

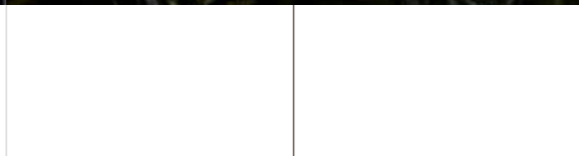
## Náročný rok za nami i pred nami

Vyhodnotenie plánu práce Slovenskej asociácie poisťovní za rok 2009, návrh plánu práce na rok 2010 a rozpočet asociácie boli hlavnými bodmi programu Zhromaždenia SLASPO, ktoré bolo 8. decembra v bratislavskom hoteli Holiday Inn. Generálna riaditeľka JUDr. Jozefína Žáková informovala zástupcov členských poisťovní o prioritách CEA a úlohách, ktoré z nich vyplývajú pre SLASPO v jednotlivých oblastiach – pri zlepšení riadenia poistných rizík, tvorbe zodpovedajúceho regulačného rámca na európskej a medzinárodnej úrovni, zabezpečení poistiteľnosti, presadzovaní trhovej orientácie a ochrane spotrebiteľa, zlepšovaní imidžu poisťovacieho sektora. Podstatnú časť venovala vývoju legislatívneho prostredia, ktorý bol dynamický a z hľadiska poisťovníctva rozporuplný. Poukázala na iniciatívy SLASPO na ovplyvnenie legislatívnych návrhov, ktoré boli do istej miery úspešné. Upozornila na problémové momenty niektorých zákonov a na schválenú novelu Občianskeho zákonníka, čo negatívne ovplyvní poistný trh. Novými vážnymi úlohami, ktoré SLASPO pribudli, bolo zastupovanie v pozícii zamestnávateľského zväzu v kolektívnom vyjednávaní a účasť v tripartite cez členstvo v Republikovej únii zamestnávateľov. Členské poisťovne predložené dokumenty schválili.

(ip)  
Snímky (ip)

Mgr. Mária Valábiková (Groupama životná poisťovňa) v rozhovore s Ing. Jurajom Lelkesom.

Pohľad do rokovacej sály.



Predsednícky stôl zhromaždenia. Zľava JUDr. Jozefína Žáková (generálna riaditeľka), Torsten Leue (prezident), Stanislava Bošiaková (tlmočníčka), a viceprezidenti Ing. Juraj Lelkes a Ing. Tibor Bôrik.

JUDr. Jozefína Žáková s Ing. Máriou Bilkovičovou z Eximbanky.

Vľavo Ing. Ludovít Kristiník (ČSOB Poisťovňa) a Ing. Antonín Nekvinda (Generali Slovensko poisťovňa).

Vľavo Ing. Vladimír Bakeš (Komunálna poisťovňa VIG) a Ing. Roman Podolák (Poisťovňa Slovenskej sporiteľne VIG).

Ing. Alexandra Pavlovičová (Poisťovňa Poštovej banky) a RNDr. Ivan Brozmann (Poisťovňa Cardif Slovakia).

**Vladimír Baláž**  
**Riziko a neistota – úvod do behaviorálnej ekonómie a financií**  
Veda, vydavateľstvo SAV, Bratislava 2009, 451 strán.



Ing. Vladimír Baláž, PhD., DrSc. je jedným z najproduktívnejších slovenských ekonomických teoretikov – a to nielen rozsahom publikovaných materiálov, ale najmä ich kvalitou. Publikácia nadväzuje na jeho knihu *Rozum a cit na finančných trhoch*. V ekonómii spôsobuje neistoty človek. Ekonomické javy a procesy nie sú priamočiare, presadzujú sa cez ľudské správanie. Preto behaviorálna ekonómia hraničí s viacerými vedami – predovšetkým a psychológiou a sociológiou, ale preberá aj schémy fyziky, mikrobiológie, kybernetiky a ďalších vied. Prvá časť knihy sleduje vznik a vývoj behaviorálnej ekonómie. Hoci jadro vedy tvoria práce Daniela Kahnemana a Amosa Tverského zo 60. a 70. rokov minulého storočia, autor konštatuje prvky behaviorálnej ekonómie už pri matematickej škole neoklasickej ekonómie (Jevons, Walras, Gossen).

Druhá časť publikácie sa zaoberá neuroekonomiou. Otázkou je, prečo sa ľudia správajú inak, ako si to predstavuje klasická ekonómia. Skúma sa podstata myslenia v súvislosti s ekonomickými rozhodovaním, najmä akú úlohu hrá racionalita a intuícia. Spôsob uvažovania, ktorý sa tvoril v ľudstve tisícročia, sa v nových podmienkach prudkého rastu počtu obyvateľov sveta a ešte rýchlejšieho technického pokroku nebude dať uplatniť. Tretia časť sa nazýva Behaviorálne financie. Je to veľmi mladý vedný odbor – má len tri desaťročia. Snaží sa vysvetliť odchýlky od racionálneho konania účastníkov finančných trhov. Autor postupne analyzuje odchýlky finančného správania vyplývajúce z nadmernej sebadôvery, neprimeraných reakcií, ilúzie kontroly, nedostatky sebakontroly a ďalších. Zaujímavým konštatovaním je, že najmä pri vzniku finančných bublín a potom krachoch vzniká jav stádotivosti. „Frenetické nákupy a predaje cenných papierov pri vyvrcholení bubliny sú dobrým príkladom iracionálneho správania poháňaného emóciami – chamtivosťou a nadšením v čase bublín a strachov v čase krachu.“

Za významný vedecký prínos s praktickým využitím možno považovať štvrtú kapitolu Slovenský prieskum investičného správania. Vychádza z historicky prvého prieskumu tohto druhu v slovenskej populácii, zameraného na ciele investovania, znalosť finančných nástrojov a hlavné psychologické aspekty investičného správania. Jedným zo zistení je, že základná odchýlka od racionálneho správania – averzia k všeobecným a finančným rizikám – je v slovenskej populácii prítomná, a to v podobnej, resp. o niečo vyššej miere ako v USA a Nemecku. Autor napísal knihu pútavo, zložité veci vysvetľuje jednoducho, využíva pojmový aparát, ktorý musí byť pochopiteľný aj pre bežného čitateľa. Pochopiteľne, musel použiť i kvantitatívne metódy, určite to s nimi však nepreháňa. Knihu možno odporučiť všetkým ekonómom, osobitne ju ocenia tí, ktorí pracujú s rizikom v podobe ľudského faktora.

Ivan Podstupka

## O používaní spájacieho výrazu a/alebo

V rozličných textoch sa stretáme so spájacím výrazom *a/alebo*, ktorý má pôvod v anglickom spájacom prostriedku *and/or*. Za týmto prostriedkom sa siahajú z úsporných dôvodov na naznačenie toho, že môžu platiť viaceré možnosti. V spájacom výraze *a/alebo* sú dve priradovacie spojky navzájom oddelené lomkou naznačujúcou alternatívnosť, a to zlučovacia spojka *a* a spojka *alebo*, ktorá vyjadruje alternatívnosť, resp. vylúčovanie. Ak medzi dvomi výrazmi použijeme spájací výraz *a/alebo*, platia vlastne tri možnosti, po prvej možnosti *A*, po druhej možnosti *B* a po tretej súčasne obidve možnosti, teda *A* aj *B*. Súčasná platnosť obidvoch možností sa naznačuje zlučovacou spojkou *a*, platnosť iba jednej z možností, možnosť *A* alebo možnosť *B*, sa naznačuje spojkou *alebo*.

V jazykovej praxi sa stretáme aj so zneužívaním spájacieho prostriedku *a/alebo*, a to v prípadoch, keď je vecne odôvodnené použiť iba jednu z uvedených spojok. Napríklad vo vete *Seminár je určený pre podnikateľov, majiteľov a/alebo prevádzkovateľov zariadení so skleníkovými plynni* je primerané použiť iba zlučovaciu spojku *a*, lebo vo výpovedi sa vymenúvajú tri skupiny osôb, pre ktoré je seminár určený, a ani jedna skupina sa z účasti nevylučuje. Iný príklad: *Stroj musí spĺňať bezpečnostné požiadavky a/alebo opatrenia*. Spojka *alebo* tu signalizuje, žeby stroj nemusel spĺňať bezpečnostné požiadavky alebo by nemusel spĺňať bezpečnostné opatrenia. Stroj však musí za každých okolností spĺňať aj bezpečnostné požiadavky, aj bezpečnostné opatrenia, tu nemožno pripustiť iba jednu z možností. Veta má správne znieť takto: *Stroj musí spĺňať bezpečnostné požiadavky a opatrenia*. Vo vete *Investičná stratégia fondu je uvedená v štatúte a/alebo v stanovách* stačí použiť spojku *alebo*, ktorou sa naznačuje, že investičná stratégia sa uvádza v niektorom z citovaných dokumentov.

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



## Spomal', máš privysokú rýchlosť...

Poistné garančné schémy, antitrustové právo, diskriminácia,

cia, kolektívne odškodnenie, enviro škody, blokové výnimky, nová architektúra dohľadu, , retailové investičné produkty, Solvency II, európske zmluvné právo atď. Jednoducho, všetko témy európskeho poisťovníctva, ktorými vás sprostredkovane zásobujeme. V Európe sa o nich diskutuje aj niekoľko rokov. Píšu sa štúdie, dosahové analýzy, neraz aj viacerými najatými spoločnosťami naraz, Biele knihy, Zelené knihy, vyhodnocujú sa odpovede zainteresovaných.. Celý proces sa ešte natiahne, najmä ak sa zavádza nový systém.

Z tých, čo zavádzajú nový systém, spomeniem iniciatívu týkajúcu sa európskeho zmluvného práva – tzv. Spoločný referenčný rámec (Common Frame of Reference, CFR). Študijná skupina acquis group pracovala na návrhu CFR štyri roky, čo je aj uveriteľné pri počte strán návrhu – 6 563. Dokonca prvé podnety a diskusie smerovali až do roku 1989, z ktorého je uznesenie Európskeho parlamentu o potrebe harmonizácie občianskeho práva v nejakej forme. Za povšimnutie stojí fakt, že poisťovníctvu sa spolu so spotrebiteľskými zmluvami venuje špeciálny prístup. Vyňatie poistnej zmluvy z návrhu CFR súvisí s tým, že práve na vytvorenie pravidiel pre poistnú zmluvu bola ustanovená špeciálna projektová skupina. Aj naďalej však zostáva neisté, ako vlastne tento nový systém Komisia použije a čo to bude znamenať pre Slovensko. Tvorcovia pripúšťajú viaceré možnosti použitia CFR: pomôcka pre zákonodarcov slúžiaca na skvalitnenie legislatívy, akademický text pre vzdelávanie a právnu vedu, či 28 právny režim. V každom prípade ide zatiaľ o tzv. soft law, teda aj po niekoľkoročnej práci expertov a publikácií rôznych aktov európskych inštitúcií, CFR by mali mať nezáväzný charakter.

Keď sa preniesieme domov, nad akýmsi novým systémom, ktorý sa u nás konštituuje, nemusím dlho rozmýšľať – jednoznačne veľkými písmenami napísaná OCHRANA SPOTREBITEĽA sa rieši predovšetkým populárnymi horizontálnymi nástrojmi, ktoré Európa využíva opatrnejšie ako my. V zásade by celý náš finančný trh mal fungovať na rovnakých pravidlách: jednotné kategórie poskytovateľov finančných služieb, rovnaké princípy činnosti vo vzťahu ku klientovi či už ide o banku alebo poisťovňu, odkrývajúce provízií správcovskej spoločnosti či obchodníka s cennými papiermi, unifikované poskytovanie informácií klientom a podobné jednotné postupy a pravidlá. Priam zázračné na celom našom novom systéme je rekordný čas, za ktorý to všetko zodpovední postíhali. Kým únia na novom systéme európskeho zmluvného práva, ktorý dokonca nebude ani záväzný, pracuje a diskutuje už desaťročia, naši stihli ochranu spotrebiteľa za necelé tri roky. Samozrejme, náš nový systém nebude pokrývať celú úniu, ale bude pre všetky finančné inštitúcie záväzný. Je jasné, že za také krátke obdobie nemohla „kvalita“ prejsť všetkým, čím by mala. Rútili sme sa porušujúc všetky dopravné predpisy a kam? Aby sme predbehli Európu? To sa podarilo! Komisia totiž ešte len uvažuje diskutujú o tzv. Packaged retail investment products (PRIps) – o zjednotení určitých pravidiel investičných produktov. Pritom ani náznakom neuvažuje, že by tam malo patriť poistenie komplet, ale v zásade len unit-linky. Teda Komisia jednoznačne prijala špecifiká rôznych produktov. Možno preto ani nebolo pre mňa prekvapením, keď zástupca predsedníctva na jednom zahraničnom fóre citoval náš zákon ako jeden z najambicióznějších v celej Európe! A to ešte nevedia o našich „precedensoch“ v novele Občianskeho zákonníka, či riešení nedostatku práce exekútorov novelou Exekučného poriadku. ....

