



**Časopis
slovenského
poistovníctva**



Poistné rozhlády



02**Rozhovor****Interview**

Rakúske poisťovníctvo sa osvedčilo aj v ťažkých časoch. S prezidentom Der Versicherungsverband Österreich Dr. Günterom Geyerom
Even in Tough Times, the Austrian Insurance Industry Proves Resilient. Interview with Dr. Günter Geyer, President, Austrian Insurance Association

04**Na aktuálnu tému****Top Story**

Budúcnosť finančného vykazovania v poisťovníctve
The Future of Financial Reporting in the Insurance Industry

06**Teória a prax****Theory and Practice**

Opodstatnenosť využitia pohľavia v diferencovanom marketingu
Justifying the Use of Gender in Differentiated Marketing

08**Prieskum****Research**

Vlna prílišnej regulácie najväčším rizikom
Wave of Over-regulation Tops Insurance Sector Risks

10**EÚ****EU**

Poistenie a odškodnenie pri nehodách jadrových elektrární
Insurance and Compensation for Nuclear Accidents

13**Poisťovníctvo vo svete****Insurance in the World**

Story Swiss Re: Otvorená myseľ, spájanie generácií
The Swiss Re Story: Open Minds Connecting Generations
 Život vdovy - v samote a chudobe
A Widow's Life - in Solitude and Poverty

16**Resumé v angličtine****English Résumé****Správy dobré i zlé****Editoriál**

Günter Geyer je výnimočnou osobnosťou rakúskeho a stredoeurópskeho, a teda i slovenského poisťovníctva. Ako najvyšší manažér Wiener Städtische šiel pred vyše dvadsiatimi rokmi do odvážneho podnikania na Slovensku – a veľmi úspešne. Hospodárske výsledky sú však pre neho len jedna vec, druhá je širší spoločenský kontext, sociálna zodpovednosť veľkej spoločnosti. Presadzoval a presadzuje investície do zamestnancov, charitatívne aktivity a starostlivosť o umenie, a to nielen v Rakúsku, ale vo všetkých krajinách, kde je VIG prítomná. Rozhovor s ním približuje jeho pôsobenie vo VIG i v rakúskej asociácii poisťovní VVÖ, kde je prezidentom. V máji pripravila Slovenská banková asociácia v spolupráci s asociáciami finančného trhu, vrátane Slovenskej asociácie poisťovní, tlačovú besedu o škodlivých dôsledkoch pripravovanej dane z finančných transakcií, ktorú sa chystá 11 členských krajín, vrátane Slovenska. Okrem technických problémov, ktoré v stanovovaní a výbere dane videli daňoví odborníci, sme upozorňovali na národohospodárske dôsledky a dopad na spotrebiteľa. Právnici členských štátov vydali začiatkom septembra stanovisko, kde návrh označujú za nezlučiteľný s právom Európskej únie. Je to však len odborné stanovisko, rozhodnú ministri financií. Očakáva sa silná konfrontácia medzi Veľkou Britániou, ktorá je jednoznačne proti, a novou nemeckou vládou.

Nepochybne zaujímavé, i keď nie prekvapujúce, sú výsledky prieskumu o najväčších rizikách, ktorým sú vystavené svetové poisťovne. Niet divu, že za najväčšie riziko považujú prílišnú reguláciu. Jej prvé dôsledky (gender) už poisťovne a ich klienti cítia, ďalšie hrozia. Zdá sa, že zákaz použitia veku a zdravotného stavu, ktorý by bol pre životné poistenie fatálny, už nie je naliehavým bodom na programe dňa. Ale v návrhu Solvency II a v systéme dohľadu sú zakomponované prvky, ktoré poisťovníctvo poškodzujú. K tomu sa pridávajú externé faktory, ako je nízke zhodnocovanie investícií a makroekonomické prostredie.

V rebríčku sú vysoko aj prírodné katastrofy. Najmä v posledných rokoch o tom naše poisťovne niečo vedia. Celosvetovo bola najväčšou pohromou Fukušima, bolo to memento. Ďalší článok sa zaoberá uznesením Európskeho parlamentu, podľa ktorého prevádzkovatelia jadrových elektrární a spoločnosti s licenciami na spracovanie jadrového odpadu musia mať zodpovednosť krytú poistením alebo inými finančnými nástrojmi. Doterajšie národné stropy zodpovednosti zďaleka nepokrývajú potenciálne škody, čo sa ukázalo pri Černobyle i pri Fukušime. Problém je vecne i priestorovo komplexný a po uznesení Európskeho parlamentu budú musieť nasledovať ďalšie kroky. Politici sú vystavení tlaku environmentálnych „aktivistov“, ktorí, ak už nemôžu dosiahnuť zrušenie jadrovej energetiky, budú cez svojich zástupcov presadzovať zrušenie limitov zodpovednosti.

Ivan Podstupka

Rakúske poisťovníctvo sa osvedčilo aj v ťažkých časoch

Hovoríme s prezidentom Der Versicherungsverband Österreich Dr. Günterom Geyerom

Vnímate vývoj poslania VVÖ v posledných dvoch desaťročiach?

Poistný sektor je významným národohospodárskym faktorom. Poisťovne sú dôležitým zamestnávateľom, investorom do súkromného priemyslu, dôležitým partnerom stavebníctva a sektoru nehnuteľností. V nie nepodstatnej miere úveruje štát. Dôležité je zastupovanie záujmov poisťovníctva proti partnerom, a to aj na európskej úrovni. VVÖ má v tomto ohľade bohaté tradície a v rakúskom národnom hospodárstve pevne ukotvenú úlohu.

Aké ciele ste si vytýčili po nástupe do funkcie prezidenta VVÖ?

Významným cieľom bola reforma štátneho zabezpečenia v budúcnosti – špeciálny produkt životného poistenia. Reformou sa dosiahne dôležitá flexibilita produktov. Ide najmä o význam zabezpečenia v starobe, ktoré chceme vo verejnosti dávať do popredia. Myslím si, že úlohou moderného štátu je zabezpečenie základných potrieb obyvateľstva – zodpovedajúca pomoc pri nemoci, vhodný dôchodkový systém. Ale tí ľudia, ktorí si to môžu dovoliť, majú byť motivovaní, aby si zabezpečili svoje zdravie a budúcnosť aj súkromne.

Ktoré funkcie poisťovníctva by sa dnes mali na verejnosti zdôrazňovať?

Moderné poistenie má významný sociálny aspekt. Plní vysoko demokratickú funkciu, keď každému občanovi umožňuje zabezpečiť sa a eliminovať riziká. V národnom hospodárstve pôsobí poisťovníctvo stabilizačne, je dôležitým partnerom štátu a pilierom súkromného zabezpečenia v starobe.

Čím poznačili krízy – finančná, ekonomická a dlhová – rakúske a európske poisťovníctvo?

Rakúske poisťovníctvo sa osvedčilo aj v ekonomicky ťažkých fázach a dokázalo svoju stabilitu. V Rakúsku nepotrebovala žiadna poisťovňa štátnu pomoc. Poisťovníctvo sa síce tiež nedokáže odrezať od všeobecného ekonomického vývoja, dokázalo však aj vo volatilných časoch dodržať svoje sľuby. Tie poisťovne, ktoré dostali pomoc – napríklad AIG zo Spojených štátov – sa nedostali do ťažkostí kvôli poisťovaciemu obchodu, ale kvôli svojim bankovým aktivitám.

Ako sa pozeráte na európske a svetové tendencie v regulácii, dohľade a účtovných štandardoch? Pomáhajú, či škodia?

Po fáze deregulácie sme vo fáze regulácie. Unifikácia

pravidiel znamená lepšiu porovnateľnosť, ale prináša nebezpečenstvo, že sa nebudú zohľadňovať národné osobitosti.

Napríklad dôchodkový systém v anglo-americkom priestore je vybudovaný úplne inak, ako sme zvyknutí v strednej Európe. Poistenci v Spojených štátoch sú si veľmi dobre vedomí rizika strát v dôsledku klesajúcich akciových kurzov. U nás si naproti tomu len ťažko dokážeme predstaviť, že bezpečnosť peňazí určených na dôchodky by bola vo väčšej miere závislá od volatility akciových trhov. Preto si myslím, že pri medzinárodných ustanoveniach by určite mali byť zachované národné diferencie.

Na Slovensku sa popri požiadavkách z Bruselu vynárajú aj národné – dodatočné odvody, prípadné prispievanie do fondu na odstraňovanie škôd po katastrofách, zvýšenie korporátnej dane z príjmu, boli i návrhy zaviesť povinnosť poisťovní poistiť nehnuteľnosti bez ohľadu na riziko a pod. Sú aj rakúske národné inštitúcie pápežskejšie od pápeža a ešte zhoršujú podnikateľské prostredie pre poisťovne? Pôsobí VVÖ v tejto oblasti na politikov, novinárov a verejnosť?

Veľká časť úprav poisťovníctva má medzinárodný pôvod. Pri transpozícii treba dávať pozor, aby sa predstavy z Bruselu ešte aj neprekonal. VVÖ je v tom mimoriadne pozorná a upozorňuje na nutnosť vhodnej národnej aplikácie. Úlohou asociácie je viesť kontinuálny dialóg o zámeroch a národohospodárskych účinkoch.

V rámci VVÖ pôsobí Kuratórium pre bezpečnosť cestnej premávky. Jeho činnosť stojí nemalé peniaze. Považuje VVÖ, a teda i členské poisťovne, tieto prostriedky za účelne vynaložené?

Kuratórium pre bezpečnosť cestnej premávky je od 50. rokov uznávaná inštitúcia na prevenciu. Z hľadiska ekonomiky sú to dobre smerované peniaze, lebo významne prispievajú k bezpečnosti. Škody sa vhodnými prevenčnými opatreniami minimalizujú. Kuratórium je plnohodnotný partner, s ktorým poisťovne veľmi konštruktívne presadzujú spoločné záujmy. Kuratórium pre bezpečnosť cestnej premávky napríklad presadilo zavedenie povinných detských sedačiek a podstatne tak prispelo k zvýšeniu bezpečnosti detí v motorových vozidlách.



Günter Geyer

Ste spokojný s vývojom rakúskeho poistného trhu? Čím sa dá vysvetliť pokles poistného v životnom poistení v posledných dvoch rokoch o 7,5 resp. 6,9 percenta?

Poistovníctvo sa presadilo aj v ťažkom prostredí posledných rokov. Poklesy v životnom poistení súvisia najmä so zmenami v daňovej legislatíve jednorazovo plateného poistného. V prípade dohodnutého predĺženia minimálnej lehoty viazanosti neboli zohľadnené potreby starších poistníkov. To spôsobilo výrazný pokles v životnom poistení. Namiesto očakávaných vyšších daňových príjmov štát takto stráca na daniach ročne okolo 30 miliónov eur. Takže to je príčinou dramatického poklesu životného poistenia.

Aké sú kvantitatívne perspektívy rakúskeho poistného trhu a aké kvalitatívne zmeny očakávate?

V oblasti súkromného a zamestnaneckého zabezpečenia v starobe vidím na rakúskom trhu ešte veľký rastový potenciál. Tu má Rakúsko v medzinárodnom porovnaní ešte čo dobiehať. Povedomie, že si človek má svoju budúcnosť zabezpečiť sám, v posledných dvadsiatich rokoch výrazne zosilnelo. Ale v oblasti opatrovateľstva ešte nie je také výrazné. Zmena štruktúr rodinného spolužitia a stúpajúca priemerná dĺžka života povedie k tomu, že sa tieto otázky stanú veľmi dôležitou témou rakúskeho poisťovníctva. Myslím, že na Slovensku bude vývoj podobný.

