

Poistné rozhľady 3/ 2007

Registračné číslo MK SR: 1158/94, ISSN 1335-1044

Vydáva Slovenská asociácia poisťovní ako odborný dvojmesačník slovenského poisťovníctva

Vedúci redaktor
Ing. Ivan Podstupka
Predsedníčka redakčnej rady
JUDr. Jozefína Žáková

Členovia redakčnej rady
PhDr. Anna Holubanská
Mgr. Lucia Muthová
Ing. Milan Drdoš
Mgr. Zuzana Hlívková
Andrea Janková
Jacqueline Pešková
Ing. Katarína Solíková
prof. Ing. Anna Majtánová, PhD
Ing. Helena Cmelová
Ing. Viktor Tegelhoff
Mgr. Oľga Muchová
Ing. Katarína Janáková
JUDr. Monika Šebová
Mgr. Petra Svitková
Ing. Juraj Vyskočil
Zlatica Orišková

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 Rosmáň
MONADA atelier s. r. o.

Tlač
SINEAL s. r. o.
Bratislava

O b s a h

Editoriál Editorial

Euro zavŕši integráciu
Euro Will Complete the Integration

01 Na aktuálnu tému Top Story

Tesnejšia väzba na vnútorný audit
A Closer Bond to Internal Audit

Slovenská asociácia poisťovní k novele zákona o dani z príjmov
The Slovak Insurance Association on the Amendment of Income Tax Act

03 Zo života asociácie From Life of the Association

Prechod na euro domysliť do detailov
Euro Conversion to be Reconsidered into Details

Bezpečnosť je verejný záujem
Safety Is a Public Interest

11 Teória a prax Theory and Practice

Nie inkvizitori, iba audítori
Not inquisitors, but auditors

Hedging – špekulácia alebo zabezpečenie
Hedging – Agiotage or Security

Dopad Solventnosti II na činnosť poisťovne
The Impact of Solvency II on Insurance Company Activities

15 Európska únia The European Union

Európsky sociálny dialóg: Lepšie je byť pri tom
European Social Dialogue: It Is Better to be at It

EÚ nie je pripravená čeliť kríze bankového sektora
EU is not Prepared to Face Banking Sector Crisis

16 Poisťovníctvo vo svete World Insurance

Svetové poisťovne objavujú Indiu
World Insurance Companies to Discover India

Ratingová agentúra Fitch pranieruje americkú prax v oblasti životného poistenia
Fitch Rating Agency Denounces the Practice of American Life Insurance

17 Recenzia Review

Pojišťovníctví – Teorie a praxe
Insurance - Theory and Practice

C o n t e n t s

E d i t o r i á l

Euro zavŕši integráciu



O tri mesiace padnú hranice. Okrem stovky kilometrov na východe budeme ku ktorýmkoľvek iným susedom prechádzať tak plynule a neobmedzene, že o vstupe na územie iného štátu sa dozvieme iba z tabule pri ceste. Žiadne zastavovanie, žiadne závery, minulosťou budú aj dnešné beztak len vlašné a zbežné kontroly. O 15 mesiacov, dúfajme, k tomuto donedávna nepredstaviteľnému dopravnému komfortu pribudne aj spoločná mena. Možno sa to dnes ani nezdá ako čosi veľkolepé, ale skúsme sa pozrieť o pár rokov späť. Predstava voľného pohybu Slovákov územím od Helsínk po Atény, od Tallinu po Lisabon, navyše s domácou menou vo vrecku platnou v pätnástich ďalších krajinách, patrila ešte začiatkom deväťdesiatych rokov 20. storočia do oblasti science-fiction. Dnes je to už len otázka pár mesiacov. A budú to práve až tieto praktické kroky, ktorými sa podľa mňa naplno zavŕši naša integrácia, až potom budeme skutočnými Európanmi so všetkými výhodami a právami, ktoré tento „status“ človeku prináša.

Ak hovorím o výhodách pre občana, o zjednodušení jeho pohybu, o väčšom pohodlí a slobode, tak toto všetko platí dvojnásobne pre oblasť podnikania, finančný sektor a konkrétne poisťovníctvo nevynímajúc. Ak k voľnému pohybu kapitálu a služieb pribudne ešte fenomén cenovej transparentnosti vyjadrovanej rovnakou menou, rozšíri sa tým aj konkurenčné prostredie a možnosti poskytovania (alebo využívania) služieb vďaka výhodám elektronickej komunikácie naozaj prakticky na celý kontinent. Až v týchto podmienkach sa budú skutočne môcť naplno rozvinúť všetky možnosti, ktoré jednotný európsky trh prináša. Nebudme však idealisti – rovnako to bude znamenať aj vyššie nároky na úroveň a kvalitu ponúkaných finančných produktov a služieb, ktoré budú čeliť zvýšenej konkurencii. Náš občan síce asi z praktických dôvodov nebude ani potom poisťovať svoj majetok či život v Španielsku alebo Litve, s podnikmi to už však také samozrejme nie je. Odstránenie kurzového rizika a cenová transparentnosť sú totiž pre biznis skvelá vec. Držím slovenským poisťovním (a všetkým ďalším firmám) palce, aby túto príležitosť dokázali využiť čo najlepšie.

Igor Barát
splnomocnenec vlády SR
pre zavedenie eura

R e c e n z i a

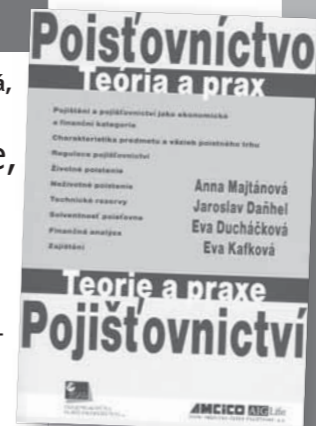
Anna Majtánová, Jaroslav Daňhel, Eva Ducháčková,
Eva Kafková:
Pojišťovníctví – Teorie a praxe,
Nakladatelství Ekopress,
Praha, 2006, 1. vydání

Publikácia Pojišťovníctví – Teorie a praxe (Poisťovníctvo – Teória a prax) je dvojязыčnou monografiou zachytávajúcou poistný trh v celom kontexte. V deviatich kapitolách sa českí a slovenskí autori venujú jednotlivým okruhom poisťovníctva a poistného trhu, pričom spracúvajú jeho legislatívnu, ekonomickú i praktickú časť. V publikácii ostáva zachovaný pôvodný jazyk autorov. Prvá kapitola *Pojištění a pojišťovníctví jako ekonomické a finanční kategorie* rozoberá teoretickú koncepciu poisťovníctva. Autor sústredil svoju pozornosť hlavne na druhy poistenia, finančnú a ekonomickú stránku poisťovne ako subjektu. Veľkým prínosom kapitoly je rozbor kalkulácie poistného a problémy spojené s jej výpočtom a používaním. Druhá kapitola *Charakteristika predmetu a väzieb poistného trhu* sa zaoberá všeobecnou skladbou poistného trhu, jeho históriou a vývojom. Autorka tu prechádza vývojové štádiá prvých štátnych poisťovní pôsobiacich na Slovensku i v Česku až po demonopolizáciu poistného trhu po roku 1990. Tretia kapitola *Regulace pojišťovníctví* sa sústreďuje najmä na legislatívnu časť poisťovníctva a právnu úpravu poisťovacej činnosti.

Štvrtá kapitola *Životné poistenie* rozoberá základné typy životných poistení, ich technickú i praktickú stránku. Autorka uvádza príklady výpočtu životného poistenia, históriu vzniku životného poistenia, jeho účel a potrebu. Prínosom sú podkapitoly venované jednotlivým typom (kapitálové, investičné, dôchodkové, zmiešané poistenie) základného poistenia, kde sa vysvetľuje podstata ich rozdielnosti. Užitočnou súčasťou je i podkapitola venovaná pripoisteniam, a práve táto problematika by si vyžadovala väčšiu pozornosť. Piata kapitola *Neživotné poistenie* je taktiež venovaná konkrétnym produktom neživotného poistenia, ich kalkuláciám a výpočtom. Oblasť je najväčšou súčasťou poisťovníctva, ktorá sa dotýka takmer každého občana slovenského či českého štátu. Ďalšie kapitoly – *Technické rezervy, Solventnosť poisťovne, Finančná analýza* – sa zameriavajú na hospodárenie a finančno-ekonomickú stránku poisťovní ako subjektu. Autorka sústredila pozornosť najmä na hospodárenie a solventnosť poisťovní, ktoré sú základným ukazovateľmi zdravého vývoja. Deviatu kapitola *Zajištění* sa sústredila na zaistenie poisťovní. Rozoberá zaistenie v teoretickom kontexte, jeho históriu a členenie. Predmetom tejto kapitoly je najmä prenos rizika a krytie rizika poisťovne ako subjektu.

Publikácia je z obsahovej i tematickej stránky neoceniteľným prínosom pre subjekty pôsobiace na poistnom trhu, pre analytikov poisťovní, poisťovacích maklérov a agentov, ako aj pre manažérov a obchodníkov v poisťovníctve či študentov vysokých škôl.

Monika Vilhelmová



Jazykové okienko

Nebude o gramatike ani lexike, ale skôr o štýle. Zlá správa: v médiách sa udomáčuje úradnícky jazyk s neprirodzenými, módnymi, ale nezmyselnými výrazmi a slovnými spojeniami. Prenikajú do bežného jazyka pomaly, ale isto.

Začnime slovom **aktuálne**. Sú aktuálne témy, aktuálne vyjadrenie. Ale nemusíme hovoriť o aktuálnom počasí, aktuálnej prvoligovej tabuľke, aktuálnom zákone. Sotva niekedy ide o neaktuálne počasie, neaktuálne spravodajstvo, neaktuálnu prvoligovú tabuľku, neaktuálnu právnu normu. Toto slovo je takmer vždy úplne zbytočné. Ale používa sa, lebo sme si na to zvykli, treba byť cool...

Pozrime sa na ďalšie dobové múdrosti, ktoré súvisia s časom a časmi. „**V súčasnosti** sa pripravuje nový zákon...“ Nestačilo by povedať, že sa pripravuje nový zákon? Súčasnosť predsa dostatočne vyjadruje prítomný čas. Analogicky, je zbytočné tvrdiť, že „**v budúcnosti** nás bude zaujímať...“ Budúci čas na ďalšie deje úplne stačí. To najlepšie nakoniec. Následne. Slovo, ktoré je priam symbolom neprirodzeného úradníckeho štýlu. „Akciónár predal svoje podiely vo firme XXX a **následne** ich investoval do spoločnosti YYY.“ Nestačí na vyjadrenie postupnosti radenie dejov?

Zlé je, že aj inteligentní a vzdelaní ľudia sa vyjadrujú natvrdlým úradníckym štýlom, ktorého repertoár sme len naznačili, je však oveľa bohatší. Zlé je, že sa k nám nenápadne vtiera a dostáva sa do vyjadrovacích schém bez toho, že si to uvedomujeme. Pre slovenčinu je to oveľa horšie, ako nevyslovovať správne „I“, alebo „ä“.

Ivan Podstupka



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.

- Ponúkame :**
- nových klientov do správy
 - možnosť prevodu a garanciu kmeňa
 - unikátny software pre profesionálnu prácu - www.insia.sk/yeti
 - zmluvy so všetkými slovenskými poisťovňami
 - podporu a záujem popredného poisťovacieho makléra

Naša spoločnosť je na trhu od roku 1992. Služby poisťovacieho makléra poskytujeme právnickým osobám ako aj občanom. Pokiaľ Vás táto ponuka spolupráce s našou spoločnosťou zaujala, kontaktujte nás prosím.

 **Insia s.r.o.**
Tel.: 041 7645 898
Mobil: 0903 500 080
0905 500 080
E-mail: info@insia.sk

www.uspesnymakler.sk

Nie inkvizítori, ale *audítori*

V organizačnej štruktúre mnohých spoločností sa zrazu stratil odbor kontroly a namiesto neho sa objavil odbor interného auditu. Prečo došlo k tejto zmene, aký je rozdiel medzi kontrolou a auditom, resp. čo to vlastne interný audit je?

Audit používali už rímski cisári, keď chceli poznať stav v nejakej provincii. Vymenovali audítora. Cisár ho pred výjazdom prijal, dohodol s ním predmet auditu, termíny a materiálne zabezpečenie počas cesty. Audítor sa mohol slobodne rozprávať s obyvateľmi provincie a nechať si predložiť ľubovoľné listiny. Výsledok auditu sa prezentoval na verejnom vypočutí – audite (od slova audio – počúvať). Pri prezentácii mohli zástupcovia napadnutých vznášať námietky.

Tento princíp zostal dodnes, zmenila sa iba technika. V súčasnosti sa stretávame s rôznymi pojmami, ktoré obsahujú slovo audit (napr. externý audit, interný audit, forenzný audit). Navyše sa pojem audit občas stotožňuje s pojmami kontrola a kontroling.

