloha kolégií orgánov dohľadu.

### Kompromis

Nová úprava je založená na tom, že pri splnení stanovených podmienok, príslušné orgány dohľadu v rámci kolégií orgánov dohľadu rozhodnú o schválení žiadosti na aplikáciu režimu. Pri rozdielnych názoroch na schválenie žiadosti môže orgán dohľadu nad skupinou alebo ktorýkoľvek z ďalších príslušných orgánov dohľadu osloviť CEIOPS. Ak sa spoločné rozhodnutie príslušných orgánov dohľadu neprijme v stanovených lehotách, orgán dohľadu nad skupinou prijme vlastné rozhodnutie o žiadosti. (Ide o jediný prípad, kedy konečné rozhodnutie prijíma orgán dohľadu nad skupinou). Ak sa SCR dcérskej spoločnosti vypočíta na základe interného modelu na úrovni skupiny a lokálny orgán dohľadu, ktorý udelil danej spoločnosti povolenie (v prípade SR

Národná banka Slovenska), zistí, že jej rizikový profil sa závažne odchyľuje od tohto vnútorného modelu, môže navrhnúť navýšenie SCR, resp. výpočet SCR na základe štandardného vzorca. Podobnú právomoc má lokálny orgán dohľadu aj pri výpočte SCR podľa štandardného vzorca. Môže navrhnúť, aby pri výpočte modulov upisovacieho životného, neživotného a zdravotného rizika, nahradila podmnožinu parametrov použitých v štandardnom vzorci parametrami charakteristickými pre túto spoločnosť, alebo môže navrhnúť navýšenie SCR. Orgán dohľadu prediskutuje svoj návrh v rámci kolégia orgánov dohľadu. Ak medzi orgánom dohľadu a orgánom dohľadu nad skupinou nedôjde k dohode v stanovenej lehote, daná vec sa postúpi na konzultáciu CEIOPS. Predtým, ako lokálny orgán dohľadu prijme konečné rozhodnutie, toto stanovisko náležite zohľadní.

Pri porušení SCR dcérskou spoločnosťou postúpi lokálny orgán dohľadu kolégium orgánov dohľadu ozdravný plán, ktorý predložila dcérska spoločnosť. Ak kolégium nedospeje k dohode o návrhu orgánu dohľadu týkajúceho sa ozdravného plánu, lokálny orgán dohľadu rozhodne o schválení ozdravného plánu sám, pričom zohľadní názory a výhrady ostatných orgánov dohľadu v rámci kolégia orgánov dohľadu.

Pri nedodržaní MCR lokálny orgán dohľadu bezodkladne postúpi kolégium orgánov dohľadu krátkodobý finančný plán, ktorý predložila dcérska spoločnosť. Kolégium orgánov dohľadu musí byť zároveň informované o akýchkoľvek opatreniach prijatých s cieľom dodržania MCR dcérskou spoločnosťou.

Na základe požiadavky Európskeho parlamentu sa do smernice dostalo ustanovenie upravujúce revíziu zavedeného systému a stanovujúce, že Európska komisia vykoná po dvoch resp. troch rokoch revíziu systému. V rámci klauzuly sú uvedené oblasti, ktoré by Európska komisia pri preskúmaní mala vziať do úvahy (napr. skúsenosti s centralizovaným risk manažmentom, fungovaním interných modelov na úrovni skupiny, povaha diverzifikačných efektov v čase, existencia právne záväzného rámca pre urovnávanie sporov v oblasti dohľadu, existencia harmonizovaného rámca pre prevoditeľnosť aktív, insolventnosť a postupy likvidácie, rovnocenná úroveň ochrany poistených a príjemcov poistných plnení poisťovní a zaistovní rovnakej skupiny najmä v krízových situáciách, harmonizované a primerane financované systémy garančných schém a pod.). Výsledkom revízie môže byť aj návrh na legislatívnu zmenu.