VIG sa po spoločenských a ekonomických zmenách v strednej a východnej Európe výrazne zamerala na tieto trhy. Čo vás k tomu viedlo a ako hodnotíte túto teritoriálnu stratégiu po dvadsiatich rokoch?

Krok Wiener Städtische cez hranice k východným susedom Rakúska v roku 1990 bol poriadne riskantný. Konkurenti sa na to pozerali skepticky. Spätný pohľad hovorí, že to bola správna stratégia, veľa rakúskych a nadnárodných skupín nás potom nasledovalo. Už v časoch komunizmu sme mali kontakty s kolegami z branže v Československu. So Slovenskou štátnou poisťovňou sme vždy mali zaistné vzťahy. Užšej spolupráci bránila len politická situácia. Po otvorení hraníc sa nás československí kolegovia spýtali, či by sme založili poisťovňu. Boli sme tým nápadom nadšení. To, čo sme spoločne urobili v Kooperative v Bratislave, Praha a Brne, bolo jadro pre dnešný koncern Vienna Insurance Group a viedlo to k tomu, že sme v strednej a východnej Európe číslo 1. Pre mňa osobne bolo fascinujúce zblízka zažiť vývoj vtedajších postkomunistických štátov až po členstvo v EÚ a spojenie Európy.

Je poistný trh na Slovensku a v Česku štandardizovaný so západnými trhmi, napríklad rakúskym? Pravda, nemám na mysli objemy, ktoré zjavne ešte rádomo zaostávajú.

Poistné trhy na Slovensku a v Českej republike sú už široko rozvinuté. Ako ste povedali, objemy nie sú na takej úrovni ako napríklad v Rakúsku. Aj v produktovom portfóliu sú ešte

rozdiely. Najmä súkromné zdravotné poistenie a zabezpečenie starostlivosti ukazuje značný rastový potenciál.

Osvedčuje sa nechávať akvizíciou spoločnostiam v strednej a východnej Európe pôvodné mená a obsadzovať ich miestnym manažmentom?

Určite. Táto zásada je hlboko zakotvená v našej podnikateľskej filozofii. Tak sme to urobili už pri prvej akvizícii v Rakúsku – v prípade spoločnosti Donau Versicherung v roku 1974. V rozhovore s dôležitým zákazníkom mi generálny riaditeľ tohto podniku vtedy oznámil, že je veľmi spokojným zákazníkom poisťovne Donau. Uviedol, že nie je pre neho dôležité, kto je vlastníkom poisťovne, ak by sa pre neho ako klienta poisťovne Donau v klientskom servise nič nezmenilo. Rozhodli sme sa teda, že budeme viesť poisťovňu Donau Versicherung aj naďalej pod jej menom. Tejto zásady sme sa držali pri všetkých nasledujúcich akvizíciách. Okrem zachovania samostatnej značky je dôležitý predovšetkým lokálny manažment. Každý pozná svoj vlastný trh a potreby svojich klientov najlepšie.

Prečo sa vo VIG prikrčilo k zmenám v organizácii, k vytvoreniu holdingu? Osvedčilo sa to?

Príslušné zmeny sa uskutočnili v roku 2010 po intenzívnych prípravách. Podľa mňa je zdaňovanie medzinárodných koncernov cez holding efektívnejšie. S touto štruktúrou manažmentu je Vienna Insurance Group veľmi dobre nastavená.

Na tlačových podujatiach VIG sa zvyrazňuje spoločenská zodpovednosť spoločnosti. Ktoré z jej prejavov môže pociťovať verejnosť?

Podpora kultúrnych projektov VIG, a najmä pomoc sociálne postihnutým ľuďom sú v našej spoločnosti hlboko zakorenené. Wiener Städtische Versicherungsverein inicioval a sponzoroval mnohé projekty, a to nielen v Rakúsku, ale vo viacerých ďalších krajinách, kde VIG pôsobí. Verejnosť môže dobre vidieť napríklad výtvarné zahalenie našej sídelnej budovy – toto leto bola autorkou mladá slovenská výtvarníčka Dorota Sadovská. Našou srdcovou záležitosťou je i podpora charity pri starostlivosti o deti ulice v juhovýchodnej Európe. Zamestnanci spoločností koncernu majú možnosť podľa svojho rozhodnutia jeden deň v roku vykonávať prácu v sociálnej oblasti. Social Active Day sme zaviedli prvýkrát pred tromi rokmi a kolegovia sú z neho nadšení, ako v osobných rozhovoroch na moje potešenie vždy znova počúvam.

Ďalším projektom, ktorý nám veľmi leží na srdci, je podpora práce hospicového združenia Štajersko. Okrem sprevádzania ťažko chorých ľudí počas posledných mesiacov ich života bola založená hospicová akadémia, v ktorej sa rodinní príslušníci a dobrovoľníci môžu naučiť, ako sa podieľať na opatere.

(ip)



Dr. jur. Günter Geyer (1943) začal pracovať vo Wiener Städtische Versicherung v roku 1974. V rokoch 1984 – 1988 bol jej generálnym tajomníkom, v roku 1988 sa stal členom predstavenstva. Zastával popredné funkcie v poisťovni Donau Versicherungs AG. V rokoch 2001 - 2010 bol generálnym riaditeľom a predsedom predstavenstva Wiener Städtische Versicherung AG VIG. Od roku 2006 je na čele Wiener Städtische Wechselseitige Versicherungsverein. V rokoch 2008 – 2010 bol prezidentom VVÖ, v tejto funkcii je opäť od marca 2013. Je členom dozorných rád viacerých spoločností koncernu a viacerých rád inštitúcií zaoberajúcich sa hmotným historickým odkazom (múzeum, knižnica, cirkevné pamiatky a pod.). Je nositeľom vysokých rakúskych a ďalších vyznamenaní a ocenení. Medziiným je čestným doktorom Ekonomickej univerzity v Bratislave a nositeľom medaily prezidenta SR.

Günter Geyer sa v marci 2012 stal čestným doktorom Ekonomickej univerzity v Bratislave. Diplom mu odovzdal rektor EU Rudolf Sívák.

Günter Geyer a autorka zahalenia budovy VIG vo Viedni výtvarníčka Dorota Sadovská.



*Snímka © Roman Zach-Kiesling (1),
© Ian Ehm (1), archív(1)*

Budúcnosť finančného vykazovania v poisťovníctve

Zásadná zmena účtovania

V júni vydal Výbor pre medzinárodné účtovné štandardy (International Accounting Standards Board; IASB) revidované návrhy týkajúce sa účtovania poisťných zmlúv. Dokument je určený na pripomienkovanie, avšak už dnes možno povedať, že zásadným spôsobom zmení účtovanie vo všetkých účtovných jednotkách, ktoré vystavujú poisťné zmluvy.

IASB sa ním pokúsil vyriešiť obavy zainteresovaných strán z vnímanej „umelej“ volatility vyplývajúcej z návrhov obsiahnutých v predchádzajúcom pracovnom materiáli. Revidovaný návrh štandardu nahradí štandard IFRS 4, ktorý v súčasnosti povoľuje širokú škálu postupov pri účtovaní o poisťných zmluvách. Hoci nejde o spoločný projekt, IASB i americký Výbor pre štandardy finančného účtovníctva Financial Accounting Standards Board (FASB) pri svojich úvahách spolupracujú. Ich pracovné návrhy sa však budú v mnohom odlišovať. FASB predpokladá, že svoj komplexný pracovný návrh týkajúci sa poisťných zmlúv zverejní už v blízkej budúcnosti.

Rozsah účinnosti návrhu

Revidovaný návrh štandardu sa bude týkať všetkých poisťných zmlúv a investičných zmlúv s podielom na zisku, ktoré poisťovatelia vystavili. Servisné zmluvy s pevným honorárom, ktorých primárnym účelom je poskytovanie služieb, nebudú spadať do jeho účinnosti. Môže sa však vzťahovať na zmluvy o finančnej záruke, ak predtým účtovná jednotka deklarovala, že ide o poisťné zmluvy. Podobne ako v prípade IFRS 4, sa revidovaný pracovný dokument nezaobrá účtovaním na strane držiteľov poisťných zmlúv (iných než zaistenie).

Model oceňovania

V súlade s predchádzajúcimi návrhmi je navrhnutý bežný model oceňovania, pri ktorom sa odhady prehodnocujú každé účtovné obdobie. Oceňovanie záväzku vyplývajúceho z poisťnej zmluvy je naďalej založené na týchto základoch: diskontovaných peňažných tokoch s váhou ich pravdepodobnosti, posúdení rizika a zmluvnej servisnej marži (predtým označovanej ako zvyšková marža) reprezentujúcej nezaslúžený zisk zmluvy. Zjednodušený prístup je povolený, ak poskytuje rozumnú aproximáciu, alebo ak trvanie poisťného krytia nie je dlhšie než jeden rok.

IASB zhromažďuje pripomienky k piatim kľúčovým oblastiam, ktoré sa oproti predchádzajúcemu pracovnému návrhu významným spôsobom zmenili

(pozri nižšie). Okrem toho sa IASB pýta aj na to, či sa mu pri vypracúvaní navrhovaných zmien podarilo primeraným spôsobom vyvážiť náklady a výhody.

1. Používanie ostatného súhrnného zisku (OSZ)

Predchádzajúci pracovný dokument navrhoval vykazovanie všetkých efektov spojených s aktualizovaním diskontnej sadzby do zisku alebo straty. Podľa revidovaného dokumentu sa rozdiel medzi diskontovanými peňažnými tokmi, ktoré využívajú súčasnú trhovú sadzbu, a diskontnými sadzbami pri počiatočnom zaúčtovaní vykazuje v OSZ pri tých peňažných tokoch, ktoré nezávisia od výnosov plynúcich z podkladových aktív. Tým sa u poisťovateľov sčasti redukuje volatilita výkazu ziskov a strát, ak sú dlhové cenné papiere oceňované v umorovanej hodnote alebo v reálnej hodnote, ktorej zmena sa účtuje cez OSZ tak, ako to navrhujú limitované úpravy klasifikácie a oceňovania podľa IFRS 9. Volatilita sa však zvýši vtedy, keď sú aktíva oceňované v reálnej hodnote, ktorej zmena je vykázaná cez zisk alebo stratu.

2. Uvoľnenie zmluvnej servisnej marže

Revidovaný návrh štandardu požaduje, aby sa zmeny v peňažných tokoch, ktoré súvisia s budúcimi službami, účtovali oproti zmluvnej servisnej marži zahrnutej do súvahovej položky, a nie cez zisk alebo stratu (ako to navrhoval predchádzajúci pracovný návrh). Zmluvná servisná marža nemôže byť záporná, takže zmeny v budúcich peňažných tokoch, ktoré sú väčšie než zostatková zmluvná servisná marža, sú vykázané v zisku alebo strate.

3. Zmluvy, ktoré požadujú, aby účtovná jednotka držala podkladové položky a špecifikovala prepojenie na výnosy z týchto položiek

Niektoré poisťné zmluvy špecifikujú prepojenie medzi platbami v prospech poistenej osoby a výnosmi z podkladových položiek, ktoré musí účtovná jednotka držať, napr. niektoré 'podielové' zmluvy, zmluvy s 'podielom na zisku' či 'investičné' poisťné zmluvy. Revidovaný pracovný dokument požaduje, aby sa peňažné toky zo zmluvy rozčlenili na tie, pri ktorých sa očakáva, že sa budú meniť priamo úmerne s výnosmi z podkladových položiek, a tými, pri ktorých sa to neočakáva. Časť záväzku, pri ktorom sa peňažné toky menia priamo úmerne s podkladovými položkami, bude odrážať účtovnú hodnotu podkladových položiek tak pri oceňovaní ako aj pri prezentácii. Ostatné peňažné toky (napr. stanovené fixné platby, opcie a záruky) sa oceňujú v súlade so stanoveným účtovným modelom.



