

TO MUSÍŠ
VIDIEŤ!



www.vju.sk

#ajlavju

TREND +

Február 2017

ODBORNÁ SPOLUPRÁCA

SLASPO
Slovenská asociácia
jmu/sipod

+ Poistenie



Prečo na Slovensku ubúdajú poisťovne

Mať akciovkú na poisťovanie je pre poisťné domy nákladné, predovšetkým na kapitál. Vyberajú si preto iné formy podnikania

Ján Záborský, Martina Kláseková

Keď sa na jar pred dvoma rokmi zmenila na pobočku životná poisťovňa MetLife - jedna z najstarších a najväčších na slovenskom trhu, dlho pôsobila pod značkou Amslico -, znamenalo to zásadný signál pre trh. A síce, že mať na Slovensku separátnu dcérsku firmu na poskytovanie poistenia je tak trochu luxus a dôvody na to sú skôr historické než ekonomické. Samotný proces zmeny z akciovky na pobočku bol síce administratívne náročný a zdĺhavý (ľudia z Metlife hovoria o štósoch papierov a dokladovania), ale jednorazový. A navyše aktívne podporova-



MetLife patrí medzi najstaršie a najväčšie poisťovne na Slovensku. Na pobočku sa zmenila pred dvoma rokmi.

ny materskou spoločnosťou z Írska, ktorá sa pre rovnaký krok rozhodla vo všetkých dcérskych firmách na európskom kontinente. Pravidlá EÚ umožňujú podnikat' poisťovniam aj iným finančným subjektom v členských štátoch priamo zo zahraničia alebo cez pobočky, nemusia zriaďovať dcéry, ako to bolo na začiatku deväťdesiatych rokov, keď ešte Slovensko nepatrilo do EÚ a súkromné poisťovníctvo sa iba rozbiehalo.

Menej formalít

Ako vysvetľuje finančný riaditeľ slovenskej pobočky MetLife Pavol Dorčák, firma si tak uvoľnila obrovský objem kapitálu, ktorý dokáže momentálne efektívnejšie alokovať medzi pobočky. Hovorí, že momentálne írsky MetLife, ktorá má pobočky vo viac ako desiatke krajín po celej Európe, má k dispozícii o tretinu viac kapitálu než pred transformáciou. Len preto, že v každej z krajín nemusí držať základné imanie a tiež povinnú administratívu akciovky, ako je predstavenstvo či dozorná rada. Aj formálne kroky, napríklad zvyšovanie kapitálu, musí v akciovkách schvaľovať predstavenstvo a zapisovať súd do obchodného registra, čo celý proces spomaľuje a predražuje. P. Dorčák zdôrazňuje, že pri zmene na pobočku neprestanú na Slovensku platiť dane: „Pôsobíme v tej

Pri rozhovoroch s predstaviteľmi veľkých poisťovní na Slovensku sa možnosť zmeny na pobočku premieľa už niekoľko rokov

to krajine a daňová povinnosť nám tu vzniká aj naďalej.“

Podobná matematika by platila pre viacero ďalších veľkých nadnárodných poisťovní. A iné na Slovensku takmer ani nepôsobia. Výnimkou je stále malá Poštová poisťovňa zo skupiny Poštovej banky. Dokonca ani Novis, jediná nová slovenská akciovka v poisťovníctve za vyše desaťročie, nepôsobí iba na Slovensku. Momentálne väčšia časť jej biznisu je z Nemecka. Pôsobí tam prostredníctvom pobočky.

Kapitál vládne

Požiadavky na kapitál sú všeobecne jednou z hlavných prekážok vzniku nových veľkých poisťovní. Keď pád investičného oddelenia americkej poisťovne AIG v roku 2008 prikýril finančnej kríze, začal sa tlak regulátorov na dôslednejšie sledovanie rizík v poisťovníctve. Napriek tomu, že klasické poisťné odvetvia - poisťenie majetku a životné poisťenie - nezaznamenali zásadný prepád ani problémy. Samotná AIG je toho nakoniec dôkazom. Síce sa rozdelila na dve polovice, životnú a neživotnú, a pomôcť jej musela federálna vláda, ale z odpredaja svojich častí vysplácala úver do piatich rokov. Dovedna vládne vrátila 182 miliárd dolárov, o takmer 23 miliárd viac, než dostala. Životná odnož AIG sa stala súčasťou najväčšej životnej poisťovne sveta MetLife. Práve tá sa rozhodla zefektívniť využitie svojho kapitálu zmenou európskych dcér na pobočky.

