

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA**

**POSTAVENIE A FUNKCIE
BANKOPOISŤOVNÍCTVA V PODMIENKACH
EKONOMIKY SR**

Diplomová práca

Študijný program: Medzinárodný obchod

Študijný odbor: 6225 Medzinárodné podnikanie

Školiace pracovisko: Katedra medzinárodného obchodu

Vedúci záverečnej práce: Doc. Ing. Ľuboš Pavelka, PhD.

Bratislava 2019

Bc. Anton Suchý

Čestné vyhlásenie

Týmto čestne vyhlasujem, že predložená elektronická podoba práce sa zhoduje s písomne odovzdanou prácou, prácu som vypracoval samostatne a s uvedením všetkej použitej literatúry.

.....

Pod'akovanie

Ďakujem Doc. Ing. Ľubošovi Pavelkovi, PhD. za odborné vedenie, rady a pripomienky, ktoré mi pomohli pri vypracovaní diplomovej práce. Ďakujem za odborné rady, poskytnutie informácií a konzultácie pracovníkom bánk, poisťovní a finančných spoločností, najmä pracovníkom Eximbanky, Atradius, Colonnade, ktoré mi pomohli pri písaní diplomovej práce.

Abstrakt

Bc. Suchý Anton: Postavenie a funkcie bankopoistovníctva v podmienkach ekonomiky SR, Diplomová práca - Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. - Vedúci bakalárskej práce: Doc. Ing. Ľuboš Pavelka, PhD. - Bratislava: OF EU, 2019, 72 strán.

Cieľom záverečnej práce zhodnotenie úrovne bankopoistovníctva v podmienkach Slovenskej republiky. Poskytuje nielen teoretický popis, výklad pojmov a vývoj bankopoistovníctva, ale sa hlavne zameriava na pôsobenie finančných subjektov v tejto oblasti v Slovenskej republike, ich produktové portfólio, analyzuje výhody a nevýhody bankopoistovníctva a vývojové trendy na Slovensku. Práca je rozdelená do 3 kapitol. Obsahuje 9 tabuliek, 17 obrázkov a 4 prílohy. Prvá kapitola je venovaná základným pojmom, vývoju bankopoistovníctva a globalizačným trendom v tejto oblasti. Je v nej popísané pôsobenie subjektov v oblasti bankopoistovníctva, rozdelenie bankopoistných produktov a sféry ich pôsobenia a riziká podnikania v medzinárodnom obchode. V druhej kapitole je uvedený cieľ práce, metodika a metódy použité pri skúmaní. Tretia kapitola sú výsledky vlastnej práce a diskusia. Bližšie sa venuje trendom ktoré ovplyvňujú bankopoistovníctvo na Slovensku, jednotlivým finančným inštitúciám a ich produktom a stratégiám ďalšieho vývoja. V závere sú zhrnuté dosiahnuté výsledky práce, zistenia a možnosti ďalšieho vývoja. Výsledkom riešenia danej problematiky je analýza bankopoistovníctva na Slovensku a zistenie jeho ďalšieho možného rozvoja a trendov v tejto oblasti.

Kľúčové slová

bankopoistovníctvo, banky, poisťovne, produktové portfólio, bankopoistný produkt, výhody bankopoistenia.

Abstract

Bc. Suchý Anton: Position and functions of the bancassurance in the economic conditions of the Slovak republic Diploma thesis, - University of Economics in Bratislava, The Faculty of Commerce Department of International Trade. Head of the thesis: Doc. Ing. Ľuboš Pavelka, PhD. - Bratislava: The Faculty of Commerce, University of Economics, 2019, 72 Pages.

The aim of the final thesis is to evaluate level of bancassurance in the Slovak Republic. It provides not only theoretical description, interpretation of concepts and development of bancassurance, but mainly focuses on the activities of financial entities in this area in the Slovak Republic, their product portfolio, analyzes the advantages and disadvantages of bank insurance and development trends in Slovakia. The thesis is divided into 3 chapters. Includes 9 tables, 17 image and 4 attachments. The first chapter is devoted to the basic concepts, the development of banking and globalization trends in this area. It describes the activities of entities in the field of bancassurance, the division of bancassurance products and the sphere of their activity and the risks of doing business in international trade. The second chapter describes the aim of the work, the methodology and methods used in the research. The third chapter is the results of the own work and discussion. It deals with trends affecting bancassurance in Slovakia, individual financial institutions and their products and strategies for further development. The fourth final chapter summarizes the achieved results of work, findings and possibilities of further development. The result of the solution of this issue is the analysis of bancassurance in Slovakia and the finding of its further development and trends in this area.

Keywords

bancassurance, banks, insurance companies, product portfolio, bancassurance product, advantages of bancassurance

Obsah

Úvod	9
1. SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA	10
A V ZAHRANIČÍ	10
1.1 BANKOPOISŤOVNÍCTVO A ETAPY JEHO VÝVOJA.....	10
1.2 GLOBALIZAČNÉ A INTEGRAČNÉ TRENDY V OBLASTI BANKOPOISŤOVNÍCTVA ..	16
1.3 PÔSOBENIE SUBJEKTOV V OBLASTI BANKOPOISŤOVNÍCTVA.....	17
1.4 Stratégie pri vytváraní bankopoist'ovní	21
1.5 Faktory úspechu zavádzania bankopoist'ovníctva	23
1.6 Dôvody úzkej spolupráce bánk a poisťovní	24
1.7 Dôvody záujmu finančných spoločností o bankoist'ovníctvo :	26
1.8 ANALÝZA PRODUKTOV BANKOPOISTENIA	27
1.9 FINANCOVANIE POHLÁDÁVOK V KORPORÁTNOU SFÉROU.....	29
1.9.1 Financovanie faktoringovými spoločnosťami	29
1.9.2 Financovanie forfaitingovými spoločnosťami	30
1.10 RIZIKÁ PODNIKANIA V MEDZINÁRODNOM OBCHODE.....	30
2. CIEĽ PRÁCE, METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA.....	32
2.1 Cieľ práce a metodika práce	32
2.2 Stanovenie hypotéz	32
2.3 Metódy skúmania.....	33
3. VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA	33
3.1 Bankopoist'ovníctvo na Slovensku a trendy, ktoré ho momentálne ovplyvňujú	33
3.2. Úlohy, ciele a postavenie vybraných poisťovní na tuzemskom trhu z pohľadu bankopoist'ovníctva	37
3.2.1 Produkty EXIMBANKY	42
3.2.2 Produkty spoločnosti Colonnade Insurance S.A.	52
3.2.3 Produkty spoločnosti Atradius.....	55
Poisťovanie pohľadávok.....	55
3.3 Súčasný prostredie v SR a stratégie, ktoré uplatňuje štát.....	56
3.4 Súčasná situácia v bankopoist'ovníctve v iných krajinách	59
4. ZÁVER.....	67
Zoznam použitej literatúry	69

Zoznam skratiek a značiek

- D&O - Poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú členmi štatutárnych orgánov a ďalšími manažérmi
- ECB - Európska centrálna banka
- EuroGAP - Kryje rozdiel medzi obstarávacou cenou vozidla a trhovou (všeobecnou) cenou vozidla v dobe vzniku poistnej udalosti
- EHP - Európsky hospodársky priestor
- OECD - Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
- SLASPO - Slovenská asociácia poisťovní
- UK - Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska
- VEV - Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov
- WTO - Svetová obchodná organizácia

Zoznam ilustrácií a tabuliek

• Obrázok 1 Historický vývoj bankopoistovníctva.....	12
• Obrázok 2 Globálne štandardy regulácie bankovej primeranosti BASEL	13
• Obrázok 3 Faktory ovplyvňujúce bankopoistovníctvo.....	14
• Obrázok 4 Faktory úspechu bankopoistovníctva.....	15
• Tabuľka 1 Výhody bankopoistovníctva pre banku a poisťovňu.....	18
• Tabuľka 2 Základné formy uplatňovania bankopoistovníctva.....	19
• Tabuľka 3 Modely bankopoistovníckych vzťahov.....	20
• Tabuľka 4 Hlavné a odvodené motívy pri spájaní bánk a poisťovní	22
• Obrázok 5 Kategórie produktov bankopoistenia.....	27
• Obrázok 6 Faktoring a jeho formy.....	30
• Obrázok 7 Efektivita fungovania predajných kanálov neživotného poistenia v krajinách EÚ.....	35
• Obrázok 8 Efektivita fungovania predajných kanálov životného poistenia v krajinách EÚ..	36
• Obrázok 9. Faktory ovplyvňujúce zabezpečenie podnikania.....	38
• Obrázok 10. Faktory ovplyvňujúce zabezpečenie podnikania v bankopoistovníctve.....	39
• Obrázok 11 Faktoring v zahraničnom obchode.....	40
• Obrázok 12 Forfaiting.....	41
• Obrázok 13 Poistenie vývozných dodávateľských úverov.....	45
• Obrázok 14 Poistenie vývozných odberateľských úverov proti komerčným a politickým rizikám.....	47
• Obrázok 15 Poistenie výrobného rizika.....	48
• Obrázok 16 Poistenie úveru na financovanie výroby určenej na vývoz.....	49
• Obrázok 17 Produkty spoločnosti Colonnade Insurance S.A.....	53
• Tabuľka 5 Štruktúra a medziročný rast poistného v Európe.....	62
• Tabuľka 6 Priemerné poistné na obyvateľa v EHP vrátane Turecka 2016-2017.....	63
• Tabuľka 7 Celkové poistné ako % z HDP (penetrácia) 2016-2017.....	64
• Tabuľka 8 Poistné podľa kategórií v SR.....	65
• Tabuľka 9 Poistné podľa kategórií v LX.....	65

Úvod

Finančné služby sa neustále rozvíjajú, tak ako napredujú technológie a ľudské znalosti, ktoré menia tvár svetového hospodárstva. V súčasnosti ich najviac ovplyvňujú zmeny v svetovom hospodárstve a prelomy v informačných technológiách a zmeny v legislatíve jednotlivých štátov. V našej práci sa budeme zaoberať finančnými produktmi, ktoré sa rozvíjajú na základe spolupráce bánk a poisťovní. Bankopoisťovníctvo je nový spôsob previazania poistenia a bankových produktov, ktoré sú poskytované pod jednou strechou. Previazanie týchto služieb by mohlo priniesť využiteľom služby konkurenčnú výhodu.

Finančné služby spojené s bankopoisťovníctvom sú rôznorodé a v jednotlivých krajinách sú na rôznej úrovni. V tejto práci sa budeme venovať okolnostiam, ktoré ovplyvnili vznik a rozvoj bankopoisťovníctva. Uvedieme dôvody na strane banky a na strane poisťovne, ktoré nakoniec viedli k ich efektívnej spolupráci.

Objasníme použité stratégie a modely pri spájaní bánk a poisťovní, ako aj výhody a nevýhody prepojení pre obe spoločnosti. Poskytneme informácie o bankopoisťovníctve na Slovensku a budeme bližšie špecifikovať produkty niektorých finančných spoločností na Slovensku. Pokúsime sa na základe nám dostupných znalostí o trhu na Slovensku predpokladať ďalší možný vývoj v oblasti bankopoisťovníctva na Slovensku a poukážeme na ďalšie možnosti rozvoja oblasti bankopoisťovníctva.

1. SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

1.1 BANKOPOISTOVNÍCTVO A ETAPY JEHO VÝVOJA

Príklady prvého zaist'ovania tovaru a náznaky bankopoist'ovníctva môžeme pozorovať už v stredoveku, čo súviselo s rozvojom námornej dopravy a rozložením finančného rizika pri stroskotaní lode, ale aj možných obrovských ziskov pri návrate lodí z Indie a Nového sveta.

Zaist'ovanie sa poskytovalo na základe rôznych zmlúv a dohôd medzi bankami a rôznymi osobami, čo možno považovať za počiatky bankopoist'ovania. K čiastočnému zabrzdzeniu vývoja bankopoist'ovníctva došlo v USA, kde boli po krachu na burze od roku 1933 regulované podmienky takzvaným Glass-Steagall-ovým zákonom, ktorým bolo bankám zakázané spájať investičné a komerčné bankové aktivity.

Za kolísku bankopoist'ovníctva, v trocha odlišnom chápaní ako ho poznáme dnes, považujeme už spomínané „Francúzsko a Taliansko, tak ako aj Holandsko a Anglicko.“¹

Človek sa počas života stretáva s finančným krachom, ktorý ho ohrozuje alebo obmedzuje.. Jeden z prvotných ľudských inštinktov je minimalizovať riziko. Zabezpečovací systém zabráni nečakanému zlyhaniu. Aby bol zabezpečovací systém efektívny, musí byť vytvorený pred zlyhaním primárneho systému. Obdobne sa aj finančné trhy snažia minimalizovať a rozložiť riziko. Za týmto účelom sú vytvárané finančné produkty rozkladajúce riziko viacerými spôsobmi. Finančné trhy vyprodukovali bankopoistenie ako produkt, kde sa spojili výhody bankovníctva a poisťovníctva.

V úsilí získať nové možnosti, zvýšiť predaj svojich produktov a pri tom lepšie uspokojiť potreby klientov dochádzalo v Európe k rôznym formám spájania bánk a poisťovní. Keďže sa nevedú presné záznamy o všetkých obchodoch bankopoist'ovníctva a tieto produkty sú často veľmi zložito prepletené, môžeme sa len domnievať, že európske banky ako Cr  dit Agricole (Francúzsko), ABN AMRO (Holandsko), BNP Paribas (Francúzsko) a ING (Holandsko) na základe objemu obchodov dominujú na globálnom trhu bankopoist'ovníctva od roku 2015.

¹ KORA  Š, A. 2005. *Bankopoist'ovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 10.

Bankovníctvo sa koncom 19. storočia stále ďalej rozvíjalo. Najčastejšie to bolo formou dcérskych bánk a spoločností, kde bolo ťažké garantovať nové riziká. Prebehla inštitucionalizácia a vzťahy sa začali prepletať ale v obmedzenej miere.

V povojnovom období sa začala prosperita bánk a tiež obyvateľstvo sa rozmáhala. Začal vznikať záujem o vkladové bankovníctvo, ale objavuje sa aj dopyt po sociálnom a životnom poistení. Začal sa naplno prejavovať fakt, že banky v spojení s poisťovňami môžu dosiahnuť ďalší rozvoj a rast ziskov. V 70. rokoch 20. storočia poisťovne patrili obyčajne niektorej bankovej skupine, alebo sa s nejakou bankou spojili, čo bol základ bankopoisťovníctva. Tento fakt objasňuje aj KORAUS²

Korauš vo svojej práci uviedol tri etapy vývoja bankopoisťovníctva, pričom sa odvoláva na francúzskeho ekonóma J.P. Daniela.

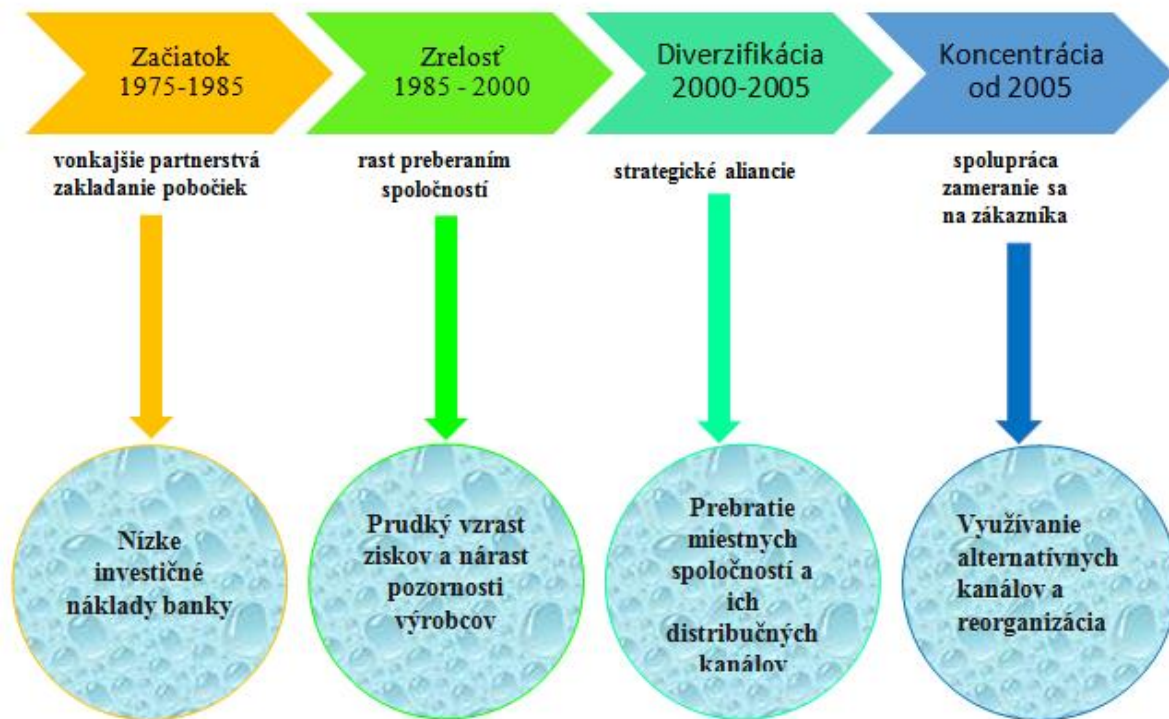
1. etapa : pred rokom 1980 – Banky popri hlavnej činnosti poskytovali aj poisťné produkty. Banky nimi rozširovali svoje portfólio bankových služieb. Toto obdobie je charakterizované ako obdobie zavádzania a priučania sa poskytovaniu poisťných produktov bankami.
2. etapa : medzi rokmi 1980 a 1990 – Prichádza k rozvoju rôznych druhov finančných produktov a k snahe o postupné zavedenie skutočného bankopoisťovníctva do praxe. Charakteristická je vyššia miera kooperácie medzi subjektmi, teda medzi bankami a poisťovňami.
3. etapa : od 90. tých rokov – Dochádza k rozsiahlej inovačnej činnosti bankových produktov na základe potrieb zákazníkov. Nastáva stále väčšie a väčšie prepojenie činností subjektov a často sa stretávame aj s kombinovanými produktmi.

Hakan Sezik z Baku uvádza štyri etapy vývoja bankopoisťovníctva a uvádza aj ich hlavné charakteristiky.

² KORAUS, A. 2005. *Bankopoisťovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 15.

Obrázok 1

Historický vývoj bankopoist'ovníctva



Prameň: Vlastné spracovanie podľa pdf dokumentu Hakan SEZIK Evolution of Bancassurance. Baku. júl 2015.
<http://www.xprimm.com/download/aiif2015/Hakan%20SEZIK,%20HSBC.pptm>

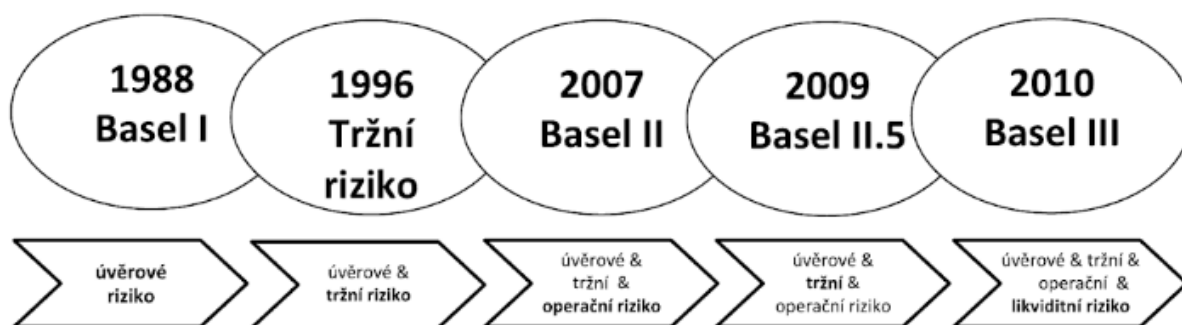
Teplý a kol.³ si všímajú nástup regulácie v bankovníctve a Bazilejský výbor pre bankový dohľad v roku 1988 zaviedol globálne štandardy regulácie bankovej primeranosti pre medzinárodne aktívne banky, ktorý sa nazýva BASEL I. V roku 2007 sa zaviedol BASEL II a v roku 2010 BASEL III.