Eva Hupková

Právnicki: Transakčná daň je protiprávna

Rozhodovať budú ministri financií

4. Prezentácia výnosov a nákladov z poisťných zmlúv

V reakcii na žiadosti o objem informácií ustupuje revidovaný návrh štandardu od predchádzajúceho zosumarizovaného prístupu založeného na marži a snaží sa zladiť prezentáciu výnosov s ostatnými odvetviami. Poistné je alokované obdobiam priamo úmerne k hodnote očakávaného krytia a ostatných služieb, ktoré poisťovateľ v účtovnom období poskytuje, nároky sa zaúčtujú v čase ich vzniku. Investičné zložky (t. j. čiastky vrátené poisteným osobám aj vtedy, keď poistná udalosť nevznikne) sú z výnosov vypustené. V zjednodušenom prístupe sa poistné vykazuje systematicky tak, aby čo najlepšie odrážalo poskytovanie služieb poskytovaných na základe zmluvy.

5. Prechodné obdobie

Predchádzajúci návrh štandardu pri poisťných zmluvách pri prechode na nový štandard nepočítal so zmluvnou servisnou maržou. Revidovaný návrh štandardu požaduje retrospektívne uplatňovanie pre poistné zmluvy, ktoré sú platné v čase prechodu, no prináša aj viacero zjednodušení s cieľom stanoviť prvky ocenenia. Okrem toho umožní účtovným jednotkám, aby v čase prechodu opätovne prehodnotili svoje voľby oceňovania v reálnej hodnote podľa IFRS 9.

Koho sa návrh týka?

Revidovaný návrh štandardu významným spôsobom ovplyvní všetky účtovné jednotky, ktoré vystavujú poistné zmluvy, vrátane vykazovania ziskov a prezentácie vo výkaze súhrnného zisku. V porovnaní s predchádzajúcim pracovným dokumentom sa do istej miery zníži volatilita výkazu ziskov a strát. Nové návrhy však značne zvyšujú náročnosť a vytvárajú dodatočné požiadavky na zdroje, dáta a modelovacie systémy, a tak zainteresované strany musia tieto zmeny pochopiť. Dopad návrhov bude v každej krajine iný, bude závisieť od aktuálnych účtovných a regulačných požiadaviek.

Čo treba urobiť?

Vzhľadom na pravdepodobne významný dopad revidovaného návrhu štandardu by malo vedenie firiem posúdiť dôsledky a zvážiť možnosť vyjadriť sa k novým návrhom, aby sa mohli jeho názory zohľadniť. Pripomienkové obdobie sa končí 25. októbra 2013 a nadobudnutie účinnosti sa predpokladá zhruba tri roky od dňa vydania finálneho štandardu.

Eva Hupková, direktor,
poradenská spoločnosť PwC

Plánované zavedenie dane z finančných transakcií od roku 2014 v jedenástich krajinách je podľa odborníkov v rozpore s právom EÚ.

Podľa návrhu Európskej komisie sa má na akcie a dlhopisy vzťahovať daň 0,1 percenta a na deriváty 0,01 percenta. Očakáva sa, že pri uplatňovaní v 11 štátoch vytvárajúcich dve tretiny HDP únie by mala priniesť 30 až 35 miliárd eur ročne. Komisia ponechala široký daňový základ a vytvorila nástroje, ktoré majú zabrániť presunom vo finančnom sektore. Daň sa nebude vzťahovať na bežné finančné operácie občanov a podnikov, ako sú pôžičky, platby, poistenie, vklady a podobne. Podľa stanoviska právnikov členských štátov zo 6. septembra plán podľa ducha noriem medzinárodného obyčajového práva prekračuje jurisdikciu členských štátov v oblasti zdanenia. Upozorňujú na to, že nie je kompatibilný s právom EÚ, pretože zasahuje do daňových právomocí nezúčastnených štátov. Transakčná daň zavedená len v niektorých členských štátoch by mohla byť aj diskriminačná a narušiť hospodársku súťaž na úkor nezúčastnených štátov. Poukázali na to, že by mohla byť prekážkou voľného pohybu kapitálu a služieb na jednotnom trhu, čím by porušila dve základné slobody garantované Zmluvou EÚ.

Expertný právny názor nie je záväzný, o ďalšom postupe rozhodnú ministri financií. Presný termín nie je konkretizovaný vzhľadom na blížiacu sa voľbu v Nemecku. Lebo práve Nemecko patrí medzi hlavných obhajcov transakčnej dane. Argumentuje tým, že by mohla zamedziť riskantné obchodovanie, ktoré prispelo k finančnej kríze. A mohla by pokryť časť nákladov na sanovanie jej dôsledkov v bankovom sektore.

Proti návrhu ostro vystupuje Veľká Británia. Daň napadla aj pred Súdnym dvorom EÚ. Londýn upozorňuje na negatívne dôsledky na finančné transakcie v krajinách, ktoré sa k dohode nepripojili.

(EA)



Opodstatnenosť využitia pohlavia v diferencovanom marketingu

Možnosti aplikácie výsledkov základného výskumu v praxi

Otázka pohlavia je v súčasnosti v oblasti poisťovníctva veľmi aktuálna. Zákaz jeho využívania pri určovaní rizikovosti klienta a výšky poisťného v životnom poistení rozbúrila hladinu emócií. Petície, rokovania či vysvetľovania nepomohli a pohlavie ako jeden z faktorov tvorby produktov stratilo svoje postavenie.

Tým však jeho úloha v životnom poistení nezmizla. Existujú aj ďalšie dimenzie poisťovníctva, kde pohlavie jednotlivcov hrá významnú úlohu. Jednou z nich je vplyv pohlavia na rozhodovanie sa jednotlivcov o kúpe či spotrebe životného poistenia. Odpoveď na túto otázku je obzvlášť dôležitá najmä pre stanovenie vhodnej marketingovej kampane poisťovne.

Finančné služby predstavujú neoddeliteľnú súčasť života a rozhodovanie sa vo finančných otázkach sa postupne stalo dennodennou realitou. Existujú však aj produkty, ktorých uzavretie nie je bežnou záležitosťou. Medzi ne patrí aj životné poistenie. Jeho kúpa je dôležitým rozhodnutím z hľadiska jednotlivca aj celej jeho rodiny. Čo však predstavuje základný motivačný faktor uzavretia životného poistenia? A čím je konečné rozhodnutie ovplyvnené?

Podľa ekonomickej teórie by jednotlivci mali tieto rozhodnutia realizovať najmä s cieľom maximalizácie ekonomických úžitkov. V reálnom svete však jednotlivci nie vždy konajú podľa týchto modelov (Kunreuther, et al., 2013). Na ich rozhodnutia majú vplyv aj ďalšie faktory, vrátane demografických charakteristík alebo ich emocionálneho stavu. Práve pohlavie ako základná demografická charakteristika sa v kontexte výskumu na finančnom trhu často považuje za dôležitý faktor vplyvajúci na rozhodovanie sa vo finančných otázkach. Vo všeobecnosti sú totiž ženy v porovnaní s mužmi voči riziku averznejšie (Halek a Eisenhauer, 2001), a tento postoj by mal výrazne ovplyvňovať aj ich rozhodovanie o poistení. S úvahami tohto typu sme mali možnosť stretnúť sa aj v médiách,¹ kde autori príspevkov „evokujú“ poznatky a závery na oblasť životného poistenia, tam však doteraz neboli dokázané. K čitateľom sa tak dostáva informácia, podľa ktorej budú ženy prejavovať väčší záujem o životné poistenie. Táto téza nie je výsledkom priamych vedeckých výskumov, ale zovšeobecnením záverov z iných oblastí na taký špecifický produkt finančného trhu, akým je životné poistenie.

Rozhodovanie sa o finančných otázkach mužov a žien
Základom dezinterpretácie úlohy pohlavia pri rozhodovaní sa o poistení je rozsah štúdií zameraných na túto problematiku. Postojom žien a mužov vo vzťahu k riziku sa totiž venovalo veľké

množstvo vedeckých štúdií, no spravidla sa ich výskum týkal predovšetkým investičných rozhodnutí. Väčšina z nich sa zhoduje na tom, že vo všeobecnosti sú muži viac náchylní riskovať ako ženy (pozri napríklad Baláž, 2009). Toto správanie nevyhnutne ovplyvňuje aj rozhodovanie sa o ďalšom smerovaní rodinných financií, kde sa muži v porovnaní so ženami cítia sebaistejšie a kompetentnejšie (Prince, 1993). Majú dokonca tendenciu uchýľovať sa až k prílišnej sebaistote (Barber a Odean, 2001). Ženy pociťujú pri prijímaní rozhodnutí o rodinných financiách väčšie obavy, a preto častejšie vyhľadávajú pomoc finančných poradcov ako muži (Stinerock et al., 1991). Nižšia úroveň sebaistoty žien pri finančných rozhodnutiach pramení predovšetkým z obavy o rodinný rozpočet alebo úspory. Zlyhaním v tejto oblasti by totiž mohli ohroziť nielen seba, ale aj ostatných členov domácnosti (Zinkhan a Karande, 1991).

Ženy sa teda javia ako viac rizikoavérzne, vyhľadávajú istotu. Odlišná úroveň averzie k riziku medzi pohlaviami by zároveň mala byť aj príčinou využitia rôznych prostriedkov na znižovanie tohto rizika. A keďže poistenie chráni pred finančnými následkami realizácie rizika, na základe týchto predpokladov by ženy ako rizikovo averznejšie subjekty mali vo zvýšenej miere uzatvárať poistenie. Toto tvrdenie však výskum vyvrátil. Vedecké štúdie rozdiel medzi ženami a mužmi pri prijímaní rozhodnutí v poisťovníctve nenašli (pozri napríklad Burnett a Palmer, 1984; Pastoráková et al., 2013; Powell a Ansic, 1997; Schubert et al., 1999).

Títo autori varujú pred zovšeobecnením výsledkov z investičného rozhodovania smerom k poisteniu. Upriamujú pozornosť na to, že ženy sú v porovnaní s mužmi síce rizikovo averznejšie, ale len pokiaľ ide o hazardné rozhodovanie. Rozdielne prístupy k potrebe finančných produktov je teda možné badať pri produktoch, ktoré môžu prinášať určitý výnos, no zároveň zahŕňajú aj určitú možnosť straty. Pri životnom poistení je však základným dôvodom kúpy poisťného krytia vytvorenie časovej rezervy medzi platbou poisťného a vyplatením poisťného plnenia (Kunreuther et al., 2013). Pri tomto type produktov sa teda pohlavie javí ako bezpredmetný faktor a do popredia vystupujú iné faktory, napríklad vzdelanie, príjem, vierovyznanie, rasa, ale aj vek, rodinný stav, životný cyklus, počet detí v domácnosti a ďalšie (Burnett a Palmer, 1984; Chen et al., 2001).

