Financial Report
www.finreport.sk
Zima 2021
6,90 €

Juraj Karpiš: Chcete vedieť, čo nás čaká? | 14
Filip Schochmann: Agenti a digitalizácia | 32
Úroky hypotekárnych úverov sa blížia k nule | 64
Anketa: Multi-level marketing vs. broker pool | 22

MAKLÉRI VZNIKAJÚ A ZANIKAJÚ.

ZVOLIA SI ZASTREŠENIE ALEBO SAMOSTATNOSŤ?

ISSN 2454-0552
04
9 772454 055004

P5032

MultiKalkulačka

MultiKalkulačka

Povinné zmluvné poistenie

Havarijné poistenie

Dom, Domácnosť

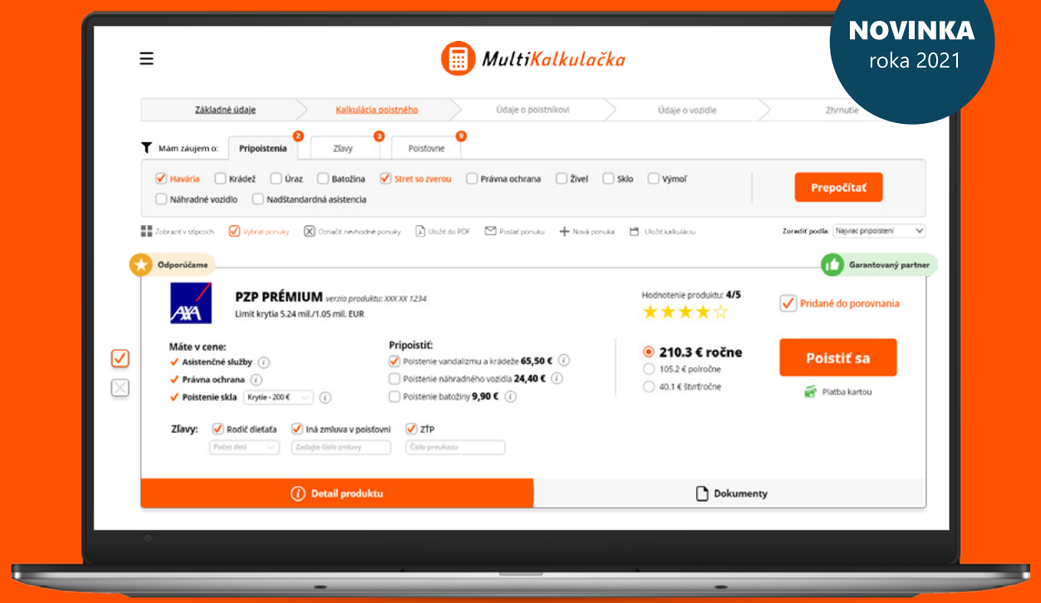
Cestovné poistenie

Zodpovednosť za škodu

JEDNODUCHO
NAJLEPŠÍ POROVNÁVAČ
POISTENIA

Zistite prečo.

NOVINKA
roka 2021



positive

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

www.MultiKalkulacka.sk

P5212

Ready Made Maklér

READY MADE MAKLÉR
NA PREDAJ

Staňte sa samostatným finančným agentom už dnes.
Kúpte si maklérsku spoločnosť bez histórie, pripravenú na podnikanie.

Na sklade máme:

MAKLÉR Alfa s.r.o.
MAKLÉR Beta s.r.o.

- Založenie spoločnosti
- Licencia od NBS
- Dokumentácia SFA
- Softvérové vybavenie

positive

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

www.positive.sk/ReadyMade

EDITORIÁL

NECH VÁM NEUNIKNE ŽIADNA PRÍLEŽITOSŤ

Máme za sebou náročný rok. To by sme síce mohli tvrdiť vždy, zas a znova, no tentokrát to platilo pre úplne všetky oblasti, ktorým sa náš magazín venuje. Napríklad ekonomika štátu, ktorú pozorne vníma každý občan, sa trochu pozviechala, no tak, ako v predchádzajúcom roku, aj teraz bude musieť zápasiť s rekordne rastúcou infláciou a pre niektoré odvetvia takmer smrtiacou dodávateľskou krízou.

Náročné to majú aj bankári. V mimoriadne úzkom manévrovacom priestore žonglujú s takmer nulovými úrokovými sadzbami a kvôli vyčkávacej stratégii Európskej centrálnej banky ich budú musieť držať nízko pri zemi aj v nasledujúcich mesiacoch. Bojujú aj poisťovne. Digitalizujú, čo sa len dá, a menia tiež formu svojho pôsobenia. Populárnou sa stala najmä ich zmena na pobočky zahraničných poisťovní.

Rovnako rušný rok mali spoločnosti venujúce sa investovaniu. Trendom je čoraz intenzívnejšie zapájanie udržateľných,

sociálnych a najmä zelených investícií. Vlastne, na dobrej vlne sa niesli tiež alternatívne investície, ktoré sa zvyknú označovať aj ako bojovníci s infláciou. Zabudnúť nesmieme ani na všadeprítomné kryptomeny, ktoré sa stali najdiskutovanejšou investičnou témou. A možno je to tak aj dobre, pretože čím skôr pochopíme princíp blockchainu, na ktorom väčšina kryptomien funguje, tým lepšie. Jeho dôležitá úloha v budúcnosti, a nielen vo finančníctve, sa totiž črtá čoraz zreteľnejšie.

Samozrejme, nesmieme zabudnúť ani na finančných agentov. Väčšina z popredných spoločností pôsobiacich na Slovensku zvláda koronakrízu vcelku dobre. Všetky zmodernizovali svoju činnosť, mnohé prekopali organizačnú štruktúru, prichádzajú s novými nástrojmi, platformami, iniciatívami... niektoré expandujú aj do zahraničia, ďalšie zase zo zahraničia k nám. Veľmi pestrá situácia nastala na trhu, a to je dobrá správa nielen pre agentov samotných, ale najmä pre občana. Už nemusí komunikovať s tým, kto ho prvý osloví a presvedčí na spoluprácu, ako v minulosti, ale sám si môže vybrať. A o to predsa ide, o slobodu voľby.

Celému finančnému trhu, aj vám, našim verným čitateľom želáme, aby ste za novými výzvami vykročili tou správnou nohou. Určite to bude pestrý rok plný zaujímavých udalostí a najmä príležitostí. Preto buďte vnímaví, pozorní aj odvážni, aby vám žiadna z nich neunikla!

Robert Juriš
šéfredaktor magazínu Financial Report

REDAKCIA

Riaditeľka
Jana Schochmann (janaschochmann@finreport.sk)

Šéfredaktor
Robert Juriš (juris@finreport.sk)

Redaktori
Arian Ali, Naďa Černá, Dominik Horváth, Zuzana Mecková, Roland Régely, Magdaléna Švančarková

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

Art director, grafika a layout
Tomáš Griger

Jazyková korektúra
Andrea Hoštáková

VYDAVATEĽSTVO

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

Financial Report, s. r. o.
Zima 2021

Registrácia
ISSN 2454-0552

Periodicita: štvrťročník
Poradové číslo: 4/2021
Ročník vydania: 5. ročník
Evidenčné číslo: EV 5561/17

Reklamné texty neprešli jazykovou korektúrou.
Titulka: Pavol Roško

EKONOMIKA
Nenásytná inflácia nám ujedá z peňazí | 12

LÍDRI
Juraj Karpiš: Ak chcete vedieť, čo nás čaká, pozorne sledujte situáciu v susednom Česku | 14

FINANCIE
Dôchodková reforma má odstrániť diskrimináciu a zvýšiť výnosy | 18

LÍDRI
Anketa: Multi-level marketing, broker pool, alebo existuje aj tretia cesta? | 22

FINANČNÍ AGENTI
Novela zákona o finančnom sprostredkovaní už mala byť v parlamente, no nie je | 26

FINANČNÍ AGENTI
Koľko podriadených agentov využívajú TOP finanční agenti na trhu? | 28

LÍDRI
Filip Schochmann: Pripravenosť niektorých agentov na digitalizáciu je priam kuriózna | 32

FINANČNÍ AGENTI
Koľko klientov je „tak akurát“ na jedného finančného agenta? | 36

FINANČNÍ AGENTI
Ktorí z agentov majú k dispozícii najširšiu ponuku finančných produktov? | 38

POISŤOVNE
Prichádzajú nové výzvy – digitalizácia a mladší klienti | 42

POISŤOVNE
Na trhu už nie je žiadna poisťovňa so slovenským kapitálom | 44

FINANČNÍ AGENTI
Zmluvy sú povinní prehodnocovať aspoň raz ročne, cena nie je najdôležitejšia | 46

LÍDRI
Pavol Chovan: kvalitná príprava a fair play prístup | 56

BANKY
Úrokové sadzby hypoték klesli blízko k nule. Najvýhodnejšie podmienky majú zelené úvery | 64

FINTECH
TOP 10 kryptomien na trhu. Na čo sa využívajú a aké sú ich výhody? | 74

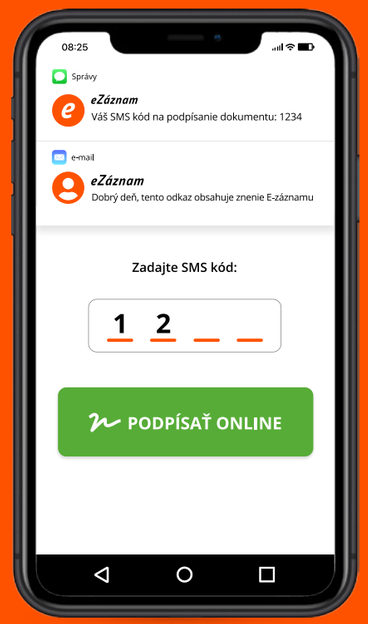
INVESTOVANIE
Zaujímavé zberateľské mince zobrazujú dinosaury, pamätné udalosti aj významné stavby | 78

P5033

eZáznam

ONLINE PODPIS

Potvrdenie **Záznamu o sprostredkovaní finančnej služby** na diaľku.



positive

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

www.eZaznam.sk

ČO JE NOVÉ VO FINANCIÁCH

Autor: Redakcia Financial Report

Na Slovensku už funguje len jeden centrálny depozitár cenných papierov

Centrálny depozitár cenných papierov SR v spolupráci s Národným centrálnym depozitárom cenných papierov úspešne uskutočnili migráciu všetkých aktív klientov. Od polovice novembra minulého roka zavŕšili proces vytvorenia jediného centrálneho depozitára, ktorý bude poskytovať svoje služby na celom slovenskom kapitálovom trhu. „Pripravujeme rozšírenie digitalizácie poskytovaných služieb na ďalšie skupiny klientov a pracuje aj na zefektívnení interných procesov. Chceme si takto vytvoriť lepšiu pozíciu pre možné zníženie poplatkov v budúcnosti," povedal generálny riaditeľ spoločnosti Martin Wiedermann.

Foto: CDCP

Finančná správa skončila so žltými lístkami, prechádza na elektronickú komunikáciu

Komunikácia s finančnou správou je pre daňové subjekty od začiatku roku 2022 jednoduchšia. Po spustení obojsmernej elektronickej komunikácie sa skončilo používanie „žltých lístkov" a finančná správa začala elektronicky doručovať dokumenty do schránok na ústrednom portáli verejnej správy za všetky druhy daní. Právnickým osobám, ktoré sú zapísané v Obchodnom registri, sa aktivuje elektronická schránka automaticky zo zákona s jej zriadením. V prípade fyzickej osoby sa elektronická schránka aktivuje až na jej žiadosť. Elektronické dokumenty aj ich prílohy budú mať rovnaké právne účinky ako majú dokumenty v papierovej podobe.

Foto: Shutterstock

Taliansko sa stáva európskym lídrom digitálnych platieb, obmedzuje používanie hotovosti

Talianska vláda vyhlásila vojnu praniu špinavých peňazí, sivej ekonomike, daňovým únikom a nedovolenému narábaniu s finančnou hotovosťou. Od začiatku nového roka znížila hranicu platenia finančnou hotovosťou na tisíc eur. Usiluje sa o realizáciu takzvaného cashless – bezhotovostného plánu, ktorý by postupne obmedzil hotovostné platby s tým, že uprednostní tie digitálne.Všetky ostatné platby nad tisíc eur pod hrozbou až 50-tisícovej pokuty bude možné realizovať len bezhotovostne. Vďaka tomuto rozhodnutiu sa Taliansko stáva kľúčovým podporovateľom elektronických platobných operácií v rámci krajín EÚ.

Foto: Shutterstock

Ekonomický výkon eurozóny znamená dobré vyhliadky aj pre Slovensko

Ekonomika eurozóny dosiahla v závere roka solídny medziročný rast takmer 4 %. To vytvára dobrú štartovaciu pozíciu aj pre výkon slovenskej ekonomiky. Naďalej však trvajú riziká spojené s pretrvávajúcimi problémami so vstupmi, presnejšie ich cenami aj dodávkami, v priemyselných podnikoch. Priemyselné firmy nielen na Slovensku, ale na celom svete už niekoľko mesiacov hlásia problémy so zabezpečením výrobných zariadení a materiálov. V uplynulých mesiacoch ich však kompenzoval dobrý vývoj ostatných komponentov hrubého domáceho produktu. Rast by teda mal aj naďalej zostať solídny.