Externý audit má za úlohu vyjadriť názor, či v účtovnej závierke nie sú významné chyby. Externý audit môže vykonávať výlučne iba subjekt mimo auditovanej spoločnosti, ktorý má navyše špeciálne oprávnenie na takúto činnosť.

Interný audit (IA) posudzuje stav vnútorného kontrolného systému, ktorý zabezpečujú odborní vedúci. IA im na to poskytuje metodickú pomoc a vo všetkých svojich akciách posudzuje, ako odborní vedúci kontrolné úlohy plnia. IA poskytuje manažmentu ubezpečenie, že riziká, ktorým je organizácia vystavená, sú známe a sú pod kontrolou. Veľmi zjednodušene povedané – IA vykonáva činnosť, ktorou by sa vedenie podniku zaoberalo samo, ak by na to malo dostatok času.

IA musí byť objektívny, to znamená, že sa nesmie nijako zúčastňovať na auditovaných činnostiach. Musí používať medzinárodne uznávané štandardy pre profesionálnu prax. Útvar IA musí byť nezávislý od všetkých ostatných stupňov riadenia a podlieha priamo predsedovi predstavenstva.

Forenzný audit je zvláštny typ auditu, zameraný proti hospodárskej kriminalite. Platí tu prezumpcia viny, pretože sa predpokladá, že auditovaný subjekt robí vedome trestnú činnosť (na rozdiel od interného auditu, kde sa predpokladá, že auditovaný subjekt je poctivý, ale robí chyby). Tento typ auditu môže vykonávať interný aj externý audítor.

Kontrola je neoddeliteľnou súčasťou riadenia. Proces uskutočňuje predstavenstvo, dozorná rada, manažment a ostatný personál organizácie. Zameriava sa najmä na zabezpečenie efektívnosti a účinnosti operácií, nevyhnutných na splnenie cieľov organizácie. Dôležité je tiež, aby manažéri mali pod kontrolou spoľahlivosť finančných výkazov a dodržiavanie vnútorných noriem a zákonov. Tento typ „dohľadu“ nad operáciami uskutočňujú osoby, ktoré sa vykonávaním konkrétnych úloh zaoberajú, a teda sú za ich správne vykonávanie zodpovedné. **Je to tzv. manažérska kontrola, ktorú nemožno delegovať na iných.**

Kontroling je zber finančných údajov, ich odsúhlasenie



a vytvorenie rôznych finančných výkazov s cieľom, aby manažment mohol vykonávať svoju funkciu s orientáciou na budúcnosť.

Vzťah medzi kontrolou a IA možno vyjadriť tak, že úlohou vnútornej kontroly je pomôcť spoločnosti, aby plnila svoje ciele a úlohou IA je poskytovať vedeniu rozumné záruky, že budú splnené úlohy internej kontroly. Obsahom činnosti interného auditu ale nemá byť púha revízia ostatných kontrol v spoločnosti, pretože IA má byť aj poradným orgánom vedenia podniku, ktoré hľadá spôsob, ako dosiahnuť vyššiu efektívnosť.

Praktický príklad

Pri inventarizácii majetku spoločnosti sa zistí, že chýba 10 počítačov zo 100, ktoré firma vlastní.

Externý audítor sa zaujíma iba o to, či sa táto skutočnosť pravdivo vykazala v účtovníctve. Ak áno, vydá tzv. čistú audítorskú správu k účtovnej závierke, pretože tá pravdivo odzrkadľuje skutočnosť.

Kontrola – tzn. zodpovedný vedúci ako osoba zodpovedná za nakladanie s majetkom spoločnosti je zodpovedný aj za vykonávanie kontroly v tomto procese. Musí vedieť vysvetliť, ako mohlo k takejto situácii dôjsť, a nesie za to zodpovednosť.

Interný audítor – má povinnosť skúmať:

či sú procesy súvisiace s nakladaním s majetkom spoločnosti nastavené správne (t. j. či existuje správna metodika, ktorá umožňuje zodpovednému vedúcemu zabezpečiť efektívne a bezpečné nakladanie s majetkom spoločnosti),

či zodpovedný vedúci ako vlastník procesu vykonáva primerané kontroly v súvislosti s dodržiavaním metodického pokynu (napr. či je dostatočná bezpečnosť a pravidelne sa vykonáva inventarizácia majetku), ak vzniká riziko pre spoločnosť, musí to riziko pomenovať, zhodnotiť jeho vážnosť a dať vedeniu odporúčanie na jeho eliminovanie do budúcnosti.

Forenzný audit skúma, či niekto úmyselne obišiel predpisy, a tak spáchal podvod.

Kontroling zaznamená úbytok majetku vo svojich finančných výkazoch, analyzuje jeho dopad na hospodárenie podniku a pomôže tým vedeniu rozhodnúť o budúcej činnosti podniku.

Interný audítor to obvykle nemá ľahké, pretože preverovaní kolegovia ho často vnímajú ako inkvizítora, ktorého jedinou úlohou je pristihnúť personál podniku pri chybe a hlásiť to manažmentu. Dúfam, že z predchádzajúceho textu je zrejmé, že úlohou IA nie je hlásiť manažmentu chybu konkrétneho človeka, ale definovať chybu systému, ktorá umožnila, aby k tejto chybe vôbec mohlo dôjsť. Inak je to, samozrejme, pri úmyselnej „chybe“ zamestnanca – vtedy sa to vyšetruje ako podvod a žiadny zamestnanec nie je ušetrený od prípadných konzekvencií.

Na záver

Viete s akým najväčším klamstvom sa audítor najčastejšie stretáva? Keď ho preverovaný víta medzi dvermi slovami: „Rád Vás vidím.“

Zlé jazyky tvrdia, že to platí aj opačne, keď audítor odpovedá na takéto privítanie slovami: „Prišiel som iba preto, aby som vám pomohol pri riešení vašich problémov.“

JUDr. Jozefína Žáková

Tesnejšia väzba na vnútorný audit

Vyhovujú legislatívne podmienky pre dohľad?

– Legislatíva vymedzujúca rámec finančného trhu vznikala v rôznom čase, na rôznom mieste a za rôznych okolností. Výsledkom takéhoto vývoja je, že sa zákony upravujúce podmienky podnikania v jeho jednotlivých segmentoch líšia a niekedy už nedostatočne pokrývajú súčasný stupeň rozvoja, prípadne stanovujú rôzne podmienky ich fungovania. Treba pripomenúť, že zmeny v tejto legislatíve sú veľmi frekventované, čo vyplýva okrem iného aj z potreby harmonizácie našich zákonov s právom Európskej únie. Samotná legislatíva EÚ takisto zaznamenáva výrazné zmeny, čo celkovú situáciu nezjednodušuje. Okrem toho je v jednotlivých zákonoch veľký počet referencií na podzákonné normy: opatrenia NBS a vyhlášky, ktoré tvoria aj rámec výkonu dohľadu. Legislatíva sa, prirodzene, vytvára s určitým oneskorením oproti aktuálnemu vývoju, preto nikdy nebude ideálna, vo všeobecnosti však vytvára štandardný rámec pre výkon dohľadu. Naším cieľom je, aby sme v strednodobom časovom horizonte mali stabilnú a vnútorne konzistentnú primárnu a sekundárnu legislatívu, ktorá bude predstavovať spravodlivé a porovnateľné podmienky na podnikanie všetkých účastníkov trhu.

Je dohľad v SR v rámci EÚ štandardný?

– Je. Samozrejme, tak ako sa vyvíja finančný trh a dohľad nad ním v zahraničí, aj my na Slovensku pracujeme na jeho zdokonaľovaní a harmonizácii cez celý finančný trh.

Aký je rozdiel v systéme práce dohliadacieho odboru NBS a bývalého Úradu pre finančný trh?

– V práci, samozrejme, existuje kontinuita, ale Národná banka Slovenska poskytuje lepšie materiálo-organizačné zabezpečenie výkonu dohľadu. Svojím organizačným členením na tri odbory (v rámci Útvoru dohľadu nad finančným trhom) – odbor povoľovací a konaní pred NBS, odbor regulácie a metodiky riadenia rizík, odbor dohľadací – umožňuje hlbšiu špecializáciu pri výkone dohľadu.

Aký je systém dohľadu – je to pravidelný kontinuálny proces či dohliadky ad hoc? Je tento systém relatívne cieľový alebo sa ďalej zásadne mení?

– Dohľad možno rozdeliť na dohľad na diaľku, získavanie a analyzovanie poisťovňou zaslaných dát a iných informácií v NBS, a dohľad na mieste, kontrolu a analýzu informácií a skutočností priamo v poisťovniach. I keď jedno druhé významne dopĺňa, pre poisťovne je určite hmatateľnejší dohľad na mieste. I ten má však svoje fázy, ktoré sa nevykonávajú v poisťovniach, a to je samotná príprava, čiže príprava dohliadky z podkladov vyžiadanych z poisťovne pred samotnou dohliadkou a z analýz dohľadu na diaľku. Táto príprava je veľ-

mi dôležitá na to, aby samotná dohliadka, kontrola priamo v poisťovni, bola čo najefektívnejšia, aby sa poisťovňa zbytočne nezaťažovala, aby sa tam skutočne kontrolovalo len to, čo nie je možné kontrolovať na diaľku. Po týchto dvoch fázach prichádza tretia – vyhodnotenie zistených skutočností a vypracovanie protokolu. Je našim zvykom, že poisťovňa je priebežne informovaná o zisteniach a odporúčaní dohľadu, takže dopredu vie, čo bude obsahom protokolu. Pre poisťovne máme stanovený trojročný dohľadací cyklus – počas neho sa má v každej poisťovni uskutočniť dohľad na mieste (riadny) a tzv. následný dohľad, ktorým sa preverí, ako sa poisťovňa vyrovnala so zisteniami z riadneho dohľadu. Samozrejme, v prípade potreby existuje kapacita na ad hoc dohľad na mieste.

Je spolupráca s poisťovňami dobrá, vychádzajú v ústrety?

– Vo väčšine prípadov sa stretávame s ústretovým prístupom manažmentu a pracovníkov poisťovní ako dohliadaných subjektov.

Existuje pracovná väzba dohľadu a útvarov vnútornej kontroly poisťovní?

– Celkový obraz jednotlivých dohliadaných subjektov sa z nášho pohľadu tvorí tromi základnými informačnými zdrojmi. Je to predovšetkým náš dohľad na mieste a na diaľku doplnený o informácie od externého a interného auditu. Z nášho hľadiska vidíme priestor na zlepšenie činnosti a spolupráce s internými auditmi v poisťovniach. Je potrebné štandardizovať činnosť kontrolných systémov v poisťovniach.

Čo sú najčastejšie zistenia?

– Nemožno povedať, že by existovalo pár zistení, ktoré by sa chronicky opakovali u veľkej väčšiny dohliadaných subjektov. Samozrejme, sú zistenia, ktoré sa opakujú, dôležitá je však ich materiálnosť, ktorá býva od prípadu k prípadu rôzna.

Aký je postup pri zistení nedostatkov?

– Dohľad, po dohliadke na mieste a prerokovaní protokolu, ktorý obsahuje zistenia a odporúčania, určuje poisťovni, aby si pripravila plán na odstránenie zistených nedostatkov. Dohľadací odbor, po zhodnotení závažnosti zistených nedostatkov, zväží možnosti ďalšieho postupu, prípadných sankčných a nápravných opatrení a tento návrh predloží na rokovanie Výboru pre dohľad nad finančným trhom. Výbor návrh prešuduje, zhodnotí a odporučí ďalšie konanie viceguvernerovi, ktorý má jediný na prvom stupni rozhodovaciu právomoc.

Čo sa na práci dohľadu zmení po Solventnosti II, hoci je teraz vzdialenejšia, ako sme si ešte nedávno predstavovali?



Hovoríme s riaditeľom dohliadacieho odboru Národnej banky Slovenska RNDr. Pavlom Feriancom

– Ešte väčší dôraz na rizikovo orientovaný dohľad, ale aj na rizikovo orientované riadenie poisťovní.

Pomohlo pre lepší prehľad IFRS? Čo sa zmení po IFRS fáza II?

– Prijatie IFRS bolo strategickým rozhodnutím SR. Slovenské účtovné štandardy by pravdepodobne mohli byť lepšie síté na mieru subjektom a inštitúciami sídliacim na Slovensku, na druhej strane by to pre dohliadané subjekty znamenalo dvojité zaťaženie pre zdvojené vykazovanie napr. pre materské spoločnosti, prípadne pre zahraničných investorov. Aplikácia IFRS v poisťovníctve nie je jednoduchá najmä z dôvodu interakcie s európskou legislatívou v oblasti poisťovníctva, očakávame však že IFRS 4 fáza II ako aj Solvency II prispesú k väčšej harmonizácii medzinárodných účtovných štandardov IFRS a európskej regulácie v oblasti poisťovníctva.

Ako si predstavujete spoluprácu Slovenskej asociácie poisťovní a vášho odboru?