Možnosti aplikácie výsledkov výskumu v marketingovej praxi

Využívanie pohlavia z hľadiska dopytu jednotlivcov po životnom poistení je opodstatnené najmä v oblasti marketingu poisťných služieb, špecificky v oblasti marketingového mixu. Reklamné a propagačné stratégie predstavujú podľa Řezáča et al. (2009, str. 87) „možnosť



Zuzana Brokešová
Erika Pastoráková
Tomáš Ondruška

Snímky archív

Literatúra

1. Baláž, V. 2009. *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA.
2. Barber, B. M. a Odean, T. 2001. *Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment*. *Quarterly Journal of Economics*, roč. 116, č. 1, s. 261 – 292.
3. Burnett, J. J. a Palmer, B. A. 1984. *Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics*. *Journal of Risk and Insurance*, roč. 51, č. 3, s. 453 – 468.
4. Halek, M. a Eisenhauer, J. G. 2001. *Demography of Risk Aversion*. *The Journal of Risk and Insurance*, roč. 68, č. 1, s. 1 – 24.
5. Chen, R., Wong, K. A. a Lee, H. CH. 2001. *Age, Period and Cohort Effects on Life Insurance Purchase in U.S.* *The Journal of Risk and Insurance*, roč. 68, č. 2, s. 303 – 328.
6. Korauš, A. 2001. *Marketing v poisťovníctve*. Bratislava: Sprint vfra.
7. Kunreuther, H., Pauly, M. a McMorro, S. 2013. *Insurance and behavioral economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. Cambridge: Cambridge University Press.
8. Pastoráková, E., Janíková, T., Brokešová, Z. a Ondruška, T. 2013. *Rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní v oblasti životného poistenia na Slovensku*. *Ekonomický časopis*, roč. 61, č. 1, s. 82-100.
9. Powell, M. a Ansic, D. 1997. *Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-making: An Experimental Analysis*. *Journal of Economic Psychology*, roč. 18, č. 6, s. 605 – 628.
10. Pravda. 2012. *Muži sa poisťujú viac ako ženy*. Dostupné na: <<http://peniaze.pravda.sk/poistenie/clanok/26044-muzi-sa-poistuju-viac-ako-zeny/>>.
11. Prince, M. 1993. *Women, Men and Money Styles*. *Journal of Economic Psychology*, roč. 14, č. 1, s. 175 – 182.
12. Profit. 2011. *Každý investuje po svojom*. *Profit*, roč. 18, č. 9, s. 46 – 47.
13. Řezáč, F.; Oškrdalová, G.; Řezáč, M.; Šikulová, M.; Valouch, P. 2009. *Marketingové řízení komerční pojišťovny*. Brno: Masarykova univerzita.
14. Schubert, R., Brown, M., Gysler, M. a Brachinger, H. W. 1999. *Gender and Economic Transactions – Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse?* *The American Economic Review*, roč. 89, č. 2, s. 381 – 385.
15. Stinerock, R., Stern, B. a Solomon, M. 1991. *Sex and Money: Gender Differences in the Use of Surrogate Costumers for Financial Decision Making*. *Journal of Professional Services Marketing*, roč. 7, č. 2, s. 167 – 182.
16. Swiss Re. 2010. *Customers for life: European Insurance Report 2010*. Dostupné na: <http://media.swissre.com/documents/Customers_for_life.pdf>.
17. Zinkhan, G. M. a Karande, K. W. 1991. *Cultural and Gender Differences in Risk-Taking Behavior among American and Spanish Decision Makers*. *Journal of Social Psychology*, roč. 131, č. 5, s. 741 – 742.

1 Napríklad Pravda (2012) alebo Profit (2011).
 2 Abstrahujeme od produktov, ktoré sú určené len pre určité pohlavie. Napríklad produkty iba pre ženy.

komerčnej poisťovne zvoliť najvhodnejšiu a najúčinnnejšiu formu reklamy a propagácie, vedúcu k zviditeľneniu na poisťovnom trhu, vytvoreniu zodpovedajúceho imidža, získaniu príslušného podielu na poisťovnom trhu, k podpore predaja poisťovních produktov a dosiahnutiu požadovaného zisku“. V reklamných kampaniach sa poisťovne snažia nielen o propagáciu vlastnej spoločnosti, ale aj o prezentáciu ponúkaných poisťovních produktov. Využívajú pri tom tradičné marketingové stratégie ako segmentáciu, targetingu a positioning (Řezáč et al., 2009). Segmentácia trhu, ktorá slúži ako nástroj rozlíšenia potrieb zákazníkov v nadväznosti na jednotlivé produkty (Korauš, 2001), následný targetingu na výber konkrétnych cieľových segmentov a v súčasnosti veľmi dôležitý nástroj z pohľadu vnímania klienta – positioning. Podobnú oblasť predstavuje aj diferencovaný marketing, teda stratégia výberu viacerých trhových segmentov a ponuka modifikovaných produktov pre každý segment (Korauš, 2001). Hoci táto stratégia by mala priniesť vyšší objem predaja poisťovních produktov, prináša so sebou aj vyššie náklady. V posledných desaťročiach sa do popredia dostáva aj riadenie vzťahov so zákazníkmi (angl. Customer Relationship Management). Hoci prvotným cieľom tohto prístupu nie je maximalizácia tržieb, ale vytvorenie trvalého vzťahu so zákazníkmi, práve v procese rozvíjania vzťahu so zákazníkmi vstupujú do hry aj snahy zabezpečiť pre klienta čo najširšie portfólio zakúpených poisťovních produktov (Řezáč et al., 2009). Vzhľadom na výsledky teoretického výskumu v sektore životného poistenia pri technikách segmentácie, targetingu a positioningu i v diferencovanom marketingu a CRM stojí za zváženie využiteľnosť pohlavia ako diferencujúceho kritéria. Ak sa ženy i muži rozhodujú v otázkach životného poistenia rovnako, a teda nezávisle od svojho pohlavia, efektívnosť využitia tohto faktora napríklad z hľadiska cielenia reklamy pri univerzálnych poisťovních produktoch životného poistenia² je nanajvýš diskutabilná. V týchto prípadoch poisťovne pri univerzálnych produktoch nemusia hľadiť na to, či je potenciálny klient muž alebo žena, ale môžu sa bližšie zamerať na ich skutočné potreby. Prípadné využitie

pohlavia ako faktora by v tomto procese malo byť podriadené analýzam jeho efektívnosti. Využívanie neopodstatneného faktora môže viesť k zníženiu efektívnosti procesov a zvýšeniu vynaložených nákladov. Prehodnotenie dôležitosti rozlišovania klientov na základe pohlavia otvára možnosti využitia ďalších faktorov. Do popredia sa tak dostávajú iné determinujúce faktory, ktorých vplyv základný výskum potvrdil. Medzi ne môžeme zaradiť demografické faktory ako vek, životný cyklus, povolanie, príjem, vzdelanie, náboženstvo a iné. Zameranie sa na niektorý z týchto faktorov môže viesť k zvýšeniu efektívnosti reklamných kampaní a iných propagačných nástrojov, v konečnom dôsledku aj k ďalšiemu rastu záujmu klientov o produkty životného poistenia. Využitie vynaložených finančných prostriedkov tak môže byť účinnejšie, s dosahom na rast výnosov i upevnenia konkurenčnej pozície poisťovne na trhu.

* * *

Možno konštatovať, že aj keď sa vo všeobecnosti muži a ženy pri finančných otázkach rozhodujú odlišne, z hľadiska životného poistenia tento jav základný výskum doteraz nepotvrdil. Preto opodstatnenosť využívania tohto faktora pri marketingovej komunikácii z hľadiska univerzálnych produktov životného poistenia ostáva na zvážení praxe. Využitie iného faktora, ktorého vplyv bol explicitne preukázaný, môže zvýšiť efektívnosť marketingovej kampane v pomere k jej nákladom.

Ing. Zuzana Brokešová, PhD.
 Katedra poisťovníctva
 Národohospodárska fakulta EU v Bratislave

doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
 Katedra poisťovníctva
 Národohospodárska fakulta EU v Bratislave

Ing. Tomáš Ondruška
 Katedra poisťovníctva
 Národohospodárska fakulta EU v Bratislave¹

Článok je výstupom výskumného projektu VEGA číslo 1/1122/11 *Perspektívy poisťovného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev, riešeného na Katedre poisťovníctva na Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave*.

Zelená jednotnému bankovému dohľadu

Prevenia kríz, zmierňovanie ich dôsledkov

Jednotný bankový dohľad, ktorý je prvým pilierom bankovej únie, dostal v Európskom parlamente zelenú. Európska centrálna banka tak bude dohliadať na banky v eurozóne od budúceho roka. Veľká väčšina členov Európskeho parlamentu včera hlasovala za vytvorenie jednotného systému dohľadu. Európska centrálna banka je bankou pre jednotnú európsku menu – euro. Jej úlohou je udržiavať kúpnu hodnotu eura a prispievať tak k cenovej stabilite v eurozóne. Teraz bude koordinovať dohľad nad všetkými bankami v eurozóne. Osobitnú pozornosť bude venovať najmä systémovým bankám (je ich 150 – 200) s aktívami presahujúcimi 30 miliárd eur, respektíve predstavujúcimi viac než pätinu hospodárskeho výkonu domácej krajiny.

K politickej dohode došlo už v apríli, no bolo potrebné spresniť pravidlá demokratickej zodpovednosti a transparentnosti ECB pri výkone dohľadu, pretože sa tak prenesú významné právomoci z národnej úrovne na úroveň EÚ. Európsky parlament preto presadil silnejšiu úlohu národných parlamentov.



Europoslanci budú mať rozsiahly prístup k informáciám, budú dostávať komplexné zápisy zo zasadnutia dozornej rady ECB, vrátane komentovaného záznamu rozhodnutí. Jej pred-

seda sa bude musieť zúčastňovať na vypočutí v pléne. Parlament a Rada budú mať právomoc schváliť predsedu a podpredsedov a požiadať o ich odvolanie. Ak sa orgán dohľadu dopustí chyby, budú ho vyšetrovať.

Systém sa povinne bude vzťahovať na členov eurozóny, no z iniciatívy europoslancov sa nečlenovia majú zúčastňovať na rozhodovacom procese ako rovnocenní partneri.

Pracovníci ECB sa budú striktne deliť podľa toho, či sa zaoberajú menovou politikou alebo dohľadom. Toto opatrenie reaguje na požiadavku členských štátov, aby boli úlohy centrálnej banky oddelené. Má to zaistiť, že ECB bude vo svojej úlohe orgánu dohľadu skutočne zodpovedná. Naplno by to malo fungovať od budúceho roka. Prezident ECB Mario Draghi povedal, že centrálna banka musí dokončiť nábor pracovníkov a posilniť inštitucionálnu kapacitu.

Jednotný systém dohľadu je prvý z troch pilierov bankovej únie, ktorá má zabezpečiť prevenciu finančnej krízy a znížiť náklady na sanovanie bankových domov. V rokoch 2008 – 2011 totiž krajiny EÚ vynaložili na záchranu bankového sektora tretinu svojho hospodárskeho výkonu.

Ďalšími piliermi sú jednotný mechanizmus riešenia bánk v problémoch a jednotná schéma garancií vkladov. Vyriešiť sa musí najmä otázka, či posledné slovo pri rozhodovaní o reštrukturalizácii alebo zavretí banky budú mať členské štáty alebo európsky orgán. Nemecký minister financií Wolfgang Schäuble v máji upozornil, že vytvorenie takého mechanizmu si vyžaduje zmenu zmluvy. Vyzval na dvojstupňový prístup. Do zmeny zmluvy by rozhodnutie malo byť v rukách vnútroštátnych orgánov. Nemecko v tomto smere nechce žiadne rozhodnutia pred blížiacimi sa voľbami.

(EA)

Prezident ECB Mario Draghi. Snímka (ip)

Vlna prílišnej regulácie najväčším rizikom

Štúdia Insurance Banana Skins 2013

Najväčšie riziko, ktorému sú vystavené poisťovne, vyplýva z vlny nových regulačných predpisov na medzinárodnej a národnej úrovni. Ukazuje to prieskum o rizikách v odvetví poisťovníctva.