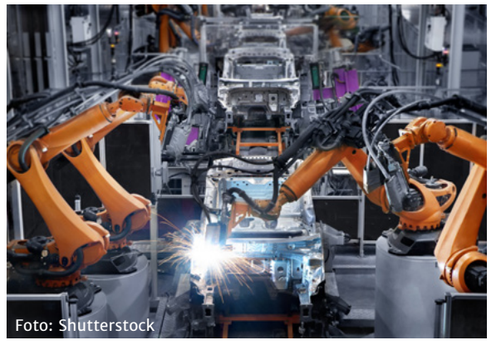


Foto: Shutterstock

Platby v hotovosti sa budú zaokrúhľovať, no malé mince aj naďalej zostanú v obehu

Mincí v peňaženke budeme nosiť menej, predovšetkým tých najmenších. Naše nákupy sa budú zaokrúhľovať. O obmedzení používania jedno- a dvojcentových mincí prostredníctvom zaokrúhľovania platieb za nákupy v hotovosti rozhodli poslanci NR SR. Z obehu sa však úplne nestratia, len sa budú menej používať. Zaokrúhľovať sa nebudú jednotlivé položky nákupov, ale až výsledná suma. Ak sa bude platba končiť číslicou jedna alebo dva, suma sa zaokrúhli nadol. Ak sa bude končiť číslami 3 až 7, výsledná suma sa zaokrúhli na 5 centov. A ak bude zakončená číslicami 8 alebo 9, tak sa cena nákupu zaokrúhli nahor.

Foto: Shutterstock

Obnoviteľné zdroje energií po prvýkrát v histórii porazili fosílne palivá

Viac ako tretinu elektrickej energie sa v minulom roku v rámci krajín Európskej únie podarilo vyrobiť z obnoviteľných zdrojov energií. Presnejšie z obnoviteľných zdrojov pochádzalo až 38 % elektriny, čo bolo o 1 % viac ako elektriny pochádzajúcej z palív obsahujúcich vysoké percento uhlíka, teda z ropy, uhlia alebo zemného plynu. Prvýkrát sa tak stalo, že medzi energetickými zdrojmi na prvom mieste nefigurovali fosílne palivá. Dobrá správa pre našu budúcnosť je, že až 9 členských krajín Európskej únie už prestalo úplne používať uhlie, 13 krajín si stanovilo hraničný termín a ďalšie štyri o takomto kroku uvažujú.

Foto: Unsplash

PERSONÁLNE ROŠÁDY

Autor: Redakcia Financial Report

Foto: Slovenská sporiteľňa

Slovenská sporiteľňa

Vo vedení najväčšej slovenskej banky nastanú zmeny. Člen predstavenstva Slovenskej sporiteľne zodpovedný za retailové bankovníctvo Zdeněk Románek (vľavo) odíde na konci januára 2022 z banky. Jeho dočasným nástupcom sa od 1. decembra 2021 stal Norbert Hovančák (vpravo), ktorý je v predstavenstve zodpovedný za firemné bankovníctvo a finančné trhy. Zdeněk Románek svoju kariéru odštartoval v roku 1999 v poradenskej spoločnosti KPMG. Pracoval v Českej poisťovni a riadil retail v Air Bank. Členom predstavenstva Slovenskej sporiteľne sa stal v roku 2015 a jeho ďalšie pôsobenie bude mimo skupiny Erste.

Foto: Inštitút finančnej politiky

Inštitút finančnej politiky

Novým šéfom Inštitútu finančnej politiky (IFP), ktorý funguje pri ministerstve financií, sa stal ekonóm a analytik Juraj Valachy. Vo funkcii vystriedal svojho predchodcu Eduarda Hagaru. Juraj Valachy študoval na Fakulte matematiky a fyziky UK v Bratislave. Ekonomické doktorandské štúdium absolvoval na Karlovej univerzite v Prahe. Od roku 2006 pracoval ako bankový ekonomický analytik. Zamestnaný bol už aj v rámci IFP, takže jeho aktuálny príchod je vlastne návratom. Valachyho predchodca Hagara pôsobil na ministerstve financií od roku 2012, riaditeľom sa stal len pred dvomi rokmi.

Foto: Metlife

Poisťovňa MetLife

Poisťovňa MetLife na Slovensku a v Českej republike má nového generálneho riaditeľa. Do jej čela sa postavil doterajší finančný riaditeľ Pavol Dorčák. Vyštudoval ekonomickú univerzitu v Bratislave a v MetLife na Slovensku pracuje už viac ako 15 rokov. Venoval sa predovšetkým financiám a vnútornému auditu poisťovne. Pred 10 rokmi sa stal finančným riaditeľom v rámci slovenských štruktúr firmy a pred tromi rokmi dostal na starosti financie nielen na Slovensku, ale aj v Maďarsku, Rumunsku, Bulharsku, Rusku a na Ukrajine. Na poste riaditeľa nahradil Maria Valdesa, ktorý vo funkcii pôsobil uplynulých 7 rokov.

Foto: UniCredit Bank

UniCredit Bank

Novým členom predstavenstva a riaditeľom pobočky zahraničnej banky UniCredit Bank na Slovensku sa stal Jaroslav Habo. Na tomto poste nahradil Miroslava Štrokendla, ktorý po skončení mandátu odišiel do dôchodku. Habo je známym bankárom hlavne v oblasti firemného bankovníctva. Svoju kariéru začal pred 25 rokmi v Slovenskej sporiteľni. Od roku 2002 pracoval v HVB Bank ako špecialista projektového financovania. Neskôr prešiel viacerými pozíciami v rámci UniCredit Bank na úsekoch veľkých firiem a realít a v roku 2017 sa v tejto banke stal riaditeľom pre firemnú klientelu.

Foto: The Coca-Cola company

The Coca-Cola company

Do čela spoločnosti The Coca-Cola company pre Česko a Slovensko sa najnovšie postavil Zbyněk Kovář. V nápojovom biznise má už viac ako 20-ročnú prax. Ešte predtým však pracoval ako finančný a daňový poradca, bol zamestnaný v Pivovaroch Staropramen a pred tromi rokmi pôsobil v Austrálii ako poradca startupov. Spoločnosť Coca-Cola je vo svojom odbore lídrom v Česku a smeruje k tomu aj na Slovensku. Z. Kovář nastupuje na pozíciu po Natalii Stroeovej, ktorá sa stala generálnou riaditeľkou pre Poľsko, Litvu, Lotyšsko a Estónsko.

Foto: Edenred Slovakia

Edenred Slovakia

Peter Hradiský, predtým generálny riaditeľ spoločnosti Lyreco UK & Ireland, je teraz zodpovedný za riadenie tímu Edenred na Slovensku a v Českej republike. Má vyše 20-ročnú prax v oblasti obchodu, biznis distribúcie a služieb. Pracoval na riadiacich pozíciách v šiestich európskych krajinách. Ako generálny riaditeľ chce pokračovať v dynamickej digitalizácii spoločnosti na všetkých jej úrovniach. Skupina Edenred je popredná digitálna platforma v oblasti služieb a platieb. Spája viac ako 50 miliónov používateľov a dva milióny partnerských obchodníkov v 46 krajinách.

Foto: Fairtrade

Fairtrade

Organizáciu Fairtrade Česko a Slovensko po novom vedie Lubomír Kadaně. Prináša so sebou skúsenosti z operatívy, obchodu aj marketingu, v minulosti pracoval napríklad v ZOO Praha, kde sa zaoberal fundraisingom a projektmi na ochranu ohrozených druhov zvierat. V spoločnosti bude zodpovedať za riadenie celého tímu a šírenie myšlienky spravodlivého obchodu. „Spojenie obchodu, etiky a udržateľnosti je ohromne silná kombinácia, z ktorej majú výhody všetci, ktorí sú súčasťou reťazca – čo je pre mňa tiež podstatná téma," hovorí nový riaditeľ spoločnosti.

Foto: Slovenská sporiteľňa

Slovenská sporiteľňa

Riaditeľom odboru zamestnaneckej skúsenosti v Slovenskej sporiteľni sa stal Martin Čambor. Vo funkcii šéfa ľudských zdrojov vystriedal Zuzanu Polákovú, ktorá sa zaradila do tímu Ľudia a kultúra skupiny Erste vo Viedni. V rámci Slovenskej sporiteľne bude zároveň pracovať aj v tíme, ktorý riadi transformáciu banky. M. Čambor má viac ako 20-ročné skúsenosti v oblasti HR. V Slovenskej sporiteľni pôsobil už v minulosti. V rokoch 2006 až 2015 to bolo na rovnakej pozícii, na ktorú nastupuje aj v súčasnosti. Do banky prichádza zo spoločnosti Metrostav DS, kde tiež riadil ľudské zdroje.

NENÁSYTNÁ INFLÁCIA NÁM UJEDÁ Z PEŇAZÍ

Autor: Robert Juriš

Ceny tovarov a služieb rastú rekordným tempom. Inflácia v rámci krajín eurozóny, ktorá v decembri 2021 vyskočila na 5,0 %, je na 20-ročnom maxime. Slovensko ju má dokonca ešte o celé jedno percento vyššiu. Hoci nám inflácia ujedá z úspor, predražuje každý jeden nákup a robí nás chudobnejšími, Európska centrálna banka sa napriek tomu nechystá zmeniť svoju monetárnu politiku, a teda prestať s tlačením lacných peňazí a začať so zvyšovaním úrokových sadzieb.

Čo zdraželo najviac

Medziročne, v porovnaní s rovnakým mesiacom predchádzajúceho roka, na Slovensku najviac zdražela doprava, až o 14 %. Príčinou je prudké zdražovanie ropy a s ňou súvisiacich pohonných látok. Nahor išli aj reštauračné a hotelové služby o 12,2 %. Až 8 % si priplácame za alkohol a tabakové výrobky. V prípade cigariet to má na svedomí vyššia spotrebná daň. Výrazne drahšie sú tiež poštové služby a spoje. Najviac si však z rodinných rozpočtov ujedajú položky, ako jedlo a bývanie. Na potraviny vynakladáme približne pätinu svojich príjmov a na bývanie ešte o niečo viac. Priebežne zdraželi všetky bežne nakupované potraviny. Najviac oleje a tuky, zelenina a ovocie, mlieko a syry, chlieb a pečivo, a tiež mäso.

Ako sa prejavuje na úsporách

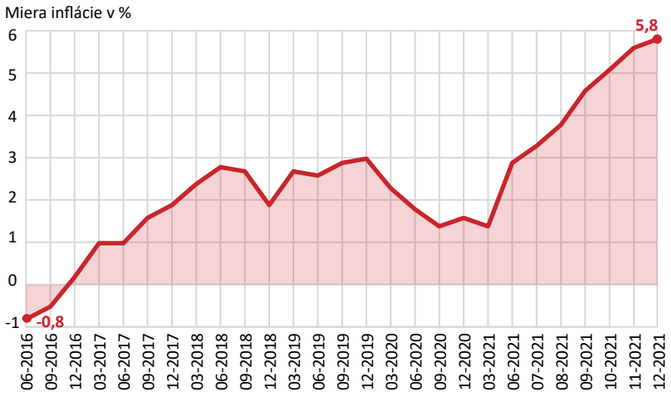
Európska centrálna banka v roku 2017 zaviedla nulové, respektíve záporné základné úrokové sadzby, ktoré sa za posledných päť rokov nezmenili. Banky v krajinách eurozóny sa prispôsobili tomuto trendu a úroky na sporení zrazili na minimum. Výsledok je, že za posledných päť rokov inflácia vždy prekračovala úrokovú mieru na bežných aj termínovaných účtoch, vďaka čomu spoľahlivo ukrajovala z úspor občanov. Matematicky vzaté, za 100 eur si dnes v obchode nakúpime menej ako vlani. Presnejšie na nákup, na ktorý dnes potrebujeme 100 eur, by nám vlani stačilo 94,20 eura. A toto isté sa deje aj s úsporami na bankových účtoch. Z minuloročnej tisícky je dnes 942 eur.

Z minuloročnej tisíceurovky je dnes o 50 eur menej.

Ako rastie inflácia

Ešte na začiatku minulého roku inflácia dosahovala slabých 0,7 %. Nachádzala sa hlboko pod úrovňou 2 %, ktorú ECB považuje za optimálnu inflačnú hladinu. V máji 2021 sa vyšplhala na 2 %, v novembri vyletela na 5,6 %, a predpokladá sa, že bude ďalej rásť. Ekonomickí analytici nesmelo hovoria o 6 %. Už teraz však existujú krajiny, kde je ešte vyššia.