Pri rozhovoroch s predstaviteľmi veľkých poisťovní na Slovensku sa možnosť zmeny na pobočku premieľa už niekoľko rokov. Vždy s tým, že je to náročné. Ale ak sa raz akcionár rozhodne, že sa do toho pustí, tak sa prosťe tým smerom pôjde. A to bez toho, aby si to klienti výraznejšie uvedomili, čo potvrdzuje aj samotná MetLife. Zmeny majiteľov či ich právnej štruktúry klientov nezaujímajú.

Pri rozhovoroch s predstaviteľmi veľkých poisťovní na Slovensku sa možnosť zmeny na pobočku premieľa už niekoľko rokov. Vždy s tým, že je to náročné. Ale ak sa raz akcionár rozhodne, že sa do toho pustí, tak sa prosťe tým smerom pôjde. A to bez toho, aby si to klienti výraznejšie uvedomili, čo potvrdzuje aj samotná MetLife. Zmeny majiteľov či ich právnej štruktúry klientov nezaujímajú.

Zlučovanie...

Tento fakt potvrdzuje i prípad pôsobenia skupiny Generali na Slovensku. Generali Poisťovňa je trhovou trojkou, na toto miesto sa dostala po zlúčení s Českou poisťovňou - Slovensko. A vlni pohľadila aj svoje dve ses-

Istota
pre úspešné podnikanie

Poistenie firemných klientov

Či už podnikáte v malom, alebo vaše podnikateľské plány naberajú vyššie dimenzie, spoliehajte sa pritom na partnera, ktorý vďaka svojej sile a stabilite dodáva istotu podnikaniu úspešných firiem na Slovensku.

- flexibilná likvidácia poisťných udalostí
- široká ponuka poisťných produktov pre firmy
- najdlhšia tradícia v tomto segmente

www.allianzsp.sk
Infolinka 0800 122 222

Allianz 
Slovenská poisťovňa

Výhodnejšie formy podnikania

try, Genertel a Európsku cestovnú poisťovňu. Obe na Slovensku pôsobili ako pobočky, jedna z Maďarska a druhá z Rakúska. Keďže to spôsobovalo manažérske problémy, rozhodla sa materská spoločnosť „dať všetky značky pod jednu strechu“, vysvetľuje šéf slovenskej Generali Roman Juráš. Ak si neprečítali povinnú informáciu o zmene štruktúry, nemuseli si bežní klienti presun vôbec všimnúť. Obe firmy sú síce už súčasťou veľkej Generali, no zachovali si svoje predchádzajúce značky. Ako vysvetľuje R. Juráš, obe firmy sú špecificky zamerané, a tak sa na trhu nebijú.

... a nové značky

Skôr než rozbiehať celé nové poisťovne a prejsť náročným administratívnym procesom - spomínanému Novisu to trvalo viac ako rok - je skrátka jednoduchšie spustiť len novú značku. To bol aj prípad online poisťovnía Onlia, ktoré predstavila poisťovňa Union. Ako vysvetľuje Martin Halada z Onlie, ideou bolo predstaviť úplne osobitnú značku so separátnym produktom, nenadviazanú vizuálne ani komunikačne na Union. Akurát by využívala know-how Unionu, ktorý bol vôbec prvou súkromnou poisťovňou na slovenskom trhu. A naozaj, zmienka o tom, že projekt je v skutočnosti súčasťou Unionu, je na úplne najspodnejšom mieste stránky. Navyše vôbec nie v tradičnej červenej farbe, ale v onliovskej modrej.

Oslovia iných

Výhodou takéhoto prístupu je možnosť oslovenia úplne inej skupiny zákazníkov, než by získala len samotná značka. Podobne napríklad funguje aj skupina Vienna Insurance Group. Tá je v skutočnosti najsilnejšou značkou slovenského poistného trhu, akurát má svoj biznis rozdelený na tri časti: Kooperatíva oslovuje hlavne väčšie mestá, Komunálna poisťovňa je historicky zasa zameraná na regióny. A Poisťovňa Slovenskej sporiteľne je životná poisťovňa s osobitným biznis modelom, kde predáva produkty cez sieť najväčšej banky. Aj keď už sa dlhšie púšťa aj medzi sprostredkovateľské siete, aby dokázala ďalej rásť. Skupina patrí medzi najrýchlejšie rastúce na Slovensku, čo nie je medzi takými veľkými hráčmi bežné.

