

FinReport

TOP FINANČNÍ AGENTI

Ktorí zo sprostredkovateľov
si vlni najviac polepšili?

str. 16

NAJVÄČŠIA SLABINA VEREJNÝCH FINANCIÍ

Je to ich dlhodobá
udržateľnosť

str. 20

NAŠA ANKETA S LÍDRAMI FINANČNÝCH SPOLOČNOSTÍ

Ako im umelá inteligencia
pomáha v biznise

str. 58

SPOTREBITEĽSKÉ OCENENIE MAGAZÍNU FINREPORT 2023

Naši čitatelia vybrali tie najlepšie
poistovne v neživotnom poistení

str. 28

KOLKO ROKOV BY SME SI MUSELI SPORIŤ...

...aby sme si nasporili na byt
na východe či západe Slovenska?

str. 24

MARIÁN HOSSA TOTO JE MÔJ PRÍBEH

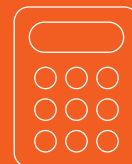


Zima 2023

6,90 €

www.finreport.sk

F



Povinné zmluvné poistenie



Havarijné poistenie



Dom, Domácnosť



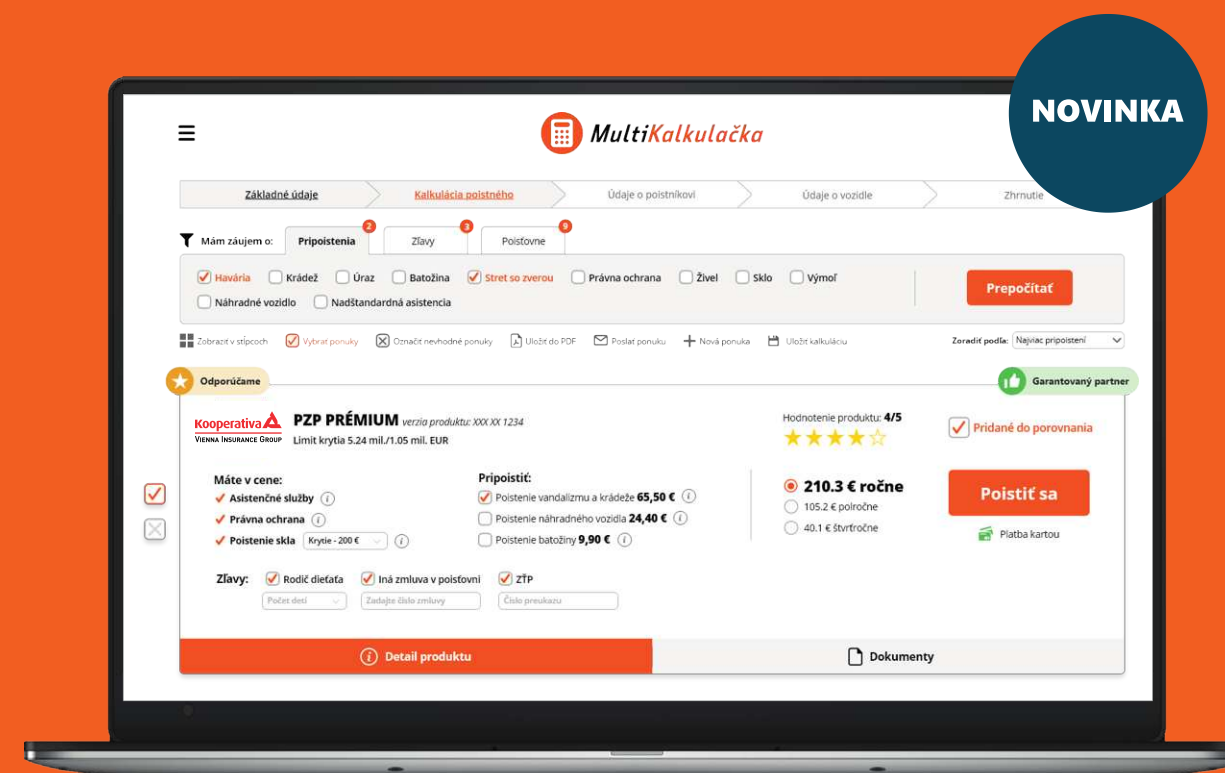
Cestovné poistenie



Zodpovednosť za škodu

JEDNODUCHO NAJLEPŠÍ POROVNÁVAČ POISTENIA

Zistite prečo.



Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.MultiKalkulacka.sk

EDITORIÁL

ŽIJEME V KRAJINE, KDE SA ZA ÚSPECH TRESTÁ

V reálnom svete vznikajú firmy preto, aby vytvárali hodnoty, a, samozrejme, zisk. Aj na Slovensku je to tak, no tu sme sa rozhodli, že ich za to potrestáme. Avizované vyššie dane pre tých, ktorým sa darí, pretože si dovolili uspieť, sú toho dôkazom. A prečo to celé? Nie preto, aby sme zastavili prepád ekonomiky a verejných financií, ale preto, aby vláda ukázala najdôležitejšej časti svojej voľickej základne, že je tu pre ňu a že to s ňou myslí dobre.



Znie to sarkasticky? Možno. Trinásť dôchodok za miliardu eur zo spoločnej kasy síce poteší, ale len málokomu zdvihne životnú úroveň. A hoci dokáže urobiť Vianoce krajšími, stále je to príliš málo na to, aby sme si nechali do budúcnosti devastovať verejné financie namiesto toho, aby plošné riešenia, a la kobercový nálet na všetkých bez výnimky, nahradili skutočné adresné podporné riešenia pre tých, ktorí ich možno až zúfalo potrebujú.

A o to tu predsa ide. Overená stratégia rímskych cisárov – panem et circenses – teda dajme ľuďom chlieb a hry, je stále vysoko efektívna aj v súčasnosti. O pomyselnom chlebe v podobe drahej almužny sme si už

povedali. Poďme teda k hrám, ktoré sa už neodohrávajú v gladiátorských arénach, ale na teatrálnych tlačových konferenciách a najmä na sociálnych sieťach. A tam si už dnes môže „zahrať“ naozaj každý. Potrebné je dodať, že na mediálne výstupy z ministerstiev či parlamentu sa poskladáme všetci a sociálne siete nám poskytujú ich prevádzkovatelia zadarmo.

Takto sú teda rozdane karty, ale niekto to celé, teda najmä ten chlieb, musí zaplatiť. A to sú tí, ktorí ešte stále tvoria nejaké hodnoty, majú tržby a z nich vyplývajúce zisky. No a ten, komu sa nedarí, alebo kto už má svoj produktívny život za sebou, dostane almužnu, aby mohol žiť v ilúzii, že lídri tohto štátu to s ním myslia empaticky a dobre.

Tak trochu pod čiarou – ak by sme dokázali vytvoriť fungujúci solidárny systém, v ktorom by sa nestrácali peniaze a nepresmerovali ich toky tam, kde slúžia len vybraným (zvoleným) jedincom a ich najbližším prívržencom, určite by nikto nenamietal. Ale to by sme, ako sa hovorí, museli správne zapnúť už prvý gombík na košeli, a potom aj všetky ostatné, čo sa nám však už dlhodobo nedarí.

Pripomína vám toto celé niečo, čo sme tu už mali? Mne časy minulé pred 35 rokmi, teda pred roka 1989. Presne toľko totiž trval oblúk, kým sme sa vôbec nie elegantne dostali naspäť tam, kde sme už raz boli, a spomínam si, že práve tam sme už byť nechceli. Našťastie, svet nie je len sivý. Ešteže sa o jeho pestrosti aj v oblasti financií každodenne presviedčame a dôkazom sú napríklad tiež stránky nášho magazínu. Presne s týmto zámerom sme ich vytvorili a zostavili, aby sa mohol, ten, kto chce, poučiť, a ten, kto túži, aj zabaviť. Nech sa páči.

Robert Juriš
šéfredaktor magazínu *FinReport*

REDAKCIA

Riaditeľka
Jana Schochmann (janaschochmann@finreport.sk)

Šéfredaktor
Robert Juriš (juris@finreport.sk)

Redaktori
Ivana Forraiová, Zuzana Fryč, Dominik Horváth,
Natália Hučková, Martin Jamnický, Roland Régegy,
Ján Šipos

Obchodný manažér a inzercia
Marek Hronec (hronec@finreport.sk), +421 903 012 102

Art director, grafika, layout a titulka
Martina Hudáčová

Jazyková korektúra
Andrea Hoštáková

VYDAVATELSTVO

Positive Media, s. r. o.

IČO: 45 921 784 **DIČ:** 2023138733
Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri
Okresného súdu Bratislava 1, oddiel Sro, vložka 68689/B

Sídlo vydavateľstva
Škultétyho 18, 831 03 Bratislava

F **Financial Report, s. r. o.**
Zima 2023

Registrácia
ISSN 2454-0552

Periodicita: štvrťročník
Poradové číslo: 3/2023
Ročník vydania: 6. ročník
Evidenčné číslo: EV 5561/17

Reklamnne texty neprešli jazykovou korektúrou.
Titulka: Shutterstock s redakčnou úpravou

lepší život spoločne

Asistenčné
služby v cene
poistenia

Spoločne žijeme pokojnejšie.

S poistením domácnosti
ľahko zoženiete opravára,
inštalatéra aj právnik.



uniqa.sk

**LÍDRI**

Marián Hossa: Toto je môj podnikateľský príbeh | 12

FINANČNÍ AGENTI

Kto si najviac polepšil v uplynulom roku | 16

FINANCIE

Slabinou verejných financií je dlhodobá udržateľnosť | 20

KÚPA BYTU

Koľko rokov musíme pracovať, aby sme si nasporili na byt? | 24

BANKY

Reverzné hypotéky by mohli pomôcť dôchodcom, aj ich dedičom | 26

CENA FINREPORTU

S týmito poistnými produktmi sú naši čitatelia najviac spokojní | 28

POISTENIE

Kooperatíva je novým lídrom na slovenskom poistnom trhu | 30

FINANCIE

FinGO. Vpred nás poháňa investovanie do komplexnosti | 44

ROK POSITIVE

Positívne ohliadnutie sa za rokom 2023 | 50

POISTENIE

Mojmír Vedej odovzdáva riadenie poisťovne PREMIUM | 52

LÍDRI

Takto pomáha umelá inteligencia finančným spoločnostiam | 58

DIGITÁLNE MENY

Takto napreduje ich vývoj, jedna z nich predbehla konkurenciu | 62

ŽIVOTNÝ ŠTÝL

Downshifting, alebo kariéra na druhej koľaji | 66

FINANCIE

Ako sa americký dolár stal svetovou menou | 70

LÍDRI

Warren Buffett zbohatol vďaka jednoduchej investičnej stratégii | 76

AUKCIA

Dámu s vejárom od Gustáva Klimta vydražili za 85 miliónov dolárov | 80



OVERÍ VÁŠHO KLIENTA POĎĽA AML LEGISLATÍVY



positive

Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.positive.sk/sluzby/positiveid

ČO JE NOVÉ VO FINANCIÁCH

Autor: Redakcia Financial Report

Slovensko je podľa Indexu prosperity až na 23. mieste spomedzi krajín EÚ

Slovensko sa z pohľadu svojej prosperity v rámci krajín Európskej únie nachádza až na 23. mieste. Žijeme v preľudnených domácnostiach, produkujeme množstvo komunálneho odpadu, sme viac chorí, pričom v zdraví sa dožívame v priemere len 57 rokov, a žijeme kratšie. Za nami sa nachádza už len Bulharsko, Maďarsko, Rumunsko a Grécko. Naopak, najvyšší Index prosperity dosahuje Švédsko nasledované Holandskom, Dánskom a Írskom. Dobrou správou však je, že sme šťastnejší, ako napríklad Maďari alebo Poliaci. Celosvetovo sme postúpili zo 45. miesta na 29. priečku. V jednom ukazovateli sme dokonca najlepši v EÚ – máme najnižší majetkový rozdiel medzi bohatými a chudobnými ľuďmi.

Mladí ľudia sa na začiatku kariéry obávajú, že si nebudú môcť dovoliť hypotéku

Viac ako polovica mladých Slovákov a Čechov chce vlastniť nehnuteľnosť. Obávajú sa však, že nedokážu splniť podmienky na získanie hypotéky. Až 53 % mladých ľudí od 18 do 26 rokov stále žije s rodičmi, a tí, ktorí zvažujú hypotéku na začiatku svojej kariéry, sa bez rodičovskej pomoci nezaobídu. Z prieskumu UniCredit Bank vyplýva, že o hypotéku môže požiadať len približne tretina mladých ľudí, a sú to tí, ktorí majú trvalý pracovný pomer alebo živnosť. Zvyšok respondentov má príjem len z brigád či čiastočných úväzkov, a to na získanie hypotéky a jej splácanie na bývanie, nestačí. Aj preto je priemerný vek žiadateľov o svoju prvú hypotéku na Slovensku 28 až 31 rokov.

Minimálna mzda v budúcom roku stúpne o 50 eur na rovných 750 eur

Odborári a zamestnávateľia sa dohodli na zvýšení minimálnej mzdy. Od začiatku budúceho roku sa upraví zo súčasných 700 eur na 750 eur. Je to o šesť eur viac, ako keby k dohode nedošlo a úroveň minimálnej mzdy by sa upravovala podľa automatu definovaného v zákone. Dohoda sociálnych partnerov prináša benefit zamestnancom nielen z pohľadu výšky minimálnej mzdy, ale má v sebe aj odkaz pre politických lídrov, ktorí vzišli z nedávných parlamentných volieb – že napriek rozdielnym pohľadom sa vecnou a konštruktívnou diskusiou dokázali zhodnúť na kompromisnom riešení. Dosiahnutie dohody bolo len druhé v doterajšej histórii, pričom prvý raz k nej došlo v minulom roku.

Jadrové palivo už nebudeme dovážať len z Ruska, ale aj od iných dodávateľov

Slovenské elektrárne (SE) sa dohodli s americkou spoločnosťou Westinghouse na dodávkach jadrového paliva pre jadrové elektrárne na Slovensku. Vďaka tomu dosiahneme diverzifikáciu našich dodávateľov jadrového paliva a zároveň sa zníži závislosť Slovenska od ruských zdrojov. Prvé dodávky nového jadrového paliva by k nám mali prísť zhruba o rok. Doteraz sme palivo dovážali výhradne z Ruska. Do budúcnosti tak bude mať Slovensko k dispozícii minimálne dvoch rôznych dodávateľov, pričom v hre je aj spolupráca s francúzskou spoločnosťou Framatom. V jadrových elektrárnach sa v súčasnosti vyrábajú takmer dve tretiny (59 %) elektriny na Slovensku.

Skokanom roka na akciovom trhu je spoločnosť Nvidia s 240-percentným rastom

Úspech procesorovej firmy Nvidia na akciovom trhu sa v tomto roku predpokladal, no 240-percentným nárastom hodnoty akcií prekonala všetky očakávania. S príchodom ChatGPT, ktorý bol trénovaný na jej čipoch, zažíva obrovský prísun nových objednávok od spoločností, a jej aktuálne tržby tomu presne zodpovedajú. Firma v druhom štvrtroku tohto roku zaznamenala tržby vyše 13 miliárd dolárov a v treťom očakáva ešte o 3 miliardy dolárov viac. Je najvýkonnejšou spoločnosťou akciových indexov S&P 500 a Nasdaq a jej tržobná hodnota presiahla pol bilióna dolárov.

Zakladateľ viacerých kryptomien Richard Schueler si kúpil najväčší čierny diamant na svete

Najväčší čierny diamant na svete nazvaný The Enigma zmenil majiteľa. Zakladateľ viacerých kryptomien Richard Schueler ho mal získať na dražbe v aukčnom dome Sotheby's za bežmála 5 miliónov dolárov. Zaujímavé na tejto kúpe nie je len to, že predmetom transakcie bol 55-fazetový a 555-karátový vzácny čierny diamant, ktorý je považovaný za najväčší svojho druhu na svete. Zaujala tiež skutočnosť, že pán Schueler je stíhaný za ekonomickú trestnú činnosť vo svete kryptomien. Okrem iného mal ďalších 12 miliónov eur použiť na nákup luxusných automobilov a hodínok.

Tepestry: Do kúpy luxusných módných značiek investovali 8,5 miliardy dolárov

Monopol európskej spoločnosti LVMH zastrešujúcej niektoré z najprominentnejších luxusných značiek na trhu ich omrzelo. Rozhodli sa preto investovať 8,5 miliardy dolárov do spoločnosti Capri, ktorá vlastní módne značky, ako napríklad Versace, Jimmy Choo či Michael Kors. Vďaka tejto investícii chce americká spoločnosť Tepestry účinnejšie konkurovať svojmu európskemu rivalovi v podobe konglomerátu LVMH. Ten patrí v súčasnosti najbohatšiemu mužovi na svete francúzskemu miliardárovi Bernardovi Arnaultovi a jeho súčasťou sú napríklad Dior, Louis Vuitton, Hublot či Tiffany. Čas ukáže, či LVMH získala zdatného konkurenta, alebo jej dominancia na trhu bude ešte výraznejšia.

Letecká doprava hlási oživenie, no námorní prepravcovia zažívajú hlboký útlm

Letecká doprava, teda segment, ktorý utrpel najväčšie straty v čase koronakrízy, hlási oživenie. Podľa najnovšieho Coface Barometra, zlepšenie situácie a zníženie rizika badať najmä v západnej Európe, na Blízkom východe a v Japonsku. Príčinou je najmä opätovné otvorenie Číny a oživenie cestovného ruchu. „Celkové riziká však zostávajú vysoké v dôsledku vysokých nákladov na energie a pomalého globálneho dopytu,“ upozorňuje analýza. Počet komerčných letov sa zvýšil a v súčasnosti je nad úrovňou pred vypuknutia pandémie koronavírusu. Opačná situácia je v námornej doprave, kde po dvoch výnimočne úspešných rokoch dochádza k tretinovému prepadu príjmov.



Foto: Shutterstock



Foto: Shutterstock



Foto: Shutterstock



Foto: Shutterstock



Foto: Shutterstock



Foto: Sotheby's



Foto: Shutterstock



Foto: Unsplash

MANAŽÉRSKE ROŠÁDY

Autor: Redakcia Financial Report



Foto: Uniqa

Uniqa

Novým členom predstavenstva skupiny Uniqa v Českej republike a na Slovensku sa stal **Jakub Mertl**. Jeho nová pozícia vo všetkých spoločnostiach skupiny je Chief Risk Officer (CRO). Vyštudoval Ekonomickú univerzitu v odbore štatistika a ekonometria a na Matematicko-fyzikálnej fakulte Karlovej univerzity sa venoval finančnej a poistnej matematike. Doteraz pôsobil ako riaditeľ aktuariátu a asistenta. Po novom je zodpovedný za dodržiavanie Compliance, Risk a Actuarial Function. Príležitostne vyučuje na vysokej škole a od Českej národnej banky má licenciu na výkon funkcie zodpovedného poistného matematika.



Foto: Wüstenrot

Wüstenrot

Novým členom predstavenstva Wüstenrot poisťovne stal **Peter Rusnák**, ktorý súčasne prevzal riadenie vývoja produktov, underwritingu a likvidácie, IT a správy zmlúv. Vyštudoval Karlovu univerzitu v Prahe v odbore matematika, financie a poisťovníctvo. Počas svojho pracovného života nadobudol bohaté skúsenosti v oblasti poisťovníctva na českom aj slovenskom trhu. Posledných 12 rokov pôsobil v medzinárodnej poisťovnej skupine Generali. Najskôr ako analytik a aktuár, neskôr bol na riadiacich pozíciách zodpovedný za oblasť produktového manažmentu, pricingu, underwritingu, a pôsobil aj ako Data Officer.



Foto: Generali

Generali

Novým finančným riaditeľom (CFO) Generali Česká poisťovňa, ktorej súčasťou je aj Generali pôsobiacia na Slovensku, sa stal **Milan Novotný**. Uplynulých šesť rokov zastával vrcholové funkcie v poisťovni v Nemecku – najskôr ako Chief Risk Officer a člen predstavenstva, od roku 2022 ako Chief Financial Officer a zároveň člen predstavenstva. Na pozícii strieda Petra Bohumského, ktorý oblasť financií v Generali Českej poisťovni riadil od roku 2013, pričom jeho mandát sa teraz skončil. M. Novotný sa narodil v roku 1977, inžiniersky titul získal na Vysokej škole ekonomickej v Prahe so zameraním na štatistiku a poistnú matematiku a tiež peňažnú ekonomiku a bankovníctvo.



Foto: Allianz – Slovenská poisťovňa

Allianz – Slovenská poisťovňa

Allianz – Slovenská poisťovňa prešla v rámci regiónu strednej a východnej Európy na nový integrovaný prístup ku komerčnému poisteniu pre stredne veľké spoločnosti, veľké korporácie a špeciálnych klientov. Cieľom spoločnosti Allianz Commercial CEE je slúžiť celému segmentu komerčného poistenia ako jediná obchodná spoločnosť. Výkonnou obchodnou riaditeľkou projektu sa stala **Stefanie Thiemová**, ktorá povedie región strednej a východnej Európy (CEE) aj ako obchodná riaditeľka. Región tvoria okrem Slovenska aj Rakúsko, Poľsko, Maďarsko, Česká republika, Bulharsko, Rumunsko, Chorvátsko, Slovinsko a Ukrajina.



Foto: Volkswagen Slovakia

Volkswagen Slovakia

Zmeny vo vedení nastali aj v spoločnosti Volkswagen Slovakia. Novým predsedom predstavenstva spoločnosti sa stal **Wolfram Kirchert**. Na vedúcej pozícii nahradil doterajšieho lídra spoločnosti Olivera Grünberga. Na Slovensko prišiel manažér, ktorý štvrtstoročie pracoval na rôznych riadiacich funkciách pre spoločnosť Porsche. W. Kirchert je inžinier, ktorý riadil externú zákazkovú výrobu, bol vedúcim výroby automobilov Porsche Boxter a Cayman, a bol tiež vedúcim plánovania v tejto spoločnosti. V predstavenstve Volkswagen Slovakia má na starosti technickú oblasť. Jeho predchodca Oliver Grünberg odišiel do závodu v čínskom Čchang-čchune.



Foto: Protimonopolný úrad SR

Protimonopolný úrad SR

Protimonopolný úrad SR má nového podpredsedu, ktorým sa stal **Peter Demčák**. Bezprostredne pred nástupom do funkcie podpredsedu úradu viedol odbor zdravotníctva v rámci sekcie plánu obnovy a odolnosti na Úrade vlády SR. V rámci svojho pôsobenia v Transparency International Slovensko sa špecializoval na regulované sektory a verejné obstarávanie. Pracoval aj vo dvoch advokátskych kanceláriách, kde viedol oddelenia pre hospodársku súťaž a verejné obstarávanie. V minulosti pôsobil viac ako štrnásť rokov na Protimonopolnom úrade SR, kde riadil odbor kartelov a tiež odbor legislatívno-právny a európskych záležitostí.



Foto: Heineken

Heineken

Po necelých piatich rokoch vo vedení spoločnosti HEINEKEN Slovensko opäť nastali personálne zmeny. Reného Kruijta na mieste generálneho riaditeľa vystriedal jeho nástupca z Portugalska – **Luis Prata**. Nový muž prichádza na čelo firmy s 30-ročnými skúsenosťami z FMCG segmentu. V spoločnosti pôsobí od roku 2010 a od roku 2019 počas transformácie viedol jamajský pivovar Red Stripe. Jeho práca v oblasti inklúzie a diverzity je uznávaná aj v externom prostredí. Svoje skúsenosti a vášeň pre rozvoj talentov a kultúry organizácie plánuje teraz presunúť na Slovensko. Odchádzajúci generálny riaditeľ René Kruijt pôsobil v spoločnosti od roku 1985.



Foto: Asociácia mediálnych agentúr

Asociácia mediálnych agentúr

Zmeny vo vedení sa nevyhli ani Asociácii mediálnych agentúr. Domino personálnych rošád spustil odchod jej dlhoročného šéfa Rastislava Kaňucha z pozície predsedu v júni tohto roku. Na ním uvoľnený post predsedu bol zvolený **Richard Kopuník** z mediálnej agentúry Mindshare. Nové meno je aj na úrovni podpredsedu, ktorým sa stal Peter Sayfert z Unimédie. Na pozícii druhého podpredsedu zotrval Braňo Polák zo Starmédie. R. Kopuník doteraz v asociácii pôsobil ako podpredseda, takže pozná procesy aj jej doterajšie aktivity. Navyše pri svojom nástupe do novej funkcie v redizajnovanom predsedníctve potvrdil pokračovanie v už existujúcich projektoch.

MARIÁN HOSSA: TOTO JE MÔJ PODNIKATEĽSKÝ PRÍBEH

Autor: Robert Juriš
Foto: Hossa Family

V nedávnej minulosti bol jedným z najlepších hokejistov svojej generácie na svete. Trikrát vyhral najcennejšiu trofej – Stanleyho pohár. Získal prakticky všetko, o čom sa športovcovi môže snívať. Medzičasom sa jeho športová kariéra skončila, no pokračuje tá druhá, podnikateľská, a najmä v oblasti gastropodnikania píše zaujímavú kapitolu. V našom dvojinterview sa zhovárame s ekonomickým riaditeľom spoločnosti Hossa Family Jurajom Sopkom a s jej investorom a 100-percentným vlastníkom Mariánom Hossom.

Cieľom je inovatívna firma Spoločnosť sídliaca v Poprade – Matejovciach nesie vo svojom názve jeho meno a on je zároveň jej hlavným investorom. Prečo sa Marián Hossa rozhodol investovať do tohto druhu podnikania a aký je jeho dlhodobý cieľ?

Marián bol spoločníkom v našej firme od jej vzniku. Pod názvom HO&PE FAMILY ju založil Mariánov bratranec Peter Pešta. Marián bol vtedy spoločníkom

– investorom. Podnikateľský zámer vznikol na pôdoryse výroby pirohov podľa receptu ich spoločnej starej mamy. Plánom bolo postaviť rodinný podnik s rodinnými receptami, vyrábať už na veľkej linke a distribuovať po celom Slovensku.

Firma potom rástla, ale 10 rokov neprosperovala a potrebovala ďalšiu a ďalšiu injekciu. Marián firmu zachraňoval a pri poslednom záchranárskom

Dlhodobým cieľom je vybudovať modernú a inovatívnu firmu.

vkľade sa rozhodol prevziať majetkovú aj manažérsku kontrolu nad firmou. Stal sa tak jediným majiteľom a mňa ako ekonomického riaditeľa poveril jej ozdravením v pozícii prokuristu. Firma podstúpila tichú reštrukturalizáciu, ozdravenie a postupne rastie.

Dlhodobým cieľom je vybudovať modernú a inovatívnu firmu, zodpovednú a dôveryhodnú, s win-win vzťahmi s dodávateľmi, odberateľmi, zamestnancami aj štátom. V technickom zmysle slova by to mala byť úspešná, výrobnodistribučná firma s vysokou kvalitou výrobkov, tovarov a logistických služieb sídliaca vo výrobnoskladovacom komplexe. Tieto ciele chceme dokázať ako rýdzo slovenská firma so slovenským kapitálom, slovenským manažmentom a najmä slovenskými receptami.

Investovať do ľudí a do techniky tak, aby sme boli konkurencieschopní na európskom trhu.

V čom presne podniká spoločnosť Hossa family?

Vyrábame mrazené múčne jedlá typu pirohy, šúľance, knedličky a obalovaný sortiment. V gastrovýrobe vyrábame predpripravené suroviny pre gastro: kalibrované, krájané a marinované mäso, surové, suvidované aj pečené a tri druhy halušiek.

Obchodno-distribučná časť firmy predáva výrobky do všetkých potravinových sietí na Slovensku. Logistickou službou kuriérskym spôsobom dokážeme doručovať tovar do 11 až 24 hodín od objednávky na cca 10-tisíc adries všetkých existujúcich gastro a potravinových prevádzok po celom Slovensku.

Čo priniesol rebrand Prečo pred dvomi rokmi došlo k rebrandu spoločnosti a čo to firme prinieslo?

Spomínal som, že Marián prevzal nad firmou kontrolu. Pretože pôvodný názov pozostával z mien pôvodných spoločníkov, prirodzene muselo dôjsť k zmene názvu. Marián firme dôveroval a prepožičal jej svoje, myslím si, že veľmi dôveryhodné a úspešné meno. Pozícia firmy na trhu sa,

Marián firme dôveroval a prepožičal jej svoje dôveryhodné a úspešné meno.



a verím, že nie len vplyvom mena, posilnila.

Nešlo však len o zmenu názvu, ale aj o komplexný proces, ktorý spoločnosť podstúpila. Čo všetko zahŕňalo?

Meno Hossa znamená veľký záväzok manažmentu voči zákazníkom a v konečnom dôsledku aj voči Mariánovi. Marián chce mať firmu so svojimi vlastnosťami – modernú a dôveryhodnú. Zamestnancov chce mať zodpovedných, cieľavedomých a disciplinovaných. A výsledky len tie najlepšie. Stanley Cup asi trikrát nezískame, ale získať si stálu dôveru zákazníkov a srdiečka zamestnancov za súčasného kladného hospodárenia, považuje Marián za ambiciózne, ale splniteľné cieľ.

Ako sa zmenila spoločnosť od investorského vstupu Mariána Hossu a kam smeruje?

Marián mal svoje vízie, a tak so mnou od začiatku riešil strategické ciele aj marketingové nástroje a pravidelne kontroloval plnenie cieľov.

Meno Hossa znamená veľký záväzok manažmentu voči zákazníkom.

Po ozdravnom pláne nasledoval plán stabilizácie a rastu, a teraz chceme investovať do moderného a inovatívneho vybavenia firmy. Všetky investície majú za cieľ uspokojovať našich biznis partnerov na vysokej kvalitatívnej úrovni.

Pred pandémiou a po nej Svet má za sebou dva náročné roky koronakrízy. Pred vypuknutím pandémie ste značnú časť svojich výrobkov dodávali odberateľom, ktorých prevádzky boli prakticky dva roky zatvorené. Čo ste museli podniknúť pre to, aby ste krízu ustáli?

Upokojiť sa (smiech). Prvý deň, keď padli tržby o 80 %, som skoro odpadol. Aj Marián v telefóne vytušil, že ide o ďalšiu vážnu



Marián je spolutvorcom dlhodobých cieľov, ale aj marketingových nástrojov na ich dosiahnutie.

situáciu v živote firmy. Po upokojení sa, sme požiadali veriteľov o dlhšie splatnosti, zákazníkov mimo gastru o rýchlejšie úhrady, zamestnancov o dočasnú akceptáciu nižších miezd a Mariána o podporu. Úprimne ma však prekvapilo, že s úhradami najviac pomohli malé firmy, nadnárodné firmy vôbec. No a zaviedli sme aj veľmi prísny cash flow. Všetkým partnerom aj zamestnancom sme boli naozaj veľmi, veľmi vďační.

Od roku 2018 sa tržby spoločnosti držali na úrovni 33 až 39 miliónov eur. Vlni vyskočili na 56,8 milióna eur. Čo sa stalo, čo ste začali robiť inak?

Áno, tento rast vyzerá impozantne, ale treba si uvedomiť, že naše tržby sú tvorené potravinami, ktorých inflácia je za posledný sledovaný rok asi 30 %. Zároveň je pravda, že rastíme aj v kilogramoch vyrobeného, predaného a prepraveného tovaru. A čo robíme inak? Optimalizujeme, modernizujeme, zamýšľame sa nad dobrou službou zákazníkom. No a v neposlednom rade máme veľmi dobrých manažérov, obchodníkov aj podporný personál.

Aký hospodársky výsledok očakávate v tomto roku?

Ak chceme naplniť svoje investičné ciele, musíme tvoriť ziskovú maržu, ktorú firma reinvestuje do modernizácie, pre sústavné zvyšovanie kvality výrobkov a služieb zákazníkom. Vysoké ceny potravín, energií, benzínu a znižovanie reálnych miezd hrajú proti tomuto nášmu cieľu. Na druhej strane sme urobili množstvo optimalizačných opatrení, ktoré ma oprávňujú očakávať kladný výsledok.

Čo plánujú do budúcnosti? Predpokladáme, že máte rozvojové plány aj do nasledujúcich rokov. Na čo sa pripravujete?

Investovať do ľudí a do techniky tak, aby sme boli konkurencieschopní na európskom trhu. Vyrábať chutné jedlá, ktoré si vie jednoducho pripraviť aj nekučár. Ponúkať podporné služby v gastronómii, aby sme pomohli gastrosektoru pracovať aj pri nedostatku personálu. Tak, aby sme všetci išli s radosťou do kuchyne.

V akom štádiu je výstavba nového výrobného podniku vo Veľkej Lomnici a čo si od nej sľubujete?

Meškáme. Chceme investovať v menej rozvinutom regióne, zamestnávať ľudí, nakupovať, tvoriť hodnoty, platiť dane.

Človek nedosiahne všetko, čo si zmyslí, alebo ľahko, ako si predstavuje.

Mediálne známi pseudoochránari však ňaťahujú územné konanie, odvolávajú sa v posledný možný deň. Máme stavebné projekty, biznis plány aj predpripravené financovanie. Sme však v takmer ročnom sklze. A čo si sľubujeme? Mať všetko pod jednou strechou, zvýšiť kvalitu, plniť ešte len pripravované predpisy v kvalite výroby potravín, mať dobré zázemie pre kolegov.

Predpokladáme, že prínosmena Mariána Hossu pre firmu je nielen investorský, ale aj marketingový. Spoločnosti určite pomáha v biznise spojenie so známou tvárou.

Ako sa to prejavuje v praxi?