Autori sledovali trhové riziká bánk a poisťovní, ktoré determinovali vývoj podmienok bankopoist'ovníctva v minulom období. Na porovnanie s predchádzajúcimi názormi uvádzame tiež schému, ktorú vo svojej práci publikovali.

³ Mejstřík Michal - Pečená Magda - Teplý Petr. Bankovníctví v teorii a praxi. 1.vyd. Praha: Karolinum 2014. ISBN 978-80-246-2870-7, 687s .

Obrázok 2 Globálne štandardy regulácie bankovej primeranosti BASEL

Obrázek VI-12: Rizika v Basel I , Basel II, Basel II.5 a Basel III



Poznámka: Basel II.5 obsahovala změnu Basel II v oblasti řízení tržního rizika v roce 2009.

Zdroj: Teplý (2014b)

Praměň: Mejstřík Michal - Pečená Magda - Teplý Petr. Bankovníctví v teorii a praxi. 1.vyd. Praha: Karolinum 2014. ISBN 978-80-246-2870-7, 687s .

Bankopoišťovníctvo si prešlo svojím vývojom. Spočiatku v 70. rokoch sa poišťovne usilovali o vytvorenie povrchného partnerstva bankami. Snažili sa docieľiť, aby s nimi banky začali spolupracovať tým, že im núkali výnosy z poistenia za nízke náklady banky.

V 80. rokoch sa darilo poišťovniam prebrať menších spoločností dosiahnuť nevídaný rast a vybudovať si silnejšie postavenie na trhu. Túto zmenu si všimli i mnohé výrobné podniky, ktoré hľadali silného partnera, ktorý by ich dokázal poistiť a zabezpečiť ich obchody.

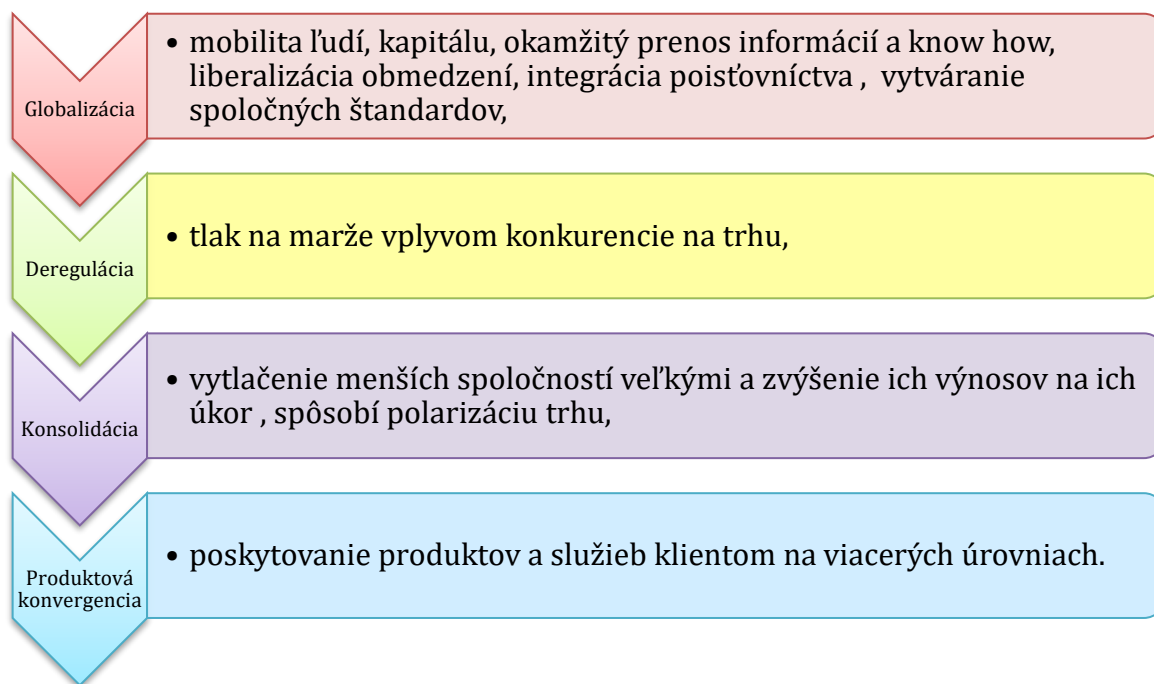
Od počiatku nového milénia sa prioritou poišťovní stala diverzifikácia. Namiesto akvizícií uprednostňujú strategické aliancie. Uvedomujú si dôležitú úlohu miestnych spoločností pri poskytovaní poistenia. Pomocou miestnych spoločností sa snažia preniknúť k novým zákazníkom.

Od roku 2005 môžeme opäť skonštatovať, že sa zmenil prístup poišťovní. V porovnaní s predošlými obdobiami sa veľký dôraz kladie na zákazníka. Pre poišťovňu je dôležité, aby chápala motívy a očakávanie zákazníka. Tomuto cieľu podriadila svoje stratégie a začala využívať aj alternatívne kanály k distribúcii svojich produktov, ktoré využívajú nové technológie ako blockchain a sieť umelej inteligencie. Okrem technologických inovácií a meniaceho sa finančného trhu sa musí poišťovňa pripraviť aj na zmenu svojej organizačnej štruktúry, ktorú spôsobujú zmeny v právnych poriadkoch krajín, kde pôsobí.

1.2 FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE BANKOPOISŤOVNÍCTVO

Vplyvom uvedených faktorov, ktoré pôsobia rovnako na banky aj na poisťovne sú tieto finančné spoločnosti z nútené prispôbiť sa požiadavkám trhu a musia vytvárať nové štruktúry.

Obrázok 3 Faktory ovplyvňujúce bankopoisťovníctvo



Prameň: vlastné spracovanie podľa KORAUŠ, A. 2005. *Bankopoisťovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005.s.17

Finančné inštitúcie sa snažia neustále získavať klientov, preto pre nich musia neustále hľadať nové lacnejšie a lepšie riešenia.

Pri spájaní banky a poisťovne je potrebné vyriešiť podnikateľský zámer tak, aby budúci klienti využili služby a produkty bankopoisťovne, ktoré sú lepšie, lacnejšie, dostupnejšie ak u konkurencie.

Nevyhnutnou podmienkou prepojenia spoločností a obsluha klienta závisí aj od IT systémových služieb, ich prepojenia a vývoja. Kvalitná IT podpora by mala byť zabezpečená od prvého štádia identifikácie a hľadania potenciálneho klienta, až po uzatvorenie a ukončenie

zmluvy s klientom. S týmto cieľom je treba pamätať na primeranú ochranu a zabezpečenie, najmä pri využívaní technológie cloud a vzdialeného prístupu na terminály klienta. Dôležité je dbať na dodržanie platnej legislatívy

Faktory úspechu od ktorých závisí celý proces bankopoistovníctva sú rôznymi autormi rôzne definované. V praxi sa ukáže na ktorom z nich klientovi za danej situácie záleží najviac.

Obrázok 4



Prameň: vlastné spracovanie podľa KORAUŠ A. 2005. *Bankopoistovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005.s.72

Dosiahnuť úspech v dnešnej konkurencii dokážu len tie najlepšie spoločnosti. Musia však niečím osobitým klienta osloviť, aby sa mohli presadiť. Úspešnosť u klienta môže mať za následok presadenie sa v celom sektore v ktorom jednotlivé spoločnosti bankopoistovníctvo doposiaľ nevyužívali, ale konkurenčný tlak a požiadavky trhu a odberateľov ich k týmto krokom núti. Je dobré byť pripravený na týchto klientov poskytovaním vhodného poradenstva a oslovovaním cieľových spoločností s pripravenými produktmi.

1.2 GLOBALIZAČNÉ A INTEGRAČNÉ TRENDY V OBLASTI BANKOPOISŤOVNÍCTVA

"Finančný trh je miesto na ktorom dochádza k sústreďeniu ponuky a dopytu po peňažnom kapitáli, platobných prostriedkoch, cenných papieroch, drahých kovoch, poisťnej ochrane a podobne."⁴

Pohyb kapitálu na finančnom trhu vykonávajú viacerí finanční sprostredkovatelia, napríklad banky, sporiteľne, poisťovne, penzijné fondy, investičné a správcovské spoločnosti, burzy, obchodníci s cennými papiermi a podobne. Najväčšími sprostredkovateľmi sú však komerčné banky. Postupne však miznú hranice medzi rôznymi druhmi finančných inštitúcií. Nové finančné nástroje sa spájajú s globalizáciou bankovníctva. Finančné inovácie sú príčinou aj dôsledkom internacionalizácie. Všetky finančné spoločnosti sa usilujú zavádzať finančné produkty, ktoré sú lepšie ako doterajšie, sú lacnejšie, rýchlejšie, konkurencieschopnejšie.

Všetky finančné nástroje majú potreby, ktoré môžeme rozčleniť na 4 skupiny:

1. navýšenie kapitálu,
2. výnosné uloženie a ochrana prebytočného kapitálu,
3. poistenie proti riziku,
4. špekulácia s prijateľným rizikom.

Produkty bankopoisťovania obstarávajú túto potrebu minimalizovať riziko.

Celosvetové finančné trhy podliehajú neustálym zmenám. K rastu technologického pokroku prispieva aj globalizácia, ktorej dôsledky sa prejavujú na finančných aj poisťných trhoch.

⁴ ŠÍBL, Drahoš, Peter BALÁŽ, Júlia BOBOCKÁ, et al. *Veľká ekonomická encyklopédia: výkladový slovník A-Ž : jazykové ekvivalenty*. Bratislava: Sprint v.fra, 1996, 624 s. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-02-4. s. 194.

"Globalizáciu môžeme definovať ako rozvoj a prehĺbovanie medzinárodných ekonomických vzťahov v celosvetovom meradle".⁵ Dôsledky globalizácie sa prejavujú aj na poisťných trhoch, v ktorých dostupnosť kapitálu, ľudských zdrojov, informačných technológií a vytváranie unifikovaných štandardov spôsobili rozšírenie trhov bez ohľadu na geografické a teritoriálne hranice. Jedným z hlavných prejavov globalizácie na poisťnom trhu je aj bankopoisťovníctvo.

1. 3 PÔSOBENIE SUBJEKTOV V OBLASTI BANKOPOISŤOVNÍCTVA

Spomínané trendy a zmeny sú pre subjekty bankopoisťovníctva výzvami, s ktorými sa musia vysporiadať, pokiaľ si chcú udržať klientov a čeliť konkurencii.

Ponúkanie produktov zaškoleným a motivovaným personálom a poskytovanie rozšíreného portfólia produktov je spôsob, ktorým sa bankové inštitúcie snažia udržať klienta hoci aj za cenu znížovania marže na minimálnu únosnú mieru.

Poisťovacie spoločnosti to robia orientovaním sa na vysoko bonitných klientov, aby mohli, ako to tvrdí Purdy "vstupovať na nové trhy a tým rozširovať svoje pole pôsobnosti a postupný prechod od priameho predaja svojich produktov k novým distribučným kanálom na maximalizovanie pravdepodobnosti úspechu v ich predajných procesoch."⁶

⁵ ŠÍBL, Drahoš, Peter BALÁŽ, Júlia BOBOCKÁ, et al. *Veľká ekonomická encyklopédia: výkladový slovník A-Ž : jazykové ekvivalenty*. Bratislava: Sprint v.fra, 1996, 624 s. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-02-4. s. 207.

⁶ Vlastné spracovanie podľa Purdy, S. 2002. *Bancassurance - A Suitable Model for India*. Dillí: Aviva Life Insurance. s. 5.

Tabuľka 1 *Výhody bankopoistovníctva pre banku a poisťovňu*

Banka	Udržanie si klienta	Uspokojenie viacerých finančných potrieb na jednom mieste	Diverzifikácia príjmov	Výhodnejšie zdroje na dosiahnutie zisku	Obohatenie pracovného prostredia	Predajne orientovaná štruktúra
Poisťovňa	Príjmová a kanálová diverzifikácia	Kvalitný prístup ku klientovi	Rýchlejší prístup do nových geografických oblastí	Silnejší kapitál poisťovne	Dosiahnutie synergického efektu s bankou	Vytvorenie nového a lacnejšieho distribučného kanála prostredníctvom akvizície

Prameň: Vlastné spracovanie podľa Purdy, S. 2002. Bancassurance - A Suitable Model for India. Dili: Aviva Life Insurance.

Pri vzájomnej spolupráci sa v bankopoistovníctve uplatňujú nasledovné formy:

Tabuľka 2 Základné formy uplatňovania bankopoistovníctva

Zamestnanci poisťovne predávajú bankové produkty	Bankoví zamestnanci predávajú poistenie	Poisťovňa predáva produkty v priestoroch banky
Oddelená predajná sila	Integrovaný model	Ruka v rukavici
Rýchla implementácia	Proces riadený bankou	Rýchla implementácia
Pokles riadenia času v banke	Poisťovňa prevádzkuje len produkt/predaj	Využitie silných stránok oboch partnerov
Potreba nízkej miery integrácie	Minimálne medzikulturálne otázky	Banka ako uvádzač, poisťovňa ako predavač
Najmenšia efektívnosť v oblasti využitia bankovej klientely	Silné stránky poisťovne nie sú využité	Súhra oboch kultúr v podobe umiestnenia pracovníkov poisťovne v bankách
Poisťovňa kontroluje predajný proces	Vyžaduje väčšiu zmenu manažmentu	

Prameň : Purdy, S. 2002. Bancassurance - A Suitable Model for India. Díl: Aviva Life Insurance. s. 9.

Tabuľka predstavuje spojenie banky a poisťovateľa podľa úrovne prepojenia od spojenectva v ktorom sú obidva subjekty samostatné cez zmiešanú štruktúru, v ktorej je jeden subjekt podriadený druhému, až po úplnú integráciu joint-venture, ktorá sa vytvára s cieľom vyvolať a využiť synergické efekty pri znížení nákladov na infraštruktúru a rozšíriť finančný potenciál a maximalizovať pákový efekt vložených investícií. Subjekty odložia vzájomnú konkurenciu a maximálne rozvíjajú svoju vzájomnú komplementaritu.

Rozoznávame tri základné modely bankopoistovníctva.⁷

Model oddeleného bankopoistovníctva

Model univerzálneho bankopoistovníctva

Model zmiešaného bankopoistovníctva

Tabuľka 3 *Modely bankopoistovníckych vzťahov*

Bankopoistný model	Charakteristika	Výhody
oddelené	Subjekty nie sú vlastnícky ani personálne previazané. Banky vykonávajú bankovníctvo a špecializované spoločnosti vykonávajú investičné obchody.	Deľba práce medzi subjektmi. Vzniklo po zavedení regulačných opatrení po zneužití údajov z komerčných obchodov.
univerzálne	Účtovné prepojenie okruhu účtovného a investičného bankovníctva subjektov. Diverzifikácia obchodov kompenzuje zisky z investičných obchodov.	Široká ponuka produktov na jednom mieste. Stabilita bánk
zmiešané	Banka vykonáva len jeden okruh činnosti, ale má majetkový vklad aj v banke, ktorá vykonáva investičné bankovníctvo.	Vzájomná kontrola investičnej aj komerčnej banky.

Prameň : Vlastné spracovanie

K tomu ako najvhodnejšie využiť dostupný potenciál spájajúcich sa subjektov je potrebné preskúmanie a vyhodnotenie potenciálu všetkých zúčastnených subjektov na základe

⁷ TOBIAS, C. HOSCHKA. Bankassurance in Europe. London: TheMillan Press Ltd. 1994. s 79.

hlbkovej analýzy aktuálnej situácie. Najviac aktívne by v tejto oblasti mali byť oddelenia na posudzovanie rizika banky a poisťovne spolu s obchodným a zahraničným oddelením klienta.

1.4 Stratégie pri vytváraní bankopoisťovní⁸

1. Založenie novej filiálky, nastáva v prípade ak je založená nová pobočka banky na predaj poisťných produktov. Poisťovňa túto stratégiu nevyužíva a novú pobočku zakladá len zriedkavo. Túto stratégiu využíva najmä banka.
2. Založenie spoločného podniku, nastáva v prípade ak poisťovňa a banka založia spoločnú pobočku v tretích krajinách. Táto stratégia sa využíva ako dôsledok medzinárodného prepojenia banky a poisťovne.
3. Založenie spoločných holdingových spoločností. Z dôvodu zákazu vytvárania spoločných holdingov v niektorých štátoch sa táto stratégia používa veľmi málo.
4. Stratégia majoritného podielu. Pri tejto stratégii sa získa kontrola nad už existujúcou konkurenčnou spoločnosťou, pričom spoločnosť nie je úplne pohltená. Tento spôsob využívajú predovšetkým poisťovne. Poisťovne tak získavajú vstup na bankový trh. Túto stratégiu použijú v prípade ak majú dlhodobu potrebný kapitál a prax v riadení portfólia.
5. Dobrovoľné fúzie. Po spoločnej dohode príde k pohlteniu finančných partnerov. Tým nastane prepojenie distribučných kanálov, produktov, klientov.
6. Stratégia krízovej účasti a distribúcie. Pri tejto stratégii sa dvaja finanční partneri dohodnú na spoločnom vstupe na svoje autonómne trhy. Pri tom si však zachovávajú nezávislosť v oblasti riadenia a strategického plánovania. Pri tejto stratégii sa uplatňuje krízová účasť na trhoch a v riadiacich orgánoch subjektov.
7. Stratégia kooperácie v distribúcii produktov. V tomto prípade jeden z partnerov sprístupní distribučnú sieť druhému partnerovi. Prvý partner získa zvýšenú rentabilitu svojej distribučnej siete. Druhý partner získa zvýšenú klientelu.

⁸ Korauš, A. Bankopoisťovníctvo, Sprint vfra, Bratislava 2005, 37 -47 -s.

Rozhodnutie o tom, ktorá stratégia bude použitá pri vytvorení novej bankopoist'ovne je ovplyvnené viacerými faktormi. Nesprávne zvolená stratégia môže mať za následok aj neúspechy a problémy pri spojení finančných partnerov.

Tabuľka 4 *Hlavné a odvodené motívy pri spájaní bánk a poisťovní*

Banka	Poisťovňa
Udržanie si klienta	Príjmová a kanálová diverzifikácia
Uspokojenie viacerých finančných potrieb na jednom mieste	Kvalitný prístup ku klientovi.
Diverzifikácia príjmov	Rýchlejší prístup do nových geografických oblastí
Výhodnejšie zdroje na dosiahnutie zisku	Silnejší kapitál poisťovne
Obohatenie pracovného prostredia	Dosiahnutie synergického efektu s bankou
Predajne orientovaná štruktúra	Prostredníctvom akvizície vytvorenie nového a lacnejšieho distribučného kanála

Prameň : Vlastné spracovanie , podľa KORAUS, A. 2005. Bankopoist'ovníctvo. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 157.

V každom prípade je však nanajvýš vhodné získať od klientov voľné finančné zdroje s cieľom zhodnotenia kapitálu a získania správy nad týmito prostriedkami. Takáto správa má dvojaký efekt pri usmernení finančných tokov klienta a generuje ďalšiu odmenu za správu prostriedkov. Klient naproti tomu získava bonitu pre svoje investície od bankopoist'ovateľa a tým vhodnejšie podmienky pre poistenie.

Pri vzniku bankopoist'ovne je potrebné vyriešiť rozhodujúce otázky : ako bude stanovený podiel banky a podiel poisťovne, dohodnúť sa na rozdelení zisku a na základe dohody zmeniť alebo vytvoriť novú infraštruktúru vzniknutej bankopoist'ovne. Vo väčšine týchto vzťahov banka prispeje do spoločného podniku najmä sieťou pobočiek, skúseným personálom a poisťovňa novými produktmi a vzťahmi. skúsenosťami s tvorbou nových poistných produktov.

Pri vzniku bankopoist'ovne je významným krokom prepojenie informačných systémov navzájom. Nové poistné produkty sa tvoria použitím tzv. "bankových modulov"⁹.