Prieskum Insurance Banana Skins organizácie CSFI a spoločnosti PwC zistil, že nové predpisy pre oblasti, ako je solventnosť alebo správanie trhu, by mohli spôsobiť poisťovníctvu zvýšené náklady. Mohli odvieť pozornosť manažmentov od naliehavejšej úlohy – vedenia biznisu v čase neistoty.

Na prieskume sa zúčastnilo vyše 600 významných predstaviteľov poisťovníctva z 54 krajín sveta, vrátane Slovenska. Vyjadrili sa o problematike najväčších rizík hroziacich odvetviu v najbližších dvoch-troch rokoch. Riziko prílišnej regulácie jasne vedie na mnohých významných trhoch, vrátane Severnej Ameriky, Európy, Ďalekého Východu a Tichomoria a tiež Slovenska. Je to už druhý ročník prieskumu, keď bolo riziko prílišnej regulácie označené ako najväčšie. Ide najmä o neustále neistoty v súvislosti s iniciatívami regulačných orgánov. Zavedenie Smernice EU Solvency II, na ktoré sa poisťovníctvo pripravuje už siedmy rok, predstavovalo jednu z najväčších obáv najmä preto, lebo mnohé krajiny mimo EÚ očakávajú výsledky, aby mohli sfinalizovať svoje vlastné plány.

Súvisiaci súbor rizík je v obchodných praktikách (riziko č. 4). Aj táto oblasť je pod regulačným drobnohľadom. Napriek množstvu energie, ktorú vynaložili spoločnosti a regulačné orgány na elimináciu nekalých praktík podnikania v poisťovníctve, sa táto oblasť stále považuje za vysoko rizikovú - najmä v období ekonomického poklesu, keď silnie tlak generovať predaj.

Ako ďalšie riziko identifikoval prieskum neistotu na finančných trhoch (č. 2) a vo svetovej ekonomike (č. 3). Tieto riziká prispievajú k zvyšovaniu tlaku na poisťovníctvo, ktoré roky obmedzovali nízke úrokové sadzby a silné konkurenčné tlaky. Veľké obavy sú v súvislosti s produktmi garantujúcimi návratnosť, ktoré pri dnešných nízkych výnosoch nie je možné financovať so ziskom (č. 6).

Vedúci prieskumu David Lascelles konštatoval, že je iróniou, ak v čase náročných prevádzkových podmienok a podmienok upisovania sa za najväčšie riziká považujú riziká spojené s reguláciou, ktorá ich má redukovať. Líderka pre poisťovníctvo v PwC Slovensko Eva Hupková uviedla, že rizikom číslo jeden vo svete i na Slovensku je opäť prílišná regulácia. Krehké

Insurance Banana Skins 2013 – svet
(v zátvorke priečka v roku 2011)

1. Regulácia (1)
2. Výkonnosť investícií (4)
3. Makroekonomické prostredie (3)
4. Obchodné praktiky (18)
5. Prírodné katastrofy (5)
6. Garantované produkty (-)
7. Kvalita riadenia rizika (15)
8. Kvalita vedenia (14)
9. Dlhodobé záväzky (7)
10. Politické zásahy (11)
11. Distribučné kanály (9)
12. Poistno-matematické predpoklady (12)
13. Inovácie (-)
14. Reputácia spoločnosti (16)
15. Manažment zmien (-)
16. Dostupnosť kapitálu (2)
17. Správa a riadenie podniku (8)
18. Klimatické zmeny (20)
19. Kvalifikovaní ľudia (6)
20. Vývoj produktov (24)
21. Sociálne médiá (-)
22. Podvody (22)
23. Komplexné finančné nástroje (19)
24. Zaistenie (21)
25. Podporné funkcie (back office) (17)
28. Znečistenie životného prostredia (25)
27. Terorizmus (23)

Insurance Banana Skins 2013 - Slovensko

1. Regulácia
2. Makroekonomické prostredie
3. Výkonnosť investícií
4. Obchodné praktiky
5. Politické zásahy
6. Garantované produkty
7. Reputácia spoločnosti
8. Prírodné katastrofy
9. Dlhodobé záväzky
10. Distribučné kanály
11. Poistno-matematické predpoklady
12. Dostupnosť kapitálu
13. Podvody
14. Kvalita riadenia rizika
15. Inovácie
16. Správa a riadenie podniku
17. Manažment zmien
18. Vývoj produktov
19. Kvalita vedenia
20. Sociálne médiá
21. Klimatické zmeny
22. Kvalifikovaní ľudia
23. Zaistenie
24. Podporné funkcie (back office)
25. Znečistenie životného prostredia
26. Terorizmus
27. Komplexné finančné nástroje

ekonomické prostredie a utlmená investičná činnosť ostávajú v zozname rizík na horných priečkach. Ich zvládnutie je jednoznačne najvyššou prioritou.

Odpovede na Slovensku

Mnohé z rizík hroziacich sektoru poistenia vo svete identifikovali aj jeho predstavitelia na Slovensku. Prispeli k tomu nové predpisy, ktoré podľa respondentov zbytočne zvyšujú náklady a odvracajú pozornosť od samotného biznisu. Neistá situácia vo svetovej ekonomike a na investičných trhoch predstavovali ďalšie významné riziká. Oblasťou, kde obavy respondentov zo Slovenska boli vyššie, než je zaznamenaný priemer, sú podvody - najmä nárast uplatňovania nezákonných nárokov.

Na druhej strane, niektorým rizikám, napríklad kvalite riadenia a riadeniu rizika, prikladajú slovenskí respondenti nižšiu váhu. Podľa jedného z respondentov tu nastalo zlepšenie aj vďaka väčším skúsenostiam. Takisto obavy z prístupu ku kvalitným ľudským zdrojom boli nižšie než v mnohých iných krajinách. Jeden z respondentov uviedol, že finančný sektor je v regióne stále veľmi atraktívny.

Vyššie obavy:

Politické zásahy
Reputácia spoločnosti
Podvody

Nižšie obavy

Kvalita riadenia rizika
Kvalita vedenia
Kvalifikovaní ľudia

(topwc)

Poznámky

Prieskum Insurance Banana Skins sa uskutočnil v marci a apríli 2013. Vychádza zo 662 odpovedí z 54 krajín, vrátane 10 odpovedí zo Slovenska. Rozdelenie respondentov podľa typu:

Neživotné poistenie	35 %
Životné poistenie	26 %
Zaistenie	7 %
Poistováci agenti	6 %
Pozorovatelia	26 %

Výsledky prieskumu sú najnovším vydaním dlhodobej série publikácií vydávaných CSFI pod názvom Banana Skins, ktoré sa venujú finančnému riziku. Predchádzajúce vydania Insurance Banana Skins boli publikované v roku 2007, 2009 a 2011. Sú k dispozícii na webstránke www.csfi.org a na webstránke PwC www.pwc.com.

Poistenie a odškodnenie pri nehodách jadrových elektrární

Kto zaplatí komu a koľko

Európska komisia uvažuje, ako by bolo možné zlepšiť situáciu potenciálnych obetí jadrovej nehody v Európe. Zbiera názory na potrebnosť spoločných pravidiel pri poistení a kompenzáciách za jadrové nehody v EÚ.

Atómové elektrárne vyrábajú takmer 30 percent všetkej elektriny v únii. Na Slovensku malo jadro v minulom roku takmer 71-percentný podiel na dodávke elektriny.

Hoci riziko jadrovej nehody je veľmi nízke, ak k nej dôjde, dôsledky sú vážne. Preto je dôležité posilniť bezpečnosť týchto inštalácií, uviedla Európska komisia. Do konzultácie, ktorá bude do 22. októbra 2013, sa môže zapojiť široké spektrum verejnosti – úrady, zástupcovia priemyslu, finančných inštitúcií, výskumných organizácií, univerzity, občanov atď.

Pravidlá zvyšovania jadrovej bezpečnosti na európskej úrovni upravuje rámcová smernica 2009/71/Euratom. V dôsledku nehody vo Fukušime a záťažových testov atómových elektrární v únii Komisia v júni navrhla opatrenia na jej revíziu. Podľa predbežného stanoviska slovenského Úradu pre jadrový dozor je zatiaľ predčasná. Podľa Komisie je dôležité nielen posilňovať prevenciu jadrovej nehody v členských štátoch, ale venovať sa aj dostatočnému pokrytiu škôd v prípade nehody – kto zaplatí komu a koľko za aké škody. Preto je nevyhnutné stanoviť jasné pravidlá zodpovednosti, poistenia a iných finančných záruk. V prípade nehody musí byť adekvátna kompenzácia strát na životoch, ujmy na zdraví, straty alebo zničenia majetku a environmentálnych škôd.

Čo keby

Doteraz dochádzalo k vážnym jadrovým nehodám v EÚ len zriedkavo, preto štatistické údaje nie sú reprezentatívne. Po Fukušime sa náklady na škody spôsobené ľuďom, majetku a životnému prostrediu odhadli na 187 miliárd eur, po Černobyle sa odhadli na 450 miliónov eur.

Francúzsky inštitút IRSN vo februári odhadol, že veľmi vážna jadrová nehoda na niektorom z 58 reaktorov v krajine by vyšla na 120 až 430 miliárd eur.

Finančné údaje z Fukušimy a Černobylu vyvolávajú otázku, ako sa vyrovnáť s kompenzáciou za ujmy, do akého rozsahu by mal byť prevádzkovateľ zariadenia zodpovedný za škody spôsobené nehodou a či sa predvídali dostatočné peňažné zdroje na vyplatenie všetkých kompenzácií.

Európsky parlament prijal 14. marca 2013 uznesenie, podľa ktorého prevádzkovatelia jadrových elektrární a spoločností s licenciami na spracovanie jadrového odpadu sú povinní mať zaistené všetky finančné prostriedky vo forme poistenia a prostredníctvom iných finančných nástrojov. V plnej miere musia uhradiť všetky náklady, za ktoré sú zodpovedné v súvislosti so škodami spôsobenými ľuďom a životnému prostrediu. Uznesenie podporili aj slovenskí euro-poslanci okrem Eduarda Kukana a Jaroslava Pašku, ktorí sa zdržali hlasovania.

Mix prístupov

Od päťdesiatych rokov 20. storočia sa uplatňujú dva prístupy k regulácii zodpovednosti prevádzkovateľa. Prvá schéma, formovaná najmä Parížskym a Viedenským medzinárodným dohovorom, spočíva v obmedzení sumy, do ktorej môžu byť operátori zodpovední (tzv.

zastropovaná zodpovednosť). Sú výlučne sami zodpovední za akúkoľvek nehodu, t. j. preberajú aj zodpovednosť za prepravné vozidlá rádioaktívnej rudy a materiálov a za dodávateľov elektrárne.

Druhá schéma je založená na koncepte neobmedzenej zodpovednosti prevádzkovateľov elektrárne.

Bez ohľadu na aplikovanú schému sa od prevádzkovateľov obvyčajne vyžaduje finančná zábezpeka, aby sa pokryla prinajmenšom časť spôsobenej škody.

V EÚ sa režimy zodpovednosti za jadrovú škodu riadia národnými zákonmi. V 23 z 28 členských štátov reflektujú ustanovenia niektorých z medzinárodných dohovorov. Tie stanovujú maximálnu zodpovednosť prevádzkovateľa na 1,2 miliardy eur. Táto maximálna výška platí v Belgicku, Holandsku a Španielsku. Ostatné členské krajiny únie si stanovili vlastný strop.