– Spolupráci so Slovenskou asociáciou poisťovní sa určite nebránime. Pri výkone našej činnosti, t. j. dohľadu nad jednotlivými subjektmi finančného trhu, sú však našimi prirodzenými partnermi predovšetkým dohliadané subjekty, jednotlivé poisťovne. Väčší priestor na komunikáciu medzi asociáciou a NBS vidíme v odbore regulácie a metodiky riadenia rizík, najmä pri riešení otázok, ktoré pokrývajú celý poisťný trh, ako sú napríklad primárna a sekundárna legislatíva a pod.

Ivan Podstupka

Slovenská asociácia poisťovní k novele zákona o dani z príjmov

Novela zákona č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov navrhuje zmeniť § 20 odsek 8: „Z rezerv vytváraných v poisťovníctve podľa osobitných predpisov účtovaných v nákladoch je daňovým výdavkom tvorba: technických rezerv na neživotné poistenie vo výške, ktorá nesmie prekročiť objem záväzkov vypočítaný metódami podľa osobitného predpisu, s výnimkou technickej rezervy na poistné plnenia poistných udalostí vzniknutých a nena hlásených v bežnom účtovnom období, technických rezerv na životné poistenie vo výške, ktorá nesmie prekročiť objem záväzkov vypočítaný metódami podľa osobitného predpisu, vyplývajúcich zo životných poistení splatných podľa uzavretých poistných zmlúv, s výnimkou technickej rezervy na poistné plnenia poistných udalostí vzniknutých a nena hlásených v bežnom účtovnom období.“

Stanovisko pre médiá

Poisťovne boli návrhom novely zákona o dani z príjmu prekvapené, pretože bol predložený na oficiálne medzirezortné pripomienkové konanie bez akejkoľvek diskusie s poisťovňami. Navyše časový limit na podanie pripomienok bol skrátený na minimálnu možnú mieru. Napriek tomu Slovenská asociácia poisťovní predložila veľmi obsiahle pripomienky, v ktorých sme namietali aj to, že neuvážené nakladanie s daňovou uznateľnosťou technických rezerv môže spôsobiť zvýšenie poistného, pretože poisťovne nemusia mať dostatok dodatočných zdrojov na splnenie tejto dodatočnej daňovej povinnosti. Neuznanie technickej rezervy na poistné plnenia poistných udalostí vzniknutých a nena hlásených v bežnom účtovnom období za daňový výdavok prakticky znamená, že poisťovne odvedú na daniach časť tých prostriedkov, ktoré musia mať podľa zákona o poisťovníctve pripravené na splnenie svojich záväzkov voči klientom. Na to, aby naďalej mohli garantovať, že všetky svoje záväzky z poistenia sú schopné splniť v ktoromkoľvek momente, budú musieť tieto technické rezervy dodatočne dotovať. Je možné, že v niektorých poisťovniach bude zdrojom takejto dotácie zvýšenie poistného. Pritom poisťovne majú podľa zákona o poisťovníctve povinnosť tvoriť technické rezervy. Sú finančným zdrojom poisťovní na krytie záväzkov, ktoré na seba zobrali poistením rizík do budúcnosti. Z účtovného pohľadu predstavujú cudzí zdroj krytia záväzkov, ktoré vznikli z poisťovacej činnosti v sledovanom účtovnom období, ale z rôznych dôvodov nemohli byť realizované. Konkrétne – technická rezerva na poistné plnenie je priamy záväzok poisťovne, ktorý bude musieť klientovi v zákonom stanovenej lehote vyplatiť, keď klient o poistné plnenie požiadá. Dôležité je teda zdôrazniť, že ide o prostriedky klientov poisťovne poistených na základe poistných zmlúv, nie poisťovne samotnej.

Považujeme preto tento návrh za vysoko neštandardný a málo zlučiteľný s povinnosťou štátu proklamovanou napr. aj v zákone o dohľade nad finančným trhom – zabezpečiť stabilný finančný trh ako celok a zdravé fungovanie finančného trhu v záujme udržiavania jeho dôveryhodnosti a ochrany klientov. Domnievame sa, že schválenie tohto návrhu môže v konečnom dôsledku poškodiť práve toho, koho má zákon ochraňovať – klienta. Minimálne tým, že zaplatí viac na poistnom.

JUDr. Jozefína Žáková,
generálna riaditeľka
Slovenskej asociácie poisťovní



Prechod na euro domyslieť do detailov

Z workshopu Slovenskej asociácie poisťovní o prechode na euro

Podujatie otvoril viceguvernér Národnej banky Slovenska **Martin Barto**. Uvítal konanie podujatia a vyslovil názor, že pre slovenské poisťovne nie je prijatie eura zásadný problém. Národná banka očakáva, že poisťovne sa zhostia prechodu na euro, zákonné normy, ktoré zavedenie eura sprevádzajú, sa dodržia, a nebude treba vážnejšie zasahovať pri dohliadkach. Proces nie je ľahký, je dosť úskalí, ale je pomerne veľa času.

Jasný účel workshopu

Generálna riaditeľka Slovenskej asociácie poisťovní **JUDr. Jozefína Žáková** vysvetlila motívy podujatia – bola tu úloha pripraviť workshop s poisťovňou, ktorá už prechod na euro uskutočnila. Voľba padla na Triglav a prišlo rozhodnutie urobiť workshop na širšej báze. Všeobecné veci sú už dobre známe a treba sa rozprávať o detailoch zavedenia eura v poisťovníctve. Vyjadrila presvedčenie, že problémy zo seminára sa odrazia v sekundárnej legislatíve, ktorú robí NBS. Podnety spracuje sekretariát asociácie.

Privítala hostí zo Slovinska – člena dozornej rady poisťovne Triglav Evžena Boruta, ph.d., a projektovú manažérku poisťovne Triglav Sašu Hojker, LL.B. Na workshope sa zúčastnili aj riadiaci pracovníci NBS i splnomocnenec vlády pre zavedenie eura Igor Barát.

Slovenská asociácia poisťovní má dvoch členov v Pracovnom výbore pre banky a finančný sektor, ktorý zriadil NBS, vedie ho členka Bankovej rady Ing. Milena Koreňová. Asociácia má vlastnú pracovnú skupinu, ktorá dáva podnety pre zástupcov poisťovacieho sektora. Zriadi sa podvýbor hlavného výboru, v ktorom budú zastúpené poisťovne. Zmeny, vrátane členstva generálnej riaditeľky SLASPO v Pracovnom výbore, majú prispieť k vyššej efektívnosti.

Účinne komunikovať

Ing. Jarmila Gyuríková, členka Pracovného výboru pre banky a finančný sektor pri NBS, vysvetlila, že inštitucionálne zabezpečenie zavedenia eura sa uskutočňuje nielen na národnej úrovni, ale v zmysle Národného plánu zavedenia eura odborné podklady k jednotlivým otázkam prechodu slovenského hospodárstva na euro pripravuje aj šesť pracovných výborov.

Informácie z Pracovného výboru sa nachádzajú na stránke NBS v sekcii Euro.

Úlohou zástupcov SLASPO je posúvať otvorené otázky a prejednávanú problematiku z Pracovného výboru smerom k asociácii. Odtiaľ sa potom dostávajú ku kontaktným osobám v poisťovniach. Je zabezpečený aj spätný tok informácií – na vedomie sa zasielajú stanoviská SLASPO odosielané ministerstvu financií alebo NBS k jednotlivým témam týkajúcim sa zavedenia eura, a ich vplyv na poisťovne.

Pracovná skupina pripomenovala aj generálny zákon,



Workshop otvoril viceguvernér NBS *Martin Barto*

Generálna riaditeľka SLASPO *Jozefína Žáková* so slovinským hosťom *Evženom Borutom*

Jarmila Gyuríková



pravidlá pre duálne zobrazovanie cien a finančných hodnôt. Riešil sa aj problém ultima roka 2008 (tzv. nebankový deň). Zatiaľ sa predpokladá, že 2. januára 2009 by banky fungovali v obmedzenom režime, poskytovali by iba zmenárenské operácie, ale bez prístupu klienta k účtu.

Zodpovedať na otvorené otázky

Ing. Zuzana Adamová, členka prezídia SLASPO uviedla praktické interpretačné problémy, lebo generálny zákon rieši povinnosti všeobecne, pre celý finančný trh.

Hlavným cieľom je identifikácia otvorených otázok pri aplikácii všeobecných ustanovení generálneho zákona na poisťovne a pri aplikácii návrhu zákona o poisťovníctve, do ktorého sa presunuli niektoré povinnosti z generálneho zákona v súvislosti s prechodom na euro.

V ING Životnej poisťovni sa **projekt realizuje** takto:

- Leto 2007 – zriadený projektový tím – príprava a realizácia prechodu na euro.
- Projekt je od začiatku **štruktúrovaný** – project governance, projektový tím, reportovanie top manažmentu, členovia sú kľúčoví ľudia zo všetkých zainteresovaných oddelení, jasný plán, kto kedy, jasne definované akceptačné kritériá.
- **Riadenie projektu:** projekt má vlastnú organizačnú štruktúru, teamleadri za danú oblasť, projektový manažér, sponzor projektu, riadiaci výbor, cca 45 ľudí (časť ING retail: poisťovňa, DDS, retailová časť banky) zastrešuje celý rámec činností, prierez celou organizáciou ING, top manažment.
- Zložitá koordinácia – členovia tímu pracujú na projekte nad rámec svojej bežnej práce, žiadna externá pomoc.

Hlavné činnosti a fázy projektu:

- 1/ **Mapovanie, audit** všetkých procesov a činností
- 2/ Formulácia **business požiadaviek** – zákon sa „prekladá“ do praxe (do konca októbra)
- 3/ **Realizácia** – po ukončení formulácie business požiadaviek dôjde k implementačnej fáze
 - a. Práca na IT technických riešeniach na základe



Prezident SLASPO Roman Holček (vpravo) s vládnym splnomocnencom pre zavedenie eura Igorom Barátom.

Zuzana Adamová

vopred definovaných business požiadaviek. Programovanie a testovanie. Dôležitá zásada – nielen best solution, ale schodné riešenia

b. Realizácie operatívy (tlačivá, informačné povinnosti, úprava web, úprava listov klientom, interné procesy a pod.)

Nový zákon o poisťovníctve, ktorý má nadobudnúť účinnosť 1. apríla 2008, stanovuje **informačné povinnosti** pre poisťovne:

1. *Pripraviť opatrenia, pravidlá, postupy, ktorými sa zabezpečí plynulý a nerušený prechod z Sk na euro (pravidlá pre prepočty, premeny, zaokrúhlenie peňažných súm)*

najneskôr do 30. 9. 2008

2. *Deväť mesiacov zverejňovať pre verejnosť informácie o opatreniach, pravidlách a postupoch, ktoré sa chystá vykonať, vykonáva alebo vykonala na zabezpečenie prechodu z Sk na euro (internet, pobočky, prevádzkové priestory na styk s verejnosťou)*

1. 10. 2008 – 30. 6. 2009

3. *Informáciu o opatrení z bodu 1 poskytnúť všetkým novým klientom*

4. štvrtrok 2008

4. *Dňom zavedenia eura v SR je poisťovňa, pobočka poisťovne povinná denne prepočítavať majetok a záväzky vyjadrené v cudzej mene na menu euro podľa kurzu stanoveného európskou centrálnou bankou, ktorý je platný k tomuto dňu (§ 42 odsek 2)*

5. *Až do dňa zavedenia meny euro sú poisťovňa a pobočka povinné denne prepočítavať majetok a záväzky vyjadrené v cudzej mene do Sk podľa kurzu, ktorý vyjadruje NBS (§ 98).*

Výpis z účtu

Generálny zákon v § 18 stanovuje povinnosť vyplývajúcu z Národného plánu zavedenia eura.

„Ak frekvencia poskytovania výpisov z účtu je nepravidelná alebo je dlhšia ako štvrtrok, finančná inštitúcia je povinná

a) najneskôr jeden mesiac pred dňom zavedenia eura klientovi bezodplatne písomne oznámiť duálne zobrazenú poslednú známu sumu alebo sumu hodnoty očakávanú ku dňu zavedenia eura a

b) najneskôr jeden štvrtrok po dni zavedenia eura je klientovi bezodplatne písomne oznámiť duálne zobrazenú sumu hodnoty po jej prepočte a premeniť zo slovenskej meny na menu euro podľa konverzného kurzu.“

To je tzv. dvojité informovanie o sume hodnoty. Čo to znamená pre poisťovne? Zákon o poisťovníctve ani Občiansky zákonník pojem „účet“ alebo „výpis z účtu“ neurčuje. Nie je jasné, čo si pod tým predstaviť.

Ako postupovať pri neživotnom poistení? Má sa klientom v poslednom štvrtroku 2008 a v prvom štvrtroku 2009 poskytovať informácia o poistnom? Neživotné poistenie žiadnu sporiacu zložku ani informáciu o nejakej inej hodnote nemá. Možno to interpretovať tak, že ustanovenie je pre neživotné poistenie neaplikovateľné. Nie je jasné, ako majú poisťovne v oblasti neživotného poistenia túto povinnosť splniť.