Reklamnú kampaň, kde Marián Hossa konzumuje naše pirohy, ste určite nevideli, takto nerozmýšľame. Mariánov prínos bol na začiatku firmy aj pri reštrukturalizácii najmä investorský. V ďalšom období bol potom pre manažment veľkým prínosom jeho inšpiratívny príbeh plný disciplíny a cieľavedomosti, zahraničných skúseností aj citu pre inteligentný marketing. Marián je spolutvorcom dlhodobých cieľov, ale aj marketingových nástrojov na ich dosiahnutie. Zaprieť sa, samozrejme, nedá ani vplyv seriózneho a úspešného mena v názve firmy, tento vplyv však nemeríme.

V tejto súvislosti mi však nedá nespomenúť reprezentačného trénera Fera Hossu, Mariánovho otca, nášho generálneho riaditeľa. Pozná veľa podnikateľov, je dôveryhodný a veľkou mierou prispel k nejednému úspešnému obchodu.

Miesto pre Mariána Hossu. Príbeh špičkového hokejistu je zaujímavý aj preto, lebo na svoju úspešnú kariéru dokázal nadviazať tou podnikateľskou, čo sa nie každému podarí. Čo z toho, čo ste sa naučili vo svetovom hokeji, ste aplikovali a využili na Slovensku?

Čo som sa naučil? Naučil som sa najmä to, že človek nedosiahne všetko, čo si zmyslí, alebo ľahko, ako si predstavuje. Najmä ak ide o veľké veci. Naučil som

Musíš pracovať na sebe, a to nielen vtedy, keď sa niekto pozerá.

sa a stále sa učím, že trpezlivosť je veľmi dôležitá, ale k nej patrí, ešte hádam dôležitejšia, výdrž. Mať svoju víziu, dať si svoj cieľ a ísť si za ním, aj cez prekážky, a vydržať. A pre úspešnú výdrž je zase nevyhnutná osobná disciplína. Kto ju nemá, príde k svojmu cieľu len veľmi ťažko, alebo náhodne. A to platí tak pre šport, ako aj pre podnikanie. Ak chcete byť v niečom úspešný, bez disciplíny to nejde.

Kto je Marián Hossa



Rodák zo Starej Ľubovne (12. januára 1979) odohral v kanadsko-americkéj NHL 19 sezón. Zaznamenal spolu 577 gólov a 706 gólových asistencií, teda spolu 1 283 kanadských bodov. S Chicagom Blackhawks trikrát vyhral najcennejšiu trofej v podobe Stanleyho pohára. Päťkrát bol vybraný do All-Stars zápasu, kde sa pravidelne objavujú najlepší hráči súťaže. Okrem Chicaga hral aj v Ottave, Atlante, Pittsburghu a Detroitu. Na Slovensku začína v Dukle Trenčín, sedemkrát nastúpil v reprezentačnom drese na majstrovstvách sveta, štyrikrát na olympijských hrách a štyrikrát bol zvolený za hráča roka. V roku 2020 bol uvedený do hokejovej siene slávy.

Naše deti sa snažíme vychovávať tak, aby z nich vyrástli dobrí a slušní ľudia.

V NHL ste dvakrát smolne prehrali vo finále Stanley Cupu a až na tretíkrát sa vám podarilo získať najcennejšiu hokejovú trofej. Tento príbeh sa páčil hádam každému, kto sa s ním stretol, pretože je o viere vo víťazstvo a nezlomnej vôli. Toto sú vlastnosti, ktoré mnohým Slovákom chýbajú. Neplánujete sa o toto svoje know-how podeliť tak, aby ste na Slovensku zanechali ešte hlbšiu stopu?

Úspech je veľmi podmienený tým, ako veľmi ho človek chce. Buď chceš, alebo nechceš. Ostatné sú len zbytočné reči. Chceš niečo dosiahnuť? Chceš patriť medzi najlepších? Chceš tu zanechať svoju stopu? Záleží iba na tebe, na tom, ako veľmi to chceš. A potom, ak nechceš ostať len priemerným, musíš obetovať veľmi veľa vecí. Musíš pracovať na sebe, a to nielen vtedy, keď sa o teba pozerá, ale aj vtedy, keď si sám a nik sa nepozera.

Očakávaj, že prídu prehry, že prídu zlé dni, a veľmi zlé dni, keď nič nejde tak, ako si človek predstavuje. A práve vtedy musíš zostať odolný, vydržať, a veriť vo svoj plán, na ktorom pracuješ. Tak, aby si sa aj vtedy disciplinované približoval k svojmu cieľu. Musíš akceptovať, že prehry sú súčasťou cesty k úspechu, a že sú prirodzenou súčasťou procesu, v ktorom sa z neúspechov musíš poučiť, alebo niečo naučiť tak, aby si bol na ďalší ťažký deň pripravený lepšie.



TOP FINANČNÍ AGENTI: LÍDER SA DOSTAL CEZ HRANICU 50 MILIÓNOV EUR

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Slovensko má staronového lídra v oblasti finančného sprostredkovania. Na čelo rebríčka sa po dvoch rokoch vďaka minuloročným tržbám na úrovni 50 miliónov eur opäť dostala spoločnosť OVB Allfinanz Slovensko. Druhé miesto patrí spoločnosti Partners Group SK, tretiu pozíciu obsadila Respect Slovakia a tesne za ňou nasleduje Finportal. Činnosť finančných agentov minulý rok najviac ovplyvnilo zvyšovanie úrokových sadzieb hypoték.

Najväčší hráči na trhu

Spoločnosť OVB Allfinanz Slovensko minulý rok zaznamenala rast tržieb na úrovni 14,4 %, čo tomuto samostatnému finančnému agentovi zabezpečilo absolútne prvenstvo. Je to tiež prvýkrát, čo niektorý zo samostatných finančných agentov prekonal 50-miliónovú hranicu v objeme svojich ročných tržieb. Firma odsunula na druhú priečku lídra z minulých dvoch rokov spoločnosť Partners Group SK, ktorá sa už v roku 2021 so svojimi tržbami veľmi tesne priblížila k hranici 50 miliónov eur, pričom vlani mierne klesla na úroveň 47,5 milióna eur.

Činnosť finančných agentov vlani najviac ovplyvnili pohyby na trhu s hypotekárnymi úvermi.

Zaujímavosťou je, že prvé štyri firmy z rebríčka top finančných sprostredkovateľov minulý rok „otočili“ výrazne viac peňazí ako zvyšok trhu. Oproti niektorým ostatným samostatným finančným agentom z top desiatky sú ich tržby dvojak až trojnásobné. V porovnaní s rokom 2021 však rástli tržby takmer všetkým popredným samostatným finančným agentom. Okrem OVB dosiahli významný rast tržieb aj spoloč-

nosti, ako napríklad Prosight (+27,4 %), Fingo.sk (+16,6 %) či Brokeria (+9,8 %).

Karty zamiešali hypotéky

Viacere spoločnosti z top desiatky finančných sprostredkovateľov zvyšovanie úrokových sadzieb hypotekárných úverov efektívne využili a v snahe zabezpečiť klientom nízke úrokové sadzby na niekoľko nasledujúcich rokov vo veľkom refinancovali hypotéky. Tento trend je potvrdený aj rekordným



Top finanční sprostredkovatelia podľa tržieb v eurách

	2022	2021	2020	2019	2018
1. OVB Allfinanz Slovensko	50 011 234	43 721 061	40 980 827	41 043 790	37 773 021
2. Partners Groups SK	47 462 482	49 561 210	44 508 070	40 288 808	34 399 717
3. Respect Slovakia	39 870 655	37 743 002	37 633 005	38 238 429	41 766 167
4. Finportal	38 324 194	35 672 277	25 477 522	21 108 281	17 718 310
5. FinGO.sk	21 181 206	19 503 073	13 722 964	9 986 071	5 933 835
6. Swiss Life Select	19 740 887	18 372 938	16 540 673	15 937 211	13 288 709
7. Brokeria	17 574 827	16 005 465	13 674 328	11 508 920	8 627 886
8. Prosight Slovensko	16 448 164	12 912 087	10 170 415	7 591 341	5 757 407
9. Winners Group *	15 750 022	15 336 761	14 841 589	10 324 560	8 638 568
10. Universal makléřský dom	15 278 585	15 823 167	15 823 167	13 011 312	12 340 539
11. ČSOB leasing poisťovací makléř	12 685 000	12 191 848	11 634 276	10 387 105	8 716 817
12. Insia SK	12 191 848	10 457 279	10 060 150	10 092 320	12 108 718
13. Profi +	10 646 700	7 939 819	8 368 874	342 081	-
14. Macula poisťovacie služby	9 321 053	8 397 548	8 076 746	7 192 367	6 848 297
15. Broker Service Group	8 058 372	8 387 103	7 852 671	7 543 197	6 531 388
16. Concorde spol.	8 056 425	7 058 099	6 673 090	5 374 361	5 541 378
17. Broker Consulting	5 827 081	5 333 919	4 524 906	4 506 004	4 924 840
18. UniCredit Broker	5 487 319	4 911 277	4 854 945	5 180 938	4 926 835
19. Renomia	5 298 633	4 398 079	4 420 202	4 149 968	-
20. Gepard Finance	4 903 786	5 672 872	4 897 781	5 590 825	5 385 779

Dzroj: Register účtovných závierok, * do výsledkov Winners Group sú započítané aj spoločnosti Winners Poistenie a Global Finance.

objemom hypoték, ktoré banky poskytli v prvej polovici minulého roku. Finančnému sektoru sa tak v uplynulom roku podarilo využiť trhové príležitosti a reagovať na zmeny v trende poskytovania úverov na bývanie.

V druhej polovici minulého roka však záujem o refinancovanie výrazne ochladol. To

Mnohí agenti transformovali svoje pôsobenie z hypoték na iné segmenty finančného trhu.

prinútilo finančných sprostredkovateľov, aby sa zamerali na iné produkty zo svojho portfólia. Ako avizovali viaceré firmy, mnohí agenti so špecializáciou na hypotéky prešli transformáciou na iné segmenty trhu – či už to bolo životné poistenie, alebo investovanie. Už teraz je jasné, že tento trend ovplyvní štatistiky samostatných finančných agentov aj v roku 2023.

Najväčší platitelia daní

Najziskovejší finanční sprostredkovatelia na Slovensku sú zároveň tými, ktorí spravidla odvádzajú aj najvyššiu daň. V roku 2022 je podľa verejne dostupných údajov až jedenásť firiem, ktoré vykázali zisk vyšší ako jeden milión eur. V rebríčku

Až 11 makléřov vykázalo zisk vyšší ako milión eur.

ziskovosti je tento rok najvyššie spoločnosť Respect Slovakia, ktorá pôsobí na Slovensku aj v Českej republike.

Kým väčšina trhu sa zameriava na služby retailovým klientom, Respect Slovakia predáva poisťky pre firemných klientov. Spoločnosť za rok 2022 vykázala čistý zisk v hodnote viac ako 7 miliónov eur, čo predstavuje viac ako 10-percentný nárast

NBS POZASTAVILA ČINNOSŤ INŠTITÚTU BANKOVÉHO VZDELÁVANIA

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Finanční sprostredkovatelia potrebujú na vykonávanie svojej činnosti osobitné finančné vzdelávanie a svoju spôsobilosť musia pravidelne potvrdzovať odbornou skúškou. Doposiaľ tak mohli robiť aj prostredníctvom Inštitútu bankového vzdelávania, ktorý patrí pod Národnú banku Slovenska (NBS), ten však pozastavil svoju činnosť. Podľa vyjadrení centrálnej banky bola jeho činnosť nerentabilná.

Nízky počet záujemcov

Inštitút bankového vzdelávania (IBV) bol jedným z poskytovateľov osobitného finančného vzdelávania pre finančných sprostredkovateľov. Hoci v registri centrálnej banky ešte stále figuruje, podľa oficiálnej webovej stránky už pozastavil svoju činnosť. Inštitút fungoval presne päť rokov, svoju činnosť začal 1. júla 2018. „IBV dlhodobo pokrýval len malú časť záujemcov o toto vzdelávanie a skúšanie, preto sa rozhodol z dôvodu nerentability túto

činnosť nateraz prerušiť,“ vysvetľuje hovorkyňa NBS Dominika Duchová. Finanční sprostredkovatelia tak už po novom služby inštitútu patriaceho pod NBS využívať nemôžu, naďalej však majú k dispozícii 14 subjektov, ktoré vzdelávanie realizujú. Niektoré z nich majú oprávnenie poskytovať finančným agentom aj možnosť odborných skúšok.

Aj agenti z top desiatky

Medzi poskytovateľov osobitného finančného vzdelávania patrí napríklad aj Asociácia finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov (AFSFP) či Slovenská banková asociácia (SBA), no sú v ňom aj komerčné subjekty, ktoré patria medzi najväčších samostatných finančných agentov na Slovensku. Osobitné finančné vzdelávanie môžu podľa údajov NBS vykonávať aj Broker Consulting, OVB Allfinanz Slovensko, Partners Group SK, UNIVERSAL makléřský dom či Winners Group.

Pod dohľadom NBS

Odbornú skúšku pre jednotlivé sektory a jednotlivé stupne odbornej spôsobilosti zabezpečuje v zmysle príslušného zákona Národná banka Slovenska alebo ňou poverená právnická osoba. Odborné skúšky finančných

Odborné skúšky finančných agentov okrem NBS robí aj AFISP, SBA či Slovenská asociácia poisťovní.

sprostredkovateľov tak na Slovensku môžu vykonávať len vybrané subjekty. Okrem NBS, ktorá vykonáva odborné skúšky finančných sprostredkovateľov na všetky stupne, vrátane toho najvyššieho, môže skúšať finančných agentov aj AFISP, Slovenská banková asociácia (SBA) či Slovenská asociácia poisťovní. Túto činnosť vrátane centrálnej banky aktuálne vykonáva päť subjektov.

Top finanční sprostredkovatelia podľa zisku v eurách	Zisk v roku 2022 (€)	Zisk v roku 2021 (€)
1. Respect Slovakia	7 047 193	6 406 265
2. UniCredit Broker	3 834 125	3 221 899
3. OVB Allfinanz Slovensko	3 673 338	3 417 355
4. FinGO.sk	2 935 339	1 528 412
5. Partners Group SR	2 824 422	9 480 894
6. Concorde spol.	2 233 584	1 569 255
7. Winners Group *	2 184 369	1 425 964
8. Swiss Life Select	1 616 584	1 570 336
9. ČSOB leasing poisťovací makléř	1 614 682	3 775 647
10. Brokeria	1 309 570	1 222 190
11. Prosignt Slovensko	1 081 814	1 014 457
12. Macula poisťovacie služby	924 061	749 495
13. Leas.sk	742 453	913 874
14. Renomia	696 839	225 638
15. Universal makléřský dom	556 976	598 643
16. MPS	413 392	485 806
17. Poinfo	394 521	390 557
18. Finanzpartner	332 901	286 095
19. Capitol	321 065	317 062
20. K Finance Life	319 188	367 630

Zdroj: Register účtovných záznamov, * do výsledkov Winners Group sú započítané aj spoločnosti Winners Poistenie a Global Finance.

oproti minulému roku. Druhým najziskovejším finančným agentom je firma UniCredit Broker

so ziskom 3,834 milióna eur a medziročným rastom o takmer 20 %. Trojicu najziskovejších

finančných agentov za minulý rok uzatvára OVB Allfinanz Slovensko so ziskom 3,673 milióna eur. **E**

STOJÍ ZA TO ZVÁŽIŤ SPOLUPRÁČU...

www.macula.sk

MACULA Poisťovacie služby

partner positive

Odborné skúšky sú drahšie

Banková rada Národnej banky Slovenska (NBS) prerokovala a schválila návrh, ktorým sa upravila výška poplatku za vykonanie odbornej skúšky pre finančného sprostredkovateľa. Nová výška poplatku za vykonanie tejto povinnej skúšky je 50 eur. Kým v minulosti jedna skúška s certifikátom vyšla na 30 eur, v súčasnosti je to o 20 eur viac. Ak agent pôsobí vo všetkých sektoroch súčasne, po novom za preskúšanie zaplatí 300 eur.



SLABINOU VEREJNÝCH FINANCIÍ NA SLOVENSKU JE DLHODOBÁ UDRŽATEĽNOSŤ

Autorka: Ivana Forraiová
Foto: Freepik

Časy, ktoré žijeme, odborníci bez zveličovania nazývajú krízovými. Dôsledky pandémie koronavírusu, energetická kríza, pretrvávajúca vojna na Ukrajine, vysoká inflácia, ale aj prudký nárast cien nehnuteľností spôsobili, že verejné aj rodinné rozpočty sa otriasajú v základoch. Ide o faktory, ktoré si vyžiadali masívnu intervenciu štátu v podobe mnohých plošných opatrení. Časť opatrení bola jednorazová, niektoré z nich majú len dočasný charakter. Problémom sú nesystémové opatrenia, ktoré tvoria trvalo vysokú záťaž pre verejné financie.

Najhorší v eurozóne

Deficitný štátny rozpočet sa zostavuje prakticky vo všetkých vyspelých krajinách. Pre tento rok sa odhadovaný deficit štátneho rozpočtu na Slovensku pohybuje až na úrovni približne 6,4 % hrubého domáceho produktu (HDP), čo je najhorší výsledok v rámci krajín eurozóny. Je to skok oproti minulému roku, keď celkový deficit verejnej správy Slovenskej republiky podľa Ministerstva financií SR dosiahol 2,23 miliardy eur, čo predstavovalo 2,04 % HDP. Dlh verejnej správy v roku 2022 dosiahol 63,38 miliardy eur, čo predstavuje 57,8 % HDP. V rámci krajín eurozóny ide o 13. najvyšší dlh.

Deficit verejnej správy vlani dosiahol 2 % HDP, v tomto roku sa odhaduje na 6,4 %.

Maastrichtské kritériá

Tieto údaje samy osebe nevyznievajú zvlášť dramaticky, pokiaľ porovnáme aktuálne hospodárenie Slovenska s lídrami dlhovej tabuľky. Podľa ekonomických prognóz, až 11 štátov eurozóny nedodrží limit štátneho dlhu pod hranicou 60 % HDP, ktorý je jedným z maastrichtských kritérií. S najvyšším štátnym dlhom, až vo výške 161,6 % HDP, bude bojovať Grécko. Nasleduje Taliansko, kde predikovaná úroveň štátneho

Najvyšší štátny dlh v rámci eurozóny majú Grécko, Taliansko a Španielsko.

dlhu pre tento rok dosahuje hodnotu 144,6 % HDP. V Španielsku očakávajú, že sa štátny dlh vyšplhá na úroveň 113,3 % HDP.



Zaostávame za lídrami EÚ

Udržať verejné financie v relatívne dobrej kondícii v súčasných podmienkach je extrémne náročná úloha. Aj napriek tomu je zrejme, že kým južanské národy Európy balansujú na hrane, západné krajiny Európskej únie sa s aktuálnymi výzvami pasujú lepšie. Čo sa týka Slovenska, Národná banka Slovenska vo svojej poslednej správe – Štrukturálne výzvy 2023, upozorňuje, že dobiehanie vyspelejších krajín EÚ z našej strany stagnuje a rozdiel sa počas krízových rokov ešte mierne navýšil. Trend spomaľovania rýchlosti konvergencie, teda približovania sa k najsilnejším európskym ekonomikám, je dlhodobý a jeho zvrátenie si bude vyžadovať zásadné štrukturálne reformy.

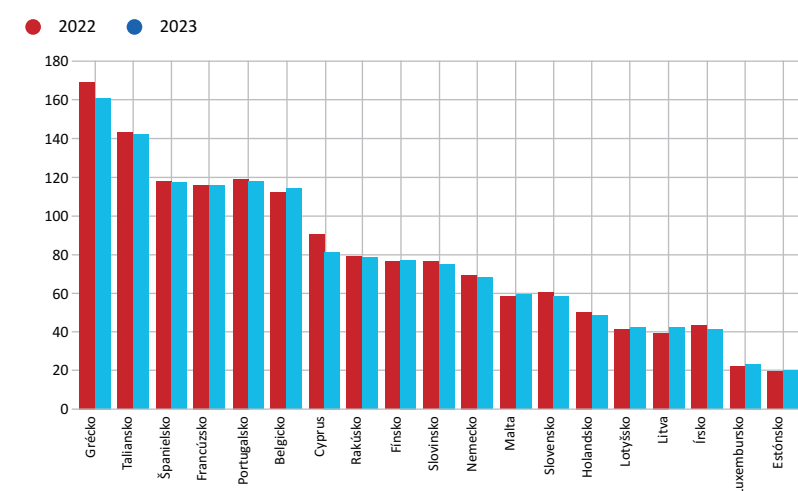
Tie by mali odvrátiť aj klesajúcu konkurencieschopnosť Slovenska či problém nízkej produktivity práce. Nízka produktivita práce sa totiž priamo premieta do relatívne nízkych príjmov zamestnancov. V nadväznosti na rast spotrebiteľských cien, ktoré sa už približujú k európskemu priemeru, klesá kúpyschopnosť obyvateľstva.

NBS konštatuje, že dobiehanie vyspelých európskych ekonomik Slovenskom stagnuje.

Prečo má byť dlh zdravý?

Z ekonomickej teórie je známe, že optimálnym stavom je mierne deficit štátneho rozpočtu. Slovensko je podľa európskych kritérií povinné podľa metódy takzvaného maastrichtského dlhu udržať štátny dlh do výšky maximálne 60 % HDP.

Dlhy verejnej správy v % HDP



Zdroj: Fitch Ratings

V účinnosti však máme ústavný zákon o rozpočtovej zodpovednosti (ústavný zákon č. 493/2011 Z. z. o rozpočtovej zodpovednosti), ktorý za maximálny prípustný horný limit dlhu verejnej správy, takzvanú dlhovú brzdu, ustanovil hranicu 50 % HDP. K určeniu prísnejšieho limitu, ktorý oddeľuje bezpečnú úroveň dlhu od kritických hodnôt, sa pristúpilo, pretože malé a otvorené ekonomiky, medzi ktoré sa zaraďuje aj

Ministerstvo financií SR je povinné viazať 3 % z celkových výdavkov štátneho rozpočtu.

tá slovenská, sú viac závislé od výkyvov na finančných trhoch. V súčasnosti je slovenský dlh v piatom, teda najvyššom pásme dlhovej brzdy, a mali by sa aplikovať všetky sankčné a korekčné mechanizmy. Ministerstvo financií SR je však povinné viazať 3 % z celkových výdavkov štátneho rozpočtu schválených zákonom o štátnom rozpočte na príslušný rozpočtový rok znížených o výdavky na správu štátneho dlhu, o prostriedky Európskej únie, prostriedky štátneho rozpočtu na financovanie spoločných programov Slovenskej republiky a Európskej únie, odvody do Európskej únie, transfery Sociálnej poisťovne a o výdavky na likvidáciu škôd spôsobených živelnými pohromami.

Ministerstvo financií SR je tiež povinné zasielať Národnej rade SR písomné zdôvodnenie výšky

Slabinou je udržateľnosť

V medzinárodnom porovnaní je osobitnou kategóriou udržateľnosť verejných financií, ktorá zostáva zásadnou slabinou slovenskej ekonomiky. Národná banka Slovenska informuje, že „indikátor S2 podľa Európskej komisie indikuje najvyššie riziko dlhovej udržateľnosti v EÚ, ktoré ďalej narastá. Tieto riziká súvisia najmä s rapidne starnúcou populáciou, neudržateľným nastavením dôchodkového systému a so súčasnou voľnou fiškálnou politikou. Ozdravenie verejných financií tak predstavuje zásadnú výzvu pre slovenskú ekonomiku“.

dlhu vrátane návrhu opatrení na jeho zníženie. Vláda je povinná predkladať na rokovanie Národnej rady SR návrh opatrení, ktorými navrhuje zabezpečiť zníženie dlhu. Pre prípad, že dlh verejnej správy presiahne horný limit pre príslušný rozpočtový rok, ex lege, čiže priamo zo zákona, sa znižujú platy členov vlády na úroveň ich plátov v predchádzajúcom rozpočtovom roku. Táto sankcia je uplatňovaná s účinnosťou od 1. mája 2022. Ministerské platy sa odvtedy nevalorizovali, ale ostávajú zmrazené.

Ukazovateľ reputácie krajiny

Výška štátneho dlhu je jedným z ukazovateľov reputácie krajiny a priamo ovplyvňuje správanie sa zahraničných investorov a veriteľov. Predstavuje tiež jedno z najdôležitejších kritérií pri udeľovaní ratingu ratingovými agentúrami. Ratingové agentúry pridelujú krajinám (vrátane miestnych samospráv) úverové ratingy, ktoré predstavujú ich hodnotenie schopnosti danej krajiny alebo organizácie riadne si plniť svoje povinnosti voči veriteľom a splácať záväzky vyplývajúce z vydaných obligácií (štátne dlhopisy) a iných dlhových nástrojov.

Vytvorený dlh sa totiž časom navyšuje o úroky, pričom môže dosiahnuť takú vysokú úroveň, keď už nebude ochota krajine ďalej požičiavať, a tá bude nútená vyhlásiť bankrot. Ak by sa naplnil tento scenár, vláda by musela pristúpiť k úsporným opatreniam, čo by znamenalo zníženie životnej úrovne obyvateľstva. Svedkami kolapsu krajiny v priamom prenose sme boli v prípade Grécka. Pojem „grécka cesta“ zľudovel a je synonymom šafárenia s verejnými prostriedkami, v dôsledku čoho sa drasticky znížil životný štandard obyvateľstva. Štátny dlh rovnako

priamo ovplyvňuje úrokovú politiku Európskej centrálnej banky. Tento aspekt sa pretavuje aj do výšky úrokov komerčných bánk. Výška štátneho dlhu vplýva tiež na výšku úrokov, za ktoré si požičiava aj samotný štát. Ak neho hospodári rozumne, prejaví sa to v podobe rizikovej prirážky na štátny dlh, čiže štát si požičia za vyšší úrok.

Ako zlepšiť stav financií

V horších časoch sa zvykne hovoriť o ťahovaní si opaskov. V prípade verejných financií je šetrenie významným prvkom, no nemôže byť jedinou cestou k ich ozdraveniu. „Pomôcť môže okrem iného zlepšenie výberu daní,

Pomôcť môže aj zlepšenie výberu daní a adresnejšie nastavenie sociálnej politiky.

Únikové klauzuly

Len vďaka zakotveniu takzvaných únikových klauzúl v ústavnom zákone o rozpočtovej zodpovednosti sa uplatňujú výnimky, takže zatiaľ nemuselo dôjsť k viacerým najprísnejším povinnostiam, ako sú napríklad:

- neuskutočnilo sa hlasovanie o vyslovení dôvery vláde,
- neplatí povinnosť predložiť vyrovnaný alebo prebytkový rozpočet verejnej správy,
- zostáva otvorená možnosť poskytovať prostriedky z rezervy predsedu vlády a z rezervy vlády.

adresnejšie nastavenie sociálnej politiky, posilňovanie princípov hodnoty za peniaze a pokračovanie implementácie výdavkových limitov v rozpočtovom procese. Zároveň je dôležité efektívnejšie čerpanie prostriedkov z EÚ a plánu obnovy, ktoré by mohli poskytnúť významný rozvojový impulz pre našu ekonomiku. Tieto fondy by však nemali nahrádzať verejné investície z národných zdrojov, ale mali by prispieť k dodatočným investíciám zameraným na zníženie zaostávania krajiny v najproblematickejších oblastiach,“ konštatuje NBS.

Dlhodobá sa hovorí taktiež o nevyhnutnosti zlepšenia podnikateľského prostredia, ktoré môže mať pozitívny vplyv na zamestnanosť v mikroregiónoch. Okrem toho, že by si štát eventuálne zlepšil výberom dane z príjmov, pri vyššej zamestnanosti a efektívnej práci stúpa spotreba, čo sa môže prejavovať na vyššom výbere DPH. Stimulácia podnikateľského prostredia je možná len znížením byrokratickej záťaže, zjednodušením legislatívnych povinností, digitalizáciou verejnej správy či zabezpečením lepšej vymožitelnosti práva.

Starnutie obyvateľstva je možné preklenúť otvorením trhu práce a prispôbením sa prílevu pracovnej sily zo zahraničia. Aj na to je však nevyhnutné vytvoriť priestor a pripraviť politiku inklúzie zameranú na integráciu zahraničných pracovníkov a ich rodinných príslušníkov. V neposlednom rade bude potrebné uskutočniť reformy školstva a zdravotníctva, aby reflektovali demografický vývoj. Nielen vládu, ktorá vzíde zo septembrových volieb, ale na každú nasledujúcu, tak bude kladená požiadavka extrémnej zodpovednosti v riešení vážnych celospoločenských zmien. **F**

PRE BEZPEČNOSŤ A POKOJ DUŠE MÁTE AXA

Autor: AXA

AXA je špecialistom na cestovné poistenie, ktorý pôsobí na českom a slovenskom trhu od roku 1998 a ponúka ľuďom služby, aby bolo ich cestovanie bez starostí. S AXA cestovným poistením sa môžete obrátiť na našu profesionálnu asistenčnú službu, ktorá je v prípade neočakávaných udalostí k dispozícii 24 hodín denne, 7 dní v týždni.

Cestovné poistenie - Excelent

Excelent je tou správnou voľbou pre bezpečnosť a pokoj bez ohľadu na to, kam cestujete. Limit pre liečebné náklady je 20 miliónov eur a 250-tisíc eur pre telesné poškodenie v rámci poistenia zodpovednosti za škodu. Okrem toho je súčasťou aj poistenie batožiny, právnej asistencie, zodpovednosti za škodu na majetku alebo poistenie cestovania lietadlom. A poistenie chráni aj vašich domácich miláčikov a kryje ich prípadnú veterinárnu starostlivosť.

Poistenie ponúka aj širokú škálu pripoistení:

• **Pripoistenie chronických ochorení** – s týmto poistením budete pripravení a my vám budeme k dispozícii, ak sa vaše chronické ochorenie zhorší.

• **Pripoistenie rizikových športov** – môžete si byť istí, že budeme s vami, keď sa napríklad vyberiete na lyžovačku mimo vyznačených tratí alebo sa rozhodnete zabehnúť maratón.

• **Pripoistenie práce a štúdia** – plne sa sústreďte na svoju prácu alebo štúdium v zahraničí a prípadné nepríjemné udalosti prenechajte AXA.

• **Pripoistenie autoasistencie** – s týmto poistením máte nárok na drobné opravy poisteného vozidla na mieste alebo na odtiahnutie nepojazdného vozidla do najbližšieho servisu.

• **Pripoistenie drink povolený** – radi ochutnávate miestne nápoje? Nemusíte sa obávať možných zdravotných následkov – napríklad úrazu. Jeho liečenie je kryté týmto poistením do 0,8 promile alkoholu v krvi.

• • •

V hodnotení čitateľov magazínu FinReport sme získali 2. miesto v oblasti cestovného poistenia.

• • •

• **Pripoistenie požičaného vozidla** – plánujete stráviť dovolenku na sedadle prenášaného skútra, motorky alebo auta? Nezapodíajte, že toto poistenie je určené práve vám. V prípade nehody vozidla uhradíme spoluúčasť, ktorú od vás požaduje požičovňa.

• **Pripoistenie storna cesty** – kryje všetky zájazdy či iné

služby cestovného ruchu zakúpené počas platnosti cestovného poistenia aj zájazdy zakúpené pred dohodnutím poistenia.

• Súčasťou pripoistenia je aj riziko **predčasného návratu** – museli ste náhle zrušiť dovolenku alebo ju predčasne ukončiť z vážnych dôvodov? Toto doplnkové poistenie vám poskytne finančnú náhradu za nevyužitú dovolenku.

Ďalšími variantmi cestovného poistenia, napríklad pri plánovaní dovolenky s nízkym rizikom do oblastí Európy, môže byť aj variant **Komfort**. Limit 200-tisíc eur na liečebné náklady a 40-tisíc eur na úraz v rámci poistenia zodpovednosti za škodu bude v takomto prípade dostatočný a poteší aj priaznivá cena.

Reference – v prípade, ak plánujete napríklad jednodňový výlet za nákupmi do susednej krajiny, môžete si vybrať práve túto možnosť. Limit pre liečebné náklady je 100-tisíc eur, ale, pozor, nenájdete v ňom zahrnuté dôležité riziká, ako je poistenie zodpovednosti za škodu, úrazu či batožiny. **F**

KOLKO ROKOV MUSÍME PRACOVAŤ A SPORIŤ SI NA BYT, ABY SME SI HO MOHLI DOVOLÍŤ?

Autor: Robert Juriš

Foto: Freepik

Kúpiť si byt v súčasnosti vôbec nie je jednoduché. Spočítali sme, že ak si chce človek zarobiť a nasporiť si na byt pri súčasných cenách nehnuteľností a pri aktuálnych mzdách, musel by pracovať v priemere 10 až 15 rokov, a pritom neminúť ani euro. V ktorom regióne Slovenska by sa mu to podarilo najrýchlejšie, a v ktorom by mu to trvalo najdlhšie?

Najlepšie je vo vlastnom

Slováci milujú bývať vo vlastnom. Deväť z desiatich žije vo vlastnej nehnuteľnosti. V tomto ukazovateli nás v Európe predstihujú len Rumuni, u ktorých je túžba po vlastnom bývaní ešte o niečo vyššia. Nadobudnúť však svoje vlastné bývanie je z roka na rok ťažšie. Pred tromi desaťročiami sa u nás uskutočnil megavýpredaj

nehnuteľností za ich zlomkové ceny. Prakticky každý, kto mohol, odkúpil si byt, v ktorom býval, do osobného vlastníctva za pár tisíc korún. Následné predaje týchto nehnuteľností postupne zvyšovali ich ceny o stovky tisíc až milióny korún, a neskôr o desiatky až stovky tisíc eur.