Vláda nepomáha

K pribúdaniu nových hráčov neprispieva ani prístup vlády. Regulátor tlačí poisťovne skôr do opatrnosti - princípy smernice Solvency II ich donútili oveľa podrobnejšie analyzovať riziko a jej zavedenie stálo desiatky miliónov eur. Veľa zo slovenských poisťovní však aspoň mohlo využiť existujúce prístupy svojich majiteľov a jednotné pravidlá zasa vytvorili aj férové hracie prostredie.

Problémom podľa poisťovní je nefér prí-



Jednoduchšie a lacnejšie je vytvoriť novú značku či pobočku už existujúcej poisťovne, než rozbiehať dcérsku spoločnosť

stup štátu. Ten vlani rýchlo spísal a schválil povinný osempercentný odvod z neživotného poistenia. Len zásahom v parlamente a po výdatnej kritike zo strany Národnej banky Slovenska sa aspoň jeho takmer likvidačný dosah obrátil „len“ na novozatvorené zmluvy. (Viac v texte na nasledujúcej dvojstrane.)

Popritom však štát predĺžil poisťovníam platnosť osobitného odvodu zo zisku. „V pokrízových rokoch sme boli trpezliví, chápali sme potrebu znižovania deficitu,“ vysvetľuje genézu vzniku odvodu šéf Kooperatívy Vladimír Bakeš. Tiež objasňuje, prečo sa proti nemu silnejšie neozvali skôr: „Bol časovo obmedzený, najprv do roku 2013, potom do roku 2016.“ Namiesto ukončenia sa však zdvojnásobí a zmizne i dno pre odvod. Doteraz poisťovne platili špeciálny odvod od troch miliónov eur, po novom už bude z každého eura zisku.

Odvod zostáva – napriek sľubom

Odvod zo zisku nadvihuje poisťovne zo sto-

ličiek. Najmä preto, že sa odvoláva na krízy a poisťovne ich nespôsobili. Navyše sa návrh objavil vlani na poslednú chvíľu a štát nedal poisťovníam adekvátny priestor na pripomenkovanie ani prípravu.

Podobne nespravodlivo vnímajú odvod zo zisku aj bankári, pretože Slovenska sa finančná kríza viac-menej ani nedotkla a nie je čo sanovať. Napriek tomu ani banky nemôžu prestať doplácať na „riešenie“ kríz. Hoci im mala po naplnení trištvrtemiliardovej porcie klesnúť sadzba odvodu, ktorý sa počíta z pasív na jednu desatinu, neudeje sa tak.

Na zisku nezáleží

Vlani parlament aj pre banky odhlasoval konzerváciu vlašajšieho stavu, teda odvodu 0,2 percenta z pasív do roku 2020. Potom by to malo klesnúť na nulu. Centrálna banka stále upozorňuje, že to zozerie veľkú časť zisku bankového sektora a oslabí jeho schopnosť tvoriť nový kapitál. Pritom práve ziskovosť je v čase nízkych úrokových sadzieb veľmi významná. Dôsledkom môžu byť nielen vyššie poplatky klientom, ale napríklad aj menšia dostupnosť úverov.

Bankový sektor je pritom výrazne ziskovejší než poisťovníctvo - celý sektor vlani zarobil menej než najväčšia banka na trhu, Slovenská sporiteľňa. Osobitný odvod preto poisťovne pocítia výraznejšie než v bankách.

© TREND



Zbaľte sa na cestu

S kreditnou kartou od Tatra banky cestujete naľahko a navyše s poistením.