Čo je vlastne **výpis z účtu** pri životnom poistení? Máme rizikové, čiže nerezervotvorné poistenie,

a kapitálové, čiže rezervotvorné poistenia, kde sa tvorí hodnota účtu, nasporená časť poistenia. **Pri rizikovitom poistení** je hodnota pre klienta len poistná suma, takže opäť nevedno, či je spomínané ustanovenie aplikovateľné.

Kapitálové poistenie už spája poistenie a sporenie, takže tam by sa ustanovenie dalo použiť. Ale o čom sa má informovať klient? O výške rezervy? Alebo ho treba informovať o výške poistného a poistnej sume? Prax je taká, že pri kapitálových poisteniach sa štandardne pojem „výpis z účtu“ nepoužíva. Očakáva sa, že to spresní sekundárna legislatíva. Niektoré poisťovne vôbec neposielajú výpisy z kapitálových „účtov“ životného poistenia počas celého času poistenia.

Investičné životné poistenie, ktoré spája poistenie a investovanie do podielového fondu, je kapitolou samou osebe. Má sa klientovi poslať informácia o výške poistného a poistnej sumy alebo jeho osobného účtu poistníka, hodnotíte jeho podielových jednotiek?

Tieto veci sú nejasné a mali by sa objasniť.

Duálne zobrazovanie

Podľa nového zákona o poisťovníctve (§97 odsek 4) *„Peňažné údaje o hodnotách súvisiacich s poisťovacou alebo zaistovacou činnosťou, vrátane poistných alebo zaistných zmlúv a ostatnej správy poistenia alebo zaistenia sa od určenia konverzného kurzu prepočítavajú z Sk na euro podľa konverzného kurzu a počas povinného obdobia duálneho zobrazenia sa na ne vzťahujú podmienky duálneho zobrazenia podľa generálneho zákona.“*

Na výstupoch (listoch) poisťovne **pre klienta sa duálne bude zobrazovať:**

- poistné (bežné, jednorazové) za jednotlivé poistené krytia (hlavné poistenie, pripoistenia)
- dlžné poistné, mimoriadne poistné
- poistné sumy za jednotlivé krytia (hlavné poistenie aj pripoistenie) vrátane bonusov
- výška odkupnej hodnoty poistenia, čiastočná odkupná hodnota
- hodnota poistného plnenia (dožitie, úmrtie, výplata pri úraze, chorobe, anuita)
- stav podielového účtu (osobného účtu) poistníka pri investičných životných poisteniach, hodnota jeho investičnej časti
- cena podielových jednotiek, hodnota aktív (NAV), ak ju poisťovňa uvádza
- stav rezervy pri kapitálovom životnom poistení, ak ju poisťovňa uvádza
- poplatky, jednotkové ceny (ak sa zverejňujú)
- daňové potvrdenie

Čo duálnemu zobrazeniu nepodlieha

„Duálnemu zobrazeniu nepodliehajú doklady o vklade, iné platobné doklady, tlačivá, ktoré pre finančné inštitúcie vyplňajú ich klienti alebo ktoré sú vyhotovené podľa údajov poskytnutých klientom.“ Generálny zákon (§18 odsek 7)

Pre poisťovne to znamená, že duálne netreba zobra-

zovať

- formuláre poistných zmlúv, návrh na uzavretie poistenia (s otáznikom)
- žiadosti klientov o zmeny poistenia, šekové knižky (šeky pri hotovostnej platbe), ktoré sú manuálne, ručne vyplňované
- doklad o vklade, potvrdenie o zaplatení poistného v hotovosti
- sadzby poistného v sadzobníku (ktoré používa poisťovací poradca)
- provízie zostavy (ak nie je sprostredkovateľ zamestnanec).

Riziká prechodu na euro

- oneskorený IT vývoj
- chyby v IT výpočtoch pri prepočtoch
- nebudú pripravené tretie strany (korporálni klienti, banky)
- problém s platbou poistného v hotovosti
- držať históriu transakcií, zálohovanie histórie transakcií v separátnej databáze
- tlačivá, treba ich dobre napláňovať
- nárazová tlač „výpisov“
- dodávatelia externých služieb (tlač, distribúcia sa stanú úzkym miestom)
- nesplnenie lehôt v čase tesne okolo dňa zavedenia eura
- neskorá príprava sekundárnej legislatívy

Slovinsko-Slovensko: podobné podmienky

Evžen Borut, ph.d., člen dozornej rady poisťovne Triglav konštatoval porovnateľnosť Slovinska a Slovenska. Bízke sú nielen názvy, ale aj ich ekonomiky a ďalšie podmienky. Triglav, ktorá je v Slovinsku najväčšou poisťovňou, má skúsenosti z prípravy na zavedenie eura a je dobré, že ich môže odovzdať Slovensku. Triglav navyše vstupuje na slovenský poistný trh a chce byť na ňom úspešným hráčom.

V prvých dňoch eura bola na slovinskom finančnom trhu nervozita, či sa objavia neočakávané problémy. Je veľmi dôležité dôkladne sa pripraviť, je to prioritný projekt a ostatné veci musia počkať. Pritom projekt neprináša novú hodnotu, naopak, dosť značné prostriedky odčerpá a zdrží rozvojové projekty. Projekt mnohí považujú za nezaujímavý a treba ľudí motivovať, aby urobili to, čo majú urobiť. Treba začať včas, na jednotlivé fázy treba vymedziť dostatočný časový priestor.

Rozptýlené rozhodovanie

Na národnej úrovni je koordinačný výbor, o poisťovne sa staral dohľadný orgán ministerstva financií. V jeho komisii boli zástupcovia poisťovní i dohľadu. V predstihu boli banky, mali viac úloh i prísnejšie požiadavky. V čase analogického slovenského sa diskutovalo o problémoch a hľadali sa riešenia pre poisťovne. Neboli pravidlá čo zobrazovať, ako komunikovať. Legislatíva bola neskoro a príliš všeobecná. Ale našli sa inštitucionálne riešenia problémov. Bolo to ťažké, lebo rozhodovanie bolo rozptýlené, chýbali jasné pokyny ako konať na prevádzkovej úrovni. Pragmatické riešenia napokon našli poisťovne samy. Na mnohé veci neboli určené pravidlá, stanovili sa



Saša Hajker

Evžen Borut

Zo života asociácie

v poisťovni a keďže Triglav je najväčšia poisťovňa, nasledovali jeho kroky. Pozitívne je, že takéto rozhodnutia boli pragmatickejšie, ako keby prišli zhora. Inštitucionálna stránka jednoducho nebola najkvalitnejším momentom celého procesu.

Makroekonomické podmienky sú nutnou podmienkou. V Slovinsku bola najslabším momentom inflácia. Problémy s ňou sa prechodom na euro nekončia, lebo už nebudú mechanizmy na nastoľovanie rovnováh medzi ekonomickými parametrami. V Slovinsku sa inflácia zvyšuje a klesá konkurencieschopnosť našich tovarov a služieb.

Konvergenčné kritérium	Relevantná hodnota	Slovinsko
inflácia v %	2,6	2,3
dlhodobá úroková miera v %	5,9	3,8
deficit všeobecnej vlády (% HDP)	-3,00	-1,8
verejný dlh (% HDP)	60,00	29,1

Zdroj: Triglav

Euro skutočne prijaté

Všeobecný názor na euro je v Slovinsku pozitívny, má na tom podiel aj kvalitné PR. Ľudia takmer zabudli na problémy s prepočtami zo začiatku roku. Sú aj isté historické skúsenosti, keďže tam bola juhoslovanská mena, potom toliare. Nehnuteľnosti sa ohodnocovali v markách, potom v eurách, teraz je euro ako mena. Ľudia sú zvyknutí uvažovať vo viacerých menách. Osobitosťou bolo, že pri mnohých životných poisteniach boli sumy už v euro, príčinou bola vysoká inflácia v niektorých obdobiach. Byrokracia spôsobila, že pol roka pred prechodom na euro poisťovne museli previesť zmluvy v eurách na toliare a o pol roka opäť na eurá. To bol však len detail. Snahou poisťovní, a to úspešnou, bolo, aby mal klient prechod na novú menu bez problémov.

Tri princípy

Projektová manažérka pre zavedenie eura v poisťovni Triglav **Saša Hojker, LL.B.**, koordinovala všetky aktivity prechodu na euro v rámci Triglavu. Nemysleli si, že to bude taký rozsiahly objem prác. V tíme pracovalo 55 ľudí, ich riadenie nebolo jednoduché. Dôraz bol na príprave pobočiek, ktoré majú priamy kontakt s klientmi. Takmer dve tretiny objemu prác zabrali IT. Počítalo sa s rezervou dvoch mesiacov a celá sa využila.

Projekt mal dve fázy. V prvej bolo duálne zobrazovanie cien, druhá bola príprava na samotný prechod – menila sa dokumentácia, upravovali sa IT a na konci bola úprava podnikových funkcií. Stanovili sa všetky citlivé oblasti, vypracovali a uplatnili sa riešenia. Celý projekt mal asi 400 dokumentov.

Dominovali tri princípy:

- 1/ Cieľom je prechod na euro, neprikladať tomu rozvojové aspekty.
- 2/ Klientske a bežné obchodné operácie sa prechodom nesmú narušiť.

3/ Ceny nesmú vzrásť, zaokrúhľujú sa v prospech klienta.

Kľúčová je komunikácia

Komunikácia bola interná a externá. Na jednej strane bolo cieľom všetky relevantné informácie komunikovať ku každému zamestnancovi. Najmä ľudia v prvej línii museli byť schopní riešiť problémy samostatne, bez zatažovania klienta. Použili sa mnohé komunikačné nástroje na prezentáciu projektu, jeho stav a ďalšie etapy. Každý týždeň sa predstavenstvu predkladali správy o postupe projektu.

Externá komunikácia nebola príliš široká, klient proces nemal vnímať, preňho sa okrem meny nič nezmenilo. Zabezpečilo sa asistentské telefónne číslo, kde boli dobre vyškolení pracovníci. Klientov poisťovňa neobťažovala, ak mali otázky, obrátili sa na poisťovňu.

Testovanie

Na testovanie bola pracovná skupina zložená zo všetkých zainteresovaných útvarov. Samy si vybrali testovacích používateľov.

Plán obsahoval presný časový rámec testovania, distribúcie úloh, výkazníctva a riešenia problémov. Prvá fáza sa sústredila na prostredie, ktoré bolo vytvorené pre toliare a euro. Operácie sa cez obe meny krížovo kontrolovali, najprv ľudia z Triglavu, potom koncoví používatelia, a napokon to bol systémový test. Trvalo to dva mesiace začiatkom jesene 2006. Je to dobrý spôsob, ako sa vyhnúť problémom, dobrá metóda riadenia rizík.

V druhej fáze sa simulovalo, čo sa stane 1. januára 2007. Postupovalo sa po pobočkách, bolo ich 12. Výsledky konverzie prebehli cez test údajov. Simulácia naznačila, ako dlho bude konverzia trvať. Životné a neživotné poistenie mali osobitné scenáre. Životné poistenie je centralizované a konverzia prebehla na báze produkcie. K istému dňu sa systém zmrazil a začala sa samotná konverzia. Zabrala asi jeden deň.

Neživotné poistenie je decentralizované, prebiehalo prvé dva januárové týždne. Uplatnil sa dvojlíniový výpočtový systém. Škody sa spracovávali manuálne a potom sa previedli do euro databázy. Agenda predchádzajúceho roka sa uzatvárala prvých desať dní roka, potom sa začalo s konverziou.

(ip)



O názory účastníkov workshopu mali médiá záujem. Pred kamerou televízie TA3 je prezident SLASPO Roman Holček.

Triglav je medzinárodná finančná inštitúcia so zameraním na poisťovníctvo. Má 12 poisťovacích spoločností, je v nej aj správa fondov a banka. Pracuje tu 4 000 zamestnancov, v juhovýchodnej Európe má na trhu 15-percentný podiel, v bývalej Juhoslávii 22, v Slovinsku 43 percent. Objem predpísaného poistného bol v minulom roku 817 miliónov eur, v budúcom roku by mal prekročiť miliardu eur. Slovenský trh považuje Triglav za nádejný, otvoril tu pobočku.

Bezpečnosť je verejný záujem

Zo seminára o skúsenostiach Rakúskej asociácie poisťovní a Kuratória pre bezpečnosť cestnej dopravy

Generálna riaditeľka Slovenskej asociácie poisťovní **JUDr. Jozefína Žáková** uviedla hlavný motív seminára – zábrana škôd.

V Československu bol kedysi Fond zábrany škôd. Poisťovňa bola vtedy zo zákona povinná odložiť do tohto fondu dve percentá prijatého poistného z neživotného poistenia. Fond bol odpočítateľnou položkou z daňového základu. Poisťovňa mohla tento fond použiť len účelovo – tak, ako sa dohodla s ministerstvom. Poisťovňa musela realizovať celý systém preventívnych opatrení. Z týchto peňazí sa uhradil napríklad systém zvyšujúci bezpečnosť cesty, zriadilo sa mnoho semaforov na nebezpečných križovatkách, vybudovali sa detské ihriská a vykonalo sa veľa výchovných akcií. Uzavierali sa zmluvy s právnickými osobami o konkrétnych opatreniach, z fondu sa im na ne prispievalo a až potom ich Slovenská poisťovňa poistila.