Podľa slovenského atómového zákona zodpovedá držiteľ povolenia na prevádzku zariadenia za jadrovú škodu pri zariadení na energetické účely do 75 miliónov eur. Je povinný zabezpečiť plné krytie tejto hodnoty poistením alebo inou finančnou zábezpekou, ktoré musia trvať počas platnosti povolenia a najmenej 20 rokov po jadrovej udalosti.

Päť krajín nie je viazaných žiadnym dohovorom. Zodpovednosť prevádzkovateľa je neobmedzená a okrem prevádzkovateľa sa za zodpovedných môžu považovať aj prepravcovia a dodávatelia. Do tejto skupiny krajín patria Cyprus, Írsko a Malta, ktoré nepodpísali ani Viedenský, ani Parížsky dohovor. Rakúsko a Luxembursko Parížsky dohovor podpísali, ale neratifikovali.

Pokrytie okruhov škôd (straty na životoch, zranenia, strata alebo poškodenie majetku, ekonomická ujma a náprava poškodeného prostredia) medzinárodné konvencie ani členské krajiny neregulujú jednotne. Niektoré štáty majú pravidlá, ktoré uprednostňujú určité typy škôd, iné zasa stanovili úmernú schému.

Medzera

EK poukázala na to, že vzhľadom na odhady škôd vo Fukušime a Černobyle sumy stanovené v národných zákonoch nereflektujú potenciálne náklady vážnej jadrovej nehody v atómovej elektrárni. To vedie k niekoľkým problémom.

Potenciálne obete pravdepodobne nebudú odškodnené rovnako.

Rozdielne sú aj konkurenčné podmienky prevádzkovateľov v rôznych členských štátoch, keďže sumy, za ktoré sú zodpovední, sa v členských štátoch značne líšia. Členský štát pravdepodobne bude musieť prevziať veľkú časť nepokrytých nákladov, čo znamená dopad na verejnú rozpočty.

Environmentalisti tvrdia, že vláda by mala iniciovať prijatie zákona, ktorý by túto problematiku riešil komplexne a limit zodpovednosti za škody buď úplne zrušil, alebo výrazne zvýšil. Zákon by mal stanoviť, kto zaplatí zvyšné škody (okrem poistenia prevádzkovateľa) a podľa akého kľúča sa budú financie na odškodnenie prerozdeľovať. V roku 2008 Úrad jadrového dozoru predložil vláde analýzu stavu a koncepciu budovania nového systému občianskoprávnej zodpovednosti za jadrové škody v SR a v roku 2010 navrhol aj vznik samostatného zákona.

(ea)



Ilustračná snímka archív

Zodpovednosť prevádzkovateľov podľa národnej legislatívy (v eurách)

	Vzťah k dohovoru	Zodpovednosť prevádzkovateľa	Limit finančnej zodpovednosti
Rakúsko	Parížsky dohovor (neratifikovaný)	neobmedzená	446,6 mil.
Belgicko	Parížsky dohovor	1,2 mld.	1,2 mil.
Bulharsko	Viedenský dohovor	49,1 mil.	49,1 mil.
Chorvátsko	Viedenský dohovor	43,9 mil.	43,9 mil.
Cyprus	–	neobmedzená	–
ČR	Viedenský dohovor	232 mil.	232 mil.
Dánsko	Parížsky dohovor	neobmedzená	700 mil.
Estónsko	Viedenský dohovor	neobmedzená	–
Fínsko	Parížsky dohovor	neobmedzená	700 mil.
Francúzsko	Parížsky dohovor	91,5 mil. (700 mil.)	91,5 mil. (700 mil.)
Nemecko	Parížsky dohovor	neobmedzená	2,5 mld.
Grécko	Parížsky dohovor	16,3 mil.	–
Maďarsko	Viedenský dohovor	109 mil.	109 mil.
Írsko	–	neobmedzená	–
Taliansko	Parížsky dohovor	5,4 mil.	5,4 mil.
Lotyšsko	Viedenský dohovor	114,2 mil.	určí vláda
Litva	Viedenský dohovor	154 mil.	154 mil.
Luxembursko	Parížsky dohovor (neratifikovaný)	neobmedzená	–
Malta	–	neobmedzená	–
Holandsko	Parížsky dohovor	1,2 mld.	1,2 mld.
Poľsko	Viedenský dohovor	345 mil.	345 mil.
Portugalsko	Parížsky dohovor	16,3 mil.	–
Rumunsko	Viedenský dohovor	345 mil.	345 mil.
Slovensko	Viedenský dohovor	75 mil.	75 mil.
Slovinsko	Parížsky dohovor	700 mil.	–
Španielsko	Parížsky dohovor	1,2 mld.	1,2 mld.
Švédsko	Parížsky dohovor	neobmedzená	1,2 mld.
Veľká Británia	Parížsky dohovor	156,7 mil.	156,7 mil.

Poznámka.

Zodpovednosť za jadrové škody pokrývajú dva medzinárodné systémy. Parížsky dohovor o občiansko-právnej zodpovednosti za jadrové škody z roku 1960 schválila väčšina európskych štátov, spravidla západoeurópskych. Viedenský dohovor o občiansko-právnej zodpovednosti za jadrové škody pripravila Medzinárodná agentúra pre atómovú energiu vo Viedni. Schválená bola v roku 1963, má celosvetovú pôsobnosť. Parížska konvencia bola v r.1993 doplnená dodatkovou tzv. Bruselskou konvenciou. Obe postupne dvakrát upravovali. V roku 1988 bol schválený Spoločný protokol medzi Viedenskou a Parížskou konvenciou, ktorý nadobudol platnosť 27. apríla 1992.

Story Swiss Re: Otvorená myseľ, spájanie generácií

Odraz vývoja a problémov trhu

Článok pripomína vznik a 150-ročnú činnosť významnej zaistovne Swiss Re. Nie je iba pripomenutím výročia, ale v koncentrovanej forme formuluje úlohy svetového poisťovníctva a zaistovníctva v rýchlo a zásadne sa meniacich ekonomických, technologických a spoločenských podmienok.

V roku 1861 oheň v meste Glarus spôsobil škody päťkrát vyššie ako boli poisťné požiarne rezervné fondy kantónu. Zvýšilo to význam zaistenia, navyše roky pretrvávala potreba financovať veľké infraštruktúrne projekty. V decembri 1803 vznikla Swiss Re.

Odvtedy Swiss Re z úradu, ktorý sídlil v dvoch miestnostiach v dome v zúrišskom starom meste, sa rozvinul na spoločnosť s vyše 10-tisíc zamestnancami, dvadsiatimi pracoviskami po celom svete s aktívami takmer 220 miliárd dolárov. Hoci sa tak veľa zmenilo, hodnoty spoločnosti ostali rovnaké – chrániť a preberať riziko vo veľkom biznise.

Tlak na zmeny, krv zvonka, internacionálnosť

Kľúčom k úspechu spoločnosti po celých 150 rokov bola filozofia zmeny. Prvý generálny riaditeľ Swiss Re Giuseppe Besso sa v rokoch 1865 – 1879 usiloval získať podiel na primárnom poisťnom biznise. Na uzatváranie jeho obchodov mu stačilo potrasenie ruky.

V tých časoch však primárni poisťovatelia uprednostňovali vzájomné poistenie, s Bessom obchodovali len príležitostne. Navyše, neboli povinní podeliť sa o termíny a podmienky rizika, ktoré jeho spoločnosť musela zdieľať.

Je príznačné, že už v týchto pionierskych časoch Swiss Re hviezdil talent zvonka spoločnosti. Tento jav, symbolizovaný Bessom, bol rozhodujúcim faktorom úspechu Swiss Re. V tomto ohľade sa veľa nezmenilo ani do dnešných dní.

Ďalšou tradíciou Swiss Re, ktorá sa založila veľmi dávno a vždy sa dôsledne dodržiavala, je nutnosť myslieť internacionálne. A nielen kvôli diverzifikácii rizika, ale pretože je absolútne kľúčové poznať krajiny a kultúry, kde spoločnosť pôsobí.

Čo sa zmenilo

Rozhodne je to charakter práce a odborný a výkonnostný profil manažera zaistenia.

Do polovice 20. storočia to bol biznis gentlemanov. Zaistovníci boli dobre oblečení diplomati a aj sa tak správili. Po dobrom obede s partnermi z poisťovní diskutovali o umení, politike a hudbe. Až potom sa začalo hovoriť o obchode. Zaistovacie zmluvy boli spravdla mäkké a oveľa menej komplexné ako dnes – nadmerné

straty na riziko alebo na udalosť boli viac-menej neznáme pojmy.

Udalosti

Znamenali vstup do moderných časov. Zemetrasenie v San Francisku v roku 1906, potopenie Titaniku v roku 1912 a epidémia chrípky v roku 1918 vyvolali nutnosť profesionálneho riadenia rizika v poisťovníctve a spoločnosti ako takej.

Finančné krízy v rokoch 1920 a 1930 vyvolali sústreďenie na stranu aktív. Dlhý ekonomický a technologický boom po roku 1945 potom vytvorili takmer nekonečnú sériu príležitostí a výziev pre poisťovateľov a zaistovateľov od petrochemických rafinérií po jadrové reaktory, od lietadiel po kozmické družice. Kládlo to nové požiadavky na odbornú úroveň riadenia rizík.

Nová fáza

V 80. a 90. rokoch sa rastom životného a zdravotného zaistenia a rozvojom finančných služieb rozšírili myšlienky produktových balíčkov a prenosu rizík. Majetok a činnosti sa globalizovali. Bolo zrejmé, že len dobre kapitálovo vybavení globálni zaistovatelia sú manažovaním kapitálu a rizika schopní pokrývať čoraz sofistikovanejšie a komplexnejšie potreby klientov.

Jednou z inovácií tých čias je emitovanie cenných papierov Insurance Linked Securities (ILS). Vydávajú sa od roku 1996. Vyvolal to rast rozsahu manažmentu rizika a nárokov na zamestnancov so zručnosťami a odbornosťou. Zaistovníctvo vstúpilo do novej fázy. Dnes sú ILS jedným z najdôležitejších nástrojov inovatívnych riešení rizík, napríklad pri programoch Swiss Re's Global Partnerships. Pomáhajú krajinám preniesť riziká prírodných katastrof formou katastrofických bondov (cat bonds).

Trvalá hrozba prírodných katastrof

Finančná sila spoločnosti, vedomosti a odbornosť umožňujú zaistovní predbežné hrubé odhady rizík, ktorým budú vystavené budúce generácie, a pomôcť im s nimi. Najznámejšia vlastnosť poisťovní a zaistovní, ktorou môžu prospieť k budúcnosti, je poskytovanie finančnej ochrany pred prírodnými katastrofami. Spoločnosť je tomuto druhu ohrozenia vystavená vždy. Klimatické zmeny a hospodársky rast v kombinácii spôsobujú, že riziku je vystavených čoraz viac ľudí a majetku. Poisťovne a zaistovne môžu veľa urobiť pre ľudí na celom svete, najprv im pomôcť pochopiť budúce scenáre rizík. Budú sa budovať nové poisťné trhy tam, kde je vyššia zraniteľnosť. Lepšie poznanie prostredníctvom modelovania a ďalších vedeckých vymožeností môže pomôcť stanoviť primerané ceny, pri ktorých sa môže riziko prírodných katastrof udržať poistiteľné. To prispeje k dôkladnejšej



adaptačnej stratégii. Napokon, veľa možno urobiť so štátom pri vývoji verejno-súkromných modelov poistenia. Verejnosť treba o rizikách informovať kampaňami.