Medziročný vývoj spotrebiteľských cien na Slovensku



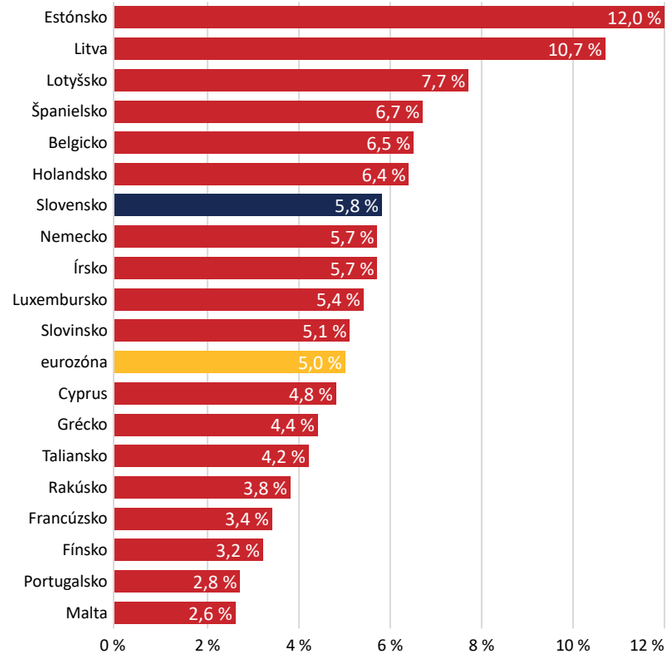
Zdroj: Štatistický úrad SR

Riešenie drží v rukách ECB

Aj preto je jednou z požiadaviek adresovaných Európskej centrálnej banke (ECB), aby kvôli rýchlo rastúcej inflácii konečne pristúpila k zvýšeniu základných úrokových sadzieb. A hoci v Rade guvernérov ECB rezonuje aj takéto riešenie, šéfka banky Christine Lagardová kategoricky odmieta prijať akékoľvek opatrenia na sprísnenie monetárnej politiky, a teda aj na zvýšenie základných úrokových sadzieb. „Pokiaľ by sme teraz zaviedli sprísňujúce opatrenia, spôsobilo by to oveľa viac škody ako úžitku," vyhlásila v Európskom parlamente. Dodala, že rast inflácie bude pravdepodobne trvať dlhšie, ako sa predpokladalo, ale aj tak sa nechystá „upustiť od politiky lacných peňazí".

Krajiny mimo eurozóny pristupujú k razantnému zvyšovaniu úrokových sadzieb.

Miera inflácie v krajinách eurozóny ku koncu roka 2021



Zdroj: Eurostat

Postupujú úplne naopak

Existujú však krajiny, ktoré v boji s rastúcou infláciou zvolili úplne opačnú stratégiu ako ECB. Napríklad v Česku a Poľsku, ktoré nie sú súčasťou eurozóny (zachovali si vlastnú menu), centrálne banky pristúpili k razantnému a opakovanému zvyšovaniu úrokových sadzieb. V Česku sa v súčasnosti základná úroková sadzba dostala na 3,75 % a bude ďalej rásť. Potrebné je však dodať, že inflácia v Česku je vyššia ako priemer eurozóny a vyššia aj ako na Slovensku. Aktuálne je na úrovni 6 %. Inflácia v USA dokonca už teraz dosahuje úroveň 6,8 %. Kým inflácia v Európe je najvyššia od finančnej krízy v roku 2008, inflácia v USA je najvyššia za posledných 39 rokov, teda od roku 1982.

Druhá strana mince

Zvyšovanie základných úrokových sadzieb má, samozrejme, aj svoju odvrátenú tvár. Ak by k nemu došlo, zvýšili by sa úrokové sadzby na vkladoch, ale aj na úveroch.

Spomienky na prasknutie hypotekárnej bubliny sú stále príliš živé.

A predovšetkým u ostro sledovaných hypotekárnych úverov. Spomienky na prasknutie hypotekárnej bubliny spred 13 rokov sú ešte príliš živé, a možno práve ony bránia ECB podniknúť razantnejšie kroky proti inflácii. Slovensko je v súvislosti s úrokovými sadzbami hypotekárnych úverov na tom zatiaľ mimoriadne dobre. S priemerom nižším ako 1 % sa radí medzi trojicu európskych krajín, ktoré majú najvýhodnejšie úverové podmienky. Pritom susedné Česko sa dostalo cez 4 % a niektoré krajiny východnej Európy už prekračujú hranicu 5 %. Vidina zdražovania hypoték spôsobuje, že záujem o ne je enormný. Ľudia si uvedomujú, že hypotéka dnes je určite lacnejšia, ako bude hypotéka zajtra. Aj to núti centrálne banky pristupovať k zvyšovaniu úrokov mimoriadne obozretne. F

Kto na to doplatí?

Na zvyšovanie inflácie doplatia predovšetkým občania, pretože sa znižuje kúpna sila finančných prostriedkov, ktoré majú k dispozícii. Občania doplatia aj na zvyšovanie úrokových sadzieb, pretože im to zníži dostupnosť úverových prostriedkov. Budú teda nútení siahnuť na úspory, alebo sa budú musieť uskromniť. Zvyšovanie cien vstupov a avizované zvýšenie úrokových sadzieb sa negatívne prejavia na ekonomike, čo si zase odnesú platy, respektíve pracovné miesta časti zamestnancov.

JURAJ KARPIŠ: AK CHCETE VEDIEŤ, ČO NÁS ČAKÁ, POZORNE SLEDUJTE SITUÁCIU V SUSEDNOM ČESKU

Zhováral sa: Robert Juriš, Foto: archív Juraja Karpiša

Hovorí, že sme zaspali dobu a trestuhodne sme neurobili potrebné ekonomické reformy, nereagujeme správne na rastúcu infláciu, obávame sa digitalizácie, a stále sme sa nenaučili rozumieť peniazom. Napriek tomu je optimistom a tvrdí, že sa máme lepšie ako naši rodičia. Zhovárame sa s ekonomickým analytikom Inštitútu ekonomických a spoločenských analýz Jurajom Karpišom.

Bez reforiem to nepôjde

Na úvod rozhovoru si skúsme zarámcovať dobu, ktorú práve žijeme. Máme tu koronakrízu, ale ekonomické problémy by nás zrejme sužovali aj bez pandémie COVID-19. Schyľovalo sa k nim už pred jej nástupom. Aké problémy by teraz riešilo Slovensko, ak by nevypukla pandémia koronavírusu?
Hospodársky cyklus trvá približne 10 rokov. Opäť sa to raz potvrdilo, keď sa v roku 2018 americké akciové trhy prepadli o približne 20 %. Americká centrálna banka (FED) v reakcii na to, teda dávno pred vypuknutím pandémie koronavírusu, uvoľnila monetárnu politiku a Európska centrálna banka rozbehla kvantitatívne uvoľňovanie spočívajúce v tlačení ničím nekrytých peňazí a nákupe vládnych dlhopisov s cieľom oživiť spomaľujúcu sa ekonomiku. Pridala sa aj Čínska centrálna banka. Inak povedané, pandémia nebola spúšťačom aktuálnej ekonomickej situácie vo svete, ekonomika spomaľovala už pred ňou.

Centrálne banky začali stimuláciu novými peniazmi ešte pred nástupom pandémie.

Zostaňme na Slovensku. Čo sú najväčšie problémy našej ekonomiky, ktoré pred sebou tlačíme už niekoľko rokov?
Určite to je automobilový priemysel. To je ten kanál, ktorým by sa problémy tohto sektora tak či tak preniesli z Nemecka na Slovensko. Napriek tomu, že ekonomika Slovenska má stále potenciál rásť rýchlejšie ako ekonomiky „starých“ členských krajín EÚ, tým, že pôsobíme v rámci tohto spoločenstva, ktoré má tendenciu spomaľovať, tento trend by sa preniesol späť k nám. Tiež musím pripomenúť, že sme zaspali na vavrínoch a približne 15 rokov sa na Slovensku neurobili žiadne zásadné ekonomické reformy. Inak povedané, v minulosti sme pozbierali nízko visiace ovocie tým, že sme na prelome milénia dali dokopy bankový systém a zreformovali dane, no potom sme k nim nepridali žiadne ďalšie, ktoré by sme potrebovali ako soľ, napríklad reformu súdnictva, vymožiteľnosti práva, školstva, zdravotníctva či sociálneho systému.

Negatíva sú zatiaľ v prevahe

Problémom dneška je, zdá sa, inflácia. Európska centrálna banka (ECB) a Národná banka Slovenska (NBS) tvrdia, že stačí počkať a inflácia sa aj sama dostane späť na požadované 2 %. Druhý názor v protiváhe je, že je potrebné začať konať – teda prestať s tlačením peňazí a začať zvyšovať úrokové sadzby. Ktorý z postojov je vám bližší a prečo?
Ak chce mať štát vysokú a vytrvalú infláciu, musí spĺňať dve základné kritériá – musí mať masívne monetárne stimuly a nezodpovedné fiškálne správanie sa. Slovensko, Európska únia aj USA spĺňajú obe tieto podmienky. V súčasnosti je v obehu o 30 % eur viac ako pred vypuknutím pandémie koronavírusu, a v prípade amerických dolárov je to dokonca až o 40 % viac. Tento masívny monetárny stimul sa zákonite musel prejaviť rastom cien. Otázka znie, čo sa s tým dá urobiť. Riešením je prestať s touto politikou. Aj FED aj ECB stále stimulujú novými peniazmi, a to i napriek tomu, že sa Európska únia nachádza vysoko nad svojím inflačným cieľom. Argumentuje tým, že neverí v dlhodobú vysokú infláciu. Iné sú reakcie krajín, ktoré nie sú súčasťou eurozóny. Napríklad v Česku a Poľsku už pristúpili k razantnému zvyšovaniu úrokových sadzieb.

Približne 15 rokov sme na Slovensku neurobili žiadne zásadné ekonomické reformy.

Ďalším faktorom, ktorý zhoršuje ekonomickú situáciu okrem inflácie, je slabý výtlak ekonomík. Energetické a surovinové vstupy sú čoraz drahšie a ich dodávky meškajú. Môžete načrtnúť jeden optimistický a jeden pesimistický scenár, ako sa táto situácia môže ďalej vyvíjať?
Problém ekonomiky v globále nie je len v tom, že je obmedzená ponuka, ale tiež v tom, že po uvoľnení epidemiologických opatrení je aj výrazne zvýšený dopyt. Inak povedané, ľudia dnes kvôli prílivu množstva nových peňazí nakupujú viac ako pred dvomi rokmi. Nové peniaze vyvolali takzvanú monetárnu ilúziu.

Problém je, že je v obehu oveľa viac peňazí ako pred vypuknutím koronakrízy.

Negatívny scenár: To, že súčasná inflácia nie je dočasná, vie dnes každý okrem niekoľkých bankárov niektorých centrálnych bánk. Ak však bude trvalejšia a nad 2-percentným inflačným cieľom vydrží niekoľko rokov, a nielen do budúceho roka, ako prognózuje ECB, tak je šanca, že sa zmení takzvaná inflačná paradigma, čiže sa zmenia trhové očakávania. Posledných 30 rokov sa totiž všetci obávali klesajúcich cien a nízkych úrokov. No ak by sa zmenili trhové očakávania, museli by sa preceniť aktíva v celej ekonomike tak, aby zohľadňovali vyššie úroky, a to by bola zlá správa pre mnohé štáty, ktoré by mohli mať problém s refinancovaním.

Pozitívny scenár: Ekonomika sa napokon predsa len nejako rozhýbe. Napriek tomu, že niekoľko rokov budeme musieť znášať vyššiu infláciu, napokon uveríme v splatiteľnosť extrémnych dlhov vyspelých krajín, a rast povedie k tomu, že dlhy budú refinancovateľné. Tento scenár je tiež možný, otázka však znie, ktorý je pravdepodobnejší. Dnes to však vidím tak, že pravdepodobnejší je negatívny scenár.

Možno sa dočkáme výpredajov

Prejdime od makroekonomiky k bežnému občanovi. Ak sa zdvihnú základné úrokové sadzby, zvýšia sa úrokové sadzby aj na hypotékach a množstvo ľudí bude mať problém s ich splácaním. Ak sa nezdvihnú, tým istým ľuďom bude z chleba ujedať inflácia. Nie je to začarovaný kruh?
Určite je. Napriek tomu stále existuje niekoľko krokov, které je možné

zrealizovať. Ak teraz máme infláciu takmer 6 %, každý môže požiadať svojho šéfa, aby mu o túto sumu zvýšil mzdu. Dôvodom je, aby ľudia nezarábali menej ako pred zvýšením inflácie, hoci pracujú rovnako intenzívne. Vďaka tomuto sa každý zamestnanec môže dostať späť na nulu. Druhým krokom je zamyslieť sa nad svojimi osobnými financiami. Nikto zatiaľ nevymyslel nič vhodnejšie ako investičnú diverzifikáciu. Inak povedané, časť finančných prostriedkov by mala smerovať do nehnuteľností, časť do akcií, časť do zlata, a potrebné je mať k dispozícii aj finančnú rezervu. Ak človek má tieto štyri faktory v poriadku, dokáže prejsť aj náročnejšími finančnými cyklami bez vážnejších problémov.

Je však tiež pravdou, že asi tretina Slovákov tvrdí, že v žiadnom prípade nezarábajú toľko, aby si akúkoľvek, hoci aj malú sumu mohli odložiť, a potom ju investične zhodnocovať. Čo by ste im poradili?
Týmto ľuďom, žiaľ, nemôžem poradiť vôbec nič. Ak niekto nemá úspory a investície, potom nemá ani finančnú slobodu výberu rôznych postupov a stratégií. Len čaká, ako sa zmení prostredie a musí reagovať. V súvislosti s načasovaním investičných aktivít musím povedať, že akékoľvek kroky bolo potrebné urobiť ešte pred nástupom inflácie, kým sa nepremietla do všetkých súčasných cien ekonomických aktív, ktoré už to, že pribudlo 30 až 40 % nových peňazí zohľadňujú.