Pri vytváraní nových produktov je potrebné analyzovať a myslieť na platné legislatívne rámce, ktoré pri správnom využití môžu poskytnúť klientom komparatívne výhody oproti ich konkurencii. Daňová legislatíva môže byť tiež zdrojom zaujímavých podnetov na využitie pri tvorbe produktov. Od bankopoist'ovníctva sa očakáva vytváranie produktov a objavovanie možností podnikania pri významnom obmedzení rizika. Klientov zaujímajú produkty, ktoré im umožňujú flexibilitu a prispôsobivosť sa trhom.

Allfinanz alebo bankassurance boli pojmy, ktoré sa vyvinuli pre bankopoist'ovníctvo. Dnes pod pojmom bankopoist'ovníctvo "rozumieme aj dohody a rôzne formy spolupráce medzi bankami a poisťovňami s cieľom predávať svoje produkty."¹⁰

K výraznejšiemu trendu spájania bánk a poisťovní v poslednom období nastalo po roku 2009. Subjekty si uvedomili nový potenciál a synergické a komplementárne efekty. Ďalší rozvoj bude závisieť od kvality pripravovaných produktov a ich dôkladného odovzdania klientom, pri maximálnom využití produkčného potenciálu existujúceho prostredia, ako aj nových trhových možností.

1.5 Faktory úspechu zavádzania bankopoist'ovníctva

K rozhodnutiu, ktorý z bankopoistných modulov je vhodné použiť pri vytvorení novej bankopoist'ovne je potrebné vykonať analýzu dvoch rozhodujúcich okruhov:¹¹

- prostredia bankopoist'ovníctva (the bancassurance environment),
- manažovania úspechu v bankopoist'ovníctve (managing bancassurance success).

1. Prostredie bankopoist'ovníctva - je definované prvkami prostredia v ktorom sa budúca bankopoist'ovňa bude nachádzať a bude môcť bezpečne fungovať. Uvedené prvky sú v jednotlivých krajinách rôzne a najčastejšie ich ovplyvňujú rozličné tradície, zmýšľanie bánk a poisťovateľov, legislatívna úprava zdanenia a

⁹ <http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/korausA2.pdf> - s.370

¹⁰ <http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/korausA2.pdf> - s.371

¹¹ KORAUS, A. 2005. Bankopoist'ovníctvo. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 66.

regulácie, kultúra a vyspelosť použitých technológií. Rozmach bankopoistovníctva býva často podporovaný aj politickými subjektami a v takomto prípade sa dosiahne voľnosť pri predaji produktov. Kľúčovým faktorom pre úspešnú činnosť je ako banka komunikuje s klientom a aké si vytvára renomé a asociácie u klienta.

2. Manažovanie úspechu bankopoistovníctva - Pozostáva z týchto činností: pripravenosť personálu oboch finančných partnerov na predaj nových produktov, výber vhodného distribučného kanála, výber vhodného produktu, zosúladienie informačných systémov oboch finančných partnerov, pripravenosť partnerov na nové informačné systémy technológie a inovácie. Podľa názorov manažmentu bankopoistovní medzi najdôležitejšie parametre, ktoré treba sledovať patrí sila značky, sieť pobočiek a riadenie a školenie obchodného personálu. Na druhom mieste je to zameranie na zákaznícke služby, vytváranie doplnkových poisťovacích produktov pre rozmedzie styku klienta s okolím, zameranie sa na maximálne uspokojenie klienta pri využívaní jednotného pohľadu na vzniknuté situácie a v neposlednom rade integrácia bankovej a poisťovacej organizácie a poskytovanie poradenstva a riešení, nielen predaj produktov.

1.6 Dôvody úzkej spolupráce bánk a poisťovní

Sú rôzne dôvody spolupráce jednotlivých bankových subjektov, poisťovacích subjektov a zaistovní. Korauš vo svojej práci uvádza že: **1. Dôvody pre vstup bánk do bankopoistovníctva :**¹²

- intenzívne súťaženie medzi bankami,
- provízie a zisky,
- zredukovanie efektu fixných nákladov,

¹² KORAUS, A. 2005. *Bankopoistovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 23.

- príležitosti na zvýšenie produktivity personálu.

Okrem toho Korauš uvádza, že "spojením aktív sa môže dosiahnuť finančná synergia"¹³ s cieľom znížiť podnikateľské riziko, ako aj celkové náklady pri odstránení duplicitných prevádzkových a osobných nákladov.

Domnievame sa, že banky vstupujú do bankopoistovníctva aj z nasledovných dôvodov:

- dosiahnutie zvýšených príjmov (z provízií, zisku z podnikania),
- zvýšenia rentability a výnosnosti z podnikania (nové produkty zvýšia ziskovosť),
- získanie konkurenčnej výhody oproti iným bankám,
- zníženie nákladov v určitej oblasti, napríklad administratívnych marketingových nákladov,
- diverzifikácia tokov príjmov banky (ak banka poskytuje nové produkty týkajúce sa poistenia,
- výhoda v distribúcii služieb,
- poskytnutie širšiu ponuku služieb na udržanie si klienta,
- zmena preferencií klientov od bankových produktov k produktom poistenia.

Vzájomným spojením bankových a finančných subjektov a skupín sa zlepšuje celkový rating spoločného subjektu, čo tiež zlepšuje prístup k úveru a tiež znižuje náklady na úver, pokiaľ je potrebné použiť aj iné zdroje v mieste vzdialenom od banky a poisťovateľa.

Okrem uvedených skutočností môžeme uviesť aj to, že vzniká priestor pre vytvorenie úplne nových produktov, ktoré vznikajú vďaka špecifickým možnostiam a prepojeniam subjektov, ale aj teritoriálnym a sektorovým prepojeniam. Obyčajne takéto podmienky môžu dokonca znamenať vhodné prostredie a podmienky pre vytvorenie takzvaného niche produktu, výklenku na trhu, ktorý môže ktorémukol'vek subjektu z prepojenia banka, poisťovateľ klient zabezpečiť mimoriadne konkurenčnú výhodu na existujúcom trhu, prípadne otvoriť nové trhy za minimálne finančné náklady a bez veľkého úsilia.

¹³ KORAUS, A. 2005. *Bankopoistovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 24.

1.7 Dôvody záujmu finančných spoločností o bankoist'ovníctvo : ¹⁴

- Sekcie nových možností obchodu - tá sa odvíja hlavne od nových klientov, ktorí sú veľmi dôležitou výhodou ich vzťahu. Tieto výhody ďalej môžeme rozdeliť na geografickú a demografickú výhodu pokrytia zákazníkov,
- Poist'ovňa získa novú škálu produktov - hlavne sa jedná o rôzne bankové produkty,
- Využívanie odbytových kanálov banky,
- Nižšie administratívne a investičné náklady.

Domnievame sa, že poisťovne vstupujú do bankopoisťovníctva aj z nasledovných dôvodov:

- zlepšenie postavenia na trhu a získanie konkurenčnej výhody medzi inými poisťovňami,
- zvýšenie príjmov, zvýšenie obratu,
- získanie klientov prostredníctvom pobočiek banky = širšie spektrum klientov,
- získanie nových odbytových kanálov na území, kde poisťovňa pôsobila iba obmedzene, alebo vôbec nepôsobila,
- zníženie nákladov, zvýšenie výnosnosti,
- produkty s nižšou maržou sú konkurencieschopnejšie na trhu.

Veľkým motivačným faktorom je úsilie o získanie nového bonitného klienta, ktorý by mohol potenciálne využívať aj iné produkty. Častokrát sú bankové aj poisťovacie subjekty ochotné urobiť veľké ústupky, aby toto ich úsilie bolo korunované úspechom najmä v súčasnosti, keď sú jednotliví klienti už obsadení svojimi "dvornými poskytovateľmi podobných služieb". Udržanie a získanie nových klientov je hnacou silou, ktorá núti poisťovne spájať sa s bankovými subjektmi, najmä z dôvodov bonity ratingu a zlacnenia vstupov. Produkty na mieru predstavujú pre klienta zlacnenie tovaru a služieb a možnosť prieniku do iných oblastí, ako aj vytváranie jedinečných produktov, ktoré sú na trhu nové a prerazia aj vďaka svojej nízkej cene, ktorá sa tak môže dosiahnuť. Bankopoisťovníctvo tak pre účastníkov môže znamenať

¹⁴ KORAUS, A. 2005. *Bankopoisťovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 27.

prostriedkov inovácie a pokroku na jednej strane a tiež spôsob rozširovania trhov a zvyšovania objemov obchodov na strane druhej.

Konkurenčný vzťah medzi bankou a poisťovňou sa zmení na obojstranne prospešný partnerský vzťah. Zvýšená efektívnosť činnosti zo strany banky a poisťovne prinesie zvýšený efekt spoločného finančného potenciálu na základe znížených nákladov.

Nevýhodou pre spoločný vstup zo strany banky alebo poisťovne môže byť komplikovanejšie riadenie (viac pracovníkov, viac produktov).

1.8 ANALÝZA PRODUKTOV BANKOPOISTENIA

Bankopoisťovne s cieľom zatriktívniť svoje produkty a ľahšie zaujať klienta vyvinuli špeciálne produkty v troch kategóriách, ktoré uvádza aj KORAUS.¹⁵

Obrázok 5 Kategórie produktov bankopoistenia



Prameň: Vlastné spracovanie podľa KORAUS, A. 2005. Bankopoisťovníctvo. Bratislava: SPRINT. 2005, s.85

¹⁵ KORAUS, A. 2005. *Bankopoisťovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 85.

Finančné produkty

Finančná inštitúcia sa pri poskytovaní úverov snaží čo najviac znížiť riziko spojené s možnou stratou poskytnutých finančných prostriedkov a pokiaľ to nie je možné zahrnie riziko do výšky úveru a poplatkov. V prípade poistenia je však úroková sadzba priaznivejšia, vďaka zmenšeniu a prerozdeleniu rizika, ako aj dodaniu kreditu od iných zaangažovaných subjektov.

Kombinované produkty z hľadiska bankopoistovníctva sú zaujímavé prepojenie poistných a bankových produktov napríklad pri poistení schopnosti splácania úveru je možné poistiť schopnosť splácať revolvingový hypotekárny, prípadne spotrebný úver.

Pre banku sa znížilo riziko nesplatenia úveru pri náhodnej udalosti a mohla tak znížiť úrokovú sadzbu bez obavy, či klient prestane splácať pri práceneschopnosti, prípadne ak sa stane invalidným.

Depozitné produkty

Pokiaľ banka ponúka poistenie vkladov, poistenie cielených úspor, alebo investičných produktov získava klient možnosť lepšie a efektívnejšie rozložiť svoje prostriedky a skombinovať ich s prostriedkami poisťovne a banky. Pri týchto typoch obchodov sa poistné a bankové obchody navzájom podporujú a zvyšujú objem.

Sporivá časť produktov v životnom poistení sa vďaka bankopoistovníctvu zhodnocuje v ďalších obchodoch. Nízke úrokové sadzby v súčasnosti tento spôsob vytláčajú a stávajú sa pre klienta nevýhodné a to najmä poplatkami a obmedzeniami manipulácie s viazanými prostriedkami.

V poslednom období sa kombinovali aj hypotekárne úvery so životným poistením a spotrebné úvery s poistením zostatku po splácaní.¹⁶

Štandardné produktové balíky

Produktové balíky sú pospájané z bankových a poistných produktov a náklady na ich zabezpečenie sú nižšie, ako by boli pri objednaní jednotlivých služieb. Často ich predávajú bankovní zamestnanci a z tohto dôvodu by mali byť jednoduché a prehľadné.

¹⁶ Rozvoj bankopoistenia podnikteli hlavne úvery ,SME,16.11.2005.[2.3.2019]
<http://www.sme.sk/c/2469431/rozvoj-bankopoistenia-podnietili-hlavne-uvery.html>

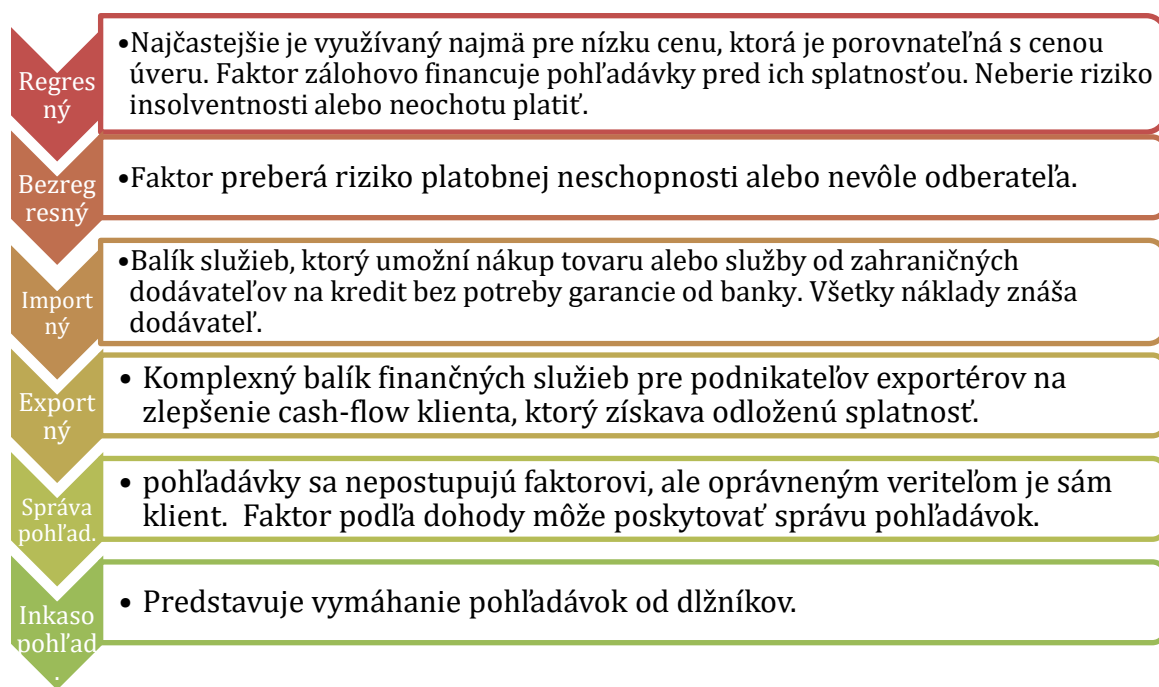
1.9 FINANCOVANIE POHLÁDÁVOK V KORPORÁTNOU SFÉROU

Jednou z možností, ako podnikateľský subjekt môže skôr získať hotovosť pri predaji a dodávkach svojho tovaru je odpredaj pohľadávok. Aby odpredaj mal nejaký efekt odkladu splatnosti a neskončil sa príliš rýchlo, odpredávajú sa najmä pohľadávky so strednodobou a dlhodobou splatnosťou až do 10 rokov. Výrobca (alebo exportér) tak dostáva svoje peniaze, alebo ich časť, ihneď, alebo v krátkom čase od vývozu a môže ich použiť napríklad na financovanie ďalšej výroby. Finančná skupina alebo banka preberá riziko za zinkasovanie dlžnej sumy, za čo si stanovuje svoju cenu. Stáva sa tiež, že malú časť vyplatí pri vyplatení úplnej sumy odberateľom, aby si tak zachoval vzťah s výrobcom a čiastočnú páku na vymáhanie pohľadávky v prípade nezaplatenia tovaru odberateľom. Pohľadávka pri tom môže byť zabezpečená dokumentárnym akreditívom, bankovou zárukou, avalovanou zmenkou alebo nezabezpečená, čo tiež ovplyvňuje cenu služby.

1.9.1 Financovanie faktoringovými spoločnosťami

Je to spôsob financovania založený na poskytnutí finančných prostriedkov na oddialenie splatnosti pri dodávkach tovarov a služieb vnútroštátne alebo do zahraničia. Podstatou je odkupovanie krátkodobých pohľadávok so zvyčajnou splatnosťou do 180 dní. Tým, že faktoring ponúka aj správu pohľadávok a v konečnom dôsledku aj ich inkaso predstavuje dynamickú modernú komplexnú službu, ktorá dokáže konkurovať bankovým produktom. Úspora nákladov spojených so správou a inkasom pohľadávok nie je zanedbateľnou výhodou.

Obrázok 6 Faktoring a jeho formy



Prameň: vlastné spracovanie

1.9.2 Financovanie forfeitingovými spoločnosťami

Výhody forfeitingu sú v tom, že v bilancii sa nevykazuje úver a výrobca môže formou úveru financovať iné aktivity. Zvyšuje sa likvidita klienta, čo vytvára priestor na ďalšie výnosy a výhodnejšie konkurenčné prostredie môže poskytnúť odberateľovi dodávateľský úver.

1.10 RIZIKÁ PODNIKANIA V MEDZINÁRODNOM OBCHODE

Pri podnikaní v medzinárodnom prostredí je firma vystavená rizikám, ktoré vyplývajú z politických, sociálnych a ekonomických osobitostí typických pre dané teritórium či pre daný trh. Preferencie a zvyky zákazníkov môžu byť odlišné osobitosti a špecifiká môžu byť a v definovaní termínov, ako napr. spoľahlivosť, platobná morálka na trhu a pod. Svoje odlišnosti majú aj samotní obchodní partneri. Rovnako je nutná aj znalosť odlišností právneho prostredia ako zákonov a predpisov upravujúcich predmet podnikania firmy na danom trhu. Osobitný zreteľ treba brať aj na geografickú vzdialenosť.¹⁷

¹⁷ Baláž, a kol. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint dva, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3, s. 434

"Riziká medzinárodného podnikania možno rozdeliť jednak podľa charakteru rizika, ako aj podľa rizikovosti jednotlivých procesov."¹⁸ Riziká v medzinárodnom obchode majú na rozdiel od podnikania na domácom trhu určité špecifiká, napríklad politické riziko, riziko menových kurzov a iné.

"Riziká podľa charakteru môžeme rozčleniť na ďalšie podskupiny: ¹⁹

- teritoriálne, vznikajúce zo zmien politickej alebo hospodárskej situácie,
- trhové, súvisiace s vývojom na trhu,
- komerčné, súvisiace s obchodnými transakciami,
- operatívne, napríklad prevádzkové riziko,
- špecifické, napríklad živelné pohromy.

K tomu, aby sa tieto riziká obmedzili na čo najmenšiu mieru je potrebné mať čo najviac informácií o krajine a trhu. Preto je dôležité sledovať aj politickú situáciu a informácie o prognózach z dôveryhodných zdrojov. Jedným z možných zdrojov sú aj zahranično-obchodné štatistiky o jednotlivých krajinách na webových stránkach regionálnych obchodných komôr, centrálnej banky, relevantného ministerstva alebo obchodných radcov SR pôsobiacich v danej krajine.

"Z hľadiska pôsobiacich procesov možno deliť riziká na úverové, prepravné, investičné a výrobné. Medzi rizikami existujú určité väzby, napríklad riziko zmien v menovej a inflačnej politike sa prejaví aj v kurzovom a transferovom riziku."²⁰

Pri medzinárodných obchodoch preto majú veľký význam stratégie spoločnosti na zmiernenie rizika, hlavne pri obchodoch, kde hrozia veľké straty. Obchodná zmluva uzatváraná pri medzinárodnom obchode by okrem iného mala obsahovať aj ustanovenia o zodpovednosti, poistení, bankových poplatkoch, bankových a iných zárukách. Trh je otvorený pre poskytovanie služieb na zmiernenie rizík, pre finančné spoločnosti, ktoré sa vedia orientovať na globálnej scéne, poskytovať dostatočné znalosti a vhodné produkty.

¹⁸ JAMBOROVÁ, Erika Mária, Lucia FURDOVÁ a Ľuboš PAVELKA. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode: manažment hodnoty a rizika v globálnom podnikateľskom prostredí*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013, s.10 ISBN 978-80-225-3727-8.

¹⁹ JAMBOROVÁ, Erika Mária, Lucia FURDOVÁ a Ľuboš PAVELKA. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode: manažment hodnoty a rizika v globálnom podnikateľskom prostredí*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013, s.11 ISBN 978-80-225-3727-8.