Mgr. Michaela Barcajová  
legislatíva, Slovenská asociácia poisťovní

Poistné rozhľady 6/ 2009

EV 2935/09

Vydáva  
Slovenská asociácia  
poisťovní ako odborný  
dvojmesačník slovenského  
poisťovníctva

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  
poisťovní  
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  
NEUMAHR tlačiareň, s. r. o.  
Bratislava

### 02

#### Rozhovor Interview

Jediná slovenská univerzita  
s komplexným  
ekonomickým vzdelávaním  
*A Sole Slovak University  
with Comprehensive  
Economic Education*

### 05

#### Poisťovníctvo vo svete Insurance around the World

Poisťovacie trendy  
*Insurance Trends*

### 06

#### Na aktuálnu tému Top Story

Nutnosť zmien  
v konkurenčnom  
a regulačnom prostredí  
poisťovní  
*A Call for Change in  
Competitive and Regulatory  
Insurance Environment*

### 08

#### Teória a prax Theory and Practice

Zaistenie a kríza  
*Reinsurance and Crisis*  
Poisťovníctvo a globálna  
informačná spoločnosť  
*Insurance and Global  
information Society*  
Platobný styk  
*System of Payment*

### 15

#### Zo života asociácie From Life of the Association

Solvency II je kľúčovou  
témou  
*Solvency II Is a Key Topic*

### 16

#### Resumé v angličtine English Résumé



## Hovoríme s rektorom Ekonomickej univerzity v Bratislave Dr.h.c. Prof. Ing. Rudolfom Sivák, PhD.

# Jediná slovenská univerzita s komplexným ekonomickým vzdelávaním

**Ekonomická univerzita je jedinou vysokou školou, kde je študijný odbor Poistovníctvo. Či sa jeho absolventi osvedčili, by iste najlepšie povedali v poisťovniach. Ale aký je váš pohľad na tento študijný odbor?**

Význam poisťovníctva v trhovej ekonomike neustále vzrastá. Je preto prirodzené, že na Slovensku vznikla potreba prípravy vysokokvalifikovaných odborníkov z tejto oblasti a pre problematiku poistenia bolo vhodné otvoriť špecializované vysokoškolské štúdium. Ekonomická univerzita v Bratislave ako jediná univerzita v SR zareagovala na tieto požiadavky trhu a od akademického roku 1997/1998 zabezpečuje výučbu akreditovaného študijného programu Poistovníctvo v prvom, druhom a treťom stupni vysokoškolského štúdia. Absolventi tohto študijného programu sú pripravení zvládnuť koncepčné otázky činností poisťovní, rozhodovať o ekonomických otázkach fungovania poisťovní, vykonávať dozor nad poisťovacími inštitúciami, ako aj výskumnú činnosť z tejto problematiky. Absolventi sú tak z teoretického, ako aj praktického hľadiska pripravení na riešenie otázok životného a neživotného poistenia, zaistenia, a tiež riadiť tímy pracovníkov v oblasti poisťovníctva.

**Akým spôsobom zabezpečujete spojenie študentov a učiteľov tohto študijného odboru s praxou?**

EU v Bratislave všeobecne intenzívne rozvíja partnerské vzťahy s inštitúciami a organizáciami hospodárskej praxe. Už tradične pozývame odborníkov z praxe ako prednášateľov v rámci výučby jednotlivých študijných programov. Na univerzite funguje systém, že profily absolventov a učebné plány vrátane obsahu predmetov príslušných študijných programov dávame posudzovať organizáciám a inštitúciami z praxe. Prax je teda zapojená do procesu tvorby a profilácie absolventov z hľadiska toho, aby odborníci z praxe povedali, akých absolventov potrebujú a čo títo absolventi majú vedieť. Už pri zriaďovaní študijného programu Poistovníctvo fakulta a univerzita deklarovala spoluprácu s praxou pri príprave študentov, a to najmä spoluprácu so Slovenskou asociáciou poisťovní. Spoluprácu, ktorá sa úspešne rozvíja už desaťročie, a ktorá je aj zmluvne podchytená. V rámci nej pôsobia odborníci z poisťovacej praxe v pedagogickom procese (prednášajú a vedú semináre a cvičenia, sú členmi komisií na štátnych záverečných skúškach, vedú a posudzujú diplomové práce, vyjadrujú sa k učebným textom, učebniciam aj k obsahovému zameraniu jednotlivých odborných predmetov). Rozsiahla je aj spolupráca vo výskumnej činnosti, pri riešení a oponovaní výskumných úloh, spoločnom organizovaní vedeckých konferencií

a seminárov, ako aj členstvom zástupcu asociácie vo vedeckej rade fakulty. Pre študentov je dôležité aj to, že môžu vykonávať odborné praxe v jednotlivých poisťovniach. Tieto, ale aj ďalšie spoločné aktivity sú pre katedru, fakultu a univerzitu veľmi cenné a pomáhajú pri príprave odborníkov v rámci študijného odboru Poistovníctvo. Spojenie štúdia s praxou realizujú mnohí študenti poisťovníctva aj tým, že pracujú počas štúdia v poisťovniach, a to tak v rámci odborných praxi, ako aj na čiastkové pracovné úväzky. Ide predovšetkým o študentov IV. a V. ročníka štúdia a ich práca má často väzbu na ich diplomové práce a je aj výsledkom zmlúv o spolupráci fakulty a univerzity s poisťovňami, ako aj ponúk, ktoré jednotlivé poisťovne resp. ich predstavitelia dávajú študentom pri rôznych príležitostiach (napr. na prednáškach, resp. na akciách zameraných na ponuku pracovných príležitostí, ktoré univerzita každoročne organizuje). Prax je taká, že väčšina študentov zostáva pracovať v týchto poisťovniach aj po ukončení štúdia. Dlhodobu sa všetci absolventi programu poisťovníctvo uplatňujú v hospodárskej praxi, najmä v poisťovniach a bankovom sektore SR, ale aj v iných krajinách EÚ, a sú v praxi veľmi žiadaní. Na univerzite sa každoročne zvyšuje aj záujem o doktorandské štúdium v odbore Poistovníctvo, a to z radov odborníkov z praxe, absolventov pôsobiacich vo výskumných ústavoch, ako aj uchádzačov zo zahraničia. V tejto forme štúdia sa obhajujú dizertačné práce, v ktorých sa riešia veľmi aktuálne teoretické a praktické problémy v oblasti poisťovníctva.

**Za posledných 15 rokov vznikli nové vysoké školy – verejnoprávne i súkromné. Je ich 33, z toho 23 má ekonomicky zamerané študijné odbory. Nie je ich vzhľadom na potreby národného hospodárstva a možnosti zabezpečenia kvalitných pedagógov príliš veľa?**

Je skutočnosťou, že na Slovensku pôsobí vyše 20 fakúlt, ktoré vzdelávajú študentov v oblasti ekonómie a manažmentu. Sme toho názoru, že väčšia koncentrácia fakúlt v oblasti ekonómie a manažmentu do menšieho počtu univerzít by priniesla synergický efekt. Súkromné vysoké školy v oblasti ekonómie majú obrovský boom, 80 percent súkromných škôl na Slovensku vyučuje ekonómiu a manažment. Otázka je, či je to vhodné na takom malom trhu vzdelávania ako je Slovensko. Ja si myslím, že nie. Ale svoju opodstatnenosť nech ukážu samotné školy. Dobrá univerzita však nemôže byť bez dobrých pedagógov a dobrých absolventov. Verím, že tento problém počtu vysokých škôl postupne vyrieši trh práce z absolventov jednotlivých škôl.

**Na verejnosť sa dostala informácia, že EU neplní jedno z kritérií na VŠ univerzitného typu. Ohrozuje to cieľ univerzity trvale si udržiavať postavenie medzi univerzitami?**

Minulý akademický rok bol pre EU v Bratislave dôležitý najmä tým, že Akreditačná komisia uskutočnila na univerzite komplexnú akreditáciu. Hodnotilo sa

aj veľké možnosti pre študentov univerzity z hľadiska výberu študijných programov na štúdium tak v slovenskom jazyku, ako aj v cudzích jazykoch. Tieto rozhodnutia sú okrem iného aj potvrdením toho, že EU v Bratislave bude aj v budúcnosti ako jediná univerzita v SR zabezpečovať komplexné vzdelávanie v oblasti ekonómie a manažmentu na všetkých troch stupňoch štúdia (tak ako doteraz).



posledných šesť rokov činnosti univerzity a proces akreditácie bol po každej stránke náročný. Ak hodnotíme akreditáciu komplexne, dovoľm si konštatovať, že univerzita dosiahla celkovo veľmi dobré výsledky a akreditácia bola pre univerzitu úspešná. EU v Bratislave totiž splnila a vo viacerých oblastiach výrazne prekročila všetky kvalitatívne kritériá z hľadiska zaradenia medzi univerzitné vysoké školy. Akreditačná komisia jednoznačne konštatovala, že EU v Bratislave spĺňa kritériá na zaradenie medzi univerzity vo výskumnej činnosti a publikačnej činnosti, v doktorandskom štúdiu, ako aj v grantovej úspešnosti. V súčasnosti už EU v Bratislave splnila aj problematické kvantitatívne kritérium počtu študentov na profesora, docenta a odborného asistenta PhD. V najbližšom období očakávame rozhodnutie o zaradení EU v Bratislave medzi univerzitné vysoké školy. Je potešujúce a u viacerých učiteľov univerzity obdivuhodné, že títo učitelia pri značnom pedagogickom zaťažení dosiahli také výborné výsledky vo výskumnej a publikačnej činnosti. Výsledkom akreditácie sú rozhodnutia ministra školstva SR o akreditácii 18 študijných programov na bakalárskom štúdiu, 32 programov na inžinierskom štúdiu, vrátane troch programov kompletne vyučovaných v anglickom, francúzskom a nemeckom jazyku a 16 študijných programoch na doktorandskom štúdiu. V 11 študijných odboroch má univerzita akreditáciu na uskutočňovanie habilitačných a inauguračných konaní (menovanie za docentov a predkladanie návrhov na menovanie za profesorov). Učitelia univerzity tak majú možnosť zabezpečovať a študenti univerzity prijímať vzdelávanie na všetkých troch stupňoch štúdia v súlade s profilom univerzity, fakúlt, katedier. Akreditovaním takého počtu študijných programov sa zároveň vytvoril značný priestor pre odborný a kvalifikačný rast učiteľov univerzity, ako

**Premietnu sa výsledky akreditácie aj do budúcich aktivít univerzity a fakúlt?**

Výsledky akreditácie sú pre univerzitu veľmi zaväzujúce. Z hodnotiacej správy Akreditačnej komisie vyplývajú aj viaceré odporúčania z hľadiska budúceho vývoja univerzity. Tieto odporúčania spolu s realizovaním úloh z Dlhodobého zámeru rozvoja EU v Bratislave do roku 2011 s výhľadom do roku 2015 budú ďalej naplňovať poslanie univerzity a zabezpečovať budúci rozvoj všetkých činností univerzity. Je totiž zrejmé, že len trvalá koncepčná, tvorivá a kvalitná práca môže neustále približovať univerzitu k cieľu z dlhodobého zámeru, a to aby univerzita patrila nielen k atraktívnym centrom vysokoškolského vzdelávania v SR, ale aj k vyhľadávaným vzdelávacím a výskumným inštitúciám z hľadiska medzinárodnej mobility učiteľov a študentov. Pre naplnenie tohto cieľa bude v roku 2010 zriadená nová fakulta a ďalšie nové organizačné útvary univerzity (k zriadeniu novej fakulty sa už pozitívne vyjadrila aj Akreditačná komisia). Zároveň sa v roku 2010 plánuje začať s dobudovaním univerzitného areálu v Petržalke, a to s prípravou výstavby budovy Centra vedy, výskumu a medzinárodnej spolupráce univerzity.

**Významnou tendenciou je internacionalizácia štúdia, prepojenie so zahraničím. Aké sú formy na vašej univerzite?**

Medzinárodná spolupráca a akceptácia je pre univerzitu veľmi dôležitá. EU v Bratislave je členom viacerých medzinárodných asociácií, inštitúcií a organizácií. K najvýznamnejším patrí členstvo v Európskej asociácii univerzít (EUA), v konzorciu pre medzinárodné dvojité diplomy (CIDDD), v Európskej asociácii

pre medzinárodné vzdelávanie (EAIE). Buddy System univerzity sa v roku 2005 stal riadnym členom medzinárodnej siete ERASMUS Students Network (ESN), a od roku 2007 aj Medzinárodnej asociácie univerzít. Univerzita má uzatvorené rôzne zmluvy o spolupráci so 90 univerzitami na celom svete. Významná je najmä spolupráca s prestížnou medzinárodnou školou European School of Management

z USA a Anglicka ponúkať aj MBA program v anglickom jazyku. Pozoruhodné je, že všetky študijné programy garantujú docenti a profesori, ktorí sú zamestnancami univerzity na plný pracovný úväzok. V roku 2007 EU v Bratislave podpísala Magnu Chartu a vyjadrila tým svoje odhodlanie aktívne podporovať uplatňovanie základných hodnôt európskej univerzitnej tradície a takto prispievať k rozvoju spoločného



v Paríži (ESCP-EAP). Európska asociácia univerzít už dvakrát uskutočnila medzinárodnú evalváciu univerzity. Pri ostatnej v roku 2006 zástupcovia asociácie veľmi pozitívne hodnotili výsledky univerzity v oblasti internacionalizácie a zahraničných vzťahov.