DIALOG *live* *1100 | 0800 00 1100 | +421 2 5919 1000 | dialog@tatrabanka.sk | www.tatrabanka.sk

TB
TATRA BANKA
Member of Raiffeisen Bank International

Odvody v neživotnom poistení

Ceny porastú, ale nemusí to byť skokový šok

Osempercentný odvod poisťovní po úprave aspoň neohrozuje finančnú stabilitu, no dôsledky bude mať nemalé

Martina Kláseková

Postupný nárast cien poistenia a utlmenie konkurencie na trhu. S takými dôsledkami musia počítať poisťovne aj ich klienti po tom, čo od začiatku tohto roka vláda zaviedla osempercentný odvod v neživotnom poistení. Oproti pôvodnému návrhu, podľa ktorého mali odvodu podliehať všetky neživotné poisťky, sa nová farcha viaže len na novo uzatvorené zmluvy. Národná banka Slovenska (NBS) sa už aspoň nemusí obávať ohrozenia finančnej stability Slovenska. Pretože presne taký potenciál mal prvý návrh vlády. No dosahy novinky, ktorá je skrytou daňou v poisťovníctve, beztak budú. Niektoré poisťné odvetvia by boli aj po zavedení odvodu iba na nové zmluvy bez zvýšenia cien stratové. „To nie je udržateľný stav,“ poznamenáva NBS v poslednej správe o finančnej stabilite Slovenska. Nárastu cien poisťiek, ktoré celú dekádu v krajine stagnovali, sa preto klienti nevyhnú. Aj keď zdražovanie bude skôr postupné a nepríde skokovo.

Postupne

Osempercentný odvod na neživotné poisťky je účinný od začiatku tohto roka a pred jeho schválením sa proti nemu spustila lavína odporu. Klientov, poisťovní i centrálnej banky. Keď sa poslanci v parlamente po prerokovaní návrhu v gestorskom výbore zhodli na tom, že sa nový odvod pre poisťovne nebude týkať všetkých zmlúv, ale len nových, rétoriku zjemnil aspoň dohľad nad finančným trhom. Podľa NBS budú mať poisťovne dost času na to, aby sa plynule prispô-



sobili novej situácii. Vplyv v jednotlivých poisťných odvetviach môže byť rozdielny a rôzne dlho bude trvať, kým bude zreteľný. Závisieť bude aj od toho, do akej miery sa v tom-ktorom poistení zvyknú prolongovať staré zmluvy. Nové zmluvy sú totiž od Nového roka menej konkurencieschopné v porovnaní s existujúcimi uzavretými poisťnými zmluvami. A klienti majú

menšiu motiváciu staré zmluvy meniť. „Dá sa očakávať, že miera prolongovaných zmlúv bude rásť,“ hovorí NBS. Vyššia miera prolongovaných zmlúv podľa nej naznačuje, že obdobie zníženej konkurencie bude v danom segmente trvať dlhšie. V súčasnosti sa podľa NBS pri poistení majetku a poistení všeobecnej zodpovednosti za škodu deväť z desiatich zmlúv prolonguje. Pri pois-

tení áut, choroby a úrazu, ako aj pri poistení úveru, kaucie a rôznych finančných strát je miera prolongácie nižšia, na úrovni 60 až 70 percent.

Nielen cena

Asociácia poisťovní zatiaľ považuje hodnotenia vplyvu osempercentného odvodu za priskoré. Nie všetky cenové zmeny z ostatného obdobia podľa nej možno bez ďalšej analýzy pripisovať iba vplyvu odvodu, hoci sa to nedá úplne vylúčiť. „Od začiatku sme upozorňovali, že táto zmena je skrytou daňou a k zvyšovaniu cien s najväčšou pravdepodobnosťou dôjde skôr či neskôr vo všetkých segmentoch neživotného poistenia,“ hovoria poisťovne. Avšak spôsobov, ako sa dá riešiť nová situácia, je viacero: zníženie poisťného krytia v nových zmluvách, zúženie ponuky produktov alebo obmedzenie doplnkových služieb pre klienta. Na začiatku tak nemusia byť zmeny cien krikľavé. Slovenský klient je totiž na úpravy cien veľmi citlivý. To musia poisťovne v konkurenčnom prostredí na poistnom trhu brať do úvahy.

Štandardne si poisťovne stanovujú ceny v závislosti od zloženia poisťného kmeňa. Podľa toho, koľko poisťiek a akého druhu majú v portfóliu. A tiež od vývoja škodovosti v jednotlivých segmentoch poistenia. Lenže povinnosť odviesť osem percent z prijatého poisťného je podľa asociácie taká vysoká sadzba, že sa z dlhodobého hľadiska prejaví určite v každej poisťovni. Otázkou je, ako a v akom časovom odstupe to pocíti klient.