Energia

Ďalšou kľúčovou otázkou sú trvale udržateľné energetické riešenia. Globálny dopyt po energii rastie. Dnešné investície vytvoria komplex vstupov, ktoré sa budú konfrontovať s dopytom po výstupoch. Trvalým a cieľavedomým úsilím môže poistný a zaistný sektor pomôcť riadiť energetiku k nízko-uhlíkovej budúcnosti. Ak sa môžeme uistiť, že riziká sa bezpečne riadia, môže to priniesť investície do čistej energie a energeticky úsporných technológií. Projekty obnoviteľnej energie si budú vyžadovať aj inovácie poistného a zaistného sektora.

Potraviny

Celosvetová varovná otázka potravinová bezpečnosť. Rastúce príjmy obyvateľstva na rastúcich trhoch, urbanizácia a zmeny vo výživových preferenciách vytvárajú tlak na zdroje. Tie sú obmedzené. Inovácie rôznych foriem poľnohospodárskeho poistenia a zaistenia (poistenie úrody, zvierat, vodných živočíchov a pod.) pomôže tieto zdroje chrániť. Rozvíjajú sa poznatky o vzájomnom pôsobení klimatických zmien, vody a energie. Táto korelácia je pre efektívnu produkciu a distribúciu potravín osudová. Požiadavka potravinovej bezpečnosti vyvoláva aj široké a hlboké zmeny v prístupoch.

Starnutie

V životnom poistení je „problémom“ vysoký vek dožitia. Nielenže sa v posledných štyroch desaťročiach zvyšuje, ale odhady do budúcnosti hovoria o jeho ďalšom trvalom raste. Vzťah medzi aktívnym pracovným životom a rokmi v dôchodku sa podstatne mení, a to ako na vyspelých, tak na nových trhoch. Trvalé a účinné riešenie dlhodobej zdravotnej starostlivosti seniorov absentuje. Poistovatelia a zaistovatelia tu môžu významne pomôcť anuitami a ďalšími tradičnými riešeniami – poistením na dlhovekosť, kapitálovými tržmi s rizikom dlhovekosti. Vyžaduje sa trvalé inovatívne partnerstvo, a to nielen poisťovníctva a štátu, ale generácií dôchodcov a pracujúcich, ktorí ich zabezpečujú zdrojmi.

Prvým sídlom Swiss Re bol v roku 1864 dvojizbový apartmán na Schoffelgasse 1 v Zürichu.

Prvý manažér spoločnosti Giuseppe Besso

Zlomový moment – zemetrasenie v San Francisku 1909. Snímky archív



Ilustračné foto archív

G20 podporuje zásadnú reformu zdaňovania korporácií

OECD má dva roky na komplexný návrh

Ministri financií krajín skupiny G20 podporili zásadné prehodnotenie pravidiel zdaňovania nadnárodných korporácií. Zamerajú sa najmä na medzery, ktoré využívajú firmy, aby sa vyhli odvádzaniu miliardových daní.

Skupina popredných ekonomík schválila akčný plán, ktorý vypracovala Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj OECD. Tá už vo februári vyzvala na vytvorenie globálnych riešení, ktoré zabránia, aby daňové systémy nezvýhodňovali príliš nadnárodné podniky a dane ostávali na občanoch a malých podnikoch. Upozornila, že pri existujúcich pravidlách, ktoré chránia veľké korporácie pred dvojitém zdaňovaním, sa stáva, že napokon nezaplatia dane vôbec. Poukázala na to, že ich praktiky sú čoraz agresívnejšie. Keď majú sídlo v krajinách s vysokými daňami, vytvárajú si v off shorových štátoch dcérske spoločnosti. Využívajú ponúkané daňové prázdny. Výdavky a straty vykazujú všade tam, kde sú dane vysoké a zisky hlásia tam, kde sú sadzby dane nízke alebo žiadne.

Osobitnú iniciatívu na úrovni krajín G20 vyvíjali v tomto smere Veľká Británia, Francúzsko a Nemecko. Podľa OECD existujúci systém nefunguje, najmä ak ide o zdaňovanie firiem, ktoré pôsobia online. Vzhľadom na veľké rozpočtové deficity a verejný hnev sa vyhýbanie plateniu daní dostalo na vrchné priečky politickej agendy najmä po tom, čo sa ukázalo, že firmy ako Apple, Google či Amazon využívajú komplexné vnútrofirémne transakcie na zníženie daňového základu a daní.

Britský minister financií George Osborne povedal, že ľudia a firmy by mali platiť dane, ktoré im náležia. Je to jediná cesta, ako sa dá fungovať v spravodlivej a konkurencieschopnej spoločnosti.

Korporácie sa bránia tým, že konajú v medziach zákonov všade, kde operujú a platia náležité dane. Odborníci na dane zdôrazňujú, že treba rozlišovať medzi agresívnym daňovým plánovaním a tým, čo je priamočiare plánovanie na základe toho, čo ponúkajú daňové systémy a legislatíva krajín.

Riaditeľ Centra OECD pre daňovú politiku Pascal Saint Amans uviedol, že frustrácia vlád pre agresívne vyhýbanie sa korporácií daňovým povinnostiam vytvorila príležitosť na prepracovanie pravidiel, ktoré platia od 30. rokov minulého storočia. Dnešné daňové systémy rešpektujú vnútropodnikové zmluvy, hoci je evidentné, že ich snahou je presunúť zisky z krajín s vysokými daňami. Nové pravidlá budú kladť väčší dôraz na ekonomickú podstatu. OECD, ktorá svojim



George Osborne

Pascal Saint Amans

Sídlo OECD v Paríži



bohatým členom radí v otázkach daní a hospodárskej politiky, má dva roky na predloženie opatrení, ktoré môžu byť prijaté na medzinárodnej úrovni. Revíziou prejdú aj medzinárodné zmluvy, ktoré majú zamedziť dvojité zdaňovanie tak, aby v konečnom dôsledku nedošlo k dvojitému nezdaňovaniu. Predstavitelia OECD a G20 však odmietli radikálny návrh, podľa ktorého by sa mali zisky nadnárodných spoločností deliť medzi krajiny, kde operujú, na základe dohodnutého vzorca, pričom každá vláda by posúdila svoj podiel na profíte. Hoci v USA tento systém funguje, podľa nich je príliš komplexný na to, aby sa mohol prijať na medzinárodnej úrovni.

Niektoré krajiny navrhli, aby boli príjmy korporácií zdaňované tam, kde sú ich zákazníci. Skupina túto myšlienku odmietla.

(EurActiv)

Snímky archív, (ip)

Život vdovy – v samote a chudobe

Riešením sú súkromné úspory

Viera oslávila svoje 56. narodeniny ešte vo svojom dome, v ktorom spolu s manželom prežila posledných 30 rokov. Ďalšie narodeniny v ňom však už neoslávi. Jej manžel zomrel pred pár mesiacmi vo veku 72 rokov a Viera tak zostala vdovou odkázanou sama na seba. Keďže o financie sa vždy staral jej manžel, sama nebola schopná platiť hypotéku na dom a pre narastajúce dlhy ho musela predať. Sen o pokojnej starobe v dome s vysnívanou záhradkou sa rýchlo rozplynul.

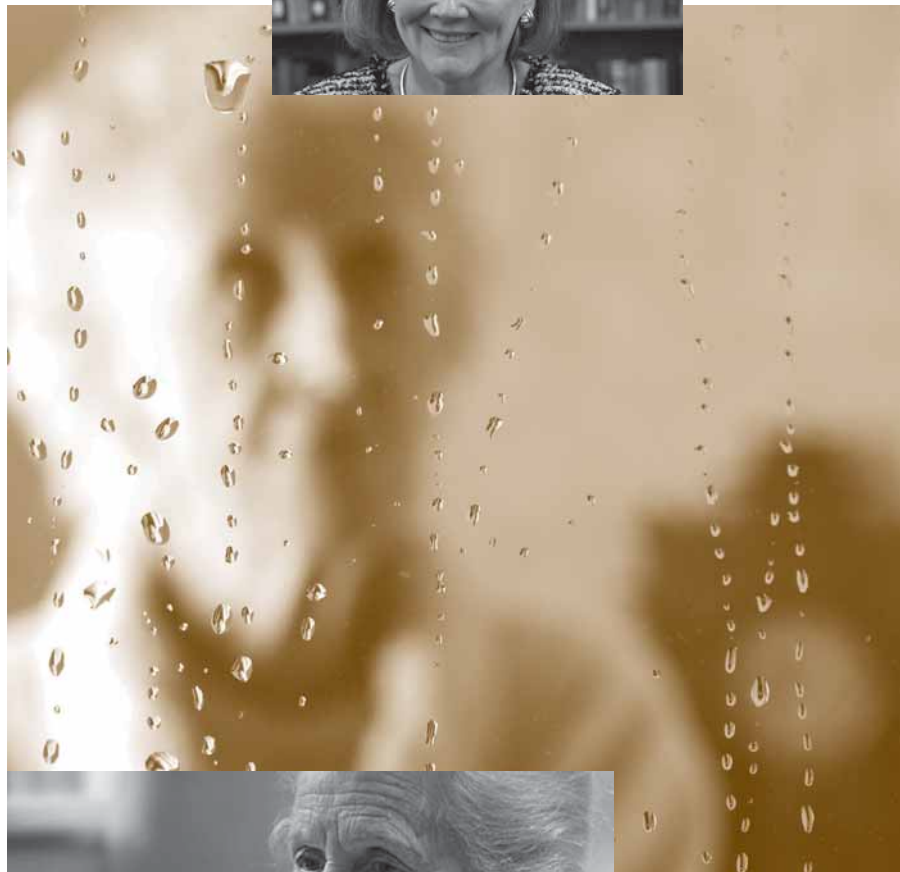
Viera, bohužiaľ, nie je jedinou ženou, ktorá po smrti manžela zostala chudobná a sama. Podľa demografických expertov skupiny Allianz sú staršie ženy vystavené vyššiemu riziku chudoby v 27 z 30 krajín OECD. V chudobe sa v nich ocitlo až 15 percent žien a iba 11 percent mužov.

Štúdia skupiny Allianz ukazuje, že zmena statusu z vydatej na slobodnú je jedným z najdôležitejších faktorov, ktoré vplývajú na mieru chudoby starších žien. A najčastejšie sa tento status mení pri smrti manžela, keď sa z manželky stáva vdova. Prečo sa to týka najmä žien? „Odpoveď je potrebné hľadať v dvoch príčinách. Prvou je tá, že ženy žijú dlhšie, druhou zasa kultúrny faktor, ktorý spôsobuje, že muži si zvyčajne berú mladšie ženy,“ vysvetľuje riaditeľka centra pre dôchodky Boston College Alicia Munnel.

V ekonomicky vyspelých krajinách dosahujú ženy priemerný vek 80,42 roka, muži len 73,41 roka. Rozdiely sú citeľné aj pri veku vstupu do manželstva, muži sa vo všeobecnosti ženia starší. Vo Francúzsku a Veľkej Británii je tento rozdiel 1,8 roka, v Nemecku 2,7 roka a v Taliansku je priemerný vek mužov vstupujúcich do manželstva vyšší dokonca až o 3,3 roka. „Výsledkom je väčší počet vdov ako vdovcov, a tie často prežijú poslednú časť svojho života osamotené bez manžela,“ konštatuje Munnel.

Smrť manžela má veľký dopad na finančný status vdov, ukazuje to aj prieskum, ktorý je súčasťou štúdie. Uskutočnil sa medzi 2 200 ženami vo vekovej skupine 24 až 75 rokov. Až 61 percent žien priznalo, že smrť manžela im priniesla so sebou finančné problémy.