²⁰ JAMBOROVÁ, Erika Mária, Lucia FURDOVÁ a Ľuboš PAVELKA. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode: manažment hodnoty a rizika v globálnom podnikateľskom prostredí*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013, s.11 ISBN 978-80-225-3727-8.

2. CIEĽ PRÁCE, METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

2.1 Cieľ práce a metodika práce

Hlavným cieľom našej práce je definovať úlohu bankopoistovníctva v ekonomike SR s akcentom na firemnú klientelu postupným plnením nasledovných čiastkových cieľov:

- definovania bankopoistovníctva v SR,
- zistenia trendov ovplyvňujúcich bankopoistovníctvo,
- spoznanie súčasného prostredia v SR a stratégie, ktorú uplatňuje štát
- porovnanie súčasnej situácie v SR v porovnaní s inými krajinami

Splnenie stanovených čiastkových cieľov si vyžaduje, aby sme sa pri skúmaní problematiky zamerali na bankopoistovníctvo z pohľadu podnikov a preto sa nebudeme venovať retailovej časti. Špecifikom na slovenskom trhu bankopoistovníctva je EXIMBANKA, bankopoistovňa zriadená na základe osobného zákona a pôsobenie zahraničných spoločností. Našou úlohou bude zhodnotiť dostupné produkty pre podniky a nájsť vhodné riešenia na zabezpečenie stabilného cash-flow podniku.

- porovnanie financovania cez štátne (EXIMBANKA) a komerčné inštitúcie,
- možnosti zabezpečenie voči rizikám,
- Atradius, Colonnade Insurance S.A.

2.2 Stanovenie hypotéz

1. Slovenský finančný trh nie je veľmi rozvinutý a preto bankopoistovníctvo nebude výrazným segmentom na poisťovacom trhu.
2. Bankopoistovníctvo čelí konkurencii poisťovateľov, ktorí dokážu ponúknuť zákazníkovi komplexný produkt na mieru, ktorého súčasťou je poistenie.
3. Nedostatočne sa využíva potenciál bankopoistných produktov, ktoré by mohli viesť k zvýšeniu konkurencieschopnosti exportéra a jeho presadeniu sa na lukratívnejších, doteraz neobjavených, trhoch s novými produktmi a konkurenčnejšou cenou.

2.3 Metódy skúmania

Práca pozostáva z troch častí : V prvej časti, ktorá je venovaná súčasnému stavu problematiky bankopoistovníctva vysvetľujeme pojem bankopoistovníctva, jeho etapy vývoja. venujeme sa analýze bankopoistných produktov a dôvodom bankopoistných vzťahov. Bližšie predstavujeme korporátnu sféru bankopoistovníctva a financovanie pohľadávok faktoringovými a forfaitingovými spoločnosťami.

V druhej časti objasníme ciele našej práce a metódy. V tretej, praktickej časti, sa zameriame na súčasné možnosti podnikov získať prístup k bankopoistným produktom a na základe analýzy našich grafov a tabuliek zhodnotíme ich výhodnosť, za akých podmienok by mal podnik uvažovať nad ich využitím.

3. VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA

3.1 Bankopoistovníctvo na Slovensku a trendy, ktoré ho momentálne ovplyvňujú

Pri koncipovaní našej práce sme sa usilovali získať informácie o bankopoistovníctve. Bankopoistovníctvo chápeme ako predaj bankových a poistných produktov pod jednou strechou s využitím synergických efektov uľahčujúcich podnikanie a nákladovosť využitým produktom z oblasti finančných služieb. Klient finančnej inštitúcie by teda mal mať z tohto pohľadu možnosť pri vyberaní spôsobu financovania podniku nájsť aj vhodný produkt zaistenia.

Hoci v súčasnosti existujú formy spolupráce medzi bankami a poisťovňami, respektíve spoločnosťami poskytujúcimi poistenie, častejšie sa stáva banka poistencom, než aby ním boli klienti banky. Napríklad pri bezregresnom faktoringu banka garantuje exportérovi, že mu vyplatí pohľadávky, ktoré má voči svojmu odberateľovi zálohovým spôsobom (80% plus 20%). Aby sa banka ochránila pred prípadom, že odberateľ nezaplatí, rozhodne sa túto operáciu poistiť. Poistná spoločnosť teda zaplatí banke v prípade, ak nezaplatí odberateľ exportéra a banka vyplatí exportéra. Z pohľadu poisťovateľa je tento spôsob nevýhodnejší, pretože

nekomunikuje priamo s odberateľom, ale so svojím poistencom, bankou, čím môže dôjsť k pomalému prenosu/ strate potrebných informácií. Poisťovateľ preto stráca schopnosť pružnejšie reagovať na zmeny vo vzťahu exportér - odberateľ.

Ďalším faktorom je skutočnosť, že banky radšej uprednostnia využitie svojich produktov ako nástroja krytia, než aby spolupracovali s inou spoločnosťou.

Nemenej podstatným faktorom je aj skutočnosť, že poistenie pohľadávok je špecifický druh produktu a služby s ním spojené sú často robené na mieru, preto nie je ľahké vytvoriť jedno štandardné riešenie pre všetkých.

Ak sa zameriame na iné služby (poistenie majetku, poistenie zodpovednosti za škodu manažérov, poistenie zodpovednosti a iné) vyvstáva otázka prečo by mal klient mať záujem zabezpečiť si tieto služby v banke a nevyhľadať priamo poisťovňu, ktorá služby tieto ponúka. V takýchto prípadoch sa otvára priestor pre finančných sprostredkovateľov a maklérov. Za finančných sprostredkovateľov považujeme osoby, ktoré ponúkajú finančné služby a sú platení bankou. Finančný makléri sú osoby, ktorých platia klienti, pre ktorých porovnávajú dostupné možnosti na trhu a umožnia im vybrať z viacerých možností. V tomto ohľade dochádza k problému kvôli nejasnému výkladu slovenskej legislatívy, pretože tá nerozlišuje medzi maklérmí a finančnými sprostredkovateľmi. V nasledovných príkladoch si priblížime ako v súčasnosti prebieha kombinovanie bankových a poisťných produktov a ako by sme ich mohli využívať v prípade, že by sa uplatňovalo bankopoisťovníctvo ako významný distribučný kanál.

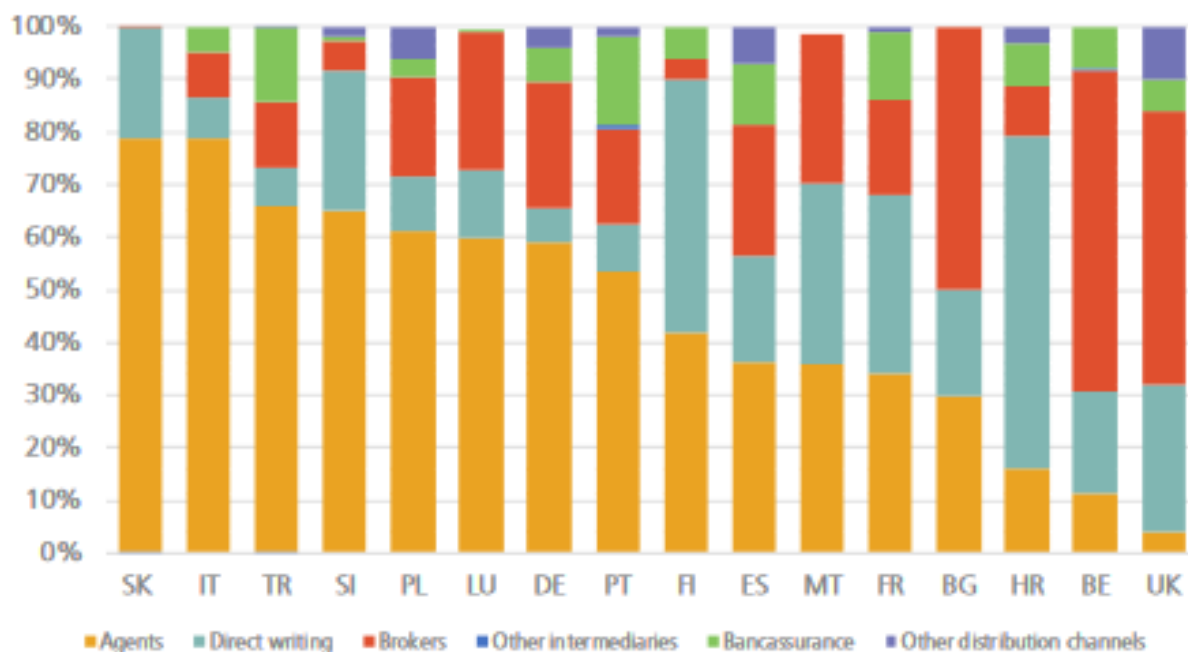
Na základe výsledkov, ktoré sme získali z Európskej asociácie poisťovateľov²¹ je zrejmé, že bankopoisťovníctvo na Slovensku v roku 2015 je distribučný kanál poisťovní, ktorý sa nevyužíva v oblasti neživotného poistenia, ani životného poistenia.

Na nasledujúcich grafoch možno pozorovať, ako sa bankopoisťovníctvo rozdielne formovalo v rôznych krajinách Európy a ako sa líšili ich distribučné siete. Dôvodom pravdepodobne sú nevyhovujúce produkty a skutočnosť, že klienti uprednostňujú najmä agentov a priamy prístup.

²¹ <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf>

Obrázok 7 Efektivita fungovania predajných kanálov neživotného poistenia v krajinách EÚ

Chart 29: Non-life distribution channels (% of GWP) — 2015



Prameň: European Insurance in Figures [1.3.2019]

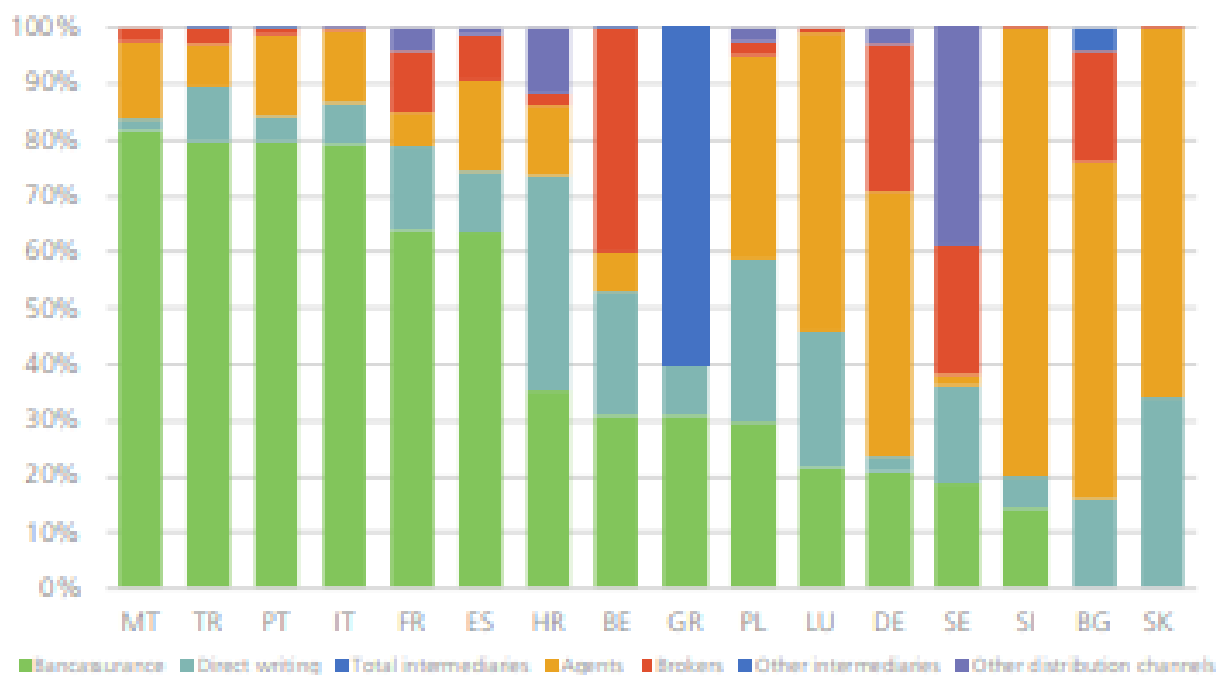
https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/WEB_European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202016%20data.pdf

Väčšinu neživotného poistenia v roku 2016 predali agenti v : Taliansku, Slovensku, Turecku, Slovinsku, Poľsku, Nemecku a Portugalsku.

Priamy predaj cez poisťovne dominoval v Chorvátsku, Fínsku , Francúzsku a Malte. Brokeri boli najúspešnejší v Belgicku, Veľkej Británii a Bulharsku.

Obrázok 8 Efektivita fungovania predajných kanálov životného poistenia v krajinách EÚ

Chart 28: Life distribution channels (% of GWP) — 2015



Prameň: European Insurance in Figures [1.3.2019]

https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/WEB_European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202016%20data.pdf

Pri životnom poistení však môžeme skonštatovať, že väčšina produktov životného poistenia bola predaná prostredníctvom bankopoistenia v Malte, Portugalsku, Turecku, Taliansku, Španielsku a Francúzsku. V Bulharsku a vo veľkej Británii bola väčšina životného poistenia predaná agentmi a brokermi. Agenti boli hlavným distribučným kanálom v Slovinsku a v Slovensku.

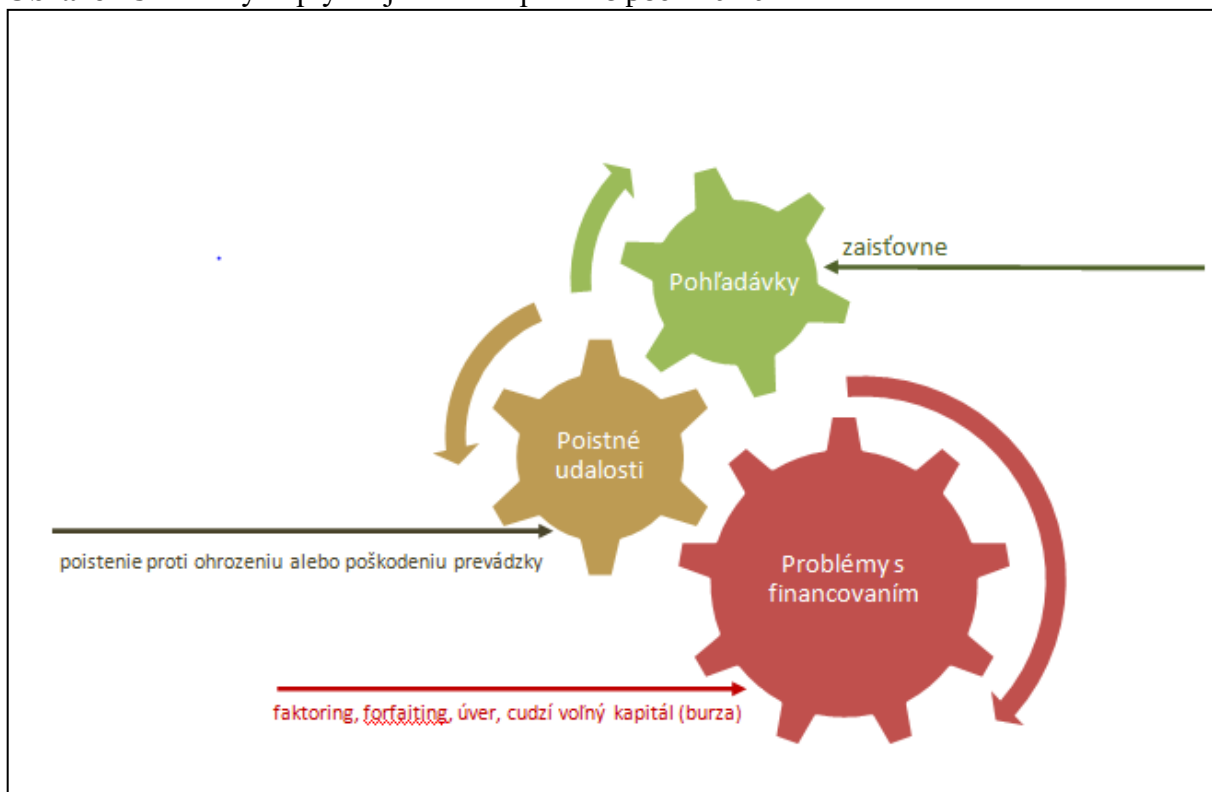
3.2. Úlohy, ciele a postavenie vybraných poisťovní na tuzemskom trhu z pohľadu bankopoisťovníctva

Podniky v priebehu podnikania musia čeliť viacerým rizikám. Musia uvažovať nad viacerými scenármi, ktoré by mohli ovplyvniť priebeh ich každodennej činnosti a preto je dôležité vybrať vhodné riešenie týchto prípadov. Na nasledujúcom obrázku môžeme vidieť, ako manažment podniku uvažuje nad viacerými možnosťami zabezpečenia podnikania, ktoré sa niekedy aj vylučujú. Hoci v našej práci sa venujeme spôsobom ich spájania, pre prehľadnejší popis východiskového bodu ich môžeme považovať za navzájom sa vylučujúce - konkurujúce.

Problémy s ktorými sa stretáva podnik môžeme rozdeliť do troch skupín:

- **Pohľadávky**
podnik má problém s pohľadávkami a obáva sa, že mu jeho odberatelia nezaplatia včas. Na tento problém bude môcť využiť zaist'ovne, ktoré poistia pohľadávky a prípadne pomôžu s jej vymáhaním.
- **Poistné udalosti**
podnik sa obáva, že v podniku nastanú situácie, ktorá zastaví výrobu alebo inak ohrozí chod podniku. Je možné poistiť sa proti ohrozeniu alebo poškodeniu prevádzky.
- **Problémy s financovaním**
podnik sa obáva, že nebude mať dostatok voľného kapitálu na uskutočnenie ďalších operácií a potrebuje ho nutne získať. Na tento účel bude možné použiť faktoring, forfaiting, úver a prípadne cudzí voľný kapitál (burza).

Obrázok 9 Faktory ovplyvňujúce zabezpečenie podnikania



Prameň: vlastné spracovanie

Na problematiku sa môžeme pozrieť aj z pohľadu exportéra. Aby podnik stabilne fungoval potrebuje viacero obchodných partnerov, s ktorými môže obchodovať. Predpokladajme že väčšina z nich pôsobí v zahraničí i mimo Európskej únie.