Nový osempercentný odvod sa nebude týkať povinného zmluv-

ného poistenia, no to neznamená, že ide o výnimku. Pri tomto poistení poisťovne už podobný odvod v rovnakej výške odvádajú. O tieto peniaze sa stará ministerstvo hospodárstva, ktoré ho prerozdeľuje tým, čo bdejú nad bezpečnosťou a plynulosťou cestnej premávky či objasňovaním nehôd. Dostávajú ho napríklad hasiči, záchranky či strediská tiesňového volania. Poisťovne proti nemu roky namietajú, lebo je podľa nich protiústavný a je to skrytá daň.

Aj zavedenie osempercentného odvodu považujú za nesystémové a ústavne problematické riešenie. Prekáža im, že odvod neslúži na sanáciu poisťného trhu alebo riešenie problémov, ktoré by sám vyvolal. Je to skrátka príjem štátneho rozpočtu. „Je absolútne nepochopiteľne určený výlučne na spotrebu a financovanie verejných výdavkov štátu,“ rozhorčujú sa poisťovne. Poisťovne

Čo môže spôsobiť osempercentný odvod

- » ceny nových poisťiek v neživotnom poistení porastú, no nemusí to byť skokovo
- » klienti budú dlhšie prolongovať staré zmluvy, konkurencia v poisťovníctve sa utlmí
- » môže klesnúť poisťného krytie v nových zmluvách, zúži sa ponuka produktov alebo sa obmedzia doplnkové služby pre klienta
- » firmy môžu hľadať alternatívy poistenia v zahraničí
- » poisťovne môžu prehodnotiť svoje pôsobenie na trhu, prípadne jeho rozsah

prvýkrát zaplatia odvod za zmluvy uzavreté od 1. januára 2017 do novembra 2017. Uhradia ho do konca kalendárneho roka 2017.

Nútená zmena

Rizikom pre poisťovne a zbytočnou komplikáciou pre klienta by mohla byť cesta hľadania nového poisťného vzťahu v zahraničí. Najmä veľké podniky, kde je napríklad poistenie zodpovednosti či niektoré produkty priemyselného poistenia nevyhnutnosť, môžu hľadať alternatívy v zahraničí. Ak sú súčasťou medzinárodnej skupiny, zmena môže byť rýchla. O tom, že na rázne zvýšenie poisťky firmy nepristúpia a budú hľadať alternatívy, hovorili TRENDU neoficiálne napríklad väčší dodávatelia Volkswagenu. Hoci boli zvyknutí na domáce poisťovne, tento zvyk môžu zmeniť. Darma, firmy musia tiež hľadať cesty optimalizácie nákladov.

Extrémnym dosahom, na ktorý upozorňujú poisťovne, môže byť nižšia miera poisťovania na Slovensku. Jednoducho sa môže stať poistenie pre viacerých ľudí

nedostupným luxusom. „Reálne hrozí, že sa miera penetrácie poistenia v neživotnom poistení zníži, v lepšom prípade bude stagnovať,“ odkazujú poisťovne. Pripomínajú, že nižšia poistenosť má tiež svoje dôsledky a štát by mal myslieť na to, že ak klesne, zvýši sa odkázanosť občanov naň. Viac ľudí sa bude spoliehať na odškodnenie od štátu napríklad pri živelných pohromách. „Motivačná a edukačná úloha štátu smerom k občanom dostala zavedením osempercentného odvodu výraznú ranu,“ dodáva poisťná asociácia. Pritom napríklad vláda Ivety Radičovej hľadala, naopak, cestu, ako poistenie domácností a nehnuteľností zvýšiť. Chcela ho spraviť povinným, aby štát nemusel nahrádzať povodňové škody. Na Slovensku je aktuálne poistená len zhruba tretina domov a stavieb, na Západe toto číslo prevažuje osemdesiat percent. © TREND

Profesionál
Poistenie podnikateľov

Svoje podnikanie si poistite radšej raz a poriadne.