### Garancie pre hostiteľský štát

Znenie ustanovení smernice zavádzajúcich klauzulu preskúmania je tak v podstate v súlade s odporúčaním de Larosièrovej správy na vytvorenie dostatočných garancií pre hostiteľský členský štát vrátane záväzného mediálneho procesu medzi orgánmi dohľadu. Znenie smernice zároveň necháva otvorené dvere pre ďalší vývoj regulácie a organizácie dohľadu v EÚ. Posledný vývoj na finančných trhoch zároveň poukázal na to, že obavy členských štátov v súvislosti s aplikáciou pôvodne navrhovaného režimu skupinovej podpory mali reálne opodstatnenie. Pôvodne navrhované zníženie kapitálových požiadaviek na poistné skupiny je aj v reálnom rozpore s odporúčaním de Larosièrovej správy.

*Snímka archív*



**Cezhraničné poskytovanie zdravotnej starostlivosti**

V novom (kompromisnom) návrhu smernice o cezhraničnom poskytovaní zdravotnej starostlivosti sa neobjavujú tzv. rare diseases, ktoré boli z jej pôsobnosti vyňaté. Rovnako sa z pôsobnosti podarilo vypustiť súkromné zdravotné poistenie. V platnosti ostalo jedno ustanovenie smernice, ktoré nepriamo pripúšťa jej pôsobnosť v tejto oblasti.

V otázke preplácania nákladov na zdravotnú starostlivosť poskytnutej v inom členskom štáte EÚ je momentálne platný návrh, podľa ktorého by sa preplácala iba tá zdravotná starostlivosť, na ktorú má pacient nárok podľa legislatívy svojho domovského štátu.

**Zdaňovanie úspor v životnom poistení**

Keďže české predsedníctvo EÚ navrhlo z navrhovanej smernice o zdaňovaní úspor úplne vypustiť tzv. biometrické riziko, otvorili sa nové možnosti na kompromis v tejto otázke.

Ako najpravdepodobnejší, resp. najschodnejší variant sa javí rozšírenie pôsobnosti smernice na všetky zmluvy v životnom poistení, ktoré sú prioritne a hlavne zamerané na výnosy z dlhových cenných papierov (a ich ekvivalentov), a to bez ohľadu na veľkosť biometrického rizika, ktoré tieto zmluvy kryjú. Komisia by sa tak vyhla ďalším ťažkým diskusiám o tom, ako by sa mala veľkosť biometrického rizika merať, ako aj o tom, kam posunúť hranicu podielu biometrického rizika na účely tejto smernice.

Politický konsenzus by sa podľa momentálnych odhadov mal dosiahnuť do konca roku 2009.

**Spoločné stanovisko k ADR (alternatívne riešenie sporov)**

Inštitút právnej reformy (ILR) kontaktoval CEA za účelom prípadnej spolupráce formou spoločného stanoviska sektorálnych asociácií k ADR. Zámerom inštitútu je vytvoriť koalíciu vo finančnom sektore, ktorá by zdôraznila dôležitosť a výhody systémov ADR so zámerom oddialiť proces zavedenia systému kolektívneho odškodnenia v Európe. ILR verí, že práve spoločné stanovisko by mohlo pomôcť zviditeľniť samých seba, teda aj vplyv. Spoločné stanovisko by malo byť high-level, čiže nebude zahrňovať sektorálne špecifiká.

**CEA k návrhom vykonávacích predpisov k Solvency II**

V rámci prípravy vykonávacích predpisov k Solvency II vyhlásil CEIOPS (Výbor európskych orgánov dohľadu nad poisťovníctvom a zamestnaneckými penzijnými fondami) pripomienkové konanie k materiálom, ktoré vypracovali jednotlivé pracovné skupiny. CEA poslala v prvej polovici júna CEIOPS svoje finálne pripomienky k prvej vlne konzultácií o týchto vykonávacích predpisoch.

Ich úplné znenie je na stránke CEA <http://www.cea.eu/index.php?page=cea-positions>.

(sek)



Predseda Európskej komisie  
Manuel Barroso

**Komisia predstavila schému finančného dohľadu**

Európska komisia predstavila návrh na prísnejší finančný dohľad, ktorý plne podporuje správu de Larosièrovej skupiny. Predstavitelia sektora návrh síce podporili, no kritici zdôraznili, že EK nezasiahla kľúčové otázky.