### Aké sú na univerzite konkrétne formy internacionalizácie štúdia?

Osobitne významná je skutočnosť, že univerzita ponúka študentom na druhom stupni štúdia tri študijné programy, ktoré sa vyučujú v cudzích jazykoch, a to Medzinárodný finančný manažment v nemeckom jazyku, Medzinárodný manažment v anglickom jazyku a Manažment predaja vo francúzskom jazyku (v spolupráci s Univerzitou Pierre Mendès France v Grenobli). Mimoriadne postavenie z hľadiska štúdia má program Medzinárodný finančný manažment, ktorý predstavuje prepojenie študijných programov univerzity Martina Luthera v Halle – Wittenbergu a EU v Bratislave. Študenti študujú jeden rok na EU v Bratislave a potom pokračujú v štúdiu v Halle. Po úspešnom ukončení štúdia získavajú dvojité diplom oboch univerzít. Tento študijný program bol prvý študijný program akreditovaný na dvojité diplom v rámci vysokých škôl v SR. Od tohto akademického roku získavajú dvojité diplom aj absolventi študijného programu Manažment predaja vo francúzskom jazyku. Z predmetov vyučovaných na univerzite v angličtine je dlhodobou medzi študentmi najväčší záujem o predmet Diplomacia v praxi, kde každý týždeň prednáša niektorí z veľvyslancov akreditovaných v SR. EU v Bratislave ponúka aj slovensko-nemecký program Master of Business Administration v spolupráci s European Business School v Berlíne. Od budúceho roka budeme v spolupráci s univerzitami

európskeho priestoru vysokoškolského vzdelávania a výskumu. Na základe zmlúv o spolupráci študujú študenti EU v Bratislave 1-2 semestre v zahraničí. V akademickom roku 2008/2009 išlo študovať do zahraničia 250 študentov univerzity. Zároveň v tomto roku prišlo na EU v Bratislave študovať 200 študentov zo zahraničia, najmä z Nemecka, Francúzska, Poľska, Portugalska, Belgicka, ale aj z Talianska a Turecka. Títo študenti prichádzajú študovať na EU v Bratislave v rámci programov ERASMUS, CEEPUS a Národného štipendijného programu. Univerzita im ponúka možnosť štúdia cca 60 predmetov v cudzích jazykoch (najmä v jazyku anglickom, nemeckom a francúzskom). Na univerzite na základe medzištátnych dohôd študujú aj študenti zo zahraničia, ktorí majú slovenské občianstvo (Maďarsko, Srbsko, Ukrajina, Rumunsko). Každý rok približne 30 učiteľov z EU v Bratislave odchádza prednášať do zahraničia a cca 25 profesorov a docentov zo zahraničia prednáša na EU v Bratislave. Očakávame, že v budúcom období ešte vzrastie počet študentov zo zahraničia, ktorí budú študovať na EU v Bratislave. Univerzita pre nich pripravuje rozšírenie počtu predmetov, ktoré budú môcť študovať v cudzích jazykoch. Predpokladáme aj zvýšenie propagácie možnosti štúdia študentov z iných krajín na EU. Od 1. januára 2010 začne na univerzite činnosť aj Bratislavská Business School EU v Bratislave.

*Ivan Podstupka*

*Snímky (ip)*

## Poistovacie trendy

Občan Európskej únie má v priemere päť rôznych druhov poistiek. Vývoj na poistovacom trhu však nasvedčuje, že už v relatívne krátkej perspektíve štyroch-piatich rokov sa tento stav zásadne zmení – jednotlivé poistovacie zmluvy sa zlúčia do jednej, ktorá poistenému poskytne komplexnú ochranu. S takýmto vývojom počíta osem expertov z desiatich. Vyplýva to z výsledkov odbornej diskusie, ktorú pod názvom Future Talks zorganizovala nemecká poradenská spoločnosť Steria Mummert Consulting.

Pri vyhodnotení výsledkov jeden z organizátorov Herbert Oberländer povedal, že cieľom je vývoj komplexnej ponuky, ktorá zákazníkom zaručí správnu poistnú ochranu v správnom okamihu.

Výhody budú obojstranné. Zákazníci dosiahnu približne pätnásťpercentné zníženie cien poistenia a poistovne zase značne ušetria na administratívnych výdavkoch, pretože redukcia stoviek miliónov zmluvných dokumentov podstatne zníži správne náklady na jednu zmluvu.

Prvé kroky v tomto smere už mnohé poistovne urobili, keď do programov ponúkaných produktov zaraďujú tzv. balíčky služieb. Úsporný potenciál, ktorý z toho vyplýva, však zatiaľ nedoceňujú. V podstate v nich zatiaľ ide len o súčet doterajších jednotlivých zmlúv.

Podľa odborníkov sa prvou cieľovou skupinou poistovacích ústavov stanú zrejme ľudia vo veku 50 rokov a starší. Produkty šité na mieru tejto skupiny zákazníkov by mohli obsahovať napríklad poistenie opatrovateľských služieb v prípade následkov choroby, poistenie právnej ochrany, dôchodkové pripoistenie alebo poistenie nákladov v súvislosti s úmrtím.

Podľa Oberländera sú podobné produkty ešte v začiatkoch. Avšak tvrdí, že ak bude vývoj na poistovacom trhu napredovať tak rýchlo ako doteraz, jednotné poistenie sa presadí už v priebehu piatich rokov. Podľa názoru diskutujúcich sa na tom podpíše aj hospodárska kríza, ktorá zákazníkov núti upravovať rodinný rozpočet. A výdavky na poistenie ľudia často chápu ako také, na ktorých sa dá ušetriť bezprostredne. Väčšina odborníkov preto považuje prechod na systém jednej poistnej zmluvy s komplexnou ochranou za úplne reálny scenár ďalšieho vývoja na trhu.

(jg)



## Pohyb na japonskom poistovacom trhu

Nový rok sa ešte nezačal, ale veľké japonské poistovne už majú jasno, čo v ňom chcú dosiahnuť – spojiť sa. Stať sa tak má v apríli 2010. Tento zámer ohlásili v októbri poistovne Mitsui Sumitomo, Aioi a Nissay Dowa General. Ak všetko dobre pôjde, nový subjekt ponese nový názov MS & AD Insurance Group Holdings. Iste pomerne komplikovaný, ale konkurenti si ho zapamätajú so všetkou pravdepodobnosťou pomerne rýchlo. Vznikne totiž najväčšia poistovňa na japonskom trhu. A ten už čosi znamená aj vo svetovom meradle – s objemom uzavretých poistiek vo výške 360 miliárd amerických dolárov je na štvrtom mieste.

Podľa trhového podielu je Mitsui Sumitomo v krajine vychádzajúceho slnka druhou najväčšou poistovňou, Aioi štvrtá a Nissay šiesta. Hodnota nimi uzavretých poistiek dosahuje spolu 2 700 miliárd jenov, čo je v prepočte 20 miliárd eur. Na porovnanie: nemecká poistovňa Allianz ako jedna z najväčších v Európe vykazuje v tej istej kategórii hodnotu 23 miliárd eur.

Nový japonský obor bude mať 27 500 zamestnancov. Zlúčenie je reakciou na dlhodobý vývoj. Kvôli hospodárskemu poklesu a poklesu počtu obyvateľov sa japonský poistný trh trvale zmenšuje už dve desaťročia. Spojenie má v priebehu štyroch rokov priniesť úsporu nákladov na správu 40 miliárd jenov (300 miliónov eur). Správu o fúzii zverejnili v januári 2009. Pre nekompatibilitu používaných výpočtových systémov však manažéri spomínanej trojice ústavov spojenie napokon odsunuli.

Tieto informácie vyplývajú z údajov zaistovne Toa Re ([www.toare.co.jp](http://www.toare.co.jp)), ktorá sa v pravidelných analýzach venuje aj mapovaniu poistovníctva vo svete.

Ďalšou fúziou je spojenie ústavov Sampo Japan a Nipponkoa, ktoré ohlásili v júli.

(jg)

## Memento mori – pamätaj na smrť



Presne ku Dňu pamiatky zosnulých zaviedla minulý mesiac Česká poisťovňa nový druh poistenia, ktorým reaguje na nové sociálne trendy v podmienkach po roku 1989. Ide o poistenie nákladov na pohreb. V Českej republike zomiera každoročne vyše stotisíc ľudí, pričom sa sústavne zvyšuje podiel poslednej rozlúčky bez obradov. Dôvodom sú zväčša príliš vysoké finančné náklady, ktoré vzrástli do desiatistisícových výšok.

Odhadom si finančné prostriedky na pohreb odkladá asi 1,8 milióna Čechov. Nechcú totiž zaťažiť pozostalých a pripraviť im dodatočné starosti.

Nové poistenie nákladov na pohreb či na spolopnenie zabezpečí, že vyčlenené finančné prostriedky po smrti poisteného nikto nevyužije na iný účel. „Poistenie predstavuje riešenie nielen pre ľudí, ktorí nemajú priamych príbuzných, ale aj pre tých, čo ich síce majú, ale chcú sa o finančnú stránku pohrebu postarať sami,“ uviedla v tejto súvislosti Helena Lanzosová z Českej poisťovne. Výhoda je to aj pre tých jedincov, ktorí si už peniaze na tento účel nasporili, ale zo strachu pred zlodejmi a podvodníkmi sa boja držať ich doma. Svojím spôsobom si tak súčasne zabezpečia, že posledná rozlúčka bude mať dôstojný priebeh.

Poistenie prichádza na trhu pod názvom Pieta a je koncipované ako jednorazový platený produkt. Po konzultácii s pracovníkom poisťovne si záujemca stanoví cenu posledných obradov a tým aj poistnú sumu. Napríklad päťdesiatročný muž, ktorý si poistí pohrebné náklady na 20 000 Kč, jednorazovo zaplatí 13 128 Kč, päťdesiatročná žena 11 528 Kč. Poistnú zmluvu môžu uzatvoriť občania vo veku do 80 rokov.

Túto službu neponúka zatiaľ v Českej republike nijaký iný poistovací ústav. Podobná služba existovala v Československu v 80. rokoch, potom sa však z trhu vytratila.

(jg)

# Poučenie z búrky

**Spoločnosť PricewaterhouseCoopers spolu s významnými poisťovacími skupinami a účastníkmi finančných trhov zhodnotili a posúdili, aký dopad bude mať finančná kríza na celý poisťný trh. Podľa štúdie Poučenie z búrky: Deň po zajtrajšku v poisťovníctve otrasy spôsobené krízou budú mať dopad na konkurenčné pozície niektorých poisťovacích skupín.**

Finančná kríza prišla ako nepozvaný hosť pre zákazníkov, investorov, regulátorov aj vlády. Spôsobila skepticizmus, neistotu a tlak akcionárov na poisťovacie spoločnosti najmä z hľadiska hodnotenia rizikovosti poisťovní. Ešte viac sa zdôraznili významné neistoty v poisťovníctve. Zároveň však kríza znamená jedinečnú príležitosť. To, kto sa stane úspešným a životaschopným, bude do veľkej miery závisieť od sledovania vývoja trendov a najmä schopnosti rýchlo sa prispôbiť zmenám.

Štúdia PricewaterhouseCoopers *Poučenie z búrky: Deň po zajtrajšku v poisťovníctve* analyzovala deväť zásadných vývojových faktorov v poisťovníctve. V nasledujúcich častiach opisujem strategické dopady týchto faktorov na poisťovníctvo.

## 1. Organická reštrukturalizácia

Na najrozvinutejších trhoch sú vedúce trhové pozície obsadené a nemenné. S nedostatkom kapitálu a zadlžovaním sa spoločností, ako aj obmedzovaním vlastných podnikateľských činností, sa táto rovnica zmenila. Aj spoločnosti, ktoré mali výrazne pozitívnu súvahovú pozíciu, boli vystavené tlaku akcionárov, aby udržiavali ich kapitálovú úroveň, a teda boli obmedzené vo svojich akvizíčných činnostiach. Na druhej strane tento tlak na kapitálovú úroveň umožní otvorenie trhov a vytvorí nové možnosti a príležitosti pre organický rast a reštrukturalizáciu. Silnejšie spoločnosti by mali byť schopné využiť príležitosť na prebratie slabších hráčov na trhu.