Pri príprave medzinárodných obchodných transakcií je vhodné vykonať operácie, ktoré sú tiež uvedené v Manuáli slovenského exportéra, ktorý vydala Eximbanka v roku 2015²²:

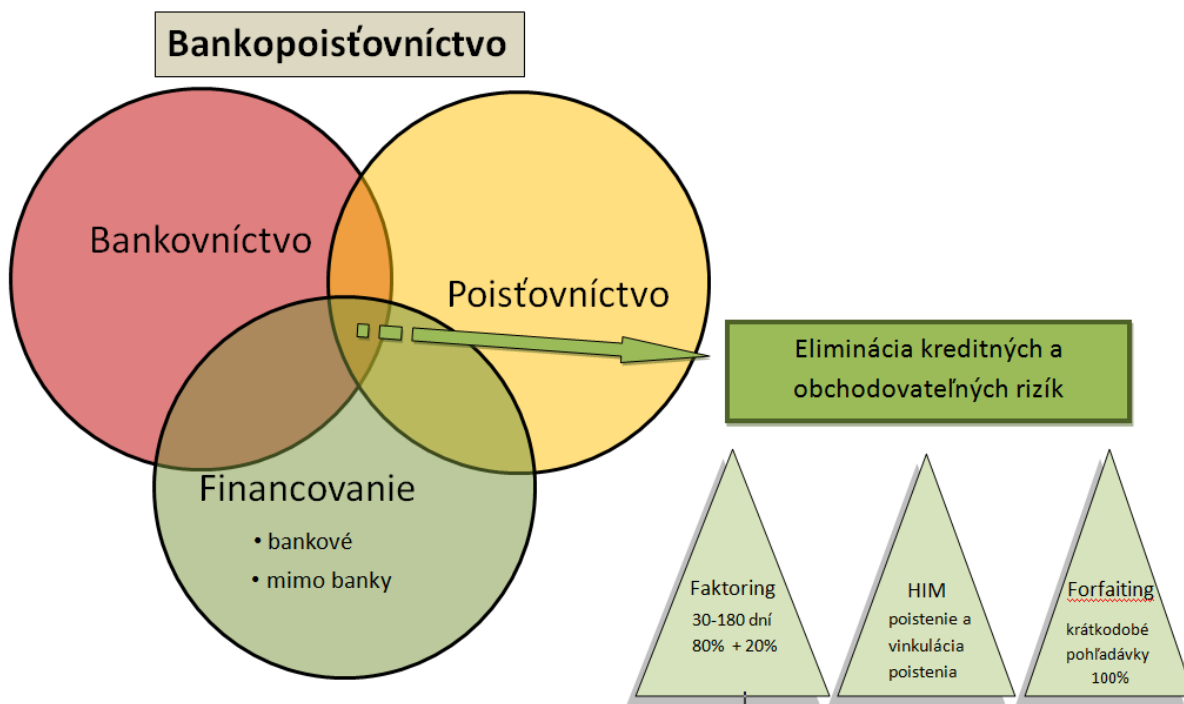
- marketingový prieskum,
- cenový prieskum,
- pripraviť vhodné formy financovania,
- získať všetky potrebné informácie o konkurencii,
- kalkulovať exportnú cenu,
- vypracovať ponuku,
- vybrať a bonifikovať obchodného partnera,
- zhodnotiť riziká cieľového trhu,

²² https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/dokumenty/Manual_slovenskeho_exportera.pdf

- pripraviť dokumentáciu,
- vypracovať kúpnu zmluvu,
- pripraviť expedíciu a inkaso za tovar a služby,
- vyhodnotenie uskutočneného obchodného prípadu.

Jednoduchým pokračovaním vyhodnotenia situácie podniku je hľadanie východísk a riešení, ktoré môže poskytnúť bankopoistovníctvo. Aby sme si mohli ľahšie predstaviť komplexnosť vnútorných vzťahov a z toho vyplývajúce možnosti bankopoistovníctva vytvorili sme nasledovný graf (pozri obrázok 1.4).

Obrázok 10 Faktory ovplyvňujúce zabezpečenie podnikania v bankopoistovníctve



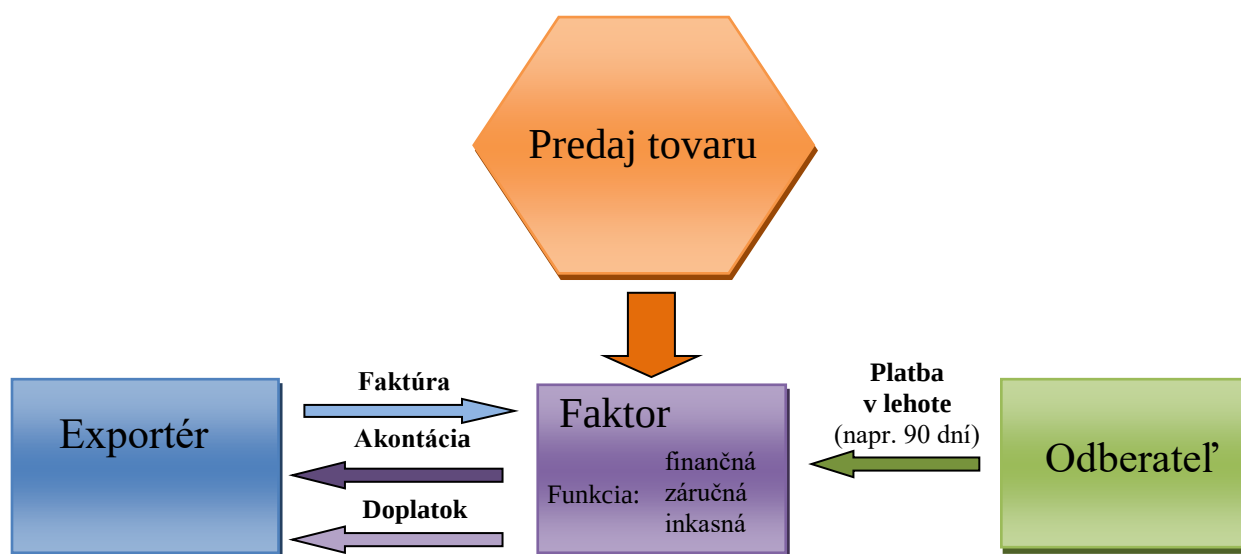
Prameň: vlastné spracovanie

Až uvedomením si tejto komplexnosti môžeme realisticky vyhodnotiť svoje možnosti a hľadať najefektívnejšiu cestu k dosiahnutiu našich cieľov. Mnohé z finančných produktov bankopoistovníctva sa na Slovensku využívajú len málo alebo sporadicky, ale práve preto je dobré si uvedomiť, že pri názornom vymodelovaní svojej situácie ľahšie ukážeme finančnej inštitúcii miesto, kde najviac potrebujeme pomôcť a po vzájomnom prehodnotení svojich

možností skôr dospejeme k identifikovaniu najvhodnejších produktov a parametrov, ktoré by sme mohli využiť.

Faktoring spĺňa pre exportéra tri hlavné funkcie. Finančnú, záručnú a inkasnú. Finančná funkcia je zabezpečená tým, že exportér získa 80% až 90% pohľadávky ihneď. Záručná funkcia je splnená tak, že faktor preberá riziko za dlžníkov za podmienky, že pohľadávka je poistená (bezregresný faktoring). Pri regresnom faktoringu by inak exportér musel vrátiť vyplatenú čiastku, pokiaľ by dlžník nezaplatil. Inkasná funkcia súvisí so záručnou funkciou. Faktor ju preberá na seba a začína konanie po lehote splatnosti v závislosti od podmienok kontraktu.

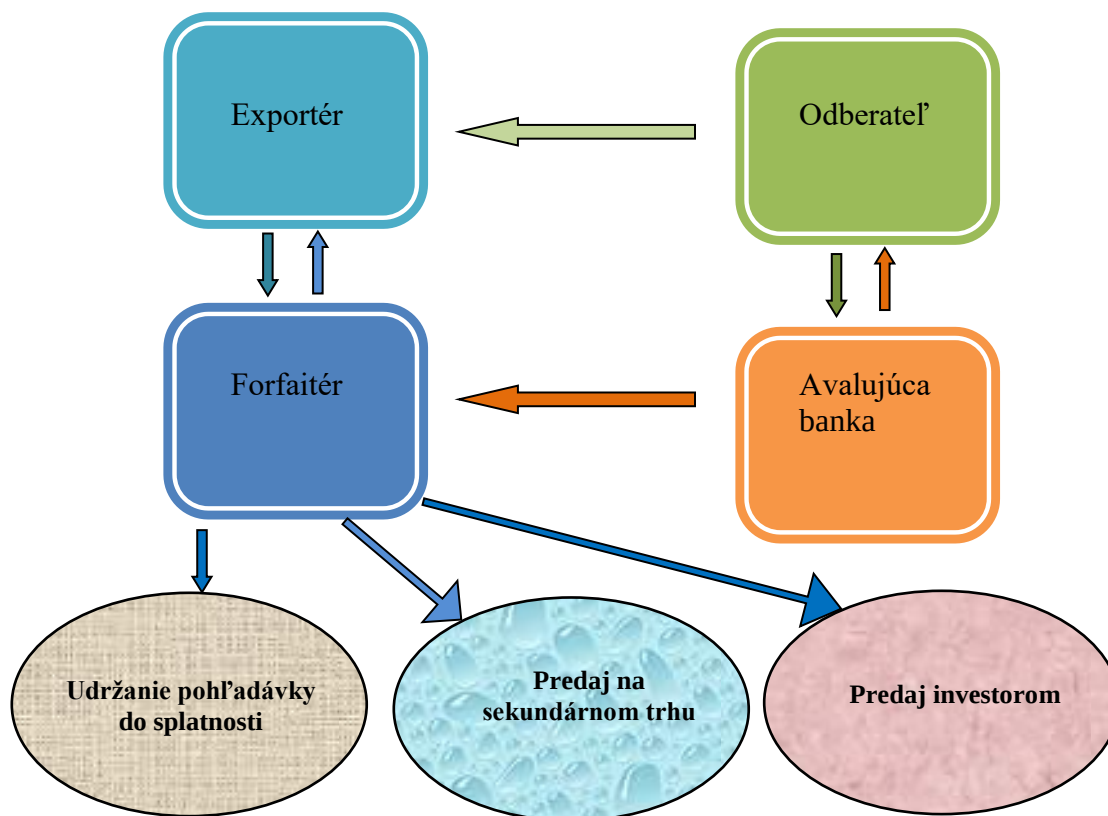
Obrázok 11 Faktoring v zahraničnom obchode



Prameň: vlastné spracovanie

Poistené pohľadávky môže exportér využiť, ako zdroj financovania tým, že predá poistenú pohľadávku forfaitérovi, čím získa financie a zároveň preniesie časť rizika na forfaitéra. Forfaitér môže pri bonitnom klientovi a dostatočnej lehote splatnosti nájsť kupca a predat pohľadávku na sekundárnom trhu, prípadne investorom.

Obrázok 12 Forfaiting



Prameň: vlastné spracovanie

Okrem oslovenia faktoringovej spoločnosti alebo forfaitéra môže poisťovňa osloviť aj lízingovú spoločnosť, aby jej pomohla s propagovaním jej služieb. Avšak lízingové spoločnosti nezvyknú uzavrieť dohodu o exkluzivite, pretože „ich klienti očakávajú širší výber v oblasti zákonného i havarijného poistenia a spolupráca s viacerými poisťovňami je tu nevyhnutná. Snažia sa vyberať tak, aby popri zaujímavom produkte bol dostatočný priestor aj pre províziu a meno poisťovne bolo na trhu dobre známe.“²³

Takúto formu spolupráce môže nájsť aj u lízingovej spoločnosti UniCredit, ktorá na svojej internetovej stránke ponúka aj možnosť poistenia.²⁴

Podnik, ktorý chce využiť služby lízingovej spoločnosti na financovanie nákupu hmotného investičného majetku (HIM), ktorý potrebuje do výroby, ho musí poistiť. Využitím

²³ https://www.slaspo.sk/tmp/asset_cache/link/0000056560/3_2012.pdf [1.3.2019]

²⁴ <https://www.unicreditleasing.sk/sk/Poistenie/Produkty> [1.3.2019]

sprostredkovania poistenia môže však podnik zvoliť vhodnú alternatívu a tým získa produkt na mieru. Pre lízingovú spoločnosť to prináša spôsob ako operáciu zaistiť a poisťovňa získa nového klienta.

Podnik, ktorý potrebuje uvoľniť kapitál na spustenie nových operácií môže využiť HIM, ktorý poisť a založí. Získa tak voľné prostriedky a založený HIM, pokiaľ ho ešte bude potrebovať, môže ho formou lízingu získavať späť.

3.2.1 Produkty EXIMBANKY

Eximbanka poskytuje exportérom niekoľko výhod oproti konkurenčným spoločnostiam, ako je napríklad EGAP. EXIMBANKA otvára nové trhy a súperí s poskytovateľmi z tradičných krajín ako Francúzsko alebo Nemecko. Mnohokrát však nadväzuje spoluprácu s už etablovanými subjektmi, ako napríklad s EGAP-om alebo inými komerčnými spoločnosťami z celého sveta.

EXIMBANKA hľadá spôsob ako byť atraktívnejšou, snaží sa inovovať svoje produkty, ale dlhšie to trvá pretože zmeny sú potrebné aj cez legislatívu a to si vyžaduje čas. V tomto smere chcú inovovať zmenkový úver a poistenie investícií v zahraničí.

EMSP - POISTENIE KRÁTKODOBÝCH POHĽADÁVOK VÝVOZCU

On-line poistenie pohľadávok pre malých a stredných podnikateľov je produkt so zameraním na podporu malých a stredných podnikateľov pri ich exporte. Poistenie kryje vývozcovi riziká z nezaplatenia vývozných aj tuzemských pohľadávok súkromnými kupujúcimi. Pri poistení krátkodobých pohľadávok vývozcu proti komerčným a politickým rizikám má vývozca poistené komerčné riziká (platobná neschopnosť, platobná nevôľa) a súčasne je pri vývozných pohľadávkach možné dohodnúť k poisteniu komerčných rizík i pripoistenie proti politickým rizikám (tzv. teritoriálne riziká). Pri poistení krátkodobých tuzemských pohľadávok sú vývozcovi poistením kryté výhradne komerčné riziká (platobná neschopnosť, platobná nevôľa).

- *Poistné plnenie sa vypláca aj pri nižších škodách, a to už od 500 €.*
- *Klientovi sa vyplati skutočne vzniknutá škoda znížená len o jeho spoluúčasť.*
- *Banka neurčuje maximálne poistné plnenie.*

- *Pri výpočte poistného sa vychádza z poistnej sumy. Banka neurčuje minimálne ročné poistné.*
- *Zjednodušené podmienky úverového postenia.*²⁵

POISTENIE KRÁTKODOBÝCH VÝVOZNÝCH DODÁVATEĽSKÝCH ÚVEROV PROTI KOMERČNÝM A POLITICKÝM RIZIKÁM (PRODUKT A, B)

Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru umožní poskytnúť zahraničnému kupujúcemu krátkodobý dodávateľský úver (do dvoch rokov) a zároveň minimalizovať riziká z neho vyplývajúce. Poisteným je slovenský exportér. Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru sa využíva v prípade, kedy v súvislosti s vývozným kontraktom vzniknú slovenskému exportérovi pohľadávky s odkladom splatnosti do dvoch rokov.

Poisteným je exportér, pričom získava istotu, že o svoje peniaze nepríde a zároveň dokáže vyjsť kupujúcemu v ústrety. Poistenie sa vzťahuje na:

- A – komerčné riziká
- B – politické riziká

Výhody pre exportéra

- *Pri dodržaní podmienok poistenia bude pre klienta riziko, že sa nedostane k svojim peniazom za objednávku, minimálne.*
- *Lahšia orientácia pri prieniku na zahraničné trhy – overenie si spoľahlivosti nových obchodných partnerov.*
- *Konkurencieschopnosť klienta narastie, keďže má možnosť kupujúcemu ponúknuť okrem svojho produktu aj dlhšiu dobu splatnosti, čo môže pre neho hrať kľúčovú úlohu pri výbere partnera v danom projekte.*²⁶

²⁵ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

²⁶ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

POISTENIE VÝVOZNÝCH DODÁVATEĽSKÝCH ÚVEROV (PRODUKT C)

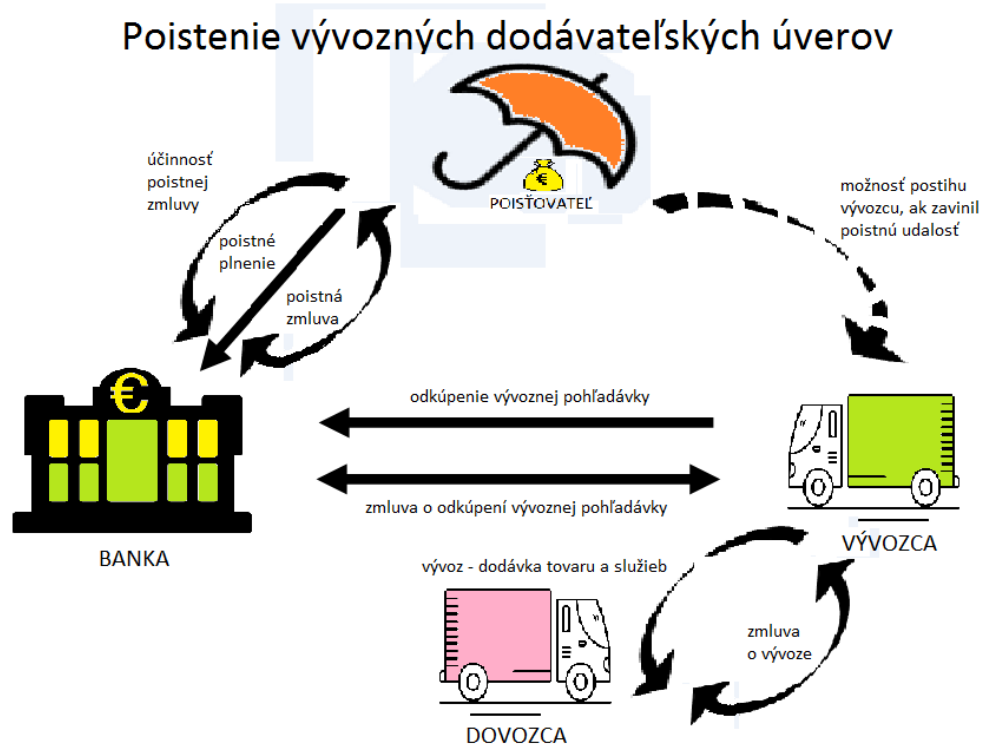
Poistenie strednodobého a dlhodobého dodávateľského úveru umožní poskytnúť zahraničnému kupujúcemu dodávateľský úver (nad dva roky) a zároveň minimalizovať riziká z neho vyplývajúce. Poisteným je v tomto prípade slovenský exportér. Poistenie strednodobého a dlhodobého dodávateľského úveru sa využíva v prípade, že zahraničný kupujúci požaduje v súvislosti s vývozným kontraktom odklad splatnosti nad dva roky. Poisteným je slovenský exportér, pričom získava istotu, že o svoje peniaze nepríde a zároveň dokáže vyjsť svojmu kupujúcemu v ústrety. Poistenie sa vzťahuje na politické aj komerčné riziká.

Výhody pre exportéra

- *Pri dodržaní podmienok poistenia minimalizuje riziko, že mu nezaplatia*
- *Exportér bude konkurencieschopnejší, pretože bude môcť kupujúcemu ponúknuť okrem svojho produktu aj dlhšiu dobu splatnosti, čo môže pre neho hrať kľúčovú úlohu pri výbere partnera v danom projekte.*
- *Jednoduchšie postúpenie pohľadávky na tretiu stranu (napr. faktoringovú spoločnosť), pričom sa dostane k peniazom ihneď po vystavení faktúry.*²⁷

²⁷ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

Obrázok 13 Poistenie vývozných dodávateľských úverov



Prameň: vlastné spracovanie

POISTENIE VÝVOZNÝCH ODBERATEĽSKÝCH ÚVEROV PROTI KOMERČNÝM A POLITICKÝM RIZIKÁM (PRODUKT D)

Poistenie odberateľského úveru je jedným z najčastejšie využívaných poistných produktov EXIMBANKY SR. Slúži na minimalizáciu exportných rizík pri financovaní prostredníctvom vývozného odberateľského úveru. Poisteným je v tomto prípade banka slovenského exportéra. Poistenie odberateľského úveru sa využíva v prípade, že zahraničný kupujúci financuje svoj nákup z vývozného odberateľského úveru (buyer's credit), ktorý mu poskytuje banka slovenského exportéra. Poisteným je teda banka financujúca slovenský export. Prostredníctvom poistenia EXIMBANKA SR preberá širokú škálu rizík, ktoré môžu vzniknúť počas celej dĺžky trvania vývozného kontraktu. Financujúca banka tak získava istotu, že o svoje peniaze nepríde. Mnohokrát je takéto poistenie podmienkou banky, aby úver poskytla.