Európska komisia sa vplyvom finančnej krízy zamerala na prísnejšiu kontrolu finančných inštitúcií, ktoré vo väčšine prípadov regulujú národné orgány, hoci sa čoraz viac zapájajú do medzinárodných aktivít.

V Európe pôsobí 8 000 bánk, no dve tretiny z ich aktív sú v rukách len 40 medzinárodných skupín.

V októbri vytvorili skupinu, ktorej úlohou bolo monitorovať finančnú kontrolu v EÚ. Na jej čelo delegovali Jacquesa de Larosièra. Svoju správu predložila vo februári 2009. V duchu odporúčaní de Larosièrovej skupiny Brusel navrhol dvojstupňový systém kontroly. Európska centrálna banka a centrálné banky členských štátov sa budú zaoberať prevenciou systematického rizika na makroúrovni, kým národní regulátori s podporou posilnených európskych orgánov budú dohliadať nad špecifickými finančnými inštitúciami na mikroúrovni.

**ECB na čele**

Úlohou navrhovanej Európskej rady pre systémové riziká (ESRC) by bolo monitorovať hrozby a zamedziť narušenie finančných trhov EÚ. Na čele ESRC by mal byť prezident Európskej centrálnej banky. Keďže však systémové riziko pramení aj z krajín mimo eurozóny (napríklad Veľkej Británie), budú v nej zastúpení guvernéri všetkých európskych centrálnych bánk, aby sa vyhli komplikáciám pri rozhodovaní v rámci Rady.

**Tri nové orgány pre mikrokontrolu**

Podľa plánu Komisie dohľad na špecifickými finančnými inštitúciami ostane v rukách národných regulátorov (European System of Financial Supervisors – ESFS). Vzniknú tri nové orgány, ktoré zabezpečia lepšiu koordináciu pri monitorovaní štyridsiatich medzinárodných bánk a poisťovní, ktoré majú v rukách dve tretiny celkových aktív EÚ. V praxi by to znamenalo, že banka pracujúca len v rámci jednej krajiny EÚ bude pod dohľadom príslušného regulačného orgánu, kým banka s medzinárodnými aktivitami bude podliehať kolégiu národných supervízorov zo všetkých štátov, v ktorých pôsobí. V prípade nezhôd v rámci kolégia bude mať posledné slovo jeden z troch nových orgánov. Tie by mali nahradiť existujúce výbory kontrolujúce činnosť bánk, poisťovní a cenných papierov.

**Výhrady**

Tak ako sa očakávalo, Komisia vylúčila myšlienku vytvoriť jednotný kontrolný orgán, ktorý by vydával záväzné upozornenia. Tento model analytici vidia ako jediný spôsob kontroly trhu, ktorý je čoraz viac integrovaný a bez hraníc. Súčasný systém založený na národnej regulácii však ukázal svoju neschopnosť predvídať krízu.

Brusel sa zároveň rozhodol odložiť kľúčový problém – zdieľania záťaže. Z návrhov Komisie nie je jasné, kto bude musieť platiť, ak medzinárodná banka skolabuje. EK tvrdí, že členské štáty sa na tom nevedia dohodnúť.

Kritikom sa nepáči ani fakt, že legislatívny návrh odročili na jeseň. Komisia včera predstavila len všeobecné myšlienky, ktoré teraz zhodnotia členské štáty.

Predseda EK José Manuel Barroso povedal, že Komisia rovnako postupovala aj pri klimatickom balíku. Tento energetickej a environmentálnej reforme predchádzali siahodlhé diskusie, nezhody a vyjednávania medzi členskými štátmi.

Komisia prijala záväzok, že finančný balíček vojde do platnosti v priebehu niekoľkých mesiacov. Barroso by chcel, aby nová schéma fungovala už od roku 2010. Ide o odväznejší termín, ako navrhovala de Larosièrova skupina – rok 2012.