Je zrejme, že dostať sa k vlastnej streche nad hlavou je v súčasnosti čoraz náročnejšie. Momentálnu situáciu sme sa pokúsili ilustrovať výpočtom, koľko rokov by priemerný občan musel pracovať a odkladať si na svoje budúce bývanie, aby si naň nasporil pri súčasných cenách a aktuálnych platoch. Samozrejme, nesmel by minúť ani euro na nič iné, ako na svoje budúce bývanie.

Slovensko patrí ku krajinám s najvyšším percentom nehnuteľností v osobnom vlastníctve.

Po megavýpredaji nehnuteľností pred 30 rokmi prišlo ich postupné zdražovanie.

Dva vzorové byty

Pri našich výpočtoch sme použili dáta Národnej banky Slovenska o cenách nehnuteľností na Slovensku známych ku koncu júna tohto roku a údaje Štatistického úradu SR o priemerných mzdách z konca marca 2023, ktoré sme aplikovali na dva „vzorové“ byty – menší s rozlohou 50 metrov štvorcových a väčší s rozlohou 80 metrov štvorcových. Pri výpočte sme pracovali s čistou mesačnou mzdou, a nezapočítali sme do nej infláciu, ktorá ju znehodnocuje. Jej výška sa totiž bude v čase meniť, preto sme tento faktor nevzali do úvahy. Výpočty sú, samozrejme, ilustratívne.

Najrýchlejšie si na svoje nové bývanie zarobia a nasporia obyvatelia Nitrianskeho kraja.

Bratislava vs. Nitra

Ako teda dopadli naše výpočty? Úplne očakávane a logicky najdlhšie by na svoje budúce bývanie, a to aj napriek suverénne najvyššej priemernej mesačnej mzde v krajine, museli pracovať obyvatelia Bratislavského kraja. V prípade väčšieho povedzme trojizbového bytu s podlahovou plochou 80 metrov štvorcových by to bolo v priemere 16,2 roka, a v prípade menšieho bytu (50 m²) by si zarábanie a odkladanie celých výplát vyžiadalo 10,1 roka.

V tesnom závесе za Bratislavou sú možno trochu prekvapujúco dva východoslovenské kraje – Košický

a Prešovský. Na svedomí to majú nižšie priemerné mzdy, ktoré v tomto regióne sťažujú ľuďom prístup k vlastnej nehnuteľnosti. V prípade väčšieho bytu by potrebovali 15,4, respektíve 15 ročných plátov, a v prípade toho menšieho 9,6, respektíve 9,4 ročného platu. Naopak, najrýchlejšie si na svoje nové bývanie zarobia a nasporia obyvatelia Nitrianskeho kraja. V prípade väčšieho bytu by im to podľa našich výpočtov malo trvať 9,5 roka a v prípade menšieho rovných 6 rokov.

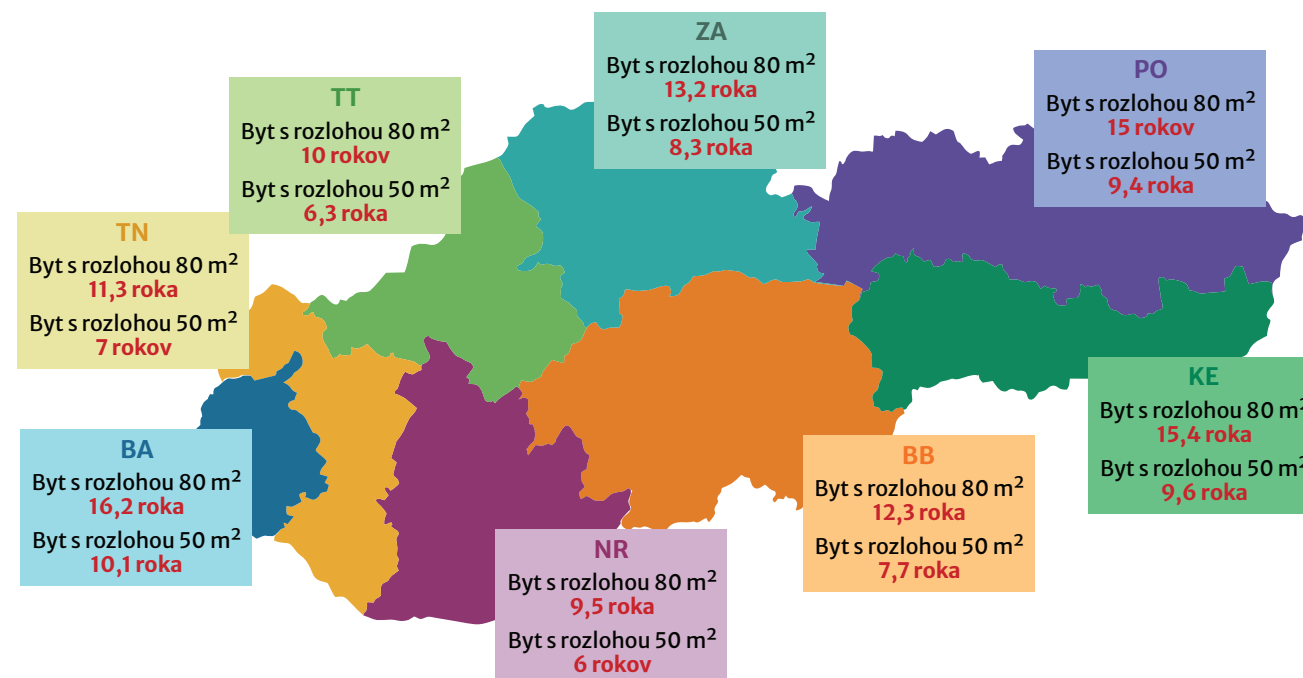
Aké možnosti existujú

Je však zrejme, že dnes si prakticky nikto nezvolí takúto cestu k svojmu vlastnému bývaniu. Na Slovensku je tou najprirodzenejšou už štvrtstoročie využívanie hypotekárnych úverov, ktoré podľa aktuálnych pravidiel dokážu prefinancovať až 80 % z hodnoty kupovanej nehnuteľnosti. Nasporiť si je preto potrebné „len“ zvyšnú pätinu z hodnoty kupovanej nehnuteľnosti,

čiže 20 %. Ani to však nie je pre mnohých občanov úplne jednoduché. Najmä, ak následne plánujú rekonštrukciu alebo zariaďovanie interiéru, pretože aj na to budú potrebovať finančné prostriedky.

Ďalším „nepriateľským faktorom“ je priebežné zvyšovanie úrokových sadzieb hypotekárnych úverov, s čím súvisí zvyšovanie mesačných splátok. Za posledného poldruha roka stúpili v priemere z 1 % na súčasné takmer 4 %. Do úvahy je potrebné brať viacero nepriaznivých faktorov, no na druhej strane sa v tomto roku darí akciovým indexom, čo by mohlo byť vhodným impulzom na začatie investovania. Tu je však vhodné zvážiť svoje vedomosti a možnosti a poradiť sa s odborníkmi, či už z radov renomovaných investorov, alebo finančných agentov. Potrebné je tiež uvedomiť si, že investovaním dokážeme zhodnotiť svoje vklady skôr v dlhšom časovom horizonte. **F**

Koľko rokov je potrebné pracovať na kúpu bytu



Zdroj: výpočty FinReport



REVERZNÉ HYPOTÉKY BY MOHLI POMÔCŤ DÔCHODCOM, ALE AJ ICH DEDIČOM

Autor: Roland Régely

Foto: Freepik

Hoci myšlienka na predaj nehnuteľnosti s právom dožitia je v mnohých krajinách sveta už dlhé roky úspešnou realitou, na Slovensku sa doposiaľ stretávala s komplikáciami. Reverzné hypotéky sú pritom označované odborníkmi za zaujímavú alternatívu k získaniu vyššieho (do)životného štandardu. Navyše bez zaťaženia štátneho rozpočtu dodatočnými výdavkami.

Čo je to reverzná hypotéka?

Kým klasické hypotekárne úvery pomáhajú najmä mladým ľuďom získať vlastné bývanie v čase, keď si ešte nevytvorili dostatočnú finančnú rezervu, reverzné hypotéky sú alternatívou pre starších ľudí, ktorým prechod na dôchodok znížil ich životný štandard.

Vo svojej podstate ide o finančný produkt, ktorý funguje podobne ako bežná hypotéka. V krajinách, kde reverzný úver bežne využívajú, poznáme dva prístupy. V oboch prípadoch platí, že dôchodca odpredá nehnuteľnosť banke, ktorá mu za byt či dom vyplatí buď jednorazovú platbu na úrovni približne 50 až 60 % z aktuálnej ceny nehnuteľnosti, alebo doživotnú mesačnú rentu. Hypotekárni špecialisti tiež hovoria, že tento typ hypoték môže

Reverzná hypotéka je jedna z alternatív pre starších ľudí, ako si prilepiť k dôchodku.

motivovať potenciálnych dedičov, aby sa o svojich príbuzných lepšie postarali.

Výhody reverznej hypotéky

Dôchodcovia vo svete preferujú jednorazovú výplatu. Dôchodca, ktorý vlastní nehnuteľnosť, uzatvára s bankou dohodu, že táto nehnuteľnosť prejde do vlastníctva banky v prípade jeho úmrtia alebo odsťahovania sa. Týmto spôsobom banka zabezpečuje ochranu dôchodcovej nehnuteľnosti

V praxi napríklad takto

Dôchodca vlastníaci nehnuteľnosť v hodnote napríklad 200-tisíc eur môže vďaka reverznej hypotéke získať približne polovicu hodnoty nehnuteľnosti v hotovosti. Po podpise zmluvy mu banka pripíše na jeho účet jednorazovo 100-tisíc eur. Dôchodca by si tieto peniaze mohol uložiť na účet a podľa potreby navyšovať svoj mesačný dôchodok. Pri 15- až 20-ročnom čerpaní by si mohol prilepiť o 400 až 550 eur mesačne.

Tento typ hypoték môže motivovať dedičov, aby sa o svojich príbuzných lepšie postarali.

a zároveň sa zaväzuje, že mu umožní dožiť v nej.

Ak sa dôchodca rozhodne odsťahovať, môže na reverznej hypotéke aj zarobiť. Pri náraste ceny svojej nehnuteľnosti totiž predá svoj byt alebo dom drahšie, vyplatí reverznú hypotéku a zvyšok si nechá. Podobne, ak chcú dediči získať nehnuteľnosť pre seba naspäť, vyplatia banku napríklad z novej hypotéky.

Reverzná hypotéka môže poslúžiť aj dôchodcom, ktorí majú dostatočnú penziu, prípadne dostatok úspor na dôstojný dôchodok. Tento produkt môžu využiť na takzvané predčasné darovanie dedičstva. Založením nehnuteľnosti získajú finančnú hotovosť,

Reverzné hypotéky sú populárne najmä v anglicky hovoriacich krajinách.

ktorú môžu okamžite poskytnúť budúcim dedičom. Podľa odborníkov takto môžu ponúknuť prostriedky ratolestiam v čase, keď čelia najväčším výdavkom vo svojich životoch – nákladom na založenie rodiny či zabezpečenie si vlastného bývania.

Nevýhody reverznej hypotéky

Aj tento finančný produkt má nielen výhody, ale aj nevýhody. Ak sa seniorovi s reverznou hypotékou niečo stane, nehnuteľnosť nejde do dedičského konania, ale zostane vo vlastníctve banky. Podpisom zmluvy k reverznej hypotéke dôchodca stratí časť hodnoty svojho majetku, a teda aj hodnotu dedičstva pre svoje deti. „Banka nevyplatí sumu v plnej výške hodnoty nehnuteľnosti, ale len do výšky 50 až 60 %“, upozorňuje hypotekárna špecialistka FinGO.sk Eňa Šablová. So získaním reverznej hypotéky sú v zahraničí spojené aj náklady a poplatky ako pri štandardnej hypotéke. Patria sem poplatky za spracovanie, znalecký posudok, poistenie nehnuteľnosti a iné.

U nás zatiaľ neexistuje

Reverzné hypotéky momentálne na Slovensku neponúka žiadna banka, hoci v zahraničí je to pomerne bežný finančný produkt. Tento druh „seniorského“ úveru na bývanie sa prvýkrát objavil v Spojenom kráľovstve v šesťdesiatych rokoch 20. storočia. Odvtedy sa teší veľkej popularite, najmä v Spojených štátoch, ale aj v iných, po anglicky hovoriacich krajinách. S nápadom reverzných hypoték prišla pred tohtoročnými



parlamentnými voľbami strana Modrí, Most-Híd. Tému reverzných hypoték však v minulosti otvorili na Slovensku aj iné politické strany. Počas tretej vlády Smeru nápad zastavili vtedajší koalíční poslanci. Nesúhlasili s tým, že by dôchodcovia takto prichádzali o vlastné bývanie a ich ratolesti by „nič nezdedili“.

Dôchodcovia nie sú nadšení

Kým ekonóm Ivan Mikloš tento systém nazval „systémovým, nepopulistickým a udržateľným riešením“ na problém nedostatku dôchodkov, združenie Jednota dôchodcov na Slovensku (JDS) tento návrh kritizuje a odmieta.

Podľa JDS ide o neústavné porušenie práv seniorov na dôstojný život a súkromný majetok. „Je nám veľmi ľúto, že musíme reagovať na takéto návrhy, ktoré sú podľa nás za hranicou zdravého

rozumu aj morálky. Podľa tejto logiky pánov Mikloša a Dzurindu sa má rodina v aktívnom veku najprv celoživotne zadlžiť a splácať hypotéku na dom alebo byt, a potom ho v dôchodkovom veku predať alebo založiť v banke, aby mohli ako seniori dôstojne žiť,“ povedal predseda JDS Michal Kotian.

Pripomína tiež, že už súčasná právna úprava vytvára obligatornú povinnosť rodiny nahrádzať finančne štát v prípade nízkych dôchodkov. **F**

Združenie Jednoty dôchodcov na Slovensku hovorí o porušovaní práv dôchodcov.

S TÝMITO POISTNÝMI PRODUKTMI SÚ ČITATELIA FINREPORTU NAJVIAC SPOKOJNÍ

Text a foto: FinReport

Čitatelia FinReportu rozhodli. Spomenuli si na svoje osobné skúsenosti, ktoré nadobudli so všetkými typmi neživotného poistenia, ktoré sú dostupné na slovenskom poistnom trhu, a pridali im body. Výsledkom je vyhodnotenie poisťovní podľa osobných zážitkov a skúseností našich čitateľov. Nech sa páči, tu je výsledok našej ankety, ako na tom sú jednotlivé poisťovne.

Viac ako 1 500 súťažiacich

Do ankety FinReportu zameranej na hodnotenie kvality poistných produktov sa zapojilo viac ako 1 500 súťažiacich. Zacielili sa na všetky typy neživotného poistenia, ktoré sú dostupné na slovenskom finančnom trhu. Osobitne hlasovali v kategóriách: povinné zmluvné poistenie, havarijné poistenie, poistenie domu a domácnosti, cestovné poistenie a poistenie zodpovednosti.

Výsledkom ankety FinReportu je poznanie, že medzi poisťovňami pôsobiacimi na Slovensku panuje veľká diverzifikácia poistných produktov. Presnejšie, že každý laureát zvíťazil len v jednej súťažnej kategórii.

Najviac „pódií“ pre Union

Najvyšší počet umiestnení v prvej trojici hodnotených poisťovní získala poisťovňa Union so štyrmi „pódióvymi umiestneniami“. Najvyšší koeficient zo všetkých mala v oblasti cestovného poistenia (koeficient 4,65 z 5 možných). Po práve skončenej letnej turistickej sezóne to bola naozaj horúca kategória



s najčerstvejšími spotrebiteľskými zážitkami.

Ako číslo dva podľa klientskej spokojnosti skončila táto poisťovňa v kategórii poistenia domu a domácnosti. Obsadila aj dve tretie priečky, a to v oblasti havarijného a povinného zmluvného poistenia. Je zrejmé, že táto poisťovňa, ktorá sa podľa štatistik Slovenskej asociácie poisťovní nachádza na 7. mieste s trhovým podielom 5 %, má podľa našich čitateľov k dispozícii viacero kvalitných poistných produktov.

Ďalšie úspešné poisťovne

Úspešné hodnotenie sa nevyhlo ani jednej z najväčších poisťovní

na slovenskom trhu. Allianz s takmer 30-percentným trhovým podielom v neživotnom poistení získala najvyšší rating v rámci pre vodičov dôležitého havarijného poistenia (koeficient 4,63). Spokojní klienti vyzdvihli aj poisťovňu Generali so 14-percentným podielom na trhu, ktorá si odniesla jedno prvé, jedno druhé a jedno tretie miesto.

Najvyššie hodnotenie získala v oblasti poistenia zodpovednosti (koeficient 4,56), druhé miesto jej pripadlo v oblasti povinného zmluvného poistenia a tretie dostala za cestovné poistenie. Prvenstvo v jednej z hodnotených kategórií získala

tiež poisťovňa Wüstenrot. V prípade trhovej osmičky s podielom 2,3 % na slovenskom poistnom trhu to bolo v oblasti ostro sledovaného zákonného, alebo inak povedané povinného zmluvného poistenia (koeficient 4,52). Bonusom je druhé miesto v kategórii poistenie zodpovednosti.

Najvyššie ocenenie, znamenajúce najvyššiu spokojnosť s poistením domu a domácnosti získala poisťovňa Colonnade (hodnotenie 4,62 z 5 možných). Hoci z pohľadu podielu na slovenskom trhu ide o menšiu poisťovňu, hodnotenie spokojných spotrebiteľov v jej prípade bolo naozaj vysoké.

Nasledujú tri poisťovne, ktorým sa podarilo získať druhý najvyšší koeficient zákazníckej spokojnosti v troch rôznych poistných produktoch.

Vítazka hlasovacej súťaže skončila na tureckej riviére

Mimochodom, mená všetkých účastníkov našej ankety sme po skončení hlasovania vložili do osudia a vyžrebovali sme jedného víhercu, ktorého sme odmenili. Pani Jarka Szabóová zo Štrkovca v okrese Rimavská Sobota spoločne so svojimi najbližšími odletela vďaka FinReportu a cestovnej kancelárii DAKA na sedemdňovú dovolenku na tureckú riviéru.

Trhová päťka ČSOB poisťovňa uspela v oblasti havarijného poistenia, jediná stopercentne slovenská poisťovňa Premium IC získala druhé miesto v oblasti poistenia domu

a domácnosti a AXA Assistance zabodovala v oblasti cestovného poistenia. Súčasťou FinReportu ocenenia 2023 je aj zohľadnenie výsledkov produkcie jednotlivých poisťovní, ktoré dosiahli v najrozšírenejšom porovnávací produktoch neživotného poistenia – v MultiKalkulacka.sk. Ocenenia boli udelené poisťovňam, ktoré dosiahli najvyššie sprostredkované poistné v jednotlivých produktoch radoch.

Celkové sprostredkované poistné v MultiKalkulacka.sk za rok 2023 dosiahlo sumu 28 miliónov eur. Ocenenia boli udelené pre produktové rady povinné zmluvné poistenie, havarijné poistenie, GAP, poistenie domu a domácnosti, cestovné poistenie a poistenie zodpovednosti zamestnanca. Výsledky tohto hodnotenia nájdete v tabuľke nižšie. **F**

Výsledky FinReport ocenenia 2023 na základe hodnotenia spotrebiteľov

	Povinné zmluvné poistenie	Havarijné poistenie	Poistenie majetku	Cestovné poistenie	Poistenie zodpovednosti
1. miesto	Wüstenrot poisťovňa, a. s.	Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	Colonnade Insurance S. A.	UNION poisťovňa, a. s.	Generali Poistovňa
2. miesto	Generali Poistovňa	ČSOB poisťovňa, a. s.	UNION poisťovňa, a. s. PREMIUM Poistovňa	AXA ASSISTANCE CZ, s. r. o.	Wüstenrot poisťovňa, a. s.
3. miesto	UNION poisťovňa, a. s.	UNION poisťovňa, a. s.	UNIQA pojišťovna, a. s.	Generali Poistovňa	

FinReport ocenenia 2023 na základe výsledkov MultiKalkulacka.sk

	Povinné zmluvné poistenie	Havarijné poistenie	Poistenie majetku	Cestovné poistenie	Poistenie zodpovednosti	GAP
1. miesto	Kooperativa poisťovňa, a. s.	Generali Poistovňa	UNIQA pojišťovna, a. s.	AXA ASSISTANCE CZ, s. r. o.	Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	DEFEND INSURANCE s. r. o.
2. miesto	KOMUNÁLNA poisťovňa, a. s.	KOMUNÁLNA poisťovňa, a. s.	PREMIUM Poistovňa	UNIQA pojišťovna, a. s.	Wüstenrot poisťovňa, a. s.	Colonnade Insurance S. A.
3. miesto	ČSOB poisťovňa, a. s.	Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	Generali poisťovňa (Európska cestovná poisťovňa)	Colonnade Insurance S. A.	

KOOPERATIVA JE NOVÝM LÍDROM NA SLOVENSKOM POISTNOM TRHU

Autorka: Zuzana Fryč
Foto: Shutterstock

Novou jednotkou na slovenskom poistnom trhu sa v prvom polroku tohto roku stala poisťovňa Kooperativa. Dosiahla najvyššie predpísané poistné, vďaka čomu predstihla tradične vedúcu Allianz – Slovenskú poisťovňu. V prvej štvorke najväčších poistných hráčov na Slovensku sa s dvojcifernými trhovými podielmi umiestnili aj Generali a Uniqa.



O viac ako 5 miliónov eur

O aktuálnom rebríčku informuje Slovenská asociácia poisťovní (SLASPO), ktorá pravidelne zostavuje štatistiky o úspešnosti a podieloch jednotlivých poisťovní na slovenskom trhu. Výsledky

Podiel na trhu sa meria na základe predpísaného alebo technického poistného.

Ako sa meria podiel na trhu?

Podiel na trhu sa meria na základe predpísaného alebo technického poistného, ktoré zahŕňa celkový objem získaného poistného danej poisťovne, od klientov v príslušnom období. Tento ukazovateľ zároveň poukazuje na výkonnosť komerčnej poisťovne. Podľa neho je možné zostaviť poradie komerčných poisťovní a ich podiel na poistnom trhu v príslušnom roku alebo v rámci časti roka.

za prvý polrok prekvapili práve v tom, že dlhé roky mala najvyšší podiel práve Allianz – Slovenská poisťovňa, no v súčasnosti to už neplatí. Prvenstvo ku koncu prvého polroka 2023 tak po novom patrí poisťovni Kooperativa s predpísaným poistným v celkovom objeme 342,76 milióna eur pri viac ako štvrtinovom podiele na trhu (25,6 %), čím v rebríčku SLASPO preskočila Allianz, ktorá sa umiestnila hneď za ňou s 25,2 % trhovým podielom. Celkovo tak Kooperativa predbehla Allianz v predpísanom poistnom o 5,68 milióna eur.

Trhové podiely poisťovní za 1. polrok 2023

	Predpísané poistné (mil. eur)	Trhový podiel podľa predpísaného poistného
KOOPERATIVA poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group	342,765	25,6 %
Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s.	337,085	25,2 %
Generali Poisťovňa, pobočka poisťovne z iného členského štátu	176,06	13,1 %
UNIQA poisťovňa, a. s., pobočka poisťovne z iného členského štátu	147,057	11,0 %
NN Životná poisťovňa, a. s.	71,139	5,3 %
MetLife Europe d. a. c., pobočka poisťovne z iného členského štátu	57,057	4,3 %
ČSOB Poisťovňa, a. s.	54,192	4,0 %
Komunálna poisťovňa a. s., Vienna Insurance Group	52,59	3,9 %
Union poisťovňa, a. s.	49,951	3,7 %
Wüstenrot poisťovňa, a. s.	27,265	2,0 %
BNP Paribas Cardif Poisťovňa, a. s.	14,233	1,1 %
Youplus Insurance International AG, pobočka poisťovne z iného člen. štátu	7,146	0,5 %

Zdroj: SLASPO

Tretou poisťovňou na trhu s podielom 13,1 % je aktuálne Generali a ďalšou poisťovňou s dvojciferným trhovým podielom je poisťovňa Uniqa (11 %). Táto poisťovňa si už v roku 2021 posilnila svoje postavenie, keďže v tom čase integrovala bývalé spoločnosti AXA, a stala sa tak

Na trhu so životným poistením dominuje poisťovňa Kooperativa.

jedným z najsilnejších hráčov na slovenskom trhu.

Životné poistenie

Hoci si poisťovne navzájom vymenili poradie, poisťovňa Kooperativa vyniká najmä v oblasti životného poistenia s trhovým podielom až 30,5 %,

Podiely poisťovní na trhu životného poistenia za 1. polrok 2023

	Trhový podiel
KOOPERATIVA poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group	30,5 %
Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s.	17,8 %
Generali Poisťovňa, pobočka poisťovne z iného členského štátu	11,8 %
NN Životná poisťovňa, a. s.	11,1 %
UNIQA poisťovňa, a. s., pobočka poisťovne z iného členského štátu	9,8 %
MetLife Europe d. a. c., pobočka poisťovne z iného členského štátu	7,8 %
ČSOB Poisťovňa, a. s.	2,3 %
Komunálna poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group	2,1 %
Union poisťovňa, a. s.	1,8 %
BNP Paribas Cardif Poisťovňa, a. s.	1,7 %
Wüstenrot poisťovňa, a. s.	1,6 %
Youplus Insurance International AG, pobočka poisťovne z iného člen. štátu	1,1 %

Zdroj: SLASPO

a jej prevahu oproti poisťovni Allianz v tomto segmente predstavuje rozdiel v predpísanom poistnom na úrovni 66,5 milióna eur. Podiel Allianz na životnom poistení na Slovensku predstavuje 17,8 %. Na tretej pozícii v oblasti životného poistenia sa za prvý polrok 2023 umiestnila Generali s podielom 11,8 %, vďaka čomu predbehla NN Životnú poisťovňu, ktorej aktuálny podiel na trhu je 11,1 %. Prvú päťicu uzatvára Uniqa s trhovým podielom 9,8 %.

Neživotné poistenie

V neživotnom poistení je situácia opačná, keďže v tomto segmente naďalej zostáva lídrom Allianz s podielom na trhu 29,9 %, pričom jej náskok predstavuje rozdiel v predpísanom poistnom na úrovni takmer 61 miliónov eur. Kooperativa zostáva v rámci neživotného poistenia na druhom mieste s podielom 22,4 %.

Na tretej priečke v tomto type poistenia sa udržala poisťovňa Generali s podielom 14 % a za ňou na štvrtom mieste nasleduje rovnako ako vlani Uniqa s podielom

11,7 %. Do prvej päťky sa dostala aj ČSOB Poisťovňa s podielom 5,1 %.

Ako poisťovne súperili

Lídrom na slovenskom poistnom trhu je po novom poisťovňa Kooperativa. Vlani ku koncu prvého polroka ešte medziročne zaostávala za Allianz s celkovým podielom 24,94 %, pričom trhovú podiel Allianz predstavoval 25,84 %. Dokonca ešte aj na konci minulého roka mala Allianz

približne jednopercenčný náskok pred svojím najväčším konkurentom. V tomto roku je však situácia iná a na zmene poradia majú najväčší podiel najmä výsledky, ktoré poisťovne dosiahli v druhom štvrtroku tohto roku.

Podiel na slovenskom trhu medziročne narastá aj poisťovni Generali, ktorá mala ku koncu vlaňajšieho polroka podiel na trhu na úrovni 12,5 %. Svoju pozíciu si v nasledujúcich mesiacoch vylepšila a postupne dosiahla aktuálnu úroveň 13,1 %. Medziročne si mierne polepšila aj poisťovňa Uniqa, keďže vlani ku koncu prvého polroka dosahovala podiel 10,05 %, v tomto roku sa jej podiel zvýšil na 11 %.

Aké sú podiely ďalších poisťovní

Za prvou štvorkou s najväčšími podielmi na trhu nasledujú NN Životná poisťovňa (5,3 %), poisťovňa MetLife Europe (4,3 %), ČSOB Poisťovňa (4 %), Komunálna poisťovňa (3,9 %), Union poisťovňa (3,7 %), Wüstenrot poisťovňa (2 %), BNP Paribas Cardif Poisťovňa (1,1 %), a s polpercentným podielom na slovenskom trhu pôsobí Youplus Insurance International AG.

V neživotnom poistení zostáva aj naďalej lídrom Allianz.

Podiely poisťovní na trhu neživotného poistenia za 1. polrok 2023

	Trhový podiel
Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	29,9 %
KOOPERATIVA poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group	22,4 %
Generali Poisťovňa, pobočka poisťovne z iného členského štátu	14,0 %
UNIQA pojišťovna, a. s., pobočka poisťovne z iného členského štátu	11,7 %
ČSOB Poisťovňa, a. s.	5,1 %
Komunálna poisťovňa, a. s., Vienna Insurance Group	5,1 %
Union poisťovňa, a. s.	5,0 %
Wüstenrot poisťovňa, a. s.	2,3 %
MetLife Europe d. a. c., pobočka poisťovne z iného členského štátu	2,0 %
NN Životná poisťovňa, a. s.	1,6 %
BNP Paribas Cardif Poisťovňa, a. s.	0,6 %
Youplus Insurance International AG, pobočka poisťovne z iného člen. štátu	0,1 %

Zdroj: SLASPO

SMART SLUŽBY POIŠŤOVNÍ NAPREDUJÚ

Autor: KOOPERATIVA

Predstavte si, že máte autonehodu a na nahlásenie škody stačí pár klikov cez aplikáciu v telefóne. Alebo si potrebujete v poisťovni overiť svoje krytie či platbu poistného a všetko sa dozviete jednoducho cez chat. Nehovoriac o tom, že si chcete rýchlo zmeniť údaje o svojom aute alebo adresu na zmluve bez toho, aby ste niekam chodili.

Všetky tieto riešenia sú už dnes v slovenskom poisťovníctve realitou, a to vo výraznej miere vďaka KOOPERATIVE, ktorá od čias pandémie razí v tejto oblasti cestu čoraz intenzívnejšie. Smart formy udržiavania poistných zmlúv, online vybavovanie správ s poisťovňou, či využívanie aplikácie v telefóne, si osvojili za uplynulých vyše 3 roky desiatky tisíc klientov a tento počet bude ďalej rásť. Digitalizácia a smart riešenia sú jasným dôkazom, že komfort klientov pri

využívaní služieb je pre poisťovňu prvoradý. „Uvedomujeme si, že okrem stability, spoľahlivého servisu a komplexnej starostlivosti je našou úlohou klientom ponúkať aj zaujímavé novinky a riešenia. Naším cieľom je uvádzať ako prví inovácie a digitálne služby, ktoré urýchľujú a zjednodušujú fungovanie na všetkých úrovniach starostlivosti o klienta,“ hovorí predseda predstavenstva a generálny riaditeľ poisťovne KOOPERATIVA Vladimír Bakeš.

Poisťovňa KOOPERATIVA sa stará o viac ako 1,5 milióna klientov. V porovnaní s ostatnými poisťovňami, minulý rok vyplatila najvyššiu sumu za poistné plnenia v životnom aj neživotnom poistení – takmer 440 miliónov eur. Napredovaniu na pozícii lídra do veľkej miery pomáha aj dlhodobá stratégia v oblasti digitalizácie. KOOPERATIVA priniesla v tejto oblasti ako prvá unikátne riešenia, ktoré šetria čas, peniaze a sú jednoznačne krokom v ústrety klientom.

Digitálne inovácie poisťovne KOOPERATIVA

- Minulú jeseň predstavila poisťovňa **mobilnú aplikáciu pre vodičov KOOPERATIVA** – prvé smart riešenie svojho rozsahu na jednoduchšie nahlasovanie autonehody. Za prvý rok si ju stiahlo viac ako 30-tisíc klientov, ktorí cez ňu nahlasujú v priemere dve nehody denne. Samotný proces nezaberie viac než 10 minút a pomáha vodičom aspoň čiastočne znížiť stres v nechcených situáciách.
- Začiatkom tohto roka spustila poisťovňa služby svojho **call centra cez chatovú aplikáciu WhatsApp**. Klienti tak majú v pracovnom čase pohodlný a flexibilný prístup k operátorom, ktorí poradia s akýmkoľvek otázkami, napríklad k platbe poistného, uzatvoreniu novej zmluvy, zmene údajov na zmluve, spôsobu hlásenia poistnej udalosti či produktov poisťovne.

- **Digitálna pobočka eKooperativa**, ktorá umožňuje bezkontaktný 24 hodín dostupný online prístup k udržiavaniu svojich zmlúv, patrí so 130-tisíc klientmi medzi najvyužívanejšie zákaznicke portály medzi poisťovňami.
- Novinkou tohto roka je prehľadnejšia a o nové praktické funkcionality obohatená **webová stránka www.kooperativa.sk**. Od jej spustenia registruje poisťovňa na svojej webovej stránke vyššiu návštevnosť a viac interakcie s klientmi.
- Vďaka dlhodobej stratégii v oblasti digitalizácie procesov a **bezpapierovej komunikácie** uzatvára poisťovňa už takmer 9 z 10 poistných zmlúv elektronicky.
- KOOPERATIVA sa tento aj minulý rok stala **vítazom ankety Smart Poisťovňa** portálu mojanroid.sk, a to v dvoch kategóriách – komerčná poisťovňa aj mobilná aplikácia.

ČO VŠETKO BY MOHLO OBSAHOVAŤ KOMERČNÉ ZDRAVOTNÉ PRIPOISTENIE A KEDY SA HO DOČKÁME?

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Kým v západných krajinách, ako sú Rakúsko, Francúzsko, Dánsko a Holandsko, existuje koncept komerčného zdravotného pripoistenia už roky, u nás je táto forma nadštandardnej zdravotnej starostlivosti zatiaľ tabu. Napriek tomu, že úvahy o pripoistení sú politicky nákladné, experti z Inštitútu ekonomických a spoločenských analýz (INESS) ho odporúčajú. Podľa prieskumov oň javia záujem aj občania Slovenska.

