

Národné

hospodárstvo

Bankovníctvo

Poist'ovníctvo

Financie

Podniková

ekonomika

Marketing

Manažment

Investície

a iné

Ekonomické spektrum

Odborný on-line časopis
o ekonómii a ekonomike

Ročník I

Číslo **1/2006**

Ekonomické spektrum

Odborný on-line časopis o ekonómii a ekonomike

Ročník I, č. 1/2006
ISSN 1336-9105

Vydáva združenie:

CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy
a výskumu

Adresa:

Ožvoldíková 4
841 02 Bratislava 4
tel.: 02/643 646 03
IČO: 30858704

e-mail kontakt:

zdruzenie.caesar@zoznam.sk
<http://zdruzeniecaesar.host.sk>

Šéfredaktor:

Ing. Jarmila Buchová, PhD.

Redakčná rada:

Ing. Drahomír Oujezdský, PhD.,
JUDr. Zuzana Paľová,
Ing. Erika Pastoráková, PhD.,
Ing. Stanislava Veselovská,
Ing. Jarmila Vidová, PhD.

Dátum vydania:

apríl 2006

Periodicita vydávania:

štyrikrát ročne

Miesto vydania: Bratislava

Miesto umiestnenia na webe:

<http://ekonspektrum.host.sk>

Zameranie časopisu:

Ekonomické spektrum

Je to odborný on-line časopis so zameraním na nové trendy, problémy, teoretické a praktické otázky ekonómie a ekonomiky.

Cieľom časopisu je vytvoriť priestor:

- na prezentovanie praktických záverov a výsledkov výskumu z jednotlivých oblastí ekonomiky,
- pre publikovanie recenzií a ohlasov na odborné publikácie, skriptá a učebné texty,
- na výmenu skúseností medzi odborníkmi, vedeckými a pedagogickými pracovníkmi, doktorandmi a študentmi.

Konkretizácia zamerania:

- národné hospodárstvo,
- podniková ekonomika,
- bankovníctvo,
- poisťovníctvo,
- marketing,
- manažment a pod.

Informácie pre autorov príspevkov sa nachádzajú na web stránke časopisu:

<http://ekonspektrum.host.sk>

Obsah:

Informácie o združení CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy a výskumu 4

Vidová, J.: Analýza stavu priamych zahraničných investícií v regiónoch Slovenskej republiky..... 5

Dávame do pozornosti zaujímavé web stránky:
www.ads.sk,
www.projektovymanazer.sk..... 12

Pastoráková, E.: Analýza vybraných ukazovateľov slovenského poistného trhu ako súčasti jednotného európskeho poistného trhu. 13

Dávame do pozornosti zaujímavé publikácie:
Meško, D., Katuščák, D., Findra, J. a kol.:
Akademická príručka,
Buchová, J.: Zaistenie 20

Buchová, J.: Vymedzenie faktorov, ktoré vplývajú na rozhodnutie klientov o dojednaní životného a neživotného poistenia 21

Odborný slovník:
Bankopoistenie 30

Buch, R.: Definovanie investičných rizík a vymedzenie súboru metód na ich znižovanie 31

Akademický slovník:
Abstrakt v skratke..... 40

Konferencia združenia CAESR 40

Content:

Information about association CAESaR – Center for Activities: Education, Sciences and Research4

Vidová, J.: Analysis of the direct investment's state in Slovak regions.....5

Interesting web links:
www.ads.sk,
www.projektovymanazer.sk 12

Pastoráková, E.: Analysis of selected indicators of Slovak market as a part of united European insurance market.13

Interesting publications:
Meško, D., Katuščák, D., Findra, J. a kol.:
Academic Guide,
Buchová, J.: The Reinsurance20

Buchová, J.: Factors of Determination that has influence to clients' decisions about life and non life insurance21

Special dictionary
Banking insurance30

Buch, R.: Risk investments' definitions and determination of methods for their decrease.....31

Academic dictionary
Abstract.....40

Conference CAESaR..... 40

INFORMÁCIE O ZDRUŽENÍ CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy a výskumu

Združenie CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy a výskumu je dobrovoľné združenie odborných, vedeckých a pedagogických pracovníkov, doktorandov, študentov univerzít, vysokých, stredných a základných škôl, a iných osôb so záujmom o vzdelávanie, vedu a výskum; a to bez ohľadu na ich svetonázorovú, politickú či národnostnú príslušnosť.

NÁZOV ZDRUŽENIA

Názov občianskeho združenia je skratkou vytvorenou z prvých písmen anglického prekladu názvu združenia:

CAESaR - **C**entre for **A**ctivities: **E**ducation, **S**ciences **a**nd **R**esearch.

Tak ako vládol v minulosti Caesar Rímu, tak vládnu v súčasnosti svetu vedomosti a vzdelanie.

CIEĽ ZDRUŽENIA

Základným cieľom združenia je podpora vzdelávania na všetkých úrovniach, podpora rozvoja vedy v oblasti základného a aplikovaného výskumu, propagácia a šírenie informácií z oblasti vzdelávania, vedy a výskumu.

AKTIVITY ZDRUŽENIA

Činnosť združenia v súlade s uvedeným cieľom spočíva najmä v nasledujúcich aktivitách a projektoch zameraných na:

- I. **združovanie odborných, vedeckých a pedagogických pracovníkov, doktorandov**, študentov univerzít, vysokých, stredných a základných škôl, a iných osôb so záujmom o vzdelávanie, vedu a výskum,
- II. **zvyšovanie kvality formálneho, neformálneho a informálneho vzdelávania** odborných, vedeckých a pedagogických pracovníkov, doktorandov, žiakov, študentov a osôb so záujmom o vzdelávanie, vedu a výskum. Ide najmä o organizovanie a realizovanie aktivít v oblasti:
 - a) formálneho vzdelávania v primárnej, sekundárnej a terciárnej sfére vzdelávania,
 - b) neformálneho vzdelávania so zameraním na rozvoj celoživotného vzdelávania v súlade s potrebami trhu práce,
 - c) informálneho vzdelávania: elektronické a zmiešané vzdelávanie,
 - d) odborného vzdelávania odborných, pedagogických a vedeckých pracovníkov,
 - e) prípravy odborníkov pre oblasť ďalšieho vzdelávania: poradcov, metodikov, lektorov a manažérov vzdelávania,
 - f) podnikového vzdelávania,
 - g) podpory talentov v rôznych oblastiach vzdelávania.
- III. **zvyšovanie kvality práce v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu** so zameraním sa na propagáciu výsledkov, výmenu vedomostí a skúseností. Ide najmä o aktivity a projekty zamerané na:
 - a) podporu účasti vedeckých a pedagogických pracovníkov na vedeckých podujatiach doma a v zahraničí (semináre, konferencie),
 - b) podporu tvorby a vydávanie vedeckých a odborných prác, učebníc a učebných textov, časopisov a odborných publikácií,

- c) organizovanie seminárov, konferencií a ďalších odborných podujatí v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu,
- d) propagáciu výsledkov vedeckej a pedagogickej činnosti doma a v zahraničí, tak v podobe publikácií ako aj v prostredí internetu,
- e) podporu študijných pobytov a odborných stáží členov združenia na Slovensku ale aj v zahraničí.

IV. vypracovanie expertíz, odborných posudkov a poradenstvo v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu. Ide najmä o aktivity a projekty zamerané na:

- a) podporu personálneho a kariérneho poradenstva na školách a vo firmách,
- b) vypracovanie odborných posudkov, analýz, recenzií a expertíz v súlade s cieľom združenia.,
- c) realizáciu informačného a poradenského servisu v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu,
- d) poradenstvo v oblasti vypracovania a realizovania projektov a aktivít v súlade s cieľom združenia.

V. podporu ďalších aktivít v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu v súlade s rozhodnutím členskej schôdze.

ZDRUŽENIE MÁ TIETO CENTRÁ:

- Centrum vzdelávania CAESaR, ktoré zabezpečuje vzdelávanie členov združenia a verejnosti,
- Centrum vedy a výskumu CAESaR, ktoré zabezpečuje výskum, vyhlasuje granty a koordinuje projekty,
- Centrum – Edícia CAESaR, ktoré zabezpečuje vydávanie učebníc, učebných textov, odborných kníh, odborných a vedeckých časopisov,
- Centrum virtuálnej knižnice CAESaR, ktoré zabezpečuje kompletizáciu odborných článkov, publikácií a kníh odborníkov a členov združenia,
- Poradenské centrum CAESaR, pre potreby členov združenia a verejnosti.

Podrobnejšie informácie o združení, jeho realizovaných a pripravovaných aktivitách získate na internetovej stránke združenia:

<http://zdruzeniecaesar.host.sk>

-bj-

**ANALÝZA STAVU PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH
INVESTÍCIÍ V REGIÓNOCH SLOVENSKEJ REPUBLIKY**

Jarmila Vidová

Abstrakt

Slovenská republika vo svojom vývoji počas transformačného obdobia utrpela viacero pádov spôsobených práve neúspechom jednotlivých článkov hospodárskeho priestoru ako celku, čo spôsobovalo reťazovú reakciu negatívnych dopadov na celkový vývoj. Za posledné desaťročie sa okrem iných negatívnych javov v SR, podobne ako v ostatných transformujúcich sa krajinách, objavila a udomácnila podkapitalizovanosť ekonomiky. Riešiť tento problém vlastnými silami je zrejme nemožné, preto je potrebné najefektívnejšie využiť zdroje, ktoré sa ponúkajú z vonkajšieho prostredia, predovšetkým priame zahraničné investície.

Kľúčové slová

Zahraničné investície. Konkurencieschopnosť. Hospodársky rast. Transformačný proces.

Abstract

Slovak Republic in evolution through transformation period takes a few fallings caused by failure in partial of economic area as whole, what has an influence to reaction of negative impacts to overall process. In last ten years in SR has homeland, as in other transforming countries, under capitalization of economy. To solve this problem by own is probably not possible, therefore is more effective to use resources, which are coming from outside, mainly foreign direct investments.

Keywords

Foreign investments. Economics growth. Economy. Effective production. Transformation process.

ÚVOD

Ekonomika SR vo svojom vývoji počas transformačného obdobia utrpela viacero pádov spôsobených práve neúspechom jednotlivých článkov hospodárskeho priestoru ako celku, čo spôsobovalo reťazovú reakciu negatívnych dopadov na celkový vývoj. Za posledné desaťročie sa okrem iných negatívnych javov v SR, podobne ako v ostatných transformujúcich sa krajinách, objavila a udomácnila podkapitalizovanosť ekonomiky. Riešiť tento problém vlastnými silami je zrejme nemožné, preto je potrebné najefektívnejšie využiť zdroje, ktoré sa ponúkajú z vonkajšieho prostredia, predovšetkým priame zahraničné investície.

V Slovenskej republike sa stretávame s výraznými rozdielmi vo vývoji a v dosiahnutej ekonomickej úrovni medzi regiónmi. Výrazné sú rozdiely medzi regiónmi nachádzajúcimi sa na východe a západe územia spočívajú najmä v rozdielnej úrovni vybudovanej infraštruktúry, rozvoji priemyslu a v celkovej životnej úrovni.

Medzi najrozvinutejšie regióny patria Bratislavský, Trnavský región, k najzaostalejším patria Prešovský, Banskobystrický región, čo dokazuje aj nasledujúca ukazuje tabuľka.

Tabuľka č.1

STAV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ PODĽA REGIÓNOV K 31. 3. 2004

Región - kraj	Podniková sféra				Banková sféra				Spolu			
	mil. Sk	%	mil. USD	%	mil. Sk	%	mil.USD	%	mil. Sk	%	mil. USD	%
Bratis.	184 562	62,4	5 595,8	62,4	65 672	100	1 991	100	250 234	69,2	7 587,0	69,2
Trnavs.	20 342	6,9	616,8	6,9	0	0	0	0	20 342	5,6	616,8	5,6
Trenčian.	12 854	4,3	389,7	4,3	0	0	0	0	12 854	3,6	389,7	3,6
Nitrians.	11 953	4,0	362,4	4,0	0	0	0	0	11 953	3,3	362,4	3,3
Žilinský	16 320	5,5	494,8	5,5	0	0	0	0	16 320	4,5	494,8	4,5
Banskob.	8 845	3,0	268,2	3,0	0	0	0	0	8 845	2,4	268,2	2,4
Prešovs.	6 158	2,1	186,7	2,1	0	0	0	0	6 158	1,7	186,7	1,7
Košický	34 854	11,8	1 056,8	11,8	0	0	0	0	34 854	9,6	1 056,8	9,6
Spolu	295 888	100	8 971,20	100	65 672	100	1 991	100	361 560	100	10 962,3	100

Zdroj: SARIO

BRATISLAVSKÝ KRAJ

V regióne prevláda vysoká koncentrácia priemyslu (takmer všetky sektory). Juh regiónu sa špecializuje na poľnohospodárske odvetvia. Z ekonomického, spoločenského a vedecko-technického hľadiska patrí kraj k regiónom s vysokým potenciálom rozvoja. Je hybným pólom v rozvoji hospodárstva SR.

Objem PZI k 31. 3. 2004 predstavoval 250 234 mil. Sk (prvé miesto z pomedzi všetkých krajov Slovenska), čo je 69,2%-ný podiel PZI na celkovom objeme zahraničných investícií v SR. Dôvodom je najmä veľmi dobrá dostupnosť regiónu, rozvinutá infraštruktúra a kvalifikovaná pracovná sila. V regióne sa pôsobia najväčší investori na Slovensku

Tabuľka č. 2

Vývoj stavu PZI v Bratislavskom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	57 082	99 068	146 424	221 640	232 449	250 234
Stav PZI v mil. USD	1350,5	2090,5	3021,1	5536	6366,90	7508,00
Podiel stavu PZI na SR (%)	59,4	55,9	62,8	71,6	72,5	69,2

Zdroj: NBS, Sario 2004

TRNAVSKÝ KRAJ

Kraj sa rozprestiera na západe krajiny a patrí mu dominantné postavenie v energetickom priemysle. Svoje zastúpenie tu má hutníctvo, sklársky, chemický a potravinársky priemysel. Nachádzajú sa tu najväčšie zdroje výroby elektrickej energie - Jadrová elektráreň Jaslovské Bohunice a vodné elektrárne Gabčíkovo a Madunice. Ďalšie významné odvetvia pôsobiace v kraji sú polygrafia, hutníctvo, chemický a sklársky priemysel, čo predstavuje až 90% exportu regiónu. Vo všeobecnosti však Trnava nepatrí medzi proexportne orientované kraje. Tento stav sa však mení vplyvom presunu ťažiska produkcie do odvetví s vyššou mierou pridanej hodnoty, presné strojárstvo a elektronika. Kraj je centrom výroby vína a iných potravinárskych výrobkov. Má dobre rozvinutú cestnú a železničnú sieť.

Stav PZI k 31. 3. 2004 bol 20 342 mil. Sk čo predstavuje 5,6-ný % podiel zahraničných investícií SR. Trnavský kraj sa stal veľmi atraktívnym regiónom pre zahraničných investorov, najmä vďaka strategickej pozícii (blízkosť Bratislavy a hranice s Maďarskou a Českou republikou). Najväčší investori sú z oblasti automobilového priemyslu, strojárstva a elektrotechnického. Svoje zastúpenie tu majú spoločnosti: SONY, INA, SACHS, EISMANN AUTOMOTIVE, a iné.

Tabuľka č. 3 Vývoj stavu PZI v Trnavskom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
STAV PZI V MIL. SKK	8 539	9 674	10 276	12 168	12 574	20 342
Stav PZI v mil. USD	202	204,1	212	303,9	344,4	616,8
Podiel stavu PZI na SR (%)	8,9	5,5	4,4	3,9	3,9	5,6

Zdroj: NBS, SARIO

NITRIANSKY KRAJ

Kraj sa nachádza v nížine na sútoku riek, jeho poloha je ideálna pre výrobu vína a pestovanie obilnín. Má dobre rozvinutý dopravný systém. V meste Komárno sa nachádza najväčší riečny prístav na Slovensku. Z hľadiska hospodárskych charakteristík patrí do poľnohospodársko - priemyselného typu. Rozhodujúcimi priemyselnými odvetvami sú strojársky, chemický a potravinársky priemysel. Potravinársky priemysel je rozmiestnený takmer po území celého kraja.