## Katastrofa lietadla Air France zaťažuje poisťovne

### Na výšku škody bude mať vplyv príčina

Číslo sa v najrôznejších odhadoch predpokladaného poistného plnenia rôzni, ale isté je, že poisťovne sa budú prípadom letu AF 447 z Rio de Janeiro do Paríža zaoberať ešte roky. Prvého júna toho roku sa lietadlo typu Airbus 330 na tejto linke zrútilo do Atlantického oceánu. Na palube bolo 228 ľudí, z toho traja občania Slovenskej republiky. Bokom nemožno nechať ani vzniknuté materiálne škody, keďže lietadlo tohto typu stojí desiatky miliónov dolárov.



Prostredníctvom prevádzkovateľa linky – francúzskej leteckej spoločnosti Air France – za škody na zdraví osôb i na majetku ručí dohromady 15 poisťovní. Medzi nimi sú veľké a renomované poisťovacie ústavy Allianz, Swiss Re, AIG a AXA, ale aj niektoré ďalšie, vo verejnosti nie príliš známe, ako napríklad Global Aerospace Underwriting Managers.

Katastrofa je najväčšou poistnou udalosťou v dejinách medzinárodnej civilnej leteckej dopravy od roku 2001. Vtedy na palube lietadla spoločnosti American Airlines zahynulo 265 ľudí a výška poistného plnenia prekročila 600 miliónov dolárov. Hoci v iných krajinách neplatia také prísne podmienky náhrady škody v USA, vyplatenie obdobnej sumy vo výške stoviek miliónov dolárov možno očakávať aj teraz.

### Montrealská dohoda

„Pre poisťovne je to najdrahšie nešťastie za posledných osem rokov,“ uviedol v tejto súvislosti Patrick de La Morinerie, jeden z riadiacich pracovníkov spoločnosti AXA Corporate Solutions, ktorá sa bude na náhrade škôd podieľať sumou vo výške 12,5 percenta.

Scenár je takýto. Pozostalí dostanú v prvej fáze sumu 17 600 eur na každú obeť. Tieto prostriedky sú na bezprostrednú pomoc rodinám pozostalých, vrátane prípadných nákladov na pohreb. Riaditeľ spoločnosti Air France Pierre-Henry Gourgeon k tomu vyhlásil, že urýchléné vyplatenie týchto peňazí je gestom súcitu, a nie snahou získať si priazeň pozostalých. Air France je vraj v spojení s 1 800 príbuznými obetí po celom svete, keďže na palube lietadla boli príslušníci 32 národností. V ďalšom období dostanú pozostalí približne 92 400 eur, čo je spolu 110 000 eur, ktoré im patria podľa Montrealskej dohody. Tento medzinárodný dokument z roku 1999 podpísalo 91 štátov, vrátane Brazílie i Francúzska. Signatári v ňom potvrdzujú, že letecké spoločnosti budú ručiť za každého pasažiera sumou 100 000 jednotiek zvláštnych práv čerpania (SDR), tvorených košom rôznych mien štátov Medzinárodného menového fondu. Ich ekvivalent je asi 110 000 eur. Podľa spomenutej konvencie nemusí byť pre prípad poistného plnenia jasná ani príčina katastrofy, príp. miera zavinenia. V konkrétnom prípade je táto povinnosť mimoriadne dôležitá, lebo výsledky pátrania po príčinách nehody zatiaľ neprinesli relevantné výsledky a nie je vylúčené, že záhadu sa ani nikdy nepodarí objasniť. Trosky stroja dopadli do oceánu, ktorého hĺbka v oblasti nešťastia je tri až päť kilometrov.

### Súdne procesy na obzore

Pri náhrade škody vyššej ako je táto suma sa už začínajú právne ťahanice. Sotva možno predpokladať, že by Air France ručila nad túto sumu dobrovoľne. Ako tvrdí parížsky denník Le Monde, v ďalšej etape by poisťovne mohli pozostalým vyplatiť asi 330 miliónov dolárov. Ak by sa rodiny obetí s touto sumou neuspokojili, čo možno očakávať, suma sa môže vyšplhať až na 750 miliónov dolárov. Toto číslo zverejnila nemecká tlačová agentúra DPA.