Čo by mohol urobiť slovenský občan, aby získal určitú predstavu o tom, čo ho čaká, ak predsa len nastane zvyšovanie úrokov?
Odporúčam sledovať situáciu v Českej republike. Tam už úrokové sadzby rastú, a to nielen úroky Českej národnej banky, ale aj úrokové sadzby hypotekárnych úverov. V súčasnosti okolo 4 %, a je pravdepodobné, že vyskočia až k 5 %. Na ich príklade uvidíme, čo to urobí s hypotekárnym trhom, a nielen s ním, a koľko dlžníkov nebude schopných splácať svoje záväzky.

Hrozí, že sa zmení inflačná paradigma, že sa zmenia trhové očakávania.

Roboty nie sú problém

Slovensku by mohol pomôcť Program pomoci a odolnosti Európskej únie. Ako veľmi sa môžeme spoliehať na tento projekt?
Tento stimul v objeme vyššom ako 6 miliárd eur má šancu prejaviť sa na hrubom domácom produkte. Na druhej strane však nesmieme zabúdať na to, že z časti je to pôžička, ktorú budeme musieť splatiť. Pre ilustráciu – v Portugalsku tesne pred krízou stavali diaľnice, vďaka čomu zvýšili HDP krajiny. Počas krízy a po nej však po týchto diaľniciach nemal kto jazdiť, pretože si to len málokto mohol dovoliť. Aj z toho je zrejmé, že tieto finančné prostriedky samy osebe nedokážu zabezpečiť dlhodobý ekonomický rozvoj. Ide o to, či sa minú na neefektívne projekty, alebo návratne investujú. Ekonomický rozvoj je možný len v prípade, ak v krajine vykonáme zásadné reformy. Tie nás síce nemusia stáť ani euro, ale určite stoja obrovské množstvo politického kapitálu, a preto je napredovanie týchto reforiem také pomalé.

V súčasnosti sa za všeliek, okrem megapôžičky z EÚ, považuje digitalizácia spoločnosti a ekonomiky. Plán v hrubých rysoch máme spracovaný, kľúčová bude jeho realizácia. Projekt je však zároveň strašiakom pre tých, ktorí sa obávajú, že ich o prácu pripravia chatboty, roboty a umelá inteligencia. Aký je váš názor na tento typ modernizácie?
Digitalizácia je fajn, ale nie je to kladivo na všetky problémy. Čo sa týka už zrealizovanej digitalizácie, zatiaľ nevidieť, že by pripravovala ľudí o prácu. V praxi to zatiaľ znamená, že viac technológií často znamená viac pracovných miest. Spomeniem napríklad Nemecko, krajinu, ktorá má najviac robotov a zároveň najnižšiu nezamestnanosť v Únii. A ja by som bol rád, ak by sme tu aj my mali k dispozícii toľko technológií ako oni, aby naši ľudia nemuseli robiť prácu, ktorá je určená pre roboty, a mohli by robiť prácu, ktorá je určená prioritne pre ľudí. Opäť si pomôžem príkladom – na krajinách, ktoré majú k dispozícii viac robotov, je vidieť, že ľudia s nižšou kvalifikáciou vykonávajú podstatne lepšiu prácu ako ľudia s nízkou kvalifikáciou v krajinách, kde roboty nemajú. Aj to je dôvod, prečo sa digitalizácie neobávam, naopak, bol by som radšej, keby prebiehala rýchlejšie. Akurát si musíme dať pozor, aby nám cez ňu neunikali neefektívne vynaložené peniaze.

Kto si neurobil domácu úlohu z finančnej hygieny, ten môže len dúfať...

Opatrný priaznivec kryptomien

V poslednom čase sa čoraz častejšie hovorí o nástupe digitálnej meny. Pracujú na nej národné banky viacerých štátov. Ak sa zámer podarí realizovať, aký bude jej prínos?
Táto aktivita je vlastne reakciou zo strany centrálnych bánk na príchod kryptomien. Tie sa stali fenoménom fungujúcim mimo ich pôsobnosti, preto sa teraz usilujú vytvoriť si vlastné meny, ako svoju alternatívu ku kryptomenám. Ja som radšej, ak majú ľudia na výber. Mám rešpekt pred väčšou kontrolou a mocou zo strany centrálnej banky, ktorú je možné zneužiť. Nikto z nás nevie, kto tu bude vládnuť o 10 či 20 rokov. Na druhej strane, ak by sa im digitálne meny podarilo uviesť do života, a nastal by problém (hypoteticky) so záchranou bánk a refinancovaním, štáty by dostali silný nástroj na jeho riešenie. Dúfam však, že my nezažijeme to, čo niekedy pri menových reformách zažívali naši rodičia.

Odbočme ešte na chvíľu ku kryptomenám, ktoré sa stali silným fenoménom dneška. Aké miesto by ste im našli v investičnom portfóliu bežného investora? Patria tam, alebo len do výšky znalosti problematiky či disponibilných peňazí?
Ja sám som priaznivec kryptomien, ale len veľmi opatrný. Vnímam, že je to extrémne volatilný a rizikový projekt. V súčasnosti ešte nevieme, kto bude víťazom v kryptosvete. Vyzerá to tak, že by to mohol byť bitcoin, ale táto otázka stále zostáva otvorená. Aj to je dôvod, prečo je do kryptomien potrebné alokovať len určitý objem finančných prostriedkov. Treba ich vnímať ako špekuláciu, nie ako investíciu. Zároveň som mimoriadne rád, že vznikol decentralizovaný platobný systém, ktorý poskytuje poistenie voči štátom regulovanému klasickému systému. Som presvedčený, že ak sa dostanú k slovu zlé scenáre, o ktorých sme hovorili, hodnota tejto poistky bude rásť. A ja budem veľmi rád, ak budem mať aj inú možnosť, ako ísť do banky po svoje peniaze. Vieme totiž, že v čase zlých scenárov sa klasické banky zvyknú zatvárať, no zatvoriť kryptomenový blockchain bude určite náročnejšie.

Všetko je to teraz omnoho slobodnejšie a jednoduchšie ako v minulosti.

Peniaze nám dávajú slobodu

Peniaze sú prostriedkom na uspokojovanie mnohých ľudských potrieb. Sú dôležité. Zrejme aj preto ste o nich napísali knihu so zeleným Drakulom na obálke a nazvali ju Zlé peniaze s podtitulkom Sprievodca krízou. Čo ste ňou chceli povedať a komu?
K napísaniu knihy ma primälo to, že svet si v roku 2008 prešiel krízou, a ja som čakal, že sa na trhu objaví kniha, ktorá vysvetlí, čo sa to vlastne stalo, aké boli príčiny a čo sme mohli urobiť, aby sme predišli nepríjemnostiam. Keďže kniha dlho nechodila, tak som ju napísal ja. Pri tom, ako som s knihou chodil diskutovať po Slovensku, som zistil, že len málo ľudí na Slovensku rozumie základným ekonomickým pojmom a ovláda základné princípy narábania s financiami. Nechcel som však poskytovať rady, ako rýchlo a bezprácne zbohatnúť, na to sú tu iné inštitúcie. Skôr mi išlo o ponúknutie možností na zabezpečenie si základnej finančnej hygieny. Aj preto som začal písať ďalšie knihy, ktoré by na seba mali nadväzovať. Vnímam to tak, že mojou úlohou je poskytnúť ľuďom informácie o nástrojoch, ktoré by na dosiahnutie svojich finančných cieľov mohli použiť, a snažím sa to robiť v súvislostiach.

Celý náš rozhovor je o načrtávaní scenárov, ktoré by v súvislosti s ďalším vývojom ekonomiky mohli nastať. Hovoríme predovšetkým o možných rizikách. Naozaj žijeme takú ťaživú dobu, alebo by ste na nej našli aj niečo pozitívne?
Pozitívne je napríklad to, že napriek všetkému sa na Slovensku máme lepšie, ako sa mali naši rodičia. Teda, nie je to s nami a našou ekonomikou a hlavne slobodou až také zlé. Novonadobudnutý blahobyt sa dá využiť po svojom. Niekto si vrchovato naplní nákupný košík, ďalší sa môže vzdelávať, iný cestuje... Všetko je to teraz omnoho slobodnejšie a jednoduchšie ako v minulosti. F

Digitalizácie sa neobávam, ale bol by som rád, ak by prebiehala rýchlejšie.

Kto je Juraj Karpiš

Je to ekonóm a ekonomický analytik . Ukončil Fakultu manažmentu UK v Bratislave so špecializáciou finančný manažment. Pracoval pre komerčné finančné inštitúcie na Slovensku aj v zahraničí. Je jedným zo spoluzakladateľov Inštitútu ekonomických a spoločenských analýz INESS. Špecializuje sa na finančný systém, monetárnu politiku a euro. Venuje sa aj publikačnej činnosti. V roku 2015 vydal ekonomický bestseller „Zlé peniaze – sprievodca krízou“, vo februári 2021 mu vyšla ďalšia kniha „Ako na zlato – praktický sprievodca sporením v zlate“. Vydáva online časopis „Zlé peniaze, dobrý život“. Je členom krízového ekonomického štábu ministra financií a Klubu ekonomických analytikov.

Každý si želá zmenu dôchodkového systému, preto dosiahnuť konsenzus bude náročné · FINANCIE

DÔCHODKOVÁ REFORMA MÁ ODSTRÁNIŤ DISKRIMINÁCIU A ZVÝŠIŤ VÝNOSY

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Odborníci na poistenie sa zhodujú, že súčasný dôchodkový systém na Slovensku nie je dlhodobo udržateľný. Našim budúcim penziám podľa nich najviac ublížili populistické rozhodnutia politikov v minulosti a nejasná vízia do budúcnosti. Teraz má pomôcť zabezpečiť dôstojný život v starobe najmä súkromný sektor. Reforma však naráža na množstvo pripomienok a nie je tiež jasné, či „prejde“ cez koaličné rozhovory.

Zmena je nevyhnutná

Na Slovensku síce zatiaľ neexistuje konsenzus na konkrétnej podobe dôchodkovej reformy, no zmenu si prajú takmer všetky inštitúcie, ktoré k tejto téme majú čo povedať. Už dnes je zrejmé, že ide o „časovanú bombu“ a zmena zákona je potrebná v čo možno najkratšom čase.

Navrhované zmeny

1. Naviazať odchod do penzie na strednú dĺžku života (v I. pilieri).
2. Zaviesť takzvaný rodičovský bonus (5 % z hrubej mzdy).
3. Umožniť odchod na dôchodok na základe odpracovaných rokov.
4. Spomaliť rast novopriznaných dôchodkov (rast ADH o 95 % rastu priemernej mzdy).

V súčasnosti totiž na dvadsaťštyri dôchodcov pracuje približne sto ľudí a demografický vývoj na Slovensku hovorí, že to v budúcnosti bude naopak. V roku 2070 by mohlo podľa výpočtov približne päťdesiatsedem zamestnancov zarábať na sto penzistov.

Napokon aj táto predikcia spolu s rastúcim deficitom HDP prispeli k tomu, že sa dôchodková reforma dostala do programového vyhlásenia súčasnej vlády. Novely zákonov, ktoré spadajú pod reformu dôchodkov, sú aktuálne v prípravnom procese, a preto sa posledný štvrťrok tohto roka bude niesť aj v znamení príprav dôchodkovej reformy.

Ako zlepšiť udržateľnosť?

Nová legislatívna úprava zákona dôchodkového systému chce seniorom garantovať dôstojnejší život v starobe, má odstrániť existujúcu diskrimináciu a môže pomôcť zvýšiť výnosy z dôchodkových fondov. Štát chce po novom presadiť stratégiu, že čím ste mladší, tým rizikovejšie budú vaše úspory investované. Vďaka tomu môže sporiteľ

Dôchodkový systém v súčasnej podobe je neudržateľný.

prísť za mlada k vyšším výnosom a zaujímavejšiemu zhodnoteniu úspor. Naopak, čím je občan starší, tým viac budú jeho dôchodkové úspory pod ochranou. Presunú sa totiž do konzervatívnejších fondov.

Rezort práce chce zaviesť aj takzvané prechodné obdobie, v ktorom DSS-ka presunie finančné prostriedky sporiteľa tak, aby mal z pohľadu predvolebnej sporiacej stratégie správny mix. Vládna koalícia chcela zmeny spočiatku zakotviť do ústavného zákona, no z tohto plánu napokon vzišlo. Politická vôľa síce nechýbala, no rozdielne názory na smerovanie dôchodkov napokon spôsobili, že namiesto jedného ústavného zákona vláda plánuje tri úpravy „obyčajných“ zákonov. To kritizuje aj predseda Rady pre rozpočtovú zodpovednosť Ján Tóth. Podľa neho práve úspory, ktoré zlepšujú dlhodobú udržateľnosť, nabiehajú veľmi pomaly, a to, čo zhoršuje deficit, je okamžite realizované. Ústavné zmeny by podľa neho mohli pomôcť priniesť stabilné zmeny.

Ktoré zákony chcú zmeniť?

I. pilier: novela zákona o sociálnom poistení.

II. pilier: novela zákona o starobnom dôchodkovom poistení.

III. pilier: zákon o osobnom dôchodkovom produkte.

Druhý pilier je niečo ako obľúbená hračka politikov

Terčom kritiky je druhý pilier, v ktorom majú sporitelia aktuálne našetrených viac ako 11 miliárd eur. Odborníci vytýkajú bývalým vládnym garnitúram, že niekoľkokrát nepremyslene zasiahli do dôchodkových systémov. Ak by k týmto drastickým úpravám nedošlo, mohli mať sporitelia v druhom pilieri približne o 3 miliardy eur viac. Môže za to manéver, ktorý vláda v roku 2013 urobila na viac ako 1,3 milióna sporiteľoch. Tí boli presunutí do garantovaných dlhopisových fondov, ktoré sú konzervatívne, a dnes podľa odborníkov z fóra prakticky nič nezarábajú.