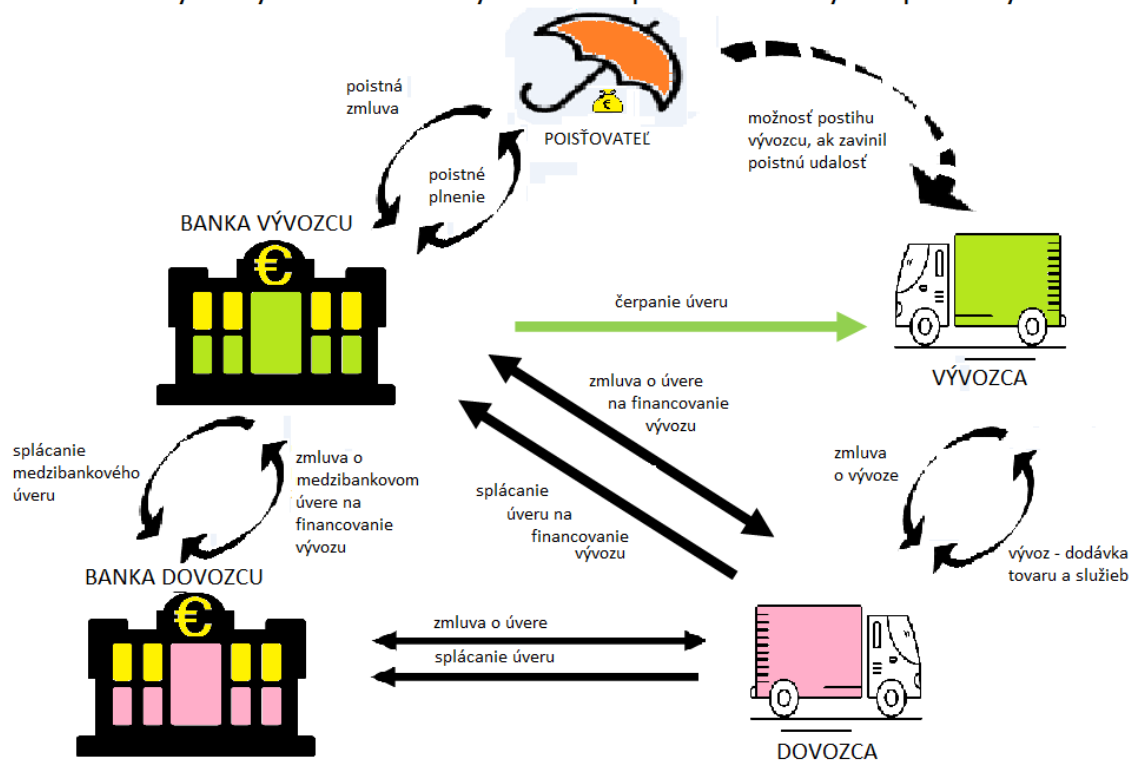
Výhody pre exportéra

- *K platbe za objednávku sa klient dostane bez problémov, keďže riziko nesplácania nenesiete klient, ale jeho financujúca banka.*
- *Zabezpečenie potrebnej likvidity – klientova exportná pohľadávka bude rýchlo preplatená*
- *Konkurencieschopnosť klienta narastie, keďže má možnosť kupujúcemu ponúknuť okrem svojho produktu aj financovanie, čo môže pre neho hrať rozhodujúcu úlohu pri výbere partnera v danom projekte.*
- *Takéto financovanie je zvyčajne za výhodnejších podmienok ako z miestnych zdrojov.*²⁸

²⁸ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174[1.3.2019]

Obrázok 14 Poistenie vývozných odberateľských úverov proti komerčným a politickým rizikám

Poistenie vývozných odberateľských úverov proti komerčným a politickým rizikám



Prameň: vlastné spracovanie

POISTENIE VÝROBNÉHO RIZIKA (PRODUKT E)

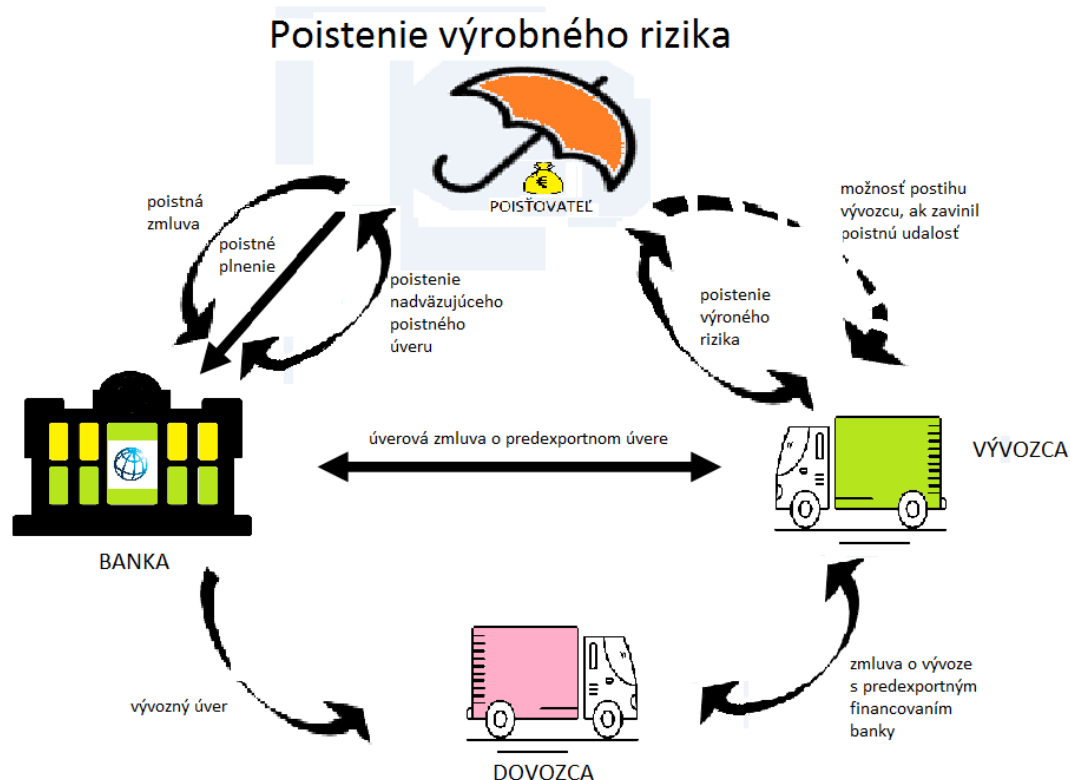
Poistenie výrobného rizika ochráni klienta pred prípadom, kedy zahraničný kupujúci zruší kontrakt ešte pred odoslaním tovaru. Klient tak predíde riziku, že tovar vyrobený špeciálne pre neho by zrušením zmluvy stratil svoju hodnotu. Poisteným je v tomto prípade slovenský exportér. Poistenie je možné dohodnúť len ako pripoistenie k následnému poisteniu úverového rizika (produkty A, B, C, D).

Výhody pre exportéra

- *Pri dodržaní podmienok poistenia bude pre klienta riziko, že sa nedostane k svojim peniazom za objednávku, minimálne.*

- *Poistenie výrobného rizika je pre klienta výhodné najmä v prípade, že vyrába vysoko špecializovaný produkt, presne podľa požiadaviek zákazníka a jeho neprevzatím stráca svoju hodnotu alebo by sa klientovi len s ťažkosťami podarilo predat' ho niekomu inému.*
- *Taktiež klientovi zabezpečí ochranu, ak sa chystá exportovať do krajiny, v ktorej existuje riziko politických udalostí, ktoré by mohli viesť k zákazu dovozu, resp. ohroziť zákazníkovu schopnosť splniť podmienky kontraktu.*²⁹

Obrázok 15 Poistenie výrobného rizika



Prameň: vlastné spracovanie

POISTENIE ÚVERU NA FINANCOVANIE VÝROBY URČENEJ NA VÝVOZ (PRODUKT F)

Poistenie slúži na minimalizáciu rizík financujúcej banky, ktoré vznikajú pri nemožnosti dosiahnuť od exportéra splatenie úveru na výrobu na vývoz. Poisteným je v tomto prípade banka

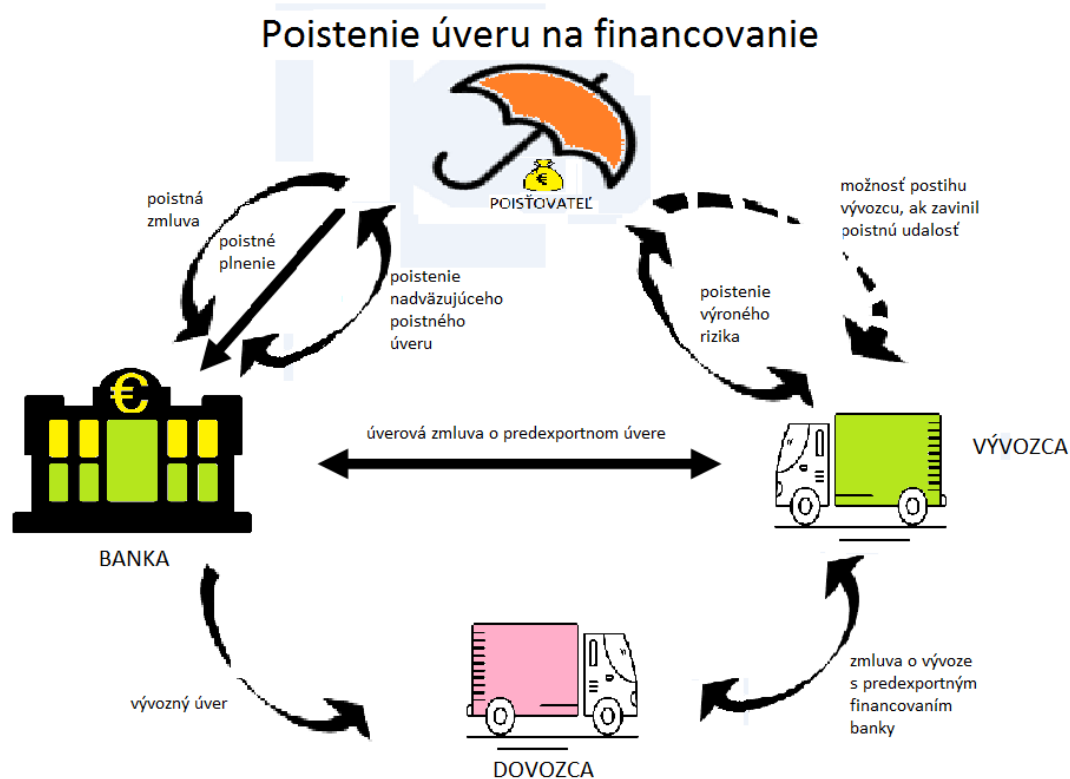
²⁹ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

slovenského exportéra. Takéto poistenie môže byť podmienkou banky pre získanie úveru. Poistenie úveru na predexportné financovanie sa využíva v prípade, že sa klient rozhodne financovať výrobu na export prostredníctvom úveru. Financujúca banka pritom požaduje ako podmienku poskytnutia úveru poistenie proti riziku jeho nesplatenia v dôsledku neschopnosti vývozcu splniť podmienky vývozného kontraktu.

Výhody pre exportéra

- *Poistenie môže klientovi dopomôcť k získaniu potrebného výrobného financovania, keďže vďaka poisteniu banka minimalizuje svoje riziko neuhradenia úveru v dôsledku nesplnenia vývozného kontraktu.*³⁰

Obrázok 16 Poistenie úveru na financovanie výroby určenej na vývoz



Prameň: vlastné spracovanie

³⁰ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

POISTENIE INVESTÍCIÍ SLOVENSKÝCH PRÁVNICKÝCH OSÔB V ZAHRANIČÍ (PRODUKT I)

Poistenie investície slúži na minimalizáciu rizík pri investovaní do krajín s neistými politickými podmienkami. Poisteným je v tomto prípade slovenský investor. Poistenie investície sa využíva v prípade, že sa klient chystá investovať do krajiny, kde politická situácia nie je stabilná alebo vývoj odvetvia, do ktorého sa chystá vstúpiť, je z rôznych dôvodov ťažko predikovateľný. Existuje tak riziko zníženia zisku z investície v dôsledku nejakej nepredvídanej udalosti. Investor prostredníctvom poistenia získava istotu, že o svoju investíciu nepríde.

Výhody pre exportéra

- *V prípade nepredvídanej politickej udalosti v krajine investície, ktorá by mala zásadný vplyv na návratnosť klientovho investičného projektu, klient o svoje peniaze nepríde a môže sa teda pustiť aj do projektov, ktoré by bez poistenia neriskoval.*³¹

POISTENIE ÚVERU SÚVISIACEHO S INVESTÍCIOU SLOVENSKÝCH PRÁVNICKÝCH OSÔB V ZAHRANIČÍ (PRODUKT IK)

Poistenie úveru súvisiaceho s investíciou je vhodný v prípade, ak klient investuje v zahraničnej krajine, pričom časť investície je hrazená z bankového úveru. Poisteným je v tomto prípade banka exportéra a prostredníctvom poistenia získava financujúca banka istotu, že o svoje peniaze nepríde a preto predstavuje mnohokrát podmienku na poskytnutie úveru.

Výhody pre exportéra

- *Poistenie klientovi môže dopomôcť k získaniu potrebného financovania, keďže vďaka poisteniu banka minimalizuje svoje riziko nesplatenia úveru.*³²

POISTENIE AKREDITÍVU (PRODUKT L)

³¹ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

³² https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

Poistenie akreditívu umožňuje využívať výhody akreditívu aj pri vývoze do krajín, v ktorých by komerčné banky neboli ochotné akceptovať riziko. Poisteným je v tomto prípade banka slovenského exportéra. Dokumentárny akreditív je bežne využívaným nástrojom v medzinárodnom obchode. Princípom je, že k peňažným transakciám dochádza medzi financujúcimi bankami. Vystavením akreditívu sa banka zaväzuje, že zaplatí dodávateľovi prostredníctvom jeho banky stanovenú čiastku v prípade, ak predloží dokumenty v súlade s podmienkami akreditívu. Potvrdením akreditívu klientovou bankou sa banka zaväzuje, že klient platbu dostane od nej, a teda eliminuje zahraničné politické riziká v krajine kupujúceho. Poistenie akreditívu znižuje banke riziko pri potvrdení neodvolateľného dokumentárneho akreditívu. Pri styku s niektorými rizikovými zahraničnými krajinami môže byť totiž riziko potvrdenia akreditívu pre financujúcu banku príliš veľké a nemusela by s ním súhlasiť. Poistením však banka získa istotu, že o svoje peniaze nepríde.

Výhody pre exportéra

- *Získanie istoty, že po odoslaní tovaru a predložení potrebných dokumentov banke získa platbu za tovar. Chráni sa teda aj pred situáciou, že si kupujúci nebude ochotný prevziať tovar.*
- *Na úplnú elimináciu politických rizík v krajine, s ktorou obchoduje, klientova banka potvrdí dokumentárny akreditív a teda peniaze získa priamo od nej.*
- *Akreditív je obojstranne výhodný pre klienta, ako aj pre zahraničného kupujúceho.*³³

POISTENIE ZÁRUK (PRODUKT Z)

Poistenie bankovej záruky slúži na minimalizáciu rizík spojených s poskytovaním bankovej záruky klientovou financujúcou bankou, ktorá v tomto prípade vystupuje v roli poisteného. Poistenie bankovej záruky sa využíva v prípade, že zahraničný kupujúci vyžaduje v súvislosti s exportnou zmluvou bankovú záruku. Ide predovšetkým o:

- *záruku za ponuku (bid bond);*

³³ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174

- *záruku za platbu vopred (advance payment bond);*
- *záruku za dobré vykonanie kontraktu (performance bond);*
- *iný druh záruk, napr. za zádržné (retention money bond) a pod.*

Poistenie klienta v tomto prípade ochráni pred finančnými stratami v prípade čerpania kupujúceho zo záruky, a to:

oprávneného – čerpanie z dôvodu, že exportér nesplnil podmienky vývozného kontraktu, resp. súťaže,

neoprávneného – čerpanie ako následok nejakej neočakávanej politickej alebo inej nekomerčnej udalosti, teda bez porušenia povinností exportérom. Banková záruka zvyšuje dôveryhodnosť v tuzemsku i v zahraničí, vďaka čomu môže získať výhodnejšie platobné podmienky pri uzatváraní kontraktov.

Poistenie bankovej záruky poskytuje podniku ochranu pred stratami v prípade čerpania zo záruky.³⁴

3.2.2 Produkty spoločnosti Colonnade Insurance S.A.

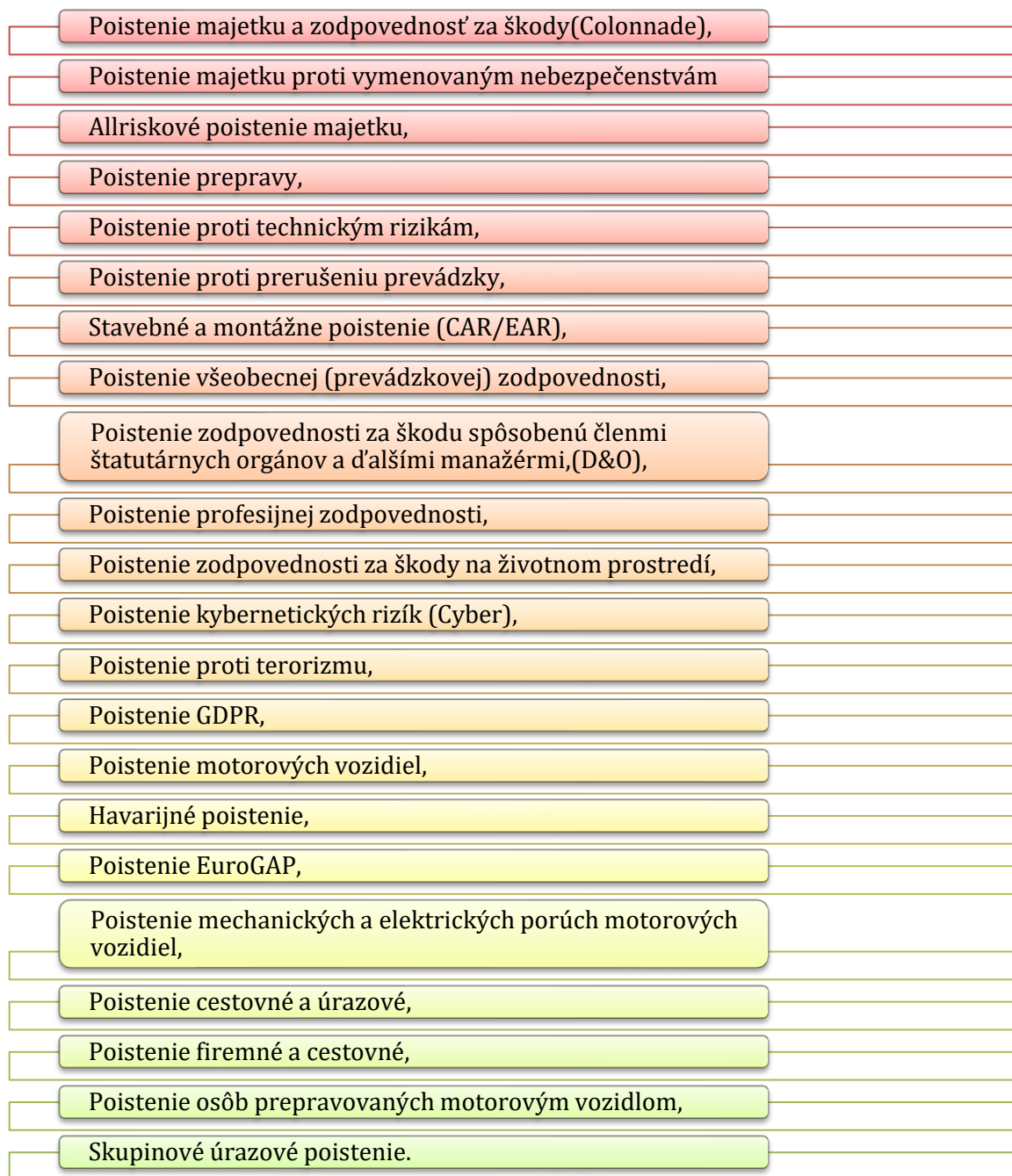
Spoločnosť je ďalšou poisťovacou spoločnosťou, ktorá patrí do palety poisťovacích spoločností, ktoré ponúkajú doplnkové produkty k produktom ostatných spoločností. Špecializuje sa na neživotné poistenie. Vznikla zo slovenskej spoločnosti založenej v roku 1991 a postupne podliehala prevzatiam iných významných poisťovní, pričom vyvíjala svoje vlastné produkty. Je lídrom v poisťovaní EuroGAP a D&O. Momentálne je 100% vo vlastníctve kanadskej spoločnosti Fairfax Financial Holdings Limited z Toronta. Sú držiteľmi ratingu finančnej sily A (excellent). Zameriava sa na fyzické osoby a podnikateľov a v oblasti poistenia majetku, zodpovednosti za škodu, úrazové poistenie a poistenie motorových vozidiel. Ponúka inovatívne riešenia vďaka prepojeniu so sieťou pobočiek po celej Európe.