Stav PZI k 31. 3. 2004 bol 11 413 mil. Sk, čo predstavovalo 3,3%-ný podiel PZI tohto kraja na zahraničných investíciách SR. Nitra sa radí medzi regióny Slovenska s najnižším prílevom zahraničných investícií. Avšak pôsobia v ňom najväčší investori, sú z Holandska a Nemecka.

Tabuľka č. 4

Vývoj stavu PZI v Nitrianskom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	3 645	4 503	7 626	8 606	10 652	11 413
Stav PZI v mil. USD	86,2	95,0	157,3	215,0	323,6	351,3
Podiel stavu PZI na SR (%)	3,7	2,4	2,3	2,7	3,09	3,3

Zdroj: NBS, SARIO

TRENČIANSKY KRAJ

V poradí druhý ekonomicky najsilnejší kraj je miestom výroby textílií, potravín, strojárskych, gumárenských a chemických výrobkov. V minulosti bol centrom zbrojárkeho priemyslu. Západnú hranicu tvorí: štátna hranica s Českou republikou, ktorá klasifikuje tento región ako prihraničný. Disponuje veľmi dobre rozvinutým systémom cestnej a železničnej dopravy. Považím prebiehajú koridory dopravnej a technickej infraštruktúry nadregionálneho významu.

Dlhoročnú tradíciu má odevný a textilný priemysel (Merina Trenčín, Ozeta Trenčín, Makyta Púchov), potravinársky (Nestlé Food Prievidza, Milex Nové Mesto nad Váhom) ale aj strojársky, chemický (NCHZ Nováky), gumárenský (Matador Púchov, Vegum Dolné Vestenice), sklársky (LR Crystal Lednické Rovne) a ťažobný (Hornonitrianske bane Prievidza).

Stav PZI k 31. 3. 2004 bol 12 854 mil. SK, čo predstavuje 3,6%-ný podiel na zahraničných investíciách SR. V regióne sa rozvíjajú aj nové progresívne odvetvia. Z investícií do produkcie káblových zväzkov a ovládacích prvkov možno v tomto kraji nájsť zahraničných investorov ako sú napríklad Leoni, Steag Electronic Systems, Q-Nova. V oblasti strojárstva tu má zastúpenie Sauer Danfoss, Emerson Electric, AR a iní.

Tabuľka č. 5

Vývoj stavu PZI v Trenčianskom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	6 749	6 749	7 099	8 954	8 761	12 854
Stav PZI v mil. USD	153,1	142,4	146,5	223,6	240	389,7
Podiel stavu PZI na SR (%)	6,7	3,8	3,0	2,9	2,7	3,6

Zdroj: NBS, SARIO

ŽILINSKÝ KRAJ

Kraj je dôležitou medzinárodnou križovatkou severozápadnej časti Slovenska. Severný kraj je železničným spojením medzi Slovenskom, Poľskom a Českom. Ekonomika kraja je zastúpená všetkými odvetvami, pričom rozhodujúci je priemysel a stavebníctvo. Priemyselný charakter kraja ovplyvňuje blízkosť priemyselných zón susedskej Českej a Poľskej republiky. Ťažiskovými odvetvami priemyslu sú: spracovanie kovov (OFZ Istebné), chemická výroba (Považské chemické závody Žilina), textilná výroba (Maytex Liptovský Mikuláš) energetika, celulózo-papierenská výroba (NEUSIEDLER SCP a. s. Ružomberok, Tento Žilina). V kraji má ďalej zastúpenie aj strojársky priemysel (Kinex Bytča, INA Kysucké Nové Mesto, KLF- ZVL Kysucké Nové Mesto), elektrotechnický priemysel (Alcatel Liptovský Mikuláš), mliekárenstvo (Liptovská mliekareň).

Stav PZI k 31. 3. 2004 bol 16 320 mil. Sk, čo predstavuje 4,5%-ný podiel na zahraničných investíciách SR. Z významných spoločností tu má svoje zastúpenie Alcatel (telekomunikačné prístroje), Swedwood (drevospracujúci priemysel), Punch Campus (elektronický priemysel).

Tabuľka č. 6 Vývoj stavu PZI v Žilinskom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	3 392	8 527	10 316	12 241	12 307	16 320
Stav PZI v mil. USD	80,3	179,9	212,84	305,7	337,1	494,8
Podiel stavu PZI na SR (%)	3,5	4,8	4,4	4,0	3,8	4,5

Zdroj: NBS, SARIO

BANSKOBYSSTRICKÝ KRAJ

Hustota osídlenia tohto kraja je najnižšia v SR, (70 obyvateľov na 1 km). Severná časť kraja sa vyznačuje pomerne vysokým stupňom industrializácie – prevláda drevársky, metalurgický, strojársky, elektrotechnický, textilný, potravinársky, farmaceutický priemysel, stavebníctvo a výroba stavebných hmôt. Vďaka banskej histórii kraja je dominujúcim odvetvám priemyslu v regióne hutníctvo, ktoré predstavuje viac ako 60% celkového priemyselného exportu kraja. Najväčšie spoločnosti kraja sú: Slovalco Žiar nad Hronom, SZNP Žiar nad Hronom, ktoré sa zaoberajú výrobou hliníka a Železiarne Podbrezová. Ďalšími významnými sektormi sú celulózo- papierenský priemysel, ktorý je reprezentovaný spoločnosťou Harmanecké papierne Harmanec, farmaceutický priemysel: Fermas, Biotika Slovenská Ľupča a iné.

Stav PZI bol k 31. 3. 2004 bol 8 845 mil. Sk čo predstavuje 2,4%-ný podiel na zahraničných investíciách SR. Medzi etablovanými spoločnosťami prevládajú najväčší investori z Nemecka a Rakúska.

Tabuľka č. 7 Vývoj stavu PZI v Banskobystrickom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	4 759	5 440	8 180	8 271	8 189	8 845
Stav PZI v mil. USD	112,6	114,8	168,8	206,6	224,3	268,2
Podiel stavu PZI na SR (%)	5,0	3,1	3,5	2,7	2,6	2,4

Zdroj: NBS, SARIO

Priame
zahraničné
investície

PREŠOVSKÝ KRAJ

Leží na území východného Slovenska. Radí sa medzi najväčšie regióny s najvyšším počtom obyvateľov, ale aj s vysokou nezamestnanosťou. Čo sa týka rozloženia priemyslu, na jeho území má zastúpenie chemický priemysel (Chemlon Humenné, Chemosvit Svit), potravinársky priemysel (Solivary Prešov, Macom Humenné).

Strojársky a elektrotechnický priemysel je koncentrovaný do okresov Prešov a Svidník. Drevospracujúci priemysel je umiestnený v okresoch Prešov a Vranov nad Topľou. Cestný a železničný systém je dobre rozvinutý.

Stav PZI k 31. 3. 2004 bol 6 158 mil. Sk čo predstavuje 1,7%-ný podiel PZI na zahraničných investíciách v SR. Najvýznamnejšími investormi sú v súčasnosti Whirpool Poprad a Nylstar, Rhodia Industrial Yarns (chemický priemysel – vlákna), ZVL Auto.

Tabuľka č. 8

Vývoj stavu PZI v Prešovskom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	4 233	4 743	5 531	5 694	5 764	6 158
Stav PZI v mil. USD	100,2	100,1	114,1	142,2	157,9	186,7
Podiel stavu PZI na SR (%)	4,4	2,7	2,4	1,8	1,8	1,7

Zdroj: NBS, SARIO

KOŠICKÝ KRAJ

V súčasnosti je krajom s najvyšším potenciálom pracovnej sily na Slovensku. Je v poradí druhý v súvislosti s exportom a podielom HDP. Americký oceľový gigant US Steel zabezpečil tomuto kraju dostatočnú priemyselnú budúcnosť. Je tiež charakteristický vysokou úrovňou vzdelania, ale aj nezamestnanosti.

Hospodárstvo kraja charakterizuje priemysel a poľnohospodárstvo. Najvýznamnejšími priemyselnými odvetviami sú hutnícky, chemický a elektrotechnický priemysel. V elektrotechnike pôsobia spoločnosti so zahraničným kapitálom ako napríklad: BSH Drives and Pumps, Siemens Automotive. V Michalovciach sa nachádzajú prevádzky Nafty Gbely špecializované na ťažbu plynu. Chemický priemysel je zastúpený spoločnosťou (Chemko Stráže). Kropachy a Rudňany sú dôležitým centrom farebnej metalurgie a ťažby železnej rudy.

Stav PZI k 31. 3. 2004 bol 34 854 mil. Sk čo predstavuje 9,6%-ný podiel PZI na zahraničných investíciách SR. V posledných rokoch sa prílev PZI do kraja zvýšil. Hlavnou príčinou je zmena vlastníctva jedného z najväčších slovenských podnikov – hutníckej spoločnosti VSŽ Košice, ktorá vstúpila do spoločného podniku US Steel. Ďalšími investormi sú Siemens Automotive, Embarco aslebo Taylor-Wharton Harsco.

Tabuľka č.9

Vývoj stavu PZI V Košickom kraji

	1999	2000	2001	2002	2003	3/2004
Stav PZI v mil. SKK	7 915	38 437	37 589	32 371	32 250	34 854
Stav PZI v mil. USD	187,3	811,1	775,6	808,52	883,3	1056,80
Podiel stavu PZI na SR (%)	8,2	21,7	16,1	10,5	10,1	9,6

Zdroj: NBS, SARIO

ZÁVER

Veľkou výhodou Slovenskej republiky, pred ostatnými krajinami strednej a východnej Európy sú podmienky vytvorené pre vstup nových investorov do hospodárskeho priestoru. Slovensko sa stalo magnetom pre investorov vďaka rovnakej dani, nízkym mzdovým nákladom, fiškálnej reforme, rozvíjajúcej sa dopravnej infraštruktúre a celkovej priaznivej podnikateľskej klíme. Okrem spomínaného priaznivého prostredia, ktoré vytvorili zrealizované pro-investičné reformy, je veľkou devízou Slovenska dostupnosť vysoko kvalifikovanej pracovnej sily. Slovensko má a 87,6 % vysoko alebo stredoškolsky vzdelaného obyvateľstva. I napriek tomu, že toto číslo je pomerne vysoké, nedosahuje úroveň vzdelanosti v Európskej únii. Vzdelanosť v Slovenskej republike sa pod vplyvom cieľov stanovených vládou a Lisabonskou stratégiou stáva čoraz diskutovanejšou témou. Teda úroveň vzdelanosti sa môže chápať taktiež ako výhoda pri uchádzaní sa Slovenska o zahraničné investície, čo bude mať nepochybne vplyv na ďalší rozvoj regiónov Slovenska.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. Agentúra SARIO
2. Vidová, J.: Reštrukturalizácia priemyslu Slovenska – východiskové podmienky a dosiahnuté výsledky, Ekonomické rozhlady. 2/2004, Bratislava. S.172, ISSN 0323-262X
3. Vidová, J.: Priame zahraničné investície a ich vplyv na rozvoj podnikateľských subjektov, In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Finančná politika a optimálny systém zdaňovania vo väzbe na efektívnosť fungovania ekonomiky, Bratislava. Vydavateľstvo Ekonóm, 2004, s. 557, ISBN 80-225-2019-5
4. Štatistické ročenky SR 2001, 2002, 2003,

Ing. Jarmila Vidová, PhD., pracuje na Katedre hospodárskej politiky Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave ako odborná asistentka. V pedagogickom procese ako aj vo vedeckovýskumnej oblasti sa zaoberá problematikou investícií, zahraničných investícií. Vyučuje predmet Investičná a vednotechnická teória a politika.

Kontakt: Ing. Jarmila Vidová, PhD.
 Katedra: Katedra hospodárskej politiky
 Fakulta: Národohospodárska fakulta
 Univerzita: Ekonická univerzita v Bratislave
 Adresa: Dolnozemska cesta č. 1, 854 01 Bratislava
 Tel.,e-mail: 02/672 91 420, vidova@dec.euba.sk

**Priame
zahraničné
investície**

DÁVAME DO POZORNOSTI ZAUJÍMAVÉ WEB STRÁNKY:

Asociácia doktorandov Slovenska: www.ads.sk

ADS je organizácia združujúca doktorandov a mladých vedcov (do dovŕšenia 35. roku veku) pôsobiach na Slovensku.

Cieľom ADS je zlepšovať kvalitu výskumu mladých slovenských vedcov. Pre dosiahnutie tohto cieľa sa asociácia usiluje identifikovať hlavné problémy doktorandov a mladých vedcov, navrhnúť ich riešenia a pomôcť v uskutočnení optimálnych riešení. Spolupracuje s ministerstvom školstva, Slovenskou akadémiou vied i univerzitami na (aspoň postupnom) zlepšovaní podmienok práce doktorandov i života celkove. K tomu patrí samozrejme snaha o zvyšovanie štipendií a nástupných plátov, riešenie bytovej otázky, zrozumiteľný a transparentný spôsob obsadzovania nových vedeckých a pedagogických miest na univerzitách. Snaží sa zlepšovať informovanie spoločnosti, ale aj doktorandov navzájom, o úspechoch, ktoré mladí vedci dosahujú, a o problémoch, ktoré doktorandov stretávajú. Zabezpečuje preto prehľady a štatistiky o činnosti a úspechoch mladých vedcov a doktorandov zvlášť pre potreby ministerstva, Akadémie, vysokých škôl a pre informovanie verejnosti.

Ciele ADS

1. Identifikovať a pomôcť riešiť najdôležitejšie problémy doktorandov
2. Pomôcť zlepšiť sústredovanie informácií o doktorandoch (pre informovanosť verejnosti, doktorandov, pre potreby SAV, univerzít a pre Ministerstvo školstva).
3. Zlepšiť komunikáciu s verejnosťou
4. Zlepšiť financovanie mladej vedy na Slovensku celkovo
5. Zabezpečiť dobrú komunikáciu s doktorandmi na Slovensku
6. Spolupracovať so zahraničím

Zdroj: www.ads.sk

www.projektovymanazer.sk

Portál Projektovymanazer.sk ponúka mladým ľuďom, učiteľom, zamestnancom štátnej a verejnej správy a ostatným záujemcom o oblasť projektového riadenia možnosť zdokonaľiť sa v tejto oblasti.

Prostredníctvom e-learningových tried sa zoznámite s problematikou projektového riadenia a naučíte využiť jednoduchým spôsobom pokročilé manažérske techniky riadenia projektov. Využívanie vzdelávacích služieb portálu je bezplatné. Príprava kvalitného projektu vyžaduje okrem osobnostných predpokladov manažéra aj správne zachytený projektový zámer. Po bezplatnej registrácii budete mať možnosť využiť nástroj na prípravu projektového zámeru.

Tento portál vznikol v spolupráci s Európskym sociálnym fondom. Vďaka podpore zo zdrojov Európskej únie je využívanie všetkých služieb portálu bezplatné a portál je po registrácii prístupný každému mladému človeku a záujemcovi o problematiku projektového riadenia.

Európsky sociálny fond pomáha rozvíjať zamestnanosť podporovaním zamestnatel'nosti, obchodného ducha, rovnakých príležitostí a investovaním do ľudských zdrojov.