Hľadá sa spôsob, ako dôchodcom garantovať dôstojnejší život v starobe.

Podľa predsedu predsedníctva Asociácie dôchodkových správcovských spoločností Miroslava Kotova sa aktuálne v druhom pilieri nachádza približne 940-tisíc sporiteľov a len niekoľko desiatok tisíc je ich tam vedome. Vláda chce problém vyriešiť zavedením predvolenej investičnej stratégie, čomu sa zaviazala aj pri schválení takzvaného plánu obnovy a odolnosti SR. Napokon ide aj o odporúčanie Európskej komisie. Ďalšími opatreniami má byť automatický vstup do druhého piliera, no s možnosťou výstupu, a tiež má dôjsť k úprave výplatnej fázy. Predmetom diskusií odborníkov na dôchodky bude najbližšie týždne aj presun sporiteľov z dlhopisových fondov do indexových, ktorý by mal trvať tri až päť rokov.

Zmeny predstavia v blízkej budúcnosti

Viceguvernér Národnej banky Slovenska Ľudovít Ódor v rámci diskusie na nedávnej odbornej konferencii na tému dôchodky k druhému dôchodkovému pilieru poznamenal, že pokiaľ boli sporitelia v minulosti premiestnení bez ich vedomia, bude ich možné voľnejšie presunúť do iných stratégií. Ak si zmenu vybrali sami, štát by im podľa neho mal vysvetliť, že prvý pilier čakajú škrty a pre druhý pilier treba zvoliť vhodnú stratégiu.

Štátny tajomník ministerstva Boris Ažaltovič si myslí, že rezort

Množstvo chýb vyplýva zo slabej finančnej gramotnosti.

predstaví kompletné zmeny v blízkej budúcnosti. Má ísť ešte napríklad o riešenia pre budúcich penzistov, ktorí si nesporia vzhľadom

Nárast žiadostí o dôchodky

Počet žiadateľov o penziu v poslednom období významne narastá. V prvom kvartáli roku 2021 zaznamenala Sociálna poisťovňa obrovský nárast žiadostí o dôchodky. Evidovala ich viac ako 35-tisíc, a tento trend pokračoval aj v druhom kvartáli, keď ich prišlo viac ako 36-tisíc. Celkovo počet žiadostí o dôchodkové dávky za prvý polrok tohto roku oproti rovnakému obdobiu v roku 2020 medziročne vzrástol o viac ako 33 %. Kým v prvom polroku 2020 evidovala Sociálna poisťovňa 53 373 doručených žiadostí o dôchodok, v 1. polroku 2021 ich bolo až 71 184.

Terčom kritiky je druhý dôchodkový pilier, kde v súčasnosti leží 11 miliárd eur.

na svoj vek v správnom type dôchodkových fondov, a zrušiť chcú aj dobrovoľné príspevky v druhom dôchodkovom pilieri, pretože ich využilo len mizivé percento ľudí.

Kľúčom k úspechu je tretí pilier

Demografia Slovenska ukazuje, že takzvané povinné dôchodkové poistenie, teda prvý a druhý pilier, nemusia byť pre budúcich penzistov dostačujúce. Práve preto sa viacerí odborníci zhodujú na tom, že v budúcnosti môže byť omnoho dôležitejšie doplnkové dôchodkové sporenie, teda tretí pilier, alebo investovanie do akciových fondov. Generálna riaditeľka sekcie sociálneho poistenia a dôchodkového sporenia ministerstva práce Jana Kolesárová Polakovičová uviedla, že situácia v treťom pilieri je alarmujúca a priemerná nasporená suma na jedného človeka je extrémne nízka, len necelých tritisíc eur. Podľa riaditeľky táto suma nedokáže zmysluplne zabezpečiť doplnkový príjem na dôchodok.

Na starobu si touto formou dnes dobrovoľne sporí takmer 900-tisíc Slovákov, čo je však len 32 % aktívnej populácie. Toto číslo by ministerstvo práce chcelo v nasledujúcom období zmeniť. Do tretieho piliera plánuje sporiteľov prilákať rôznymi novinkami. Chce zaviesť prémiu a pridá konkurenciu štyrom doplnkovým dôchodkovým spoločnostiam, ktoré dnes poistné produkty ponúkajú.

Stovky pripomienok

Návrh zákona o treťom pilieri bezprostredne po predstavení verejnosti dostal stovky pripomienok. Odborníci tvrdia, že neprinesie stabilitu a, naopak, pridá administratívnu záťaž. „Je potrebné urobiť zmeny, ale v tom existujúcom systéme," hovorí viceprezident Asociácie zamestnávateľských zväzov a združení (AZZZ) SR Rastislav Machunka. Štátny tajomník B. Ažaltovič zase tvrdí, že očakával, že „DDS-ky, ktoré dostanú konkurenciu, z toho nebudú nadšené". Doplnil však, že pri III. pilieri Slovensko netlačí čas, preto je veľa priestoru na vylepšovanie návrhu. F

Sporenie na dôchodok ponúknu aj banky

Nariadenie Európskej únie o takzvanom paneurópskom dôchodkovom produkte hovorí, že sporiteľ si môže uložiť finančné prostriedky v treťom pilieri vo všetkých spoločnostiach, ktoré sú regulované európskou legislatívou a sú pod dohľadom príslušnej národnej banky. Vláda chce túto novinku zahrnúť do zákona o osobnom dôchodkovom produkte.

Na Slovensku by tak mohli produkty tretieho piliera ponúkať všetky inštitúcie, ktoré existujú, na základe európskej legislatívy – banky, poisťovne, obchodníci s cennými papiermi, správcovské spoločnosti a doplnkové dôchodkové spoločnosti. Sporitelia budú môcť zmeniť spoločnosť, a produkt bude raz ročne a bez poplatku. Dohľad nad správcami bude vykonávať NBS.

Novela zákona o treťom pilieri už má stovky pripomienok.

Inšpirácia z Česka

Štát očakáva, že o dva roky pribudne v treťom pilieri viac ako 150-tisíc sporiteľov. Ľudí chce motivovať zavedením finančnej prémie, ako to urobili v susednom Česku. Prémia podľa rezortu práce pomohla zvýšiť objem prostriedkov aj počet sporiteľov. Predpokladá sa, že zavedenie prémie 60 až 100 eur ročne bude motivovať ľudí, aby si začali sporiť v treťom pilieri, alebo aby si zvýšili príspevok v treťom pilieri.

ANKETA: MULTI-LEVEL MARKETING, BROKER POOL, ALEBO EXISTUJE AJ TRETIA CESTA?

Autor: Robert Juriš

Keď sa objavili prví sprostredkovatelia finančných produktov na trhu, svoje štruktúry budovali v štýle MLM, teda vertikálne v podobe klasických firiem. Na ich vrchole stáli tí najšikovnejší a najvýkonnejší, pod nimi tí, ktorí im šliapali na päty, a naspodku pyramídy sa grupovali nováčikovia. Neskôr sa objavil inovatívny prístup v podobe horizontálne členených broker poolov, v rámci ktorých agentov zastrešuje firma starajúca sa im o komplexný servis. My sme sa obrátili na lídrov popredných sprostredkovateľských spoločností s otázkou, ktorý z týchto modelov uprednostňujú, v ktorom vidia väčší potenciál a prečo.

Marta Kľocová
riaditeľka odboru marketingu a CRM v OVB Allfinanz Slovensko

Úspešne podnikať vo finančnom sprostredkovaní, či už v MLM systéme, alebo v inom, znamená na jednej strane doručovať hodnotný zážitok klientom počas celej spolupráce, a na strane druhej je dôležité venovať pozornosť podpore, vzdelávaniu, kvalite produktov a nástrojom pre sprostredkovateľov. Technické porovnanie výhodnosti/nevýhodnosti „broker poolu" verzus MLM vytvára dilemu, ktorá sa nedá uspokojivo zodpovedať. Broker pooly súťažia „na inom ihrisku" a fungujú na inom princípe. V OVB ponúkame atraktívny kariérny plán, viac ako 50-ročné zázemie a overené know-how medzinárodnej spoločnosti, funkčný systém vzdelávania, moderné IT nástroje a víziu zodpovedného podnikania. Klient je v centre nášho záujmu, a preto sa neustále snažíme o uspokojenie jeho očakávaní. Miesto na trhu môžu mať obidva biznis modely, keďže využívanie služieb sprostredkovania v slovenskej populácii rastie. Budúcnosť však bude patriť tým, ktorí budú podnikať férovo, zodpovedne a vystupovať autenticky voči klientom.

Roland Dvořák
generálny riaditeľ FinGO.sk

Finančné sprostredkovanie sa transformuje. Progres nastáva vo vyšších odborných požiadavkách na maklérov, čo sa odráža aj vo vyššej kvalite poskytovaných služieb a celkovom komforte pre klientov. Koncový trh sa zároveň nezadržateľne presúva do online. Dnes už makléri nehľadajú klientov „na ulici", ale budujú si ekosystém založený na referenciách alebo infraštruktúre, napríklad cez realitné kancelárie, blogové články či sociálne siete.

FinGO.sk je broker pool, ktorý od začiatku buduje svoj vlastný ekosystém založený na inováciách. Má, samozrejme, oveľa väčší záber, ako keď si ho maklér tvorí sám. Môžem spomenúť našu digitálnu platformu Trhovisko s 5-tisíc online klientmi mesačne, naše developerské projekty, platformu E-obhliadka pre realitné kancelárie, kvalitné call centrum, projekt zamestnaneckých benefitov pre firmy a rozvíjame aj ďalšie projekty. Skúseným maklérom, ktorí hľadajú vlastnú cestu, umožňujeme, aby si budovali svoju firmu, sami určovali spôsob práce aj podmienky pre spolupracovníkov. Zároveň sa môžu oprieť o náš prepracovaný ekosystém a stále silnejúcu značku. Veľkou výhodou broker poolu je aj garancia kmeňa klientov, ktorý je najväčším aktívom maklérov, a vo FinGO.sk platia aj férové zmluvy bez viazanosti a sankcií. Pre maklérov máme nielen najvýhodnejšie podmienky, ale hoci sa nezameriavame na začiatočníkov, aj kvalitné fungujúce vzdelávanie.

Jozef Bartánus
zástupca generálneho riaditeľa Partners Group SK

Organizačná štruktúra závisí od cieľov spoločnosti a metód, ktorými ich chce dosiahnuť. Naším cieľom je poskytovanie profesionálnych služieb založených na dlhodobej spolupráci s klientmi s garanciou vysokej kvality. Zároveň chceme vytvárať pre našich spolupracovníkov prostredie, v ktorom majú kvalitné podmienky pre odborný, osobnostný a profesionálny rast. K tomu je nevyhnutný prepracovaný systém zapracovania nových spolupracovníkov a ich ďalšieho rozvoja. Tieto ciele si vyžadujú určité štandardizované procesy.

Z týchto dôvodov sa nám ako najefektívnejší javí takzvaný štrukturálny systém. Hlavnou výhodou je, že umožňuje efektívne riadiť procesy naprieč celou spoločnosťou, riadiť servisné kampane a jednotne postupovať pri zapracovaní nových spolupracovníkov. To je dôležité nielen pri zabezpečovaní kvality služieb, ale zároveň aj pri aplikácii neustále sa sprísňujúcich regulácií sprostredkovateľského trhu. Tu podstupujú veľké riziko spoločnosti, ktoré nedokážu dostatočne dôsledne a rýchlo implementovať legislatívne požiadavky, prípadne požiadavky trhu. Štrukturálny systém nám zároveň umožňuje využívať výhody projektového manažmentu, ktorý zas považujeme za najefektívnejší pri vývoji nových technológií, ktoré sa snažíme neustále prinášať.

Vladimír Matuščin
konateľ Insia SK

Spoločnosť Insia je prvým broker poolom na Slovensku a dovolím si tvrdiť, že po 15 rokoch existencie stále aj jediným. Pravý pool nič neskrýva pred svojimi agentmi, ani znenie zmlúv s finančnými inštitúciami či bonusy od nich, a pristupuje k nim ako k seberovným. Výhodou poolu je, že je to vlastne malá-veľká firma. Je flexibilný ako malá firma a zároveň vie využívať moderné a pomerne drahé IT technológie pre seba a svojich klientov. O budúcnosť finančného sprostredkovania sa neobávam. MLM aj pool budú mať zastúpenie na trhu vždy. Bez MLM firiem by sme na trhu mali možno len 20 % podriadených agentov. Ich nízky počet by zákonite viedol k nižšej dostupnosti a kvalite služieb pre klientov.

MLM spoločnosti majú prepracovaný systém hľadania a motivovania nováčikov. Keď sa však agent vyprofiluje tak, že si nechce budovať štruktúru, ale viac ho baví práca s klientom, potom je pre neho vhodný pool. Ten je vďaka plochej organizačnej štruktúre určite bližšie k svojmu agentovi, ktorý je dennodenne v kontakte s klientom. Navzájom sa počúvajú a lepšie sa im tak napĺňa vzťah obchodného partnerstva. Cenná spätná väzba sa v poole nestráca v štruktúre, z čoho určite profituje samotný klient.