Na nedávnej návšteve Rakúskej asociácie poisťovní sa vedenie SLASPO oboznámilo s rakúskou zábrannou činnosťou a rozhodlo sa uskutočniť seminár na túto tému.

Skúmanie príčin

Riaditeľ Rakúskeho výboru pre bezpečnosť cestnej dopravy **Dr. Othmar Thann** uviedol, že inštitúcia vznikla v marci 1959 z iniciatívy klubu motoristov ÖAMTC a šiestich krajinských zväzov 20 poisťovní poskytujúcich poistenie motorových vozidiel. Tie ich aj financujú. Prvým dôležitým krokom bolo zriadenie Ústavu dopravnej psychológie vo Viedni. Prvým dôležitým programom bolo zavedenie dopravnej výchovy v roku 1959. Kuratórium je tvorcom mienky v oblasti bezpečnosti, a to v širšom zmysle, nielen v doprave, ale aj pri ochrane pred kriminalitou, požiarimi, pri ochrane osôb a majetku, pri činnostiach v domácnosti a vo voľnom čase. Štatistiky ukazujú, že práve v domácnostiach je človek ohrozený najviac.

Úlohou je skúmať zdroje nehôd a úrazov a nájsť riešenia, ako sa tomu dá predísť, vziať si z nehôd ponaučenie. Základom sú výskumy, národné a medzinárodné štúdie, spolupráca s partnermi doma i v zahraničí. Výbor je podľa rakúskeho práva verejnoprospešné združenie, neplatí dane. Má sto pracovníkov v trvalom pracovnom pomere. K pôvodnému odboru Doprava a mobilita pribudli Domácnosť, voľný čas a šport a Majetok a oheň. Kuratórium má zastúpenie v každom krajinskom meste a štruktúry prenikajú až na úroveň obce. Servisnými odbormi sú Marketing a komunikácia, ktorý prenáša poznatky k verejnosti, a Centrálné služby, kam patrí kontroling, účtovníctvo a personalistika. Hoci je to združenie, má silnú hospodársku činnosť s mnohými projektmi s finančným efektom a všetkým, čo k tomu patrí. Členmi sú Rakúska asociácia poisťovní, spomínaný ÖAMTC, Spolok motoristov a cyklistov, Fond pre bezpečné obce a verejný Inštitút pre bezpečnosť práce.



Dr. Louis Norman-Audenhove (vľavo) a Dr. Othmar Thann.

Členovia Kuratória financujú z vyše 50 percent, najväčšiu časť platia poisťovne – 80 percent členského. Druhú polovicu ziskava Kuratórium samo. Založilo vlastnú s. r. o., ktorá vykonáva služby za úhradu.

Doprava a mobilita

Bezpečnosť dopravy má značný ekonomický rozmer s konkrétnym vyjadrením, dá sa vyjadriť aj ich efektívnosť.

Risk manažment a štatistika znamenajú nielen pohľad do minulosti, ale aj extrapoláciu vývoja v budúcnosti. Kuratórium si kladie otázku, čo vyplýva z prognózy, čo treba urobiť, aby bol v budúcnosti vývoj pozitívny. Spolupracuje so zahraničnými inštitúciami podobného zamerania, má najväčšiu knižnicu tohto zamerania na svete, je priamo prepojené s knižnicou Sorbonny, s Národnou knižnicou vo Washingtone, s austrálskymi knižnicami a ďalšími. Za niekoľko minút sa dá zistiť, aká právna norma nadobúda účinnosť v tej-ktorej krajine a ďalšie informácie o reáliách v ktorejkoľvek krajine. Manažment dopravnej bezpečnosti sa zaoberá otázkou, ako dopravnú bezpečnosť optimálne zorganizovať, akú má mať čo najlepšiu štruktúru na vládnej i mimovládnej úrovni na cestách, ale i na železnici a v leteckej doprave. Ide nielen o bezpečnosť, ale aj o plynulosť. V Kuratóriu si kladú otázku, ako sa dá pozitívne zmeniť správanie v doprave – aby sa ľudia v aute pripútavali, nepili alkohol pred jazdou, nejazdili agresívne. V Rakúsku sú teraz témou nehody na železničných prejazdoch. Ľudia vojdú na priecestie, aj keď bliká červené svetlo, dokonca obchádzajú spustené závary. Návrh je namontovať tam kamery a skúmať, kto vlastne ohrozuje bezpečnosť, aký je jeho motív. Správanie sa dá zovšeobecniť a uvažovať, ako takémuto správaniu zabrániť. Pred niekoľkými rokmi bola veľká nehoda v alpskom tuneli. Skúmali správanie vodičov jednotlivých skupín vozidiel, veku, vzdelania, pohlavia, policajtov, vodičov



Otvoriť oči, nastaviť uši – Helmi je tu.

To je heslo, ktoré uvádza milú postavičku Helmiho v televíznych spotoch a printových médiách. Jednoduchou a najmä pre deti prístupnou formou upozorňuje na riziká cestnej dopravy a ukazuje, ako sa majú správať v cestnej premávke. Podľa prieskumu ho pozná 96 percent rakúskych občanov. Zrodil sa v roku 1978 a v roku 2006 prešiel formovým a obsahovým líftingom, aby bol prístupný aj pre ďalšie generácie detí, ktoré vyrastajú v iných podmienkach ako tie pred tridsiatimi rokmi.

záchraniek a ich názory na bezpečnosť v tuneloch, objekty ich pozornosti za jazdy a pod. Výsledkom bol rad opatrení a nehody v tuneloch sa znížili o polovicu. Vodič je vlastne klient a treba brať do úvahy jeho „spotrebiteľské“ predstavy a požiadavky.

Domácnosť, voľný čas, šport

Kuratórium zbiera údaje o nehodách, analyzuje ich príčiny a navrhuje opatrenia. Postupuje rovnakou metódou ako pri doprave, mení sa len kontext rizík. Vypracovalo akčný plán na predchádzanie úrazom. Spolupracuje s Rakúskym futbalovým zväzom, pracovníci chodia na štadióny a ihriská, pýtajú sa futbalistov na ich pocity a názory, lebo práve tu je veľa úrazov. Kuratórium nechýba na zjazdovkách, pripomienkuje lyžiarske viazania, sleduje, či na tratiach nie sú stromy, stĺpy lanoviek, či sú správne označené okraje dráh. Takéto „inšpekcie“ robia aj v domoch a kluboch dôchodcov. Projekty až zo 60 percent kryjú európske zdroje.

Majetok a požiarna bezpečnosť

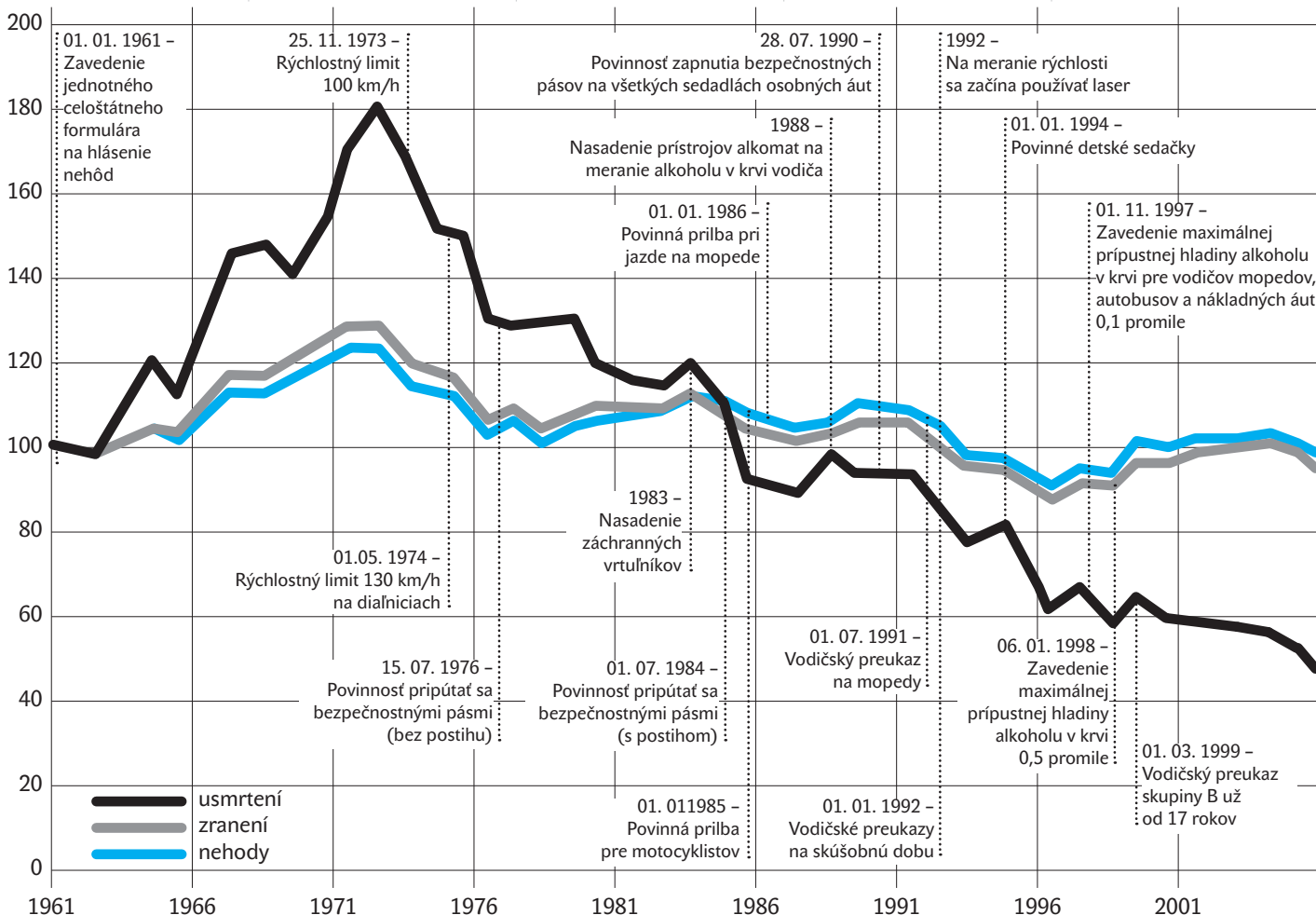
Úzka je spolupráca Kuratória s ministerstvom vnútra a Spolkovým kriminálnym úradom. Dostáva údaje na

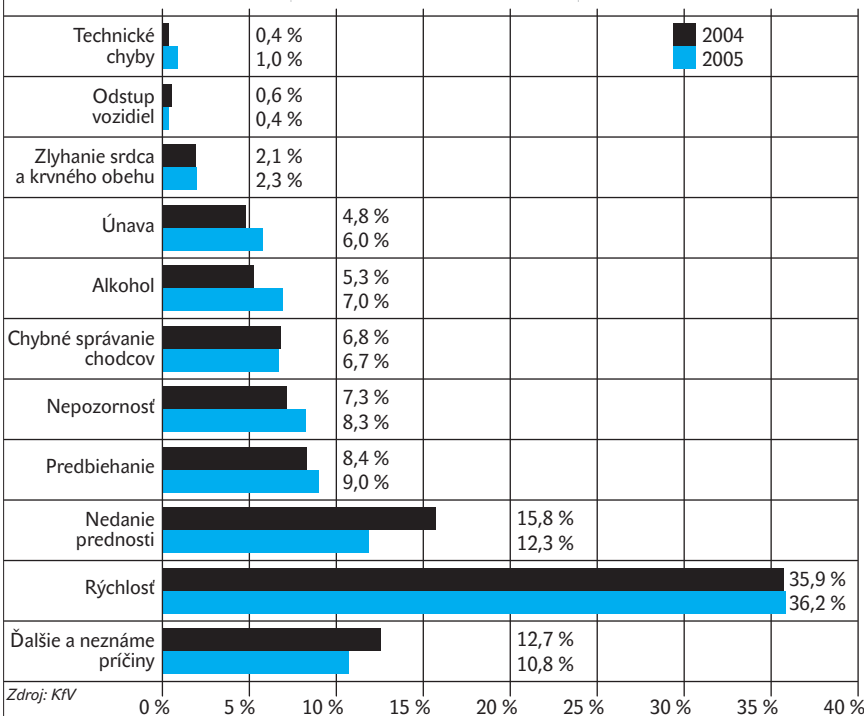
analýzu a prijímanie opatrení. Pokúša sa predvídať konanie páchatelov. Hovorí s kriminálnikmi vo výkone trestu, ako by postupovali v konkrétnych prípadoch, čoho sa pri kriminálnych skutkoch obávajú. Potom je len krok k tomu konať tak, aby sa potenciálny páchatel zľakol a od zločinu upustil. Dozvedieť sa dá veľa. Kriminálnici chodia okolo domov a ak vidia drahé svetidlo, tušia dobrú korisť. Pozerajú sa do kontajnerov s odpadom a sledujú, čo v domácnosti jedia – keď nájdu obal sa oplatí, tí, ktorí jedia vajcia, za riziko nestoja. Ďalšími vecami sú nakladanie s ukradnutou korisťou, organizácia predaja ukradnutých predmetov a pod. Pracuje sa aj na postupoch ako eliminovať recidivizmus, aké sú motívy páchatelov, ako sa dajú ovplyvniť. Kuratórium pracuje na medzinárodnej báze údajov a riešení. Jedným z výstupov sú odporúčania pre architektov a staviteľov, ako stavebnými prvkami a postupmi predchádzať vandalizmu na budovách.