Zdroje krytia sú obmedzené

Základným zámerom verejného zdravotného poistenia je zabezpečiť prístup k potrebnej zdravotnej starostlivosti pre všetkých poistencov bez ohľadu na ich príjmy alebo zdravotný stav. Napriek tomu, že potreby v tejto oblasti sú neobmedzené, finančné zdroje, ktoré má Slovensko k dispozícii, obmedzené sú. Z tohto dôvodu by podľa právničky Kataríny Fedorovej malo verejné zdravotné poistenie pokrývať iba tie zdravotné technológie a procedúry, ktoré sú klinicky prospešné a finančne udržateľné. Všetky dodatočné prvky a služby by sa mali dať pripoistiť ako nadštandard.

Neplnia európsky štandard

Podľa predsedníčky Úradu pre dohľad nad zdravotnou starostlivosťou (ÚDZS) Renáty Bláhovej by na zavedenie doplnkového zdravotného poistenia na Slovensku, museli poisťovne fungovať podľa európskeho štandardu na hospodárenie poisťovní.

Podmienkou je, aby naše poisťovne fungovali podľa európskeho štandardu.

Momentálne to však neplatí. „Ak chcú všetky naše tri zdravotné poisťovne pripoistiť, respektíve riešiť spoluúčasť pacienta, aby sme efektívnejšie hospodárili, musia fungovať podľa európskeho štandardu Solvency II. Musia vytvárať rezervy, kapitál, likviditu, a to celé preto, aby hospodárenie s prostriedkami bolo chránené, aby bol poistenec

Definícia nároku pacienta

V súvislosti so zavedením pripoistenia je podľa analytika INESS Martina Vlachynského dôležité definovať nárok pacienta. To aktuálne u nás neexistuje. „Pokiaľ nie je jasne zadefinované, na čo má právo z verejného zdravotného poistenia, tak ťažko k tomu doplníte nejaký produkt,“ vysvetlil. Analytik tiež upozornil, že v súčasnosti je veľmi ťažké až nemožné poskytnúť v rámci nemocníc alebo ambulancií takýto doplnkový poistný produkt.

Ludia viac prejavujú záujem o problematiku služby ako o tie dostupné.

chránený nejakým regulačným prostredím, ktoré tu dnes absen-tuje,“ vysvetľuje R. Bláhová. Ak by zdravotné poisťovne plnili európsky štandard, dalo by sa podľa nej robiť doplnkové poistenie už teraz. Poukázala pritom na zdravotnícke výkony, ktoré nie sú hra-dené z verejného zdravotného poistenia.

Čo očakávajú Slováci?

Nedávny prieskum ÚDZS ká-zal, že Slováci majú o doplnkové zdravotné poistenie záujem, predovšetkým v oblasti stomatológie a fyzioterapie. Viac ako tri štvrtiny opýtaných by sa dali pripoistiť v stomatológii, 70 % opýtaných zase v oblasti fyzioterapie. Viac ako 60 % respondentov uviedlo, že by malo záujem a vďaka pripoisteniu získať vyšší štandard v nemocnici. Aj INESS v minulom roku realizoval prieskum verejnej mienky o hlavnej úlohe zdravotníctva a tiež o tom, či by ľudia boli ochotní platiť za nadštandard, respektíve ktoré služby ich v tomto ohľade najviac zaujímajú.

Približne štvrtina dospelých Slovákov by bola ochotná platiť dodatočné mesačné platby za nadštandard v zdravotníctve. Odhadom by to znamenalo trh zhruba vo veľkosti 400 miliónov eur ročne. Ľudia prejavujú najväčší záujem o služby, ktoré sú v súčasnosti problematické (objednávanie, termíny) a menej o tie, ktoré možné sú – napríklad očkovanie.

Problémy s legislatívou

Podľa M. Vlachynského z INESS je problémom zdravotného pripoistenia na Slovensku najmä hmlistá legislatívna hranica. Spomína na príklad poplatky u lekára, ktoré majú síce jasnú zákonnú podobu, no prax je v tomto prípade podstatne „divokejšia“. Ďalším problémom komerčného pripoistenia je podľa neho neistota.

Časté zmeny legislatívy zdravotného poistenia (napríklad doplatky pri liekoch, doplnkové ordinačné hodiny) by si vyžadovali neustálu redefiníciu produktu pripoistenia. Problémom sú aj očakávania ľudí. Množstvo občanov dúfa, že s pripoistením by prišiel dramatický impulz na vyriešenie súčasných problémov v zdravotníctve. Toto tvrdenie je však podľa odborníkov ďaleko od pravdy a ani pripoistenie nie je „mávnutie čarovným prúťkom“.

Problémom komerčného pripoistenia je neistota.

Chýba politická vôľa

INESS opisuje, že premýšľanie o komerčnom zdravotnom pripoistení nesie isté politické náklady. Vstúpiť do diskusie o pripoistení pre jednotlivcov, ktorí dlhodobo financovali zdravotný systém prostredníctvom odvodov, a následne im naznačiť, že by mohli byť predbehnutí nejakým súkromným poistencom, prináša svoje výzvy. „Zvládnutie situácie, v ktorej by ľudia, ktorí celý život odvádzali odvody, mali niešť dôsledky toho, že ich predbiehajú poistení, je komplexné. Rovnako nie je jednoduché vysvetliť, že

neexistujú voľné výnimky, neopakovane sa platia príspevky a koncept ‚bezplatnosti‘ má svoje limity. No napriek tomu je potrebné sa o to pokúsiť,“ konštatuje právnička Katarína Fedorová.

Čo by bol nadštandard?

Experti v prípade komerčného zdravotného pripoistenia opísali aj konkrétne príklady, ktoré by mohli byť na Slovensku realizovateľné. Možnosti pripoistenia by mohli zahŕňať oblasti, ako telemedicína, očkovanie, genetické testy a krvné vyšetrenia, ako aj rôzne alternatívne medicínske postupy. V západných krajinách sú bežne v cene pripoistenia aj nadštandardné vyšetrenia či vyššia frekvencia preventívnych prehliadok a ich rozšírenie na špecializované oblasti.

Nadštandard by sa tiež mohol týkať zubnej starostlivosti, kde by takéto pripoistenie umožnilo využitie nadštandardných materiálov a postupov, ktoré nie sú zahrnuté do verejného zdravotného poistenia, ako sú napríklad dentálne implantáty, pečatenie zubov a dentálna hygiena. Dôležitou časťou pripoistenia by mohlo byť aj nadštandardné ubytovanie a stravovanie počas hospitalizácie a možnosť výberu zdravotného pracovníka, ako aj skoršie dostupné termíny pre lekársku starostlivosť. INESS tiež zdôrazňuje potrebu zabezpečiť, aby pripoistenie nepodkopávalo systém, ale, naopak, dopĺňalo ho. **E**

Pripoistenie by sa týkalo telemedicíny, genetických testov či alternatívnych postupov.



GABRIEL ONDIK TECHNOLOGICKÉ INOVÁCIE NIE SÚ OTÁZKOU VOĽBY

Autorka: Jana Schochmann
Foto: UNIQA

Podľa Gabriela Ondika, Head of Direct Distribution SK a CZ z poisťovne UNIQA poisťovňa, a.s., je súčasný sektor poisťovníctva charakterizovaný predovšetkým digitalizáciou a technologickými inováciami. Aj tu však platí pravidlo, že každá inovácia musí byť prospešná v prvom rade pre zákazníka.

Aké boli vaše začiatky v poisťovníctve a čím všetkým si odvetvie prešlo za toto obdobie? Ktorú zmenu vnímate ako najvýznamnejšiu alebo najvýraznejšiu?

Moje začiatky v poisťovníctve sa datujú do čias, keď všetko existovalo len na papieri. Mohli by sme to nazvať doba papierová. Začínal som ako sprostredkovateľ v MLM sieti. V tom čase bolo poisťovníctvo stále pomerne tradičným odvetvím, ktoré sa spoliehalo na osobné kontakty a predaj prostredníctvom sprostredkovateľov. Všetko, čo sa udialo medzi finančnou inštitúciou a klientom, muselo byť na papierovej zmluve s originálnym podpisom. Aj sadzobníky, návrhy zmlúv, poisťné udalosti a pod. Skrátka všetky dokumenty.

V priebehu rokov som bol svedkom výrazných zmien, ktorými si toto odvetvie prešlo. Za najvýznamnejšiu zmenu, ktorú som počas mojej kariéry zachytil, považujem jednoznačne digitalizáciu. Vďaka internetizácii a novým technológiám sa poisťovníctvo stalo nielen omnoho flexibilnejším, ale dokonca aj

dostupnejším. Dnes môžu klienti jednoducho, a oproti minulosti naozaj rýchlo, uzavrieť poisťnú zmluvu online, alebo si vypočítať výšku poisťného prostredníctvom online kalkulačiek. Ďalšou zmenou oproti minulosti je aj nárast konkurencie. Na trhu sa postupne objavili nové poisťovne, ktoré ponúkajú inovatívne produkty a služby. Propagujú nové, viac

atraktívne riešenia aj z pohľadu klientov. Vznikajú tiež nové typy sprostredkovateľov, broker pooly aj porovnávače poistenia.

Čo podľa vás charakterizuje súčasný sektor poisťovníctva? Aké trendy v oblasti technologických noviniek, ale aj iné trendy považujete za najvýznamnejšie?



Súčasný sektor poisťovníctva je charakterizovaný predovšetkým digitalizáciou, veľkou segmentáciou klientov a na význame naberá aj otázka udržateľnosti. Poisťovne sa čoraz viac zameriavajú na poskytovanie poisťných produktov, ktoré sú v súlade s princípmi udržateľnosti. Podľa môjho názoru práve tieto trendy budú v nasledujúcich rokoch najviac rezonovať a budú mať výrazný vplyv na toto odvetvie.

Sú tu však aj ďalšie významné tendencie, o ktorých si myslím, že budú aktuálne. Napríklad personalizácia produktov bude určite zohrávať čoraz významnejšiu úlohu. Poisťovne sa už teraz snažia ponúkať svojim klientom personalizované produkty a služby, ktoré sú prispôbené ich individuálnym potrebám. Tento trend so sebou dokonca priniesol aj ďalší pozitívny „vedľajší efekt“, a to je zlepšovanie finančnej gramotnosti našich klientov.

Ešte donedávna sme klientom umožnili uzatvárať online iba cestovné poistenie a PZP. Prípadne sa všetko zjednodušovalo do tzv. balíkových riešení. Trh bol toho názoru, že si klienti nevedia správne vyhodnotiť produkty bez prítomnosti sprostredkovateľa. Tento trend sa však rýchlo a výrazne mení, a to vďaka ľahšej dostupnosti informácií a novým technológiám. V súčasnosti verím, že so správnym UX dokážeme klientom pripraviť prostredie, kde sú schopní uzavrieť aj komplexnejšie produkty. Dokonca aj s individuálnymi požiadavkami, či už úplne samostatne, alebo s malou podporou na diaľku cez chat, cobrowse alebo za pomoci telefonického operátora.

Ako vníma digitálnu transformáciu poisťovňa UNIQA, pre ktorú pracujete? Pre UNIQA je digitálna transfor-

mácia jednou z hlavných priorít. V súčasnosti sa v rámci nej zameriavame najmä na rozvoj nových digitálnych produktov a služieb, zlepšenie zákazníckej skúsenosti prostredníctvom digitálnych kanálov, budovanie digitálnych zručností zamestnancov a využívanie umelej inteligencie predovšetkým v oblastiach zameraných na personalizáciu služieb klientom.

Ako plánujete inovovať v oblasti finančných produktov poisťovne s cieľom prilákať nových klientov a udržať si existujúcich?

UNIQA sa zameriava na vývoj produktov kontinuálne, aby sme mali produkty prispôbené aktuálnym potrebám našich klientov. Len prednedávnom sme spustili nové produkty v oblasti autopoistenia a poistenia majetku, ktoré už ocenila aj odborná verejnosť. UNIQA získala 4-krát zlato, raz striebro a 4-krát bronz v súťaži Zlatá minca, ale taktiež 3. miesto v kategórii majetok v spotrebiteľskom hodnotení časopisu FinReport, 1. miesto v kategórii majetok v MultiKalkulacka.sk a 3. miesto v kategórii cestovné poistenie v MultiKalkulacka.sk, čo dokazuje, že produkty UNIQA sú odbornou porotou aj spotrebiteľmi hodnotené ako najkvalitnejšie na slovenskom trhu.

V oblasti online predaja sa zameriavame na personalizáciu a zjednodušenie online ponuky. Chceme, aby naše produkty pokrývali všetky individuálne potreby našich klientov. Pracujeme na tom, aby klienti mohli získať predbežnú ponuku na poistenie čo najjednoduchšie a najrýchlejšie. Optimalizujeme počet otázok, na ktoré je potrebné klientom odpovedať, a využijeme aj umelú inteligenciu na automatické vyplnenie niektorých údajov. Chceme, aby online ponuka

bola zrozumiteľná a intuitívna. Uvedomujeme si, že v dnešnej dobe už mnoho ľudí nakupuje poisťné produkty samostatne bez sprostredkovateľov. Preto našou snahou je vyhovieť aj tejto cieľovej skupine.

UNIQA spustila nové online kalkulačky, aké výhody z toho plynú pre vašich zákazníkov, ale aj zamestnancov?

Vo všeobecnosti je vo finančných službách minimum produktov, pri ktorých by sme klientovi vedeli okamžite zobrazit ponuku. K predbežnej ponuke potrebujeme vedieť, koho alebo čo poisťujeme. Vďaka komplexnosti produktov a veľkej segmentácii na trhu je tento proces stále pomerne komplikovaný. Nie je to klasický e-commerce, kde potenciálny klient vidí v e-shope cenu hneď pri každom produkte.

Vytvorili sme nový online nástroj na získanie ponuky poistenia, ktorý má nový intuitívny dizajn na zjednodušenie procesu získania ponuky a na poskytovanie personalizovaných ponúk individuálnych potrieb. Obsah je klientom dostupný v rôznych formách a pomáha pochopiť jednotlivé produkty a služby. Spustenie nových kalkulačiek bol len prvý krok. Pripravujeme ďalšie nástroje, ktoré budú celý proces ešte viac uľahčovať.

Aké sú prvé skúsenosti klientov UNIQA s novým používateľským prostredím?

Ako som spomínal, ide stále iba o prvú fázu a v najbližších týždňoch budeme spúšťať ďalšie funkcionality. Napriek tomu, podľa výsledkov za prvé dva mesiace môžeme byť veľmi spokojní a plní optimizmu. V nových kalkulačkách a s novými produktmi máme vyššiu mieru konverzie, teda klienti si uzatvárajú samostatne viac zmlúv.

Spolu s novými digitálnymi kampaniami a aktuálne prebiehajúcou mediálnou kampaniou, sme dosiahli nárast o viac ako 60 % v porovnaní s obdobím pred spustením nového prostredia. Za seba môžem povedať, že som veľmi spokojný a môj tím v spolupráci s dodávateľom odviezol naozaj výbornú prácu.


Ako by ste definovali vašu cieľovú skupinu, resp. kto je vašim zákazníkom?

Kto je náš potenciálny zákazník? Zákazník, ktorý si namiesto osobného stretnutia a návštevy pobočky vyberá webové stránky alebo kontaktuje call centrum. Preferuje komunikáciu pomocou textu (e-mail, live chat, chatbot), hlasu (človekom alebo automatizovane – voicebot), online (webové stránky, klientska zóna) alebo videa. Vyhľadávajú to zákazníci, ktorí potrebujú sofistikované poradenstvo iba v súvislosti s komplexnejšími produktmi a službami. Jednoduché produkty a služby si dokážu servisovať samostatne bez potreby návštevy pobočky. Je to zákazník súčasnosti. Je náročnejší na online podporu a na úsporu času. Primárny spôsob komunikácie je

teda na diaľku, výber spôsobu komunikácie sa však môže meniť v závislosti od zložitosti produktov. Čím je produkt zložitejší, tým je väčšia potreba osobnej komunikácie s odborníkom. Väčšina potrieb zákazníkov by mala byť pokrytá digitálnymi kontaktnými bodmi, ako webová stránka, osobná klientska zóna, live chat alebo cez call centrum. Tieto musia byť optimalizované na samoobsluhu diaľkovým, digitálnym spôsobom. Jedna z vecí, ktorá nás mimoriadne teší aj v súvislosti s novým online prostredím, je, že si klienti uzatvárajú aj komplexnejšie zmluvy s väčším krytím vrátane doplnkových poistení. To znamená, že prostredie je zrozumiteľné a sme schopní obslužiť väčšiu časť našich klientov. Nielen tých, ktorí hľadajú jednoduché balíčkové riešenia a najnižšiu cenu, ale aj tých, ktorí hľadajú komplexné riešenia pre svoje individuálne potreby.

V čom vidíte najväčšie výzvy a príležitosti pre finančné odvetvie v nasledujúcich piatich rokoch, a aké kroky plánujete prijať pre dosiahnutie úspechu v tomto prostredí?

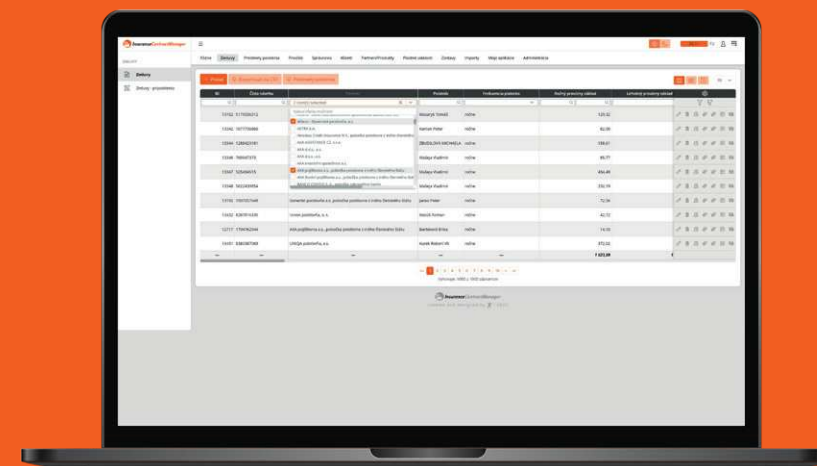
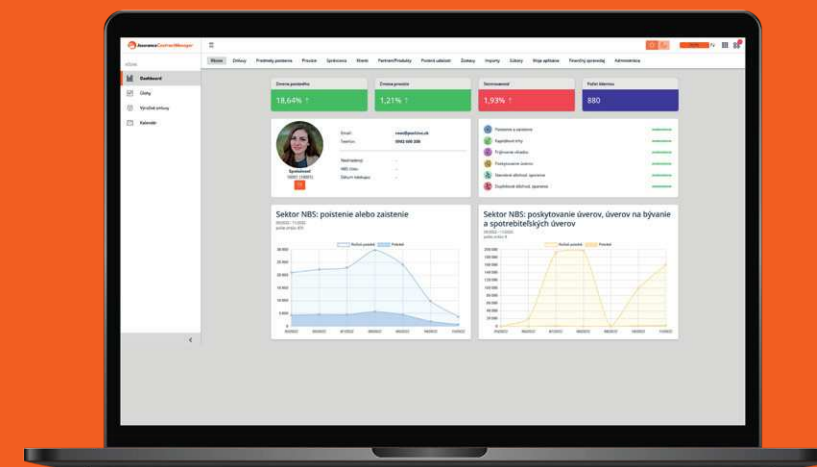
Jedna z najväčších výziev je udržateľnosť tradičného spôsobu distribúcie v súčasnom digitálnom prostredí. Tradičné spôsoby distribúcie sú stále dôležité, ale ich význam postupne klesá. Zákazníci čoraz viac preferujú online nákupy, ktoré sú pohodlnejšie, rýchlejšie a dostupnejšie. Distribúcie sa preto musia prispôsobiť týmto novým trendom. Ďalšou výzvou je správne využitie umelej inteligencie (AI). AI má potenciál transformovať spôsob, akým funguje distribúcia a zákaznícky servis. Môže sa použiť na automatizáciu úloh, personalizáciu marketingových kampaní a zlepšenie zákazníckeho servisu. Zároveň je to technológia, ktorá prináša aj mnoho potenciálnych hrozieb, ako je napríklad zneužitie ich identity. Preto sa s touto témou musí ďalej rozvíjať aj kybernetická bezpečnosť. Spoločnosti, ktoré budú schopné správne využiť AI, budú mať náskok pred konkurenciou. AI im pomôže zlepšiť efektivitu, zvýšiť predaj a lepšie sa prispôsobiť potrebám zákazníkov.

Na tieto výzvy sa už v UNIQA pripravujeme a pracujeme na nich. Pracujeme na udržateľnosti distribúcií, ich digitalizácii a správneho využitia ich potenciálu v omnichannel logike. Rovnako súčasťou digitalizácie je, že už aktuálne využívame a pripravujeme ďalšie nástroje s využitím umelej inteligencie a modely so strojovým učením. Platí však pravidlo, kde každá technologická inovácia musí byť prospešná v prvom rade pre zákazníka. Rozhodne nie sme zástancami inovácií iba pre efekt. Zameranie sa na klienta je jedna z našich kľúčových hodnôt, a preto aj nové technológie vrátane AI nasadzujeme v momente, keď prinášajú lepšiu klientsku skúsenosť. 



ICM4

VYVINULI SME NOVÚ VERZIU MAKLÉRSKEHO SYSTÉMU



Softvér a služby pre finančný trh
Váš partner pre digitálnu transformáciu
www.positive.sk



www.ICM2.sk

AKO SI POISTIŤ SPLÁCANIE HYPOTÉKY ČO NAJEFEKTÍVNEJŠIE Z HL'ADISKA CENY A POKRYTIA MOŽNÝCH RIZÍK?

Autorka: Zuzana Fryč
Foto: Shutterstock

Pri žiadosti o úver na bývanie banky v súčasnosti ponúkajú na ochranu schopnosti splácania hypotéky takzvané bankopoistenie, respektíve poistenie splácania úveru.

Krytie rôznych nečakaných životných udalostí je podľa odborníkov jednoznačne vhodné až nevyhnutné, no otázne je, akú formu poistenia k hypotéke si zvoliť. V ponuke je aj rizikové životné poistenie, ktoré okrem schopnosti splácať úver dokáže zabezpečiť aj mnoho iných výdavkov.

Poistná suma a rozsah krytia

Ak klient ochorie alebo stratí zamestnanie, môže sa veľmi rýchlo dostať do problémov so splácaním hypotekárneho úveru. Pri výbere poistenia k hypotéke pre garanciu jej splácania je potrebné zvážiť, ktoré riziká potrebuje mať klient poistené. Za minimum sa považuje krytie štyroch kľúčových životných rizík, a to úmrtia, kritických chorôb, trvalých následkov úrazu a invalidity. Vhodné je však zvážiť aj ďalšie časté situácie, ako sú nezamestnanosť či dlhodobá práceneschopnosť, alebo aj ošetrovanie člena rodiny. V prípade rodiny je potrebné si premyslieť, či sa zmluva bude vzťahovať len



na hlavu rodiny, alebo kryje aj druhého partnera.

V súčasnosti v žiadnej z bánk na Slovensku nie je poistenie schopnosti splácať úver povinné, no analytici jednoznačne odporúčajú mať spomínané riziká pri záväzkoch, ako je hypotéka, kryté dostatočne vysokou poistnou sumou, ktorá by sa podľa špecialistky externej komunikácie

z Allianz – Slovenskej poisťovne Hely Kanderkovej, mala rovnakú minimálnu výšku hypotéky.

Výhody a nevýhody

Mnohé banky na uzavretie poistenia k hypotéke lákajú zníženou úrokovou sadzbou, nižšími poplatkami či možnosťou preplatenia nákladov na vyhotovenie znaleckého posudku. „Nižší úrok ako bonus pre žiadateľov, ktorí si

uzavrú v banke poistenie schopnosti splácať úver, dosahuje aj 0,3 percentuálneho bodu. To môže byť pre ľudí s hraničným príjmom a nízkou finančnou rezervou rozhodujúce pre získanie dostatočne vysokej hypotéky, ktorú budú vládnuť splácať,“ uvádza finančný analytik OVB Allfinanz Slovensko Marián Búlik.

Napríklad, v Slovenskej sporiteľni je poistenie k úveru zvýhodnené zľavou z úrokovej sadzby -0,2 %. „Zo strany klienta je potrebné vždy zvážiť, či zľava na úrokovú sadzbu je taká zaujímavá, aby ju využil. Ak by mu zľava na úrokovú sadzbu pokryla aj náklady na bankopoistný produkt, ten sa môže stať vhodným doplnkom k hypotekárnemu úveru,“ približuje produktová špecialistka pre životné poistenie spoločnosti Finportal Alexandra Chmelová. Podľa hovorkyne Slovenskej sporiteľne Marty Cesnakovej má klient v banke finančné služby zabezpečené „pod jednou strechou“, teda úver aj poistenie k úveru.

Nevýhodou však môže byť, že schopnosť splácať úver si možno v niektorých bankách poistiť len v základnej verzii, ktorá zvyčajne kryje smrť, vysoký stupeň

invalidity či dlhodobú práceneschopnosť. Poisťovne okrem základnej verzie ponúkajú aj vyššie balíky vrátane poistného plnenia pri strate zamestnania. Preto sa mnohí analytici zhodujú, že lepšou alternatívou je zvoliť na mieru šité rizikové životné poistenie uzatvorené mimo banky, ktoré plní finančnú ochranu pre prípad nečakaných životných situácií oveľa komplexnejšie.

„Ďalšou špecifickou vlastnosťou

Mnohé banky na uzavretie poistenia k hypotéke lákajú zníženou úrokovou sadzbou.

bankopoistenia k úveru je spravidla to, že pokrýva len vymedzené riziká a v prípade refinancovania úveru klientom toto poistenie zaniká, pričom zmluva na rizikové životné poistenie zostáva naďalej platná,“ upozorňuje A. Chmelová s tým, že poisťovne už v rámci poistenia aktuálne ponúkajú cenovo výhodnejšie klesajúce poistné sumy pre

prípady smrti, invalidity a kritických ochorení. „Poistenie úveru v Allianz – Slovenskej poisťovni sa dá uzatvoriť ako pripoistenie v rámci životného poistenia a pozostáva z kombinácie rizík smrti, invalidity a kritické choroby s klesajúcou poistnou sumou, ktorá nepriamo kopíruje splácanie úveru. Poisteným môže byť jedna osoba alebo dvojica poistených osôb,“ opisuje H. Kanderková.

Čo ponúka bankopoistenie

VÚB banka ponúka svojim klientom možnosť výberu z troch súborov poistenia pre krytie úveru, a to pre prípad smrti, invalidity nad 70 % pracovnej neschopnosti trvajúcej minimálne 30 dní v rámci základného balíka, cez stratu zamestnania s následnou nezamestnanosťou trvajúcou minimálne 30 dní, až po ošetrovanie člena rodiny v trvaní minimálne 30 dní v treťom balíku. Výška poistných súm je nastavená vždy na konkrétnu hypotéku.

„Ak má klient poistenie schopnosti splácať, môže sa spoľahnúť na pomoc poisťovne, ktorá zabezpečí splácanie úveru až na 12 mesiacov počas jeho choroby alebo nezamestnanosti. V prípade vážnych zdravotných komplikácií,

FinReport

Stiahnite si našu appku

Najnovšie aktuality zo sveta financií vždy poruke



Poistenie schopnosti splácať úver	Poistenie k úveru v banke	Rizikové životné poistenie
Rozsah krytia rizík	Limitované na určité riziká.	Možnosť navoliť si podľa vlastného uváženia.
Možná kombinácia rizík	Štandardne nastavené ako balík bez možnosti úprav.	Možnosť navoliť si ľubovoľnú kombináciu rizík.
Výška poistnej sumy	Poistné sumy sú priamo úmerné výške úveru.	Klient si volí výšku poistnej sumy.
Vinkulácia poistného plnenia	Vinkulované v prospech banky.	Bez vinkulácie.
V prípade refinancovania a splatenia úveru	Zmluva zaniká.	Zmluva ostáva naďalej platná bezo zmeny.
Možnosť výberu poisťovne	Nie, iba poisťovňa spolupracujúca s bankou.	Poisťovňa podľa výberu klienta.

keď je klientovi priznaná trvalá invalidita, alebo v prípade úmrtia, poisťovňa vyplatí celú zvyšnú časť hypotéky,“ reaguje produktový špecialista z oddelenia bankopoistenia VÚB Anton Csino. Ako uvádza ďalej, poistenie je možné uzatvoriť v banke buď v čase žiadosti o úver, alebo si úver dopoistiť aj neskôr do troch rokov od prvého čerpania úveru na bývanie, no v tom prípade je možné zvoliť si len základný súbor poistenia. Klient má pritom na výber, či si zvolí 100-percentné krytie, alebo čiastočné 75-percentné či 50-percentné zo sumy úveru. Mesačné poistné je súčasťou mesačnej splátky úveru a zostáva rovnaké počas celého obdobia splácania.

Pozorne čítajte podmienky

Riaditeľ pre životné poistenie v spoločnosti FinGO.sk Patrik Szabó spresňuje, že poistné v bankopoistení sa vypočítava buď ako určité percento z výšky úveru, alebo z výšky mesačnej splátky. Upozorňuje pritom, že bankopoistenie obsahuje len obmedzené predvolené balíky krytia a nastavené je tak, aby v prvom rade krylo samotnú banku. Preto ho odporúča len pre klientov vo veku nad 50 rokov,

keďže cena poistného sa počíta z výšky hypotéky, respektíve z výšky mesačnej splátky.

Finančný analytik Swiss Life Select Slovensko Pavel Škriniar v prípade bankopoistenia odporúča pozorne si preštudovať aj všeobecné obchodné podmienky banky, keďže v nich môže byť napríklad uvedené, že poistné plnenie je splatné po troch mesiacoch a najviac na dvanásť mesiacov splátok, pričom suma poskytnutého plnenia je limitovaná. „Často sa spomína, že ukončenie pracovného pomeru sa ako poistná udalosť vníma iba pri organizačných dôvodoch, teda ak človek prijme ponuku zamestnávateľa a dohodne sa s ním na odchode, poistenie sa na to nevzťahuje,“ dodáva analytik.

Rizikové životné poistenie

Z pohľadu viacerých odborníkov je vždy výhodnejšie uzavrieť si individuálne životné poistenie na mieru podľa svojich potrieb. „Toto poistenie ponúka oveľa širšie spektrum rizík, klient má väčšiu voľnosť pri nastavovaní poistných súm. Ďalším benefitom v životnom poistení je, že na jednej zmluve môže byť poistená celá rodina, čo môže klien-

tovi zabezpečiť vyššie zľavy ako v prípade individuálnej poistnej zmluvy, a v konečnom dôsledku bude poistenie lacnejšie,“ tvrdí A. Chmelová. Klient si tiež dokáže vybrať poisťovňu podľa vlastnej preferencie či prostredníctvom sprostredkovateľa, ktorý vie vyskladať riešenie spomedzi širokej ponuky produktov, a teda aj v rámci pomeru ceny a výkonnosti, tú najefektívnejšiu poistnú ochranu.

V prípade životného poistenia sa poistné plnenie vypláca priamo poistenej osobe, respektíve oprávnenej osobe. „Je potrebné si uvedomiť, že bankopoistný produkt je nastavený na schopnosť splácať úver, ale klient v prípade vážnej choroby či úrazu potrebuje zabezpečiť nielen splácanie úveru, ale aj mnoho iných svojich výdavkov či výdavkov svojej rodiny,“ dodáva odborníčka. Podľa P. Szabóa sa dá rizikové životné poistenie vybrať a prispôbiť podľa potrieb klienta aj v závislosti od jeho zdravotného stavu, rizikivosti povolania, podľa finančnej aj rodinnej situácie. Rizikové životné poistenie v prvom rade ochráni klienta a jeho rodinu, nielen banku. **F**

JEDINEČNÁ PRÍLEŽITOSŤ

Hľadáme obchodných partnerov na predaj investičných drahých kovov, vzácnych kovov a zemín.



jedinečné produkty



budte medzi prvými



už od 25 € mesačne



zaujímavé provízie



výborné nákupné ceny



žiadne storno provízie

Obrovská príležitosť pre manažérov vybudovať obchodné štruktúry nielen v rámci SR

investmetals@investmetals.sk | +421 907 891 584



Invest Metals s.r.o.

PRIDAJTE SA K NÁM

S NAMI MÔŽETE:



Mať vysoké a transparentne vyplácané provízie



Byť komplexným finančným konzultantom



Mať všetky provízie, vrátane bonusových a objemových



Byť manažérom s veľkým potenciálom



Mať najmodernejšie online technológie od positive software s.r.o.

FINGO: VPRED NÁS POHÁŇA INVESTOVANIE DO KOMPLEXNOSTI

Autor: Robert Juriš
Foto: FinGO

Uplynulé štyri roky boli pre finančných agentov naozaj náročné. Reagovať museli na pandémiu koronavírusu, ktorá zásadne zmenila spôsob ich podnikania. V súčasnosti je pre nich veľkou výzvou rast úrokových sadzieb, ktorý spôsobil významný pokles predaja hypotekárnych úverov, s čím súvisí aj spomalenie trhu s realitami. Ako týmito úskaliami prechádza jeden z najväčších finančných maklérov na slovenskom trhu, sme sa zhovárali so zakladateľom a majiteľom skupiny FinGO Lukášom Novákom a s generálnym riaditeľom spoločnosti FinGO.sk Rolandom Dvořákom.