Zdroj: www.projektovymanazer.sk

ANALÝZA VYBRANÝCH UKAZOVATEĽOV SLOVENSKEHO POISTNÉHO TRHU AKO SÚČASTI JEDNOTNÉHO EURÓPSKEHO POISTNÉHO TRHU

Poistný
trh

Erika Pastoráková

Anotácia

Poistovníctvo tvorí neoddeliteľnú súčasť každej trhovej ekonomiky. Poistovníctvo je ovplyvňované ekonomikou štátu. Na druhej strane má poistovníctvo veľký dosah na ekonomiku štátu, ako aj sociálnu oblasť. Príspevok sa preto zaoberá analýzou vybraných ukazovateľov slovenského poistného trhu, s dôrazom na špecifické ukazovatele poistovníctva, ako aj ich vzťah k vytvorenému HDP. Nakoľko je slovenský poistný trh súčasťou jednotného európskeho trhu, zaujímavé je sledovať aj porovnanie vývoja vybraných ukazovateľov v rámci krajín Európskej únie

Abstract

Insurance business is an inseparable component of each economy. It is closely related and influenced by the economy. On the other hand the insurance itself has significant impact on the economy, including social care. This article deals with analysis of selected indicators of the Slovak insurance market, with emphasis on special ratio indicators and its relationship to GDP. As the Slovak insurance market is a part of the single European insurance market, it is interesting to monitor the development of the selected indicators and ratios in member countries of the European Union.

Kľúčové slová

Systém single passport. Predpísané poistné. Poistenosť. Koncentrácia na poistnom trhu.

Keywords

System Single Passport, underwritten insurance, insurance coverage, concentration on the insurance market

ÚVOD

Slovenský poistný trh prešiel do dnešného dňa veľmi dôležitou fázou vývoja. Ukončením tejto vývojovej etapy bolo prinavrátenie sa slovenského poistného trhu ku komerčným princípom, k transparentnosti, dlhodobej prosperite, ochrane záujmov klientov a solventnosti. Dnešný slovenský poistný trh považujeme za porovnateľný a konkurencieschopný voči ostatným krajinám, predovšetkým Európskej únii. Cieľom príspevku je analyzovať aktuálny stav na slovenskom poistnom trhu v kontexte členstva SR v Európskej únii ako aj zhodnotiť výsledky tejto analýzy. Príspevok je výstupom riešenia grantového projektu Ekonomickej univerzity v Bratislave pre mladých pedagógov č. 2315003 s názvom „Vplyv európskych integračných procesov na poistný trh v SR“.

STAV NA SLOVENSKOM POISTNOM TRHU

K 30. 6. 2005 pôsobilo na slovenskom poistnom trhu 25 poisťovní (z toho 16 univerzálnych, 5 životných a 4 neživotné poisťovne) a Slovenská kancelária poisťovateľov. Pri hodnotení subjektov ponuky na poistnom trhu musíme pripomenúť, že dňom vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie získali zahraničné poisťovne z členských štátov možnosť pôsobiť na území Slovenska aj bez povolenia orgánu dohľadu nad poisťovníctvom, a to na základe **systému single passport**. Poisťovne so sídlom v niektorom členskom štáte Európskej únie alebo Európskeho hospodárskeho priestoru môžu po splnení jednoduchých povinností voči domovskému orgánu dohľadu vykonávať poisťovaciu činnosť na území Slovenska na základe povolenia, ktoré im bolo udelené v štáte svojho sídla.

Analogicky môžu poisťovne so sídlom na Slovensku po ohlásení takéhoto úmyslu vykonávať poisťovaciu činnosť v inom členskom štáte. Na území Slovenska môže poisťovňa z iného členského štátu vykonávať poisťovaciu činnosť dvoma spôsobmi, a to buď prostredníctvom svojej pobočky alebo na základe práva slobodného poskytovania služieb bez zriadenia pobočky. K 30. 6. 2005 evidoval orgán dohľadu nad poisťovníctvom 185 poisťovní z iných členských štátov, ktoré môžu vykonávať poisťovaciu činnosť na základe práva slobodného poskytovania služieb bez zriadenia pobočky (v 152 prípadoch v neživotnom poistení, v 14 v životnom poistení a v 19 prípadoch v životnom alebo neživotnom poistení). Väčšina zahraničných poisťovní z členských štátov uprednostnila **poskytovanie poisťovacích služieb na základe práva slobodného poskytovania služieb bez zriadenia pobočky**. Príčinou takéhoto stavu je najmä krátka doba členstva Slovenska v EU, kedy zahraničné poisťovne z členských štátov pred trvalou prítomnosťou na poistnom trhu najprv skúmajú charakteristiky a správanie tohto trhu. Taktiež pri zriadení pobočky je potrebné vykonanie viacerých právnych úkonov, je s ním spojená náročnejšia administratíva a vyššie vstupné náklady.

Orgán dohľadu ďalej eviduje 4 poisťovne so sídlom na území Slovenska, ktoré po splnení notifikačnej povinnosti môžu vykonávať poisťovaciu činnosť v inom členskom štáte, a to buď na základe práva slobodného poskytovania služieb bez zriadenia pobočky alebo na základe práva slobodného poskytovania služieb prostredníctvom pobočky (**Allianz-Slovenská poisťovňa**, a.s. v Českej republike, Maďarsku, Poľsku a v Rakúsku, **QBE poisťovňa**, a.s. v Českej republike, Estónsku, Litve, Lotyšsku, Poľsku, Slovinsku, Grécku, Maďarsku, **KOOPERATIVA poisťovňa**, a.s. v Maďarsku, Poľsku, Slovinsku, Českej republike a v Rakúsku, a **UNION poisťovňa**, a.s. v Českej republike).

Pre slovenský poistný trh je charakteristický **vysoký podiel zahraničného kapitálu**, ktorý ovplyvnil poistný trh najmä prínosom medzinárodných skúseností, know-how, zavádzaním nových poistných produktov a zlepšením ekonomickej sily v sektore poisťovníctva. Vstup zahraničných akcionárov do poisťovní bol prínosom už v minulých rokoch z hľadiska adaptácie sektoru poisťovníctva v súvislosti s prípravou členstva SR v EÚ. Tabuľka č. 1 deklaruje štruktúru relevantných podielov zahraničného kapitálu na základnom imaní poisťovní k 30. 6. 2005.

Implementácia zahraničného know-how a medzinárodné skúsenosti sa prejavili v rozširovaní rozmanitosti ponúkaných poistných produktov a v zlepšení ekonomickej sily celého poistného trhu. K 30. 6. 2005, z celkového počtu 25 poisťovní, bolo 23 poisťovní so zahraničnou majetkovou účasťou, pričom v 21 z nich bol prevažujúci, resp. 100 % podiel zahraničného kapitálu na ich základnom imaní. Dve poisťovne boli vo výlučnom vlastníctve slovenských subjektov (bez zahraničného kapitálu: Komunálna poisťovňa, a.s. a poisťovňa TATRA, a.s.), z toho jedna z nich je vlastnená nepriamo zahraničným akcionárom. Celkový podiel zahraničného kapitálu na základnom imaní všetkých poisťovní k 30. 6. 2005 predstavoval hodnotu 91,82 %. Vo viacerých poisťovniach, kde je majoritným akcionárom zahraničný subjekt, predstavujú aj minoritní akcionári nepriame zahraničné investície. Nepriame zahraničné investície môžeme sledovať aj v poisťovniach, kde je majoritným akcionárom slovenský subjekt. Započítaním nepriamej zahraničnej investície by podiel zahraničného kapitálu na základnom imaní vzrástol na 97,06 %.

Tendencia zlučovania poisťovní a ich zaraďovania do veľkých finančných celkov (poisťovacích skupín alebo finančných konglomerátov) sa v priebehu prvého polroka 2005 na slovenskom poistnom trhu neprejavila v konkrétnom zlúčení, prípadne akvizícii existujúcich poisťovní, možno však predpokladať, že vzhľadom na pokračujúcu globalizáciu finančného trhu, ako aj vzájomné zbližovanie jednotlivých sektorov finančného trhu k takémuto konaniu dôjde, najmä u stredne veľkých poisťovní, ktoré by týmto mohli sledovať optimalizáciu nákladov zvyšovaním podielu na trhu.

Tabuľka 1: Štruktúra podielu zahraničného kapitálu na základnom imaní poisťovní k 30. 6. 2005

ŠTÁT	Podiel zahraničných akcionárov (ZA) na základnom imaní (ZI) (v tis. Sk)	Podiel ZA na celkovom zahraničnom kapitále	Podiel ZA na celkovom ZI k 30.6.2005	Podiel ZA na celkovom ZI k 31. 12. 2004	Zmena podielu ZA na celkovom ZI
Nemecko	5 293 760	44,54 %	40,90 %	42,04 %	-1,14 %
Rakúsko	2 295 482	19,31 %	17,73 %	17,51 %	0,22 %
Holandsko	1 202 192	10,12 %	9,29 %	13,23 %	-3,94 %
Spojené kráľovstvo (UK)	1 056 295	8,89 %	8,16 %	8,46 %	-0,30 %
Belgicko	628 500	5,29 %	4,86 %	2,70 %	2,15 %
Česká republika	608 921	5,12 %	4,70 %	0,50 %	4,21 %
USA	370 004	3,11 %	2,86 %	2,96 %	-0,10 %
Maďarsko	165 000	1,39 %	1,27 %	1,32 %	-0,05 %
Švajčiarsko	135 000	1,14 %	1,04 %	1,08 %	-0,04 %
Francúzsko	130 000	1,09 %	1,00 %	1,04 %	-0,04 %
Celkom	11 885 153	100,00 %	91,82 %	90,83 %	0,98 %

Zdroj: NBS – Polročná správa o poisťovníctve k 30. 6. 2005

V rámci analýzy slovenského poistného trhu je nutné okrem počtu poisťovní a ich akcionárov zisťovať aj ďalšie ukazovatele, ktoré sú špecifické vzhľadom na špecifiká poisťovacej činnosti. V našom príspevku sa zameriame na sledovanie a vyhodnotenie ukazovateľa predpísané poistné globálne, aj jednotlivo za životné a neživotné poistenia, ako aj podielu predpísaného poistného na HDP a škodovosti.

ANALÝZA PREDPÍSANÉHO POISTNÉHO

K základným ukazovateľom, ktoré slúžia na hodnotenie stavu na poistnom trhu, patrí **predpísané poistné**. Predpísané poistné je ukazovateľom výkonnosti, pretože je rozhodujúcim výnosom každej poisťovne. **Výnosom** rozumieme zvýšenie ekonomických úžitkov účtovnej jednotky v účtovnom období, ktoré sa dá spoľahlivo oceniť. Predpísané poistné sa spravidla sleduje v niekoľkých rovinách. Sleduje sa zvlášť za životné poistenia, zvlášť za neživotné poistenia, ako aj v globále. Predpísané poistné v sebe zahŕňa prijaté poistné, ktoré je zaplatenou cenou poistnej ochrany. V prvom polroku 2005 zaznamenal poistný trh na Slovensku **pokles celkového predpísaného poistného**. Medziročne, t. j. oproti 30. 6. 2004, pokleslo celkové predpísané poistné o 16 794 tis. Sk, percentuálne o 0,06 %, na hodnotu 27 320 054 tis. Sk. V životnom poistení predpísané poistné medziročne vzrástlo o 11,69 % na hodnotu 10 760 846 tis. Sk a v neživotnom poistení predpísané poistné dosiahlo hodnotu 16 559 208 tis. Sk, čo predstavuje medziročný pokles o 1 142 895 tis. Sk, percentuálne o 6,46 %. Výrazný pokles v predpísanom poistnom neživotného poistenia spôsobila cenová politika poisťovní v povinnom zmluvnom poistení motorových vozidiel ku koncu roka 2004. K 30. 6. 2005 bolo v životnom poistení evidovaných 5 048 355 kusov všetkých platných (uzavretých) poistných zmlúv dlhodobého charakteru (uzavreté na dobu aspoň jedného roka), čo predstavuje medziročný pokles v počte poistných zmlúv o 2,49 %.

Poistný
trh

V neživotnom poistení bolo k 30. 6. 2005 evidovaných 4 702 512 kusov platných poistných zmlúv, čo je o 260 083 kusov viac ako k 30.6.2004, percentuálne nárast o 5,85 %. Nová produkcia bola v celkovom predpísanom poistnom zastúpená 38,73 % podielom, pričom v životnom poistení novej produkcií patril 33,22 % podiel a v neživotnom poistení podiel 42,31 %.

Najvyšší objem predpísaného poistného v prvom polroku 2005 vykázala Allianz-Slovenská poisťovňa, a. s. vo výške 10 163 863 tis. Sk. Na celkovom predpísanom poistnom sa Allianz-Slovenská poisťovňa, a. s. podieľala 37,20 % podielom. Objem predpísaného poistného Allianz-Slovenskej poisťovne, a. s. teda medziročne poklesol o 10,02 %. Pokles objemu celkového predpísaného poistného bol spôsobený poklesom predpísaného poistného v neživotnom poistení o 13,77 %. Predpísané poistné životného poistenia vzrástlo o 2,10 %.

Druhý najvyšší objem predpísaného poistného vo výške 5 748 763 tis. Sk dosiahla KOOOPERATIVA poisťovňa, a. s., čo predstavuje medziročný nárast o 8,18 % a 21,04 % podiel na poistnom trhu. Po nej nasledujú AMSLICO AIG Life poisťovňa a. s. s objemom predpisu vo výške 1 768 430 tis. Sk, medziročným nárastom o 5,26 % a 6,47 % podielom na poistnom trhu a Česká poisťovňa – Slovensko, a. s. s objemom predpisu vo výške 1 714 996 tis. Sk, medziročným poklesom o 5,52 % a 6,28 % podielom na trhu. Prvých päť poisťovní s najvyšším objemom predpísaného poistného uzatvára ING Životná poisťovňa, a. s. s objemom predpisu vo výške 1 173 191 tis. Sk, medziročným nárastom o 7,55 % a 4,29 % podielom na trhu. Pre analýzu vývoja predpísaného poistného uvádzame v tabuľke č. 2 vývoj podielov životného a neživotného poistenia vzhľadom k predpísanému poistnému za obdobie polrokov 1999 – 2005.

Tabuľka č. 2:

Podiel životného a neživotného poistenia na celkovom predpísanom poistnom
(v mil. Sk)

Obdobie	Životné poistenie	Podiel (%)	Medziročná zmena predpisu	Neživotné poistenie	Podiel (%)	Medziročná zmena predpisu	Celkom	Medziročná zmena predpisu
30.6. 1999	3800	26,41	-	10 591	73,59	-	14 391	-
30.6. 2000	4643	30,40	22,16 %	10 631	69,60	0,38 %	15 274	6,13 %
30.6. 2001	6 920	37,31	49,05 %	11 628	62,69	9,38 %	18 548	21,44 %
30.6. 2002	7 748	37,70	11,97 %	12 806	62,30	10,13 %	20 554	10,82 %
30.6. 2003	8 461	35,66	9,20 %	15 269	64,34	19,23 %	23 730	15,45 %
30.6. 2004	9 635	35,24	13,87 %	17 702	64,76	15,94 %	27 337	15,20 %
30.6. 2005	10 761	39,39	11,69 %	16 559	60,61	-6,46 %	27 320	-0,06 %

Z deklarovaných údajov jasne vyplýva, že k 30. 6. 2005 dosiahol podiel životného poistenia na celkovom predpísanom poistnom hodnotu 39,39 %, čo je oproti predchádzajúcemu polroku nárast o 4,15 percentuálneho bodu. Možno teda konštatovať, že podiel predpísaného poistného v životnom poistení od roku 2000 postupne narastá od 30% do 40% podielu na celkovom predpísanom poistnom. Do budúcnosti však predpokladáme zvyšovanie podielu životného poistenia, najmä s ohľadom na pravdepodobný kontinuálny rast našej ekonomiky, zatraktívnenie životného poistenia zmenou daňovej a dôchodkovej politiky. Neživotné poistenie dosiahlo k 30. 6. 2005 60,61% podiel na celkovom predpísanom poistnom. V rámci slovenského poistného trhu sa teda ešte nedosiahol podiel životného a neživotného poistenia 50:50, resp. podiel, v ktorom by predpísané poistné za životné poistenia prevýšilo predpísané poistné u neživotných poistení. Na vyspelých poistných trhoch sa totiž podiely pohybujú v týchto rozmedziach. Za dôležité považujeme ešte pripomenúť, že pomer životného a neživotného poistenia z pohľadu predpísaného poistného sa odlišuje k 30. 6 a k 31. 12. každého analyzovaného roka. Nepomer medzi podielmi životného a neživotného poistenia vypočítaného k polroku a ku koncu roka je predovšetkým spôsobený tým, že v poistnom odvetví B10a - povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla, ktoré predstavovalo v neživotnom poistení k 30. 6. 2005 podiel 44,58%, nie je predpis poistného rovnomerne rozdelený v priebehu kalendárneho roka. Väčšina týchto poistení je uzatvorená k 1. 1. daného roka a k tomuto dátumu je aj splatené poistné.