## 2. Koniec nevinnosti retailových investorov

Retailoví investori boli zvyknutí na vysoké výnosy a neboli si vôbec vedomí celého rozsahu rizika spojeného s takýmto investovaním. Po období šoku a následnom skepticizme je pravdepodobné, že trhy znovu začnú rásť. Avšak profil dopytu sa výrazným spôsobom zmenil so závažným dopadom na produkty a na spôsob ich distribúcie. Mnoho krajín zaznamenalo zvýšený dopyt po jednoduchších a transparentnejších produktoch, ako sú investičné indexové produkty. Iní zákazníci zásadne odmietajú produkty s investičnými garanciami. Najmä v USA sa výrazne oživil dopyt po klasických životných poisteniach. Zvýšený dopyt je aj po dôveryhodných a predovšetkým nezávislých finančných poradcov, ktorí poskytujú svoje služby neuzajmate a nestranne.

## Nutnosť zmien v konkurenčnom a regulačnom prostredí poisťovní

### 3. Znovuoživenie zlúčení a akvizícií (Mergers and acquisitions)

V súčasnosti existuje veľké množstvo ochotných predávajúcich, ale je len malé množstvo kupujúcich. Konsolidácia prinesie kapitálovú stabilitu a synergie. To bude veľmi dôležité pre zatraktívnenie opatrnejších trhov. V tomto prípade bude spúšťacím mechanizmom zvýšenie disponibilného financovania, stabilizácia parametrov pre oceňovanie, ako aj podpora oceňovania v reálnych hodnotách. Prichádzajúci investori ovplyvnia aj ochotu vládnych kabinetov predat svoje poisťné aktíva. Cena kapitálu bude naďalej vyššia, ako bola v období pred krízou. Dôraz sa bude klásť na inteligentné hľadanie cieľov pre akvizície prostredníctvom dôsledných due diligence, jasných podnikateľských zámerov a efektívnej poakvizíčnej integrácie. V tomto smere sú najlepšie postavené spoločnosti, ktoré mali už pred krízou konzervatívny prístup k M&A, čo im pomohlo prežiť krízu so silnou súvahovou pozíciou a dôveryhodným manažmentom.

### 4. Ďalšie zamyslenie nad finančným výkazníctvom

Momentálne neexistuje medzinárodne uznaný štandard pre účtovanie poisťovní. Poisťovníctvo je jediným odvetvím, ktoré nemá špecifický štandard IFRS. Neexistencia relevantného a porovnateľného prinášajúceho štandardu investori dlhodobo chápu ako problém, ktorý však v predkrízovom období nebol bariérou, keďže bol dostatok disponibilného kapitálu, samozrejme, z tohto dôvodu drahšieho ako v iných odvetviach. V kríze je tento problém ale o to vypuklejší. Mnohí investori sa rozhodnú radšej investovať mimo sektora a nechajú ho zápasit s vlastnými problémami. Samozrejme, vytvorenie jednotného celosvetovo použiteľného štandardu je veľmi zložitá úloha, berúc do úvahy komplexnosť celosvetového poisťovacieho odvetvia. Medzinárodná rada pre účtovné štandardy (IASB) naďalej pracuje na novom štandarde pre poisťovne, aj keď je nutné skonštatovať, že vývoj mešká už tri roky, možno pre rôzne politické vplyvy. Konkrétne sú najmä obavy z prijatia konceptu účtovania tzv. mark-to-market, ktorý je v súlade s konceptom Solvency II. Takže je jasné, že ktorýmkoľvek smerom sa nový štandard bude uberať, je tu riziko, že prinesie krátkodobo dokonca zhoršenie situácie. Je veľmi pravdepodobné, že žiadny štandard nebude schopný uspokojiť potreby všetkých investorov v každej krajine a v každom aspekte tohto zaujímavého odvetvia. Neschopnosť dosiahnuť konsenzus však naďalej bude spôsobovať nedostatok disponibilných investícií.

### 5. Zmazávanie hraníc

V poisťovníctve nikdy neexistovalo úplne jasné oddelenie súkromného a verejného sektora. Napríklad ceny viacerých typov poistení od zdravotného až po poistenie povodní sú často stanovované zákonmi. Avšak finančná kríza priviedla verejný sektor a poisťovne tak blízko, ako nikdy predtým. Vlády momentálne kontrolujú veľké množstvo poisťných aktív. Začali vstupovať aj do doplnkového poistenia v oblastiach, ako je podpora hypotekárnych úverov a poistenie finančných strát. Budúcnosť prinesie ešte väčšie mazávanie hraníc, čo bude pre poisťovníctvo znamenať prekážky, ale aj príležitosti. V štátoch, kde vlády získali kontrolu nad poisťov-

níctvom, možno bude badať tendenciu ovplyvňovania cien poistenia. V USA je viditeľný trend a silnejšie štátne postavenie v oblasti zdravotníctva. Naopak, vo Veľkej Británii je v tejto oblasti významný trend spolupráce so súkromným sektorom, ktorý sa tak, ako budú rásť tlaky na znižovanie deficitu verejných financií, bude ešte posilňovať.

### 6. Dôkladné zrevidovanie odmeňovania

V apríli 2009 vydalo FSF (Financial Stability Forum) nové pravidlá odmeňovania, ktoré sa v mnohých krajinách stali modelom pre regulačné reformy. Základom je spojenie odmeny s opatrným prístupom k riziku a zavedenie prísnych pravidiel pre pridelovanie. Objavujú sa aj požiadavky na regulátorov, ktorí by pri zistení odmeňovacích praktík s dôsledkom zníženia dôveryhodnosti spoločnosti automaticky zaviedli pre spoločnosti vyššie kapitálové limity. Aj keď sa tieto požiadavky týkajú najmä bankového sektora, dá sa povedať, že najbližšie najrizikovejšie odvetvie je z tohto hľadiska práve poisťovníctvo. Pre poisťovníctvo je ale výzvou to, akým spôsobom stanoviť parametre pre sektor, v ktorom existujú či už životné alebo dlhodobé zodpovednostné poistenia na 30 a viac rokov. Prepojenie odmeňovania na parametre platné viac ako tri roky by si totiž vyžadovalo možno až príliš revolučné zmeny v odmeňovaní. Finančná kríza odhalila dva alarmujúce aspekty, a to nedostatočné pochopenie rizík vrcholovým manažmentom a na druhej strane sústredenie sa pri odmeňovaní na služobne najstarších, neberúc do úvahy tých, ktorí na seba riziko skutočne berú.

### 7. Zvyšovanie daňovej neistoty

Kvôli deficitom sa mnohé štáty začali zaoberať otázkou, ako zvýšiť príjem z daní. Poisťovníctvo bude jedným z vedúcich odvetví, kde sa vlády budú snažiť o potenciálne daňové príjmy, keďže významné množstvo kapitálu bolo v minulosti umiestnené v tzv. offshore krajinách. Poisťovne môžu očakávať tlak na zrevidovanie ich daňového plánovania, ako aj zvýšený tlak na transparentnosť a výmenu informácií o klientoch (revidovaná direktíva EÚ, týkajúca sa úspor sa bude po prvýkrát týkať aj poisťovníctva). Mnohé vlády vyvíjajú tlak na daňové raje, aby súhlasili so zvýšenou transparentnosťou, ako aj poskytovaním informácií. Offshore vlády vidia nutnosť spolupráce, ak si majú zachovať status životaschopných finančných centier. Ako dôsledok týchto tlakov je možné očakávať, že mnohé poisťovne zmenia svoje sídla.

### 8. Výzva pre zaistovateľov

Názory na budúcnosť zaistovní sú polarizované do dvoch táborov. Jeden tábor je presvedčený, že úroveň dopytu po zaistovníach sa vráti na úroveň pred krízou s potenciálom rastu, keďže poisťovne sa budú snažiť o väčší prenos rizík na zaistovne. Druhý tábor predpovedá poisťovníctvu oveľa ťažšiu a neistejšiu budúcnosť. Firmy robia strategické plány založené na výrazne rozdielnych očakávaniach budúceho rastu a tí, ktorí podniknú správne kroky, uspejú. Už badať trend ponechávania si väčšej miery jednoduchých rizík poisťovňami na rozvinutých poisťovacích trhoch sa bude stupňovať. Keďže poisťovne budú schopné kvalitnejšie posudzovať riziká, budú aj lepšie



Ing. Eva Hupková

vedieť posúdiť, ktoré riziká si ponechať a ktoré posunúť na zaistovateľa. Vedúce poisťovne reagujú na meniacu sa situáciu v zaistení orientáciou na rozvoj vlastných poradenských a spolatňovaných služieb. Mnohí zaistovateľa sa budú snažiť zlepšiť svoje marže, ako aj stabilizovať vlastný rizikový profil približovaním sa poisťovníam a snahou lepšie pochopiť ich rizikový profil.

### 9. Nastavenie regulačných pravidiel

Veľké poisťovacie skupiny, ktoré sa v minulosti vnímali ako príliš veľké na to, aby boli vystavené nebezpečenstvu krachu, budú predmetom zvýšeného tlaku regulátorov. Ozývajú sa dokonca hlasy, aby takéto spoločnosti boli nútené rozdelené na menšie celky. Je pravdepodobné, že regulátori sprísnia tzv. stres testy na identifikáciu odolnosti takýchto spoločností na extrémne a vzájomne sa ovplyvňujúce scenáre. Základná otázka je, či bude spoločnosť schopná vydržať ďalšie znižovanie hodnoty jej aktív pri potenciálne stále sa prehľbujúcej kríze. Zatiaľ čo mnohé vlády verejne vyhlásili podporu väčšej harmonizácii regulácie a spolupráci v tejto oblasti, skutočnosť varuje v závislosti od národných záujmov. Dá sa však očakávať, že aj v krajinách, ktoré nemajú legislatívu typu Solvency II, bude viditeľný zvýšený tlak investorov a ratingových agentúr na demonštrovanie schopnosti spoločností pochopiť a následne riadiť ich riziká.

### Prísnejšia implementácia Solvency II

Finančná kríza naliehavo nastolila otázku, či základy, na ktorých je Solvency II postavená, sú vhodne zamerané a dostatočne prísne. Takéto pochybnosti môžu podporiť názory na vylúčenie tzv. skupinového posudzovania dostatočnosti kapitálu z momentálne existujúceho legislatívneho návrhu. Dá sa očakávať, že spoločnosti budú pod väčším tlakom a budú musieť dokazovať, že majú dostatok kapitálu a že ich vlastné riziká sú naozaj správne identifikované, interpretované, kontrolované a integrované do stratégie a riadenia spoločnosti a systému odmeňovania. Príležitosti na znižovanie úrovne požadovaného kapitálu sa v porovnaní s predkrízovými názormi a predstavami obmedzia. Zástupcovia vedúcich regulátorov majú neľahkú úlohu presvedčiť poisťovne, že cieľom regulácie založenej na rizikách nie je obmedziť rizikové podnikanie ani diktovať stratégie pre poisťovne. Predsa však bude potrebná vyššia úroveň kapitálu pre určité typy produktov, ktorá stratégie poisťovní v konečnom dôsledku ovplyvní.

Čo sa týka vývoja situácie v poisťovníctve na Slovensku, môžeme podľa zistení štúdie PricewaterhouseCoopers predpokladať, že ju ovplyvnia celosvetové trendy, a teda spomenutých deväť vývojových faktorov a ich strategické dopady sa v priebehu nadchádzajúcich troch rokov prejavia aj na slovenskom poisťovnom trhu.

Ing. Eva Hupková  
direktorka a špecialistka na poisťovní trh  
v PricewaterhouseCoopers Slovensko, s. r. o.

Snímka archív.

# Zaistenie a kríza

Dôraz na obnovu dôvery a kapitálu



Andrea Sikorová

**Či chceme alebo nechceme, či sme už boli zasiahnutí alebo sa tvárime, že sa nás to stále netýka, finančná a následne ekonomická kríza ovplyvnila alebo ešte ovplyvní existenciu každého jedného subjektu v hospodárstve.**

Niekoľko negatívne a niekoľko paradoxne pozitívnym smerom, keďže sa môžu vyskytnúť príležitosti doteraz neobjavené, prípadne sa prečistí situácia na trhoch.

A ako zasiahla, resp. zasahuje kríza zaistenie? Keďže zaistenie ako poistenie poisťovne (jednoducho povedané) je súčasťou poisťovacieho biznisu, je zrejmé, že bolo zasiahnuté ako jedno z prvých odvetví. Namiesto by možno ale bola aj iná otázka, a to, ako samotné zaistenie prispelo k finančnej a následne ekonomickej kríze...