Rozlišovať pritom treba aj medzi pasažiermi a dvanásťčlennou posádkou, pre ktorú sa pád lietadla považuje za pracovnú nehodu. Odškodnený bude aj dopravca za stratu lietadla, a to sumou 67,4 mil. eur.

Pre názornosť predstavy, čo všetko môže hrať rolu pri skúmaní výšky poistného nároku, uvádzame aspoň okolnosti, ktoré sprevádzali moment zániku stroja. Ak by lietadlo explodovalo vo vzduchu, šance pozostalých na vyššiu náhradu by značne klesli. Z hľadiska práva totiž obeť v takomto prípade bolesť prakticky necítila, preto by vyplatenie tzv. bolestného neprichádzalo do úvahy. Ani finančná náhrada za psychické škody alebo strach neprichádza do úvahy. Takáto kategória by mohla hrať rolu možno ešte v USA, lenže nájsť styčné body medzi touto katastrofou a medzi USA, prakticky nie je možné. Advokáti zastupujúci obeť si preto ako krajinu súdneho procesu vyberú zrejme Francúzsko.

Jozef Gáfrík

## Krajiny G8 stále neplnia klimatické ciele

Opatrenia krajín G8 na ochranu planéty pred klimatickými zmenami sú nedostatočné. Podľa štúdie G8 Climate Scorecards (klimatické bodovacie karty krajín G8) najlepšie výsledky zo skupiny dosahuje Nemecko, nasleduje Veľká Británia a Francúzsko. Taliansko a Japonsko sa zaradili do strednej rebríčky. Kanada, USA a Rusko zaostávajú, aj keď USA sa podarilo v porovnaní s minulým rokom posunúť o jednu priečku vyššie. Štúdiá, ktorú pre nadáciu World Wildlife Fund a poisťovňu Allianz SE zostavila firma Ecofys, poskytuje rebríček ôsmich priemyselne najvyspelejších krajín a piatich najrýchlejšie rastúcich rozvojových krajín podľa ich politiky v oblasti klimatických zmien. Z rebríčky krajín G8 vyplýva, že aj keď štáty vyvinuli isté úsilie, opatrenia stále nie sú dostatočné na to, aby sa svet dostal na cestu k nízkouhlíkovej ekonomike.

Medzi hodnotenými krajinami nie je jednoznačný líder. V predslove ku štúdiu riaditeľ nadácie WWF James Leape a člen predstavenstva Allianz SE Joachim Faber ich vyzývajú, aby vykonali okamžité kroky a prispeli k dosiahnutiu dohody na summite o klimatických zmenách v Kodani. Existujú záchranné finančné balíčky, avšak žiadny objem financií nezachráni planétu, ak klimatické zmeny prekročia rizikovú hranicu. Je nevyhnutné, aby rast globálnej teploty v porovnaní s úrovňami spreď obdobia industrializácie nepresiahol dva stupne.



**Editorial**

Zuzana Krátka, the Slovak Insurance Association

The European Union is heading to the end of discussions about a more effective regulation of the European insurance market. These discussions are in progress from 2007 and are known as the Solvency II project. About this new architecture of the European insurance market regulation, many discussions were taken. After all, a model of three pillars was accepted. The model is somewhat similar to the banking regulations of Basel II. However, it also has many own significant specifics. The European Parliament adopted the revised draft proposal for a Solvency II framework directive on April 22. The directive would create a risk-based capital regulatory regime for insurers and reinsurers in Europe. The EcoFIN Council, co-legislator with the European Parliament, formally adopted the framework directive on May 5. This will replace 14 existing directives with a single directive. Under the new system, the insurers and reinsurers would be required to take account of all types of risk to which they are exposed, as well as to manage those risks more effectively and with increased transparency. This is a framework directive, so it means that it will focus on the sets of implementing measures. The discussions on the implementing measures in the European Commission started in May 2009. The consultation papers of the Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS) that will be divided into three waves (in October 2009, December 2009, and March 2010), will be important. The Directive should be implemented in all EU member states by October 31, 2012. There will signify again a new Insurance Law for the Slovak insurance market and many new implementary regulations as well. And for the Slovak insurance companies results from it a duty to prepare for all that things.