Ako sa mení finančný trh

Spoločnosť FinGO je číslom päť na slovenskom trhu finančných sprostredkovateľov. Znamená to pre vás úspech alebo výzvu na ďalšie obdobie?

Lukáš Novák (LN): Byť piatym najväčším hráčom na maklérskom trhu je skvelé, zvlášť za taký krátky čas. Razíme si svoju vlastnú cestu, ktorá je v mnohých ohľadoch unikátna. Chceme byť určite väčší a atakovať aj najvyššie priečky rebríčka finančných maklérov.

Roland Dvořák (RD): Na piatej priečke sme už druhý rok po sebe a verím, že sa budeme posúvať aj na vyššie pozície. Makroekonomická

Razíme si svoju vlastnú cestu, ktorá je v mnohých ohľadoch unikátna.

situácia síce pribrzdila rast našej spoločnosti, no logicky aj konkurencie. V každom prípade sa teším, že rastie aj naša centrála a stále máme priestor investovať do nových projektov a rozvíjať sa.

Ročné tržby spoločnosti vlni predstavovali viac ako 21 miliónov eur. Ste významným hráčom v hypotékach, no trh sa zmenil. Ako výrazne to ovplyvní vaše tržby za rok 2023?

RD: V tejto chvíli je predčasné predikovať konkrétne čísla, výsledky vždy uzatvárame v prvom kvartáli nasledujúceho roku. Situácia na trhu nie je ideálna, ale hypotekárny útlm sme očakávali a vopred sa naň pripravovali. Aj vďaka tomu sme už na sklonku roka 2022 rástli rýchlejšim tempom v investíciách aj v poistení. Tie aj počas tohto roka pokračujú v dvojčífernom raste.

LN: Okrem tržieb je kľúčový aj zisk, vďaka ktorému môžeme FinGO naďalej rozvíjať. V roku

Dôležitejšie je to, čo nové a jedinečné maklérom prinášame.

2022 sme dosiahli zisk takmer 3 milióny eur a patríme medzi najziskovejšie spoločnosti na trhu. Tieto prostriedky dokážeme reinvestovať do ďalšieho rozvoja a projektov v prospech našich maklérov.

V roku 2021 ste boli najrýchlejšie rastúcou sprostredkovateľskou spoločnosťou na Slovensku. Platí to stále?

LN: Tempo, akým FinGO vyrástlo, dokazuje, že náš model maklérom aj klientom dáva zmysel. Ukazuje sa to teraz aj v Česku, kde aktuálne rastieme najrýchlejšie. Na Slovensku je pre nás teraz dôležitejšie to, akým smerom sa rozvíjame, čo nové a jedinečné maklérom prinášame. Samozrejme, aj



V Česku bol vplyv útlmu hypoték na trh ešte výraznejší ako na Slovensku.

naďalej plánujeme rásť a je to pre nás dôležité, ale zároveň chceme realizovať synergické projekty, vrátane realitnej platformy či investícií do fotovoltiky.

RD: Už vlni boli na trhu menšie spoločnosti, ktoré mali percentuálny nárast tržieb vyšší. Podstatné pre maklérov je, aby cítili našu podporu, boli u nás spokojní, aby mali chuť s nami naďalej napredovať. Profesionálna kvalitná podpora a poctivé vzťahy s makléromi sú pre nás dôležité.

Jediný vlastník spoločnosti Spomenuli ste FinGO v Česku. Ako sa darí sprostredkovateľskému biznisu u našich západných susedov?

LN: Vo FinGO.cz máme už 600 viazaných poradcov a stovky ďalších spolupracovníkov, najnovšie aj realitných maklérov. Naša vízia je postavená na rovnakých základoch, aké má FinGO.sk, a naše manažmenty úzko spolupracujú. Aj vďaka tomu rýchlo rastieme. Potrebne je podotknúť, že v Česku bol vplyv útlmu hypoték na trh ešte výraznejší ako na Slovensku, ale napriek tomu FinGO.cz dosahuje výborné výsledky a ciele, ktoré sme si stanovili.

Zaujala nedávna informácia o tom, že ste kúpili naspäť menšinový podiel vo svojej spoločnosti, ktorý ste

Možno si niekto myslí, že broker pooly maklérov nevzdelávajú, opak je pravdou.

Podiel online klientov sa u nás každý rok zvyšuje.

pred dvomi rokmi predali investičnému fondu Enterprise Investors. Čo sa stalo, prečo ste sa rozhodli pre zmenu?

LN: Mojim cieľom je posúvať FinGO vpred vo všetkých segmentoch, ktorým sa venujeme. Naše aktivity siahajú aj nad finančný sektor a bude jednoduchšie pokračovať v budovaní najkomplexnejšieho makléra po svojej vlastnej osi. Aj vďaka tomu, že zostávam jediným majiteľom FinGO, môžeme sa naplno sústrediť na ďalší rozvoj v rámci slovenského a českého trhu. Chceme, aby naši makléri mali jasnú konkurenčnú výhodu a poskytovali klientom skutočne kompletný servis. S voľnejšími rukami sa môžeme intenzívnejšie venovať aj reCloudu a dokážeme rýchlejšie rozbehnúť aj prepojenie s fotovoltikou.

**S dôrazom na vzdelávanie
Za posledné dva roky sa
situácia na hypotekárnom
trhu radikálne zmenila. Ktoré
segmenty sú v súčasnosti pre
vás kľúčové a prečo?**

RD: Už počas roku 2022 sme našimi kampaniami smerom k maklérom aj klientom cielene posilnili poisťné sektory aj investície. Odrazilo sa to aj vo výsledkoch. Zároveň stále vyvíjame aktivity, ktorými zvyšujeme komplexnosť maklérov. Vďaka nášmu špičkovému tímu produktových riaditeľov a špecialistov aj ďalších odborníkov v centrále, sa nám v tomto darí.

LN: Myslím si, že práve v tomto roku sa vyseletovali makléri, ktorí chcú naozaj pomôcť klientom kompletne so všetkým, čo by mohli potrebovať. Naša sieť agentov na Slovensku aj v Česku si uvedomuje, že práve komplexnosť je správna cesta.

**Ako ste sa vyrovnali
s nevyhnutným
preprogramovaním agentov
z úverov na iné finančné
produkty?**

RD: Hoci si niekto myslí, že broker pooly maklérov nevzdelávajú, u nás je opak pravdou. Či už naši sprostredkovatelia pôsobia v biznise kratšie a majú menej skúseností alebo sú to harcovníci s dlhoročnou praxou, každý

*Prínosom fotovoltiky
pre maklérov nie je
len úverovanie, ale
aj poistenie budov
s fotovoltickými
elektrárňami.*

z nich si v našom systéme vzdelávania nájde to, čo potrebuje. Okrem produktových školení a konferencií agentom pomáhame aj s rozvojom obchodných a predajných zručností, učíme ich ako rozbehnúť cross-sell na existujúcich aj nových klientoch, ponúkame im praktické workshopy aj tréningy šité na mieru ich potrebám.

**Vašu sprostredkovateľskú
spoločnosť ste v jednom
z našich dávnejších rozhovorov
nazvali hybridnou.
Ako takýto netradičný
model funguje?**

LN: Nejde len o to, že si klienti na webe vyklikajú ponuku poistenia či úverov a že ich spojíme s finančným maklérom. Ideme viac do hĺbky, s klientmi pracujeme aj ďalej a aj s tými, ktorých sme nedokázali pretaviť do obchodu „na prvú“. Zbierame kontakty, robíme na klientov kampane, motivujeme ich, aby sa obrátili na FinGO aj neskôr. Vďaka tomu sme už niekoľko rokov najväčším digitálnym maklérom na trhu.

RD: Nezabudnime ani na rastúce interné kontaktné centrum, ktoré je významnou posilou nášho ekosystému. Špecialistky call centra absolvujú produktové školenia aj odborné vzdelávanie zastrešené NBS a mnohé zmluvy dokážu uzavrieť sami. Call centrum pomáha aj našim

maklérom, či už potrebujú obvolať klientov na stretnutie alebo servisovať ich výročia zmlúv.

**Digitálne riešenia
Aký podiel digitálneho
a finančného sprostredkovania
máte v súčasnosti a kam
smeruje trend do budúcnosti?**

RD: Podiel online klientov sa u nás každý rok zvyšuje. V súčasnosti naše call centrum mesačne kontaktuje vyše 10-tisíc leadov a maklérom posúva overené obchodné príležitosti na úvery, poistenie aj investície.

LN: Sila internetu je obrovská a bola by škoda ju nevyužiť. Do rozvoja Trhoviska investujeme naďalej, rovnako ako do pokročilých marketingových kampaní na podporu online biznisu.

**Vaším silným digitálnym
partnerom je spoločnosť
Positive. Vďaka tomu majú
vaši makléri prístup k vždy
aktuálnemu poisteniu pre
klientov, ako aj k špeci-
lizovaným ponukám, ktoré
spoločne prinášate. Ako
sa tieto finančné nástroje
osvedčili v praxi?**

RD: Naši sprostredkovatelia denne používajú kalkulačky neživotného poistenia, spoločne pracujeme na exkluzívnych ponukách, vylepšujeme online rozhranie pre agentov aj klientov a máme tiež vlastnú nadvstavbu na generovanie obchodu pre maklérov. Som rád, že naša spolupráca s Positive je vzájomne prínosná.

**Čo všetko si môžu vaši klienti
„vyklikat“ v aplikáciách sami
a na aké činnosti bude aj
v budúcnosti nevyhnutne
potrebná fyzická účasť
agentov?**

RD: Uzatváranie poisťných a investičných zmlúv online je u nás samozrejmosťou už dlhšie.

Aktuálne už s makléromi testujeme aj vlastný unikátny zjednávač životného poistenia, ktorý na trhu nebude mať obdobu. Naše IT oddelenie práve dokončilo veľkú aktualizáciu systémov, čo nám v blízkej budúcnosti umožní spustenie množstva nových funkcionalít a pripravených aplikácií.

**Reality a energetika
Vráťme sa k hypotekám.
Kvôli synergickému efektu
hypoték a realít ste založili aj
platformy FinGO Reality
a reCloud. Ako sa im darí
v súčasnosti, keď realitný
trh je už takmer rok na bode
mrazu?**

LN: Práve počas náročného obdobia vieme realitným maklérom ponúknuť priestor, aby mohli získať ďalšie peniaze za svoju prácu. Máme pre nich špičkové nástroje, vďaka ktorým nestagnujú, ale naopak, dokážu svoj biznis posúvať vpred, hoci je to ťažšie. ReCloud pokrýva kompletné potreby realitných maklérov a kancelárií, ale aj ich klientov.

Realitní makléri u nás využívajú moderné služby ako je home staging, home lifting, výkup nehnuteľností, máme pre nich unikátny informačný systém. Samozrejmosťou je pomoc s marketingom a inzerciou. Do reCloudu sa len od leta zapojilo už viac ako sto realitných maklérov na Slovensku aj v Česku, čo hodnotíme veľmi pozitívne.

RD: Aj cez podporu realitného biznisu sa opäť dostávame

*Bolo by skvelé
vyšplhať sa
v rebríčku maklérov
až na vrchol.*

k našim finančným maklérom. Naša obchodná sieť realitným maklérom dodáva klientov, ktorí aj v dnešnej dobe chcú kúpiť alebo predať nehnuteľnosť, oni nám zas na oplátku posúvajú kupujúcich, ktorí potrebujú riešiť financovanie bývania. Tento synergický efekt prináša benefity obom stranám.

**Investovali ste tiež v oblasti
energetiky, do spoločnosti,
ktorá sa venuje fotovoltike.
Aký s ňou máte zámer?**

LN: Kúpili sme podiel v etablovanej českej spoločnosti, ktorá sa venuje obnoviteľným zdrojom energie a momentálne vstupuje aj na slovenský trh. Sústreďujeme sa na financovanie týchto riešení. V Česku sme už rozbehnuli, banky ho vo veľkej miere podporujú. Prínosom fotovoltiky pre maklérov nie je len úverovanie, ale aj poistenie budov s fotovoltickými elektrárňami. Teším sa, že už čoskoro fotovoltiku naplno spustíme aj na Slovensku.

RD: Pre našich agentov to bude ďalšia pridaná hodnota. V tomto smere sa pre zmenu môžeme inšpirovať od našich českých kolegov.

*ReCloud pokrýva
kompletné potreby
nielen realitných
maklérov
a kancelárií,
ale aj ich klientov.*

**Kde vidíte slovenské FinGO
v budúcnosti?**

RD: Bolo by skvelé vyšplhať sa v rebríčku maklérov až na vrchol. FinGO má k tomu správne našliapnuté. Nemáme len prázdne reči, ale každý deň pracujeme na tom, aby sme zvyšovali komfort agentov aj klientov.

LN: Chcel by som, aby sa FinGO stalo prvou voľbou pre klientov. Aby bolo pre ľudí spoľahlivým partnerom, na ktorého sa radi obrátia či už budú riešiť bývanie, poisťku auta, domu alebo budú chcieť výhodne investovať. Verím, že sa nám to podarí v priebehu nasledujúcich troch rokov. Myslím si, že aj vďaka našej vízii postavenej na komplexnosti sa môžeme stať jednotkou na trhu. **F**



Spoločnosť FinGO.sk aj v roku 2023 získala v rámci spolupráce so spoločnosťou Positive status Partner Positive. Využíva tak najmodernejšie softvérové nástroje práve z dielne Positive. Ocenenie získala najmä pre obojstranný prínos pri využívaní neživotného porovnávača MultiKalkulacka.sk, kde dosahuje najvyššie priečky. Spoluprácu a svoje digitálne portfólio v tomto roku rozšírila o implementáciu aplikácie PositiveID. Makléri FinGO.sk tak môžu overovať totožnosť svojich klientov jednoducho a plnohodnotne aj na diaľku.

TRI ROKY, KTORÉ ZMENILI UNION K LEPŠIEMU

Autor a foto: Union

S riaditeľom sekcie obchodu Tomášom Kalivodom hovoríme o zmenách v poisťovni Union v uplynulých rokoch, o podnikaní v oblasti zdravotného poistenia aj o motívoch kúpy Groupamy či Poštovej poisťovne.

Union poisťovňa sa nepochybne mení, po kúpe Poštovej poisťovne ste sa pustili do akvizície Groupamy. Ako vnímate nárast vašej spoločnosti a čo je vašou metou?

Rast Union poisťovne vnímam ako kľúčový pre dosiahnutie udržateľného podnikania v oblasti poistenia. Regulácia a administratívna záťaž na poisťovne sa neustále zvyšuje, s tým ide ruka v ruku rast nákladov. Kmeň poisťovne musí byť dostatočne veľký, aby tieto rastúce náklady vedel pokrývať. Union poisťovňa sa za posledných päť rokov viac ako zdvojnásobila. A počet našich klientov spoločne za Union poisťovňu a Union zdravotnú poisťovňu presiahol metu 1 milión.

Ste členom predstavenstva Unionu a riaditeľom sekcie obchodu a starostlivosťou o zákazníkov. Ako sa v ostatných rokoch zmenil samotný predaj produktov a čo je kľúčom k spokojnosti klientov?

Predaj poisťovních zmlúv sa presunul z papiera do online nástrojov. Zmluvy dnes nie je nutné podpisovať, ale ich platnosť sa potvrdzuje zaplatením. Celý proces uzatvorenia zmluvy a potvrdenia jej platnosti je veľmi rýchly. Samotná distribúcia sa za posledné roky až tak výrazne nezmenila. Je zrejmy určitý trend vysúvania



komoditných a ľahko porovnateľných produktov smerom k poistným porovnávačom. Ide najmä o jednoduché produkty, ako PZP a cestovné poistenie.

Tradiční sprostredkovatelia si zároveň držia svoju pozíciu a v Unione patria k rýchlo rastúcim distribúciám už niekoľko rokov po sebe. Pre spokojnosť klientov je v prvom kroku dôležité, aby klient dobre rozumel, čo si vlastne kupuje a čo z poistenia dostane v prípade poistnej udalosti.

Tu zohráva veľmi dôležitú úlohu sprostredkovateľ, ktorý navrhne optimálny rozsah krytia a vie poradiť aj so správnym nastavením poistnej sumy. Najmä pri domoch a bytoch je to dnes veľmi dôležité nielen pri nových zmluvách, ale aj tých existujúcich. Vďaka inflácii hrozí podpoistenie aj na zmluvách, ktoré majú len pár rokov. Riešením je aj zapnutie automatickej indexácie poisťovních zmlúv, keď sa poistná suma automaticky pravidelne aktualizuje tak, aby k podpoisteniu nikdy nedošlo.

V druhom kroku je na ťahu poisťovňa. Tá musí byť hlavne férová a rýchla.

Klienti a klientky vnímajú Union najmä cez cestovné poistenie, ako si vysvetľujete jeho úspech? Sú za tým podpísané aj vaše inovácie či prvenstvá?

Union je poisťovňa, ktorá cestovné poistenie na Slovensko vlastne priniesla. To určite pomáha našej súčasnej pozícii, ale samo osebe by to na úspech nestačilo. Neustále sa snažíme prinášať inovácie a novinky, a viackrát sa nám už podarilo prísť s niečím, čo sa neskôr stalo novým štandardom kvalitného cestovného poistenia. Chceme, aby nás klienti vnímali ako poisťovňu, ktorá pri nich stojí bez ohľadu na to, či cestujú len niekde v okolí, alebo v exotike na opačnom konci sveta, či si užívajú nočný život v Barcelone, alebo windsurfing v Brazílii. Za tie roky sme si vybudovali sieť zmluvných partnerov po celom svete, ktorí sú našim klientom k dispozícii a pomôžu, keď je to potrebné.

Aké iné produkty Unionu sú vášmu srdcu najbližšie? Čo by ste v budúcnosti chceli ešte zdokonaľiť?

Cestovné poistenie bol môj prvý kontakt s Unionom ešte veľa rokov pred tým, ako som tu začal pracovať. O kvalite nášho produktu svedčí aj ocenenie magazínu FinReport 2023, keď sme získali 1. miesto v spotrebiteľskom hodnotení pre oblasť cestovného poistenia. Páči sa mi však aj unikátne poistenie PZP, kde sa cena odvíja od počtu najazdených kilometrov. Tento koncept sme na Slovensko priniesli ako prví, a bolo to v období COVID pandémie, keď sa aj autami jazdilo menej, a na poistnom tak ušetrilo veľa našich klientov. Veľmi sa mi páčia aj naše produkty pre podnikateľov, ktorých má Union pre niekoho

možno až prekvapivo širokú ponuku. Od štandardných majetkových a zodpovednostných poistení, cez stavebnomontážne poistenia až po špecializované poistenia cestných prepravcov, colných dlhov či insolventnosť.

Union má aj „sesterskú“ zdravotnú poisťovňu. Ako veľmi odlišné je podnikanie v zdravotnom poistení a v čom vidíte najväčšie výzvy?

Je to veľmi odlišné. Ide o silne regulované odvetvie s častými a zásadnými zásahmi zo strany štátu. Je veľmi náročné pripravovať dlhodobú stratégiu, lebo pravidlá hry sa neustále menia. Pracujeme tiež v prostredí, kde ak by nedochádzalo k nesyntému dofinancovaniu zo strany štátu, boli by všetky zdravotné poisťovne v strate. Máme strop na dosahovaný zisk, ale strata je bez obmedzenia. Štát nám dokonca od tohto roku nariadil aj presnú štruktúru našich výdavkov, ktorá nereflektuje vôbec na našu realitu a tlačí nás do toho, aby sme viac miňali tam, kde to nie je potrebné, a šetrili tam, kde zdroje chýbajú. Chýba tu dlhodobý koncept smerovania celého zdravotníctva a jasné pravidlá hry. Napriek tomu sme radi, že neustále rastieme a stále viac poistencov nám prejavuje svoju priazeň a dôveru. Aj teraz pracujeme na ďalších novinkách, aby sa našim klientom oplatilo byť práve u nás. Stále tiež platí, že poistenci Union zdravotnej poisťovne môžu zvýhodnene využívať produkty Union poisťovne.

Union poisťovňa si na slovenskom trhu drží stabilnú pozíciu už viac než 30 rokov. Posledné tri roky pre vás boli skutočne transformačné. Aké budú tie ďalšie roky či kroky Unionu?

Áno. Posledné tri roky boli naozaj v znamení zmeny. Kúpili

sme Poštovú poisťovňu a v krátkom slede Groupama poisťovňu. S tým súviselo množstvo integrácií, spájania a prepájania, či už na strane IT, alebo organizačnej štruktúry. Prišlo k nám veľa nových kolegov a kolegýň. Do toho meníme IT systém celej poisťovne. Stihli sme zmeniť logo a zjednotili sme značku pre Union poisťovňu aj Union zdravotnú poisťovňu. Popritom všetkom naši klienti dva roky po sebe ocenili v prieskume KPMG ako poisťovňu s najspokojnejšími klientmi, čo nás nesmierne povzbudilo. V najbližšom období sa chceme sústrediť na zlepšenie našich interných procesov. Momentálne tiež intenzívne pracujeme na nových online riešeniach, ktoré výrazne zvýšia komfort a kvalitu spolupráce so sprostredkovateľmi.

Union sa tento rok stal partnerom unikátneho projektu Vianočnej pošty. Ako vnímate spoluprácu so Slovenskou poštou a prečo ste sa rozhodli túto iniciatívu podporiť?

Partnerom Slovenskej pošty sme sa stali po akvizícii Poštovej poisťovne. Je to celkom iný typ distribúcie, veľa sme sa naučili, prispôbili a dnes sa tešíme veľmi profesionálnej a férovej spolupráci. Produkty Unionu je dnes možné dojednať v každej pobočke Slovenskej pošty a ja s radosťou konštatujem, že objem predaja neustále rastie. Keď nás Slovenská pošta oslovila s možnosťou byť hlavným partnerom Vianočnej pošty, neváhali sme ani chvíľu. Je to krásny koncept a má už aj slušnú tradíciu. Sám s tým mám osobnú skúsenosť, keď moje deti v minulosti písali list Ježiškovi a boli následne milo prekvapené, keď prišla listom od Ježiška odpoveď. Pretože v Unione už niekoľko rokov v komunikácii používame symbol anjela, k Vianočnej pošte máme teda naozaj veľmi blízko. **F**

POZITÍVNE OHLIADNUTIE SA ZA ROKOM 2023 OD SPOLOČNOSTI POSITIVE

Autorka: Natália Hučková
Foto: Positive

Pre každú spoločnosť je radosťou a odmenou za vykonanú prácu, pokiaľ môže vyhodnotiť uplynulý rok s pozitívnymi výsledkami. O to väčšmi sa tešíme, že tento posun u nás v Positive vidíme už niekoľko rokov po sebe. Aký bol pre nás rok 2023?



Poistenie na pár klikov

V našom najviac dodávanom softvéri MultiKalkulacka.sk sme opätovne zaznamenali nárast, a to nielen v podobe pribúdajúcich zákazníkov, ale aj v rámci samotnej produkcie. MultiKalkulacka.sk zvýšila produkciu celkového sprostredkovaného poistného o 28 %, a tak sa dostala na sumu 28 miliónov eur sprostredkovaného poistného. Ďalším veľmi

pozitívnym výsledkom je, že v MultiKalkulacka.sk sa ročne poistí viac ako polovica všetkých nových osobných vozidiel na Slovensku.

Za tieto skvelé výsledky sme vďační najmä našim zákazníkom, pre ktorých je MultiKalkulacka.sk každodenným nástrojom. Už dnes máme plány aj na ďalší rok. V budúcom roku ju rozšírime

o zdravotné poistenie pre cudzincov od poisťovní Union a Axa assistance, GAP poistenie od UNIQA, poistenie domu a domácnosti od Komunálnej poisťovne, cestovné poistenie od Generali, či poistenie zodpovednosti zamestnanca od Kooperativa a mnohé ďalšie poistné produkty. Do nášho portfólia taktiež pribudne poisťovňa Pillow. Pretože zaznamenávame zvýšený záujem aj o sprístupnenie poistných produktov určených pre leasingové spoločnosti, v budúcom roku chceme priniesť na trh posun aj v tomto smere.

Zákazníci sa tiež môžu tešiť na novú klientsku verziu MultiKalkulacka.sk. Tá je určená na publikovanie na webových stránkach našich zákazníkov, čo umožní, aby si prepočet poistného, porovnanie produktov, či vytvorenie samotného návrhu poistnej zmluvy realizoval sám koncový klient. Táto upravená klientska verzia sa vyznačuje zjednodušeným procesom porovnaní a dojednaní, intuitívnejším prostredím, a v neposlednom rade znížením počtu vstupných údajov. Chceme tak naplniť ideu poistenia na pár klikov.

Porovnávač produktov životného poistenia

Podarilo sa nám tiež rozvinúť spoluprácu s poisťovňami v oblasti životného poistenia. Vďaka tomu došlo k rozšíreniu nášho porovnávača produktov životného poistenia o ďalšie poistné produkty. Softvér PositiveLife tak čoskoro dosiahne úroveň porovnávača MultiKalkulacka.sk, ktorý dnes predstavuje absolútnu jednotku na trhu.

Maklérsky systém ICM4

V tomto roku sa nám podarilo nasadiť nový maklérsky systém ICM4 hneď viacerým klientom. Tešíme sa z ich pozitívnej odozvy, ktorú vnímajú nielen v používateľsky príjemnejšom prostredí, ale aj v prehľadnosti a komplexnosti novej verzie. Už dnes máme na pláne prechod aj ďalších našich zákazníkov z pôvodnej verzie maklérskeho systému na ICM4. Vzhľadom na robustnosť týchto systémov nás čaká naozaj veľký kus práce.

Nová HypoKalkulačka

V tomto roku sme uviedli na trh aj náš nový produkt – HypoKalkulacka. Tá umožňuje našim zákazníkom vytvoriť ponuku úveru pre klienta, a zároveň podrobne porovnať mnohé parametre úverových produktov rôznych bánk. HypoKalkulacka uľahčuje a sprehľadňuje prácu finančných agentov, ktorí na základe pár vstupných údajov môžu svojmu klientovi predložiť podrobné porovnanie a zvoliť čo najvýhodnejší produkt. Našou ambíciou bolo vytvoriť najkomplexnejší úverový porovnávač, a už dnes môžeme povedať, že sme na dobrej ceste naplniť náš cieľ.

Positive EcoSystem

V rámci celého nášho Positive EcoSystem sme urobili veľký kus práce. Môžeme povedať, že sme rozvinuli a posunuli vpred každú jednu jeho časť, ktorá slúži na zabezpečenie robustného kolobehu činností vo finančnom sprostredkovaní. Sme radi, že túto poprednú výhodu spočívajúcu v prepojenosti všetkých našich softvérov vnímajú aj naši zákazníci.

V súčasnosti je úplne bežné, že noví zákazníci si hneď od začiatku volia cestu komplexného Positive EcoSystemu, pred obstaraním si len niektorého z našich systémov. Tento trend zaznamenávame nielen pri veľkých korporátnych klientoch, ale aj pri menších sprostredkovateľoch. Pre nás to znamená, že stratégia, ktorú sme zvolili – softvérovo zastrešiť všetky činnosti finančného sprostredkovania – sa stotožňuje s požiadavkami trhu. Je pre nás najväčšou odmenou, môcť si povedať, že uľahčujeme prácu finančným agentom naprieč celým trhom.

V neposlednom rade sme zapracovali aj na posilnení našej technickej infraštruktúry, zrýchlení systémov a zvýšení bezpečnosti spracúvaných dát. Okrem obsahového rozvoja našich systémov totiž vnímame ako nevyhnutné sledovať aj trendy bezpečnosti a technologického vývoja. Naši zákazníci tak získavajú nielen rozsiahle softvéry, ale nemusia sa zamýšľať, či ich systém je bezpečný, alebo či pracuje dostatočne rýchlo. To je taktiež úloha, ktorú za nich pravidelne zabezpečujeme.

Partner Positive

Okrem rozvoja našich softvérov sa nám podarilo v tomto roku podporiť aj spoluprácu s našimi zákazníkmi. Zaviedli

sme ocenenie Partner Positive. Niektorí z našich zákazníkov, ktorí najviac prispeli k digitalizácii finančného sprostredkovania a úspore papiera využívaním našich softvérových riešení, už boli ocenení. Ďalšie ocenenia budeme odovzdávať aj v priebehu budúceho roka. Naše ocenenia chceme spájať nielen s prejavom vďačnosti vo vzťahu k našim partnerom za ich spoluprácu, ale chceme podporiť aj ďalšie ciele. Zrealizovaním partnerstva sme napríklad podporili výsadbu stromov v Rusovciach, a už dnes máme ďalšie plány, ako spolu s našimi Partnermi Positive pomôcť iným. Je totiž potrebné nielen udržať tempo vývoja našich softvérov a každodenne sa zlepšovať, ale nevyhnutnosťou je znásobovať prínos našej činnosti aj takýmito aktivitami.

Už teraz sa tešíme na podnety, ktoré nám prinesie rok 2024. Veríme, že každá potreba finančných agentov na digitalizáciu trhu finančného sprostredkovania sa k nám dostane, a my sa s ňou budeme môcť popasovať. Digitalizácia finančného sprostredkovania je totiž nielen v našich rukách, ale spočíva aj v úzkej spolupráci s trhom a našimi partnermi. A uvidíme, možno o rok bude naše ohliadnutie sa za uplynulým rokom bohatšie o ďalšie systémy. **F**

Už teraz pracujeme na tom, aby sme v priebehu roku 2024 priniesli inovácie so zapojením umelej inteligencie.

ÚSPEŠNÝ PRÍBEH SLOVENSKEJ POISŤOVNE PREMIUM

Autorka: Jana Schochmann
Foto: Premium

Mojmír Vedej je manažér a líder, ktorý v poisťovníctve pracuje už bezmála 30 rokov. Vyvrcholením jeho úspešnej kariéry je slovenská PREMIUM Poisťovňa, ktorú založil spolu s ďalšími tromi partnermi. Jeho meno sa tak priamo spája so značkou tejto spoločnosti.

Váš vznik sa datuje od roku 2016. S akými očakávaniami a ambíciami ste pred siedmimi rokmi vstúpili na slovenský trh? Aká bola vaša hlavná idea, čím ste chceli zaujať svojich zákazníkov?

V skutočnosti je to už 8 rokov. V roku 2016 sme dostali licenciu, no náš vznik sa datuje už

od roku 2015. Vtedy sme poisťovňu založili, pričom myšlienka sa zrodila ešte dávno predtým. Naša kľúčová idea bola, že sa staneme modernou slovenskou poisťovňou, ktorá na jednej strane plne využíva dostupné novodobé technológie, ale na druhej strane si chce zachovať ľudský prístup. Veľa sa dnes hovorí

o individuálnom prístupe ku klientovi, no paradoxne je vo veľkých korporátnych spoločnostiach niečo podobné už takmer nemožné. Dokonca sú prípady, keď je zamestnancom poisťovne zakázaný osobný kontakt s klientom, aby nedošlo k potenciálnemu konfliktu záujmov.

Priznám sa, tomuto smerovaniu úplne nerozumiem. Pri poskytovaní služieb zatiaľ väčšina z nás očakáva osobný prístup. Nechcete sa všade rozprávať s automatom. Najmladšia generácia si zrejme

Vnímam výhody, ktoré prináša digitalizácia optimalizáciou procesov, ale okrem toho chcem, aby sme našim klientom vždy vedeli poskytnúť aj „tailor-made“ servis.

Trúfam si povedať, že poznáme a vnímame potreby našich klientov o niečo lepšie ako zahraničné poisťovne. Máme skúsenosti a sme oboznámení so špecifikami slovenského trhu.



zvykne. Ja však chcem našim klientom poskytnúť viac. Od začiatku som mal takéto predstavy. Reflektujeme na vývoj, ktorý sa udial za posledných 8 rokov od vzniku našej poisťovne. Vnímam aj výhody, ktoré prináša digitalizácia optimalizáciou procesov, ale okrem toho chcem, aby sme našim klientom vždy vedeli poskytnúť aj „tailor-made“ servis.

Ako dlho už pracujete v poisťovníctve a ako vy osobne vnímate založenie vašej vlastnej poisťovne?

V poisťovníctve pracujem od roku 1996. Našu poisťovňu považujem za dlhodobé naplnenie nielen môjho vlastného sna. Možno by som si pred časom o tom ani netrúfol snívať. To, čo sa niekedy mohlo zdať ako utópia, sa dnes skutočne realizuje a funguje. Dnes máme možnosť pracovať na uskutočnení konkrétnych plánov našej poisťovne.

Darí sa vám naplňovať aj ekonomické ciele?

S výnimkou úplne prvého roka, keď sme začínali, sa nám naše plány podarilo nielen naplniť, ale dokonca prekročiť. V tomto

roku sa blížíme k hranici predpísaného poistného 30 miliónov eur, čo sme v siedmym roku fungovania podľa našich úplne prvých biznis plánov naozaj nepredpokladali. Neočakávali sme to ani pred dvomi rokmi. Cieľ, ktorý sme si stanovili k roku 2023, sa nám podarilo naplniť už v roku 2022. To znamená, že sme museli zmeniť náš predpoklad na tento rok a znovu ho navýšiť. S profitabilitou sme rátali až po treťom či štvrtom roku fungovania.

Navyše sme z nášho minuloročného obratu okolo 23 miliónov eur zaplatili na daniach približne dva milióny, a tento rok už budeme platiť aj relatívne vysokú daň zo zisku. Stále zamestnávame ďalších a ďalších ľudí. Kým niektoré poisťovne prepúšťajú zamestnancov a optimalizujú, my, naopak, hľadáme nových ľudí do tímu. Podporujeme teda aj ekonomiku Slovenska. Na Slovensku pôsobia veľké poisťovne, ktoré robia relatívne vysoké obraty, ale majú 100 % zahraničných vlastníkov. Takže peniaze formou dividend odchádzajú zo Slovenska preč, do iných bohatých krajín.