Michal Kremnický
predseda predstavenstva a CEO Finvia Holding

MLM spravidla poskytuje lepšie možnosti na riadenie distribúcie a rovnako na riadenie kvality tímu sprostredkovateľov. Spoločnosti s MLM prístupom majú väčšinou zvládnutý aj jednotný systém vzdelávania sprostredkovateľov. Medzi nevýhody by sme mohli zaradiť pomerne tvrdé podmienky na produkčný výkon sprostredkovateľov, v niektorých prípadoch problematické vlastníctvo kmeňa klientov.

Broker pool poskytuje výraznú mieru slobody vo výkone sprostredkovateľskej činnosti, môže to byť však dvojsečná zbraň. Má výrazne okresané možnosti v stanovovaní kvality tímu sprostredkovateľov, súvisí to so spomínanou mierou slobody. Princíp nezasahovania do obchodnej politiky sprostredkovateľov môže spôsobovať problematické zabezpečenie predaja v súlade s nastavenými kvalitatívnymi kritériami. V spoločnosti Finvia kombinujeme užitočné vlastnosti oboch systémov, zrozumiteľnú a jednoduchú kariéru, zvládnutý systém vzdelávania a zároveň vysokú mieru slobody pri zachovaní etických a kvalitatívnych kritérií.

Miroslav Majcin
riaditeľ externého obchodu v Universal maklérskom dome

Som presvedčený, že obidve formy majú svoje miesto na trhu. Služobne skúsenejšou a vyladenejšou je naša vysoko profesionálna obchodná interná sieť – modifikovaná obdoba MLM. Kariérny systém má jasné pravidlá. Každý agent má prístup k vzdelávacej akadémii svojho kouča, podporu odborných garantov aj hlavného likvidátora, k dispozícii denné kontaktné centrum, bohatú výbavu moderných IT nástrojov a množstvo ďalších benefitov.

Otvorenie UBP – Universal Broker Pool bolo logickým vyústením hľadania nového potenciálu pre rozvoj spoločnosti. Novo spolupracujúci jednotlivci, skupiny agentov či celé spoločnosti (bývalé SFA) si zachovávajú brand, kariérne pravidlá aj obchodnú stratégiu. UBP zastrešuje oblasť administratívy, legislatívy, ponúka servisný balíček, paletu moderných IT nástrojov, zabezpečí komplexné produktové portfólio a férové provízne podmienky. Výsledkom je prílev množstva spokojných klientov, rast obchodných výsledkov, zvýšenie konkurencieschopnosti a posilnenie pozície na trhu.

Michal Ďuriš
partner spoločnosti Umbrella Group

Myslíme si, že obidva systémy majú na trhu miesto. Čím skúsenejší je však sprostredkovateľ, tým dôležitejšie je pre neho, aby bola rozdielová provízia jeho manažérov a spoločnosti v rovnováhe s pridanou hodnotou, ktorú jeho biznisu prinášajú. A to je veľmi zložité pre mnohoúrovňové MLM spoločnosti. Preto si myslíme, že profesionalizácia trhu so sebou prirodzene prináša aj trend v prospech broker poolov.

Pre nás aj našich pool manažérov je kľúčová sloboda. Tá im prináša tiež väčší priestor na prácu s klientom, so spolupracovníkmi a na rozvoji vlastných vízií. V akomkoľvek manažérskom systéme tvorenom na báze slobody sú dôležité hodnoty, na akých je spoločnosť postavená a akých spolupracovníkov na základe toho priťahuje. Dôležité je aj vzdelávanie a podpora spolupracovníkov, a tiež dôvera vedúcich poolov voči svojim kolegom. Práve kvalitné možnosti vzdelávania a sebarozvoja sú zárukou dlhodobej spokojnosti spolupracovníkov, čo oceňujú aj naši klienti. F

P5035

InsuranceContractManager

MAKLÉRSKY INFORMAČNÝ SYSTÉM

Komplexný softvér na **správu zmlúv a klientov**, riadenie tímu agentov, **rozpočítavanie provízií**.
Potrebuje každý maklér!

positive

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

www.ICM2.sk

NOVELA ZÁKONA O FINANČNOM SPROSTREDKOVANÍ UŽ MALA BYŤ V PARLAMENTE, NO NIE JE

Autorka: Zuzana Mecková
Foto: Shutterstock

Novela zákona o finančnom sprostredkovaní, ktorá mala byť pripravená na prerokovanie na novembrovej schôdzi parlamentu, ešte stále nemá jasne definovaný obsah. Dá sa zatiaľ len predpokladať, aké konkrétne témy prinesie. Finanční agenti sa však zhodujú, že kľúčovou zmenou by malo byť skvalitňovanie ich profesionálnej činnosti, vzdelávanie a znižovanie zbytočnej administratívnej záťaže.

Stanovisko Ministerstva financií SR (MF SR) k novele zákona o finančnom sprostredkovaní z mája tohto roku bolo veľmi nejasné. Potom už ministerstvo neposkytlo žiadne informácie o tom, o aké zmeny pôjde, kedy sa na ne majú makléri pripraviť a či vôbec nejaké budú. Z plánu legislatívnych úloh vlády na tento rok však vyplýva, že zákon mal byť pripravený na prerokovanie v novembri 2021. Mal, ale prerokovaný nebol.

Obsah je zatiaľ neznámy

Počas zisťovania aktuálneho stavu prípravy nového zákona nám tlačový odbor MF SR poskytol podobnú informáciu ako pred niekoľkými mesiacmi: „Príprava novely zákona je zatiaľ vo fáze odborných diskusií. Ministerstvu financií SR záleží na zdraví finančného sektora, a aj v tomto prípade musí prísť s riešením, ktoré bude spravodlivé pre všetkých. V súčasnosti je zatiaľ predčasné informovať, čo bude obsahom novely a aké konkrétne témy bude pokrývať.“ Podľa legislatívneho plánu cieľom novely zákona by mala byť úprava pravidiel distribúcie finančných služieb a ich skvalitnenie. Nutnosťou je dosiahnutie vyváženého postavenia zainteresovaných strán prostredníctvom zvýšenia zodpovednosti finančných sprostredkovateľov a zlepšenia postavenia finančného spotrebiteľa vo vzťahu k finančným inštitúciám a finančným sprostredkovateľom. Plán definuje aj spôsoby, akými sa má tento cieľ dosiahnuť. Ide predovšetkým o zlepšenie informovanosti finančného spotrebiteľa, posilnenie inštitútu zodpovednosti za škodu, ako aj zvýšenie zodpovednosti finančných inštitúcií.

Potrebné je znížiť administratívnu záťaž a zlepšiť vzdelávanie.

Dôvera voči agentom

„V súčasnosti nie sú otvorené žiadne legislatívne otázky, ktoré predpokladajú v prvom rade už sformulovaný návrh úprav a otvorenie odbornej diskusie pre zmeny zákona o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve,“ píše vo svojom stanovisku Asociácia finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov (AFISP). Generálna tajomníčka asociácie Darina Huttová však vidí priestor napríklad pre riešenie otázky zdaňovania predajov majetkových a dlhových cenných papierov, ako aj na vydávanie a distribúciu podnikových dlhopisov s novým prvkom bezpečnostného agenta, ktorý by zabránil zlyhaniu emitenta pri plnení záväzkov z vydaných dlhopisov. Považuje to za dôležité najmä pre úspešné financovanie malých a stredných projektov. Podľa jej slov asociáciu zaujíma a chce diskutovať aj o odstránení zbytočných administratívnych bariér pri šírení informácií poisťovní smerom ku klientom. V tejto súvislosti informačné formuláre, ktoré sú povinné od 1. januára 2022, jednoznačne hodnotí ako sumár irelevantných informácií.

Pomohlo by intenzívnejšie vzdelávanie

K vyššej efektivite by podľa P. Kunza pomohla aj digitalizácia finančných inštitúcií. Aj on vidí priestor na zmeny v povinnom vzdelávaní finančných sprostredkovateľov, ktoré je podľa jeho slov stále nedostatočné. „Dokonca vidím opodstatnenie aj v povinnom vzdelávaní pod záštitou Národnej banky Slovenska, ktorá by mala udávať trendy vo finančnom sprostredkovaní a nebyť iba regulátorom finančného sektora,“ dodáva P. Kunzo.

Menej administrovania

Odbúranie administratívnej záťaže a zabezpečenie kvalitnejšieho vzdelávania by radi prijali aj finanční agenti, čo by mohlo mať pozitívny efekt na výsledok ich práce s klientom. „Zníženie administratívnej záťaže by ušetrilo až 60 % času pri práci s klientom, pričom sprostredkovatelia by ho mohli viac využiť na hľadanie riešení v prospech klienta,“ opisuje expert na financie zo spoločnosti Ekofinancie Patrik Kunzo. Zároveň tiež nevidí význam v nových tlačivách a informáciách pri podpisovaní zmlúv, keďže už v súčasnosti majú niektoré produkty viac ako dvesto strán a je nemožné, aby ich klient vedel objektívne vyhodnotiť.

Predošlé novelizácie zákona nepriniesli takmer žiadny praktický význam.

Aj riaditeľ spoločnosti Partners Group SK pre produkty a compliance Peter Matovič si myslí, že novela zákona by mohla priniesť zmeny, ktoré by prispeli k zvýšeniu kvality agentov na finančnom trhu, a tým aj k spokojnosti klientov. No pridávanie ďalších formálnych požiadaviek podľa neho určite nie je tou správnou cestou. „Bez ohľadu na vek by pomohlo niečo, čo je moderné, dostupné a zrozumiteľné. Napríklad edukačné videá a stránky, kde nie je len množstvo textu. V dnešnej digitálnej dobe sa stáva nutnosťou vizuálne znázornenie problematiky, bezplatné e-learningové kurzy a podcasty, kde sa vysvetlí téma jednoducho a na príkladoch,“ hovorí P. Matovič.

Čo bude s reguláciou odmien?

Hoci znenie novely zákona ešte nie je známe, okrem zvyšovania objektívnej zodpovednosti finančných agentov sprostredkovatelia predpokladajú, že by sa po novom mala regulovať aj výška ich odmien, a zároveň by sa mohla zamerať aj na aplikáciu konkrétnych riešení v praxi.

Vo svete sa venujú skôr trhovej regulácii než sprísňovaniu podmienok.

„Možné zmeny vyzerajú zaujímavo, ale keďže predošlé novelizácie zákona nepriniesli takmer žiadny praktický význam pre klientov a sprostredkovateľov, som voči nim skeptický. Nehovoriac o tom, že obmedzenie podnikateľského prostredia limitovaním odmien a provízií je krokom späť,“ hodnotí P. Kunzo.

Príkladom môže byť opačný trend vo svete, ktorý je skôr naklonený trhovej regulácii než sprísňovaniu podmienok. To znamená, že odmeny pre finančných sprostredkovateľov riadi trh, ktorý ich upravuje podľa aktuálnej situácie. Podobne, ako v prípade hypoték, u ktorých odmeny za posledný rok v niektorých prípadoch klesli aj o niekoľko desiatok percent. F

Aby sa zákon nemusel stále upravovať

Na spôsob, ktorým by sa všetky spomínané ciele mohli dosiahnuť, reaguje P. Kunzo jednoznačným odkazom: „Každá zmena by mala najprv v dostatočnom predstihu prejsť odbornou verejnou diskusiou a nie až na poslednú chvíľu. Potom by sa zákon nemusel novelizovať takmer každý rok.“

KOĽKO PODRIADENÝCH AGENTOV VYUŽÍVAJÚ TOP FINANČNÍ AGENTI NA TRHU?

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Mať k dispozícii veľkú „armádu" podriadených finančných agentov ešte neznamená, že automaticky dosiahnete najväčšie tržby v brandži. Potvrdzuje to aj rebríček najúspešnejších finančných agentov na Slovensku. Už roky v ňom figurujú aj firmy s menším počtom sprostredkovateľov, ktoré sa dokázali vypracovať medzi najúspešnejšie. Kto má v tíme najviac agentov a kto najviac zarába? Financial Report prináša sumár a aktuálne porovnanie.

Vyše 16-tisíc agentov

Povolanie finančný sprostredkovateľ je z roka na rok atraktívnejšie. Svedčí o tom rastúci počet finančných agentov na Slovensku. Podľa údajov Národnej banky Slovenska počet podriadených agentov tento rok prekročil hranicu 16-tisíc. Zaujímavosťou je, že pre desiatku sprostredkovateľov s najväčším obratom na Slovensku pracuje viac ako 60 % z celkového počtu agentov pôsobiacich na slovenskom finančnom trhu.

Najväčší počet podriadených finančných agentov na Slovensku má spoločnosť OVB Allfinanz Slovensko, ktorá v rebríčku TOP 10 podľa tržieb za rok 2020 obsadila druhú priečku. V minulom roku mala firma zmluvu s 3 095 podriadenými agentmi, čo je zhruba jedna pätina všetkých agentov na Slovensku. Najmenší počet agentov, presnejšie jediného podriadeného finančného agenta, má firma ČSOB Leasing poisťovací maklér. Tento sprostredkovateľ je však zároveň najväčšou lízingovou spoločnosťou na Slovensku, a podľa obratu za rok 2020 mu patrí desiata priečka na trhu.