The Solvency II framework directive implements economic solvency requirements established on risk. It means, that the solvency requirements will better reflect the real risks to which are the insurance subjects exposed. In the rules of solvency is among others stated the minimal height of the financial sources that the insurance companies must have according to their risk profile. The first pillar consists of capital requirements that the insurance and reinsurance companies must fulfill due to underwent insurance, credit, market and operational risks. The second pillar sets out requirements for the governance and risk management of insurers, as well as for the effective supervision of insurers. The third pillar focuses on disclosure and transparency requirements that should enable to compare the way how different providers access to risk solving.

The aim of this model is to ensure that the insurance companies will be strong and able to get over hard times, protect the policyholders, the insurers and other receivers of the insurance benefits. It will also contribute to the stability of the insurance market and financial system as a whole.

As Solvency II will be hopefully implemented uniformly into the insurance market in the whole European Union, it should besides the higher level of stability of the European insurance market; also contribute to the development of a Single Market in insurance services in Europe. Solvency II is actually in the interest of all participants despite of no mean beginning expenditures which will be requested by the implementation.

**In crisis clients are seeking guaranty, p.2**

Torsten Leue, President of the Slovak Insurance Association

The Slovak Insurance Association (SLASPO) operates on the Slovak market for 15 years. Through that time it became a relevant part of the insurance industry. This is especially important in situation, when the insurance itself in Slovakia had to go through some changes that turned it by 180 around. Practically, it means that the Slovak market became the part of the open European market where the insurance companies act freely, they are owned by foreign capital and have Slovak license. On that market also operate insurance companies from other member states under the authority of so-called European passport. The Slovak market participants are confronted not just with the competition from all over Europe, but also with the European legislation that directly or indirectly interfere with day-to-day business. Because of this, it is good that through the SLASPO activities it is possible to participate in the law making for day-to-day business operations on both national level and European level.

The crisis impacts the whole economy. When the sales of new cars decrease, insurance companies will directly feel it. On the other hand, people now need confidence and our long-term products deliver it. This equilibrates the sector. On a global and local level we see more company mergers, acquisitions or decisions of global investors to leave the markets. This is simply a calculation, how much capital is needed for brand promotion on international level. If we would look at the top ten largest financial institutions ten years ago and now, we will be surprised how the top ten list have radically changed. There is a significant trend coming from East, when the influence of Asian companies in the global financial markets is rising.

Due to smaller outflows of capital many products have to be revaluated. In life insurance there is a trend in classic product growth, because the clients are seeking guaranty in these times. Solvency II will force the insurance companies to effective costs spending on behalf of higher valorization of the shareholder's capital. That all will bring in the product area a higher competition on the market, which is good for the client. As for the selling structures, they vary from market to market. I believe that in Slovakia there will be no dramatic changes in selling channels. Some channels, as Internet, will expand but not as markedly that we can talk about radical changes. Clients appreciate personal contact in decision making of long-term contracts or contracts that will in case of damage considerably change their living standard. We as an industry have a duty to give advice to the client.

Non-life insurance significantly affects the highly competitive motor-vehicle insurance; it makes 63 percent of insurance rate provided by law in the non-life insurance. The segment of property insurance will grow. The progress in insurance of the entrepreneurs and industry will depend on the progress of the economy. Life insurance in Slovakia has a potential of growth estimated at 745 million euros. This is because the ratio of the gross insurance rate in life insurance per GDP lags behind. By accomplishing penetration of the life insurance on Austria's recent level, a potential of 750 million will be revealed. The fulfillment of this opportunity will depend on the overall progress of the economy and on the governmental support to the life insurance.

The Slovak insurance sector has a massive growth potential, as mentioned above, mainly in life insurance.