Spôsobuje to aj skutočnosť, že dôchodky žien sú nižšie ako dôchodky mužov. Ženy často pracujú za nižšiu mzdu a niekoľko rokov trávia mimo pracovného prostredia pri starostlivosti o deti či príbuzných, ktorí zostali odkázaní na ich pomoc. Ďalším dôvodom je častý nezáujem žien o finančné záležitosti rodiny, tie ponechávajú na pleciach



Alicia
Munnel.



manžela. Po jeho smrti sa tak dostávajú do finančných problémov, ktoré sú spôsobené ich nízkou finančnou gramotnosťou.

Východiskom je väčší záujem žien o svoje financie už počas života manžela. Je dôležité zaujímať sa o svoj dôchodok už v mladosti a vždy vedieť, v akom stave sú úspory. Keďže štátny dôchodok nemusí garantovať udržanie životného štandardu na predošlej úrovni, výhodné je myslieť aj na doplnkový zdroj príjmov v starobe. Ideálnym riešením sú súkromné úspory v dôchodkových fondoch či vhodne nastavené životné poistenie založené už v mladosti.

(tsasp)

Ilustračné snímky archív

Even in Tough Times, the Austrian Insurance Industry Proves Resilient, Interview with Dr. Günter Geyer, President, Austrian Insurance Association,

p. 1

In Austria, there was no insurance company in need of subsidy. Insurance is not able to fully separate from the global economy and development; however, it was able to keep its promises also in volatile times. Those insurance companies that received help – for example the AIG from the United States – have not got into trouble for insurance business, but because of their bank activities.

* * *

In the field of private and employee old-age provision settlement, from my perspective, there is a great potential for growth in the Austrian market. At this point, Austria has a lot to catch up on, in international comparison. A perception that the individuals should ensure future of their own has significantly strengthened over the last twenty years. However, yet it is not significant in the field of nursing. The changes in the structures of family cohabitation and the increasing life expectancy imply that these questions will become a very important topic of the Austrian insurance. I think that the development in Slovakia will be similar.

* * *

In 1990, the Wiener Städtische AG was the first Western European insurance company to make a cautious, risk-conscious move into the CEE region. The competitors have viewed it skeptically. Looking back on this, we see that it was the right strategy, and we were followed by many Austrian and multinational groups. During the communist times, we have already had contacts with our business colleagues in former Czechoslovakia. We have always had reinsurance relationships with the Slovak state insurance company. The political situation only made it harder for us to step towards a closer cooperation. After the border has been opened, our colleagues from Czechoslovakia asked us to establish an insurance company. We were excited about this idea. What we have done together in the Bratislava, Prague and Brno offices of Kooperativa that resulted in the core profile of today's Vienna Insurance Group. As a result of this, the Vienna Insurance Group has risen to the top position among insurers that are internationally active in the CEE region. The close-up experience with transition of the former communist states towards the EU membership and the European integration was fascinating for me.

The Future of Financial Reporting in the Insurance Industry, Eva Hupková,

p. 4

In June, the International Accounting Standards Board (IASB) has published a targeted revised exposure draft (ED) that will fundamentally change

the accounting by all entities that issue insurance contracts. Although, the document is available for comment, it could be concluded, that the revised proposals aim to provide a consistent basis for accounting for insurance contracts and to make it easier for users of financial statements to understand how insurance contracts affect an entity's financial position, financial performance and cash flows. While the model presented in the previous exposure draft was broadly supported, some specific issues were raised that the IASB has sought to address. This document responds to those issues by introducing enhancements to the presentation and measurement of insurance contracts while seeking to minimize artificial accounting volatility. The revised exposure draft will replace IFRS 4, which currently permits a wide variety of practices in accounting for insurance contracts. The IASB and the American Financial Accounting Standards Board (FASB) have been working together for several years toward the goal of developing a comprehensive standard on accounting for insurance contracts that would address recognition, measurement, presentation, and disclosure. However, their EDs will have a number of differences. The FASB expects to issue its exposure draft in the near future.

Wave of Over-regulation Tops Insurance Sector Risks – Insurance Banana Skins Survey 2013,

p. 8

The greatest risk currently facing the insurance industry comes from the wave of new regulations which are being introduced at international and local levels, according to a new survey which ranks insurance sector risk.

The CSFI's latest Insurance Banana Skins survey, conducted in association with PwC, says that new rules governing issues such as solvency and market conduct could swamp the industry with costs and compliance problems. It could also distract management from the more urgent task of running profitable businesses at a time when the industry is under stress.

The survey polled over 600 insurance practitioners and industry observers in 54 countries, including Slovakia to find out where they saw the greatest risks over the next 2-3 years. Regulatory risk emerged a clear leader in many major markets, including North America, Europe, Far East/Pacific and Slovakia as well. This is the second successive survey which has identified regulation as the top risk concern for insurers, underlining the continuing uncertainty surrounding major regulatory initiatives. The EU's Solvency II Directive, now in its seventh year of planning, was the focus of strongest concern, particularly since many non-EU countries are awaiting the outcome before they finalize plans of their own.

Daniel Vilhelm,
TIEŇOVÁ EKONOMIKA A NÁRODNÉ ÚČTY,
Vydavateľský dom Elita, Bratislava 2013, 296 s.

Na knižný trh prichádza ojedinelá publikácia svojho druhu po prvýkrát v histórii ekonomickej knižnej tvorby v podobe systémovej monografie. Autor vychádza zo základnej gnozeologickej premisy, že tieňová ekonomika na Slovensku je neidentifikovaná



a tabuizovaná. Preto si dal za cieľ prispieť k identifikácii neformálnej ekonomiky, a tým znížiť i mieru jej tabuizácie spočívajúcej v totálnej absencii údajov o rozsahu a tempách rastu tieňovej ekonomiky. Publikácia sa začína opisom zvláštnych ekonomických aktivít v záhadnom ekonomickom prostredí

vyznačujúcom sa absolútnou neexistenciou štatistickej, účtovnej, daňovej a odvodovej evidencie. Opis záhadných ekonomických aktivít vyúsťuje do typizácie 64 tieňových ekonomických aktivít obsahujúcich rôznu mieru tieňovosti – od tzv. sivých ekonomických aktivít až po trestné čierne ekonomické aktivity. Autor prekoná archaickú zjednodušenú predstavu o tieňovej ekonomike, zakorenenú v predstavách širokých vrstiev obyvateľstva, že tieňová ekonomika je nelegálna výroba alkoholu, prostitúcia, drogy a predaj poľnohospodárskych prebytkov bez registračnej pokladnice.

V publikácii nechýba ani zmapovanie súčasnej úrovne poznania príčin a dôsledkov vzniku a existencie tieňovej ekonomiky z makroekonomického hľadiska, doplnené pohľadmi mikroekonomickej do podmienok nedokonalkej konkurencie. Veľmi zaujímavý postreh sa objavuje pri poukázaní na špecifika formovania sa tieňovej ekonomiky v centrálne plánovaných ekonomikách, a najmä pri jej metamorfózach v podmienkach transformácie na moderné trhové ekonomiky.

Podľa metodiky ESA 95 sa tieňová ekonomika vykazuje ako súčasť oficiálnych položiek sektoru domácností v skrytej podobe. Preto je rozsiahla časť publikácie venovaná problematike skrytej ekonomiky v systéme národných účtov.

Typizácia 64 tieňových ekonomických aktivít si vyžiadala jej komparáciu s typizáciou oficiálnej ekonomiky prostredníctvom porovnania odvetvovej štruktúry tieňovej ekonomiky a odvetvovej štruktúry oficiálnej ekonomiky zobrazenej v klasifikácii SK NACE rev.2., ktorá je oficiálnou klasifikáciou ekonomických činností krajín EÚ. Priradenie skrytej neformálnej ekonomiky do tieňa odvetví národného hospodárstva predstavuje dôležitý metodologický krok na ceste k profesionálnym odhadom tieňovej ekonomiky, a tým i ku kvalifikovanému zobrazeniu tieňovej ekonomiky v systéme národných sektorových účtov: nefinančných korporácií, finančných korporácií, domácností, verejnej správy a zahraničia.

(mv)

Jazykové okienko / Recenzia

O zhode prísudku vo vetách s prístavkom

V jazykových prejavoch sa nezmieľame stretávať s vetami s prístavkom (so zhodným, obyčajne rozvíjajúcim prívlastkom stojacim za nadradeným podstatným menom), ktoré sa vo vete vyčleňuje čiarkami, napr. *Slovenská poisťovňa, akciová spoločnosť, bola založená v roku 1991*. Prístavok môže byť vyjadrený aj skratkou, napr. *Všeobecná zdravotná poisťovňa, a. s., poskytuje komplexné služby v oblasti zdravotného poistenia*.

Niektorí autori textov sa pri zostavovaní vety, v ktorej je medzi podmetom a prísudkom prístavok, nevedia rozhodnúť, či má byť zhoda v rode a v čísle medzi prísudkom a podmetom, alebo medzi prísudkom a prístavkom, teda či je napríklad správne *Gemercukor, a. s., začal včera cukrovarnícku kampaň* alebo či je správne *Gemercukor, a. s., začala včera cukrovarnícku kampaň*. V týchto vetách podmetom vety je názov *Gemercukor*, prístavkom je skratka *a. s.* zastupujúca slovné spojenie *akciová spoločnosť* a prísudkom je sloveso *začal*, resp. *začala*. Podľa gramatických pravidiel platných v slovenčine zhoda má byť medzi podmetom a prísudkom, nie medzi prístavkom a prísudkom. Keďže v citovanej vete podmet vety – názov *Gemercukor* – je mužského rodu aj prísudok má byť v mužskom rode. Správne teda je *Gemercukor, a. s., začal včera cukrovarnícku kampaň*. Vo vete *Energetické centrum, a. s., začalo podnikať v oblasti dodávky elektriny* rozvíjajúcim podmetom vety je slovné spojenie *Energetické centrum* a prístavkom je skratka *a. s.* zastupujúca slovné spojenie *akciová spoločnosť*. Keďže jadrom rozvíjajúceho podmetu je podstatné meno stredného rodu *centrum*, aj prísudok je v strednom rode, teda *[Energetické centrum] začalo*. Ak je vo vete s prístavkom jadrom podmetu podstatné meno v množnom čísle, prísudok musí byť takisto v množnom čísle, napr. *Východoslovenské strojárne, a. s., išli do konkurzu*.

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

Inzercia



INSIA vytvorila Android aplikáciu



INSIA vytvorila pre svojich členov Android mobilnú aplikáciu na fotenie áut vstupujúcich do poistenia. Výhodou tejto aplikácie je, že fotky z obhliadky sa odosielať priamo do poisťovne.

**INSIA - VAŠA CESTA
AKO BYŤ TRENDY !!!**

Pre viac informácií nás kontaktujte:

E-mail: partner@insia.sk, mobil: 0905(03) 500 080

www.UspesnyMakler.sk

Poistné rozhľady

4/ 2013

september 2013

EV 2935/09

Vydáva

Slovenská asociácia
poisťovní ako odborný
dvojmesačník slovenského
poisťovníctva

Vedúci redaktor

Ing. Ivan Podstupka

Členovia redakčnej rady

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

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



4



Poistné rozhľady

Ročník XIX / 2013

Adresa vydavateľa
Slovenská asociácia
poisťovní
Drieňová 34
P. O. Box 51
820 09 Bratislava 29
IČO 17054303

Telefón

02 / 4342 9985

fax

02 / 4342 9984

e-mail

ivan.podstupka@slaspo.sk
www.slaspo.sk

Typografia, prepress

MONADA atelier s. r. o.
Karol Rosmány

Tlač

NEUMAHR tlačiareň, s. r. o.
Bratislava

ISSN 1335-1044