## Ako sa to celé začalo

V júli 2007, keď sa objavili komplikácie v hedžových fondoch Bear Stearns, len málokto tušili, čo všetko ešte príde. V marci 2008 už boli Bear Stearns prevzaté spoločnosťou JP Morgan a v bankovom sektore sa začali šíriť obavy z problémov, úverové trhy začali mrznúť. O dva mesiace neskôr síce zasahuje FED znížením úrokov, ale podmienky financovania, zdá sa, pomáhajú trhu. Avšak v júli je to už zase inak. Explodujú ceny komodít (všetci pamätáme, keď sme v lete tankovali benzín za vyše 42 korún) a kvôli obavám z inflácie sa zvyšujú úroky z úverov. V auguste oznamujú problémy Fannie a Freddie, v septembri bankrotuje Lehman a AIG zachraňuje vláda USA. Október 2008 už prináša masívnu nestabilitu kapitálových a peňažných trhov a otázku na stabilitu celého finančného systému...

## Lepšie ako banky

Kríza mala dopad aj na poisťný sektor, ale aj napriek pádu AIG menej ako na bankový, keďže poisťovne majú iný kapitálový model a sú prísnejšie regulované, najmä ak hovoríme o investovaní rezerv. Preto boli viac zasiahnuté poisťovne a zaistovne, ktoré sa odklonili od tradičného modelu poisťovania/zaistovania a inklinovali viac k investičnému bankovníctvu alebo finančnému zaistovaniu.

Čiastočné dôsledky zaznamenali aj poisťovne a zaistovne, ktoré zostali pri tradičnom modeli, väčšie, ak dostatočne nediverzifikovali a mali v portfóliu aj investície do cenných papierov problémových inštitúcií.

Nasledovala rozsiahla vlna štátnych pomoci aj mimo USA (napríklad známe KBC, Aegon, ING,...) a chystali sa predaje.

Aký dopad mala finančná kríza na kapitalizovanú hodnotu niektorých poisťovacích spoločností, vidíme napríklad na obrázku.

Dost veľké obavy v poisťovníckom sektore vlni tiež vyvolali nečakane vysoké straty Swiss Re publikované za tretí štvrtrok a kuloárové reči na každoročnom stretnutí zaistovateľov v nemeckom Baden Badene o negociáciách o štátnej pomoci tejto spoločnosti. Keďže sa to týkalo jednej z najväčších, najstarších a najrenomovanejších zaistovní na svete, neistota v súvislosti s ďalším vývojom poisťovacieho sektora bola na mieste. Čierne scenáre sa našťastie v roku 2008 nenaplnili a Warren Buffet si kapitálovou injekciou Swiss Re vo výške tri miliardy švajčiarskych frankov mohol spraviť čiarku za ďalšiu, dúfajme že úspešnú investíciu.

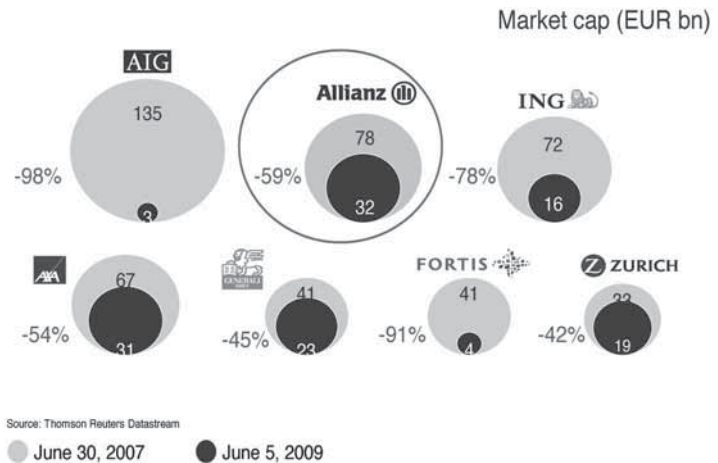
Tak ako koniec roka 2008 niesol so sebou veľké otázky (vydržia to zaistovne? zvýšia sa ceny zaistenia? bude dost kapacít? obráti sa cyklus a stvrdne trh? aké zmeny nastanú v poisťovníctve...?), január 2009 ukázal, že minimálne stredná Európa veľké otrasy nezaznamenala. Obnovy zaistenia prebehli viac-menej bez väčších problémov. Aj nasledujúce mesiace potvrdili, že situácia sa začala zrejme konsolidovať. Významní hráči ako XL RE a Hannover RE vykázali v prvom polroku 2009 vynikajúce finančné výsledky napriek tomu, že rok predtým sa stretávali s problémami (XL navyšoval kapitál, Hannover Re mal straty aj kvôli vyššej angažovanosti vo finančnom zaistení).

Swiss Re sa tiež, zdá sa, stabilizovala. Po zmene manažmentu ohlásila návrat ku koreňom, t. j. k tradičnému poisteniu/zaisteniu a začala reštrukturalizovať. To znamená nielen znižovanie počtu pracovných miest a uzatváranie niektorých pobočiek, ale aj ešte väčší dôraz na technický underwriting a prehodnocovanie podpory proporcionálneho zaistenia. Našťastie, zdá sa, že na trhu je stále dostatok kapacít, ktoré dokážu nahradiť aj prípadný výpadok jednej z najväčších zaistovní v tomto segmente.

## Profitable Stagnation

Tohtoročné stretnutia zaistovateľov v septembri a októbri v Monte Carle a Baden Badene prebehli, ak nerátame Swiss Re, bez väčšej témy. Proces obnovy zaistných zmlúv pre rok 2010 práve teraz zaraďuje piaty rýchlostný stupeň, pričom situáciu na trhu môžeme charakterizovať ako „profitable stagnation“. Dopyt po zaistení nestúpa (poisťovne prehodnocujú výšku vlastných vrubov za účelom šetrenia nákladov), ponuka kapacít je stabilná, resp. mierne stúpa, keďže v tomto roku zaisto-

## Dôsledky finančnej krízy pre Poistenie/Zaistenie



© Copyright Allianz 22.10.2009  
 Filename or other information

Ing. Andrea Sikorová, Vývojové trendy - zaistenie 15

vatelia neutrpeli významnejšie škody spôsobené prírodným živlom. Snažia sa diverzifikovať svoje portfóliá a hľadajú aj v strednej Európe protiváhu ku katastrofickým rizikám, ktoré hrozia za oceánom. Ceny sú všeobecne stabilné, niekde dokonca klesajú (ale určite nie v Mexickom zálive a na Floride). Výnimkou sú jedine krytia finančných rizík ako je poistenie/zaistenie pohľadávok a záruk (credit and bonds) a zodpovednosti manažmentu (D&O), ktoré v dôsledku krízy vykazujú vysokú škodovosť. Čaká sa, že v budúcom roku ešte porastie.

V každom prípade je ale na prílišný optimizmus a vyhlásenia, že zaistný trh je „za vodou“, stále ešte priskoro. Treba počkať, čo prinesie rok 2010. Tie dva uplynulé dodali na trh ponaučenie v štýle „šuster, drž sa svojho kopyta“ (áno, aj viaceré zaistovne svojimi operáciami na finančných trhoch a investíciami do toxických aktív prispeli svojou troškou k vypuknutiu krízy) a že nie je nutné vždy bezhlavo kopírovať všetky „módne trendy“ okolo bez použitia sedliackeho rozumu (mnohí jedinci a spoločnosti sa nechali presvedčiť, aby investovali do finančných produktov, o ktorých vedeli len málo alebo nič, len preto, že videli „že však to všetci robia a sype to peniaze...“). Finančné inštitúcie, ktoré boli pred krízou hodnotené ako konzervatívne a trvalo im dlhšie, než sa pridali k vlne inovátorstva, v konečnom dôsledku dostali potom odmenu za svoju „skostnatenosť“...

### Pozor na ratingy a rizikové modely

Potvrdil sa tiež poznatok „dôveruj, ale preveruj“, a to obzvlášť v súvislosti s hodnoteniami ratingových agentúr. Spred pár rokov si možno pamätať rating AAA zaistovne Gerling, ktorý zmizol z prehľadov nečakane takmer v priebehu jednej noci. A nedávny rating poistovne AIG AAA netreba komentovať... Návrhy na reguláciu ratingových agentúr je jeden z dôsledkov krízy. Na druhej strane sa domnievam, že pokiaľ si hodnotené spoločnosti budú za rating platiť, opatrnosti na strane investorov nikdy nebude nazvyš.

Z podobného súdka je používanie výsledkov rôznych finančných a rizikových modelov poistovcami a zaistovcami inštitúciami. Tieto nástroje majú, samozrejme, pri riadení rizika opodstatnenie. Nemali by sa však považovať za jediný zdroj pre rozhodovanie. Treba mať na pamäti, že viaceré modely už zlyhali, keďže sa vždy objavila nejaká nová, do tej doby historicky nikdy nevyskytnutá premenná, faktor, s ktorým nikto nerátal.

### Nepreháňať mieru regulácie

Dopad krízy na posilnenie regulácie finančných trhov asi nikoho neprekvapil. Od roku 2012 sa poistný/zaistný sektor bude riadiť Solvency II (ktorej nutnosť posledný vývoj potvrdil). Na úrovni EÚ vznikajú nové regulačné a dozorné orgány. V poisťovniach/zaistovniach vzniká obava, že poistenie/zaistenie bude regulované v jednom vreci s bankami, čo vzhľadom na špecifiká odvetvia môže priniesť problémy. Otázkou je tiež miera regulácie a dôsledky v deformácii trhu so všetkými negatívami. V tejto súvislosti sa aj snaha o zasahovanie do odmeňovania vo finančnej sfére už potom možno viacej podobá známemu „poručíme vetru dešti“...

Ak to celé zhrnieme, kríza zdecimovala kapitál a dôveru a zvýraznila dôležitosť finančnej bezpečnosti. Prioritou zaistovateľov by mala byť ochrana finančnej sily a navrátenie dôvery investorov a poisťovní. Úlohou zaistenia je poskytovanie kapacít, riešenie kapitálových nárokov poisťovní (Solvency II) a ochrana kapitálu pomocou risk manažmentu. V cene zaistenia by sa potom mala zohľadniť ako na strane kupujúcich (poisťovne), tak aj predávajúcich (zaistovne) finančná sila a patričné riadenie rizika.

Andrea Sikorová,  
 riaditeľka odboru zaistenia Allianz-Slovenská poisťovňa

Sníмка архів.

Zaistenie je dohoda, podľa ktorej poisťiteľ za určitú sadzbu (časť prijatého poistného alebo celé poistné) poveruje druhú spoločnosť (zaistiteľa) časťou, resp. celým rizikom, za ktoré sám prevzal zodpovednosť. V prípade poistnej udalosti plní poisťiteľ škodu poistenému v plnej výške a následne uplatňuje sám plnenie v súlade so zaistnou zmluvou od zaistiteľa. Poisťiteľ prenáša tú časť rizík, ktoré presahujú jeho finančné schopnosti alebo narúšajú homogenitu kmeňa.



# Poistovníctvo

## a globálna informačná spoločnosť

**V poisťovacích spoločnostiach sa elektronické obchodovanie využíva najmä ako nástroj na zber či distribúciu informácií, na ovplyvňovanie spôsobu ponuky poistných produktov, a s tým súvisiaci servis pri správe poistenia, alebo ako nástroj na zefektívnenie procesov ako vo vnútri poisťovacej spoločnosti, tak aj pri outsourcovaných činnostiach.**

Zber informácií zohráva dôležitú úlohu pri skúmaní trhu. Prispôsobovanie sa meniacim sa potrebám trhu ovplyvňuje tvorbu poistných produktov a cien, voľbu odbytových kanálov a komunikačnú cestu. V oblasti personalizovaných sekundárnych informácií sa ponúkajú informácie, ktoré okrajovo súvisia s priamou obchodnou činnosťou poisťovne. S ponukou sekundárnych informácií sa zdá obsah informácií zaujímavejší, čím sa klientom ponúka dodatočná úžitková hodnota.

Popri možnosti pôsobiť ako subjekt dopytujúci sa po informáciách pôsobí poisťovacia spoločnosť v elektronickom obchode taktiež ako subjekt ponúkajúci poistné služby a servis. Jej činnosť predstavuje vytvorenie ponuky poistnej služby, ktorá môže obsahovať funkcie informačného charakteru, on-line kalkulácie, simulácie poistných udalostí či doplnkové služby (napr. možnosť dohodnutia termínu s poistným sprostredkovateľom atď.). Pri správe poistných zmlúv a servisných služieb môžu klienti využiť možnosť zmeny svojich osobných údajov, či rôzne úpravy údajov vyplývajúcich z poistnej zmluvy. Klient v elektronických službách dostáva správu o obsahu poistenia a v prípade potreby má možnosť on-line vykonať zmeny v poistnej zmluve. Webstránka poisťovacej spoločnosti sa využíva aj ako nástroj starostlivosti o imidž podniku a spôsob public relations. Starostlivosť o vzťah ku klientom predstavuje v podnikovej stratégii významnú úlohu. Táto oblasť slúži rozličným záujmom a má umožňovať ponuku individuálnych informácií ako oznámenia tlače, výročné správy, obchodné správy, štatistiky alebo vytvorenie špecifických podnikových odborných publikácií.