Ako by ste definovali unikátnu hodnotu vašej značky?

V čom je PREMIUM Poisťovňa výnimočná?

Unikátnu hodnotu našej značky môžem definovať veľmi jednoducho. Sme jediná slovenská poisťovňa v neživotnom poistení. V tom vnímam našu najväčšiu pridanú hodnotu. Je to slovenská poisťovňa pre slovenských klientov. Trúfam si povedať, že poznáme a vnímame potreby našich klientov o niečo lepšie ako zahraničné poisťovne. Máme skúsenosti a sme oboznámení so špecifikami slovenského trhu.

Akú pozíciu sa vám podarilo vybudovať počas 8-ročného pôsobenia na trhu? Ste s tým spokojný?

Naplnili sme naše ekonomické ciele a v našom tíme pracujú naozaj schopní a vysoko kompetentní manažéri a manažérky. Našu etablovanú pozíciu na trhu poisťovníctva potvrdzujú aj ocenenia SIBAF SASP a Zlatá minca. Ocenila nás dokonca aj vaša redakcia, kde sme v spotrebiteľskom hodnotení FinReport získali 2. miesto v poistení Dom/ Domácnosť a MultiKalkulacka.sk.

Ako vy ako líder pracujete s budovaním vašej osobnej značky? Ako vám vaše meno (vaša osobná značka), pomohlo pri zakladaní slovenskej poisťovne, prípadne pri hľadaní a naborovaní vhodných zamestnancov a kolegov?

Síce som to tak nikdy nevnímal, ale je pravda, že už 27 rokov pracujem v poisťovníctve. Za ten čas som spoznal veľa ľudí z tohto odboru a veľa som toho zažil. No zrejme až za posledných 8 rokov, som si uvedomil, že človek vkladá do projektu vlastné meno. A taktiež, ako veľmi záleží na osobnej znalosti trhu. Začínam vnímať, že to spolu veľmi úzko súvisí.

Pochopil som, že pre firmu je veľmi dôležitá aj osobná zaangażovanosť, nesprávať sa len ako jej anonymný majiteľ. Zároveň to však prináša obrovskú zodpovednosť a očakávania, ktoré sa spájajú priamo s mojou osobou. Nesmiem sklamať ľudí, ktorí ma už poznajú, a ktorí mi vyjadrili alebo každodenne vyjadrujú svoju dôveru. To je asi z môjho pohľadu to, čo vy nazývate budovaním osobnej značky.

V októbri tohto roku ste otvorili pobočku vašej poisťovne aj v Českej republike. Ako sa vám darilo expandovať na zahraničný trh? Pomohlo aj tam vaše meno, ktoré ste si postupne budovali na Slovensku?

Otvorenie pobočky je vlastne vyvrcholením našej triapolročnej práce. Od 1. 10. sme oficiálne založili pobočku v Česku. Tá sa nazýva PREMIUM Pojišťovna. Chceme sa rozvoju českej pobočky venovať tak, ako sme sa venovali poisťovní na Slovensku. Čo sa týka druhej časti vašej otázky, súhlasím s tým, že treba mať znalosť lokálneho trhu a ja som s ním mal dlhodobé skúsenosti.

Človek si myslí, že príde do inej krajiny a na začiatku bude trochu stratený. Začne klopať na dvere a počíta s tým, že nie všade a nie hneď bude s nadšením prijatý. No odrazu zistíte, že o vás už počuli, poznajú vás, alebo ste sa dokonca s niektorými v minulosti už pracovne stretli. Príjemne vás prekvapí, že si vás pamätajú. Dokonca dostanete pozitívny feedback. To vám pomáha otvárať dvere aj v Česku. Takže asi súhlasím s tým, na čo ste sa pýtali.

Nesúhlasím s tým, že zaručený úspech projektu môže byť spojený len s jedným menom. Mozaiku úspechu tvorí viacero malých častí a zložiť ju, chce aj trpezlivosť. Súhlasím s tým, že osobná angažovanosť je nevyhnutnosťou, aby bol akýkoľvek projekt úspešný. Je potrebné sa doňho vložiť naplno, postupne a získať si dôveru ľudí. Túto metaforu ešte rozšírim, pretože mozaika by nebola úplná ani bez ľudí – kolegov a spolupracovníkov, na ktorých som pyšný. Tí taktiež tvoria jej veľkú časť. Dokonca by som povedal, že kvalitní zamestnanci sú ako zlaté tehličky, teda poklad každej firmy. Bez ľudí neurobíte dobrý produkt ani distribúciu. Bez toho, aby ste mali kvalitných kolegov, nebude fungovať back-office ani likvidácia atď. No a potom je to, samozrejme, aj o správne zvolenej stratégii.

Ako by ste charakterizovali hlavné rozdiely medzi českým a slovenským trhom?

Kvalitní zamestnanci sú ako zlaté tehličky – teda poklad každej firmy.

Oproti Slovensku je to trojnásobný trh a zároveň aj trojnásobná šanca. Klientela sa tam správa inak, aj makléřský trh je náročnejší. Za Čechmi, žiaľ, stále ekonomicky zaostávame. Čechy sú geograficky bližšie k západnej Európe, možno to vyplýva aj z tohto faktu. Ekonomika je silnejšia a klienti sú solventnejší, čiže kúpyschopnejší. Povedomie o poisťovníctve je vyššie, dokonca aj kredibilita poisťovníctva je vyššia. U nás bol tento sektor dlho zaznávaný. Rozdiel už možno nie je taký markantný ako niekedy, ale stále tu je.

Ako vnímate digitalizáciu a budúcnosť distribúcie poisťovních produktov?

Digitalizácia v našej poisťovni prechádza naprieč rôznymi činnosťami, či už ide o backoffice procesy, accounting, účtovníctvo, underwriting. Najväčší dôraz v tomto smere však kladieme na distribúciu. Naše softvéry majú veľmi prívetivé a intuitívne používateľské prostredie a sú jednoduché na ovládanie. Veľký význam pri digitálnej distribúcii pripisujeme aj agregátorom.

Ako sa ukázalo, táto forma distribúcie funguje všade vo svete, stačí sa len pozrieť na nemecký, alebo americký trh. Aj naša poisťovňa má významné postavenie v takýchto porovnávačoch. Tešíme sa aj úspechu, ktorý sme dosiahli v rámci Finreport ocenenia 2023, v porovnávači MultiKalkulacka.sk. Stali sme sa tak za krátky čas druhou najviac dojednanou poisťovňou. Úspech pripisujeme aj spôsobu, akým náš produkt ponúkame v porovnávačoch – klientovi sa ponúka všetko, pričom si môže vybrať, aké pripistenie nepotrebuje. Jedná sa teda o opačný prístup v porovnaní s inými poisťovňami. V rámci digitalizácie vidíme veľký potenciál aj v postupnom využívaní umelej

Našu poisťovňu považujem za dlhodobé napĺňanie nielen môjho vlastného sna. A možno by som si pred časom o tom ani netrúfol snívať!



inteligencie. Veríme, že tá umožní relevantne porovnávať aj poistné produkty s výraznými odlišnosťami a špecifikami. To by umožnilo aj porovnanie na prvý pohľad nekompatibilných produktov, napríklad pri poistení podnikateľov.

Pripravujete v novom roku nejakú zásadnú zmenu, ktorú by ste nám mohli na záver prezradiť?

Rád by som teda túto príležitosť využil na to, aby som uviedol moju nástupkyňu v pozícii riaditeľky pobočky pre Slovensko, ktorá prevezme časť mojich kompetencií za zodpovednosť a riadenie slovenskej pobočky PREMIUM Poisťovne.

Je to Zuzana Lauermannová. Rozhodli sme o tom už pred pár mesiacmi, no keďže je k tomu potrebný aj súhlas regulátora a pod., oficiálne to oznamujeme verejnosti práve v tomto čase. Považujem to za prirodzený vývoj firmy. Zuzka Lauermannová má moju absolútnu dôveru a všetky potrebné skúsenosti

a kompetencie na riadenie poisťovne. Ak sa nemýlim, bude asi jedinou ženou na čele poisťovne na Slovensku. Držím jej palce. Ja však nikam neodchádzam a zostávam predsedom predstavenstva poisťovne. Svoj čas budem viac venovať rozvoju tak slovenskej, ako aj českej pobočky poisťovne. **F**

FinReport

Objednajte si ročné predplatné magazínu FinReport

www.finreport.sk/predplatne

UMELÁ INTELIGENCIA JE RIZIKOM PRE GDPR, EURÓPSKI REGULÁTORI UŽ PRACUJÚ NA PRAVIDLÁCH

Autor: Martin Jamnický
Foto: Shutterstock

Využitie umelej inteligencie má veľký potenciál. Jej schopnosti a možnosti sa každým dňom posúvajú vpred. Je však otázne, do akej miery sú chránené dáta používateľov internetu, ktoré pre svoje výstupy umelá inteligencia potrebuje. Tejto otázke sa preto dnes venujú aj viaceré dozorné orgány v Európe. No kým vo svete je to pomerne zásadný problém vyžadujúci si riešenia, na Slovensku to zatiaľ nie je témou dňa.

Problémové oblasti využitia umelej inteligencie

Nasadzovanie umelej inteligencie predstavuje neuveriteľné šetrenie času aj zdrojov. Okrem množstva benefitov, ktoré prináša, však existujú aj riziká. Tie sa môžu prejaviť najmä vtedy, ak k jej implementácii dochádza nekontrolovaným spôsobom. „Umelá inteligencia funguje na základe učenia sa, čo znamená, že sa neriadi vopred naprogramovanými pokynmi.

*Nasadenie umelej
inteligencie šetrí čas
aj zdroje.*

V dôsledku toho môže vytvoriť viacero nejasností a právnych obáv, ako je neobjektívne či diskriminačné prijímanie rozhodnutí, ktoré porušuje všeobecné požiadavky na spravodlivosť

a zodpovednosť stanovené GDPR,“ upozorňuje odborník na ochranu osobných údajov Jakub Berthoty z advokátskej kancelárie Dagital Legal. Takéto situácie môžu podľa neho nastať v situáciách, kedy by umelá inteligencia rozhodovala v pracovnoprávnej oblasti (začatie, zmena, ukončenie zmluvných pracovných vzťahov), v oblasti verejnej pomoci (hodnotenie oprávnenosti prideľovania dávok, overovanie pravosti dokladov), v bankovom sektore (rozhodovanie o bonite klienta) či v oblasti súdnictva (posúdenie dôkazov alebo ich prijateľnosti) a v rôznych iných rizikových sektoroch, keď je nevyhnutné posúdenie situácie ľudským faktorom.

*Problémy môžu nastať
pri nejasnostiach
okolo neobjektívnych
a diskriminačných
rozhodnutí.*

*Umelé inteligencie
často zhromažďujú
a analyzujú veľké
množstvo osobných
údajov.*

U osobných údajov je dôležitá informovanosť

Umelé inteligencie často zhromažďujú a analyzujú veľké množstvo osobných údajov, čo vyvoláva otázky týkajúce sa ochrany súkromia a bezpečnosti údajov. Chatboty, ako je napríklad ChatGPT, využívajú pre tréningovanie svojho jazykového modelu nespočetné množstvo dostupných údajov z webu, vrátane príspevkov na sociálnych sieťach. Mnohé z týchto údajov sú osobné údaje, alebo sú chránené autorskými právami.

*Dozorné orgány
vo viacerých krajinách
už zakročili proti
ChatGPT aj proti
AI Chatbotu.*

„Dotknuté osoby musia byť v každom prípade adekvátne informované o používaní umelej inteligencie na spracovanie ich osobných údajov. Ak navyše dochádza k automatizovanému individuálnemu rozhodovaniu (AIR) o ich právach, majú dotknuté osoby právo, aby sa takéto rozhodovanie na ne za stanovených podmienok nevzťahovalo. Pri nezhľadnutí týchto faktorov môže dôjsť k porušeniu transparentnosti a zákonného spracúvania osobných údajov,“ zdôrazňuje advokát.



Panuje zvýšená senzitivita

Odborník na ochranu osobných údajov si myslí, že napriek rizikám je možné umelú inteligenciu využívať v súlade s GDPR. Dôležitá je podľa jeho názoru „zvýšená miera senzitivity pri ochrane súkromia“, tak zo strany štátnych inštitúcií, ako aj samotných dotknutých osôb.

Riziká si začínajú všimáť európske dozorné orgány

Taliansky dozorný orgán, ako najaktívnejší spomedzi európskych úradov na ochranu osobných údajov v postupe voči technológiám umelej inteligencie, už zakročil proti ChatGPT, AI Chatbot aj voči Clearview. Tým najzásadnejším dôvodom spomedzi všetkých bolo využívanie množstva údajov zozbieraných z internetu bez právneho základu a ďalších náležitostí. O tému sa aktívne zaujíma aj nemecký a španielsky dozorný orgán a pracovnú skupinu už vytvoril aj Európsky výbor pre ochranu údajov (EDPB).

*Dôležité je
dodržiavanie
základných zásad
pri spracúvaní
osobných údajov.*

„Pri používaní umelej inteligencie je potrebný proaktívny prístup k zabezpečeniu ochrany osobných údajov a dbať na dodržanie všetkých podmienok stanovených GDPR. Predovšetkým ide o dodržiavanie základných zásad pri spracúvaní osobných údajov v rámci vopred vymedzených účelov a existujúcich právnych základov. Rovnako je potrebné dbať na zvýšenú mieru transparentnosti informovaním dotknutých osôb v prípade AIR, profilovania či spracúvania osobitných kategórií osobných údajov,“ dodáva J. Berthoty. **F**

*Aj umelú inteligenciu
je možné využívať
v súlade s GDPR.*



ANKETA: TAKTO POMÁHA UMELÁ INTELIGENCIA FINANČNÝM SPOLOČNOSTIAM

Autor: Robert Juriš
Foto: Respondenti

Umelá inteligencia je tu s nami už dlhšie, no v tomto roku sa stala absolútnym technologickým fenoménom. Využíva sa prakticky pri každej činnosti, pri ktorej dokáže nahradiť, alebo prípadne aj vylepšiť činnosť človeka, svet financií nevynímajúc. Obrátili sme sa preto na lídrov z rôznych popredných finančných spoločností, aby sme vám mohli sprostredkovať ich skúsenosti z využívania umelej inteligencie vo finančnej praxi.

Šiestim top manažérom sme položili tieto otázky:

1. Využívate služby umelej inteligencie vo svojej spoločnosti? Ak áno, v akých činnostiach je vám nápomocná?

2. Dosiahli ste už vďaka využitiu umelej inteligencie konkrétne výsledky, respektíve aké?

3. Počítate do budúcnosti s ešte intenzívnejším využitím umelej inteligencie vo vašej práci, alebo sa jej používanie bude znižovať či úplne zanikne?

Gabriel Ondík, riaditeľ priamej distribúcie UNIQA

1. Umelú inteligenciu využívame predovšetkým v oblastiach zameraných na personalizáciu služieb klientom. Podľa nás by mala byť každá technologická inovácia prospešná v prvom rade pre zákazníka, rozhodne nie sme zástancami inovácií iba pre efekt. Zameranie sa na klienta je jedna z našich kľúčových hodnôt,



Gabriel Ondík, UNIQA

a preto aj nové technológie vrátane AI nasadzujeme v momente, keď prinášajú lepšiu klientsku skúsenosť.

2. Umelú inteligenciu využívame pri stanovení výšky ceny poistenia alebo pri ponuke konkrétneho poistného produktu, keď prechádzame od nepersonalizovaných ponúk (rovnaké

parametre pre celý segment klientov vypočítané na základe pravidiel nastavených človekom) k prediktívnym modelom založených na strojovom učení. Tie už umožňujú oveľa presnejšie celenie na konkrétny mikrosegment klienta. Z veľkého objemu dát, ktorými disponujeme, vieme odvodit trendy dôležité pre krytie rizík a spotrebiteľské očakávania.

Ich zapojením potom vieme pripraviť spravodlivejšiu cenotvorbu alebo lepšie adresovať ponuky poistných služieb podľa segmentácie kmeňa. Vďaka AI tak dokážeme lepšie predpovedať správanie klienta a odhadnúť jeho potreby. Zvyšujeme tým efektívnosť celého procesu, klientovi šetríme čas a poskytneme mu správnu ochranu.

3. Efektívnosť umelej inteligencie je pri správnom použití naozaj významná, a preto hľadáme cesty k rozšíreniu aj do ďalších oblastí. V digitálnom marketingu aktuálne testujeme využitie AI pri tvorbe obsahu so zameraním na SEO. Modely so strojovým učením sú určite využiteľné aj v oblasti hlbšej segmentácie, prioritizácie pracovných úloh v prevádzkových útvaroch, v automatizácii likvidácie poistných udalostí či klientskeho servisu.

Pavol Pitoňák, obchodný riaditeľ a vedúci pobočky poisťovne Generali v SR

1. Neustále implementujeme nové technológie, aplikácie, ale aj systémy, akými je aj

umelá inteligencia, ktoré zlepšujú naše služby, urýchľujú riešenie poistných udalostí a skracujú jednotlivé úkony a procesy. Umelá inteligencia u nás pomáha rozpoznávať a rozdeľovať prichádzajúcu elektronickú korešpondenciu od klientov. Zároveň kontroluje aj prípadné anomálie v listoch klientom. Pokročilé algoritmy využívame aj na analýzu spätnej väzby od klientov s cieľom optimalizovať ich spokojnosť s našimi službami. Aplikujeme ju aj na analýzu klientskeho portfólia, čo nám umožňuje nielen odporučiť najvhodnejšie poistné riešenia pre jednotlivých klientov, ale tiež identifikovať ich špecifické potreby.

2. Uvedomujeme si, že rýchle vyriešenie požiadaviek našich klientov je kľúčom k ich spokojnosti s našimi službami. Preto umelú inteligenciu využívame najmä v oblastiach, ktoré je možné efektívne automatizovať. Týmto spôsobom zároveň odľahčujeme našich zamestnancov od administratívnej práce, čo im umožňuje venovať viac času samotnému



Pavol Pitoňák, GENERALI

klientovi. V oblasti klientskeho portfólia nám pomáha s personalizáciou poistných riešení a služieb, čo nám umožňuje lepšie rozumieť potrebám klientov. Umelá inteligencia nám tak pomáha nielen urýchľovať procesy, ale aj skvalitňovať a zlepšovať naše služby.

3. Vo využívaní umelej inteligencie budeme určite pokračovať. V rámci našej poisťovne máme samostatný tím ľudí, ktorý združuje odborníkov tak na machine learning, ako aj na dátovú vedu a biznis analýzu. Máme tiež zamestnaneckú komunitu, ktorá sa v nástrojoch umelej inteligencie kontinuálne vzdeláva na individuálnej aj skupinovej úrovni a implementuje jednotlivé riešenia naprieč firmou.

Martin Kubík, člen predstavenstva Tatra banky zodpovedný za prevádzku a rozvoj IT

1. Technológiu umelej inteligencie využívame v banke už niekoľko rokov a momentálne je súčasťou mnohých našich produktov a interných procesov. Zákazníci asi najviac poznajú nášho čtбота Adama, ktorý nedávno oslavoval štvrté narodeniny, a ktorý využíva na porozumenie a odpovedanie práve umelú inteligenciu. V ďalších oblastiach je to napríklad hlasová a tvárová biometria alebo digitálna bezpečnosť.

2. Ako banka sa snažíme priniesť klientom výnimočnú skúsenosť, a to je aj hlavným cieľom implementácie technológií umelej inteligencie. Už spomínaný čtbot Adam obsluhuje desiatky tisíc chatov mesačne, čím robí naše služby dostupnejšími, a čiastočne uvoľňuje ruky našim kolegom v kontaktnom centre DIALOG Live, aby sa vedeli venovať špecifickým požiadavkám klienta. Rovnako hlasová a tvárová biometria umožňujú jednoduché

otvorenie účtu alebo načerpanie úveru bez nutnosti navštíviť pobočku. To, čo klient možno priamo nevidí, sú technológie súvisiace s digitálnou bezpečnosťou, ktoré sa pri neustálom náraste útokov stávajú čoraz dôležitejšími.

3. Keďže umelú inteligenciu používa pri práci každý z nás už niekoľko rokov bez toho, aby sme si to uvedomovali, tento trend bude pokračovať a narastať. S veľkou pravdepodobnosťou sa nebude zmenšovať a zánik určite nehrozí. Je však dôležité dbať na zodpovedné využitie v súvislosti s etickými princípmi a hodnotami.

Marián Búlik, finančný analytik OVB Allfinanz Slovensko

1. Využitie umelej inteligencie chápeme ako otvárajúce sa nožnice, ktoré rozdelia spoločnosti na tie, ktoré ju úspešne využívajú pre svoj rast, a tie, ktoré to nerobia. V OVB testujeme rôzne aplikácie a hľadáme ich využitie, či už v back office, alebo v obchodných procesoch. Testujeme napríklad spracovanie významu textov



Martin Kubík, Tatra banka

v našom internom „Knowledge Base Software“ na báze GPT4 (sumarizácia dlhých dokumentov, porovnávanie zmien medzi verziami dokumentov a podobne). Takisto pracujeme s Algolia NeuralSearch™ – vyhľadávaním na základe porozumenia hľadaného významu. Využívame aj generovanie videa prezentovaného avатарom pre vyššiu

efektivitu mítingov (Synthesia) a technológie, ako ChatGPT Code interpreter pri programovaní nových aplikácií.

2. Umelú inteligenciu využívame najmä na operatívnej úrovni oddelení marketingu, komunikácie, CRM a informačných technológií. Pripravujeme však viaceré riešenia pre obchodnú sieť, ako aj centrálu spoločnosti OVB.

3. V OVB máme veľmi obozretný prístup z pohľadu možných rizík, ale ako líder trhu vidíme veľa príležitostí, ktoré chceme využiť ako prví.

Jozef Koma, člen predstavenstva a riaditeľ Union zdravotnej poisťovne

1. V Unione pozitívne vnímame rastúci trend zapájania umelej inteligencie, ktorá môže zefektívniť niektoré procesy aj našej prevádzky. Prínos umelej inteligencie vnímame v zmysle ušetrenia ľudských zdrojov, pri implementácii však existuje viacero obmedzení, ktoré nemožno ignorovať.



Jozef Koma, UNION zdravotná poisťovňa

2. V minulosti sme úspešne testovali zapojenie umelej inteligencie do revíznych činností a dátovej analýzy v Union zdravotnej poisťovni. V roku 2021 náš tím dátových analytikov a revíznych lekárov vyhral hackaton, ktorý sa konal pod záštitou Európskej komisie a Ministerstva zdravotníctva SR, a pri ktorom odborníci na revízne činnosti zapojili práve umelú inteligenciu. V Union zdravotnej poisťovni tiež budujeme stratégiu implementácie telemedicíny.

3. Telemedicína môže aj vďaka umelej inteligencii výrazne prispieť k zlepšeniu kvality života našich poistencov a poisteniek, súvisia s ňou však aj viaceré medicínske a legislatívne výzvy.

Zoltán Čikes, IT riaditeľ spoločnosti FinGO.sk

1. Jednotlivé tímy vo FinGO.sk už teraz využívajú možnosti umelej inteligencie. Našou snahou však je, aby nešlo len o zaujímavé a pútavé hračky, ale o reálnych pomocníkov v práci. V súčasnosti využívame umelú inteligenciu

predovšetkým v rámci nášho marketingu, pri tvorbe online obsahu a v rámci IT vývoja.

2. Ako prvý si osvojil prácu s umelou inteligenciou online a marketingový tím. S využitím umelej inteligencie tak napríklad vznikli onboardingové videá, ktoré predstavujú maklérom jednotlivé systémy a možnosti.

Prostredníctvom umelej inteligencie sa tiež snažíme vylepšiť naše blogy. Ich obsah vytvárajú naďalej naši produktoví odborníci, no vďaka umelej inteligencii vytvárame z vybraných blogov audionahrávky, takže čitatelia si už môžu niektoré naše blogy vypočuť. Využili sme ju aj pri tvorbe našej aktuálnej náborovej kampane, vizuály do nej sme vytvorili práve s použitím nástrojov umelej inteligencie.

3. V súčasnosti testujeme použitie umelej inteligencie pri vytváraní návrhov textov pre newslettery a mailingy. Pracujeme na tom, aby sme v budúcnosti mohli umelú inteligenciu využívať na jednoduchšie vyhľadávanie aktuálnych informácií a vytváranie odpovedí na najčastejšie otázky sprostredkovateľov. Na dennej báze využíva umelú inteligenciu IT tím, a to pri návrhu systémov, optimalizácii riešení a úpravách zdrojového kódu. Zjednodušuje a zrýchľuje sa tak vývoj a úpravy jednotlivých aplikácií a systémov. Možnosti umelej inteligencie plánujeme využívať aj v budúcnosti. **F**



Marián Búlik, OVB Allfinanz Slovensko



Zoltán Čikes, FinGO.sk

AKO NAPREDUJE VÝVOJ DIGITÁLNYCH MIEN VO SVETE, A KTOREJ SA PODARILO PREDBEHNÚŤ KONKURENCIU?

Autor: Robert Juriš
Foto: Shutterstock

Na vývine digitálnych mien pracujú takmer všetky centrálné banky sveta. Zatiaľ najlepšie výsledky dosahuje digitálna mena čínskej centrálnej banky, ktorá je o niekoľko krokov vpredu pred podobnými online platidlami ostatných krajín sveta. V našom texte sme pripravili prehľad o tom, ako vyzerá príprava na spustenie digitálnych mien v najsilnejších ekonomikách sveta.

Čína ako líder na trhu

Predstihnúť konkurenciu sa podarilo čínskemu digitálnemu jüanu, ktorý za poldruha roka od svojho uvedenia na trh prekonal hranicu 250 miliárd dolárov. Ostatné digitálne meny vrátane digitálneho eura a digitálneho dolára sú zatiaľ len v štádiu vývinu. Podľa slov guvernéra Čínskej ľudovej banky Yi Ganga digitálny jüan dosiaľ zaznamenal viac ako 950 miliónov transakcií zo 120 miliónov peňaženiek. Súhrnný objem vykonaných transakcií presiahol štvrt bilióna amerických dolárov. Šéf miestnej centrálnej banky to oznámil na konferencii Moneyary Authority organizovanej v Singapure.

Digitálne euro sa stane skutočnosťou najskôr v roku 2025.

Yi Gang na konferencii povedal, že Čína napreduje v zavádzaní digitálnej meny v celej krajine, pričom do projektu sú zapojené všetky banky a digitálne peňaženky z Alipay a WeChat. Počíta sa napríklad s tým, že v ďalšej fáze projektu budú v digitálnom jüane vyplácané mzdy pre zamestnancov verejného sektora a začnú sa aj testy cezhraničných platieb s okolitými krajinami.

EÚ: Najskôr od roku 2025

Ostatné digitálne meny popredných svetových ekonomik sa zatiaľ nachádzajú v podstatne skorších štádiách svojho vývinu. Napríklad digitálne euro na začiatku tohtoročného leta podstúpilo testy integrácie do existujúceho platobného prostredia. Európska komisia zároveň pracuje na legislatíve, ktorá by jeho používanie mala zabezpečiť. S uvedením digitálneho eura do praxe sa však nepočíta skôr ako v roku 2025, pričom dosiaľ nepadlo ani definitívne rozhodnutie o tom,

Digitálna koruna vo Švédsku zaznamenala najrýchlejší progres v Európe.

že by sa táto digitálna mena na 100 % stala súčasťou finančnej reality. Už na sklonku uplynulého roka si Európska centrálna banka (ECB) vybrala päť spoločností, ktoré sa už v súčasnosti podieľajú na vývoji digitálneho eura. Sú to NEXI, Caixa Bank, Amazon, Worldline a EPI. Ich úlohou je najmä vývoj front-end prototypov na testovanie rôznych prípadov použitia digitálnych platieb. Ako vyplývalo z nedávnych testov, integrácia digitálneho eura s existujúcim platobným prostredím je možná. Mohla by fungovať nielen offline, ale aj online, čo by len zvýšilo jej odolnosť. Paralelne

Nórska digitálna koruna je naprojektovaná na základoch kryptomeny ethereum.

však do Európskeho parlamentu dorazil podkladový materiál pre europoslancov, ktorý je voči prijatiu digitálneho eura mimoriadne skeptický. Má totiž pochybnosti o zmysluplnosti tohto projektu, pochybuje o jeho šanci etablovať sa na finančnom trhu a jeho budúcnosť považuje za „maximálne otvorenú“.

USA: Pomalšie a skeptickejšie

Práce na digitálnom dolári sú podstatne pomalšie. Federálny rezervný systém (FED), ktorý v USA plní úlohy centrálnej banky, je totiž voči tomuto projektu skeptickejší ako centrálna banka v mnohých iných krajinách. Na sklonku uplynulého roka sa v Spojených štátoch dostal projekt digitálneho dolára do štádia spustenia sandboxového programu, ktorý vyvolal pozitívne, no aj rozpačité reakcie. Program sa v úvodnej fáze zamerával na cezhraničné platby s dôrazom na veľkoobchod a medzinárodný obchod. Má tiež poskytnúť jasnejší obraz o možnosti implementácie digitálnej meny do existujúceho finančného prostredia. Rôzna je aj interpretácia dosiaľ dosiahnutých výsledkov. Optimisti hovoria o výraznom posune vpred, skeptici artikulujú „trápne dosiahnuté výsledky“ a šéf FEDu Jerome Powell pri tejto téme zostáva striktno neutrálny.

Švédsko, Nórsko a Japonsko

Existujú však aj krajiny, v ktorých vývoj digitálnej meny, globálne nazývanej aj Central Bank Digital



Currency – CBDC, napreduje podstatne rýchlejšie. Téma sa venujú centrálné banky prakticky všetkých krajín sveta a len minimum z nich na tieto snahy už rezignovalo – napríklad africký Senegal a juhoamerický Ekvádor.

Švédsko – zrejme najrýchlejší progres na projektovaní digitálnej meny v Európe zaznamenala práve táto krajina. Miestna centrálna banka Riksbank sa touto problematikou zaoberá už od roku 2017, prvú fázu projektu ukončila v roku 2020 a v súčasnosti pokračuje v ďalších krokoch.

Nórsko – táto krajina k príprave vlastnej digitálnej meny zvolila originálny prístup. Miestna centrálna banka Norges Bank oznámila začiatok projektu v roku 2021, pričom jeho základy stoja na princípoch druhej najsilnejšej kryptomeny – etheru. Už vlani začala spolupracovať s bankou pre medzinárodné zúčtovanie a dokonca verejne sprístupnila zdrojový kód pre svoj CBDC sandbox.

Japonsko – v tejto krajine zase pracujú na vývoji digitálneho jenu, pričom sa snažia byť maximálne praktickí. Testujú totiž možnosť platieb prostredníctvom bezkontaktných kariet na bežne používaných POS termináloch. Na zakomponovanie nového

platidla sa teda usilujú využiť už existujúci hardvér, čo by vo finále malo uľahčiť život obchodníkom aj samotným občanom.

Aké výhody to prinesie

Rýchly postup na prácach v súvislosti s vývojom digitálnej meny hlásia aj ďalšie krajiny, medzi nimi napríklad India, Indonézia, Brazília, ale aj viacero afrických štátov. Priekopníkom na tomto kontinente je Nigéria, ktorá už predstavila svoju digitálnu menu s názvom e-Naira. Rýchlo napredujú aj Ghana a Juhoafrická republika.

Hlavnou motiváciou pre používanie digitálnej meny v týchto krajinách je príliš vysoká kriminalita, s ktorou sa spája rizikové držanie finančnej hotovosti pri sebe. Ďalšími pozitívnymi sprievodnými faktormi by mali byť rozšírenie bankových služieb, zvýšenie finančnej gramotnosti, penetrácia smartfónov a využívanie digitálneho bankovníctva spojeného s vlastným digitálnym peňaženikom. **F**

Jednou z výhod je, že absencia finančnej hotovosti dokáže znížiť kriminalitu.



INTELEKTUÁLNE MOŽNOSTI INVESTOVANIA PRE FINANČNÚ BEZPEČNOSŤ

PR · Zhovárame sa s predsedom predstavenstva spoločnosti Golden Gates AG Herbertom Behrom

Dobrý deň, tešíme sa, že dnes môžeme privítať Herberta Behra, renomovaného experta na inteligentné investičné možnosti v oblasti drahých kovov, vzácnych kovov a vzácnych zemín. Ďakujeme veľmi pekne, že ste si našli čas na rozhovor.

Herbert Behr: Dobrý deň, teší ma, že tu môžem byť a hovoriť o inteligentných možnostiach investovania.

Pustime sa hneď do toho. Hovoríte o drahých kovoch, predovšetkým o zlate, ako o osvedčenej ochrane finančnej



bezpečnosti. Prečo ide podľa vás o múdru voľbu?

Herbert Behr: Nuž, drahé kovy, ako zlato, striebro a platina, sa ukázali ako spoľahlivé úložisko hodnôt. Slúžia nielen ako ochrana pred infláciou a stabilizácia meny, ale z historického pohľadu slúžili v búrlivých časoch aj ako bezpečný prístav. Zlato si naprieč stáročiami zachovalo svoju hodnotu a funguje ako istý druh „bezpečného prístavu“ pre majetok.

To znie presvedčivo. Ako presne pomáhajú tieto drahé kovy v časoch hospodárskej neistoty?

Herbert Behr: Rozhodujúca je diverzifikácia. Drahé kovy ponúkajú vynikajúcu možnosť diverzifikovať portfólio. V neistých časoch zmiernujú vplyvy strát v iných investičných segmentoch. Okrem toho sú efektívnou ochranou proti inflácii, pretože si zachovávajú kúpnu silu, alebo ju dokonca zvyšujú, keď mena stráca hodnotu.