PODIEL PREDPÍSANÉHO POISTNÉHO K HDP

Medzi makroekonomické agregáty, ktoré majú rozhodujúci vplyv na rozvoj poisťovníctva patrí najmä vývoj HDP, inflácie, nezamestnanosti, úrokovej miery, úverov, ako aj mzdová regulácia. Veľmi častým ukazovateľom je preto podiel predpísaného poistného na hrubom domácom produkte čiže poistenosť. Ide o indikátor merajúci váhu poistných obchodov v národnej ekonomike. Je to ukazovateľ, ktorý slúži aj na komparáciu poisťovníctva v rôznych štátoch. V krajinách EÚ bol v roku 2001 podiel predpísaného poistného na HDP 9,13 %. V krajinách OECD bola hodnota poistenosti 9,24 %. Rozvoj poisťovníctva na makroekonomickej úrovni sa teda meria agregovaným ukazovateľom – poistenosťou, ktorý je vyjadrený ako podiel predpísaného poistného k hrubému domácomu produktu (HDP), pričom poistenosť je indikátor merajúci váhu poistných obchodov na národnej ekonomike. Tento indikátor napriek tomu, že je hlboko pod priemerom vyspelých európskych ekonomík, od roku 1995 medziročne rastie v priemere o 0,174. Najväčšie nárasty zaznamenal tento ukazovateľ v predchádzajúcich obdobiach. K 30. 6. 2005 z dôvodu poklesu celkového objemu predpísaného poistného klesol podiel predpísaného poistného na HDP o 0,32 % na hodnotu 3,96 %. Postupný nárast poistenosti je dokumentovaný v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka č. 3: Vývoj podielu predpísaného poistného k HDP (vždy k 31. 12.)

ROK	HDP v bežných cenách (v mld. Sk)	Predpis poistného (v mld. Sk)	Podiel predpisu k HDP
1993	406,6	8,399	2,07%
1994	486,1	9,193	1,89 %
1995	568,9	10,725	1,89 %
1996	628,6	14,041	2,23 %
1997	708,6	17,087	2,41 %
1998	775,0	21,424	2,76 %
1999	835,7	23,728	2,84 %
2000	908,8	27,487	3,02 %
2001	989,3	32,118	3,25 %
2002	1.096,4	36,621	3,34 %
2003	1 195,8	42,417	3,55 %
2004	1 325,5	48,088	3,63 %

Zdroj: Štatistický úrad SR, Úrad pre finančný trh

Pre porovnanie v krajinách Visegrádskej štvorky najvyšší podiel predpísaného poistného k HDP bol dosiahnutý v Českej republike, ďalej nasledovali Poľsko, Slovensko a najnižší podiel bol dosiahnutý v Maďarsku. V nasledujúcej tabuľke sú uvedené podiely predpísaného poistného k HDP za rok 2004 krajín Visegrádskej štvorky.

Tabuľka č. 4: Podiely predpísaného poistného k HDP krajín Visegrádskej štvorky (v bežných cenách)

Krajina	HDP (v mld. Sk)	Predpis poistného (v mld. Sk)	Podiel predpisu k HDP
Slovensko	1 325,50	48,088	3,63 %
Česko	2 751,10	112,263	4,08 %
Maďarsko	3 226,54	94,769	2,93 %
Poľsko	6 824,79	262,987	3,85 %

Zdroj: orgány dohľadov a štatistické úrady jednotlivých krajín, prepočítané kurzom NBS platným k 31. 12. 2004

Pre porovnanie uvádzame v tabuľke č. 5 podiely poistného na HDP v % za celú Európsku úniu za roky 1992 a 2004, ako aj podiel poistného na HDP u vybraných krajín Európskej únie. Za rok 1992 sme okrem členských krajín Európskej únie uviedli aj ďalšie, vtedy ešte nečlenské krajiny, ktoré sú predmetom nášho záujmu.

Tabuľka č. 5: Podiel poistného na HDP (v %)

	1992	2004
EU (25)	6,2	9
Česká republika	2,6	4,08
Estónsko		2,2
Cyprus	3,2	4,8
Litva		1,3
Lotyšsko		2,1
Maďarsko	2	2,93
Malta	3,2	5,2
Poľsko	1,8	3,85
Slovensko	1,9	3,63
Slovinsko	3,2	5,8

Hodnoty v tabuľke č. 5 jasne deklarujú, že oproti roku 1992 sa celková poistenosť z krajín V4 najviac zvýšila v Českej republike. Zároveň je možné jednoznačne deklarovať, že z desiatky nových členov Európskej únie predstihujú krajiny V4 v roku 2004 v tomto ukazovateli predovšetkým Slovinsko, Malta a Cyprus. Odstup krajín V4 od priemeru EÚ má štrukturálny charakter. Predpokladáme, že sa bude postupne zmenšovať, hlavne z dôvodu predpokladaného rastu podielu životného poistenia na celkovom predpísanom poistnom na základe rastu reálnych príjmov a využitia poistných produktov v rámci dôchodkovej reformy.

KONCENTRÁCIA NA SLOVENSKOM POISTNOM TRHU

Koncentrácia poistného trhu môže byť meraná rôznymi ukazovateľmi. Na základe **koncentrácie meranej predpísaným poistným** možno koncentráciu na celom slovenskom poistnom trhu charakterizovať ako vysokú, keďže viac ako 58 % poistného trhu ovládali iba dve poisťovne (Allianz-Slovenská poisťovňa, a.s. a KOOOPERATIVA poisťovňa, a.s.), pričom každá z nich vykázala podiel na poistnom trhu vyšší ako 10 %. V životnom poistení tieto dve poisťovne ovládli viac ako 40 % a v neživotnom poistení bezmála 70 %. Vysokú koncentráciu na poistnom trhu dokresľuje aj fakt, že len dve poisťovne mali k 30. 6. 2005 vyšší ako päťpercentný a nižší ako desaťpercentný podiel na poistnom trhu, pričom spolu zastupujú 12,75 % poistného trhu. Na základe týchto údajov možno konštatovať, že poistný trh v Slovenskej republike je v prevažnej miere **koncentrovaný**, pričom poistný trh je viac koncentrovaný v neživotnom ako v životnom poistení, čo je spôsobené najmä vysokou koncentráciou trhu v povinnom zmluvnom poistení motorových vozidiel a jeho podielom na celkovom neživotnom poistení. Podľa údajov Štatistického úradu SR v roku 2004 bolo na Slovensku evidovaných 5 384 tis. osôb. **Celkové predpísané poistné k 30. 6. 2005 prepočítané na jednu osobu** potom predstavuje hodnotu 5 074 Sk, pričom predpísané poistné v životnom poistení na osobu predstavuje hodnotu 1 999 Sk a v neživotnom poistení hodnotu 3 075 Sk. Môžeme konštatovať, že v porovnaní s hodnotami z krajín ako napr. Veľká Británia, ide o veľmi nízke hodnoty.

ZÁVER

Analýzu slovenského poistného trhu sme realizovali prostredníctvom ukazovateľov, ktoré sme vybrali na základe medzinárodných skúseností a obvyklých hodnotení, ktoré sa vypracovávajú v krajinách s rozvinutým poisťovníctvom. Pre celkovú analýzu slovenského poistného trhu by sme museli využiť množstvo ďalších ukazovateľov, ktoré však neboli predmetom nášho záujmu v príspevku. Na základe vybraných ukazovateľov možno konštatovať, že na slovenskom poistnom trhu prebieha kontinuálny zdravý rast, ktorý by mal zabezpečiť dlhodobé prosperovanie celého slovenského poistného trhu. Slovenský poistný trh úspešne rieši problémy pretrvávajúce z obdobia monopolnej poisťovne: príliš vysoká koncentrácia, veľký podiel Allianz-Slovenskej poisťovne, a.s. na trhu, ako aj relatívne nízky záujem o poistenie (hodnota poistenosti). Na základe analyzovaných údajov možno konštatovať, že poistný trh sa postupne nasycuje a voľného priestoru, ktorý by sa dal ešte získať, zostáva stále menej. Preto v snahe odlišiť sa od konkurentov a presadiť sa na trhu musia konkurujúce poisťovacie spoločnosti zdokonaľovať a, neprestajne inovovať svoje produkty a prispôbovať sa aktuálnym potrebám trhu¹. V zmysle doterajšieho vývoja môžeme celkovo konštatovať, že vstup Slovenskej republiky do Európskej únie znamenal kvalitatívny krok vpred pre slovenský poistný trh.

LITERATÚRA

- [1] BUCHOVÁ, J.: Zaistenie. Hronský Beňadik: Netri, 2004. ISBN 80-968904-7-6
[1] HASPROVÁ, M.: Marketing v poisťovníctve. In: ČIMO, J. a kol.: Marketingové aplikácie. Bratislava: Ekonóm, 2004. ISBN 80-225-1863-8
[2] PASTORÁKOVÁ, E.: Subjekty a mechanizmy garantujúce spoľahlivosť poisťovacích inštitúcií. Cranium, Nové Zámky 2005. In: Nová ekonomika - vedecký časopis, ročník 4, č. 3, s. 93 - 101. ISSN 1336-1732
[3] Úrad pre finančný trh: Polročná správa o stave poisťovníctva za rok 2005

¹ HASPROVÁ, M.: Marketing v poisťovníctve, s. 178. In: ČIMO, J. a kol.: Marketingové aplikácie. Bratislava: Ekonóm, 2004, ISBN 80-225-1863-8

[4] Úrad pre finančný trh: Ročná správa o stave poisťovníctva za rok 2004

[5] Úrad pre finančný trh: Ročná správa o stave poisťovníctva za rok 2003

[4] VESELOVSKÁ, S.: Zaistenie vybraných druhov poistenia. In: Zborník zo 4. medzinárodnej konferencie s názvom: "Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov". Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov EU, dňa 1. 6. 2005, str. 87. ISBN 80-225-2047-0

Ing. Erika Pastoráková, PhD., pracuje na Katedre poisťovníctva Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave ako odborná asistentka. V pedagogickom procese ako aj vo vedeckovýskumnej oblasti sa zaoberá problematikou poisťovníctva, finančná analýza v poisťovniach, solventnosť poisťovní. Vyučuje predmety Financie a mena, Finančná analýza v poisťovniach.

Kontakt: Ing. Erika Pastoráková, PhD.

Fakulta: Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva

Univerzita: Ekonomická univerzita v Bratislave

Tel., e-mail: 02/67291518, pastorak@euba.sk

Meško, D., Katuščák, D., Findra, J. a kol.: Akademická príručka. 2., upravené a doplnené vydanie. Martin: Osveta 2005. ISBN 80-8063-200-6.

Príručka obsahuje široké spektrum odporúčaní, ktoré sa týkajú získania a spracovania informácií a prezentovania výsledkov práce v hovorenej, písanej, kombinovanej, normovanej i nenormovanej podobe u nás i v zahraničí. Užitočné informácie v nej nájdu stredoškolskí a vysokoškolskí učitelia, školitelia, tútori, oponenti prác, doktorandi, vedeckí pracovníci, atestanti, ako aj odborníci z praxe. Z príručky sa napr. dozviete:

- ako tvoriť odborný text a ako sa pripraviť na verejné vystúpenie,
- ako písať školské, záverečné, kvalifikačné (ročníkové, bakalárske, diplomové, doktorandské) práce, vedecké a odborné články,
- ako pripraviť prednášku,
- ako citovať a pracovať s bibliografickou literatúrou,
- ako písať profesijný životopis,
- ako sa správať na akademickej pôde atď.

Príručku nájdete v kníhkupectvách. Pre členov združenia CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy a výskumu je k dispozícii v knižnici združenia.

Buchová, J.: Zaistenie. Hronský Beňadik: Netri 2004. ISBN 80-968904-7-6.

Poslaním publikácie je zoznámiť čitateľov – študentov, učiteľov a odborných pracovníkov s problematikou zaistenia, objasniť a vysvetliť základné pojmy a kategórie tejto rýchlo sa rozvíjajúcej oblasti poisťovníctva.

Z monografie sa dozviete:

- teoretické vymedzenie zaistenia a jeho vzťah k poisteniu, spoluipoisteniu a viacnásobnému poisteniu,
- členenie a charakterizovanie zaistenia podľa rôznych kritérií,
- význam vlastného vrubu, funkcie a úlohy zaistenia,
- faktory tvorby zaistného programu a tvorba optimálneho zaistného programu,
- trendy na medzinárodných poisťných a zaistných trhoch,
- stav a vývoj poisťného trhu na Slovensku vo vzťahu k zaisteniu,
- terminológia a výkladový slovník v oblasti zaistenia.

V prípade záujmu o publikáciu kontaktujte autorku na e-mail adrese: jarmila.buchova@zoznam.sk. Pre členov združenia CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy a výskumu je k dispozícii v knižnici združenia.

VYMEDZENIE FAKTOROV, KTORÉ VPLÝVAJÚ NA ROZHODNUTIE KLIENTOV O DOJEDNANÍ ŽIVOTNÉHO A NEŽIVOTNÉHO POISTENIA

Jarmila Buchová

Životné a
neživotné
poistenie

Abstrakt

Zostrujúci sa konkurenčný boj na trhu poistenia vedie v posledných rokoch poisťovacie spoločnosti k tomu, aby sa zameriavali na prieskum požiadaviek a potrieb zákazníkov, s cieľom získať a dlhodobo si udržať zákazníka. Ide predovšetkým o identifikáciu a analýzu faktorov rozhodujúcich pre dojednávanie poistenia a pri výbere poisťovne, ktoré je možné zoradiť do nasledujúcich skupín: subjektívne psychologické faktory, objektívne ekonomické faktory, kvalita produktu a hodnotenie poisťovne. Príspevok je zameraný na charakteristiku týchto štyroch základných skupín faktorov. Do skupiny subjektívnych psychologických faktorov možno zaradiť postoje a očakávania klientov, subjektívne vnímanie potreby poistenia a získané referencie. Významnou skupinou faktorov sú objektívne ekonomické faktory ako: finančný situácia, vývoj makroveličín a cena poistenia. Dôležitým faktorom ovplyvňujúcim dopyt po poistení je kvalita produktu. Hodnotenie poisťovne a najmä získaná ratingová trieda sú faktormi dôležitými pri výbere poisťovne.

Abstract

The time of soft insurance market leads insurance companies to focus on survey of customers' demand and needs to acquire and hold a customer. First of all it comes about factors of identification and analysis which are determined by underwriting of policy and insurance company which can be arranged to the following groups: subjective psychological factors, objective economy factors, quality of product and a rating of insurance companies. This contribution is about characteristics of four basic groups of factors. To the group of subjective psychological factors may belong the standpoints and expectations of clients, subjectively taken of insurance's needs and acquired references. Significant group of factors are objective economic factors like financial state, development of macro values and price. Important factor which has influence on demand for insurance is quality of product. Rating of an insurance company, mainly rating class, are factors which are important when choosing an insurance company.