Pre istotu

Dôchodkové sporenie

Penzie sa stanú pre poisťovne významným zdrojom príjmov

Voľnejší programový výber dôchodkových úspor otvorí viacero možností sporiteľom, poisťovne však upozorňujú na riziká

Ján Záborský

Penzijné úspory v druhom pilieri práve prekročili objem sedem miliárd eur. A každoročne zhruba o ďalšiu polmiliardu rastú. Momentálne toto číslo patrí medzi hlavné ukazovatele života v druhom pilieri, celý systém má totiž za sebou len 12 rokov a je teda ešte stále v sporiacej fáze. Keď „dozrie“ a ľudia začnú postupne hŕfnejšie dosahovať vek odchodu do dôchodku, miliardy sa začnú prelievať do poisťovní. Tie majú v súčasnosti v životnom poistení zhruba jednu miliardu eur ročne. Druhý pilier sa im tak v nasledujúcich dekádach stane významným zdrojom ďalších prostriedkov. Hlavne preto, že veľká časť úspor pôjde práve poisťovniam, ktoré ich zmenia na doživotné dôchodky.

Voľnejší výber

Zákon síce počíta s viacerými možnosťami výberu úspor, anuitu aspoň v minimálnej výške však dostane každý klient v druhom pilieri. Len ten môže vyberať, komu vychádza veľmi vysoký dôchodok z oboch pilierov - viac ako štvornásobok životného minima, čo je takmer osemsto eur. Na porovnanie, priemerný dôchodok je na Slovensku menší než polovica tejto sumy. Možnosť čerpať úspory naraz alebo postupne preto ostane vyhradená pre mimoriadne dobre zarábajúcich zamestnancov.

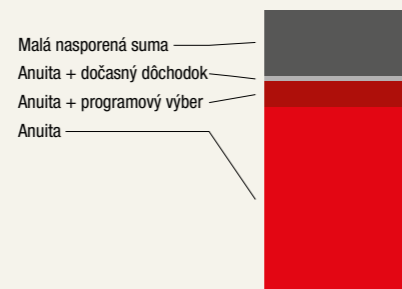
Nový štátny tajomník ministerstva práce Ivan Švejna si stanovil za úlohu skresťiť úroveň, od ktorej sa dá využiť programový výber. „Som presvedčený, že ľudia by mali mať viac možností, ako čerpať svoje úspory,“ tvrdí. Preto v aktuálnej novele, podporenej vládou, navrhuje limit na programový výber znížiť o štvrtinu.

Menej ako štvrtina

Podľa I. Švejnu hovoria jasne predovšetkým čísla tých, ktorí už majú nárok na anuitu, no nevybrali si ju. Z 3 100 klientov, ktorí za uplynulé dva roky mali už nárok dostať doživotný dôchodok aj z druhého piliera, si reálne jednu z ponúk vybralo len 707 klientov, menej než štvrtina celého počtu. Poisťovniam celkovo odovzdali štyristotisíc eur. Po-



Ako vyzerá čerpanie anuit (od 1. 1. 2015 do 31. 12. 2016)



Celkovo si v danom čase vybralo anuitu 707 dôchodcov. PRAMEN: Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny

Nehrmú sa do anuit (od 1. 1. 2015 do 31. 12. 2016)



Celkovo si v danom čase mohli žiadať o anuitu 3 100 dôchodcov. PRAMEN: Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny



POIŠŤOVŇA ROKA 2016

Opakovanie je matka úspechu

ČSOB Poisťovňa si už štvrtýkrát zopakovala víťazstvo v hodnotení TREND TOP Poisťovňa roka. Ostávame tak na špičke prestížneho rebríčka aj naďalej. Ďakujeme za dôveru.

TREND TOP 2016
NAJÚSPEŠNEJŠIA
POIŠŤOVŇA ROKA®

ŠTVRTÝ
ROK
PRVÍ



www.csob.sk

Dôchodkové sporenie

lovica z vyše troch tisícok nových dôchodcov o ponuku od poisťovní ani nepožiadala. Podľa I. Švejnu je to aj preto, lebo čakajú, či nepríde nová možnosť ľahšie čerpať časť usporých prostriedkov.