Koľko agentov majú k dispozícii najväčšie sprostredkovateľské firmy na trhu

Spoločnosť	Agenti v roku 2021	Agenti v roku 2020	Agenti v roku 2019	Tržby v roku 2020	Tržby v roku 2019
1. OVB Allfinanz Slovensko	3 110	3 095	3 450	41 142 785 €	41 043 790 €
2. Finportal	1 879	1 552	1 069	25 446 818 €	21 108 281 €
3. Partners Group SK	1 375	1 412	1 257	44 508 070 €	40 288 808 €
5. FinGo.sk	995	627	510	13 833 000 €	9 986 071 €
4. Universal maklérsky dom	665	642	654	14 898 605 €	13 011 312 €
6. Swiss Life Select Slovensko	638	536	552	16 569 944 €	15 937 211 €
7. Brokeria	583	525	494	13 687 254 €	11 508 920 €
8. Winners Group	556	480	475	16 328 546 €	15 124 931 €
9. Respect Slovakia	279	283	281	37 633 541 €	38 238 429 €
10. ČSOB Leasing poisťovací maklér	1	1	1	11 634 276 €	10 387 105 €

Zdroj: NBS, Financial Report

Počet maklérov podľa jednotlivých sektorov finančného trhu

Spoločnosť	Poistenie a zaistenie	Kapitálový trh	Vklady	Úvery	Starobné dôchodkové sporenie	Doplnkové dôchodkové sporenie
OVB Allfinanz Slovensko	3 075	1 954	1 531	2 374	2 051	1 199
Finportal	1 657	894	457	1 428	583	347
Partners Group SK	1 371	1 347	562	1 271	1 286	1 155
FinGo.sk	685	460	411	841	313	218
Universal maklérsky dom	632	379	157	495	168	132
Swiss Life Select Slovensko	582	427	255	591	373	221
Brokeria	550	410	304	517	362	246
Winners Group	448	362	10	110	305	76
Respect Slovakia	285	0	2	24	0	11
ČSOB Leasing poisťovací maklér	1	1	1	1	0	1

Zdroj: NBS, Financial Report

Vysoká fluktuácia

Konkurencia medzi finančnými agentmi na Slovensku je mimoriadne vysoká. Podľa odborníkov na finančné sprostredkovanie je bežným javom, že firmy z TOP 10 sa neustále snažia prilákať k sebe najúspešnejších agentov na trhu. Spolu s agentom od konkurencie totiž prejdú do novej firmy aj klienti agenta a sieť kontaktov. Pre firmy pôsobiace v tomto odbore je tento spôsob získavania nových agentov výrazne jednoduchší ako „vyrábať" špecialistov na finančné poradenstvo z nových neskúsených spolupracovníkov s neistou budúcnosťou. Zároveň sa však každý samostatný finančný agent od takýchto praktík, samozrejme, striktne dištancuje.

Najviac agentov má k dispozícii dvojka na trhu, desiatka má jediného.

Polepšili si aj najlepší

Financial Report postupne oslovil všetkých najväčších sprostredkovateľov na Slovensku, a na základe údajov od Národnej banky Slovenska a porovnania aktuálneho stavu zostavil kompletný rebríček TOP desiatky za uplynulé obdobie. Z rebríčka vyplýva, že z desiatky najúspešnejších samostatných finančných agentov ubúda len minimum sprostredkovateľov, naopak, typický je pre nich stabilný počet, prípadne jemný rast.

Menšie firmy s veľkými tržbami

V TOP 10 finančných agentov na Slovensku podľa tržieb možno nájsť firmy, pre ktoré pracujú

Podriadení finanční agenti na Slovensku

Finančné sektory	Počet
Sektor poistenia a zaistenia	13 959
Sektor kapitálového trhu	8 276
Sektor prijímania vkladov	4 912
Sektor sprostredkovania úverov	10 150
Sektor starobného dôchodkového poistenia	6 549
Sektor doplnkového dôchodkového poistenia	4 506

Zdroj: NBS, Financial Report

Najviac agentov pracuje v sektore poistenia, najziskovejšie je stále sprostredkovanie úverov.

tisícky sprostredkovateľov. Sú tam však aj také, v ktorých pôsobí len zopár stoviek agentov, a napokon aj spomenutá ČSOB Leasing poisťovací maklér s jediným agentom, ktorý dokázal za rok vyprodukovať tržby vo výške 11,634 milióna eur. Zrejme najzaujímavejším príkladom v tomto smere je spoločnosť Respect Slovakia. S počtom agentov 283 táto firma dokázala „vyrobiť" v roku 2020 obrat vo výške 37,633 milióna eur, čo je tretí najlepší výsledok na Slovensku. Firma v roku 2018 figurovala dokonca na prvej priečke. Respect Slovakia sa zameriava najmä na firemnú klientelu a poskytuje tiež služby štátu.

Najsilnejší je sektor poistenia

Najviac podriadených finančných agentov má licenciu pre sektor poistenia a zaistenia. Na druhej strane najziskovejším sektorom zostáva sprostredkovanie úverov, konkrétne hypoték. Platí, že väčšina finančných agentov na Slovensku má licenciu na viaceré sektory súčasne. To znamená, že môžu pôsobiť v rôznych sférach sprostredkovania. Mnohí z nich dokonca majú licenciu pre všetkých šesť oblastí – starobné dôchodkové poistenie, prijímanie vkladov, poskytovanie úverov, doplnkové dôchodkové poistenie, kapitálový trh a tiež poistenie a zaistenie. V priemere má jeden finančný agent z niektorej z firiem TOP desiatky sprostredkovateľov licenciu na minimálne tri sektory. F

Zostanú len tí najlepší

Podľa odborníkov na finančné sprostredkovanie sa len zlomok nových agentov s minimálnymi skúsenosťami udrží v brandži. Až približne 90 % agentov do dvoch rokov úplne skončí so sprostredkovaním. Títo agenti najprv predajú finančné a poistné produkty svojim blízkym, no vo väčšine prípadov nepochopia princíp sprostredkovateľského biznisu a prestanú s touto prácou. Kľúčom k progresu a zotrvaniu v brandži sprostredkovania je podľa odborníkov neustále vzdelávanie sa a zdokonaľovanie komunikačných zručností.

P5037

Poistenie **DEFEND Gap** dáva **slobodu klientom** aj **maklérom**

GAP poistenie je na Slovensku **stále populárnejší produkt**, ktorý vodičom **šetrí veľa starostí**. Chráni ich pred **finančnou stratou v dôsledku poklesu hodnoty vozidla** v prípade totálnej škody alebo krádeže. Väčšina ho má však spojený takmer výhradne s novými alebo zánovnými vozidlami, čo neplatí pre DEFEND INSURANCE, popredného poskytovateľa a administrátora tohto poistenia v strednej Európe. **Konkurenčnou výhodou** jeho DEFEND Gap poistenia je predovšetkým **veľká flexibilita pre klientov aj maklérov**. Naviac bude už čoskoro **dostupný k dojednaniu v MultiKalkulačke**.

Pozrime sa na **hlavné výhody GAP poistenia** od DEFEND INSURANCE.

1. Poistí široké spektrum vozidiel
GAP poistenie od DEFEND je k dispozícii v niekoľkých variantoch pre nové a jazdené vozidlá s havarijným poistením aj bez neho. Ochrániť svoju investíciu do vozidla môže klient až po dobu 5 rokov a poistiť sa dajú vozidlá až 10 rokov staré vrátane stále populárnejších elektromobilov a hybridov.

2. Má voliteľné parametre
Poistenie DEFEND Gap je možné prispôsobiť na mieru konkrétnemu klientovi, pretože ponúka mnoho voliteľných parametrov vrátane limitov poistného plnenia. Klient si tak môže vybrať ten najvhodnejší pre jeho vozidlo aj jeho peňaženku. Ochráni luxusné prémiové vozidlá a aj tie z kategórie lacnejších.

3. Umožňuje zmenu havarijného poistenia
Výhodou dojednania samostatného GAPu od DEFEND INSURANCE je aj možnosť kedykoľvek zmeniť havarijné poistenie. Pokiaľ by však klient uzatvoril GAP ako súčasť havarijného poistenia, túto voľnosť by nemal, pretože s novou zmluvou by už GAP na obstarávaciu cenu vozidla nemohol uzatvoriť.

4. Nadväznosť na iný GAP
Pokiaľ má klient ponuku na výhodné pripoistenie GAP k havarijnému poisteniu na dobu kratšiu ako 4 roky, DEFEND Gap mu umožní predĺžiť ochranu až na 5 rokov, kedy je riziko vzniku finančnej straty najvyššie.

5. GAP pre jazdené vozidlá
Klasické poistenia GAP umožňujú poistiť iba nové vozidlá alebo práve zakúpené. Novinkou na trhu je variant DEFEND Gap, ktorý ponúka možnosť dojednania na jazdené vozidlá bez nadväznosti na jeho kúpu až do 10 rokov veku vozidla. Kryje totiž aktuálnu hodnotu vozidla pri dojednaní, a vďaka tomu si ho klienti môžu dojednať kedykoľvek v priebehu vlastníctva vozidla.

6. Dojednáte ľahko a rýchlo online
Aby bolo dojednanie poistenia DEFEND Gap pre maklérov čo najjednoduchšie, bude od budúceho roku k dispozícii v MultiKalkulačke. V ponuke budú tri vlajkové programy a postupne budú pribúdať ďalšie.

Chcete mať vo svojom portfóliu GAP poistenie a dojednávať ho jednoducho v MultiKalkulačke?

Neváhajte nás kontaktovať na:
info@defendinsurance.sk
+421 2 222 11 702.

Garancia pôvodnej ceny vozidla až 5 rokov!

Pre nové a jazdené vozidlá s havarijným poistením aj bez neho

Od 2022 v MultiKalkulačke

Experience More...

DEFEND INSURANCE
A FORTEGRA COMPANY

FILIP SCHOCHMANN: PRIPRAVENOSŤ NIEKTORÝCH AGENTOV NA DIGITALIZÁCIU JE PRIAM KURIÓZNA

Autor: Redakcia Financial Report, Foto: Positive

Filip Schochmann začal podnikať v oblasti moderných technológií pred 22 rokmi, ešte počas štúdia na vysokej škole. Dnes sa jeho spoločnosť POSITIVE, s. r. o., zaoberá najmä softvérovými riešeniami pre finančný sektor, ale ponúka aj legislatívne riešenia pre maklérov (SFA). Za dve desaťročia mal majiteľ a zakladateľ tejto spoločnosti možnosť dobre spoznať svojich klientov aj ich potreby a spôsob fungovania. Časopis Financial Report sa preto zaujímal o jeho pohľad na finančný trh aj o reálnu pripravenosť na novú digitálnu éru.

Počet maklérov na trhu rastie

Vo finančnom sektore za posledné obdobie rezonovalo niekoľko tém. Poďme sa o nich postupne porozprávať. Jednou z nich je novelizácia zákona o finančnom sprostredkovaní. Podľa názorov niektorých maklérov môže dôsledkom sprísnenia dochádzať k znevýhodneniu menších maklérov, ktorí sa nemusia vedieť udržať na trhu, a tak skončia v „sieti“ väčších spoločností.

Regulácie sa sprísnili, no napriek tomu v roku 2021, aj navzdory ťažkej pandemickej situácii, vznikol najväčší počet nových finančných agentov za posledných päť rokov.

Regulácie sa možno sprísnili, no napriek tomu v roku 2021, a to aj navzdory ťažkej pandemickej situácii, vznikol paradoxne najväčší počet nových finančných agentov za posledných päť rokov. Za uplynulý rok vzniklo na Slovensku až 17 nových SFA.

Je pravda, že väčší makléri, zvlášť „broker poolové“ firmy, majú tendenciu zastrešovať menšie maklérske spoločnosti. Aj napriek etickým stanovám asociácií, v ktorých sa makléri združujú, nie je zriedkavé, že sa snažia rozoberať svojich konkurentov, čiže preberať obchodné siete – kmene maklérskych spoločností, a pridávať ich do svojho broker poolu. Neplatí to síce paušálne, ale už roky pozorujeme, že konkurenčný boj v tomto odvetví vie byť skutočne tvrdý. Aj navzdory spomenutým skutočnostiam vzniklo veľa nových subjektov. Makléri vznikajú delením. Dalo by sa povedať, že maklérske firmy a štruktúry fungujú akoby organickým spôsobom. Pripomína to kolobeh. Keď už narastú do nejakej veľkosti, tak sa odrazu trieštia. Nedokážu ten „organizmus“ udržať pohromade. Niektoré skupiny alebo kmene sa odštiepia a odchádzajú. Je to opakujúci sa cyklus.

Odídenci zakladajú vlastné spoločnosti. Občas vstupujú na trh dokonca už ako väčšie spoločnosti, pretože počet členov, ktorí z pôvodnej spoločnosti odišli, je veľký. Dôvody môžu byť rôzne. Pôvodná firma prestane byť pre odtrhnutý kmeň dostatočne atraktívna. Odídenci môžu byť nespokojní s podmienkami, ktoré maklér sľuboval na začiatku. Chcú byť samostatní, chcú vytvárať vlastný model podnikania. Viem si predstaviť, že im môže vadiť aj politická etika niektorých broker poolov.

Mnohé broker poolové spoločnosti vznikli ako spojenie menších spoločností. Často to boli aj menšie eseročky, kde bolo na začiatku jasné, kto je majiteľ spoločnosti, no odrazu je to spoločnosť vlastnená neprehľadnou štruktúrou vlastníkov. Spoločnosť, kde vlastník je jasne identifikovateľný a koná v mene spoločnosti, má asi skôr tendenciu dodržať podmienky, ktoré sú v mene spoločnosti komunikované, než spoločnosť, ktorá medzičasom narástla a prijala ďalších vlastníkov. Často prichádza aj k odpredaju veľkých podielov. Pôvodný majiteľ už nie je jediný. Spoločnosť v takom postavení mení spôsob, ako obsluhuje trh, alebo zastrešuje menších agentov.