Elektronické obchodovanie z hľadiska poisťovacích spoločností môže slúžiť aj na zefektívnenie procesov. Otvárajú sa možnosti pre vybudovanie intranetu, extranetu a internetu. Najjednoduchšiu, rýchlu a výdavkovo výhodnú komunikáciu ponúka elektronická pošta. V lokálnej sieti sa môže realizovať aj bez prístupu na internet vo vnútri poisťovacej spoločnosti. Externé spoločnosti môžu byť dosiahnuteľné jednoduchými on-line prostriedkami. Kvalitatívny rozvoj jednoduchej e-mailovej komunikácie predstavuje použitie tzv. mailing listov. Prepojenie poisťovní prostredníctvom internetu a počítača dovoľuje aj vykonanie teleškolení vonkajších spolupracovníkov.

Školiteľ pracuje v sídle podniku, školený subjekt na svojom pracovnom mieste alebo doma. Obidve strany môžu spoločne prostredníctvom aplikácií interaktívne tvoriť vyučovanie a riešiť problémy. Takto umožňuje teleškolenie rýchlejšie, intenzívnejšie, praxi bližšie a výhodnejšie učenie. Zlepšenie kvality cez webstránku je z dvoch dôvodov. Zhodnotenie diskusných listov a analýz správania sa užívateľov pomocou informácií a názorov sú využiteľné na ochranu kvality a starostlivosti o poistné produkty. So zlepšením kvality je previazaná aj úspora času. Umožňuje rýchlu reakciu na priania klientov, dopyt klientov a ich ostatné problémy, rýchlejšie spracovanie nových zmlúv a platieb. Priestorové a časové spojenie obchodných postupov v poisťovacích činnostiach dovoľuje flexibilné rozdelenia vhodných spracovávacích postupov v poisťovni.

### Klienti

Na jednej strane ponúka integrovaná webstránka výhodu vo firemnej sieti tým, že klient interaktívnym kontaktom udržiava úzke spojenie s poisťovacou spoločnosťou. Na strane druhej vedie webstránka k zosilneniu väzby s klientom. V zmysle one-to-one marketingu sa dá zvýšiť kvalita vzťahov s klientom. Elektronické obchodovanie umožňuje zrieknutie sa, resp. redukcii tradičného informačného a servisného okolia, ako sú agentúrne kancelárie alebo poistní sprostredkovatelia.

Požiadavky z hľadiska klienta poisťovne možno rozdeliť priamo na jednotlivé obchody poisťovne a už spomínané personalizované sekundárne údaje. Ako prvotný kanál pre elektronické obchodovanie poisťovacích spoločností sa javí internetová stránka poisťovne. K základným funkciám, ktoré by mala spĺňať každá stránka, patrí najmä zákaznícka podpora. V tejto oblasti môžu klienti poslať do serviscentra poisťovacej spoločnosti sťažnosti, komentáre alebo vlastné názory na výkony poisťovne. Automaticky dostanú potvrdenie vstupu, spracovania a tiež tracking číslo, aby sa spätná odpoveď dodala priamo a rýchlo. K postupu patrí aj ohlásenie škodovej či poistnej udalosti priamo bez akýchkoľvek prietahov. K zákazníkemu servisu možno zaradiť aj diskusné listy, skupiny či blogy. Klienti poisťovne môžu viesť diskusie a získavať informácie na rôzne témy týkajúce sa poisťovne resp. poisťovníctva či finančného trhu. Pod zákaznícky servis možno zaradiť celú skupinu interaktívnych informačných služieb. Umožňujú klientom položiť konkrétne otázky o poistných produktoch, môžu poistenie

uskutočniť on-line, využiť službu budenia, kedy cez svoj osobný profil môžu od poisťovacej spoločnosti dostať upozornenie na zmenu v poistení, inkasovaní poistného atď. V nutných prípadoch môžu zákazníci smerovať elektronické SOS na poisťovňu. Prostredníctvom videokonferencie resp. chatu zastihnú kompetentnú osobu v každom čase. Hlavná výhoda spočíva vtedy, keď výšku škody môže ovplyvniť časový faktor. Nevyhnutnou a neodmysliteľnou funkciou elektronického obchodovania je neustála aktualizácia a dopĺňovanie informácií na webovej stránke poisťovne. Klienti môžu priamo sledovať informácie a vývoj

### Zvýšenie efektívnosti, informovanosti, zníženie nákladov

na poistnom trhu či v činnosti konkrétnej poisťovne. Personalizované sekundárne informácie slúžia na zvýšenie záujmu klientov. Informácie môžu byť koncipované tak, že napr. klient s cestovným poistením alebo poistením liečebných nákladov môže získať aj informácie o cestách, formách cestovania a pod. Samozrejme, je tu možná aj opačná interakcia. Podstatou je zabezpečenie „samostatného poradenia“, ktoré môže byť flexibilné, časovo nezávislé a realizované z každého prístupného internetového miesta. Prostredníctvom webstránok môže klient získať jednoduchý spôsob transparentného prehľadu o vlastnej poistnej situácii.

Kvalitatívna výhoda personalizovanej webstránky spočíva v tom, že klient sa orientuje podľa svojich želaní a dostáva poradenstvo podľa potreby pri jednoduchej obsluhu, keďže sekundárne informácie predstavujú pre klienta dodatočnú nadhodnotu. Úsporný potenciál je pre klientov zreteľný, pretože cez webstránku sa ponúkajú poistné produkty výhodnejšie ako v tradičnom odbyte. Toto zvýhodnenie je možné preto, lebo zákazníci môžu vykonať určité administratívne činnosti samostatne, napr. vyplnenie formulára, nahlásenie poistnej udalosti a pod. Zníženie časti výdavkov poisťovacej spoločnosti umožňuje ponúkať poistné produkty v nižších sadzbách poistného. Dodatočné úspory sa dajú doceliť aj v oblasti všeobecnej komunikácie. Elektronická komunikácia prostredníctvom e-mailu alebo webstránok je lacnejšia a rýchlejšia ako tradičné komunikačné techniky, medzi ktoré patria list, fax alebo telefón.

#### Sprostredkovatelia

Prepojenie poisťovacej spoločnosti s pobočkami alebo jednotlivými poistnými sprostredkovateľmi prostredníctvom elektronického obchodu predstavuje rovnako použiteľný a využiteľný potenciál ako komunikácia s klientom.

V poisťovníctve možno vidieť možnosti využitia elektronického obchodu prostredníctvom intranetu (komunikáciu s viazanými či podriadenými poistnými agentami), extranetu (komunikáciu so samostatnými poistnými agentmi či poradcami), e-mailu (služiaci na vzájomnú komunikáciu). Do tejto skupiny sa môže zaradiť aj samostatný softvér a knowledge manažment.

Správne využitie webstránok zvyšuje kvalitu poradenstva. Poskytovanie služieb poistných sprostredkovateľov vo veľkej miere ovplyvňuje skutočnosť, či sú dobre informovaní prostredníctvom inteligentného informačného manažmentu, rozličných softvérových riešení a doplnkových služieb. Popri využití webstránok na rozšírenie vedomostí sa ponúka aj využitie uzavretých užívateľských skupín. To umožňuje jednotlivým poistným sprostredkovateľom stretnúť



Ing. Zuzana Littvová, PhD.

sa spolu v jednom dialógu a vymeniť si skúsenosti a potrebné informácie.

Značné úspory času sa dajú získať napr. využitím online školení. Viacerí sprostredkovatelia poisťovní sú cez webstránky pripojení s trénerom poisťovne a môžu spoločne diskutovať alebo viesť celé školenie. Dodatočné úspory vznikajú cez vybudovanie intranetu alebo extranetu prostredníctvom technológie, ktorá sa realizuje obvyklým štandardom. Je nezávislá od jednotlivých softvérových riešení. Tým sa optimalizujú informačné kanály medzi sprostredkovateľmi, poisťovňami a klientmi.

#### Výzvy poistnej praxe

Na komunikačnom poli sa bude agresívne presadzovať digitalizácia, miniaturizácia, integrácia a elektronizácia. Trendy na poli finančných služieb, ktorých súčasťou je poisťovacia spoločnosť, sa budú orientovať najmä na oblasť informácií (získavanie, distribúcia, spracovávanie). Fungovanie informačnej spoločnosti už je a neustále bude dopĺňované nasledujúcimi trendmi so zameraním sa na

- imidž poisťovacej spoločnosti,
  - kvalitu služieb,
  - neobmedzené príležitosti, interaktivitu a efektivitu pri činnostiach poisťovacej spoločnosti a aj z toho vyplývajúcich možných obchodných neistôt.
- Imidž poisťovacej spoločnosti sa viaže na jej prítomnosť na internete. Samotná existencia www stránky imidž a zviditeľnenie sa poisťovacej spoločnosti nezlepší. Internet sa musí správne využiť, aby mohol byť pomocníkom pre public relations, ktorého význam marketingoví odborníci stavajú vysoko nad platenú reklamu. Počíta sa s tým, že poisťovacia spoločnosť bude na svojom www serveri prevádzkovať informačný servis pre verejnosť a komunikovať s masmédiami. Elektronický obchod sa musí spájať aj s činnosťami zameranými na pokrytie a zväčšovanie trhu. Internet môže uľahčiť prenikanie na nové trhy, dokonca môže byť základom tohto prenikania. Aktívna činnosť poisťovacej spoločnosti na internete môže výrazne znížiť jej náklady a to priamo úmerne intenzite uvedenej činnosti. Poplatky spojené s využívaním internetu sú minimálne napr. v porovnaní s nákladmi na vytlačenie a distribúciu cenníkov. Úspora na mzdách z hľadiska zamestnávania pracovníkov pre styk s klientmi môže byť ešte väčšia.

Ing. Zuzana LITTOVÁ, PhD.  
Katedra poisťovníctva  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave

Článok je výstupom grantu EU MVP č. 2315013  
Úloha a postavenie poisťovníctva v konglomeráte  
finančných trhov Európy, ktorý sa rieši na Katedre  
poisťovníctva Národohospodárskej fakulty  
Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Snímka archív.

# Platobný styk jednoduchší a lacnejší

Príbeh SEPA (Single Euro Payments Area) je nekonečnou variáciou na tému európskej integrácie a rozhodne nemožno povedať, že úspešnou.

Za jeho počiatok môžeme pokladať samotnú ideu zavedenia spoločnej európskej meny v hotovostnom platobnom styku a politickú výzvu komisie EÚ formulovanú ako One currency = One country, teda Jedna mena = jedna krajina. To v prostredí mnohonárodnej Európy mnohým pripadalo ako neuskutočniteľný sen. Banky a finančné inštitúcie začali koncom 90. rokov intenzívne diskutovať o možnostiach využitia potenciálu jednotnej meny aj v bezhotovostnom platobnom styku a nevyhnutnom rozsahu celoeurópskej štandardizácie platobných inštrumentov.

Tento sen dostal veľmi silnú podporu Európskeho parlamentu a Rady v nariadení č. 2560/2001 o cezhraničných platbách v jednotnej mene. Základná podmienka vychádzala z idey Jedna mena = jedna krajina. Toto nariadenie okrem iného zjednotilo poplatky za platby v eurách do zahraničia, t. j. do štátov eurozóny s poplatkami za platby v eurách v rámci jednotlivých krajín eurozóny. Do bankového biznisu to bol dovtedy nevídaný zásah.

Ďalším krokom na ceste k integrácii bolo vytvorenie jednotného priestoru pre platby v eurách a projekt SEPA bol na svete.

Základným cieľom SEPA bolo odstránenie národných hraníc a bariér pri uskutočňovaní cezhraničných platieb v mene euro a zjednodušenie posielania a prijímania platieb pre obyvateľov spotrebiteľov, podniky a inštitúcie za rovnakých podmienok, práv a povinností v rámci celej EÚ. Projekt SEPA harmonizuje technické štandardy, pravidlá a postupy platobných nástrojov v oblasti úhrad, inkás a platobných kariet. Ako finálny termín plnej implementácie bol stanovený rok 2010. To sa neskôr ukázalo ako veľmi ambiciózne.

Základné platobné nástroje, na ktoré sa SEPA zamerala sú:

SEPA úhrady (SCT – SEPA Credit Transfer),  
SEPA inkasá (SDD – SEPA Direct Debit),  
SEPA rámec pre platobné karty (SCF – SEPA Card Framework).

## SEPA úhrady SCT

Domáci platobný styk v SR bol od jej vzniku vysoko štandardizovaný a prebieha prostredníctvom národného klíringu v národnom formáte. Vyšší štandard požadovaný SEPA je založený na používaní medzinárodného formátu pre číslo účtu IBAN (International Bank Account Number) a kód banky BIC (Bank Identifier Code).