Proti zmenám v programovom výbere sú, naopak, poisťovne. Už teraz je nastavenie výpočtu anuit pre ne nepríjemne všeobecné. Zakazuje im brať pri výpočte anuit do úvahy akékoľvek štatistické kritériá s výnimkou veku. Dokonca ani pohlavie nesmie pri prerátavaní zohrávať žiadnu úlohu, ženy sa pritom štatisticky dožívajú o vyše päť rokov viac než muži. To má pri doživotnej penzii významný finančný vplyv.

Širšia možnosť programového výberu zvyšuje riziko takzvanej antiselekcie, hovorí šéfka Slovenskej asociácie poisťovní Jozefína Žáková. Ak klient dostane na výber doživotný dôchodok alebo programový výber, je preňho zaujímavejšia tá druhá možnosť. Ak však očakáva, že sa dožije vysokého veku - napríklad na základe rodinnej genetiky -, môže sa rozhodnúť pre doživotný dôchodok. Ten bude mať vyšší, ako by dostal pri presnejšom, štatisticky podloženom výpočte. Ak sa takýmto spôsobom začnú rozhodovať desaťtisíce dôchodcov, štatistika sa zvráti v neprospech poisťovní. Tí si svoj stratový produkt vykompenzujú na klientoch. A to na všetkých, aj na takých, ktorí možnosť programového výberu nemajú.

Ostatní vyčkávajú

I. Švejna si za návrhom väčšej voľnosti zaobchádzania s úsporami stojí, pričom zdôrazňuje, že anuity budú nadalej tvoriť základ dôchodku z druhého piliera. „Som si vedomý toho, že pre aktuárov, ktorí zodpovedajú za to, aby boli záväzky poisťovne riadne vykryté aktívami, to bude komplikovaná situácia,“ hodnotí. Verí však, že širší programový výber bol prísľubom systému od jeho spustenia pred viac ako desiatimi rokmi a on ten prísľub len plní. Zároveň si nemyslí, že všetci, čo tú možnosť dostanú, si automaticky budú vyberať programový výber. „Ľudia nie sú nezodpovední, už teraz sú klienti, ktorí majú možnosť dostať programový výber a aj tak si za všetko kúpia anuitu,“ hovorí. Neobáva sa toho, že vyššia neistota bude znamenať zníženie konkurencie na anuitnom trhu (momentálne sa do systému zapojili len Allianz, Generali a Union).

Väčšina poisťovní stále ešte prehodnocuje, či sa do systému má pre ne význam zapojiť. Potenciálne síce dostanú do správy aj miliardy eur, no pri nesprávnom nastavení produktu to znamená aj riziko možných miliónových strát. Nechávajú preto priekopníkov trhu, aby vychytali muchy a legislatívne nedostatky, a rozhodnú sa, až keď sa zo stoviek klientov ročne stanú desaťtisíce. Ak by sa anuity kupovali z celej sumy úspor, boli by ich

Penzisti sú pre poisťovne zaujímaví aj mimo druhého piliera

Tretí pilier, teda doplnkové dôchodkové sporenie, sa mal stať akýmsi dobrovoľným dôchodkovým pilierom. Aj v ňom sa počíta s predajom anuit. Zatiaľ to však má zásadný nedostatok, priemerné úspory v tomto systéme sú veľmi nízke. A tak zatiaľ výplaty prebiehajú postupným čerpaním z výplatných fondov. Tento systém pritom mal byť len prechodným riešením. Nepomáha ani fakt, že doplnkový systém sa za 20 rokov existencie niekoľkokrát menil a mnoho klientov má stále možnosť si časť nasporených prostriedkov, niektorí dokonca aj všetko, vyčerpať naraz. Podľa skúsenosti DDS, ak klient takúto možnosť má, v 99 percentách prípadov to aj spraví. Penzijné sporenie majú ako osobitný produkt v portfóliách aj samotné životné poisťovne, jeho podiel na celkovej produkcii

je však zanedbateľný. Zaujímavejšie sú pre klientov kombinované produkty ako investičné životné poistenie, prípadne čisto rizikové poisťky. Služby sú tiež zaujímavé Slovinci si celkovo veľmi málo sporia na penziu mimo povinných odvodov. Slovensko tak patrí k jedným z mála národov, kde ľuďom na penziu neplynú prakticky žiadne príjmy z finančných aktív. Zato sme silní v tých nefinančných aktivitách, predovšetkým v nehnuteľnostiach. Preto sa hovorí aj o spustení možnosti takzvaných reverzných hypoték. Pri nich by poisťovňa alebo banka ponúkla klientovi doživotnú anuitu výmenou za nehnuteľnosť po jeho smrti. Existuje už aj legislatívna podoba tohto návrhu, zatiaľ však neopustila rezort financií. Hlavným problémom totiž je nízka hodnota nehnuteľností mimo