Podnikanie

Spoločnosť s ručením obmedzeným založilo Kuratórium pred pätnástimi rokmi, je jej stopercentným vlastníkom. Z dlhého výpočtu aktivít možno spomenúť technické služby, ako aj dopravné koncepcie pre obce a mestá, spoluprácu pri zavedení mýta. Dopravní psychológovia vyvinuli zariadenia na testovanie sústredenia ľudí pri náročných činnostiach, najmä v doprave. Predáva ich do mnohých krajín. V Holandsku ich používajú na testovanie dopravných pilotov a v Rakúsku nimi skúmajú riadiacich letovej prevádzky.

Opatrenia pre bezpečnosť dopravy a vývoj nehodovost





Zdroj: KfV

Vývoj základných ukazovateľov poistného trhu v Rakúsku v roku 2006

Podiel hlavných príčin nehôd so smrteľným následkom

	Predpísané poistné v mld. eur	rast v %	Poistné plnenie v mld. eur	rast v %
životné	7,18	0,8	3,97	16,3
dodatkové nemocenské	1,44	2,8	1,00	0,9
neživotné	6,97	2,9	4,68	7,4
spolu	15,59	1,9	9,68	10,1

Zdroj: VVO

Predpoklad rastu predpísaného poistného v roku 2007 v % (jún 2007)

	Rast v %
životné	3,6
dodatkové nemocenské	2,8
neživotné (okrem PZP)	2,7
PZP	1,0
spolu	3,1

Zdroj: VVO

Vyvinuli sa metódy na skúmanie bezpečnosti ulíc a ciest – okraje, viditeľnosť značiek, umiestnenie semaforov, interakcia s chodcami a pod. „Je lepšie urobiť niečo vopred ako odstraňovať následky,“ hovorí Dr. Thann. Kuratórium vyvinulo psychologické testy pre vodičov. Na internetovej stránke www.fuehrerscheinweg.at si každý uchádzač o nové alebo odobrané vodičské oprávnenie môže vyskúšať, čo ho čaká na ostrom teste.

Vývoj rakúskeho poisťovníctva

Generálny tajomník Rakúskej asociácie poisťovní **Dr. Louis Norman-Audenhove** ocenil výbornú spoluprácu so Slovenskou asociáciou poisťovní. Vyjadril záujem ďalej ju rozširovať a potvrdil ochotu podeliť sa s dlhoročnými skúsenosťami Rakúskej asociácie poisťovní. Uvítal integráciu slovenského poistného trhu do jednotného európskeho trhu.

Rakúsky poistný trh

V roku 2006 bolo celkové predpísané plnenie vyššie o 1,9 percenta, dosiahol 15,59 mld. eur. Plnenie bolo 9,68 mld. eur, rast bol 10,1 percenta. Príčinou vyššieho plnenia bolo najmä vypršanie zmlúv jednorazového investičného poistenia, ktoré pred desiatimi rokmi začalo byť daňovo zvýhodnené, a preto bol o ne vtedy vyšší jednorazový záujem. Boli to i škody spôsobené počasím na začiatku obdobia. Vypršanie zmlúv, ktoré boli uzavreté v roku 1996, malo dva účinky – vyššie plnenie (o štyri miliardy eur), ale aj istý výpadok predpísaného poistného.

Najvýraznejšie vzrástlo dôchodkové zabezpečenie so štátnou prímou – o 36 percent. Tento produkt sa zaviedol v roku 2003, odvtedy sa uzavrelo vyše milióna poistných zmlúv. O 18 percent sa zvýšilo životné poistenie viazané na fondy.

Vývoj škodovosti výrazne ovplyvnil najmä Kyrill. V Rakúsku spôsobil asi 160 000 škodových prípadov a škody sú 240 mil. – 250 mil. eur. To je približne polovica rozsahu škôd storočnej povodne v auguste 2002. V júni spôsobili víchrice škody za ďalších 50 miliónov eur. Aj z toho vidno, že klimatické zmeny sú vážnym problémom, ktorý nepozná hranice, je to medzinárodná téma. Rakúske poisťovníctvo je pripravené hľadať zásadné riešenie v rámci poisťovníctva, ale politika na to musí vytvoriť podmienky.

Dr. Norman-Audenhove uviedol aj dve aktuálne veci z agendy asociácie. Rakúske poisťovne sú vo vzťahu k zákazníkom donútené k veľkému papierovaniu. Za rok sa vytvorí stĺpec papiera vysoký 150 km, čo je vzdialenosť z Viedne do Grazu. Klienti žiadajú komunikáciu cez internet, ale zákonná úprava vyžaduje papierovú formu. „V auguste som na ministerstvo poslal žiadosť, či by sa nedal preskúmať zákon, ktorý vznikol, keď ešte internet a elektronika nemali význam. Tým zákazníkom, ktorí trvajú na papierovej forme dokumentov, by sme vyhovel, ale tým, ktorí si žiadajú elektronický styk, – a je ich väčšina – by sa mohli posilať elektronicky. Je to aktuálne a naša doba si to žiada,“ povedal Dr. Norman-Audenhove.

Opatrovateľstvo

V Rakúsku poisťovníctvo tradične prispieva k fungovaniu sociálneho štátu. Umožňuje poistenie nákladov na



Predseda predstavenstva a generálny riaditeľ UNIQA poisťovne Mag. Harald Chrstos (vľavo) v rozhovore s Dr. Louis Normanom-Audenhovem.

opatrovateľskú starostlivosť. Je 380 000 poberateľov opatrovateľského a demografický vývoj hovorí, že toto číslo bude ešte vyššie. V budúcnosti budú jediným riešením súkromné opatrovateľské služby. Je celý rad produktov – predovšetkým životné poistenie, nemocenské poistenie, opatrovateľský dôchodok, poistenie nákladov na opatrovateľskú starostlivosť, dodatočné poistenie. Asociácia sa usiluje o čo najväčšiu podporu štátu daňovým zvýhodnením i o ústretovosť poisťovní – najmä možnosť jednorazového vkladu. Je správne, aby sa pri stanovení vkladu zohľadnil vek.

Slovenská asociácia poisťovní pre svoje členské

poisťovne 27. septembra 2007 organizovala seminár na tému Toxické látky a fajčenie. Prof. MUDr. Vladimír Novotný, CSc., prednosta Psychiatrickej kliniky Lekárskej fakulty UK v Bratislave sa v prednáške venoval závislostiam a problematike psychoaktívnych látok. V rámci diskusie sa pokúsil riešiť prípady, ktoré mu predniesli účastníci semináru. V budúcnosti sa plánuje podobný seminár s hlbším zameraním na fajčenie a jeho negatívne účinky.

(Ib)



Tlačové prehlásenie

Oznamujeme, že s účinnosťou od 1. 9. 2007 podpísali spoločnosti INSERVIS a Crawford & Company dohodu o spolupráci na národnej úrovni. Obe spoločnosti si želajú úzku spoluprácu v oblasti likvidácie poistných udalostí na území Českej a Slovenskej republiky.

Veríme, že podpísaná dohoda posilní pozíciu oboch spoločností na stredo európskom trhu a prinesie našim klientom najvyššiu kvalitu poskytovaných služieb.

Za INSERVIS

Martin Liška
riaditeľ spoločnosti

Press Release

We take the liberty of informing you that, with effect from September 1, 2007 INSERVIS and Crawford & Company (Germany) signed an association agreement on the national level. Both companies wish to closely collaborate in the sphere of claims adjustment on the territory of the Czech and Slovak Republics.

We are convinced that the signed agreement will strengthen the positions of both companies on the Central European market and that it will offer the best quality of the rendered services to our clients.

On behalf of Crawford & Company

Walter Bartholomes
Regional Manager Central & Eastern Europe
(CEE)



Hedging – špekulácia alebo zabezpečenie

Evolúcia na finančných trhoch priniesla nové formy a stratégie riadenia aktív a pasív, z ktorých osobitné miesto zaujíma hedging – zabezpečenie. Definícia hovorí o investícii alebo o investičnej stratégii, ktorú používame na redukovanie alebo úplné eliminovanie budúcich možných rizík. Zabezpečovacia stratégia eliminuje neželané formy rizika, pričom dramaticky neohrozuje ziskový potenciál investície.

Menové zabezpečenie

Najrozšírenejšou formou hedgingu je menové zabezpečenie. Vo všeobecnosti platí, že investor profituje z menovej pozície, ak sa investícia viaže na menu, ktorá sa zhodnocuje oproti referenčnej mene, v ktorej investor meria svoj profit. Dlhodobá sa posilňujúca slovenská koruna spôsobuje kurzové straty, ak investor investuje do zahraničných cenných papierov bez menového zabezpečenia investície. Zabezpečovacia stratégia – hedging – spočíva v tom, že investor si už pri nákupe zahraničného cenného papiera zároveň dohodne predaj cudzej meny za dohodnutý kurz k budúcu dátumu. Riziko posilňujúcej sa slovenskej koruny možno úplne eliminovať.

História

Obchodovanie so zabezpečením sa spája s prvými komoditnými burzami. Už v osemnástom storočí sa v Japonsku obchodovalo s hodváhom a ryžou. V Európe vznikla prvá burza v dnešnom Holandsku, kde obchodníci obchodovali s tulipánovými cibuľkami. Hedging spočíval v zabezpečení predajnej ceny po zbere úrody - bavlny, ryže alebo tulipánov už v čase zakladania úrody. Motívom na zabezpečenie bolo očakávanie možného poklesu budúcej predajnej ceny.

Typy

Finančná teória opisuje niekoľko typov základných zabezpečovacích operácií. Platí, že s rastúcou sofistikovanosťou investora dramaticky rastie počet možných zabezpečovacích stratégií. Ak stratégia neobsahuje exotické finančné nástroje alebo deriváty, hovoríme o prirodzenom zabezpečení. Príkladom je majiteľ domčeka, ktorý riziko poklesu hodnoty nehnuteľnosti prípad živelnej pohromy (záplavy) odstráni kúpou domčeka na vyvýšenej ploche. Poznáme tri základné typy zabezpečenia:

- kurzový hedging,
- úrokový hedging,
- kreditný hedging.

Kurzový hedging zabezpečuje investora proti neželanému vývoju výmenných kurzov. Protistrany otvárajú stratégiu s opačnými očakávaniami. Predpokladajú, že očakávaný budúci výmenný kurz (forwardový kurz

vypočítaný na báze úrokového diferenciálu) je vychýleným (nesprávnym) odhadom budúceho výmenného kurzu. Podstata kontraktu spočíva v dohodnutí termínovanej menovej konverzie s pevným dátumom splatnosti. V podstate ide o zafixovanie pevného výmenného kurzu, ktorým bude klient realizovať budúce konverzie. Takto už dnes investor vie, koľko SKK bude v budúcnosti potrebovať na úhradu svojich devízových záväzkov, príp. koľko SKK zinkasuje pri konverzii svojich devízových pohľadávok. Eliminuje tak svoje kurzové riziko a môže presne naprojektovať svoje finančné toky napriek tomu, že sú denominované v cudzích menách. Alternatívne môže klient využiť komplikovanejšie produkty na kurzové zabezpečenie – menový swap alebo menovú opciu.

Úrokový hedging umožňuje zabezpečenie investora pred očakávaným poklesom, prípadne rastom úrokových sadzieb. Rast úrokových sadzieb je spojený s rastom úrokových nákladov z úveru. Pokles úrokových sadzieb zníži úrokový výnos z termínovaného vkladu. Kontrakt FRA (Forward Rate Agreement) umožňuje zafixovať úrokovú sadzbu na určitý objem finančných prostriedkov a isté časové obdobie v budúcnosti. V deň vysporiadania FRA kontraktu nedochádza k reálnemu transferu finančných prostriedkov, vypláca sa iba rozdiel medzi dohodnutou úrokovou sadzbou FRA kontraktu a aktuálnou hodnotou istej referenčnej úrokovej sadzby (BRIBOR, LIBOR) na dohodnutý čas a dohodnutý objem istiny. Analogickú funkcionálnu ponúka úrokový swap respektíve úroková opcia.