V portfóliu má rôzne typy poistenia pre individuálnych klientov, ale aj pre malé a veľké podniky. Skupina Fairfax Financial Holdings, do ktorej patrí medzi svetových lídrov

³⁴ https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174 [1.3.2019]

v poistení a zaistení. Poisťuje viac ako 55 tisíc klientov a dosahuje hrubé predpísané poistné v neživotnom poistení viac ako 24 miliónov eur.³⁵

Obrázok 17 Produkty spoločnosti Colonnade Insurance S.A.:



Prameň: vlastné spracovanie podľa stránky Colonnade Insurance S.A. na Slovensku [1.3.2019] <https://colonnade.sk/o-nas/colonnade-insurance-s-a-na-slovensku/>

³⁵ Colonnade Insurance S.A. na Slovensku [1.3.2019] <https://colonnade.sk/o-nas/colonnade-insurance-s-a-na-slovensku/> [1.3.2019]

Vybrané príklady poistenia

Sprenevera

Podniková účtovníčka spreneverila čiastku 200 000 eur. Policajní vyšetrovatelia obvinili i konateľ a spoločnosť (poistenca), ktorý mal byť spoluvinníkom, pretože neskontroloval dostatočne účtovné operácie podniku. Poistenec je súdený a náklady na jeho právne zastúpenie hradí poisťovňa.³⁶

Výpoveď

Člen predstavenstva nemocnice bol poverený ukončiť pracovný pomer s primárom kvôli hrubému porušeniu pracovných povinností. Ten s výpoveďou nesúhlasil a podal na nemocnicu žalobu na Súd. Súd mu vyhovel a nariadil nemocnici vyplatiť náhradu škody vo výške takmer 300 000 eur. Predstavenstvo sa preto rozhodlo uplatniť nároky voči manažérovi. Manažér, poistenec, odmietol nároky predstavenstva a nechal sa právne zastupovať. Poisťovňa poverila vyšetrovaním prípadu renomovanú právnu kanceláriu, ktorá preukázala, že poistenec vo svojej pozícii nepochybil a nároky boli odmietnuté. Všetky náklady uhradila poisťovňa.³⁷

Akcionár

Menšinový akcionár podal žalobu na členov predstavenstva spoločnosti, pretože je presvedčený, že v dôsledku ich konania došlo k zníženiu hodnoty spoločnosti. Manažéri odmietajú toto obvinenie a bránia sa proti žalobe cez svojich právnych zástupcov. Poisťovňa hradí poisteným osobám náklady na právnu ochranu.³⁸

Spoločnosť vs. manažéri

Manažéri organizácie vlastnenej mestom, so zameraním na správu bytového fondu, mali pochybiť pri výberovom konaní. Úrad pre ochranu hospodárskej súťaže udelil za zistené pochybenie pokutu nad 2.000.000 eur. Organizácia následne vzniesla nárok na náhradu vzniknutej škody voči manažérmi. Miera zodpovednosti manažérov za škodu je stále

³⁶ vlastné spracovanie z konzultácií

³⁷ vlastné spracovanie z konzultácií

³⁸ vlastné spracovanie z konzultácií

predmetom vyšetrovania. V prípade dokázania ich neúmyselného pochybenia uhradí poisťovňa na základe poistenia D&O škodu.³⁹

GDPR

Spoločnosť Internet Mall, a.s. nedokázala zabezpečiť mená, priezviská, e-mailové adresy, heslá do užívateľských účtov či telefónne čísla najmenej 735-tisíc svojich zákazníkov a to od konca decembra 2014 do augusta 2017. Informoval o tom český portál Lupa.cz. Internetový obchod nezabezpečil osobné údaje takmer trištvrté milióna svojich zákazníkov. Podľa českého Úradu pre ochranu osobných údajov Mall navyše nedokázal zistiť, ako k úniku došlo. „V dôsledku toho došlo v období od 27. júla do 25. augusta 2017 k sprístupneniu uvedených osobných údajov na serveri Uložto.cz,“ popísal úrad. Firme preto naparil pokutu 1,5 milióna českých korún (58-tisíc eur). Mall s týmto verdiktom nesúhlasí a odvolá sa voči nemu na súd. Spoločnosť bola poistená a poisťovňa vyplatila pokutu a náklady za právne zastupovanie.⁴⁰

3.2.3 Produkty spoločnosti Atradius

Poisťovanie pohľadávok

- rizikový manažment,
- poistenie pohľadávok -lokálne, globálne(Atradius),
- inkaso pohľadávok,
- obchodné informácie o odberateľovi.

Jednou zo služieb, ktoré ponúka spoločnosť Atradius je poradenstvo manažmentu špeciálnych rizík. V obrázku 1.4 sme sa zaoberali riešeniami, ktoré má podnik k dispozícii. V tomto obrázku plní spoločnosť Atradius funkciu zaistovateľa a pre exportéra poskytuje služby pomocou ktorých sa tento vysporiadáva s hrozbou nezaplatenia pohľadávok a to z dôvodu insolventnosti odberateľa alebo jeho platobnej nevôle alebo sa klient obáva že mu neočakávane vypadnú príjmy z viacerých pohľadávok súčasne a podnik sa ocitne v nedostatku obeživa.

³⁹ vlastné spracovanie z konzultácií

⁴⁰ <https://www1.pluska.sk/rady-a-tipy/prva-obet-nariadenia-europskej-unie-gdpr-pykat-bude-znamy-internetovy-obchod> [1.3.2019]

Pokiaľ takýto prípad nastane, je pre podnik obzvlášť ťažké túto situáciu zvládnuť a nájsť spôsob, ako sa znovu konsolidovať.

Častým spúšťačom neočakávaných insolvencií je kombinácia udalostí, ktoré sa v kruhu zaistovní nazývajú "čierna labuť". Tieto neočakávané platobné neschopnosti najčastejšie môžu nastať v prípade poddimenzovania alebo predimenzovania nákladov, napríklad na zásoby alebo investície v nevhodnom časovom úseku, čo zablokuje cash-flow a následné omeškania platieb sa ukážu ako kritické a často vedú k zániku spoločnosti. Takéto prípady nám ukazujú, že žiadna spoločnosť nie je príliš veľká na to, aby nemohla padnúť a aj najskúsenejší odborník na riziká môže ostať zaskočený podobnou insolvenciou. Tomuto okruhu problémov sa venuje Manažment špeciálnych rizík (Special Risk Management- SRM) zaistovní. Aby sa predišlo bolestivému dopadu platobnej neschopnosti alebo nevôle odberateľa je vhodné využiť napríklad modely poistenia pohľadávok, ktoré zaistovne poskytujú. Získa sa tak napríklad jednoduché poistenie pohľadávok s možnosťou individuálneho prispôsobenia, čo chráni cash-flow.

Poistné plnenie z takýchto prípadov je možné za určitých podmienok postúpiť banke alebo nejakej inej finančnej spoločnosti a získať tak ešte výhodnejšie zabezpečenie financovania. Takýto spôsob zaistovania obchodov otvára ďalšie možnosti, ktorými sú prepojenia zaistovní s inými dodávateľskými a odberateľskými spoločnosťami vo svete. Zaistovateľ môže nájsť veľmi vhodného partnera, keďže obchodné portfólio takýchto spoločností sa pohybuje rádovo v stovkách miliónov a všetky tieto kontakty je zaistovňa ochotná sprístupniť svojim klientom. Poisťujú dodávky do celého sveta vrátane poistenia DPH. Poistenie sa môže rozšíriť aj o pohľadávky ďalších spoločností v skupine. Je možné poistiť politické a teritoriálne riziko, zálohové platby dodávateľom a výrobné riziká. Poistné závisí od obratu s poistenými odberateľmi a nákladov na preverenie rizika. Tiež je možné platiť mesačne aj zálohovo, pričom náklady za inkaso poistených pohľadávok sa klientovi uhradia.

3.3 Súčasný prostredie v SR a stratégie, ktoré uplatňuje štát

Rada vlády SR na podporu exportu a investícií pripojila okruhy podpory na prílev investícií, spoluprácu so zahraničím v oblasti inovácií s cieľom zvýšiť konkurencieschopnosť a exportnú výkonnosť slovenskej ekonomiky prostredníctvom zefektívnenia spôsobu zapájania krajiny do medzinárodných ekonomických vzťahov.

Na formovanie stratégie VEV mal vplyv aj fakt, Slovenská ekonomika je výrazne závislá na exporte čo možno preukázať na skutočnosti, že v roku 2012 bol podiel exportu na HDP 95,4%.⁴¹

Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov na roky 2014-2020 určila proexportnú politiku ako prioritné zameranie zahraničnej politiky štátu, pričom má za cieľ poukázať na zvýšenú potrebu koordinácie čiastkových hospodárskych politík a zahraničnej politiky SR s prihliadnutím na meniace sa podmienky vonkajšieho ekonomického prostredia. Ciele vonkajšej ekonomickej politiky SR je potrebné brať do úvahy v súvislosti s členstvom v Európskej únii, WTO, OECD a OSN. Liberalizácia obchodných tokov na trhoch EÚ a tokov kapitálu limituje možnosti hospodárskej politiky SR v oblasti VEV. Stratégia VEV sa v poslednom čase zameriava na postupné "ozeleňovanie" v kľúčových exportných odvetviach a posilnenie a podporu vzniku nových kľúčových exportných odvetví šetrných k životnému prostrediu podporujúcich ekoinováciu a vytvárajúcich profit SR ako zelenej ekonomiky.

S cieľom odstrániť, prípadne minimalizovať riziká vývozcov na zahraničných trhoch došlo vo väčšine štátov k vytvoreniu osobitných systémov podpory exportu, ktorý sa nazýva oficiálna štátna alebo vládna podpora exportu. Štátne, súkromné a verejné aktivity uskutočnené prostredníctvom špecializovaných inštitúcií tvoria národný systém podpory exportu. V proexportnej politike sa vláda zameria na rýchlorastúce svetové ekonomiky, rozšírenie proexportných kapacít Exportno-importnej banky SR. S cieľom podpory ekonomického rozvoja, zvyšovania konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky a tvorby nových pracovných miest s uprednostnením priamych zahraničných investícií predovšetkým do oblastí s vyššou pridanou hodnotou. Vláda podporí vedecko-technické spolupráce, rozvoj znalostnej ekonomiky a v rámci inovačnej politiky presadí aktívnejšie zapojenie do medzinárodného transferu moderných technológií. Náležitá pozornosť sa má venovať dobudovaniu jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí s maximálnym využitím kultúrnych hodnôt, ekonomických záujmov, podpory turizmu a záujmov v oblasti kultúrneho a kreatívneho priemyslu.

Autonómne nástroje podpory vývozu tovarov a služieb predstavujú finančné fiškálne a funkčné nástroje poskytované v rámci národného systému podpory exportu doplnené o poskytovateľov podporných služieb zo súkromného sektora.

⁴¹ <https://www.teraz.sk/ekonomika/hdp-export-podiel-rast/67640-clanok.html> [1.3.2019]

Podrobný prehľad autonómnych proexportných nástrojov a aktivít pre dynamizáciu systému podpory exportu sa nachádza v prílohe 1 až 4 (Prehľad autonómnych proexportných nástrojov a aktivít pre dynamizáciu systému podpory exportu)

Prioritné teritória EXIMBANKY SR na roky 2014 - 2020 sú nasledovné:

V stratégii vonkajších ekonomických vzťahov na obdobie 2014 až 2020 boli určené teritória mimo EÚ na ktoré sa má zamerať Eximbanka najmä rozšírením ponuky služieb, zlepšením podmienok financovania so štátnou podporou a vytvorením systémového zázemia na podporu malých a stredných podnikov .

Krajiny prednostného významu: ⁴²

Krajiny 1. skupiny: Srbsko, Bosna a Hercegovina, Macedónsko, Turecko, Vietnam, Indonézia, Kuba, Egypt, India, Juhoafrická republika, Keňa, Ruská federácia, Ukrajina, Bielorusko, Gruzínsko, Azerbajdžan, Kazachstan, Tadžikistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Chile, Brazília, Čína.

Krajiny 2. skupiny: Pakistan, Argentína, Irak, Spojené arabské emiráty, Arménsko, Líbya.

⁴²https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/dokumenty/strategia_vonkajcich_ekonomickych_vztahov_slovenskej_republiky_na_obdobie_2014_%E2%80%93_2020__1_.pdf [1.3.2019]

3.4 Súčasná situácia v bankopoistovníctve v iných krajinách

Podľa názoru European insurance and reinsurance federation trendy vývoja svetového obchodu budú v najbližšej dekáde významne ovplyvňovať kľúčové faktory ako demografický vývoj a významné zmeny vo veľkosti a štruktúre populácie, ktoré vplývajú na obchodné toky, úroveň dopytu po dovoze, štruktúru pracovnej sily, rast počtu kvalifikovaných pracovníkov, investície do fyzického kapitálu a domáce úspory sa stanú investíciami do fyzického kapitálu. Zahraničné investície môžu dopĺňať domáce úspory pri podpore domácich investícií, čo môže uľahčiť vytváranie medzinárodných dodávateľských reťazcov. Medzi krajinami, ktoré sú technologickými lídrami sa objavujú nové krajiny a transfer technológií začína nadobúdať regionálny charakter.

Technologický pokrok, výskum a vývoj v priemysle je hnacou silou globálnych inovácií, pozitívne ovplyvňuje komparatívne výhody a pomáha pri redukcii obchodných nákladov. Nerovnomerné rozloženie zdrojov vplýva na objem, toky a rast medzinárodného obchodu, rast cien a cenovej volatility prírodných zdrojov môže mať nepriaznivý vplyv na medzinárodnú aktivitu a medzinárodný obchod. Dopravné náklady vplývajú na objem, smery a štruktúru medzinárodného obchodu. Inovácie v tomto sektore ovplyvnia reálne ceny energií, čo sa bude premietat' vo vyšších dopravných nákladoch. Transakčné náklady formujú základ pre využívanie komparatívnych výhod krajiny a determinujú stanovenie obchodnej politiky krajiny.

Za hlavných obchodných partnerov SR možno na základe dlhodobého vývoja štruktúry zahraničného obchodu SR identifikovať členské štáty EÚ, RF, Čínu a USA.

Poistenie je základným kameňom moderných životov a ekonomík. Bez neho by mnohé aspekty dnešnej spoločnosti nemohli fungovať. V roku 2017 generovali európski poisťovatelia celkový príjem z poistného 1 213 mld. EUR a do ekonomiky sa investovalo 10 226 mld. EUR.

Poisťovatelia vyplatili denne ekvivalent 2,8 mld. EUR v nárokoch na pomoc podnikom a jednotlivcom prostredníctvom zložitých udalostí a dlhodobých výhod sporiteľov. Životné poistné v roku 2017 medziročne vzrástlo o 5%, aj keď sú značné rozdiely medzi jednotlivými krajinami. Medzitým vo väčšine obchodných línií poistenie majetku a poistenie proti škodám

(P&C) - ktoré sú viac ovplyvnené podľa úrovne ekonomickej aktivity - vzrástli o 4,4%, poisťné za zdravie vzrástlo o 4%. Celkovo príjmy z poisťného zaznamenali solídny rast o 4,7%. Tieto výsledky boli na pozadí jasného zlepšenia ekonomického prostredia a dobre fungujúcich finančných trhov. Hospodárstvo EÚ vzrástlo o 2,4%, čo je najrýchlejšie tempo finančného vývoja od krízy - zatiaľ čo americká ekonomika vzrástla len o niečo menej (2,3%) a čínska ekonomika vzrástla o 6,9%. Súčasné nízke úrokové sadzby, pre poisťovne však naďalej vytvárajú náročné prostredie z hľadiska poskytovania produktov dlhodobého sporenia. Insurance Europe je odhodlané spolupracovať s európskymi a slovenskými globálnymi politickými činiteľmi, regulačnými orgánmi a orgánmi dohľadu. Európski poisťovatelia majú regulačný rámec, v ktorom môžu inovovať a prosperovať. Iba vtedy môžu pomôcť poistencom riešiť mnohé a vyvíjajúce sa výzvy v súčasnom neistom svete.

Makroekonomické prostredie sa pre európskych poisťovateľov v roku 2017 výrazne zlepšilo.

Ekonomika EÚ rástla najrýchlejším tempom, keďže finančná kríza ako reálny HDP, t.j. HDP 28 členských štátov EÚ upravený o infláciu vzrástol o 2,4%, čo predstavuje nárast oproti predchádzajúcemu 2% rastu. Tento pomerne silný ekonomický výkon sa odzrkadlil oproti USA, kde reálny HDP v roku 2017 vzrástol o 2,3% v porovnaní s 1,5% tempom rastu v predchádzajúcom roku. Reálny HDP Číny vzrástol v roku 2015 v podstate o 6,9% a v roku 2016 o 6,7%. V rámci EÚ rástli ekonomiky veľmi odlišnými rýchlosťami, od impozantných 7,2% v Írsku a 7,3% v Rumunsku až po oveľa menej 1,6% v Taliansku, 1,7% v Belgicku a 1,5% v Grécku. Rast v Grécku bol však prvý rast od roku 2014. Na rozdiel od toho rast v Spojenom kráľovstve pokračoval po poklese z 1,8% v roku 2016 na 1,7% v roku 2017. V roku 2017 pokračoval pomer deficitu verejných financií k HDP EÚ-28 v roku 2017. Stabilný pokles, ktorý sa začal v roku 2009 a ktorý bol spôsobený realizáciou politík (zvýšené dane, nižšie verejné výdavky alebo oboje), bol zameraný na stabilizovanie úrovne deficitu a dlhu. Vyššie uvedené zlepšenia ekonomického rastu okrem toho prispeli k poklesu deficitu EÚ na 1% HDP z 1,7% v roku 2016. Priemerný pomer vládneho dlhu k HDP sa tiež znížil z 83,3% na konci roka 2016 na 81,6%. Miera nezamestnanosti v EÚ sa medzitým znížila z 8,1% v roku 2016 na 7,2% na konci roka 2017. V priebehu roka euro posilnilo svoju hodnotu voči americkému doláru z 1,06 USD v januári ku koncu roka, čo bola aj jeho najvyššia hodnota HDP EÚ o 2,4%. Tento trend neodrážal úrokové rozpätia v roku 2017-8. Insurance Europe (vo všeobecnosti investori zarábali viac na vládnom dlhu USA ako aj na európskom vládnom dlhu, ktorý by mal viesť k

zhodnocovaní dolára). Keďže ekonomika rástla v EÚ viac ako v USA, pravdepodobne to viedlo k prerozdeleniu investícií od dolára k euru. Okrem toho, keďže americký Federálny rezervný systém bol centrálnou bankou, ktorá bola najvzdialenejšia v normalizačnom procese a cykle výmenných kurzov, vytvorili sa tým ďalšie príležitosti na zisky v iných menách. Tieto dva prvky do značnej miery vysvetľujú zhodnotenie eura v roku 2017. Silné oživenie hospodárstva v EÚ nespĺňali vyššie úrovne inflácie. Kým celková inflácia - meraná harmonizovaným indexom spotrebiteľských cien (HICP) - sa zotavila z predchádzajúcich minimálnych hodnôt a v priemere dosiahla 1,5% v priebehu roka, základné inflačné tlaky sa neuskutočnili, čoho dôkazom je jadrová inflácia (ktorá vylučuje vysoko volatilné ceny). v priemere na úrovni 1%. Pri absencii výrazného tlaku zo strany inflácie, ktorá zostáva pod cieľom „pod, ale blízko 2%“, bola menová politika Európskej centrálnej banky (ECB) naďalej veľmi akomodačná. Všetky kľúčové úrokové sadzby banky boli počas celého roka udržiavané na rovnakých historicky nízkych úrovniach:

- 0% na hlavných refinančných operáciách, ktoré predstavujú pre bankový systém prevažnú časť likvidity;
- 0,25% na jednodňové refinančné operácie, pri ktorých jednodňové úvery ponúka bankám;
- - 0,4% z jednodňových sterilizačných obchodov, ktoré banky používajú na tvorbu jednodňových vkladov v rámci jadrovej inflácie Eurosystemu v Európe zostala v roku 2017 vo všeobecnosti stabilná na úrovni 1% v priemere v európskom poistení v číslach 9 ECB však znížila tempo svojho rastu.