Pôjde vlastne o zjednotenie cezhraničného formátu s domácim formátom pre úhrady.

## SEPA odstraňuje národné hranice a bariéry

Zavedenie IBAN a BIC, ktoré sa zatiaľ používajú len pre cezhraničné platby aj pre domáce platby, bude mať značné dopady na banky, finančné inštitúcie, podniky aj verejný sektor a vyžiada si rozsiahle zmeny informačných systémov.

Pre banky navyše prichádza aj nutnosť modernizovať zasielanie dát medzi sebou a so svojimi klientmi prechodom na XML štandard.

## SEPA inkasá SDD

V krajinách samotnej eurozóny jestvuje vyše desať variantov inkasných schém a rovnako ako na Slovensku je inkaso, ako spôsob úhrady, veľmi rozšíreným spôsobom úhrady opakovaných pohľadávok voči elektrárňam, plynárňam, vodárňam, telekomom či poisťovniam.

Slovenská inkasná schéma je založená na súhlase dlžníka/platiteľa s inkasovaním dohodnutej čiastky z jeho účtu v jeho banke. Z pohľadu SEPA ide o tzv. Debtor Mandate Flow (dlžníkov súhlas). Technicky samotné inkaso predchádza výzva, ktorá sa po overení súhlasu s inkasom na danom účte pretransformuje do úhrady požadovanej čiastky. Takýto spôsob realizácie inkasa nenesie pre zúčastnené strany žiadne riziko a je plne podporovaný aplikáciami národného klíringu.

Cieľom SEPA je štandardizované SEPA inkaso založené na tzv. Creditor Mandate Flow (príjemcov súhlas), kde dlžník/platiteľ udeľuje súhlas s inkasom priamo príjemcovi. Ten si na základe tohto súhlasu prostredníctvom svojej banky inkasuje pohľadávku od banky dlžníka s tým, že jej deklaruje/potvrdzuje, že uvedený súhlas má k dispozícii.

Tento model inkasa je natoľko odlišný, že jeho implementácia v podmienkach SR si vyžiada rozsiahle zmeny v legislatíve, zmluvných vzťahoch, ako aj v systémoch na strane bánk a inkasných spoločností so značnými finančnými nákladmi.

Najmä pre finančné náklady, ale aj pre otvorenú otázku rizika pri novom inkasnom modeli, je jeho plná implementácia v SR stále ešte predmetom odborných diskusií a analýz. Možným riešením by na prechodnú dobu mohla byť koexistencia oboch modelov.

## SEPA pre platobné karty SCF

V oblasti platobných kariet je situácia ešte komplikovanejšia. V rámci krajín EU existujú skoro tri desiatky kartových schém a niekoľko desiatok typov platobných kariet podporovaných národnými štandardami a národným spracovaním.

Cieľom rámca SEPA pre platobné karty je, aby v krajinách eurozóny banky a kartové spoločnosti vydávali karty podľa jednotného štandardu, aby boli použiteľné, t. j. akceptované a prijímané v bankomatoch a obchodoch vo všetkých krajinách za rovnakých podmienok. V zjednodušenej verzii je to požiadavka, aby banky mali vo svojej ponuke aspoň jednu takúto univerzálnu kartu SEPA. To neznamená, že by nemohli ponúkať aj všetky ostatné typy domácich a medzinárodných platobných kariet.

Rámec SEPA pre platobné karty prichádza s najnovším technologickým štandardom pre bezpečnosť tzv.

čipovou technológiou EMV, ktorá s použitím PIN kódu na čítacích zariadeniach POS termináloch v obchodoch zaručuje maximálnu bezpečnosť pri realizácii kartových platobných transakcií. Po roku 2011 by mali byť nové karty SCF vydávané už len s čipom EMV

Tento cieľ si vyžiada zmenu POS platobných terminálov, ktoré by mali prijímať aj čipové karty EMV, aj tie bežné karty s magnetickým páskom, rovnako aj zmenu v bankomatoch. To si opäť vyžiada značné náklady.

Projekt SEPA sa zaoberá aj oblasťou spracovania a transportu hotovosti a prípravou a budovaním platobnej infraštruktúry. Jeho rozsah sprevádzajú komplikácie v rozdielnych názoroch a prístupoch finančných inštitúcií, centrálnych bánk, národných koordinátorov a EC – Európskej komisie a EPC – Európskej platobnej rady najmä v otázkach vyvolaných nákladov na implementáciu a finálnych termínov. Pôvodný rok 2010 sa skôr blíži k 2011 až 2013.

Jednotlivé národné bankové komunity si pre podporu implementácie SEPA založili národné projekty a implementačné plány. V spolupráci centrálnych bánk s ministerstvami, bankami a firmami pripravujú koordinované postupy, úpravy legislatívy a technických štandardov s cieľom doviest projekt SEPA do reality v každej krajine EÚ.

### PSD

Hoci SEPA najprv štartovala ako iniciatíva bánk a finančných inštitúcií smerujúcich k harmonizácii a štandardizácii platobných inštrumentov, dostala plnú podporu európskych centrálnych inštitúcií.

PSD mala od počiatku (rok 2005 ako Legal Framework) silnú podporu Európskej komisie. Nakoniec sa preťala do prípravy Payment Services Directive schválenej v novembri 2007 ako Smernica o platobných službách č. 2007/64/EC. A keďže smernice EÚ v rámci harmonizácie práva sa musia preniesť do národnej legislatívy 1:1, dostali členské krajiny úlohu pripraviť národné smernice do novembra 2009.

Niektoré krajiny túto úlohu stihli skôr, niektoré neskôr. V SR bol schválený nový zákon č. 492/2009 Z. z. o platobných službách s účinnosťou od 1. decembra 2009 a obsahuje ešte trojmesačné prechodné obdobie na jeho plnú implementáciu.

Smernica PSD platí v 27 krajinách EÚ a adoptovali ju aj Island, Nórsko a Lichtenštajnsko, pokrýva teda celý Európsky hospodársky priestor (EEA).

Rozdiel medzi SEPA a PSD je v tom, že SEPA je iniciatíva bankového sektora a PSD je záväzná smernica, SEPA pracuje len s jednotnou menou euro a PSD hovorí o mene euro a aj o menách krajín EU/EEA. SEPA je zameraná len na svoje platobné nástroje SCT, SDD a SCF a PSD reguluje všetky platobné služby a produkty a obe sú zamerané na krajiny EÚ a EEA. Možno povedať, že PSD prevzala všetky dobré atribúty SEPA a rozšírila ich na všetky členské krajiny EU a EEA a ich domáce meny.

Zosúladenie takýchto dvoch silných aktivít, samozrejme, prináša aj mnohé komplikácie, najmä ak banky vo svojej iniciatíve vnímajú aj vysoké náklady a spojené



Ing. Peter Tejbus

riziká, kým legislatívci z EPC majú snahu o rýchlu a čo najširšiu implementáciu. Výsledkom je už niekoľko posunutých termínov konečného zavedenia SCT a SDD do praxe a snaha EPC o jednotný termín zavedenia unifikovaných platobných prostriedkov. U bánk silno zarezovala aj súčasná ekonomická kríza, ktoré nepraje novým vysokým investíciám do zmien bankových systémov podľa požiadaviek zodpovedajúcim smernici PSD.

Cieľom PSD je odbúranie hraníc tuzemského a cezhraničného platobného styku a poskytovanie cezhraničných platobných služieb v rámci EHP zjednotením podmienok, postupov, termínov a poplatkov pri poskytovaní platobných služieb.

PSD definuje poskytovateľov platobných služieb, ktorým už nemusí byť výlučne banka. Definuje platobný príkaz ako inštrukciu klienta na vykonanie platobného prevodu, exaktne definuje termíny a časy na vykonanie platobného prevodu, účtovanie poplatkov, základné zmluvné podmienky k účtom, riešenie reklamácií a informačné povinnosti bánk voči svojim klientom.

### Čo prináša nový zákon o platobných službách

Musíme skonštatovať, že mnohé požiadavky PSD sú na Slovensku už dávnejšie realitou. Náš bankový sektor prešiel v posledných rokoch výraznými zmenami a výrazne sa priblížil k štandardu EÚ. Z hľadiska klienta však niektoré domáce podmienky výrazne zaostávali za štandardom. To sa môže interpretovať ako využitie možností, ktoré domáci trh až doposiaľ bankám dovoľoval. Nový zákon neprináša prvoplánovo zlacnenie platobných služieb. O to sa postarala už smernica 2560/2001, ktorá zjednotila poplatky za cezhraničné platby s domácimi vo všetkých krajinách s eurom ako domácou menou. Veľkým prínosom zákona je transparentnosť a ochrana spotrebiteľa, na ktorého je tento zákon prednostne zameraný.

**Informačné povinnosti.** Banky musia svojich klientov informovať o cenách svojich služieb transparentne vopred, pred realizáciou akejkolvek platobnej služby (v informačných knihách, sadzobníkoch, obchodných podmienkach), pri jej vykonaní (dokladom o realizácii služby), a aj po jej vykonaní (na výpise z účtu). Informácie o podmienkach a poplatkoch musia byť jednoznačné a konečné, tak aby klient vždy vedel, čo ho vykonanie danej služby bude stáť.

**Zrýchlenie platobných prevodov.** Úhrady do zahraničia musia byť doručené do príjemcovej banky v D+1, t. j. v nasledujúci pracovný deň po prevzatí príkazu a úhrady zo zahraničia musí doručiť na účet klienta jeho domáca banka v D+0, t. j. v deň ich prijatia na účet banky. Tieto termíny sú maximalistické, počas prechodného obdobia môžu banky s klientmi dohodnúť aj odlišné časy. Pokiaľ do trvania prevodu vstupuje aj menová konverzia, teda účet príjemcu je v inej mene, ako je transferovaná suma, čas doručenia sa môže predĺžiť o vopred dohodnutý čas.

**Odstránenie dvojitého spoplatnenia prevodu.** Banky si nesmú uplatňovať žiaden poplatok za spracovanie

a pripísanie prijatej platby na účet klienta a ani si nesmú zraziť svoj poplatok s transferovanej sumy (tzv full-amount-principle). Poplatok zaplatí iba príkazca svojej banke.

**Zrušenie niektorých poplatkov** odstráni platenie za účtovné položky, za blokáciu platobnej karty, za poskytnutie výpisu z účtu, za zrušenie účtu (pokiaľ ho mal klient otvorený aspoň jeden rok). Niektoré z týchto poplatkov už banky „poriešili“ v rôznych typoch balíkov služieb. Napokon bude výsledkom len taký balík služieb, ktorý bude vo svojej cene obsahovať iba povolené poplatky za realizované transakcie.

**Zmeny v podmienkach vedenia účtov** môžu banky oznamovať svojim klientom v lehote minimálne dva mesiace pred ich účinnosťou. Rovnako výpovedná lehota na ukončenie zmluvného vzťahu zo strany banky je dva mesiace. Klient banky je v novom zákone zvýhodnený a výpovedná lehota z jeho strany je jeden mesiac. Samozrejme, pokiaľ sa s bankou nedohodnú inak.

Zákon zavádza aj nové lehoty na reklamácie pri neautorizovaných kartových operáciách a nesprávne realizovaných platobných operáciách až na 13 mesiacov od dátumu reklamovanej operácie. Zároveň zákon stanovuje aj limit sto eur, ako hranicu zodpovednosti klienta pri neautorizovanej transakcii s jeho stratenou alebo odcudzenou kartou pred jej blokáciou. Nad túto hranicu je zodpovednosť už na strane banky. Tento limit nie je platný, ak klient hrubou nebanlivosťou sprístupní svoj autorizačný PIN iným osobám, alebo sa pokúsi banku oklamať. Banky budú musieť dodatočne investovať prostriedky do monitorovania kartových transakcií, prešetrovania podozrivých operácií a poistení svojho biznisu.

Nedávny únik klientskych dát zo španielskeho centra spracovania kartových operácií a masívne blokácie a prevydávanie tisícok pravdepodobne zasiahnutých kariet po celej Európe sú dôkazom, že banky radšej investujú do bezplatného vydania novej karty, ako by riskovali podvody na kartách svojich klientov. Náhrada takýchto škôd by ich vyšla oveľa drahšie.

K dokončeniu projektu SEPA povedie pravdepodobne ešte dlhá cesta, na ktorej možno ešte pribudnú ďalšie legislatívne zmeny a direktívy vedúce k unifikácii bankových služieb v prospech klienta – spotrebiteľa. A banky v snahe predsa len sa odlíšiť od štandardne unifikovanej konkurencie a prilákať klientov pod svoju strechu, budú prichádzať s novými nápadmi, inovovanými produktmi a lákavými ponukami. A zostane len na výbere klienta – spotrebiteľa, aký rozsah nadštandardných služieb si nakoniec vyberie a aj zaplatí.