Kreditný hedging sa spája so zabezpečením voči prípadným stratám súvisiacim s neschopnosťou dlžníka splatiť záväzky včas alebo v plnom rozsahu. Ako nástroj na riadenie kreditného rizika používame prirodzené zabezpečenie alebo širokú škálu kreditných derivátov. Osobitné postavenie má Credit Default Swap. Pomocou CDS si investor kúpi ochranu proti vzniku prípadnej kreditnej udalosti konkrétneho dlžníka. Ak investujeme do indexových fondov, ktoré v podstate reprezentujú skupinu dlžníkov, používame akciové futures ale peňažné CDO (Collateralized Debt Obligations).

Klasický model nestačí

Kategorizácia zabezpečovacích stratégií predpokladá, že investor sleduje menové, úrokové a kreditné riziko. Hovoríme o klasickom rizikovom modeli. Prax ukazuje, že klasický model sa podľa potreby konkrétnej inštitúcie rozširuje o ďalšie kategórie rizika. Poistovne sledujú špecifické typy rizík, ktoré priamo nadväzujú na ich produktové portfólio. Úlohou risk managementu je identifikovať, merať a riadiť celkovú rizikovú pozíciu. Potom definuje vhodnú zabezpečovacia stratégiu, ako eliminovať konkrétne druhy merateľných rizík. Postupne sa začínajú obchodovať s novými derivátmi, ktoré reagujú na potrebu zabezpečenia špecifických foriem rizík. Na vzostupe sú deriváty na počasie, ktoré umožňujú zabezpečiť poisťovacie spoločnosti proti riziku nepriaznivého počasia.



Alojz Šimičák

Zabezpečovacie inštrumenty

Niektoré druhy rizík možno eliminovať priamo, pre iné musíme nájsť vhodný zabezpečovací inštrument. Menové riziko základných menových párov (EURSKK, USDSKK) eliminujeme priamo s relatívne nízkymi nákladmi, pretože existuje organizovaný trh s menovými forwardmi. Zabezpečenie exotických menových párov si vyžaduje tzv. nepriamy hedging. Spravidla identifikujeme citlivosť exotickej meny vzhľadom na základný menový pár a zabezpečíme pozíciu vzhľadom na základné menové pary. Nepriamy hedging na málo obchodovateľné podkladové aktívum je častokrát síce lacnejší, ale nie príliš efektívny.

Risk budgeting

Moderným prístupom zameraným na celkové riadenie aktív a pasív s prihliadnutím na riziká aj ziskový potenciál je Risk budgeting. Jeho podstatou je investovanie rizika, a nie investovanie peňazí. Nesúlad medzi aktívami a pasívami je na jednej strane zdrojom rizika, ale zároveň je aj dôležitým faktorom pre generovanie budúcich výnosov. Ide o komplexný prístup k riadeniu aktív a pasív s využitím pokročilým matematických metód. Modelovaním externých a interných faktorov, ktoré majú vplyv na celkovú ziskovosť spoločnosti, hľadáme optimálnu štruktúru aktív a pasív s ohľadom na flexibilitu jednotlivých položiek.

Limity

Problematiku zabezpečovacích operácií veľmi citlivo vníma regulátor. Spravidla platí, že využitie zabezpečovacích stratégií je prípustné v určitom obmedzenom rozsahu. Keďže pri hedgingu používame deriváty, je problematické preukázať, že subjekt sa zabezpečoval a nešpekuloval. Rozdiel medzi zabezpečením a špekuláciou nie je jednoznačný. Zákon sa opiera o preukázanie existencie určitého typu rizika a jeho zabezpečenie špecifickou pozíciou. Podkladovým nástrojom je samotný nástroj, ktorý je nositeľom rizika.

Perspektívy

Budúcnosť investovania sa pravdepodobne zameria na riadenie investičného portfólia (technických rezerv a vlastných zdrojov) v kontexte celkového riadenia aktív a pasív. Dobre riadená štruktúra aktív a pasív bude komparatívnou výhodou v konkurenčnom prostredí, bude rozhodovať o úspechu a neúspechu spoločnosti. Regulátor bude musieť reagovať na nové trendy v oblasti investovania a zamerať svoju pozornosť smerom k aktívnemu, ale nie živelnému využívaniu derivátov na zabezpečovacie, respektíve špekulatívne obchody.

Alojz Šimičák
riaditeľ úseku riadenia aktív
Asset Management
Slovenskej sporiteľne

**Dopad Solventnosti II na činnosť poisťovne**

Od začiatku tohto roku sa čoraz viac stretávame s rôznymi príspevkami, štúdiami či prezentáciami o postupe projektu EÚ Solventnosť II, rozbormi jednotlivých fáz a postupne sa pripravujeme na zmeny, ktoré poisťovníctvo čakajú v nasledujúcich rokoch. Do popredia sa dostávajú otázky riadenia rizík a kapitálovej primeranosti. Postupne sa popri upisovacích rizikách alebo modelovaní prírodných katastrof začíname zaujímať o riziká prevádzkové, trhové a aktívne riadiť aktíva i pasíva poisťovne. Z doteraz publikovaných dokumentov sa postupne črtá celý systém dohľadu nad poisťovníctvom a i keď záverečné fázy realizácie sotva uvidíme do konca tejto dekády, vyžaduje Solventnosť II pozornosť už teraz.

Preto je vhodné sa už dnes zamyslieť nad dopadom celého projektu na prevádzku poisťovne a jeho vplyvom na konkrétne úseky, oddelenia či používané nástroje. Zásadné nutné zmeny sa dotknú v prvom rade celkového spôsobu vedenia spoločnosti a jej prístupu k ucelenému riadeniu rizík, ktoré sa týka predovšetkým druhého piliera Solventnosti II. Väčšina poisťovní, žiaľ, stále spája risk management s rizikami poistnými/upisovacími, bez prepojenia na riziká prevádzkové či trhové a riadenie aktív/pasív spoločnosti.

Medzi priority tu patrí

- vytvorenie efektívneho systému reportingu
- inštalovanie nástrojov monitorovania a včasného varovania
- celková zmena existujúceho procesu risk managementu v kontexte s druhým pilierom Solventnosti II, vrátane merania ziskovosti produktov s nákladmi na požadovanú kapitálovú vybavenosť.

Predovšetkým v tretej z týchto oblastí je nevyhnutné kvalitné modelovanie. Zatiaľ čo veľké nadnárodné spoločnosti majú dostatok kvalifikovaného personálu a finančných zdrojov na vývoj a prevádzku takýchto modelov, menšie firmy môžu mať problémy s vyhodnocovaním pridanej hodnoty interných modelov. Navyše nemusia mať ani dostatok kapacity na ich vytváranie. To môže spôsobiť, že použité metódy a modelovanie nebudú dostatočne prispôbené na unikátne potreby spoločnosti. Dôležitým aspektom je i kvalita používaných dát a ich vyhodnocovanie.

Tvorba produktov a upisovacia politika sa zdajú byť problematikou notoricky známou. Popri identifikácii rizík a príležitostí musia príslušní pracovníci tvorby produktov odpovedať na ťažké otázky potreby kapitálu k existujúcemu nastaveniu portfólia a predovšetkým jeho dostatočného budúceho vývoja podľa jednotlivých skupín poistenia, prípadne jednotlivých produktov. Je vcelku pochopiteľné, že produkty s vysokou kapitálovou náročnosťou nebude možné podporovať a každá spoločnosť sa bude rozhodovať o smerovaní do oblastí, ktoré prinesú dostatočný zisk. Pri vývoji produktov sa určite zvýši úroveň rozhodovania na základe kvalitných dát vrátane citlivejšieho prístupu k bonusu/malusu a systému dynamických spoluúčasťí s cieľom znížiť celkovú citlivosť portfólia. Tu je treba ešte pripomenúť väzbu Solventnosti II na očakávané zmeny v účtovnej regulácii a výkazníctva pre poisťovne. Kalkulácia ceny produktu už dnes nie je možná bez detailnej znalosti relevantných pravidiel solventnosti a účtovných pravidiel.

Celkový koncept riadenia rizík prinesie popri primárnej orientácii na kapitálové požiadavky nutnosť oveľa väčšej pozornosti otázkam poistnej zmluvy a riadenia likvidácie poistných udalostí ako zásadných prvkov v hodnotovom reťazci poisťovne. Popri korektnom nastavení ceny produktov má práve kvalitná úroveň kontraktu a vývoj škodového priebehu zásadný vplyv na celkový hospodársky výsledok. Dodržiavanie princípov oddelenia likvidácie poistných udalostí od upisovania rizík, kvalifikovaný odhad vývoja škôd, zodpovedajúca analýza údajov – to sú len niektoré základné princípy, ktoré potom hodnotí vnútorný kontrolný systém.

Zdá sa, že predaj poistných produktov zatiaľ Solventnosť II príliš neovplyvnila. Pri celkovom tlaku na ziskovosť podniku bude však treba zvážiť výšku poskytovaných provízií predajným sieťam. Ak sa produkt nebude na trhu realizovať s dostatočnou návratnosťou kapitálu, poslednou oblasťou možného zníženia nákladov sú administratívne funkcie spoločnosti.

Ing. Vladimír Pulchart, MBA

Trh ako každý iný, a predsa zvláštny



Vyššie dva a pol tisíca registrovaných účastníkov zo 76 krajín sa začiatkom septembra zišlo v Monte Carle na tradičnom stretnutí poisťovní, zaisťovní a maklérov. Bežní turisti s prekvapením pozerali na ruch v okolí Café de Paris. Gigantická reklama na niekoľko dní nádhernému výhľadu cez krásny park na kasíno. V polhodinových intervaloch schôdzok pobežovali postavy s rovnakými igelitkami a visačkami.

Od roku 1951 sa v Monte Carle pravidelne formulujú stratégie pre obnovu zaisťovacích zmlúv nadchádzajúceho roka. Na rozdiel od niekoľkých minulých stretnutí sa na tlačových konferenciách, pri rokovaniach či v zvláštnych vydaniach Reactions alebo Insurance Day neobjavili žiadne významné katastrofické správy, ratingové agentúry potvrdzovali pozitívny výhľad predovšetkým pre zaisťovne. A tak hlavnými témami ostával vývoj sadzieb, nadchádzajúce iniciatívy implementácie Solventnosti II. Prehliadnuť sa nedali reklamy Scor oslavujúce úspešné prevzatie konkurenta Converium a jeho posun na rebríčku najväčších zaisťovní.

Dlhodobý pokles sadzieb a tzv. soft market začal po poisťovniach robiť vrásky i zaisťovateľom. Dostatok kapitálovej kapacity na trhu a v podstate veľmi priaznivý vývoj v oblasti škôd (nehľadiac na záplavy v Anglicku a Kyriell) majú tendenciu tlačiť sadzby poistenia až pod únosnú mieru. Prístup primárnych poisťovateľov je v takejto situácii komplikovaný. Upisovatelia a obchodníci zvažujú každý jednotlivý prípad – držať sa aspoň základných pravidiel upisovacej disciplíny alebo bojovať o zachovanie portfólia i za cenu prípadných strát? Poistný trh je značne špecifický, ale stále je to trh. Pôsobia na ňom rovnaké zákony ponuky a dopytu ako na ktoromkoľvek inom trhu. A tak môžeme konštatovať, že pokles sadzieb bude pravdepodobne pokračovať dovtedy, kým nejaká

náhodná udalosť nepohltnú taký objem kapitálu, až sa ponuka dostane do rovnováhy s dopytom. Poisťovníctvo sa tak stáva „obeťou“ vlastného úspechu. Vytvorený zisk okamžite privoláva prílev ďalšieho kapitálu a zvýšenie kapacity a konkurencie – to však začne stláčať sadzby a zisk sa znižuje. Nastavené systémy regulácie poisťovníctva neumožňujú vrátiť prebytok kapitálu akcionárom, a tak sa vytvára priestor na určité „bonusy“ poistencom práve nižšími sadzbami.

V Monte Carle sa hovorilo aj o ďalších otázkach, ktoré vplyvajú na trh. Globálne klimatické zmeny v posledných rokoch zásadným spôsobom ovplyvňujú pohľad na poistenie. Nedávno vytvorené modely sa musia kalkulovať podľa nového vývoja, a to dokonca v relatívne bezproblémových častiach sveta, ako je napríklad stredná Európa. Táto problematika súvisí s dôležitou súčasťou nových aktivít, implementáciou projektu Solventnosť II v krajinách Európskej únie. Aj keď sa termín finálnej fázy projektu vydaním smernice posúva až na rok 2012, prebiehajú intenzívne práce v oblasti modelovania kapitálovej primeranosti, tvorby interných modelov i štandardného prístupu. Treba si uvedomiť, že príprava údajov pre zodpovedajúcu úroveň kvalitného modelovania môže trvať až päť rokov. Okrem prepočtov kapitálovej primeranosti sa stále viac do pozornosti vedenia firiem dostáva vybudovanie kvalitného systému riadenia rizík ERM. Ten nie je len bodom na naplnenie požiadaviek Solventnosti II, ale aj aktívnym nástrojom riadenia každej spoločnosti, až po radových pracovníkov. Zmena firemnej kultúry a zabudovanie aktívnej práce s rizikom, najmä využitie nových príležitostí, je pre všetkých dlhodobá záležitosť.