Kľúčové slová

Poistenie. Faktory dojednania poistenia. Rating poisťovní. Ratingové kritéria. Ratingová trieda.

Keywords

Insurance. Factors of insurance arrangements. Rating of insurance company. Criteria of rating. Rating class.

FAKTORY VPLÝVAJÚCE NA ROZHODNUTIE O DOJEDNANÍ POISTENIA

Poistný trh sa vyznačuje značnou voľnosťou tak v oblasti tvorby cien, v oblasti definovania poistného krytia, ako aj v oblasti poskytovania služieb. To všetko pôsobí na zosilnenie konkurenčného boja medzi poisťovacími spoločnosťami. Široká ponuka poistenia vedie k dezorientácii zákazníkov, čím sa do popredia dostáva požiadavka

poradenských služieb na zorientovanie sa v ponuke poistných produktov. Mení sa aj kvalita prístupu k zákazníkom, ktorí si aktívne vyberajú produkty, ktoré najviac vyhovujú ich potrebám. Neplatí teda, že zákazník akceptuje ponuku, ktorá sa mu predloží. Uvažovanie jednotlivých zákazníkov je značne odlišné, pretože vychádza z ich individuálnych potrieb. Kritériom výberu poistného produktu teda nie je iba cena poistenia.

Na rozhodnutie klienta o dojednaní životného a neživotného poistenia vplýva niekoľko faktorov, ktoré je možné rozdeliť do nasledujúcich základných skupín:

Subjektívne psychologické faktory:

- postoje a očakávania v oblasti objektívnych ekonomických veličín,
- potreba poistenia,
- získané referencie.

Objektívne ekonomické faktory:

- finančná situácia, ktorú ovplyvňuje stav a vývoj makroveličín, ako: nezamestnanosť, disponibilný príjem, cenové tendencie, tvorba úspor a pod.
- cena poistenia a systém zliav.

Kvalita produktu:

- štandardné, resp. špecifické poistné krytie,
- exkluzívnosť produktu,
- substitučné produkty,
- kvalita služieb.

Hodnotenie poisťovne:

- predovšetkým rating poisťovne.

Jednoznačne možno konštatovať, že existuje závislosť rozhodovania o zabezpečení sa prostredníctvom životného poistenia predovšetkým od očakávaného vývoja globálnych ukazovateľov ako je vývoj príjmov, miera inflácie a pod.. Pri hodnotení všetkých týchto faktorov je potrebné vziať do úvahy skutočnosť, že individuálne správanie nieje závislé iba na pozorovaných udalostiach v minulosti alebo súčasnosti, ale závisí tiež od situácie v budúcnosti, ktorá sa však nedá vopred presne zhodnotiť. Význam psychologických faktorov je aj v tom, že reakcie subjektov na objektívne skutočnosti sú viac ovplyvňované subjektívnym chápaním a interpretáciou niektorých skúseností, ako objektívnou skutočnosťou, resp. tým, ako sa táto skutočnosť subjektu bezprostredne dotýka.

SUBJEKTÍVNE PSYCHOLOGICKÉ FAKTORY

Vplyv subjektívnych psychologických faktorov na ochotu zabezpečenia prostredníctvom životného poistenia, resp. úspor je zrejmý. Táto ochota je do značnej miery odrazom zamerania ekonomických subjektov a ich očakávaní, a dojednávanie poistných zmlúv dlhodobejšieho charakteru predpokladá okrem schopnosti zabezpečiť sa aj určité odhady a očakávania v oblasti príjmov a zamestnanosti. Platí teda, že psychologické faktory – **postoje a očakávania** – majú podstatný vplyv na ochotu subjektov dojednávať životné poistenie. Ich spoločným znakom je, že majú vzťah k budúcnosti. Rozhodujúcim vplyvom dopytu po poistení je optimizmus alebo pesimizmus zákazníkov.

Môže sa vychádzať z toho, že pozitívne postoje a očakávania majú pre dopyt po životnom poistení mimoriadny význam, pričom však nemožno vylúčiť dvojstranné pôsobenie, pretože napr. potreba zabezpečenia môže vzniknúť tak z pozitívnych, ako aj z negatívnych očakávaní do budúcnosti. Vzhľadom k dlhodobému charakteru životného poistenia, hlavne v oblasti motívu budovania majetku (zabezpečenie príjmu v budúcnosti), možno konštatovať, že v prípade produktov životného poistenia

so šetriacou zložkou (rezervotvorné poistenie) je psychologicky výhodnou nie atmosféra neistoty, ale istota, optimizmus, nádeje a dôvera. Naopak pri neživotnom poistení je psychologicky výhodnou z hľadiska uzatvárania poistenia neistota, obava a riziko škody.

Dopyt po poistení je ovplyvňovaný aj **charakterom záväznosti, resp. nevyhnutnosti poistenia**, napr. dopyt po poistení rastie so zavádzaním nových foriem povinných poistení (napr. povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla, povinné zmluvné poistenie notárov, lekárov a pod.), ale napr. aj v prípadoch, keď je poistenie podmienkou pre získanie úveru.

Poist'ovacie spoločnosti by nemali pri svojej činnosti zabúdať na fakt, že významným faktorom ovplyvňujúcim rozhodovanie klientov o výbere a uzavretí poistenia sú **referencie o poisťovacej spoločnosti, o produkte a službách**, ktoré klienti získavajú od známych (spokojných alebo nespokojných klientov).

OBJEKTÍVNE EKONOMICKÉ VELIČINY

Medzi základné objektívne veličiny vplývajúce na rozhodovanie subjektov o životnom poistení patria:

- Vývoj makroveličín: nezamestnanosť, cenové tendencie, tvorba úspor a pod..
- Finančná situácia domácností a podnikov,

VÝVOJ MAKROVELIČÍN

Nezamestnanosť

Vplyv subjektívneho vnímania perspektív rozvoja tohto faktora má významný vplyv na dopyt po životnom poistení. Hlavne v prípadoch, keď nezamestnanosť vysoko stúpa, môže to mať negatívny dopad na dopyt po životnom poistení z dôvodu obavy o stratu zamestnania. Tvorba rezerv v obdobiach hospodárskej neistoty, resp. vyššej nezamestnanosti, sa za tejto situácie uskutočňuje skôr vo formách vkladov, ktoré sú z krátkodobého hľadiska ľahko likvidné. Pesimistické odhady budúceho vývoja situácie na trhu životného poistenia oslabujú motiváciu k budovaniu majetku a vedú k poklesu dopytu po produktoch životného poistenia spojených s tvorbou kapitálu. Na druhej strane však pesimistické odhady vývoja trhu práce posilňujú motiváciu k zabezpečeniu pozostalých a vo svojich dôsledkoch majú pozitívny vplyv na dopyt po rizikových poisteniach.

Tvorba úspor

Súčasná ochota vytvárania úspor spojená s budúcou schopnosťou budovania majetku predstavuje predpoklady pre všetky druhy zmluvného sporenia, hlavne pre životné poistenie so sporivou zložkou. Príčinou tejto ochoty je dlhodobý charakter týchto zmlúv. Výnimkou je jednorazovo platené životné poistenie. Optimistické odhady budúcej tvorby úspor u všetkých druhov životného poistenia majú pozitívny vplyv na dopyt. Odhady týkajúce sa tvorby úspor majú silnú a bezprostrednú súvislosť s vývojom dopytu po životnom poistení.

Cenové tendencie

Dlhodobý charakter zmlúv životného poistenia vedie k tomu, že význam faktora stability meny značne rastie. Možno teda konštatovať, že rast cien, resp. postoje a očakávania v tomto smere majú väčší význam než hodnota skutočnej miery inflácie. Optimistické hodnotenie budúcej reálnej kúpnej sily sú reálnou základňou na budovanie úspor, ktoré sú dlhodobo zmluvne viazané a môžu mať pozitívny vplyv na dopyt po produktoch životného poistenia spojených s tvorbou kapitálu.

V prípade očakávaného rastu cien dávajú jednotlivci prednosť skôr krátkodobým formám tvorby majetku. Vnímanie tendencie k zvyšovaniu cien nevytvára priaznivé prostredie pre dojednávanie rezervotvorných poistení (poistení so šetriacou zložkou) a môže mať za následok proces reštrukturalizácie dopytu smerom k rizikovým poisteniam (zabezpečenie pre pozostalých).

Finančná situácia domácností

V rámci teórie sporenia platí, že budovanie úspor rastie súčasne s rastom neistoty budúceho vývoja príjmov. Tento efekt sa však prejavuje iba u krátkodobých, resp. ľahko likvidných foriem úspor. Naproti tomu produkty životného poistenia so sporivou zložkou budú mať úspech v prípade očakávaného priaznivého vývoja príjmu, pretože sa vyznačujú inými vlastnosťami.

Pozitívne postoje k osobnej finančnej situácii ovplyvňujú predovšetkým v pozitívnom zmysle dopyt po produktoch životného poistenia obsahujúcich zložku tvorby kapitálu. Je teda možné vydedukovať, že ak je postoj voči vlastnej finančnej situácii stále viac pozitívnejší, potom rastie motivácia poistníka k dojednaniu poistenia. Postoj voči finančnej situácii je do značnej miery ovplyvnený postojom voči všeobecnému hospodárskemu vývoju, z čoho vyplýva nutnosť podrobiť hospodársky vývoj analytickému zhodnoteniu. Domácnosti si vytvárajú perspektívny pohľad na základe určitého komplexu celohospodárskych a spoločenskopolitických predpokladov a odhadov.

Ak ide o motiváciu k vlastnému zabezpečeniu, dopyt po ochrane prostredníctvom životného poistenia nezávisí iba na skutočnom vývoji príjmov jednotlivcov, ale tiež na odhade budúceho ekonomického vývoja. Vývoj životného poistenia je akýmsi odrazom na jednej strane konjunktúry, na strane druhej dôvery voči poisteniu. Optimistické hodnotenie všeobecnej hospodárskej situácie rovnako ako optimistické hodnotenie osobnej finančnej situácie má na dopyt po životnom poistení pozitívny vplyv. Avšak odhady budúcej všeobecnej situácie majú, v porovnaní s odhadmi osobnej finančnej situácie, na správanie jednotlivca relevantne menší a časovo viac posunutý vplyv. Očakávania týkajúce sa všeobecného hospodárskeho vývoja je potrebné interpretovať skôr ako signály možných zmien správania.

Finančná situácia podnikov

V závislosti na finančnej situácii podniku má podnikateľ možnosť rozhodnúť sa medzi viacerými spôsobmi krytia vzniknutých škôd, k čomu môže využiť rôzne finančné zdroje. Ide o výber z nasledujúcich možností:

- Odstránenie škôd samopoistením, t. j. úplným alebo čiastočným krytím objektívne existujúcich rizík vlastnými alebo úverovými prostriedkami bez rozdeľovania rizika na iné subjekty. Riziko a jeho dôsledky nesie podnikateľ sám. Veľké podniky si vytvárajú vlastné zdroje na krytie škôd. Vychádza sa pri tom z predpokladu, že náklady na vytvorenie vlastného fondu sú nižšie, ako náklady na zabezpečenie komerčného poistenia, pretože sa ušetrí napr. na administratívnych nákladoch, zisku poisťovne, províziách pre maklérov a pod.
- Rozložením rizika na viac subjektov, napr. uzatváraním dohôd o vzájomnej pomoci, vytváraním spoločných finančných zdrojov, utváraním spolkov a združení, vytvorením kaptívnej poisťovacej spoločnosti alebo krytím rizika u komerčnej poisťovne.

Výhodou poistenia v komerčnej poisťovni v prípade vhodného plošného a časového rozloženia rizika je nízka cena a disponibilnosť finančných zdrojov v dohodnutej výške hneď po uzavretí poistenia.

Cena poistenia a systém zliav

Významný vplyv na spokojnosť zákazníkov, a vytvorenie pozitívnej väzby klienta k poisťovateľovi, má nie len samotná výška ceny poistenia (poistné), ale spôsob tvorby ceny, na ktorom sa podieľa samotný zákazník vo forme rôznych zvýhodnení a zliav. Existujúci zákazníci sa vyznačujú nižšou mierou citlivosti na ceny a vyššou frekvenciou dojednávania ďalších poistných zmlúv. Prínosom tohto postupu je aj pozitívna reklama vo forme odporúčaní na daného poisťovateľa.

Poisťovateľ môže poskytovať zľavy na poistnom napr.:

- za nižšie riziko (preferenčné tabuľky) – selekcia rizika napr. nižšie sadzby pre nefejčiarov,
- za komplexnosť rizika – v prípade uzavretia poistnej zmluvy na viac rizík,
- za spôsob platenia poistného – zľavy v prípade ročne plateného poistného,
- za doterajší bezškodový priebeh, a pod.

KVALITA PRODUKTU

V podmienkach deregulovaného poistného trhu patrí snaha odlišovať sa od konkurenčnej ponuky medzi najvýznamnejšie hybné sily úspechu poisťovateľa. Do popredia sa stále vo väčšej miere dostávajú nástroje necenovej konkurencie, ako kvalita produktu a služieb, inovácia poistných produktov a pod.

Štandardné, resp. špecifické poistné krytie

Rozsah poistnej ochrany základného produktu štandardne formulovaný v poistnej zmluve a poistných podmienkach, môže byť doplnený v rámci zmluvných dojednaní špecifickými požiadavkami a podmienkami poistného krytia. Individuálne požiadavky jednotlivých zákazníkov však štandardné produkty napokrývajú.

Dôležitou oblasťou necenovej konkurencie je zavádzanie inovácií do ponuky poistných produktov. Poisťovacie spoločnosti preto prichádzajú na trh s produktami vytvorenými špeciálne pre konkrétne skupiny zákazníkov, napr. pre mladých ľudí, seniorov, ženy, záujmové skupiny či jednotlivé druhy povolání. Poisťovateľom možno doporučiť, že úspech v praxi majú len tie inovácie, ktoré uspokojujú potreby zákazníkov na vyššej úrovni a zároveň sa vyznačujú vysokou flexibilitou, sú kombinovateľné s inými produktami, sú pre zákazníkov zrozumiteľné, vykazujú výhodný pomer medzi cenou a ponúkaným prínosom a navyše predstavujú pre klienta istotu do budúcnosti.

Exkluzívnosť produktu

Pod pojmom exkluzívnosť produktu máme na mysli jedinečnosť produktu, resp. nemožnosť získať tento produkt u iných poisťovateľov. Zaradujú sa sem produkty vytvorené individuálne pre potreby konkrétneho zákazníka. Takto získaní zákazníci sa vyznačujú až 95% vernosťou k danému poisťovateľovi.

Substitučné produkty

Pod pojmom substitučné produkty sa rozumejú produkty konkurencie v rámci odvetvia ale aj z iných odvetví. Pri konkurencii v rámci odvetvia sa hodnotí veľkosť a štruktúra odbytu, realizuje sa analýza počtu poisťovateľov a ich prístup k jednotlivým zákazníkom, analyzujú sa ponúkané konkurenčné produkty. Na poistný trh vstupujú aj spoločnosti, ktoré ponúkajú poistenie popri svojej hlavnej činnosti, napr. leasingové spoločnosti, banky, maklérske firmy, realitné kancelárie, autosalóny a pod. Na dopyt po poistení vplyva aj rozsah a druh substitučných produktov, napr. bankové úvery, kontá sporenia, zabezpečovacia technika, úverové karty a pod.

Kvalita služieb

Ide predovšetkým o kvalitu bezprostredných služieb týkajúcich sa poistného produktu, ako: poradenská činnosť v oblasti dojednávania poistenia, služby počas doby poistenia a likvidácia škôd. Klient pozitívne hodnotí nie len rýchle a kvalitné poskytovanie služieb, ale aj rozsah poskytovaných špeciálnych služieb. Kvalitu dojednávania poistenia ovplyvňuje predovšetkým dostupnosť predajcov poistenia, ich odbornosť a kompetentnosť.