*Ing. Peter Tejbus  
riaditeľ úseku  
Platobný styk a vysporiadanie  
Slovenská sporiteľňa, a.s.*

*Snímka (archív)*

## USA môžu kontrolovať európske bankové účty

Americkým protiteroristickým jednotkám sa sprístupnia bankové údaje, a to aj napriek obavám niektorých členských štátov EÚ z porušovania práva na ochranu súkromia.

SWIFT (Spoločnosť pre medzinárodnú finančnú telekomunikáciu) je medzinárodným konzorciom. Sídli v Bruseli, má 2 200 členských organizácií. Zbiera a uchováva dáta z osemtisíc bánk z dvesto krajín. Prostredníctvom SWIFT sa ročne vykoná 15 miliónov transakcií, čo predstavuje denný prísun 4,8 miliardy eur.

Údaje, ktoré môže SWIFT poskytnúť vyšetrovateľom, zahŕňajú čísla bankových účtov, adresy a mená odosielateľov a prijímateľov finančných transakcií a aj posielanú sumu.

Dohoda zaisťuje, že Spojené štáty budú mať aj naďalej prístup k informáciám spoločnosti SWIFT aj po tom, čo databázy a servery presťahovali z USA do Európy. Keby k nej nedošlo, protiteroristické vyšetrovanie by ostalo na dobrej vôli jednotlivých členských krajín.

Vyjednávanie viedli švédski diplomati. Mandát im dali európski ministri zahraničných vecí, keďže **Švédsko** je v súčasnosti predsedníčkou krajiny. Dohoda by mala vstúpiť do platnosti vo februári. Podľa diplomatov sa zákazníci bánk nemusia obávať narušenia súkromia. **Nemecko** však stále trvá na väčšej ochrane súkromia a prísnu kontrolu využitia týchto informácií počas súdnych pojednávaní.

Švédsky minister pre migračnú a azylovú politiku Tobias Billstrom povedal, že zmluva zlepšuje ochranu dát. Okrem toho tu je protiteroristický systém, ktorý je efektívny a primeraný. Americké úrady získajú údaje (mená, adresy, výpisy účtov a osobné identifikačné čísla) len o ľuďoch spojených s teroristickými aktivitami. Dohoda nezahŕňa transfery v rámci EÚ.

Švédsko bolo v posledných mesiacoch pod obrovským tlakom, aby dohodu stihli uzatvoriť najneskôr do konca novembra. Od 1. decembra totiž platí Lisabonská zmluva, na základe ktorej by si proces vyžadoval väčšiu angažovanosť Európskeho parlamentu.

*(EurActiv)  
Ilustračná snímka archív.*

# Solvency II je kľúčovou témou

## Stretnutie s regulátorom a dohľadom



**Implementácia smernice Solvency II na Slovensku a nová architektúra dohľadu boli predmetom stretnutia sekretariátu Slovenskej asociácie poisťovní s predstaviteľmi Národnej banky Slovenska a Ministerstva financií SR 5. novembra 2009 v priestoroch SLASPO.**

Za proces implementácie Solvency II je primárne zodpovedné MF SR. Jeho úlohou je transpozícia rámcovej smernice a vykonávacích predpisov Európskej komisie do národnej legislatívy. Má pri tom spolupracovať s NBS. Zástupcovia SLASPO upozornili, že v procese implementácie Solvency II sa postoje trhu a dohľadu môžu líšiť. Tak to bolo aj pri príprave Solvency II v otázkach group supervision a group support. Podľa analýz CEA Komisia v rámci návrhov implementačných predpisov CEIOPS niekedy prekračuje rámec schválenej smernice o Solvency II. S tým poisťovací trh EÚ (vrátane SLASPO) nesúhlasí. Podľa zástupcov MF SR bude proces implementácie náročný okrem iného aj preto, lebo sa bude musieť pracovať s priebežnými verziami predmetnej legislatívy. Načrtli plánovaný časový harmonogram procesu implementácie Solvency II v SR:

- finálne znenie európskej legislatívy upravujúcej režim Solvency II by malo byť známe najneskôr rok pred účinnosťou Solvency II, teda do 30. októbra 2011
- od 1. novembra 2012 bude musieť platiť nový režim,
- aspoň tri mesiace predtým, teda do 1. augusta 2012, by sa mal zverejniť nový zákon o poisťovníctve a ďalšie legislatívne normy, cez ktoré sa bude implementovať Solvency II do našej legislatívy.

### Nariadenia alebo smernice

Proces implementácie Solvency II bude vyplývať z formy, v akej sa prijímajú prijaté vykonávacie predpisy na úrovni EÚ.

Ak budú *vo forme nariadení*, budú vykonateľné priamo a neumožnia inú interpretáciu (ako pri MiFID alebo účtovných štandardoch). Problémom tejto alternatívy môže byť časová náročnosť a problémy pri schvaľovaní, keďže jednotlivé členské štáty budú v nariadeniach klásť dôraz na každé slovo.

Ak budú *vo forme smerníc*, bude potrebné ich implementovať cez nový Zákon o poisťovníctve, Zákon o dohľade a opatrenia NBS. Bude potrebné pracovať na nich paralelne.

NBS je názoru, že Level II sa s veľkou pravdepodobnosťou pretaví do nariadení. To môže vzhľadom na lokálne špecifiká na spôsobiť lokálnej úrovni problémy. Preto je potrebné komunikovať s trhom a zisťovať oblasti, ktoré sú pre trh najcitlivejšie.

Inštitúcie EÚ sa usilujú o maximálnu harmonizáciu legislatívy v rámci Solvency II. To znamená

- snahu pokryť väčšie množstvo regulácie európskymi právnymi normami
- splnomocňovacie ustanovenia pre záväzné technické štandardy
- pri implementácii smerníc nič zbytočne nesprísňovať, nedoplňovať nové pojmy a pod.

Podľa zástupcov NBS sa má maximálna harmonizácia uplatňovať v rámci Solvency

II najmä v prvom kvantitatívnom pilieri. No v druhom, kvalitatívnom, je pre národné dohľadné orgány potrebná určitá miera voľnosti.

SLASPO sa dlhodobo snaží vytvoriť na svojej pôde pracovnú skupinu zaoberajúcu sa implementáciou Solvency II. Iniciatíva sa zatiaľ nestrela so záujmom členských poisťovní, ktoré zatiaľ riešia problematiku Solvency II najmä na úrovni svojich materských spoločností. MF SR deklarovalo záujem vytvoriť začiatkom roka 2010 komisiu resp. pracovnú skupinu pre implementáciu Solvency II. Boli by v nej zástupcovia MF SR, NBS, SLASPO a pravdepodobne aj zástupcovia Slovenskej spoločnosti aktuárov a externých auditorov (KPMG, Deloitte a pod.). SLASPO by mala zabezpečiť efektívnu komunikáciu s poisťovním trhom, t. j. okrem iného na jednotlivé rokovania komisie prizývať odborníkov z poisťovní, ktorých sa bude problematika dotýkať. Zástupcovia NBS upozornili na dôležitosť využitia synergie pri prácach na QIS 5 (sú naplánované na leto 2010) a pri aktivitách komisie. Je dôležité správne načasovanie, aby aktivity pri implementácii Solvency II gradovali. To by malo mať pozitívny vplyv na zaangažovanie trhu do tohto procesu.

### Nová architektúra dohľadu

Na stretnutí sa hovorilo aj o pripravovanej zmene architektúry dohľadu nad finančným trhom EÚ. CEIOPS by sa mal pretransformovať na EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority). Nový dohľadný orgán by mal mať väčšie právomoci ako CEIOPS. Na úrovni EÚ sa rieši, či bude môcť EIOPA záväzne rozhodovať priamo voči jednotlivým finančným inštitúciám, a aké bude postavenie tohto orgánu v rámci mediálneho procesu.

Zmenu v architektúre dohľadu (novú úpravu spolupráce orgánov dohľadu, vznik kolégií, a pod.) možno očakávať v prvom štvrtroku 2010.

Spomenuli sa aj tzv. Omnibus smernice. Majú zhrnúť riešenie viacerých problémov do jednej smernice. Riešia najmä spomínané zmeny v architektúre dohľadu a regulácie EÚ. Menia predmetné ustanovenia všetkých platných smerníc o finančnom trhu. Rámcová smernica o Solvency II bude zrejme takto začiatkom budúceho roka novelizovaná smernicou Omnibus II.

### Závery stretnutia

- MF SR bude začiatkom roka 2009 iniciovať vytvorenie komisie na implementáciu Solvency II
- do konca roka 2009 MF SR, NBS a SLASPO definujú hlavné oblasti a problémy, ktoré by chceli v rámci aktivít komisie riešiť
- okrem problematiky Solvency II by sa pri takejto zásadnej zmene poisťovnej legislatívy mohli lepšie legislatívne doriešiť aj iné problémy poisťovného trhu (určí ich komisia na prvom zasadnutí)
- NBS pravdepodobne v 1. štvrtroku 2010 zorganizuje workshop o aktuálnom stave implementácie Solvency II. SLASPO pomôže s distribúciou informácií o workshope medzi poisťovne.

(zz)  
Snímka (mc)

**A Sole Slovak University with Comprehensive Economic Education (p.1)**

*From the interview with Dr. h. c. Prof. Dipl. Ing. Rudolf Sivák, PhD., Rector, University of Economics in Bratislava*

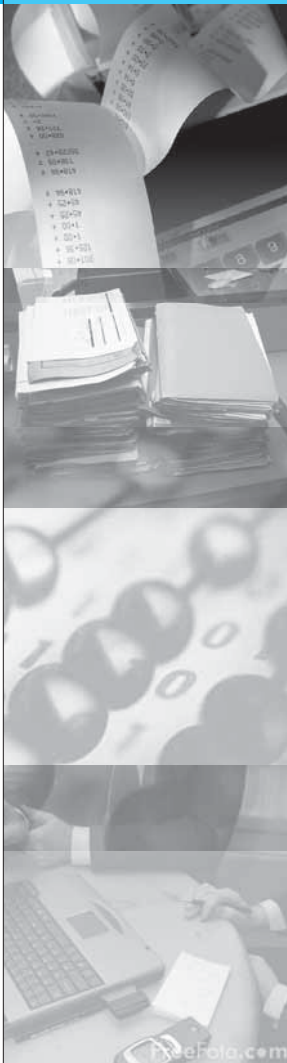
The importance of insurance sector in the market economy is constantly growing. Therefore, a need for trained and highly qualified experts in this field has arisen in Slovakia. It was also desirable to implement specialized higher education in a particular field of insurance issues. The University of Economics in Bratislava as a sole university in Slovakia responded to these market demands. From 1997-1998 academic year the institution offers accredited bachelors, masters and doctoral degree program in the field of insurance. The study program graduates are prepared to cope with conceptual issues related to the insurance company activities, to make decisions in economical issues related to the insurance company operations, to supervise insurance institutions, and to perform research activities in this field. The graduates are skilled not only in theory, but also in practice. They are able to work on life and general insurance issues, and also to manage work teams in the field of insurance.

**Emerging from the Storm - A Call for Change in the Competitive and Regulatory Insurance Environment (p.6)**

*Eva Hupková, Director and Insurance Market Specialist, PricewaterhouseCoopers Slovensko*

To customers, investors, regulators and governments the financial crisis came as uninvited guest. It caused shareholders' skepticism, insecurity and pressure on the insurance companies, especially in terms of the insurance risk rating. At the same time the crisis also means golden opportunity. In fact, to become a successful and viable, this will in large extent depend on monitoring the trend development and the adjustment capability to the changes.

The report of PricewaterhouseCoopers, *Emerging from the storm: The day after tomorrow for insurance* examines nine key developments in insurance sector.



**Insurance and Crisis – Focusing on Trust and Capital Restoration (p.8)**

*Andrea Sikorová, Director, Reinsurance Department, Allianz – Slovenská poisťovňa*

**Being careful with the regulation degree**

The impact of the crisis on regulation reinforcement in financial market was not a surprise. From 2012 the insurance/reinsurance sector will be regulated by Solvency II (a need of it was confirmed by the latest development). On the EU level, new regulatory and supervisory bodies are created. Insurance/reinsurance companies are concerned that the insurance/reinsurance industry will be regulated together with banking sector, which due to the sector specifics can cause problems. There is also an open issue of the regulation degree and consequences in the market deformation with all its damages.

The crisis decimated the capital and trust, but also highlighted the importance of financial security. To protect the financial power and to restore the trust in investors and insurance companies should be a priority for reinsurers. The assignment of reinsurance sector is to provide capacities, to solve the capital claims of insurance companies' (Solvency II) and to protect the capital by risk management. In the price of reinsurance, both in sides of buyers (insurance companies) and sellers (reinsurance companies), should be made provision for financial power and relevant risk management.