Vladimír Pulchart

Lepšie je byť pri tom Európsky sociálny dialóg

Európsky sociálny dialóg predstavuje určitú platformu pre diskusiu medzi zástupcami zamestnávateľov a zamestnancov za účasti Generálneho riaditeľstva pre zamestnanosť, sociálne záležitosti a rovnaké príležitosti (DG Employment). Na európskej úrovni sa znovu obnovili snahy o opätovné pokračovanie v sociálnom dialógu v jednotlivých sektoroch, poisťovací sektor nevynímajúc. Sektorový sociálny dialóg v poisťovníctve (ISSD) sa týka zástupcov zamestnávateľov v poisťovníctve združených v CEA, BIPAR, ACME a zástupcov zamestnancov reprezentovaných organizáciou UNI Europa združujúcou odbory z jednotlivých členských krajín.

Európska komisia sa prostredníctvom DG Employment rozhodla prijať nové členské štáty k participácii na ISSD. Tento proces rozšírenia účastníkov ISSD o nové členské štáty (v prvej vlně pôjde o SR, ČR a Maďarsko, má už veľmi konkrétne kontúry. Prvé podujatia zamerané na podporu ISSD by mali mať formu workshopov a konferencie.

Prvý workshop sa bude konať buď v Prahe, resp. v Bratislave 22 – 23. 1. 2008 a druhý v Budapešti 18 – 19. 3. 2008. Účastníkmi by mali byť šiesti zástupcovia za každú zúčastnenú stranu (CEA, BIPAR, ACME, UNI Europa) a delegáti z hostiteľskej krajiny. 16 – 17. 9. 2008 sa v Bruseli bude konať konferencia s cieľom zhodnotiť výsledky workshopov z pohľadu splnenia cieľov projektu.

Prečo je účasť potrebná

Odpoveď je jednoduchá. I keď sa na prvý pohľad zdá, že ide o nezmyselnú aktivitu Európskej komisie, je rozumnejšie prejavíť vôľu spolupracovať ako v budúcnosti doplatiť na prvotný nezájum o túto problematiku. Z dielne DG Employment pochádza niekoľko nie celkom šťastných návrhov opatrení a smerníc. Ako príklad môže slúžiť tzv. Gender smernica. Ak by sa začali diskusie s DG Employment včas, takýto pre poisťovníctvo nevýhodný návrh smernice vôbec nemusel vzniknúť. Podľa najnovších informácií to v Belgicku došlo až do takého štádia, že poisťovne budú musieť pri výpočte poistného a poistného plnenia uplatňovať jednotné sadzby pre mužov a ženy.

CEA, ktorá zastupuje asociáciu na európskej úrovni, odporúča národným asociáciám zúčastniť sa na spomínaných workshopoch. Dôsledkom prípadného odmietnutia by s najväčšou pravdepodobnosťou bolo, že samotná Európska komisia by zorganizovala konferencie venované sociálnym otázkam súvisiacich s poisťovníctvom. Prizvaní by boli len predstavitelia odborov bez možnosti participácie zástupcov poisťovacieho sektora. Odmietnutie ponuky participácie na Európskom sociálnom dialógu by malo za následok zníženie dôveryhodnosti celého sektora, keďže všetky ostatné sektory (vrátane napr. bankového) sú do dialógu aktívne zapojené.

Na Slovensku trojstranné konzultácie na celoštátnej úrovni upravuje zák. č. 103/2007 Z. z. (zákon o tri-



partite). Podľa zákona o kolektívnom vyjednávaní bude Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR môcť na návrh jednej zmluvnej strany alebo na návrh oboch zmluvných strán kolektívnej zmluvy vyššieho stupňa ustanoviť, že kolektívna zmluva vyššieho stupňa je záväzná aj pre ďalšieho zamestnávateľa s prevažujúcou činnosťou v odvetví označenom kódom odvetvovej klasifikácie ekonomických činností, ktorý nie je členom organizácie zamestnávateľov, ktorá túto kolektívnu zmluvu uzavrela. Inými slovami, poisťovňa môže byť od 1. septembra tohto roka zaviazaná povinne akceptovať požiadavky dohodnuté v kolektívnej zmluve, i keď na jej tvorbe vôbec neparticipovala. A záväzky z nej vyplývajúce nemusia byť vždy v súlade s plánmi poisťovne.

Petra Mušková

EÚ nepripravená čeliť kríze bankového sektora

Globálna ekonomika sa nemôže spoliehať na národný dohľad. Tvrdí to analytik bruselského ekonomického think-tanku Bruegel Nicolas Véron. Svoje tvrdenia podkladá tým, ako sa aktuálne otrasy na americkom finančnom trhu prenášajú na celosvetovú úroveň. Európske banky čoraz viac rozširujú svoje aktivity, finančný trh je stále viac integrovaný, ale dohľad ostáva len na národnej úrovni.

Ak sa to nezmení, Európska únia nedokáže zvládnuť finančnú krízu, aká je v USA. „Keď sa pozrieme na vývoj tejto krízy, je jasné, že sa to jedného dňa stane,“ varuje Véron. S rozvojom celoeurópskych bánk sa národné mechanizmy na kontrolu finančnej stability bankových operácií stávajú nedostatočné.

Riaditeľ Slovenskej asociácie bánk Ladislav Unčovský Veronovi oponuje: „Na Slovensku sú už všetky banky s výnimkou Poštovej banky v rukách zahraničného kapitálu. NBS má však uzavreté zmluvy o spolupráci s príslušnými regulátormi vo všetkých materských krajinách.“ Dodáva, že situáciu, keď skrachuje jedna nadnárodná banka, ešte EÚ nepozná. Je preto ťažké predpovedať, aký by to malo vplyv na jej dcéry v členských krajinách.

Veron predpokladá, že pri problémoch by koordinácia jednotlivých regulátorov členských štátov nebola dost pružná a efektívna, aby zachránila situáciu. Tvrdí, že ani Európska rada, ani Komisia, ani ECB by neboli schopné včas zabezpečiť potrebnú multilaterálnu koordináciu a politické krytie.

Navrhuje preto vznik Európskeho režimu dohľadu, ktorý by fungoval komplementárne s národným bankovým dozorom. Súbor opatrení by sa týkal len „celoeurópskych“ bánk, ktoré ovládajú približne tretinu bankového trhu EÚ. Obsahoval by centralizovaný systém výmeny dôverných informácií, zoznam opatrení na predchádzanie krízovým situáciám, harmonizované pravidlá ochrany vkladov či postup pri bankrote. Nepočíta pri tom s vytváraním novej inštitúcie. Väčšinu operácií chce presunúť na národnú úroveň.

V Európe od roku 2004 funguje Výbor európskych bankových regulátorov (CEBS), ale jeho úloha je skôr konzultačná. Európska centrálna banka (ECB) nemá mandát na vykonávanie dozoru. Okrem zodpovednosti za operácie open-market robí v oblasti finančnej stability len monitoring.

(EurActiv)



Nicolas Véron

Svetové poisťovne objavujú Indiu

V snahe nájsť nové odbytká mimo nasýteného domáceho trhu svetové poisťovne čoraz viac prenikajú na indický trh. Niet divu – vyše miliardy potenciálnych klientov v prudko sa rozvíjajúcej ekonomike znamená možnosť, aká sa len tak ľahko nezopakuje. Od otvorenia indického poisťovacieho trhu zahraničným spoločnosťami pred siedmimi rokmi tu pionieri ako Allianz, Prudential alebo ING dosiahli prekvapujúce úspechy.

Teraz prichádza druhá vlna. Talianska spoločnosť Generali sa spojila s maloobchodným reťazcom Future, japonské poisťovne Dai-ichi a Sompo dali prednosť štátnym bankám. Z Holandska sa na prudko rastúci trh druhej najľudnatejšej krajiny sveta náhli Fortis a Aegon.

Porciu z hrubého koláča by rada získala aj nemecká zaistovňa Rück, ktorá pre svoju dcéru DKV hľadá v Dillí partnera v životnom i neživotnom poistení. Spolu s najväčším poskytovateľom zdravotníckych služieb v Indii – spoločnosťou Apollo Hospitals, ktorá sa stará o 42 nemocníc a asi 600 lekární – plánuje do roku 2010 otvoriť na indickom subkontinente vyše sto nových pobočiek. „Bolo by pre nás sklamaním, keby sme v tomto období získali menej ako milión poisťovacích zmlúv,“ opisuje jej ofenzívne ciele člen predstavenstva Jochen Messemer. Problémom je, že v Indii výhody zdravotného poistenia požívajú zatiaľ len dve percentá obyvateľstva. Spoločnosť preto uvažuje o novom produkte – zdravotnom mikropoistení pre chudobnejšie vrstvy.

Zahraničné spoločnosti smú vlastniť iba 26 percent základného imania indických poisťovní. Slúbené zvýšenie tohto podielu na 49 percent predbežne stroskotalo na odpore ľavicových politických strán. Napriek tomu majú o Indiu neustávajúci záujem zahraničné poisťovne, ktoré posmeluje najmä jej sústavný ekonomický rast – ročne až 8-9 percent HDP. I keď je indický trh o niečo menší ako čínsky, podľa správy britskej banky HSBC sú tu vyššie šance na dosiahnutie zisku, lebo indické obyvateľstvo sa viac prispôsobuje západnému konzumnému spôsobu života. HSBC predpokladá, že v životnom poistení India do roku 2035 prebehne Japonsko, USA i Čínu. Za výhodu sa považuje i to, že v Indii sa ľahšie zakladajú spoločné podniky.

(jg)



Ratingová agentúra Fitch pranieruje americkú prax v oblasti životného poistenia

Ratingová agentúra Fitch sa ostro vyslovila o situácii, ktorá vládne na americkom sekundárnom trhu so životnými poisťkami. Podľa autorov štúdie je jej regulácia nedbalá ako na Divokom Západe. Tomu zodpovedá aj vysoké nebezpečenstvo podvodov a machinácií. Agentúra upozorňuje aj na vysoké a neprehľadné poplatky. Sekundárny trh so životnými poisťkami sa v USA v 80. rokoch pretransformoval na samostatnú oblasť zhodnocovania investícií. Medzi záujemcami agentúra Fitch uvádza hedgeové fondy, investičné banky a dôchodkové správckové spoločnosti. Napríklad podľa údajov spoločnosti HPC Capital uzavreté fondy v Nemecku sem umiestnili asi tri miliardy eur.

Na rozdiel od Európy sa v USA spravidla uzatvárajú čisto rizikové životné poisťky. Zákazník teda nič nespóruje, platí len za to, že v prípade úmrtia pozostalí dostanú príslušné poisťné plnenie. Preto sa z obchodovania so životnými poisťkami vyvinula samostatná investičná odnož, ktorej výnosy sú do značnej miery nezávislé od kapitálových trhov. Špecializované firmy odkúpia od ľudí ich životné poistenie a zase ho ďalej predajú, najčastejšie rôznym fondom. Fondy platia poisťovniam aj naďalej a po úmrtí poisteného inkasujú za neho celú sumu. Čím skôr poistený zomrie, tým je výnos vyšší. Spočiatku sa o rozkvet tohto druhu poistenia pričínili najmä ľudia chorí na AIDS. Ich cieľom bolo dostať do ruky peniaze čo najskôr, aby podstúpili nákladnú liečbu. Tento trh sa zrútil, keď životné očakávanie nemocných rapídne stúplo ako dôsledok toho, že lekárska veda zaznamenala v boji s AIDS značné úspechy.

Fitch teraz kritizuje prax, keď sa agenti bez škrupúl zameriavajú na starých ľudí. Na uzavretie poisťky im dokonca požičajú – aby ju potom odkúpili. Podľa Fitch týchto ľudí neraz aj prehovárajú, aby v údajoch klamali. Dôchodcovia sú často vystavovaní tlaku poisťku predať, čo je však proti záujmom dedičov. Navyše, ak poisťky často menia majiteľov, po úmrtí poisteného sa dá len ťažko zistiť, či v hre nebola aj kriminálna motivácia. V amerických odborných kruhoch sa vedie diskusia o miere škodlivosti podobnej praxe. Podľa návrhu ustanovenia zákona by sa nové životné poisťky nemohli predávať skôr ako po piatich rokoch od podpisu zmluvy. Konateľ spoločnosti HPC Capital Michael Pirgmann pre ekonomický denník Handelsblatt potvrdil, že aj z hľadiska investorov sa v tejto súvislosti objavuje celý rad problémov. Štatistické modely sa totiž medzičasom prežili a sú nereálne. Dĺžka života jedincov sa často podceňuje – aj preto, že zákazníci s vysokým poisťným plnením pochádzajú väčšinou z vyšších sociálnych vrstiev. V každom prípade výnosy z poisťiek prichádzajú na trh neskôr, ako sa čakalo.

Ukázalo sa, že dnes v jednom fonde treba 500 až 1 000 zmlúv, aby sa ako-tak dalo zabezpečiť hladké financovanie. Zozačiatku však platil názor, že postačí aj päťdesiat zmlúv...

Jozef Cáfrík