veľkých miest. Tie ich robia nezaujímavými pre hypotéky, pritom mimo veľkých miest by mohol byť záujem o dodatočný príjem na penzie zaujímavejší. Poisťovňa NN si zas uvedomuje potrebu starostlivosti o starších a ponúka produkt určený špeciálne pre seniorov. Cezeň môžu seniori získať rôzne služby, od opatery napríklad po dodávanie obedov v čase, keď sú dôchodcovia pripútaní na lôžko. Zároveň NN rozbieha aj podporu zdravia. „Aktuálne je možné k zmluvám získať službu rodinného lekára,“ vysvetľuje šéf poisťovne Peter Brudňák. Ako zdôrazňuje, prevencia je dôležitá vo všetkých oblastiach a dokáže uľahčiť štátu aj súkromným poisťovňám: „Až 97 percent invalidity je dôsledkom chorôb.“ Zdravší aktívny život potom znamená, že aj na penziu budú ľudia dlhšie zdraví. (jz)

rozhodnutia jednoduchšie. Povinná účasť by umožnila ľahšie modelovať úmrtnostné tabuľky a ďalšie potrebné štatistické ukazovatele.

I. Švejna chápe aj neľahkú pozíciu aktuárov, ktorí sa starajú o krytie dlhodobých záväzkov poisťovní aktívami. Od tých by ľudia chceli vidieť čo najvyššie penzie, zároveň ich však vypočítavajú v situácii, keď aj dlhodobé konzervatívne investície nevyndajú takmer nič.

Sedem miliárd eur je už v druhom dôchodkovom pilieri. Postupne sa tieto úspory premenia na anuity a stanú sa jedným z významných zdrojov pre životné poisťovne

Zabúda sa na bonus

Samotné anuity sa v súčasnosti pohybujú rádom v desiatkach eur. Kto má nasporené veľmi málo, zhruba do dvetisíc eur, môže si dať celú sumu vyplatiť naraz, doživotný dôchodok z takejto sumy by bol administratívne

nerentabilný. K tejto nominálnej sume však treba ešte prirátavať aj zhodnotenie nasporených prostriedkov, ktoré poisťovňa vypláca raz ročne ako takpovediac „bonus“ k anuite. Keďže obhospodaruje veľkú sumu úspor s jasným horizontom čerpania, vie ju aj investovať s tým, že väčšinu výnosu dostane klient. Veľké haló s nízkymi anuitnými penziami, ktoré vláda využila na doposiaľ najväčšie otvorenie druhého piliera, tieto bonusy nezdôrazňovalo.

Nízka váha druhého piliera na príjmoch je však pochopiteľná, samotný systém funguje len desať rokov, navyše ho pred štyrmi rokmi vláda výrazne okresala a odvody doň zmenšila o viac ako polovicu. Z pôvodnej polovice odvodov na penzie už teda dnes tvorí len pätinu. Aj podiel úspor na celkovej penzii je teda málo výrazný a zhruba 90 percent príjmov dostávajú takíto dôchodcovia tak či tak od štátu. Tento podiel by s dospievaním druhého piliera (a postupným rastom odvodov zo štyroch na šesť percent, s ktorým sa začalo v tomto roku) mal narastať. Obzvlášť ak sa bude dať zhodnocovať prostriedky v rizikovejšie nastavených fondoch.

© TREND



Portál Finančná Hitparáda hodnotil spokojnosť zákazníkov so životnými poisťovňami. Najspokojnejších klientov má NN Životná poisťovňa.

Sme víťazi, pretože sme spoľahlivý partner pre život.

- Závažné poistné udalosti plníme na 98 %.
- Menej závažné poistné udalosti plníme na 80 %.
- 9 z 10 poistných plnení vyplácame do 5 pracovných dní.



NN Životná poisťovňa

Na vás záleží