Významnú úlohu majú aj doplnkové služby, ktoré sú z hľadiska produktu irelevantné, napr. finančné služby širšieho rozsahu, poradenstvo v oblasti risk manažmentu, služby v oblasti zábrany škôd, asistenčné služby, callcentrá a pod..

Je samozrejmé, že kvalitné a rýchle služby predstavujú na trhu poistenia značnú konkurenčnú výhodu. V praxi je takouto konkurenčnou výhodou napr. dojednanie zmlúv a nahlasovanie poistných udalostí telefonicky, resp. prostredníctvom internetu.

HODNOTENIE POISŤOVNÍ

Výskumy týkajúce sa hodnotenia komerčných poisťovní potvrdili fakt, že pri výbere poisťovne považujú klienti za rozhodujúce poistné sadzby, serióznosť firmy a schopnosť splniť si budúce záväzky vyplývajúce z dohodnutých poistných zmlúv.

Faktory vplyvajúce na schopnosť splniť si budúce záväzky sú mnohé, veľmi rozmanité a navzájom previazané. Medzi ne patria:¹

- nedostatky v opatreniach poistno-technického charakteru,
- príliš rýchly rast objemu činnosti poisťovne,
- podvody alebo iné druhy úmyselného nesprávneho jednania,
- nadhodnotenie aktív,
- nevhodné investovanie finančných prostriedkov,
- hlbšie zmeny v oblasti riadenia,
- nepostačujúca zaistná ochrana,
- škody katastrofického rozsahu.

Ako najdôležitejší faktor krachu poisťovne sa uvádzajú nedostatky v opatreniach poistno-technického charakteru. Ide o oblasť rozkladania rizika v rámci tvorby poistného kmeňa. Pomerne dobrou poistiteľnosťou sa vyznačujú riziká s veľkou početnosťou subjektov, ktoré sú nimi ohrozené. Tieto sa vyznačujú nízkym rozptylom celkových hodnôt škôd za určité časové obdobie. Selekcia potom umožňuje vylúčiť z poistného kmeňa riziká, ktoré môžu spôsobiť vysoké škody, resp. nositeľom rizík, u ktorých sa vyskytujú škody pomerne často. Veľmi náročné je naopak poistenie rizík, kde sú škody málo časté, avšak ich veľkosť je ťažko odhadnuteľná. Jedná sa napr. o priemyselné riziká, o riziká súvisiace s vývojom alebo niektoré výnimočné riziká.

Ratingové kritéria

V teórii a praxi sa vytvorili nasledujúce kritéria pre rating poisťovní:

- Primeranosť,
- Prehľadnosť,
- Presnosť,
- Aktuálnosť,
- Stabilita v čase,
- Nezávislosť,
- Dobrovoľnosť.

¹ Bозсныáková, E.: Platobná neschopnosť komerčných poisťovní a príčiny jej vzniku. Edamba, 2. vedecký seminár doktorandov EU Bratislava. 1999. ISBN 80-225-1173-0. s. 25-28

Primeranosť sa chápe v zmysle adekvátnosť. Ratingy a hodnotiace kritériá, ktorých cieľom je pomoc poisťníkovi pri rozhodovaní sa medzi poisťovateľmi, musia byť primerane prispôbené tomuto rozhodovaciemu problému. Výber a objektívne hodnotenie poisťovní však z tohto hľadiska v praxi nie je možný, pretože v skutočnosti je každý individuálny poisťník ovplyvnený svojimi subjektívnymi preferenciami vo vzťahu k poisťovateľom. Rating je možné považovať za primeraný vtedy, ak existuje dostatočný súlad medzi hodnotiacimi kritériami, ktoré tvoria jeho základ a medzi kritériami, podľa ktorých sa poisťník rozhoduje pre tú ktorú poisťovňu. Výsledky ratingov je možné rozlišovať podľa toho, či sú prehľadné, v zmysle transparentnosti a kontrolovateľnosti. U transparentných ratingov je možné zistené výsledky výpočtom prekontrolovať a to za predpokladu, že subjekt, ktorý rating vypracoval, uvedie použitú metódu a postup hodnotenia, a že údaje z ktorých rating vychádza sú verejne dostupné. V praxi je však táto podmienka značne obmedzená, pretože ratingové spoločnosti veľmi často pracujú s internými údajmi, ktoré im pre tento účel poskytne poisťovateľ.

Rating sa hodnotí ako presný vtedy, ak sú používané vstupné informácie úplné, a zároveň používané postupy bezchybné. Pod pojmom úplné informácie máme na mysli celý rad interných ukazovateľov, ktoré poskytuje poisťovateľ ratingovým agentúram. Údaje týkajúce sa odhadov a prognóz je potrebné veľmi podrobne analyzovať. Taktiež musí byť dodržaná podmienka, že agregácia čiastkových (dielčich) informácií nesmie viesť k skresleniu ratingu ako celku. Vzhľadom k rýchlym a výrazným zmenám na poisťných trhoch je potrebné brať do úvahy iba aktuálne ratingy. Je nevyhnutné, aby ratingové agentúry prehodnocovali ratingy a aktualizovali hodnotenia poisťovateľov.

Kritéria ratingových agentúr by mali byť nastavené tak, aby sa málo výrazné kolísanie výsledkov poisťovateľa prejavilo iba v nepatrných alebo v žiadnych zmenách v hodnotení. V praxi sú ojedinelé prípady zmien ratingu poisťovateľa v priebehu doby niekoľkých mesiacov.

Rating realizujú nezávislé ratingové agentúry, ktoré zverejňujú výsledky ratingu až po povolení na zverejnenie, ktoré im poskytne príslušný poisťovateľ. Dobrovoľnosť hodnotenia sa prejavuje aj v tom, že poisťovateľ poskytuje agentúram interné a dôverné údaje z oblasti:

- Účtovných dokumentov,
- Interview so zástupcami manažmentu,
- Informácii o spokojnosti zákazníkov (napr. vo forme dotazníkov).

Pri hodnoteniach sa nejedná iba o mechanické či matematické hodnotenia procesov, hodnotenie kvality poisťovateľa je doplnené o zhodnotenie záverov kompetentnými a nezávislými expertmi.

RATINGOVÉ KRITÉRIA SPOLOČNOSTI ASSEKURATA

Ratingová spoločnosť Assekurata používa pri hodnotení kvality poisťovateľa u neživotných druhov poistenia nasledujúce hodnotiace kritériá:

1. bezpečnosť – do hodnotenia sa berie 1/3 z celkového počtu dosiahnutých bodov tohto hodnotiaceho kritéria,
2. orientácia na zákazníkov – do hodnotenia sa berie 1/3 z celkového počtu dosiahnutých bodov tohto hodnotiaceho kritéria,
3. výsledky hospodárenia – do hodnotenia sa berú 2/9 z celkového počtu dosiahnutých bodov tohto hodnotiaceho kritéria,
4. rast – do celkového hodnotenia sa berie 1/9 z celkového počtu dosiahnutých bodov tohto hodnotiaceho kritéria.

Váha hodnotenia spoločnosti je teda na prvých dvoch kritériách. Slabšie hodnotenie v prvých dvoch kritériách nemôže byť vylepšené veľmi dobrými výsledkami v ostatných kritériách.

Hodnotenie bezpečnosti

Bezpečnosť sa chápe ako schopnosť poisťovateľa trvalo a za všetkých okolností splniť si svoj prísľub poistnej ochrany voči poistenému za predpokladu vzniku vopred dohodnutej poistnej udalosti. S rastom konkurencie na poistnom trhu pristúpila spoločnosť Assekurata k hodnoteniu nielen aktuálnej bezpečnosti poisťovateľa, ale aj k vypracovaniu prognóz budúcej bezpečnosti poisťovateľa.

Postup pri hodnotení bezpečnosti je nasledujúci:

1. Hodnotenie preferenčných hodnôt zistených z kvantitatívnych údajov z doterajšieho vývoja poisťovacej spoločnosti:

- hodnotia sa údaje z vnútorného účtovníctva, ktoré sú relevantné z hľadiska bezpečnosti,
- tieto dáta sa prepočítajú na vopred stanovené ukazovatele bezpečnosti za obdobie 5 rokov,
- ukazovatele sa porovnávajú s dosiahnutými ukazovateľmi u ostatných porovnávaných poisťovateľov z referenčnej skupiny (zostavenej na základe kritérií: poistné odvetvie, typy zákazníkov a používané odbytové cesty),
- následne sú ukazovatele normované (určením horných a spodných hraníc) a premenené na preferenčné hodnoty, napr. prostredníctvom regresívnych preferenčných funkcií sa zohľadňuje pokles hraničnej užitočnosti. Tieto preferenčné hodnoty sú vypočítané z čisto kvantitatívnych ukazovateľov z minulého vývoja.

2. Zhodnotenie budúceho potenciálu poisťovacej spoločnosti – doplnenie kvantitatívnych údajov o dodatočné kvalitatívne informácie získané z interview o manažmente, stratégiu spoločnosti a o ďalšie interné údaje.

Hodnotenie orientácie na zákazníkov

Tento ukazovateľ znamená poznať zákazníkov, súbor ich požiadaviek a stupeň uspokojovania týchto požiadaviek. Základné ukazovatele charakterizujúce spokojnosť zákazníkov sú:

- potreba zabezpečenia rizika (resp. niekoľkých rizík),
- rýchla a nebyrokratická likvidácia škôd,
- kompetentná poradenská činnosť pri dojednávaní poistenia a zrozumiteľnosť,
- dobrá dostupnosť poisťovateľa,
- kvalitné poskytovanie služieb počas platnosti poistenia a v prípade potreby riešenie rôznych problémov klienta,
- výška a istota poistného plnenia,
- výhodná výška poistného a jej pomer k poistnému krytiu.

Ako vidieť, cena je iba jedným z faktorov, a to nie najdôležitejším, podľa ktorého sa poisťníci rozhodujú pri výbere poisťovateľa. Jednotlivé ukazovatele zisťujú ratingové agentúry prostredníctvom dotazníkov pre poisťníkov z poistného kmeňa hodnoteného poisťovateľa. Súčasťou informácií o kontaktných údajoch poisťníkov v poistnom kmeni je poisťovateľ povinný poskytnúť ratingovej agentúre aj analýzu kmeňa a obchodnej činnosti z hľadiska predmetu poistenia, vekovej štruktúry, regionálneho rozdelenia a pod. Za postačujúce sa v praxi považuje realizácia cca 700 dotazníkov na 10 000 vzorke poistného kmeňa. Spoločnosť Assekurata využíva pri zisťovaní týchto ukazovateľov špecializovanú inštitúciu na prieskum trhu, ktorá realizuje tento prieskum formou interview po telefóne.

Hodnotenie výsledkov

Cieľom hodnotenia je zdokumentovanie výkonnosti poisťovateľa vo vzťahu k dostatočnému objemu finančných prostriedkov. Analyzuje sa celkové hospodárenie podniku, a to tak oblasť ekonomiky poistenia, ako aj oblasť ekonomiky poisťovacieho podniku. Iba úspešní poisťovatelia si môžu nahospodáriť dostatočný objem finančných prostriedkov na posilnenie vlastného kapitálu a na financovanie investícií, ktoré sú predpokladom pre tvorbu a rozdelenie zisku v prospech poistených. Kvantitatívne ukazovatele získané zo vstupných účtovných dokladov sú doplnené o kvalitatívnu interpretáciu expertmi ratingovej agentúry.

Hodnotenie rastu

Pri hodnotení rastu sa vychádza z filozofie, že nadmerný rast poisťovateľa je dôkazom toho, že jeho pôsobenie na trhu bolo nadpriemerne akceptované a po jeho produktoch bol nadpriemerný dopyt. Pri hodnotení rastu sa berie do úvahy nie absolútny rast, ale rast očistený o storná poistných zmlúv.

Spoločnosť Assekurata využíva na hodnotenie rastu nasledujúce ukazovatele:

- miera rastu brutto poistného v rámci celkového rozsahu činnosti,
- miera rastu brutto poistného v jednotlivých odvetviach,
- miera rastu počtu kusov uzavretých poistných zmlúv.

Vzťah medzi prijatým poistným a počtom dojednaných poistných zmlúv je v praxi častokrát diskutabilný, napr. výrazný pokles sadzieb poistného sa prejaví v raste počtu uzatvorených poistných zmlúv, pričom nárast prijatého poistného nemusí byť taký výrazný. Preto je potrebné aj tieto kvantitatívne ukazovatele doplniť o dodatočné kvalitatívne informácie, ktoré zhodnotia experti agentúry.

Klasifikačná stupnica spoločnosti Assekurata

Ratingová trieda	Rating	Definícia Poisťovateľ spĺňa požiadavky na kvalitu	Kategória
1.	A++	Výborne	Veľmi dobrý
2.	A+	Veľmi dobre	
3.	A	Dobre	Dobrý
4.	A-	Celkom dobre	
5.	B+	Celkom uspokojivo	Uspokojivý
6.	B	Uspokojivo	
7.	B-	Ešte uspokojivo	
8.	C+	Slabo	Slabo
9.	C	Veľmi slabo	
10.	C-	Mimoriadne slabo	
11.	D	nedostatočne	Nedostatočne

ZÁVER

Pri výbere poisťovne a poistného produktu je cena poistenia (poistné) iba jedným z mnohých faktorov, ktoré vplývajú na rozhodnutia klientov. Pre poisťovaciu spoločnosť je dôležité poznať a analyzovať všetky dôležité faktory rozhodovania a ich vývoj a zmeny odhadnúť ešte skôr, než sa zaznamenajú do štatistických materiálov z novo dojednaných poistných zmlúv. Identifikácia zmien týchto faktorov je významným prínosom pre plánovanie odbytu a ďalších činností, súvisiacich s produktami poistenia.

Použitá literatúra

1. Bozsnyáková, E.: Platobná neschopnosť komerčných poisťovní a príčiny jej vzniku. Edamba, 2. vedecký seminár doktorandov EU Bratislava. 1999. ISBN 80-225-1173-0. s. 25-28
2. Fekete, I.: Risk management a poistenie. In: Zvesti 9/96. s. 8.
3. Weidenfeld, G., Will, R.: Ein Rating-Verfahren für Schaden und Unfallversicherer. In: Versicherungswirtschaft č. 6/98, s. 361-368.
4. Helten, E., Müller, A.: Die Bedeutung von Erwartungen und Einstellungen für die (Lebens-). Versicherungs. Versicherungswirtschaft č. 22/98, s. 1564-1571.
5. Chovan, P. a kol.: Základy poisťovníctva. SAP: Bratislava 1994. ISBN 80-967083-1-7.

Ing. Jarmila Buchová, PhD. pracuje vo Wüstenrot poisťovni, a. s.. Zaoberá sa problematikou poisťovníctva, vzdelávaním dospelých, komunikačnými a prezentačnými zručnosťami. Ako externý pedagóg vyučuje predmetu Poisťovníctvo na Katedre financií a ekonómie Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave a predmet Poisťovníctvo na Inštitúte financií a bankovníctva v Bratislave.

Kontakt: Ing. Jarmila Buchová, PhD.
Zamestnávateľ: Wüstenrot poisťovňa, a. s.
tel., e-mail: 02/643 646 03, jarmila.buchova@zoznam.sk

ODBORNÝ SLOVNÍK

Bankopoistenie

Vznik bankopoisťovníctva súvisí s rozvojom bankových služieb. Je súčasťou portfólia finančných služieb banky a jeho cieľom je uspokojiť požiadavky klientov na jednom mieste. Bankopoisťovníctvo možno v stručnosti charakterizovať ako vývoj, distribúcia a implementácia nákladovo efektívnych bankových a poisťovacích produktov pre spoločný segment zákazníkov. Budúcnosť bankopoisťovníctva je v tom, že umožňuje racionalizáciu a zefektívnenie činností bánk a poisťovní.