ECB znížila program nákupu aktív zo 60 miliárd EUR na 30 miliárd EUR mesačne v októbri 2017, ale predĺžili program najmenej o deväť mesiacov do septembra 2018. Spolu boli opatrenia ECB opäť výsledkom veľmi priaznivých podmienok financovania v eurozóne. Výkonnosť európskeho akciového trhu bola počas roka veľmi dobrá a len mierne volatilná. Toto bolo prinajmenšom čiastočne poháňané spoločnosťami, ktoré využili nízke náklady na prijaté úvery a pôžičky na spätné odkúpenie podielových fondov. Index Euro Stoxx 50 vzrástol z 3 321 v januári na 3 524 v decembri (+ 6,5%), zatiaľ čo index MSCI Europe začal v roku 2017 v hodnote 1 501 a ukončil ho na úrovni 1 892 (+ 26%). Kombinácia silného hospodárskeho rastu a dobre fungujúcich finančných trhov celkovo vyústila do dobrého makroekonomického

prostredia pre poisťovne, hoci pretrvávajúce nízke úrokové miery v eurozóne naďalej spôsobovali ťažkosti.

Štruktúru a medziročný rast poistného v Európe môžeme vidieť z nasledovnej tabuľky:

Tabuľka 5 Štruktúra a medziročný rast poistného v Európe

Table 1: Premiums — 2016–2017 (€bn)

	Gross written premiums (€bn) at current exchange rates		Growth rate
	2016	2017	
Life	686	710	5.0%
Health	128	132	4.0%
Property & casualty (P&C)	361	371	4.4%
Motor	134	138	4.2%
Property	99	100	3.6%
General liability	38	40	5.4%
Accident	35	36	4.2%
Total	1 175	1 213	4.7%

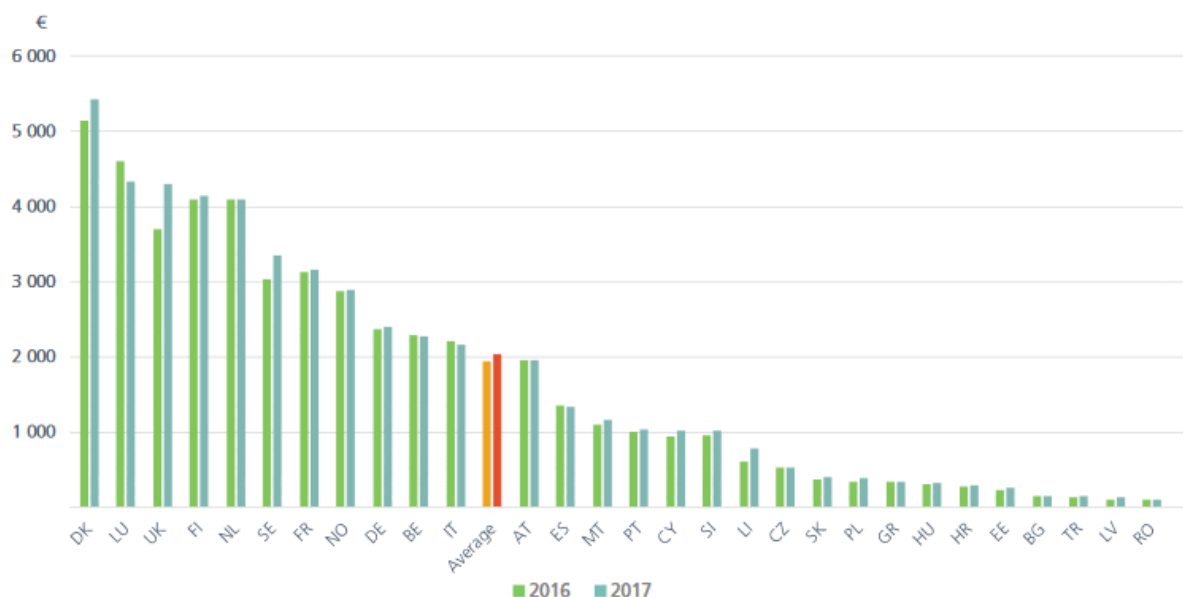
Prameň:

<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [1.3.2019]

Priemerné poistné vyplatené na obyvateľa v EHP vrátane Turecka v roku 2017 vzrástlo medziročne o 8,4 % na 1900 eur. Na Slovensku to bolo o 6,7 % na 441 eur. V Dánsku to bolo 5421 eur s medziročným rastom 5,9 % oproti roku 2016 %.

Tabuľka 6 Priemerné poistné vyplatené na obyvateľa v EHP vrátane Turecka 2016 - 2017

Chart 4: Total premiums per capita (density) by country — 2016–2017 (€)



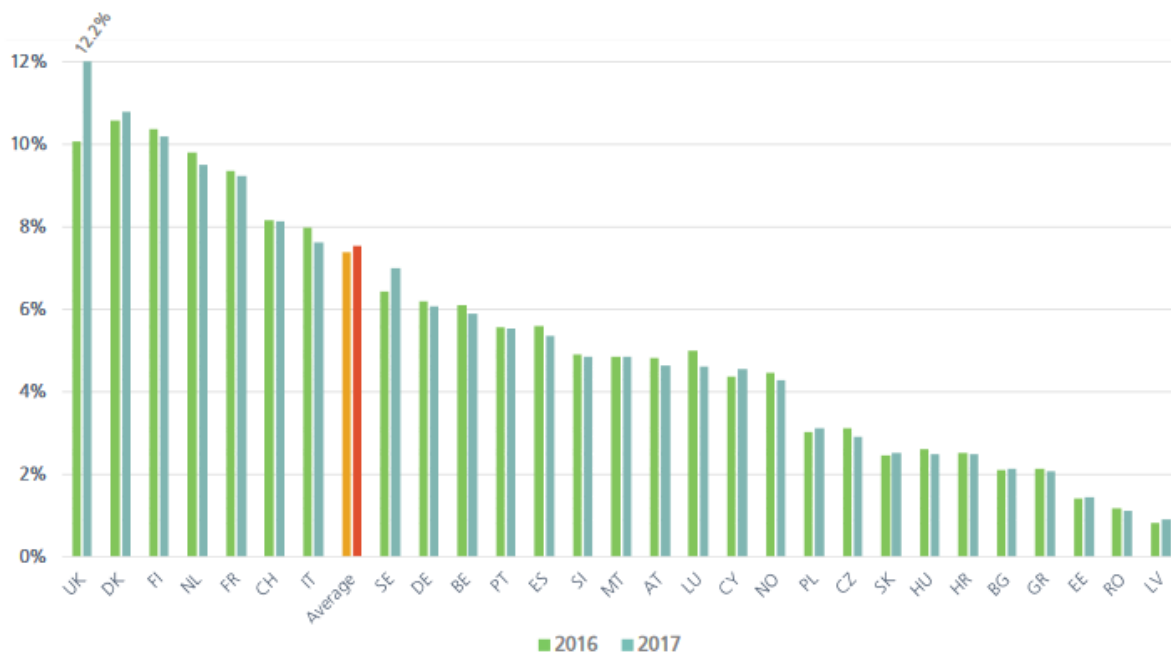
Prameň:

<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [1.3.2019]

V roku 2017 sa na poistné na Slovensku vynaložilo 2,8 % HDP, keď priemer EHP vrátane Turecka bol 8,1%. Najväčší podiel HDP sa na poistné vložil v UK, čo pravdepodobne ovplyvnila aj situácia s BREXIT-om.

Tabuľka 7 Celkové poisťné ako % z HDP (penetrácia) 2016-2017

Chart 5: Total premiums as % of GDP (penetration) by country— 2016–2017



Prameň:

<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [1.3.2019]

Pokiaľ by sme chceli odhadnúť, aké rezervy v oblasti poisťovníctva máme na Slovensku, mohli by sme napríklad nahliadnuť na štruktúru a parametre poisťovania vo vyspelých trhovách ekonomikách, napríklad v Luxembursku, ktoré má približne desaťkrát menej obyvateľov.

Tabuľka 8 Poistné podľa kategórií v SR
Slovakia

SK	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Life Premiums, €m	1 166	1 234	1 216	1 054	1 000	1 072
P&C premiums, €m	863	902	929	962	932	994
Health premiums, €m	12	14	14	15	70	67
Life benefits paid, €m	725	738	741	661	659	679
P&C claims paid, €m	452	455	444	463	485	499
Health claims, €m	4	5	5	5	21	18
Investments portfolio, €m	52 746	37 007	21 269	5 530	5 588	5 683
Penetration, %	3	3	3	3	2	3
Density, €	375	401	403	365	369	393

Prameň:

<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [1.3.2019]

Tabuľka 9 Poistné podľa kategórií v LX

Luxembourg

LU	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Life Premiums, €m	1 175	1 269	2 000	1 330	1 716	1 587
P&C premiums, €m	771	874	837	820	853	890
Health premiums, €m	54	57	64	70	80	82
Life benefits paid, €m	944	719	469	677	697	987
P&C claims paid, €m	406	472	437	464	467	484
Health claims, €m	32	37	40	47	50	52
Investments portfolio, €m	116 776	127 606	148 664	161 152	172 534	185 621
Penetration, %	5	5	6	4	5	5
Density, €	3 810	4 096	5 279	3 941	4 596	4 333

Prameň:

<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [1.3.2019]

K zaujímavým paralelám sa dostaneme, pokiaľ začneme porovnávať investičné portfólio SR a portfólio Luxemburska (LU), ktoré je 32 krát vyššie. Napriek tomu, že ukazovateľ penetrácie v roku 2017 v prípade Luxemburgu je len o 2 body vyšší ako v SR, rozdiel medzi investičným portfóliom je ohromujúco väčší: 5 683 miliónov (SK) voči 185 621 miliónov eur (LU). Tieto

čísla nám ukazujú, že hoci má Luxembursko menej obyvateľov, jeho ekonomika je oveľa výkonnejšia a pre finančných agentov je omnoho perspektívnejším trhom. Náklady na jednotlivé kategórie poistenia sú za sledované obdobie (2012 až 2017) v SR približne desaťnásobne nižšie, ako v Luxemburgu. Oveľa výraznejšie sa odlišujeme vo výške vyplateného poistného. V roku 2012 sa v SR vyplatilo 8x menej, ako v LU pri relatívnom pomere obyvateľstva približne 10:1 to znamená že približne 80x menej poistného bolo vyplatené poisťovateľovi v SR ako v Luxemburgu. Táto priepasť sa prehĺbovala až do roku 2015, kedy približná vyplatená hodnota poistného zo zdravotného poistenia v Luxemburgu dosiahla 90 násobok. Rozdiel sa začal zmenšovať o polovicu od roku 2016. Pravdepodobne zrušením starých poistných zmlúv, ktoré už vôbec nezodpovedali súčasnej hodnotovej situácii.

4. ZÁVER

- Typickým znakom podnikania je schopnosť riskovať. Aby podnik prežil musí byť schopný zvládnuť primerané riziko ale aj nájsť spôsob ako sa s ním vysporiadať.
- Dôvodom, prečo sa podnik rozhodne poistiť môže byť strach z krízy v dôsledku neočakávaných problémov, avšak ak má záujem presadiť sa, na nových trhoch, alebo spolupracovať s obchodným partnerom, ktorý nepatrí medzi najsolventnejších je dôležité získať si ho a to môže manažment podniku docieľiť vhodnou kombináciou bankových a poisťných produktov a nastavením financovania.
- Na základe štatistických údajov SLASPO sme zistili, že bankopoisťovníctvo sa u nás využíva minimálne a rozhodujúce segmenty sú agenti a priamy predaj poistenia.
- Bankopoisťovníctvo na Slovensku vykonáva najmä Eximbanka, ktorá dokáže poistiť aj riziká, ktoré žiadna komerčná poisťovňa nepoistí. Produkty Eximbanky sme podrobne opísali v kapitole 3.2.1. a pomocou nich je možné eliminovať viaceré riziká. Pokiaľ exportér tieto produkty využije môžu sa pre neho stať konkurenčnou výhodou, pokiaľ by dokázal naplno využiť ich potenciál.
- Niektoré spoločnosti sa zaoberajú poisťovaním pohľadávok, ktoré určitým spôsobom nahrádza funkciu bankopoisťovníctva, pričom poskytuje lepšiu možnosť prispôbeniu potrieb poistenca.
- Poisťné produkty je možné vhodne použiť aj pri domácich obchodoch, s faktoringom aj bez faktoringu v každom prípade musí byť marža dostatočná, aby sa zisk vyplatil.
- Pri dobrej analýze vlastných možností výrobcu alebo obchodníka sa môže podariť prienik na iné lukratívnejšie trhy, prípadne do iných segmentov ako doteraz využíval.
- V práci sme sa zaoberali Eximbankou, ktorá reprezentuje štátny sektor a ponúka najkomplexnejšie služby, a komerčnými spoločnosťami Atradius a Colonnade Insurance S.A., ktoré ponúkajú len vybrané produkty bankopoisťovníctva. Spoločnosťami Eules-Hermes, Coface, Credendo, ČSOB, ktoré tiež ponúkajú služby bankopoisťovníctva sme sa už pre veľký rozsah problematiky nezaoberali...
- Legislatívne nie je rozlíšený pojem maklér a finančný agent, čo môže čiastočne skresliť porovnanie s inými vyspelými RTE.

- z celkového porovnania EHP a Turecka vyplynulo, že úroveň poistenia, čo sa týka výšky aj štruktúry výrazne ovplyvňuje veľkosť investícií do zaistovania obchodov. Tým sa otvára ďalší priestor na prilákanie investorov, ktorí investujú formou klasických i štandardizovaných produktov.
- Bolo by vhodné prijať opatrenia na podporu priamych zahraničných investícií do SR.
- Bankopoistovníctvo je služba, ktorá na Slovensku čaká na objavenie, najmä pokiaľ ide o korporálny sektor, maklérov a burzy, ktoré v našich podmienkach nemajú adekvátne postavenie. Nemáme ešte vybudovanú a zavedenú tradíciu spravovania aktív s cieľom zhodnotenia kapitálu a generovania odmeny za správu aktív.

Poistovne a banky sú často identickými veriteľmi najmä v oblasti nákupu a správy dlhopisov s adekvátnym ratingovým hodnotením, nákupu akcií vybraných spoločností a investovanie do štruktúrovaných produktov a poskytovanie poistenia a záruk pre podnikateľský sektor v závislosti od stupňa akceptovateľného rizika.

Získavanie finančných zdrojov od klientov je ďalším možným rozšírením služieb klientom v tejto oblasti na Slovensku. Z porovnania SR s vyspelými ekonomikami sme zistili, že sa môže považovať za rodzdielový prvok v generovaní investícií, ktoré následne prispievajú k zvýšeniu HDP štátu, čo vytvára priaznivejšieho prostredie a najmä zlepšuje rating, generuje vyšší zisk, čo priláka ďalšie investície.

- Bankopoistovníctvo je na Slovensku pomerne nový fenomén, ktorý ešte len čaká na plné využitie svojho potenciálu. Postavenie na Slovensku nedosahuje úrovne vyspelejších krajín Európskej únie, a preto nemá možnosť plniť úlohy, ktoré by sa od neho očakávali. Navyše veľmi podstatné postavenie získali na Slovensku spoločnosti, ktoré sa špecializujú na poskytovanie služieb, ktoré sa prispôbujú zákazníkovi, čo je opak predstavy o bankopoistovníctve, pri ktorom by sa mali produkty čo najviac štandardizovať a zaradiť do určitých kategórií.
- Slovenská ekonomika nevyužíva služby bankopoistovníctva v miere a úrovni vyspelejších štátov, pretože na Slovensku nie je dostatočne rozvinutý kapitálový trh a nevytvára sa preto taký tlak ako v Nemecku, Veľkej Británii alebo Luxembursku na konkurenciu a investovanie do inovácií.

Zoznam použitej literatúry

1. Tlačené knihy, monografie

1. Baláž,P. a kol. Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint dva,2010.546 s. ISBN 978-80-89393-18-3, s.434
2. KORAUŠ, A. 2005. *Bankopoistovníctvo*. Bratislava: SPRINT. 2005. s. 10, 12, 15, 23, 27, 72, 83, 84 ,89. 157
3. JAMBOROVÁ, Erika Mária, Lucia FURDOVÁ a Ľuboš PAVELKA. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode: manažment hodnoty a rizika v globálnom podnikateľskom prostredí*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013, 240 s. [10-11]. ISBN 978-80-225-3727-8.
4. ŠÍBL, Drahoš, Peter BALÁŽ, Júlia BOBOCKÁ, et al. *Veľká ekonomická encyklopédia: výkladový slovník A-Ž : jazykové ekvivalenty*. Bratislava: Sprint vfra, 1996, 624 s. Nová ekonómia. ISBN 80-88848-02-4.
5. Mejstřík Michal - Pečená Magda - Teplý Petr. *Bankovníctví v teorii a praxi*. 1.vyd. Praha: Karolinum 2014. ISBN 978-80-246-2870-7, 687s .
6. TOBIAS, C. HOSCHKA. *Bankassurance in Europe*. London: TheMillan Press Ltd. 1994. s 79.

2. Elektronické dokumenty

1. Purdy, S. 2002. *Bancassurance - A Suitable Model for India*. Dillí: Aviva Life Insurance, The banker s. 5 ,6, 9
2. <<http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/korausA2.pdf> - s.369- 371>
3. <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf>
4. https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/WEB_European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202016%20data.pdf
5. https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/WEB_European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202016%20data.pdf
6. https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/dokumenty/Manual_slovenskeho_exportera.pdf

7. https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/produkty-eximbanky-sr/poistne-produkty/poistenie-zaruk-produkt-z.html?page_id=174
8. <https://www1.pluska.sk/rady-a-tipy/prva-obet-nariadenia-europskej-unie-gdpr-pykat-bude-znamy-internetovy-obchod>
9. <https://www.teraz.sk/ekonomika/hdp-export-podiel-rast/67640-clanok.html>.
10. https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/dokumenty/strategia_vonkajších_ekonomických_vztahov_slovenskej_republiky_na_obdobie_2014_%E2%80%93_2020__1_.pdf
11. <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf>
12. Hakan SEZİK Evolution of Bancassurance. Baku. júl 2015.
<http://www.xprimm.com/download/aiif2015/Hakan%20SEZİK,%20HSBC.pptm>
13. https://www.slaspo.sk/tmp/asset_cache/link/0000056560/3_2012.pdf
14. <https://www.unicreditleasing.sk/sk/Poistenie/Produkty>
15. Colonnade Insurance S.A. na Slovensku [1.3.2019] <https://colonnade.sk/o-nas/colonnade-insurance-s-a-na-slovensku/>

Zoznam príloh

- **Príloha 1** - Prehľad autonómnych proexportných nástrojov a aktivít pre dynamizáciu systému podpory exportu (1.časť)
- **Príloha 2** - Prehľad autonómnych proexportných nástrojov a aktivít pre dynamizáciu systému podpory exportu (2.časť)
- **Príloha 3** - Prehľad autonómnych proexportných nástrojov a aktivít pre dynamizáciu systému podpory exportu (3.časť)
- **Príloha 4** - Prehľad autonómnych proexportných nástrojov a aktivít pre dynamizáciu systému podpory exportu (4.časť)

Prílohy