To sú presvedčivé argumenty. Existujú popri zlate a spol. aj iné investičné kovy, ktoré by ste mohli odporučiť?

Herbert Behr: Áno, vzácne kovy a zeminy. Vzácne kovy a zeminy zohrávajú rozhodujúcu úlohu v moderných technológiách, od elektromobility až po obnoviteľné zdroje energie. Tieto suroviny sú nielen dôležité, ale sú to zároveň aj „kritické suroviny“. Ich získavanie je náročné a ich výskyt je často obmedzený na niekoľko

málo krajín a regiónov. Rastúci dopyt po technológiách a obmedzená dostupnosť ich robia žiadanými.

To znie sľubne. Aké sú výhody investovania do vzácnych kovov a zemín?

Herbert Behr: Vzácne kovy a zeminy sú nesmierne dôležité pre hospodárstvo Európskej únie a zohrávajú zásadnú úlohu v boji proti klimatickej zmene. Dopyt po nich bude v nasledujúcich rokoch vysoký, zatiaľ čo ponuka sa bude zmenšovať. To vytvára základ pre inteligentnú finančnú investíciu predovšetkým v časoch hospodárskej neistoty. Odporúčam doplniť investičné portfólio o Green Economy (vzácne kovy a zeminy).



Pán Behr, ďakujeme veľmi pekne za tento informatívny pohľad na inteligentné možnosti investovania od drahých kovov až po vzácne zeminy.

Herbert Behr: Bolo mi potešením hovoriť o tom. Sme neustále pripravení podporiť investorov na ich ceste a pomôcť im urobiť správne rozhodnutia pre finančnú budúcnosť.



A v neposlednom rade, mohli by ste nám ešte poskytnúť výhľad do budúcnosti inteligentných možností investovania?

Herbert Behr: Budúcnosť inteligentných možností investovania bude čoraz rozmanitejšia. Investori hľadajú vo zvýšenej miere trvalo udržateľné investície, ktoré predstavujú finančnú stabilitu a zároveň majú pozitívny vplyv na spoločnosť a životné prostredie. Vzácne kovy a vzácne zeminy budú naďalej zohrávať dôležitú úlohu, ale čoraz dôležitejšími budú aj obnoviteľné zdroje energie. Svet sa neustále mení, a je dôležité informovať sa o najnovších trendoch a možnostiach.

Budeme vám radi k dispozícii aj naďalej, aby sme zodpovedali ďalšie otázky, alebo aby sme investorom pomohli pri zostavovaní individuálnych investičných stratégií.

GOLDEN GATES AG

v spolupráci s



Kontaktná osoba pre Slovensko:
Invest Metals, s. r. o.
investmetals@investmetals.sk
Telefón: +421 907 891 584

DOWNSHIFTING: KARIÉRA NA DRUHEJ KOLAJI, NO PODSTATNE VIAC ČASU PRE SEBA, RODINU A PRIATEĽOV

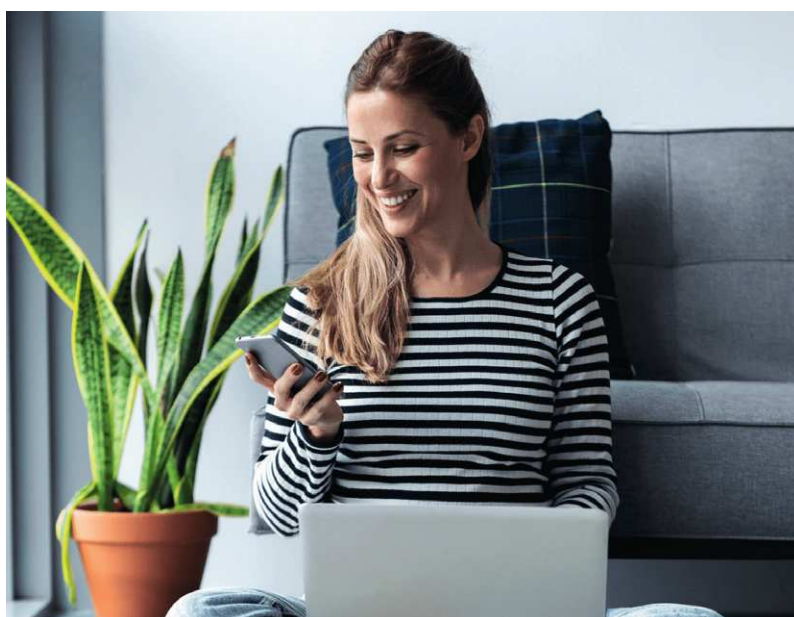
Autorka: Miloslava Némová
Foto: Shutterstock

Downshifting neznamena vyhorenie ani vykonávanie nevyhnutného pracovného minima. Je o dobrovoľnom spomalení sa, znížení pracovného tempa a nasadenia, či o zmene náročného zamestnania. Jeho cieľom je hľadanie potešenia v iných oblastiach života, ako je práca a kariéra. Prechod naň si však treba dobre naplánovať a premyslieť, pretože vo väčšine prípadov ho sprevádza zníženie príjmu.

Spomalenie tempa

Zostup po kariérom rebríčku smerom nadol, alebo ako keď v aute podradíte. Aj tak by sa dal nazvať downshifting, ktorý v praxi znamená dobrovoľné zníženie pracovného tempa či prechod do menej náročného zamestnania, a to aj za cenu nižšej finančnej odmeny. Cieľom takejto zmeny životného štýlu môže byť záujem o lepší balans medzi pracovným a súkromným životom, viac voľného času pre seba, či prechod od tlaku na materiálne zabezpečenie a kariéru k osobnému rozvoju. V dnešnej rýchlej dobe je fenomén dobrovoľného zostupu čoraz viac populárnejší, hoci sa vymyká všeobecným sociologickým metrikám a vysvetleniam. Od vysokého pracovného tempa si totiž dávajú pauzu aj mladí ľudia v plnej sile.

Je to ako keď v aute podradíte.



Komu to prospeje

Downshifting určite nemusí byť vhodný pre všetkých, na druhej strane však môže pomôcť každému, kto nie je spokojný so súčasným pracovným životom a tempom, a túži po zmene. „Pomôcť môže napríklad vyhoreným ľuďom, ktorí sú vyčerpaní

z neustáleho stresu a náročnej práce. Taktiež je vhodný pre ľudí, ktorí chcú zlepšiť svoje duševné a fyzické zdravie či venovať viac času svojim mimopracovným záľubám,“ hovorí terapeut Tomáš Fulop zo spoločnosti Hedepy, ktorá poskytuje online terapie.

Cieľom je lepší balans medzi pracovným a súkromným životom.

Podľa jeho slov dobrými adeptami sú aj rodiny s deťmi, seniori, umelci a tvoriví ľudia, či osoby, ktoré hľadajú hlbší zmysel života. „Downshifting je vhodný aj pre mamy, ktoré sa po materskej dovolenke vracajú do pracovného procesu. Možnosť skráteného úväzku, flexibilný pracovný čas a home office sú skvelým príkladom,“ dopĺňa predsedníčka združenia Psychiatria nie je na hlavu Ivana Kriek.

Menej materiálnych hodnôt

„Hoci downshifting často znamená menšie príjmy, môže viesť k lepšiemu finančnému riadeniu a odstrániť nadmernú materialistickú orientáciu. Zameranie sa na kvalitu života a hodnoty, ktoré sú pre vás dôležité, môže viesť k efektívnejšiemu využívaniu peňazí,“ vysvetľuje T. Fulop. S downshiftingom je taktiež jednoduchšie si zorganizovať čas a byť flexibilný. Pomôcť môže aj s odosobnením sa od neustáleho zameriavania sa na kariéru a rozvoj. Namiesto toho

Menej práce, viac voľna

Medzi hlavné benefity downshiftingu patrí menej odpracovaných hodín či menej náročná práca výmenou za voľný čas pre seba, rodinu a priateľov. To je spojené aj s menším pracovným tlakom a väčším priestorom na oddych.

si môžete naplánovať aktivity, ktoré vás bavia, cvičiť, relaxovať a mať čas na sebareflexiu.

Hlavne dobre naplánovať

Proces downshiftingu sa neudeje zo dňa na deň, preto je dobré sa pred jeho uplatnením zamyslieť a zamerať na niekoľko dôležitých vecí. V prvom rade je vhodné zhodnotiť svoje súčasné pracovné a životné prostredie, čo vás v nich uspokojuje, a čo vám, naopak, prináša stres. „Treba si tiež definovať svoje hodnoty a ciele v živote, a či vám súčasná práca a životný štýl pomáhajú v ich dosiahnutí. Dôležité je aj zvážiť svoje finančné možnosti a zistiť tak vplyv downshiftingu. O tomto rozhodnutí taktiež treba hovoriť s rodinou či partnerom a hľadať v nich oporu,“ radí odborník.

Radikálnej zmene by mala predchádzať skúška na nečisto.

Myslite na finančnú rezervu

Pri začiatkoch s downshiftingom netreba zabúdať, že ide o postupný proces. Jeho zaskomponovanie do života je evolúcia, nie revolúcia. Potrebné je začať s malými krokmi, reálnymi krátkodobými cieľmi a zmeny robiť postupne. Terapeut T. Fulop radí, že je dôležité si na začiatku vytvoriť plán, ktorý bude zohľadňovať súčasné záväzky. „Downshifting môže ovplyvniť vašu financie. Je dôležité si vytvoriť finančný rezervný fond, ktorý vám poskytne istotu v prípade prípadných finančných obmedzení,“ vysvetľuje.

Práve poctivá príprava pomôže zo začiatku minimalizovať šok

Najprv na skúšku

Začať možno aj takpovediac nanečisto, teda pokúsiť sa o downshifting na skúšku namiesto realizácie okamžitej radikálnej zmeny. Dobrým začiatkom je položiť pracovný úväzok alebo zmena k menej náročnej práci. Rovnako môžu pomôcť aj rozhovory s ľuďmi, ktorí downshifting dlhodobo praktizujú.

z nových zmien a prejsť prvou fázou downshiftingu. Dôležitý je čas na adaptáciu, trpezlivosť a potrebné je počítať s tým, že plány sa môžu meniť podľa aktuálnych potrieb.

Nie je to quiet quitting

Downshifting je ľahké si zameniť si za trend quiet quittingu. Existuje však medzi nimi podstatný rozdiel. Quiet quitting je radikálne rozhodnutie vykonávať v práci len to najdôležitejšie, za čo dostane človek zaplatené, bez angažovanosti do pracovného rozvoja a akýchkoľvek dobrovoľných či pracovných aktivít navyše. Takíto ľudia sa riadia mottom: „Práca nie je to jediné, pre čo musíme žiť.“ „Naopak, downshifter je osoba, ktorá postupne mení svoje návyky a zvyky preto, aby dosiahla lepší alebo jednoduchší život. V kontexte práce ide o dobrovoľné skrátenie pracovného času s cieľom viesť plnohodnotný život a získať viac voľného času,“ uvažuje I. Kriek. **F**

Zaskomponovanie downshiftingu do života je evolúcia, nie revolúcia.

SPOJENÉ ŠTÁTY LEN NEDÁVNO ODVRÁTILI DEFAULT. ČO BY SA STALO, AK BY ZBANKROTOVALI?

Autor: Ján Sípós

USA aj svetová ekonomika si vydýchli. Americký Senát schválil zákon o pozastavení platnosti dlhového stropu Spojených štátov. Prezident Joe Biden toto hlasovanie označil za „veľké víťazstvo amerického ľudu“. Nie div, veď bez tohto kroku by federálna vláda prestala byť schopná splácať svoje záväzky. Keďže problém dlhového stropu v skutočnosti nebol vyriešený, len odložený do roku 2025, pozreli sme sa na to, aký scenár by mohol alebo môže nastať v USA, ak by k defaultu predsa len došlo.

Čo nebolo, mohlo byť

Do platobnej neschopnosti sa Spojené štáty zatiaľ ešte nikdy nedostali, to však neznamená, že si médiá a experti nekladú otázku: Čo by sa stalo, ak by sa takýto čierny scenár naplnil? Americké médiá sa netaja, že táto alternatíva bola tento rok v hre reálnejšie než v tých predchádzajúcich. Svedčí o tom aj titulok analýzy: Nepredstaviteľná eventualita sa stáva až príliš predstaviteľnou.

Americká ústava zveruje zákonodarnú moc Kongresu a tento politický orgán si rokmi prisvojil až metafyzickú schopnosť premeniť úplne nepredstaviteľnú možnosť na tvrdú realitu. Ak by totiž Kongres nezvýšil americký dlhový strop včas, mohol krajinu priviesť k prvej platobnej neschopnosti v modernej histórii. Na stole by tak bol kolaps na burzách, nárast nezamestnanosti a panika v celom svetovom hospodárstve.

Krajina síce už v minulosti čelila takejto hrozbe, no momentálne sú americkí politici rozhodanejší ako počas predchádzajúcich patových situácií.

Náhradný plán

Ministerstvo financií v spolupráci s Federálnym rezervným systémom malo v talóne náhradný plán, ak by Kongres limit dlhu nezvýšil. Mechanizmus známy ako „prioritizácia platieb“ by zabránil platobnej neschopnosti tým, že by sa platili úroky z dlhopisov a ešte viac by sa znížili ostatné záväzky. Uprednostňovanie držiteľov dlhopisov pred dôchodcami a vojakmi by však bolo nielen pomerne nepríjemné, no najmä by sa mohlo ukázať ako neudržateľné. Okrem toho neexistuje žiadna záruka, že by investori takejto nefunkčnej vláde dôverovali. S každým ďalším dňom by sa tak americké zlyhanie stávalo čoraz vážnejším rizikom.

Trh v ruinách

Amerika je domovom najväčšieho trhu so štátnymi dlhopismi na svete. S 25 biliónmi dolárov vo verejných dlhopisoch tvorí približne tretinu celkového svetového objemu. Štátne dlhopisy sa považujú za najvyššie bezrizikové

Krátka alebo dlhšia kríza

Hoci dôsledky oboch by boli fatálne, tá druhá by bola oveľa horšia. V každom prípade by FED musel zohrať kľúčovú úlohu pri zmiernení následkov. Potrebné je však uviesť si, že táto kľúčová úloha by spočívala v obmedzovaní škôd. Bolesť a otrasy by pocítil každý jeden trh a každé jedno hospodárstvo po celom svete, bez ohľadu na kroky americkej centrálnej banky.

Čo by urobil FED

Na začiatok by FED pristupoval k cenným papierom v stave zlyhania podobne ako k bežným cenným papierom, pričom by ich akceptoval ako zábezpeku za pôžičky centrálnej banky, a prípadne by ich aj priamo kúpil. FED by v podstate nahradil znehodnotený dlh dobrým dlhom, pričom by vychádzal z predpokladu, že vláda bude splácať zlyhané cenné papiere len s určitým oneskorením. Hoci šéf FED-u Jerome Powell v roku 2013 označil takéto kroky za „odporné“, zároveň povedal, že by ich „za určitých okolností“ akceptoval.

aktívum, ktoré ponúka zaručený výnos pre správcov podnikovej hotovosti, zahraničné vlády a veľkých aj malých investorov, a za základ pre oceňovanie iných finančných nástrojov.

Sú tiež základom každodenných peňažných tokov. Krátkodobé „repo“ úvery v Amerike, ktorých hodnota dosahuje približne 4 bilióny dolárov denne, a ktoré sú životodarnou silou pre globálne finančné trhy, sa vo veľkej miere uskutočňujú prostredníctvom štátnych dlhopisov ako zábezpeky. Celá táto infraštruktúra by bola v prípade neschválenia dlhového stropu spochybnená.

Naháňanie chvosta

Reakcia FED-u by vytvorila paradox. Pokiaľ by sa jeho opatreniam podarilo stabilizovať trhy, znížili by potrebu kompromisu zo strany politikov. Okrem toho by fungovanie finančného systému založeného sčasti na zlyhaných cenných papieroch predstavovalo výzvu. Systém vyrovnania pre štátne pokladničné poukážky Fedwire je

naprogramovaný tak, aby zmenky po uplynutí dátumu splatnosti zmizli. Ministerstvo financií uviedlo, že zasiahne, aby predĺžilo ich prevádzkovú splatnosť a zabezpečilo ich prevoditeľnosť. Je však ľahké predstaviť si, že tento druh nefunkčného systému sa nakoniec zrúti. Investori by prinajmenšom požadovali vyššie úroky ako kompenzáciu za riziko, čo by viedlo k sprísneniu úverových podmienok na globálnych trhoch.

Čím dlhšie, tým horšie

Dlhšie trvajúca platobná neschopnosť by bola nebezpečnejšia. Mark Zandi z agentúry Moody's pre NYT takýto scenár nazýva „potenciálnym plachtovým momentom“, čím odkazuje na jeseň 2008, keď Kongres spočiatku neschválil program na záchranu bánk, čo spôsobilo krach na svetových trhoch. Pokračujúce nezvyšovanie dlhového stropu aj po tom, ako by došlo k platobnej neschopnosti, by mohlo mať podobný vplyv. Rada ekonomických poradcov Bieleho domu odhaduje, že v prvých mesiacoch by sa akciový trh prepadol o 45 %.

Agentúra Moody's tipuje, že trh by klesol približne o 20 % a nezamestnanosť by sa zvýšila o päť percentuálnych bodov, čo by znamenalo, že o prácu by prišlo približne 8 miliónov Američanov. Vláda, ktorú obmedzuje dlhový strop, by nebola schopná reagovať na pokles fiškálnymi stimulmi, čo by viedlo k prehĺbeniu recesie.

Lavína znižovania ratingov

K týmto problémom by sa pridalo zníženie úverových ratingov. V roku 2011, počas predchádzajúceho sporu o dlhový strop, agentúra Standard & Poor's znížila rating USA o jeden stupeň. Pri platobnej neschopnosti by boli ratingové agentúry pod obrovským

tlakom, aby urobili to isté. To by mohlo viesť k nepríjemnej reťazovej reakcii.

Zníženie ratingu by sa dotklo aj inštitúcií podporovaných americkou vládou, vrátane Fannie Mae, ktorá je kľúčovým zdrojom hypotekárneho financovania, čo by sa prejavilo vo vyšších úrokových sadzbách hypoték a podkopalo by dôležitý sektor nehnuteľností. Výnosy podnikových dlhopisov by prudko vzrástli, pretože investori by sa snažili získať hotovosť. Banky by obmedzili poskytovanie úverov a po krajine by sa rozšírila panika.

Amerika je domovom najväčšieho trhu so štátnymi dlhopismi na svete.

Mimoriadne opatrenia

Nech už by sa tento proces skončil akokoľvek, Amerika by sa ocitla v podmienkach extrémnych fiškálnych úspor. Vláda by si nemohla požiť viac peňazí, čo by znamenalo, že by musela znížiť výdavky o rozdiel medzi súčasnými daňovými príjmami a výdavkami. Podľa analytikov z think tanku Brookings Institution by to zo dňa na deň znamenalo zníženie výdavkov o približne 25 %. Spoločnosť Moody's Analytics odhaduje, že bezprostredne po vyhlásení platobnej neschopnosti by sa americká ekonomika zmenšila o takmer 1 % a miera nezamestnanosti by sa zvýšila z 3,4 % na 5 %, čím by bez práce zostalo približne 1,5 milióna ľudí.

AKO SA AMERICKÝ DOLÁR STAL SVETOVOU MENO

Autor: Dominik Horváth
Foto: Shutterstock a Unsplash

Titul najpoužívanejšej meny na svete sa v minulosti viackrát zmenil. Od konca druhej svetovej vojny však jednoznačne patrí americkému doláru. Hoci museli USA odstúpiť od zlatého štandardu, ich geopolitická sila, otvorenosť ekonomiky a trh z dlhopismi aj v súčasnosti robia z dolára menu číslo jedna a pravdepodobne ňou zostane aj naďalej.

Od drachmy až po libru

Svetové meny prichádzajú a odchádzajú s vývojom svetového geopolitického poriadku. Titulom takejto meny sa v dávnej minulosti mohla pýšiť napríklad grécka drachma, ktorá bola razená v piatom storočí pred Kristom, rímsky denár, byzantský solidus, islamský dinár a francúzsky frank. V novodobnej histórii sa obľúbenými menami stali aj benátsky dukát a florentský florén. Bol to však španielsky strieborný

dolár, ktorý môžeme ako prvý označiť za skutočnú svetovú menu. Dolár bol v 16. a 17. storočí uznávaným platidlom v Európe, Ázii a Amerike. Stalo sa tak vďaka bohatým zásobám striebra, ktoré Španieli ťažili vo svojich amerických kolóniách.

Po ňom prišiel holandský gulden, ktorý mal síce oveľa menší dosah, ale používal sa ako platidlo medzi Európou a územiami holandskej koloniálnej ríše v 17. a 18. storočí. Holanďanom však môžeme vďačiť za prvú menu, ktorá bola stabilizovaná pomocou centrálnej banky, a ich model slúžil ako vzor pre modernú menovú politiku. Nasledovala priemyselná revolúcia, ktorá spôsobila, že od roku 1815 postupne prebrala žezlo britská libra šterling.

Za prvú svetovú rezervnú menu môžeme považovať britskú libru.

Centrálne banky často držia menu vo forme vládnych dlhopisov.

Z Veľkej Británie sa za niekoľko desaťročí stala najväčšia ríša na svete a z Londýna sa stalo svetové centrum pre poisťovacie a komoditné trhy. Podľa historických údajov sa počas druhej polovice 18. storočia stalo Spojené kráľovstvo hlavným vývozcom tovaru na svete, a viac ako 60 % svetového obchodu sa fakturovalo práve v librách. Libru tak môžeme

Svetové rezervné meny

Medzinárodný menový fond (MMF), orgán zodpovedný za monitorovanie medzinárodného menového systému, uznáva osem hlavných rezervných mien: austrálsky dolár, britskú libru šterling, kanadský dolár, čínsky jüan, euro, japonský jen, švajčiarsky frank a americký dolár. Najčastejšie je držaný americký dolár, ktorý tvorí 59 % svetových devízových rezerv.

považovať za prvú svetovú rezervnú menu.

Čo je to rezervná mena?

Rezervná mena je cudzia mena, ktorú má centrálna banka alebo štátna pokladnica v držbe ako súčasť formálnych devízových rezerv svojej krajiny. Krajiny držia rezervy z viacerých dôvodov, vrátane toho, aby prekonali ekonomické šoky, zaplatili za dovoz tovarov, alebo zmenili hodnotu svojich vlastných mien.

Mnohé krajiny si nemôžu požičať peniaze alebo platiť za zahraničný tovar vo svojich vlastných menách, keďže veľká časť medzinárodného obchodu sa dnes uskutočňuje v dolároch, a preto potrebujú držať rezervné meny, aby zabezpečili stabilitu počas krízy a ubezpečili veriteľov, že platby dlhu denominované v cudzej mene splatia. Väčšina krajín chce držať svoje rezervy v mene s veľkými a otvorenými finančnými trhmi, pretože si chcú byť istí, že budú mať prístup k svojim rezervám v momente potreby. Centrálne banky často držia menu vo forme vládnych dlhopisov, ako sú napríklad štátne dlhopisy USA.

Nástup amerického dolára

Postavenie amerického dolára ako globálnej rezervnej meny bolo upevnené po druhej svetovej vojne na konferencii v mestečku Bretton Woods. Konferencie sa zúčastnilo 44 krajín (vrátane Československa), ktoré súhlasili so systémom naviazania hodnoty svojej meny na dolár. Ten bol

Prezident Richard Nixon pozastavil konvertibilitu dolára na zlato.



sám osebe konvertibilný na zlato pri kurze 35 dolárov za uncu. Z dolára sa tak de facto zo dňa na deň stala najdôležitejšia mena na svete. Cieľom systému bolo zabezpečiť stabilitu a zabrániť menovým vojnám z tridsiatych rokov, pri ktorých krajiny opustili zlatý štandard a devalvovali svoje meny, aby získali konkurenčnú výhodu. Na Brettonwoodskej konferencii tiež vznikli MMF a Svetová banka.

Dolár zostáva číslom jeden

Aj napriek týmto výzvam však zostáva dolár suverénne najpoužívanejšou menou na svete. K jeho dominancii prispieva jeho stabilná hodnota, veľkosť americkej ekonomiky a geopolitická sila Spojených štátov. Okrem toho, že dolár tvorí väčšinu globálnych rezerv, zostáva menou voľby pre medzinárodný obchod. Hlavné komodity, ako sú ropa, zlato, striebro alebo pšenica, sa primárne nakupujú a predávajú za americké doláre. Postavenie dolára podporujú aj niektoré veľké ekonomiky, ako Hongkong alebo Spojené arabské emiráty, ktoré stále viažu svoje domáce meny na dolár.

Taktiež žiadna iná krajina nemá dlhopisový trh podobný Spojeným štátom. Jeho celková hodnota dosahuje približne 23,9 bilióna dolárov a zostáva zďaleka najväčším a najlikvidnejším trhom s dlhopismi na svete

– najľahšie sa z neho nakupuje a predáva. „Samotné americké štátne dlhopisy predstavujú popredné svetové rezervné aktívum,“ uviedol americký ekonóm Brad W. Setser z Rady pre zahraničné vzťahy. „Je ťažké konkurovať doláru, ak nemáte analogický trh s dlhopismi,“ dodal.

BRICS tlačí na dedolarizáciu

Niektorí ekonómovia však varujú, že súčasné postavenie dolára by sa nemalo považovať za samozrejmosť. Hoci sa predchádzajúce predpovede o jeho páde, najmä po finančnej kríze v roku 2008, nenaplnili, ekonomické otrasy spôsobené pandemiou koronavírusu a vojnou na Ukrajine otvárajú dvere pre nové alternatívy. Azda najsilnejším blokom, ktorý sa aktívne snaží o vytlačenie dolára, je spolok krajín BRICS (Brazília, Rusko, India, Čína a Južná Afrika). Lídri týchto krajín roky diskutujú o vytvorení novej spoločnej meny, ktorá by mala byť protipólom nielen k doláru, ale aj k západným spoločenským hodnotám. Pochopiteľne, najväčším dôvodom je zníženie ich závislosti

K dominancii dolára prispieva jeho stabilná hodnota, veľkosť ekonomiky a sila USA.



od Spojených štátov. Na samite BRICS v auguste 2023 sa brazílsky prezident Luiz Inácio Lula da Silva spýtal: „Prečo nemôžeme obchodovať prostredníctvom našich vlastných mien? Kto rozhodol, aby bol dolár svetovou menou po zmiznutí zlatého štandardu?“ Ostatní predstavitelia spolku vidia situáciu rovnako. Vplyv dolára si vyskúšali najmä v Rusku, kde od začiatku vojny na Ukrajine USA zmrazili veľkú časť ruských zahraničných rezerv. Nasledovalo rozhodnutie Ruskej centrálnej banky o znížení podielu amerického dolára vo svojich rezervách na historické minimum vo výške 22 %. Putinova administratíva taktiež od začiatku vojny niekoľkokrát podporila plán dedolarizácie s cieľom začať používať alternatívne meny.

Niektoré krajiny sa usilujú o dedolarizáciu svetových finančných trhov.

Čínska konkurencia

Druhá najväčšia svetová ekonomika, ktorá šliape na päty USA už dlhé roky, sa taktiež netají svojou kritikou hegemonie dolára. Čína sa od konca roku 2000 snaží posilniť globálnu úlohu

Najväčším konkurentom amerického dolára je čínsky jüan.

Plány krajín BRICS

Odborníci však poukazujú na to, že aj keby si to krajiny BRICS veľmi želali, momentálne nemajú na to, aby dokázali zosadiť dolár z jeho trónu. Ich štrukturálne problémy, vrátane nedostatku silných centrálnych bánk a menovej politiky, a v prípade Ruska otvoreného vojenského konfliktu, robia tento sen ne realizovateľným. Rovnako tak aj predstava spoločnej meny sa podľa väčšiny ekonómov javí skôr ako vízia. Krajiny zatiaľ nepredstavili žiadny konkrétny plán, ako by mala mena vyzeráť, a tak zostáva len v teoretickej rovine. Dolár si tak s najväčšou pravdepodobnosťou udrží titul svetovej meny v najbližších rokoch, ak nie desaťročiach.

svojho jüanu, ktorý dnes predstavuje 3 % svetových rezerv. Peking napriek tomu stále viac presadzuje jeho používanie v bilaterálnom obchode. Využíva na to svoju jedinečnú pozíciu najväčšieho obchodného partnera na svete. Tento rok napríklad oznámil postupné zavádzanie zúčtovacieho mechanizmu v jüanoch pri vybraných tovaroch a službách v obchodných stykoch s Brazíliou. Čína okrem toho predstavila nové využitie svojej meny prostredníctvom futures kontraktov na ropu denominovaných v jüane. Tie umožňujú vývozcom ropy obísť americký dolár a obchodovať priamo s Čínou. Podľa Pekingu by sa mal tento systém používať najmä pri nákupe ropy od Saudskej Arábie a Ruska. **F**



MYSLITE W DOBROM AJ ZA VOLANTOM



Spoločlivé PZP s bezplatnými asistenčnými službami pre príbehy s dobrým koncom.
Vybavte online už do 3 minút.

30
ROKOV NA SLOVENSKU
wüstenrot

NAJVYŠŠIE POISTNÉ PLNENIE V HOLLYWOODE PRINIESLA SMRŤ PAULA WALKERA Z FILMU RÝCHLO A ZBESILO

Autorka: Miloslava Némová
Foto: Facebook

Neodmysliteľnou súčasťou nakrúcania filmov je poistenie všetkého možného aj nemožného, aby v prípade nehody mali filmové štúdiá všetky riziká podľa možnosti čo najlepšie pokryté. Pozreli sme sa na tie najvyššie vyplatené sumy v poistnom plnení v Hollywoode, a tiež na to, čo ich spôsobilo. Vo väčšine prípadov to bolo náhle úmrtie herca, ale medzi príčinami figuruje napríklad aj zlomený členok.

Bez poistenia ani scéna

Filmový priemysel je veľmi úzko spätý s poistením. Či už celé snímky, alebo samotní herci, bez poistenia sa nenakrúti jediná scéna. S rôznymi filmovými žánrami sa však spájajú aj rôzne riziká. Poistené preto majú filmoví tvorcovia všetko – majetok, zodpovednosť, autopoistenie, úrazy, choroby, osobné údaje, kybernetickú bezpečnosť

aj prípadné finančné machinácie. Dôležitou súčasťou nakrúcania sa tak stávajú aj takzvaní špecializovaní underwriteri, ktorí majú

Bez poistenia dnes už nikto nenakrúti ani jedinú scénu.

možnosť pripomenovať scenáre, herecké scény, lokácie aj výber samotných hercov. Herci, ako Tom Cruise či Jackie Chan, tak musia byť strašiakom poisťovní, keďže odmietajú kaskadérov a všetky nebezpečné výkony chcú robiť sami. Len v niekoľkých málo prípadoch v histórii kinematografie aj skutočne prišlo k vysokému poistnému plneniu. Pozreli sme sa na tie najznámejšie a najdrahšie prípady, v ktorých museli poisťovne preplatiť filmovým štúdiám vysokú sumu.

Rekordné Rýchlo a zbesilo

Za najdrahšiu poistnú udalosť v Hollywoode sa považuje tragická smrť Paula Walkera v roku 2013 v čase nakrúcania siedmej

Po hercovej smrti stálo nakrúcanie pol roka a premiéru odložili o celý rok.

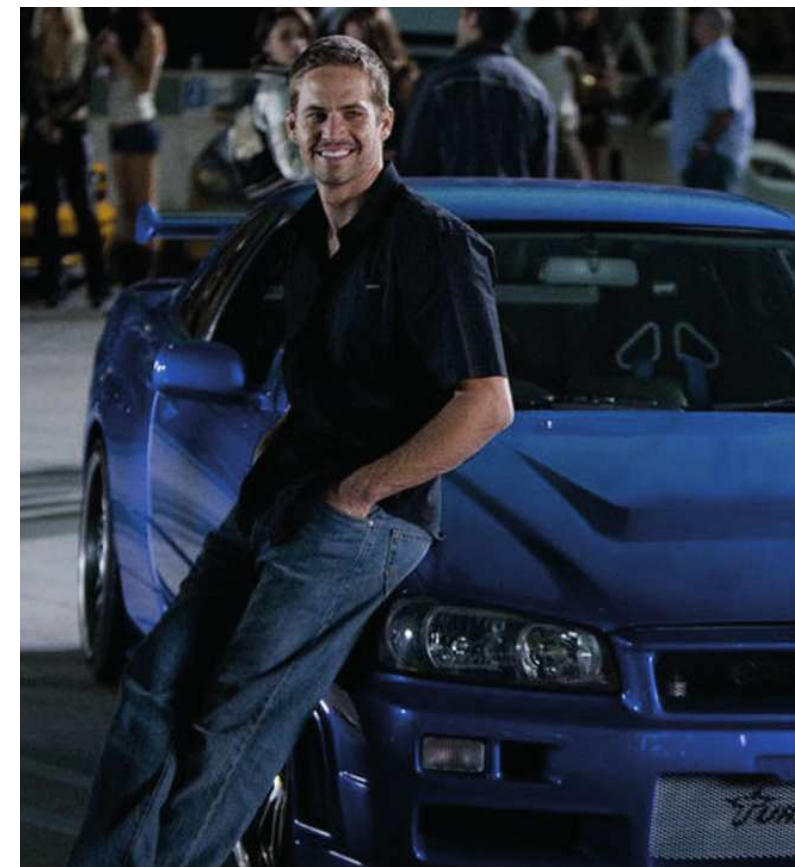
Mŕtveho Walkera vo filme zastúpili jeho dvaja bratia a množstvo efektov.