Bankopoistenie je nástroj dlhodobého investovania, ktorým sa finančné prostriedky klientov nielen zúročia, ale klient získava pomoc pri vzniku nepriaznivých, neočakávaných životných udalostí. Investícia do týchto produktov zaručujú poistnú ochranu, vyplatenie zmluvne dohodnutej nasporenej sumy zvýšenej o podiel na zhodnotení rezerv po uplynutí lehoty poistenia ako aj ochranu pred infláciou.

Tendencia splývania bankových a finančných služieb bude mať za následok existenciu malého počtu veľkých subjektov so značne diverzifikovanou ponukou finančných a poisťovacích služieb. V zásade možno očakávať, že tento trend sa bude dotýkať, vo väčšej či menšej miere, všetkých poisťovateľov.

Jednotlivé druhy bankopoisťovních produktov:

- cestovné poistenie: napr. k platobným kartám, k bežným účtom,
- poistenie liečebných nákladov v zahraničí, napr. k platobným kartám,
- poistenie domácnosti a nehnuteľného majetku: napr. pri poskytovaní podnikateľských úverov, pri spotrebiteľských úveroch, pri hypotekárnych úveroch,

- poistenie zostatku úveru: napr. pri spotrebných úveroch,
- poistenie schopnosti splácať úver: napr. k revolvingovým, spotrebným a hypotekárnym úverom,
- havarijné poistenie: napr. pri poskytnutí úveru na motorové vozidlá,
- úrazové poistenie a poistenie nezamestnanosti: napr. k spotrebiteľským úverom, životné poistenie: k hypotekárnym úverom, k úverom stavebného sporenia,
- investičné životné poistenie,
- dôchodkové poistenie,
- poistenie kľúčových zamestnancov: pre podnikateľských klientov,
- a pod.

Bankopoistné produkty sú výhodné pre všetky subjekty, ktorých sa bankopoistenie týka. Je prínosom pre banky, poisťovne a klientov.

Výhody pre banku:

- ochrana uzavretých obchodov,
- komplexné finančné služby,
- konkurenčná výhoda

Výhody pre poisťovňu:

- nízke distribučné náklady,
- využívanie bankovej distribučnej siete,
- konkurenčná výhoda,

Výhody pre klientov:

- komplexné poradenstvo,
- ľahká dostupnosť,
- administratívna jednoduchosť,
- rýchlosť uzavretia obchodu,
- ochrana.

-bj-

Zdroj:

1. Korauš, A.: Bankopoistovníctvo ako jedna z alternatív rozvoja bánk a poisťovní. Zborník príspevkov z konferencie Katedry poisťovníctva, NHF, EU Bratislava: Transformácia poisťovníctva v procese prípravy SR na vstup do EÚ, Bratislava 1999, s. 75-78, ISBN 80-225-1325-3.
2. web stránky jednotlivých bánk a poisťovní ponúkajúcich bankopoistné produkty

DEFINOVANIE INVESTIČNÝCH RIZÍK A VYMEDZENIE SÚBORU METÓD NA ICH ZNIŽOVANIE

Roman Buch

Abstrakt

Každá podnikateľská aktivita je spojená s určitým stupňom ochoty a odvahy investovať kapitál do zvoleného investičného zámeru s cieľom, aby sa v čo najkratšom čase zhodnotil a prinášal zisk, je teda spojená s určitým stupňom investičného rizika. Príspevok predstavuje ucelený pohľad na definovanie základných investičných rizík vo vzťahu k dlhodobým investíciám a zameriava sa na vymedzenie jednotlivých metód na ich znižovanie. Správna a včasná identifikácia investičných rizík zvyšuje úspešnosť dlhodobých hmotných investícií.

Abstract

Every activity of entrepreneur is connected with specific level of willingness and courage to invest a capital to a selected investment project to increase profit in a short time. Therefore it is connected with the specific level of investment risk. This contribution shows complex view to definitions of general investment risks in relation to long-term investments and it is focused on determination of particular methods to its decrease. Right and early identification of investment risk increases fruitfulness of long-term tangible assets.

Kľúčové slová

Investície. Investičné riziká. Postoje investora k riziku. Prístupy k znižovaniu rizika. Metódy znižovania investičných rizík.

Keywords

Investments. Investment risks. Investor's approach to risk. Approach to risk decreasing. Methods of decreasing of investment risks.

ŠPECIFIKÁ INVESTIČNEJ ČINNOSTI

Investície sa z makroekonomického hľadiska charakterizujú ako použitie úspor k výrobe kapitálových statkov, resp. k vývoju technológie a k získaniu ľudského kapitálu.¹ Znamenajú obetovanie dnešnej hodnoty za účelom získania budúcej hodnoty. Kvantitatívne predstavujú rozdiel medzi hrubým domácim produktom a súčtom spotreby, verejných výdavkov a čistého vývozu.

Investičná činnosť a jej financovanie podnikom – je na rozdiel od bežnej prevádzkovej činnosti – charakteristická niekoľkými významnými špecifickými znakmi:

- Rozhoduje sa v dlhodobom časovom horizonte, ktorý zahŕňa prípravu hmotných investícií, dobu výstavby a životnosť investície,
- S dlhodobým časovým horizontom súvisí aj väčšia možnosť rizika odchýlok od pôvodných zámerov, najmä očakávaných výnosov,
- Ide o kapitálovo náročné operácie, ktoré vyžadujú vysoké jednorázové vklady,
- Investičná činnosť je veľmi náročná na časovú a vecnú koordináciu subjektov i celého investičného procesu,
- Investovanie úzko súvisí so zavádzaním nových technológií a nových výrobkov,
- Niektoré investície majú závažný dopad na infraštruktúru a životné prostredie.

Všetky tieto špecifiká kladú rôzne požiadavky na používané techniky rozhodovania a financovania hmotných investícií. Medzi najdôležitejšie patria:

1. Dôsledné rešpektovanie času (časová hodnota peňazí),
2. Rešpektovať riziko vyplývajúce z dlhodobosti investícií,
3. Uvažovať variantne s rôznymi faktormi, ktoré ovplyvňujú investičný projekt a jeho financovanie,
4. Posudzovať investície nie len z hľadiska výnosovosti a rizika, ale aj z hľadiska jeho vplyvu na likviditu podniku.

V nasledujúcej časti príspevku sa budeme podrobne venovať analýze druhého bodu, t.j. definovaniu investičných rizík a metód ich znižovania.

¹ Vidová, J.: Investičná teória a politika – semináre. Bratislava: Ekonóm 2002.

ČLENENIE INVESTIČNÝCH RIZÍK

Medzi základné investičné riziká, s ktorými by sa malo uvažovať pri hodnotení každého investičného projektu patria nasledujúce riziká:

1. Riziko času

S rastúcim časovým horizontom rastie riziko rozhodovacej schopnosti. Čím je investičný zámer dlhodobejší, tým väčšie nepresnosti a neistoty charakterizujú investíciu, a tým väčšie riziko je spojené s rozhodnutím

2. Riziko výberu

Ide o riziká na strane investora – rozhodovateľa týkajúce sa nedostatočnej technickej a ekonomickej znalosti, nedbanlivosti pri výbere investičného projektu. Výber zlého variantu investičného projektu zvyšuje celkové riziko a znižuje výnosy z investovania.

3. Riziká časovej projektácie

Ide o riziká zlého časového a technologického plánovania investície.

4. Inflačné riziko

Riziko súvisiace s poklesom reálnej hodnoty ročných výnosov z realizovanej investície. Čím je miera inflácie vyššia, tým vyššie je riziko znehodnotenia výnosov z investície.

5. Cenové riziká

Riziká na strane dodávateľa, ktoré súvisia s možnou zmenou cien vstupných faktorov investície.

6. Makroekonomické riziká

Keďže sa každá investícia realizuje v určitom makroprostredí, ktoré sa vyznačuje svojou dynamikou, zmena podmienok makroprostredia ovplyvňuje výnos z investície. Do tejto skupiny zaraďujem riziká zmien daňových sadzieb, zmien odpisovej politiky a pod.

7. Riziko dodávateľa investície

Táto oblasť zahŕňa tak riziká týkajúce sa spoľahlivosti dodávateľa investície, ako aj počtu dodávateľov. Vyšší počet dodávateľov investície znižuje cenu investície z dôvodu konkurenčného boja. Ak existuje iba jeden výhradný dodávateľ technológie, zvyšuje sa riziko morálneho zastarania; v prípade krachu dodávateľa dlhodobej investície je ohrozený servis a inovácia technológie. V prípade investičnej výstavby existuje vysoké riziko výpadku dodávateľských prác.

8. Riziká predmetu investície

Ide o riziká súvisiace s poškodením a zničením (resp. krádežou) predmetu investičnej realizácie. Ide napr. o zničenie budovy pri zemetrasení alebo záplavách, poškodenie alebo nefunkčnosť výrobných linky a pod.

9. Úverové riziko

V prípade, že sa investície financujú vo forme úveru, nárast úrokovej miery daného úveru nad očakávanú (a teda plánovanú) úrokovú mieru, pôsobí negatívne na výnos investície.

10. Riziko likvidity

Čím má investičný projekt dlhodobejší charakter, tým sa zvyšuje riziko likvidity, pretože klesá jeho schopnosť transformácie na likvidné peňažné prostriedky.

11. Riziká štruktúry zdrojov financovania

Meradlom rizikovosti financovania investície je pomer cudzích zdrojov financovania investície k vlastnému kapitálu. Čím je tento pomer vyšší, tým vyššie je riziko poklesu výnosov z realizovanej investície (napr. zdraženie cudzieho kapitálu).

12. Riziká z flexibility nákladov investície

Flexibilita nákladov investície je vyjadrená pomerom variabilných a fixných nákladov na investíciu. Čím je podiel fixných investícií na celkových nákladoch vyšší, tým vyššie je riziko zníženia výnosov z investície v prípade poklesu výroby. Je potrebné si uvedomiť, že fixné náklady vznikajú aj pri nedokončenej investícii.

13. Riziká závislosti investičných projektov

Ide o odvetvovú nevyváženosť a koncentráciu investícií jedného odvetvia, alebo príbuzných odvetví. Problémy v jednom odvetví investícií zvyšujú riziko zníženia výnosov z investícií v závislých investičných projektoch.

14. Riziká teritoriálnej koncentrácie investícií

V prípade geografickej nevyváženosti investície ide o umiestnenie investícií do jednej lokality (regiónu). Prípadné negatívne zmeny v danej lokalite (záplavy, uragán) ovplyvnia výnosy z investícií.

15. Transportné riziká

Čím je dlhšia vzdialenosť dodávateľa od miesta investície, tým vyššie je riziko transportu.

16. Riziko zmluvných vzťahov

Ide o riziká vyplývajúce z nedostatočného právneho zaistenia záväzku medzi investorom a dodávateľom, jeho podmienok dodania, podmienok splatnosti, charakteru sankcií a pod.

17. Kurzové riziká

Týkajú sa rizika zmeny menového kurzu realizovanej investície oproti očakávanej (plánovanej). Kurzové riziká pripadajú do úvahy v prípade realizácie zahraničných investícií, v prípade dlhodobého zahraničného dodávateľského úveru v cudzej mene, ako aj v prípade technológie zo zahraničia, ktorých prenájom je viazaný na zahraničnú menu.

18. Menové riziká

Do tejto skupiny rizík patria kurzové riziká pri devalváciách a revalváciách, zmeny podmienok vnútornej zameniteľnosti, premenlivosť stavu hotovosti v cudzej mene na devízových účtoch a špekulatívne problémy finančného podnikania.

19. Politické riziká

Tieto riziká sú predovšetkým výsledkom politickej nestability a zmien politických systémov v jednotlivých krajinách a regiónoch. Analýza a hodnotenie politického rizika sú potrebné na elimináciu, resp. minimalizáciu možných finančných strát, ktoré môžu byť spôsobené vplyvom nežiaducich politických faktorov, kde sú umiestnené investície. V súčasnej globálnej ekonomike potreba hodnotenia politického rizika značne rastie.

POSTOJE INVESTORA K RIZIKU

Zo skúseností z hospodárskej môžeme rozlišovať tri základné typy postojov (vzťahov) k investičnému riziku (Valach s. 159):

Averzia (nechut') k riziku: Investor sa snaží vyhnúť riskantnejším investičným projektom a vyhľadáva projekty s nízkym rizikom. Za riskantnejšie sa také investičné rozhodnutia, s ktorými sa spája vysoký stupeň náhodných dôsledkov, teda istá frekvencia rizikových faktorov.

Sklon k riziku: Investor naopak vyhľadáva riskantnejšie investičné projekty s predpokladom vyšších efektov (výnosov) investície, ale tiež s vyšším nebezpečenstvom negatívnych výsledkov investície. Investor podceňuje náhodné negatívne vplyvy a preceňujú sa možné pozitívne vplyvy.

Neutrálny postoj: Investičná averzia k riziku a sklon k riziku sú v rovnováhe, sú približne rovnaké.

Postoj k riziku je u investora závislý od mnohých faktorov, hlavne od:

- osobného založenia investičného subjektu,
- ekonomického postavenia (sily) investora,
- systému motivácie subjektu.

PRÍSTUPY K ZNIŽOVANIU RIZIKA

Riziko podnikateľských zámerov (resp. investičných zámerov) nie je pevne dané. Síce nezávisí od podnikateľského subjektu (investora), ale toto riziko možno vhodnými aktivitami investora (resp. podnikateľa, manažéra) znížiť, prípadne úplne eliminovať. Riziko podnikateľskej činnosti preto závisí od iniciatívneho a angažovaného konania manažéra, resp. podnikateľa, ktorého základom sú určité aktivity orientované na znížovanie rizika. Tieto aktivity možno rozčleniť podľa ich povahy do dvoch základných skupín (Szabo, s.116) :

- aktivity orientované na oslabovanie, resp. elimináciu príčin vzniku rizika, tzv. ofenzívny prístup k riziku,
- aktivity zamerané na znížovanie, redukciiu negatívnych dosahov rizika na prijateľnú mieru, tzv. defenzívny prístup k riziku.

Aktivity orientované na oslabovanie, resp. elimináciu príčin vzniku rizika: do tejto skupiny možno zaradiť tie druhy činnosti, ktoré by znížili pravdepodobnosť výskytu rizikových situácií s nepriaznivými dosahmi na efekty podnikateľských projektov a veľkosť týchto dosahov. Tieto činnosti by mali byť zamerané predovšetkým na ovplyvniteľné, resp. relatívne ovplyvniteľné faktory rizika. Tieto aktivity podnikateľského subjektu sa sústreďujú na určitú prevenciu rizika. Ako príklad možno uviesť: transfer rizika, využívanie sily a tzv. vertikálnu integráciu.

Aktivity zamerané na znížovanie negatívnych dosahov rizika: do uvedenej skupiny aktivít možno zaradiť tie činnosti, ktoré sa sústreďujú predovšetkým na znížovanie nepriaznivých dosahov výskytu určitých rizikových situácií. Tu teda nejde o ovplyvňovanie vlastných príčin vzniku rizika, ale o to, aby účinky vzniku rizika na firmu (napr. v podobe finančných strát z určitého investičného projektu) boli znížené na istú ekonomicky prijateľnú mieru. Medzi významné príklady týchto stratégií patria napr. diverzifikácia, etapové rozhodovanie (postupne, sekvenčné) a poistenie.

V nasledujúcej časti príspevku vymedzujem niektoré v praxi uplatňované prístupy redukcie investičného rizika. Tieto prístupy sú orientované buď na príčiny, alebo na odstránenie negatívnych dosahov rizika.

METÓDY ZNIŽOVANIA INVESTIČNÉHO RIZIKA

Realizácia investičných zámerov je spojená s vyšším, resp. nižším stupňom rizika, v závislosti od výberu investičného zámeru. V podnikateľskej praxi je jednou z metód znižovania podnikateľského rizika – vyhýbanie sa riziku. Táto metóda však nemá v prípade investičného rizika svoje uplatnenie, pretože každý investičný projekt je spojený s určitým stupňom rizika. V nasledujúcej časti príspevku sa budeme venovať vymedzeniu metód, ktoré sa využívajú na zníženie investičných rizík.