časti série filmu Rýchlo a zbesilo. Filmové štúdio Universal Pictures sa s poisťovateľom Firemen's Fund dohodlo na prelomovej poistnej sume vo výške 50 miliónov dolárov. Po smrti Walkera stáli filmoví producenti pred dilemou, z ktorej keď chceli von, mali na výber tri možnosti. Mohli zahodiť všetky natočené scény a začať odznova s novým hercom, úplne odstrániť jeho postavu z filmu, alebo použiť dvojníka a digitálnu techniku na dokončenie filmu. Rozhodli sa pre tretiu možnosť.

Nakrúcanie po smrti Walkera stálo takmer pol roka a premiéra v kinách sa odložila o celý rok. Peniaze z poisťovne išli primárne na honoráre čakajúcich hercov a digitálne triky, keďže filmové štúdio chcelo snímku stoj čo stoj dokončiť. Viac ako polovicu Walkerových scén si tak za výdatnej pomoci efektov zahráli jeho dvaja bratia. Brat Cody bol použitý pre svoje oči, ktoré sa veľmi podobali na Paulove a brat Caleb pre podobnú postavu a správanie sa. Na každý výsledný záber s „originálnym“ Paulom Walkerom boli použité traja herci a sedem kamier. Režisér James Wan zároveň využíval aj nepoužitý záber Walkera z predchádzajúcich snímok filmovej série.

Inšpirovali sa Gladiátorom

Producenti z Universal Pictures sa pri rozhodnutí ponechať Walkera v celom filme nechali inšpirovať filmom Gladiátor. Počas nakrúcania tohto filmu na Malte zomrel



jeden z hlavných hercov Oliver Reed na infarkt. Poisťovňa vtedy umožnila režisérovi Ridleymu Scottovi nakrútiť zvyšné Reedove scény s iným hercom v celkovej hodnote okolo 25 miliónov dolárov. Scenár bol prepísaný tak, aby Reedova postava zomrela, použili sa dvojníci tela a Reedova tvár bola digitálne prekrytá. Film nakoniec získal v roku 2000 Oscara za najlepší film a bol venovaný Reedovej pamiatke.

Zlomený členok za 15 miliónov

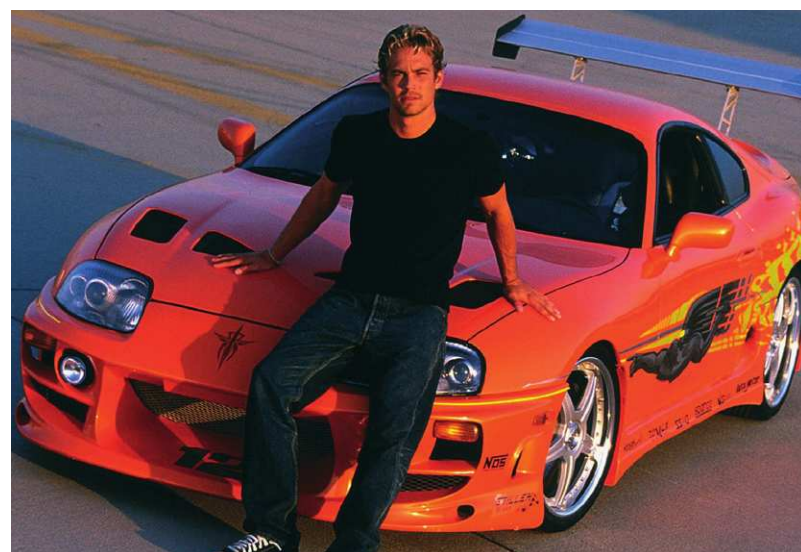
V spomenutých prípadoch zďaleka nejde o jediné drahé nehody, ktoré sa stali počas nakrúcania. Ďalším známym prípadom, keď poisťovňa filmovému štúdiu

Zlomený členok hereckej hviezdy vyšiel na 10 až 15 miliónov dolárov.

vyplatila milióny dolárov, bolo, keď si v roku 2013 herec Robert Downey Jr. zlomil členok počas nakrúcania filmu Iron Man 3. Výroba filmu bola odložená o tri týždne a vyrovnanie sa bolo odhadované v hodnote 10 až 15 miliónov dolárov.

Ešte vyššie vyrovnanie v hodnote 20 miliónov dolárov si filmový priemysel pamätá z roku 1994. Vtedy herec John Candy zomrel uprostred nakrúcania filmu Wagons East!. Film sa napriek smrti herca podarilo dokončiť, no hodnotený je len veľmi slabou.

Herec síce zomrel, ale vďaka digitálnym trikům film dokončili.



WARREN BUFFETT: ZBOHATOL VĎAKA JEDNODUCHEJ INVESTIČNEJ STRATÉGIÍ

Autor: Dominik Horváth
Foto: Getty Images

Warren Buffett dnes patrí k historicky najúspešnejším investorom na svete a za svoje úspechy si vyslúžil prezývku Veštec z Omahy. So svojou spoločnosťou Berkshire Hathaway sa mu už takmer 60 rokov darí porážať akciový trh, vďaka čomu je dnes šiestym najbohatším človekom na svete s majetkom cez 115 miliárd dolárov. Buffettova investičná stratégia pritom vôbec nie je komplikovaná. Patrí k zástancam dlhodobej držby aktív a spoločnosti si vyberá len na základe veľmi jednoduchých pravidiel. Napriek tomu sa len málokomu podarilo jeho investičný štýl napodobniť.



Patrí k najznámejším zástancam školy hodnotového investovania.

koľko som zaplatil za prvú kópiu Inteligentného investora. Nech to bolo čokoľvek, podčiarkne to pravdivé Benjaminovo príslovie: Cena je to, čo platíte, hodnota je to, čo dostanete. Zo všetkých investícií, ktoré som kedy urobil, bol nákup Benjaminovej knihy tou najlepšou,“ uviedol Buffett v rozhovore pre New York Times. Po skončení školy začal Buffett svoju kariéru ako investičný predajca na začiatku 50. rokov minulého storočia a v roku 1956 založil spoločnosť Buffett Associates. Od roku 1965 sa stal generálnym riaditeľom spoločnosti Berkshire Hathaway. Spoločnosť je dnes medzinárodným konglomerátom, ktorý zamestnáva cez 383-tisíc

Kto je Warren Buffett

Warren Buffett sa narodil v Omaha v roku 1930. Už v ranom veku ho začal zaujímať svet investovania a akciových trhov. Po skončení strednej školy študoval na Wharton University. Neskôr prestúpil na Columbia Business School, kde vtedy učil známy investor Benjamin Graham. Ten je autorom knihy

„Inteligentný investor“, ktorá sa dodnes považuje za jednu z najlepších kníh o investovaní vôbec. Graham bol tiež známy zástanca dlhodobého investovania, vždy sa snažil o podrobnú analýzu spoločností a nerád sa púšťal do rizikových investícií. Počas štúdia mal naňho Graham obrovský vplyv a stal sa jeho mentorom. „Nemôžem si spomenúť,

Do úvahy berie obvyčajne iba spoločnosti, ktoré existujú aspoň 10 rokov.

ľudí. Berkshire pod sebou zastrešuje desiatky dcérskych spoločností v oblasti poisťovníctva, energií, nehnuteľností a obchodu.

Vlastná investičná filozofia

Buffett nasleduje školu hodnotového investovania a dnes patrí k najznámejším zástancam tejto stratégie. Podobne ako lovci výhodných ponúk, aj hodnotoví investori hľadajú akcie, o ktorých sa domnievajú, že sú trhom podhodnotené, alebo akcie, ktoré sú hodnotné, ale väčšina ostatných kupujúcich ich nepozná. Následne ich kupujú za túto nízku cenu s vierou, že v budúcnosti ich cena narastie. Neexistuje všeobecne uznávaný spôsob, ako určiť vnútornú hodnotu, ale najčastejšie sa určuje analýzou finančných správ a účtovníctva spoločnosti.

Buffett posúva tento prístup k hodnotovému investovaniu na inú úroveň. Keď investuje do spoločnosti, nezaobrá sa tým, či trh nakoniec uzná jej hodnotu. Na každú spoločnosť sa pozerá ako na celok, takže si akcie vyberá výlučne na základe ich celkového potenciálu ako spoločnosti. Vždy drží akcie dlhodobo, a preto sa nezaujíma o krátkodobé výkyvy akciového trhu. V skutočnosti sa vôbec nezaobrá aktivitami na burze. Toto je dôsledok jeho slávnej parafrázy citátu Benjamina Grahama: „Z krátkodobého hľadiska je trh strojom na hlasovanie, ale z dlhodobého hľadiska je to stroj na váženie.“

Ako nájsť vhodnú spoločnosť

Warrenovi sa darí nachádzať podhodnotené akcie už desiatky rokov. Pri hľadaní sa zameriava na viaceré ukazovatele, podľa ktorých hodnotí zdravie a stav spoločnosti. Prvým kritériom, ktoré ho pri spoločnostiach zaujíma, je návratnosť vlastného kapitálu (ROE). Niekedy sa ROE označuje aj ako návratnosť investície akcionára. Buffett sa vždy pozerá na ROE, aby zistil, či spoločnosť dosahuje konzistentne dobré výsledky v porovnaní s inými spoločnosťami v rovnakom odvetví. Druhým kritériom je pomer dlhu k vlastnému kapitálu, pričom uprednostňuje malé množstvo dlhu. Spoločnosť by podľa neho mala generovať zisky z vlastného imania, nie z požičianých peňazí. Vysoká úroveň dlhu v porovnaní s vlastným imanom môže viesť k nestálym ziskom a vysokým úrokovým nákladom. Ďalším kritériom je jedinečnosť spoločnosti. Buffett má tendenciu vyhýbať sa spoločnostiam, ktorých produkty sú na nerozoznanie od produktov konkurentov. Ak spoločnosť neponúka nič iné, ako ktorákoľvek iná firma, nevidí dôvod do nej investovať. Akákoľvek charakteristika, ktorú je ťažké napodobniť, je podľa neho dôležitá konkurenčná výhoda.

Kupuje len to, čo pozná

Do úvahy berie obvyčajne iba spoločnosti, ktoré existujú aspoň 10 rokov. Práve preto by sme v jeho portfóliu márne hľadali mladé technologické spoločnosti, ktoré za posledné roky zažili veľký boom. Warren sa na ich adresu v minulosti niekoľkokrát úsmevne vyjadril, keď povedal, že „nechápe mechaniku mnohých dnešných technologických spoločností a investuje len do podnikania, ktorému plne rozumie“. Podľa neho je dôležité, aby spoločnosť obstála v skúške času a nikdy nepodceňuje dôležitosť historického výkonu. Práve ten podľa neho dokazuje schopnosť (alebo neschopnosť) spoločnosti zvyšovať hodnotu pre akcionárov. Ako však rád upozorňuje, minulé výkonnosť akcie nezaručuje výkonnosť v budúcnosti. Práve preto je hlavnou úlohou úspešného investora určiť, ako dobre môže spoločnosť fungovať v budúcnosti. **F**

Vlastné pravidlá investovania striktne dodržiava už 60 rokov.

Top 10 akcií v portfóliu Berkshire Hathaway

	Celková hodnota akcií	% z portfólia
Apple Inc.	151 miliárd \$	46,44 %
Bank America Corp.	29 miliárd \$	9,09 %
American Express Co.	25 miliárd \$	7,69 %
Coca Cola Co.	24 miliárd \$	7,63 %
Chevron Corp.	21 miliárd \$	6,65 %
Occidental Petroleum Co.	13 miliárd \$	4 %
Kraft Heinz Co.	12 miliárd \$	3,87 %
Moodys Corp.	7 miliárd \$	2,32 %
Hewlett-Packard Inc.	3 miliardy \$	1,09 %
Davita Inc.	2,9 miliardy \$	0,90 %

Zdroj: hedgefollow.com

LIETANIE ZATIAL' NIE JE ZELENÉ, ANI KEĎ SI PRIPLATÍME ZA KOMPENZÁCIU UHLÍKOVEJ STOPY

Autor: Roland Régely

Aerolinky sa po celom svete snažia presvedčať zákazníkov, že za zelený príplatok dokážu zmierniť emisie pri lietaní. Takéto tvrdenia však podľa spotrebiteľských organizácií nie sú pravdivé. V Európskej únii už pre takéto greenwashing pribudla hromadná sťažnosť na viacero leteckých spoločností. Tie na kritiku reagujú tým, že „vždy spĺňajú požiadavky cestujúcich na vysokú transparentnosť“.

Udržateľnosť len naoko

Členovia Európskej organizácie na ochranu spotrebiteľov (BEUC) sa sťažujú, že aerolinky sa snažia vzbudiť u svojich zákazníkov falošný dojem, že si môžu priplatiť za lietanie s minimálnou uhlíkovou stopou. „Je dôležité zdôrazniť, že tieto tvrdenia sú jednoducho nepravdivé, pretože letecká doprava nie je udržateľná a v blízkej budúcnosti sa takou ani určite nestane. Spotrebiteľia, ktorí platili dodatočné „zelené“ poplatky na základe týchto zavádzajúcich tvrdení, by mali od leteckých spoločností dostať svoje peniaze späť,“ vyhlásila BEUC v tlačovej správe.

Pod nedávnu sťažnosť BEUC sa podpísalo 23 európskych organizácií z 19 krajín, vrátane slovenskej Spoločnosti ochrany spotrebiteľov. Podľa právnej analýzy BEUC spoločnosti, ako Ryanair, Lufthansa, Air France a ďalšie, takými ofsetovými schémami porušujú pravidlá Európskej únie o nekalých obchodných praktikách.

Regulátori vypínajú reklamy

Britský regulátor dohliadajúci na

*Priplácanie si
za lietanie
s minimálnou
uhlíkovou stopou
nie je fér.*

dodržiavanie pravidiel reklamy (ASA) zakázal dve nedávne reklamy aerolínok Etihad Airways, v ktorých zdôrazňovali svoj šetrný prístup k planéte. ASA síce uznal, že aerolinky Etihad Airways vykonali rôzne kroky na zníženie svojej ekologickej stopy, no upozornil, že aerolinky sa aj tak dopustili zavádzajúcej reklamy.

Podľa regulátora by mali byť environmentálne tvrdenia, ako napríklad „udržateľné lietanie“, podložené vysokou úrovňou dôkazov, čo sa zatiaľ nestalo. Aerolinky so sídlom v Abú Zabí reagovali vyhlásením, že sú sklamané. Uviedli, že udržateľnosť je pre ne prioritou a zdôraznili tiež vysoké investície do lietadiel s nízkou spotrebou

paliva, ale aj výskumy týkajúce sa udržateľných leteckých palív či spomínanú uhlíkovú kompenzáciu. Podobné reklamy boli v minulosti zakázané aj rakúskym Austrian Airlines či írskym nízkonákladovým aerolinkám Ryanair. Írsky lowcost napríklad vo svojich kampaniach tvrdil, že „má najnižšiu uhlíkovú stopu zo všetkých veľkých leteckých dopravcov“.

Ofsetové programy

Takmer všetky veľké letecké spoločnosti v súčasnosti majú programy založené na takzvaných ofsetoch. Cestujúcim ponúkajú možnosť „vymazať“ uhlíkovú stopu svojho letu prostredníctvom poplatkov. No podľa britského Denníka Guardian tieto programy majú mnohé nedostatky a sprostredkovatelia kreditov neprinášajú potrebné zníženie emisií, čo znižuje pozitívny efekt kreditov.

Letecké spoločnosti totiž neinvestujú priamo do zalesňovania, ale namiesto toho nakupujú takzvané uhlíkové kredity prostredníctvom sprostredkovateľov.

*Regulátori vypli
viaceré „zelené“
reklamy propagujúce
udržateľné lietanie.*

Investigatíva denníka Guardian ukázala, že v prípade najväčšieho svetového sprostredkovateľa uhlíkových kreditov, ktorého klientmi sú okrem aerolínok aj giganty, ako Shell, Disney alebo Gucci, viac ako 90 % týchto kreditov neprihá žiadne zníženie emisií.

Kritici kreditných programov považujú takéto kompenzačné schémy za nebezpečné, pretože podľa nich nezaručujú, že prírodné procesy, ako napríklad zalesňovanie, budú aj úspešné. Ofsetové programy môžu podľa nich iba oddialiť skutočné znížovanie

emisií a brzdiť potrebné regulácie na ich zníženie. Podľa zistení Guardianu, napriek ofsetovým programom, celkové emisie oxidu uhličitého v leteckej doprave stúpili za posledné desaťročie o 4 až 5 %. S postpandemickým oživením leteckého priemyslu a návratom počtu cestujúcich sa očakáva, že tieto emisie môžu naďalej rásť. Emisie najbližšie roky neklesnú ani napriek ekologickejším palivám. Európska únia už síce postupne tlačí letecké spoločnosti do využívania takýchto pohonných hmôt, no podľa expertov je tento proces príliš pomalý. Ekologické palivo totiž zatiaľ tvorí len zanedbateľnú časť z celkového objemu pohonných hmôt v leteckej doprave.

Najskôr v roku 2050

Letecké spoločnosti združené v organizácii Airlines for Europe (A4E), spolu s obchodným združením zastupujúcim veľké európske

letecké spoločnosti, reagovali na obvinenia týkajúce sa transparentnosti a účinnosti klimatických kompenzácií. Podľa nich európske letecké spoločnosti vždy plne spĺňajú požiadavky cestujúcich na vysokú transparentnosť. Taktiež zdôraznil, že odvetvie aktívne pracuje na dosiahnutí cieľa uhlíkovej neutrality do roku 2050, pričom využívanie ekologických palív a zvýšená účinnosť spaľovania palív bude kľúčovým faktorom pri znižovaní potreby klimatických kompenzácií. **F**

*Letecké spoločnosti
na „vymazávanie“
uhlíkových stôp z letov
využívajú takzvané
ofsety.*



NOVÝ ZÁJAZD NA DOSAH RUKY

CENY UŽ OD 25 €



CKDAKA.SK

DÁMU S VEJÁROM OD GUSTAVA KLIMTA VYDRAŽILI ZA 85 MILIÓNOV LIBIER

Autor: Ján Sípós
Foto: Sotheby's

Starý kontinent má nový rekord. Najdrahším obrazom predaným v európskej aukcii sa stal posledný portrét, ktorý rakúsky maliar Gustav Klimt dokončil pred svojou predčasnou smrťou v roku 1918. Nový majiteľ zaň na dražbe aukčnej siene Sotheby's zaplatil 85 miliónov libier, čo je v prepočte takmer 100 miliónov eur.

Východoázijský charakter

Dielo, ktoré umelec začal maľovať v roku 1917, je stvárnené Klimtovým charakteristickým bohatým a expresívnym štýlom. Podobne, ako vo väčšine jeho prác, aj v tomto sa prejavujú východoázijské vplyvy. Práve tie totiž formovali Rakúšanovu tvorbu. Ide nielen o vejár, ktorý drží neznáma sediaca žena, ale aj o použitie motívov fénixa a lotosového kvetu. Sploštená perspektíva pozadia zasa evokuje japonské drevoryty, ktoré sa nachádzali v maliarovej rozsiahlej zbierke ázijského umenia.

Dámu s vejárom nenamal'oval na objednávku, ale pre vlastné potešenie.

za 104,6 milióna dolárov, čo v tom čase bolo menej ako dnešná cena Dámy s vejárom. Podľa aukčného domu Sotheby's trvala dražba 10 minút. Novým majiteľom majstrovského diela je neznámy kupec z Hongkongu. Dáma s vejárom je tak jedným z mála Klimtových portrétov, ktoré zostávajú v súkromných rukách.

Diabol je ukrytý v detailoch

„Krása a zmyselnosť portréту spočíva v detailoch – v modrých a ružových škvrnách, ktoré oživia pleť portrétovanej ženy,

Rekordná dražba diela netrvala dlhšie ako 10 minút.

Posledné je najdrahšie

Posledné majstrovské dielo Gustava Klimta Dáma s vejárom (Dame mit Fächer), ktoré zobrazuje neznámu ženu, vytvorilo nový európsky aj Klimtov osobný rekord. CNN pripomína, že prekonal obraz s názvom Brezový les (zo zbierky zosnulého spoluzakladateľa spoločnosti Microsoft Paula G. Allena), ktorý sa vlani predal

v perových líniách jej mihalnic a našpúlených perách, ktoré dodávajú jej tvári charakter,“ uviedla aukčná sieň Sotheby's v tlačovej správe. Väčšina Klimtových najznámejších diel, vrátane jeho ikonického Bozku, vznikla v jeho skoršej „zlatej fáze“, v ktorej do svojich obrazov často vkladal plátkové zlato. Toto obdobie jeho kariéry sa skončilo na prelome prvého a druhého desaťročia 20. storočia.

V súvislosti s jeho práve vydraženým obrazom sa v čase jeho tvorby nachádzal tesne pred svojim skonom vo veku 55 rokov „na umeleckom vrchole a vytváral

Nezvyčajné dielo aj tvar

Obraz má nezvyčajný štvorcový tvar, na výšku aj na šírku meria približne jeden meter. Newmanová tiež poznamenala, že na rozdiel od mnohých najznámejších Klimtových portrétov, toto dielo nebolo maľované na objednávku, čo znamená, že ho pravdepodobne vytvoril pre vlastné potešenie.

Európske rekordy

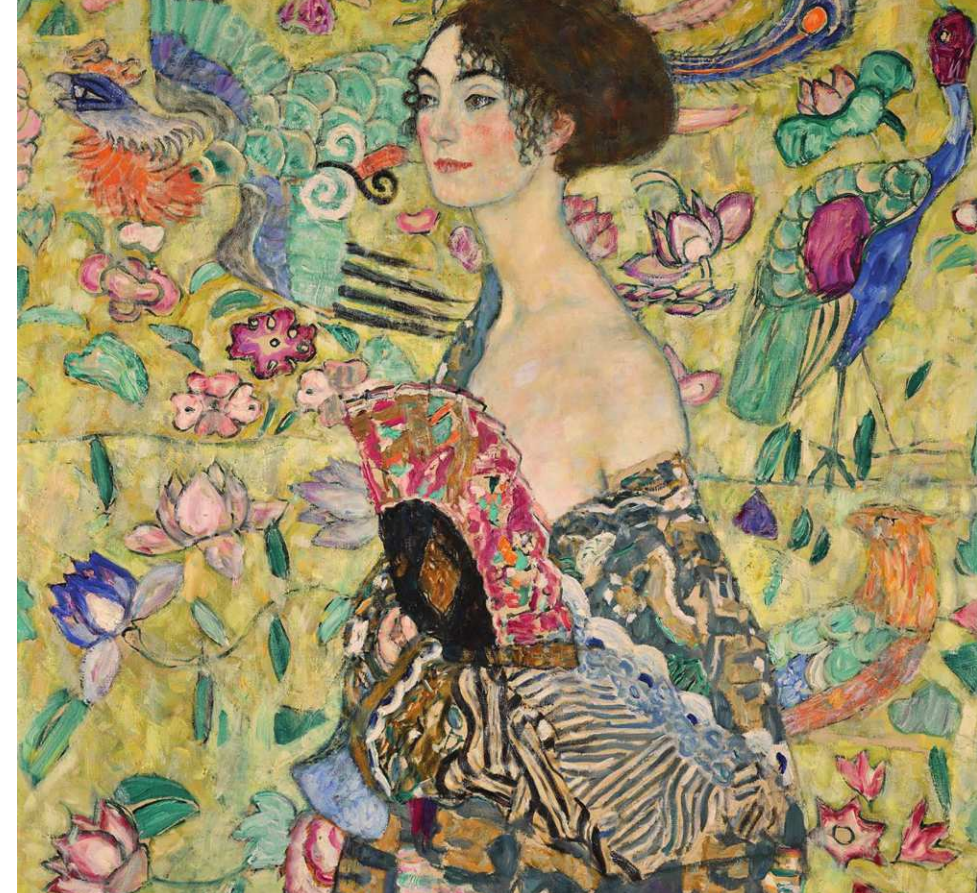
Agentúra ČTK pripomína, že doposiaľ najdrahším umeleckým dielom predaným v európskej aukcii bola socha Alberta Giacomettiho nazvaná Kráčajúci muž I, ktorú sa v roku 2010 podarilo v Londýne vydražiť za 75,6 milióna eur. Rekord pre najdrahší obraz predaný v európskej dražbe držalo plátno belgického surrealistu Reného Magritta L'empire des lumières (Ríša svetiel), za ktoré vlani kupec zaplatil viac ako 69 miliónov eur.

niektoré zo svojich najdokonalejších a najexperimentálnejších diel“, ako uviedla pre CNN vedúca oddelenia impresionistického a moderného umenia v Sotheby's Helena Newmanová.

Z Viedne do Hongkongu

Obraz pôvodne vlastnil viedenský priemyselník, Klimtov priateľ a mecenas, Erwin Böhle. Neskôr ho kúpil zberateľ umenia Rudolf Leopold, ktorý ho v roku 1994 v aukčnej sieni Sotheby's predal rodine súčasného majiteľa za 11,6 milióna dolárov, čo bol v tom čase nový aukčný rekord rakúskeho umelca. Odvtedy sa obraz na dražbe neobjavil, hoci minulý rok bol vystavený v rakúskom múzeu The Belvedere, kde sa nachádza aj Bozk a niekoľko ďalších významných majstrovských diel.

Krása a zmyselnosť portrétu spočíva v jednotlivých detailoch.



Oprah, Klimt a Adele Bloch

Klimtov Portrét Adele Bloch-Bauerovej I medzitým v roku 2006 kúpil americký podnikateľ Ronald Lauder údajne za 135 miliónov dolárov. O desať rokov neskôr podľa agentúry Bloomberg Oprah Winfreyová predala ďalšie zobrazenie toho istého námetu Portrét Adele Bloch-Bauerovej II čínskemu kupcovi za 150 miliónov dolárov. Dáma s vejárom bola hlavnou položkou letnej aukcie moderného a súčasného umenia spoločnosti Sotheby's, ktorá sa udiala v čase dlho očakávaného znovuoživenia londýnskej Národnej portrétnej galérie.

Na aukcii sa objavili aj ďalšie portréty významných umelcov, vrátane Alberta Giacomettiho a Edvarda Muncha. Predaj sa uskutočnil uprostred obáv, že aukčný trh sa po počiatočnom oživení po pandémii koronavírusu ochladzuje. V najnovšom vydaní výročnej správy o trhu UBS sa totiž uvádza, že globálne aukčné príjmy, ktoré v roku 2021 vzrástli o 47 %, vlani klesli o 1 %.

Predpokladá sa, že súkromne sa obrazy predávajú ešte drahšie ako na aukciách.

Ceny neustále rastú

Klimtove obrazy počas uplynulého desaťročia prudko zvýšili svoju hodnotu. Rakúšan v súčasnosti patrí k hŕstke umelcov, ktorých diela sa verejne predali za deväťciferné sumy. Predpokladá sa, že ďalšie obrazy sa kúpili súkromne za ešte vyššiu sumu. Podľa Financial Times súdne dokumenty z prebiehajúceho právneho sporu medzi ruským miliardárom Dmitrijom Rybolovlevom a obchodníkom s umením Yvesom Bouvierom ukázali, že oligarcha kedysi kúpil Klimtove Wasserschlagen II (Vodné hady II) za 183,8 milióna dolárov.

PRSTEŇ LEGENDÁRNEHO RAPER TUPACA SHAKURA VYDRAŽILI ZA VIAC AKO 1 MILIÓŇ DOLÁROV

Autorka: Miloslava Némová

Foto: FB

Legendárny prsteň rapera Tupaca Shakura kúpil v dražbe Sotheby's v New Yorku iný známy raper Drake. Prsteň navrhol sám Tupac, je zo 14-karátového zlata, zobia ho diamanty, rubíny a miniatúrna koruna. Práve koruna má značiť umelcov akt sebakorunovacie a jeho náklonnosť k politickému manifestu stredovekého mysliteľa Niccola Machiavelliho.

Najdrahšia hip hop dražba

Ikonický prsteň amerického rapera Tupaca Shakura vydražili v aukčnom dome Sotheby's v New Yorku za takmer 1,02 milióna dolárov (930-tisíc eur). Konečná cena prsteňa troj- až pätnásobne prekonal odhadovanú sumu, ktorá sa pohybovala medzi 200- až 300-tisíc dolármi. Prsteň si nadizajnoval Tupac osobne a mal ho na ruke počas svojho posledného verejného vystúpenia v roku 1996, pár dní pred tým, ako ho zavraždili. Aj vďaka tomu sa prsteň stal najcennejším hiphopovým artefaktom, aký sa kedy predal na aukcii. Noví majitelia vydražených vzácností obyčajne zostávajú v anonymite, v tomto prípade sa však nový vlastník Tupacovho prsteňa odhalil sám. Raper Drake zverejnil fotku svojho novonadobudnutého šperku na Instagrame.

Navrhol ho sám umelec

Tupac navrhol prsteň niekoľko mesiacov po tom, ako podpísal zmluvu s Death Row Records po svojom návrate z väzenia, v ktorom si odsedel osem mesiacov. Šperk zo 14-karátového zlata, pokrytý brúsenými diamantmi

a rubínmi, má na boku nápis „Pac & Dada 1996“ – odkaz na zasnúbenie sa s modelkou a herečkou Kidadou Jonesovou. „Na tomto šperku je zvláštne to, že Tupaca ukazuje v momente, keď nebol nevyhnutne v prvej línii ako umelec, ale muž, ktorý vyjadril svoju lásku k inej osobe,“ povedal pre aukčný dom Sotheby's hosťujúci kurátor predaja Kelvin Mercer.

Prsteň si navrhol sám a mal ho aj krátko pred svojou smrťou.

Prsteň má navrchu korunu zo zlata, rubínov a diamantov, ktorá pre Tupaca predstavovala „akt sebakorunovacie“. Raper totiž prejavoval náklonnosť k politickému manifestu Niccola Machiavelliho „Princ“, a práve po jeho prečítaní, keď bol vo väzení, si začal sám hovoriť „Makaveli“.

Nevyriešená vražda

Tupac mal prsteň na odovzdávaní cien MTV Video Music Awards v roku 1996, čo bolo jeho posledné verejné vystúpenie. O tri dni

neskôr, 7. septembra, bol raper štyrikrát postrelený a na následky zranení zomrel o šesť dní neskôr vo veku 25 rokov. Umelca postrelili, keď sedel v aute so šéfom vydavateľstva Death Row Records Marionom „Suge“ Knightom. Po boxerskom zápase stáli na semafore neďaleko Las Vegas Strip, keď vedľa nich zastavil biely cadillac, v ktorom sedeli štyria muži. Tupacov vrah dodnes nie je známy, prípad sa však takmer po tridsiatich rokoch opäť otvára, keď polícia v súvislosti s ním robila v Nevade domovú prehliadku. Vyšetровatelia sú však dlhodobo presvedčení, že Tupacov vrah zomrel už o dva roky neskôr pri inej prestrelke. Očakáva sa teda maximálne obvinenie zo spolupáchateľstva. **E**

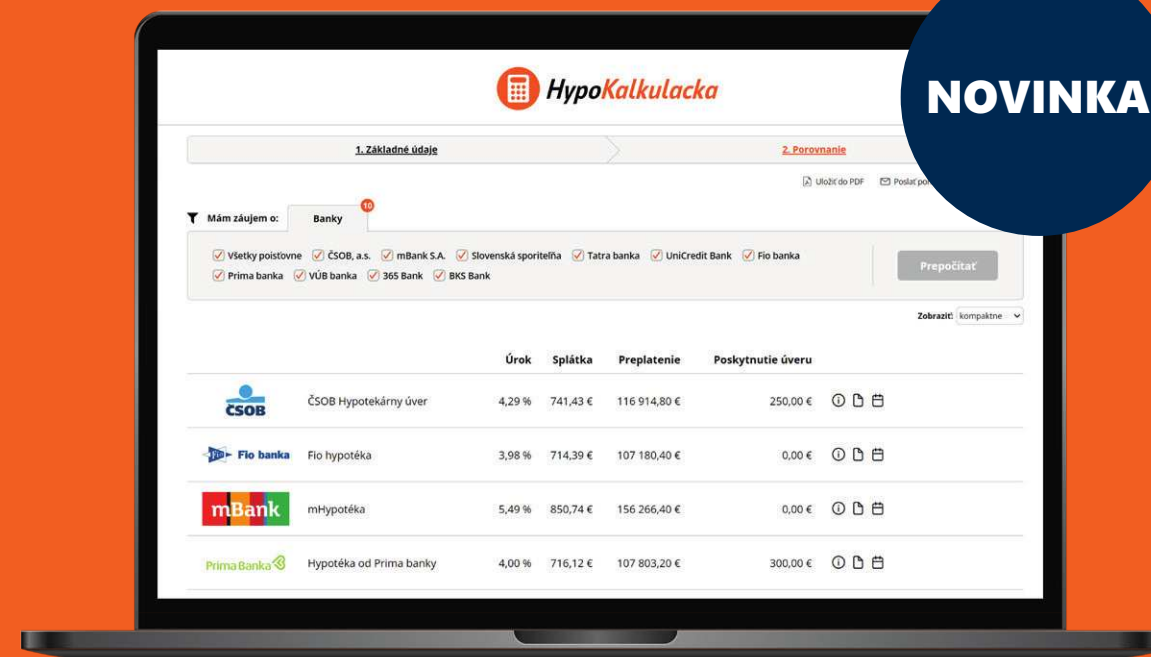


 HypoKalkulacka



HYPOKALKULAČKA NOVINKA ROKA 2024

NOVINKA



Softvér pre finančných agentov.
Pre viac informácií nás kontaktujte
na obchod@positive.sk

positive


TVORCA
VAŠEJ
OSOBNEJ
ZNAČKY

JANA
SCHOCHMANN.

JS.



[jana.schochmann](https://www.instagram.com/jana.schochmann)



www.janaschochmann.sk



[Jana Schochmann](https://www.linkedin.com/in/jana.schochmann)