1. Ohraničenie rizika

Podstata tejto metódy je v stanovení tzv. rizikových hraníc, t. j. hornej, resp. dolnej hranice, v ktorej je rizikovosť investičných projektov pre podnikateľský subjekt prijateľná, napr. minimálna požadovaná výnosovosť investície, maximálne fixné náklady investície a pod.

2. Odvetvová diverzifikácia rizika

Spočíva v snahe rozložiť riziko na čo najväčšiu základňu oblastí investícií, čím sa rozloží riziko vyplývajúce z koncentrácie investícií. Čím je vyššia nezávislosť jednotlivých prvkov alebo činností, ktoré sú výsledkom diverzifikácie, tým väčšia je ochrana proti riziku.

Najväčšie zníženie rizika sa dosahuje diverzifikáciou do činností vzájomne nezávislých, resp. do činností nepriamo závislých (predaj dáždnikov a slnečníkov, výroba teplých nápojov a zmrzliny).

3. Diverzifikácia predmetu investície

Napr. v prípade nákupu výrobnéj linky pripadajú do úvahy dva spôsoby diverzifikácie (Valach, s. 161):

- vertikálna diverzifikácia, zameraná na predchádzajúci alebo nasledujúci stupeň výroby, napr. podnik si sám vyrobí polotovary, alebo rozširuje finalizáciu výroby (napr. nie len výroba umelej hmoty, ale aj predaj výliskov),
- horizontálna diverzifikácia, napr. na výrobky doplnkového charakteru.

Najrozšírenejším druhom diverzifikácie je rozširovanie tohto výrobného programu, t. j. zahrňovanie výrobkov rôznorodej povahy do výrobného sortimentu tak, aby dôsledky poklesu dopytu po jednom výrobku, resp. skupine produktov boli kompenzované zvýšením dopytu po iných skupinách produktov. Rozširovanie výrobného programu vedie na jednej strane k znižovaniu trhových rizík, na strane druhej však neumožňuje využiť v dostatočnej miere efekty vyplývajúce zo špecializácie firmy. Strata či znižovanie tohto efektu je teda určitou cenou, ktorú treba platiť za zníženie rizika rozširovaním výrobného programu (Szabo, s. 117).

4. Diverzifikácia z hľadiska dodávateľa

Cieľom diverzifikácie je zníženie závislosti investora od dodávateľa investície, ide napr. o riziká výpadku dodávateľa, riziká spoľahlivosti dodávateľa a pod.

5. Geografická diverzifikácia

Geografická diverzifikácia rozkladá riziká podnikania v rôznych krajinách či regiónoch sveta. Znižuje napr. riziká politické, kurzové, prírodných katastrof a pod..

6. Diverzifikácia počtu investícií

Významným spôsobom znižovania investičného rizika je súčasná realizácia viacerých investičných zámerov. Keď sa realizuje jediný investičný projekt, potom jeho neúspech môže ohroziť finančnú situáciu a stabilitu firmy. Pokiaľ sa však realizuje súčasne viac investičných projektov, potom je len malé nebezpečenstvo, že všetky sa skončia neúspechom. Podstatne väčšia je pravdepodobnosť, že niektoré projekty budú úspešné, niektoré budú neúspešné, pričom straty týchto neúspešných projektov budú pokryté zo zisku úspešných projektov.

Praktický význam redukcie investičného rizika diverzifikáciou počtu investícií potvrdzujú skúsenosti z hospodárskej praxe. Veľké kapitálovo silné spoločnosti, ktoré môžu byť značne diverzifikované, sa dostávajú do existenčných ťažkostí zriedkavejšie ako malé firmy. Kapitálová slabosť malých firiem (najmä firiem novovznikajúcich) neumožňuje diverzifikáciu, a jej prosperita úzko súvisí s priaznivými výsledkami často jediného investičného projektu. Neúspech tohto projektu výrazne ovplyvňuje jej finančnú situáciu a môže byť príčinou bankrotu. Poznatky z hospodárskej praxe dokumentujú, že prevažná väčšina podnikateľských neúspechov končiacich sa bankrotom postihuje práve malé firmy. (Szabo, s. 117)

7. Etapová príprava a realizácia projektu

Projekt sa rozdelí na niekoľko etáp a každá nasledujúca etapa sa koncipuje variantne. Voľba variantu závisí na výsledkoch predchádzajúcej etapy. Etapovou realizáciou projektu sa znižuje riziko strát, ale na druhej strane môžu rásť investičné náklady.

Prednosťou etapovej prípravy a realizácie investičného zámeru je okrem zníženia finančného rizika tohto projektu aj zníženie nárokov na finančné prostriedky v prvej etape realizácie projektu, pretože tieto prostriedky sa rozkladajú do viacerých etáp. Určité nebezpečenstvo však vzniká z toho, že pri značnej výške nenávratne vynaložených prostriedkov v prvej etape realizácie projektu (v anglosaskej terminológii ide o tzv. sunk cost - utopené náklady) sa často prejavuje tendencia pokračovať v projekte aj napriek jeho pomerne malej výnosnosti, resp. pri malých vyhliadkach na úspech.

8. Zabezpečenie flexibilitnosti investícií

Nepriaznivé vplyvy výskytu niektorých rizikových situácií, resp. určitého vývoja faktorov rizika, možno znížiť flexibilitnosťou investičných projektov, ktoré umožňujú pohotovú a nákladovo efektívnu reakciu na zmeny predpokladaného vývoja okolia. Flexibilitnosť projektu výrobného charakteru možno zabezpečovať napr. voľbou výrobného zariadenia, resp. technológie, ktorá nie je úzko špecializovaná, ale má univerzálny charakter.

Podobne tomu napomáha aj znižovanie fixných (nepružných) nákladov. Pri nízkych fixných nákladoch nehrozí také veľké riziko poklesu výnosu z investícií v prípade, že sa investície nerealizujú podľa očakávaní. (Valach, s. 161)

Medzi ďalšie možnosti patria napr.: uplatňovanie rozličných foriem prenájmu (leasing), úroveň kritických bodov či bodov zvratu, organizačná štruktúra, formy motivácie a stimulácie.

9. Delenie rizika

Je to spôsob znižovania rizika, pri ktorom sa riziko rozdeľuje medzi minimálne dvoch účastníkov, ktorí sa spoločne podieľajú na realizácii investičného projektu. Delenie rizika možno dosiahnuť viacerými spôsobmi, napr. získaním nenávratných dotácií, zakladaním spoločných podnikov atď. Obyčajne ide o veľké projekty s nejasným výsledkom.

Založenie spoločného podniku sa priaznivo prejavuje napr. pri získavaní potrebných prostriedkov na financovanie podnikateľského zámeru (finančné inštitúcie oceňujú silu dvoch alebo viacerých spoločností namiesto jednej). Výhodou založenia spoločného podniku na realizáciu takeého projektu je aj to, že každý účastník má taký podiel investícií na projekte, ktorého strata v prípade neúspechu neohrozí finančnú stabilitu firmy.

Za značné zníženie finančného rizika však platí každý účastník spoločného podniku i znížením potenciálneho zisku, ktorý sa rovnako ako riziko medzi nimi vzájomne rozdeľuje v pomere ich kapitálovej účasti. (Szabo, s. 119)

10. Transfer rizika

Ďalším významným a často používaným spôsobom znižovania podnikateľského rizika je jeho transfer (presun) na iné subjekty (dodávateľov, odberateľov a pod.). Presun rizika sa uskutočňuje rôznymi spôsobmi, napr. (Valach, s. 162):

- Uzatváranie dlhodobých kúpnych zmlúv na dodávku surovín, materiálov a polotovarov za vopred dohodnutých podmienok, napr. pri pevných cenách alebo cenách kľzavých, určených spravidla v závislosti od predajných cien výrobku, ktorý sa z danej suroviny vyrába (eliminácia, resp. znižovanie cenových rizík).
- Prenájom výrobného zariadenia, resp. iných prostriedkov (leasing). V tomto prípade podnikateľ nekupuje určité potrebné zariadenie, ale prenajíma si ho od výrobcu (tzv. priamy leasing), resp. od leasingovej spoločnosti (tzv. nepriamy leasing), pričom za tento prenájom platí, a to v súlade s uzatvorenou leasingovou zmluvou určité poplatky.
- Termínové obchody, resp. termínové zaist'ovanie (hedging). Termínové zaist'ovanie znižuje riziko z cenového pohybu uzatvorením ďalších kontraktov opačného charakteru, čím umožňuje napr. kompenzáciu strát pri predaji určitého tovaru ziskom dosiahnutým pri nákupe tohto tovaru. (Szabo, s. 121)

11. Využívanie poistenia

Poistenie ako spôsob redukcie rizika je založené na princípe zoskupenia veľkého počtu individuálnych rizík, čo umožňuje zvýšiť schopnosť predikcie výskytu rizikových situácií a strát s nimi spojených. Za určitý poplatok (poistné, ktoré tvorí súčasť nákladov danej firmy) je potom tejto firme v prípade výskytu rizikovej situácie vzniknutá strata nahradená poisťovňou, a to podľa podmienok poistnej zmluvy: buď v plnej, alebo čiastočnej výške.

Vzťahuje sa prevažne na merateľné riziká objektívneho charakteru – tzv. poistiteľné riziká. V poslednej dobe sa rozširuje poistenie rizík skôr nepoistiteľných, napr. riziká zahraničného obchodu, investovanie v zahraničí. (Valach, s. 162)

12. Tvorba rezerv v podnikoch

V tomto prípade podnik (investor) znižuje riziko tým, že tvorí cielené rezervy, napr. rezervy výrobných zásob, odbytové zásoby, finančné rezervy v likvidnej forme. Niektoré podniky musia zo zákona tvoriť rezervné fondy (a. s., S. r. o.) Ak nevznikne strata, ušetrí sa náklady spojené s poistením a vytvorené rezervy zvýšia vlastný kapitál podniku. (Valach, s. 162)

13. Dostatočné množstvo informácií

Dôležitým spôsobom eliminácie investičného rizika je zabezpečenie dostatočného množstva vstupných informácií, napr. trhové analýzy, prieskumy trhu pred uvedením nových výrobkov na trh, informácie o konkurentoch a finančnom postavení obchodných partnerov.

14. Využívanie sily

Do tejto skupiny možno zahrnúť viac rozličných aktivít, ktorých určitým spoločným znakom je využívanie sily, dominantného postavenia alebo konkurenčných predností firmy na oslabenie, resp. elimináciu niektorých faktorov rizika. Niektoré z týchto aktivít odrážajú poznanie, že určité (vládne a iné) orgány a inštitúcie majú kľúčovú úlohu pri formovaní budúcich podmienok podnikateľskej činnosti. Medzi tieto aktivity využívajúce sily patrí napr. vytvorenie nátlakových skupín zameraných za alebo proti prijatiu niektorých zákonov, legislatívnych opatrení či obchodných obmedzení, presadzovanie požiadaviek na získanie štátnych dotácií na výskumné a vývojové projekty a kapitálové investície, využitie politických procesov na blokovanie vstupu zahraničného tovaru, zahraničnej konkurencie atď. (Szabo, s. 122)

ZÁVER

Investície sú základným predpokladom rozvoja a rastu podnikateľského subjektu. Potreba investícií a výber konkrétneho investičného projektu a jeho variantu je výsledkom analýzy mnohých faktorov, ktoré ovplyvňujú rozsah a štruktúru podnikových investícií. Správna identifikácia a ohodnotenie investičného rizika je jedným zo základných kritérií výberu optimálneho investičného projektu. Pod pojmom analýza rizika investičných projektov sa rozumie určitý systematický postup práce s rizikom v súvislosti s investovaním. Zahŕňa dve fázy. Prvou je určenie kritických faktorov rizika investičného projektu. Na túto fázu nadväzuje fáza stanovenia bodu zvratu (vyrovnania) investičného projektu.

Použitá literatúra

1. Buchová, J.: Zariadenie. Hronský Beňadik: Netri, 2004. ISBN 80-968904-7-6,
2. Moravčík, A.: Rozvoj technickej základne (hmotné investovanie). Sofa: Bratislava 1996. ISBN 80-85752-22-0.
3. Szabo, Ľ., Varchalová, T., Dubovická, L.: Manažment rizika. Ekonóm, Bratislava 2005. ISBN 80-225-1949-9.
4. Valach, J.: Investiční rozhodování a dlouhodobé investování. Praha Ekopress 2001. ISBN 80-86119-38-6.
5. Vidová, J.: Investičná teória a politika – semináre. Bratislava: Ekonóm 2002.

Ing. Roman Buch pracuje v Allianz – Slovenskej poisťovni, a. s. Zaoberá sa problematikou poisťovania priemyselných rizík. Je špecialista na stavebnomontážne poistenie. Je externým doktorandom Katedry hospodárskej politiky Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Kontakt: Ing. Roman Buch
Zamestnávateľ: Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s.
Tel., e-mail: 02/59633259, roman.buch@allianzsp.sk

AKADEMICKÝ SLOVNÍK

Abstrakt v skratke

Abstrakt je konkrétna a výstižná charakteristika obsahu článku/dokumentu. Je to skrátené, prsné vyjadrenie obsahu dokumentu. V nezmenenej forme sa zverejňuje v databázových systémoch. Synonymom pre pojem abstrakt je termín **referát**.

Typy a rozsah abstraktov:

Neštrukturovaný abstrakt: píše sa zvyčajne ako jeden celok, jeden odstavec. Mal by obsahovať 75 - 150 slov.

Štrukturovaný abstrakt: píše sa v odstavcoch a kopíruje základné členenie dokumentu/článku. Mal by obsahovať 150 – 250 slov.

Charakteristika abstraktu:

- V abstrakte by nemalo byť ani jedno nadbytočné slovo, jeho text musí byť homogénny, logický, plynulý a čitateľný, no na druhej strane nie telegraficky.
- Má byť čitateľovi zrozumiteľný aj bez štúdia celého dokumentu.
- Je miniatúrou článku/správy bez špecifických detailov.
- Má podporiť záujem čitateľa a podnietiť ho, aby si prečítal celý dokument/článok.

Abstrakt by sa nemal zamieňať s inými krátkymi útvarmi:

Anotácia: krátka informácia o problematike vo forme poznámky, vysvetlivky alebo veľmi stručnej charakteristiky. Spravidla sa pripája k bibliografickému popisu dokumentu alebo k bibliografickému odkazu na dokument.

Výt'ah (extrakt): krátky výpis jednej alebo niekoľkých častí dokumentu, ktoré výstižne charakterizujú celý obsah.

Súhrn (resumé): krátka rekapitulácia výsledkov práce, stručné zopakovanie významných prínosov a záverov. Býva spravidla na konci dokumentu a obsahuje súhrnnú informáciu o tom, k čomu sa autor dokumentu dopracoval (neobsahuje informácie o celi práce ani o použitých metódach).

Zdroj: Meško, D., Katuščák, D., Findra, J. a kol.: Akademická príručka. 2., upravené a doplnené vydanie. Martin: Osveta 2005, s. 63-69. ISBN 80-8063-200-6.

-bj-

Združenie CAESaR - Centrum vzdelávania, vedy a výskumu
Centre for Activities: Education, Sciences and Research

si Vás dovoľuje pozvať na medzinárodnú vedeckú konferenciu

EURÓPSKY ROZMER PODNIKANIA NA NÁRODNOM TRHU SLOVENSKA –

**aktuálne otázky, výzvy a perspektívy v odvetvových a
prierezových ekonomikách**

termín: 19. máj 2006

miesto konania: Bratislava

podrobnejšie informácie o konferencii, pozvánku, prihlášku a informácie o formáte príspevkov získate na web stránke združenia CAESaR

<http://zdruzeniecaesar.host.sk>