Kľúčovou témou je digitalizácia

Ďalšia téma, ktorá aktuálne zhodne zaznieva vo finančnom sektore, je téma digitalizácie. Všetci makléri dôrazne komunikujú, že digitalizácia je momentálne jedna z priorít. Positive je spoločnosť, ktorá poskytuje potrebné riešenia maklérom aj poisťovniam. Ako by ste zhodnotili technickú vybavenosť? Sú skutočne všetci tak dobre pripravení, aby vkročili do digitálnej éry?

Je to rôzne. Na trhu sú aj subjekty, ktoré nemajú v podstate vôbec nič. No sú aj také spoločnosti, ktoré sú už plne digitalizované, respektíve prešli rozsiahlym procesom digitalizácie a stále v ňom pokračujú. Výborne pripravenou je určite spoločnosť Winners Group. Môže to byť pokojne benchmark.

Na druhej strane tu máme mnohé, aj veľké spoločnosti, ktoré výrazne stagnujú, a to napriek „fantastickým“ PR výstupom, na ktorých komunikujú, ako sú skvele vybavené. V skutočnosti za svojou komunikačnou kampaňou značne zaostávajú. Znie to až kuriózne, ale mnohé z nich ešte včera používali excelovské tabuľky na evidenciu a rozpočítavanie provízií. Považujem to za absurdné vzhľadom na to, že kvalitné softvérové riešenia sú k dispozícii už viac ako 10 rokov. Takáto miera softvérového backgroundu je, samozrejme, v neprospech ľudí, ktorí pre danú spoločnosť pracujú, a keďže znižuje možnosť kontroly svojho portfólia a zmlúv, zhoršuje sa efektivita práce s týmito zmluvami a v neposlednom rade sa tak znižuje transparentnosť pri vyplácaní provízií.

Makléri vznikajú delením. Keď už narastú do nejakej veľkosti, tak sa odrazu trieštia.

Kvalitný maklérsky a provízny systém je pre veľké spoločnosti dnes absolútnou nevyhnutnosťou. Ako som už spomenul, pripravenosť maklérov je rozmanitá. Naši klienti – makléri, majú k dispozícii moderné technológie a podporu v čase. Riešenia, ktorými sme ich vybavili, sa neustále rozširujú o nové funkcionality a vylepšenia. Práve preto naši partneri neskladajú svoje licencie, ale, naopak, rastú. Môžeme konštatovať, že majú konkurenčnú výhodu, čo jasne dokazujú aj čísla. Niektorí makléri sa však snažia ísť inou cestou. V prípade tých menších alebo stredne veľkých sa však väčšinou dostali do pasce, kde sa z maklérskej spoločnosti stáva spoločnosť, ktorá sa snaží vytvárať si vlastné softvérové riešenia.

Môžete byť konkrétnejší? Aké riešenie tieto spoločnosti hľadajú na to, aby si profesionálne zabezpečili firmu, čo sa týka softvérových a digitálnych riešení?

Väčšina nezávislých samostatných finančných agentov na trhu patrí medzi našich partnerov, sú tu však aj výnimky – niektoré úspešnejšie, niektoré menej. Riešenia sú, samozrejme, rôzne. Existujú aj iní dodávatelia softvérov, ale hlbšiu a rokmi overenú znalosť finančného trhu a k tomu takéto komplexné riešenia pre maklérov a poisťovne poskytuje iba naša spoločnosť. Niektorí makléri sa uchyľujú aj k takým riešeniam, že sa snažia získať softvér akvizíciou s menšou firmou, ktorá si vytvorila softvér pre seba vo vlastnej réžii. Toto nemusí riešiť potreby spoločnosti, pretože vytvorené riešenie nebolo koncipované ako komplexné riešenie pre broker pool, ale vzniklo na účely riešenia parciálnych potrieb pôvodného malého makléra.

Potom sú tu už roky pokusy o vývoj softvérových riešení na vlastnú päsť, kde sa makléri pokúšajú obstarať si softvérové riešenia pre seba. Niektoré z takýchto riešení používajú dlhodobo, no väčšina z nich sa aj po rokoch predsa len obracia na nás. Nie je to žiadna výnimka, že za nami prídu makléri, ktorí roky fungovali vo vlastnom riešení. Po 10 rokoch však prejdú k nám, pretože vývoj a údržba softvéru je reálne drahá, časovo náročná a riešenie je rýchlo zastarané. Zároveň vývoj softvéru makléra vyrušuje od jeho podnikania, čím je finančné sprostredkovanie, nie vývoj softvéru.

Vidíme tu aj prípady, keď sa makléri snažia vytvárať riešenie, ktoré by následne „zdieľali" s iným maklérom za úhradu, čiže ho prenajímajú, aby nemali vysoké náklady. Tu by som však chcel upozorniť, že to predstavuje najväčšie riziko pre spoločnosť, ktorá sa rozhodne takýto produkt využívať, pretože „zdieľa" so svojou priamou konkurenciou svoje najcitlivejšie dáta, teda informácie o agentoch a tiperoch, ktorí pre túto spoločnosť pracujú, ako aj o svojich klientoch atď. Takéto rozhodnutie považujem za veľmi nerozumné až nebezpečné. Predstavuje to hazard, kde skôr či neskôr môže dôjsť k zneužitiu citlivých údajov. Počas našej dlhoročnej praxe sme už neraz mali možnosť takéto neetické správanie pozorovať. História ukázala, že práve využitím takýchto dát došlo dokonca až k prevzatiu fungujúcich obchodných sietí.

Pripravenosť maklérov na digitálnu dobu je rôzna. Znie to kuriózne, ale mnohé, aj veľké spoločnosti, ešte včera používali excelovské tabuľky na evidenciu a rozpočítavanie provízií.

Kvalitný softvér je nevyhnutný

Aké sú teda konkrétne skúsenosti spoločnosti Positive, ako dlho ste pracovali na vývoji niektorých riešení, ktoré dnes ponúkate?
Positive som založil v roku 2005, pričom som nadviazal na predchádzajúcich päť rokov úspešného podnikania. Prvá skúsenosť s maklérmi prišla ešte v roku 2004, keď mi kamarát programátor posunul rozpracovanú zákazku pre spoločnosť Anderson. Dobrá skúsenosť zo spolupráce s Alfrédom Paulovičom a úspešne zvládnutý projekt mi vnukli myšlienku vyhľadať a obslúžiť ďalších maklérov. Tak sme sa pustili do práce a obslúžili desiatky spoločností, medzi nimi aj významných hráčov, ako napríklad Respect Slovakia.

Naše prvé riešenie bolo veľmi jednoduché a pomáhalo riešiť iba elementárne potreby evidovať zmluvy a kontrolovať provízie. Veľmi skoro sme však zistili, že potreby našich partnerov sú rozmanitejšie. Tak sme sa pustili do vývoja novej verzie softvéru, ktorú sme pomenovali „**ICM 2**". Tu nás na ceste k úspechu posunula spolupráca s lídrami na trhu. Novou verziou softvéru „ICM 2" sme obslúžili spoločnosť Partners Group v čase jej vzniku. Agilná metóda vývoja nám umožnila vyvíjať pre zákazníka projekt na mieru podľa jeho požiadaviek postupne „za behu", pričom softvér riešil požiadavky zákazníka v poradí, v akom rástli jeho potreby. Aj tento projekt dopadol úspešne.

Dobrá referencia nám pomohla naštartovať druhú vlnu, a to presne v čase, keď vznikalo viacero úspešných maklérskych spoločností, s ktorými sme nadviazali spoluprácu a pracujeme s nimi do dnešného dňa. Niektorí z nich dnes útočia na prvé pozície v rebríčku najúspešnejších maklérskych spoločností na Slovensku, pričom Positive im poskytuje istotu a rokmi overené partnerstvo. Dnes obsluhujeme tretinu finančných sprostredkovateľov na Slovensku. Naša práca vyžaduje nielen schopnosť porozumieť zákazníckym požiadavkám, ale aj znalosť finančných produktov, a tiež podnikateľského a právneho prostredia, v ktorom naši partneri pôsobia. Nevyhnutné sú diskrétnosť a dôraz na bezpečnosť informácií a dát našich zákazníkov.

Rozhodnutie používať pri svojom podnikaní softvér vyvinutý konkurenčným maklérom považujem za veľký hazard.

Časom ste prišli aj s ďalšími produktmi, ktoré neriešia len technické vybavenie, ale aj organizačnú podporu, môžete nám o tom prezradiť viac?
Medzitým sme portfólio našich softvérových riešení rozšírili o ďalšie produkty, ako sú napríklad porovnávače poistenia, takzvané kalkulačky, alebo agregátory. To, že sme mali v portfóliu desiatky obslúžených zákazníkov, rádovo okolo 70, nám dávalo priestor ponúkať aj ďalšie softvérové riešenia a služby. Pod službami si možno predstaviť prípravu zmluvných dokumentov, zosúladenie s legislatívou či zastrešenie potrieb súvisiacich s problematikou GDPR.

Medzičasom sa naša spoločnosť Positive vypracovala na lídra na trhu. Sme schopní riešiť komplexné potreby makléra ešte pred založením spoločnosti. Prichádzajú za nami skupiny obchodníkov z maklérskych spoločností, ktoré si chcú založiť makléra. Zabezpečujeme im podporu pri získaní licencie, zosúladenie s legislatívou či komplexné a rokmi overené softvérové vybavenie. K dnešnému dňu máme v portfóliu dokonca už aj produkt „**Ready Made Maklér**". Je vhodný aj pre najnáročnejších zákazníkov, ktorí nemajú priestor čakať, ale potrebujú začať hneď fungovať, a práve kúpou už pripravenej spoločnosti s licenciou od NBS, spracovanou dokumentáciou a pripravenými softvérovými riešeniami môžu začať vykonávať finančné sprostredkovanie prakticky zo dňa na deň.

Vtipné začiatky internetu

Dnes je zrejmé, že sme na prahu novej éry. Mnohé technické vymoženosti už považujeme za rutinné. Keď ste však pred viac ako dvadsiatimi rokmi začínali, ani internet ešte nebol úplne bežnou záležitosťou. Na základe čoho ste sa rozhodli ísť cestou vývoja softvérových riešení?
Počas štúdia na vysokej škole, bolo to vo štvrtom ročníku na informatike, som sa „dozvedel", že informačná diaľnica menom „internet" predstavuje veľkú príležitosť. Hovorím o tom takto nadnesene. No v skutočnosti to bol presne ten moment, kedy som sa rozhodol, že sa chopím tejto príležitosti a začnem poskytovať služby súvisiace s technologickými novinkami, na ktoré tu bol ešte v tom čase veľký a nevyužitý priestor.

Online distribúcia finančných produktov predstavuje trend vo finančnom sprostredkovaní na Slovensku a zároveň aj nevyužitý potenciál.

Pred dvadsiatimi dvoma rokmi som začal podnikať najskôr tak, že som vytváral webové stránky na mieru. Vtedy som musel mojim potenciálnym zákazníkom vysvetľovať, čo je to internet, webová stránka a aké to má výhody a možnosti. Investovali sme aj do tlačeného propagačného materiálu, ktorý túto informáciu sprostredkoval. Dokonca sme museli klientom zriaďovať internetové pripojenie, aby si vôbec mohli svoju novú webovú stránku pozrieť. To boli začiatky, ktoré sa datujú ešte okolo roku 2000. Internet v tom čase zažíval obrovský boom, z webu sa vyvinul web 2.0 a s tým súvisiace ďalšie príležitosti, ako využiť technické prostriedky na prácu. Naša spoločnosť na to jednoducho vždy zareagovala, a ruka v ruke so skúmaním potrieb našich zákazníkov prinášala nové technické riešenia.

Ako ste vtipne podotkli, mali ste vtedy klientov, ktorým ste museli vysvetľovať, čo je to webová stránka. Nemusíte aj dnes vysvetľovať, na čo je dobrá digitalizácia a ako môžu softvérové riešenia uľahčiť podnikanie?
Ešte pár rokov dozadu sme museli našich zákazníkov presviedčať o výhodnosti a dôležitosti riešení, ktoré sme mali v ponuke. Príchod pandémie digitalizáciu výrazne urýchlil. Naši existujúci či potenciálni klienti si omnoho silnejšie uvedomili potrebu využívania najmä softvérových služieb, ktoré automatizujú procesy a umožňujú im využívať technické vymoženosti súčasnosti. Náš dnešný klient je omnoho vzdelanejší a lepšie informovaný o tom, aké požiadavky má mať na softvérové vybavenie, a čo má očakávať od svojho partnera na softvér a vývoj softvéru. Naši klienti dnes omnoho lepšie rozumejú produktom, ktoré máme v portfóliu, a sami si ich pýtajú.

Veľký obrat vo vnímaní procesu digitalizácie nastal aj na strane poisťovní, ktoré ešte pred 10 rokmi našim službám veľmi nerozumeli, no dnes samy rozšírili svoje softvérové vybavenie, poskytujú služby na princípe API, aktívne s nami spolupracujú na agregátoroch či na ďalších projektoch, akými sú napríklad Central Data Api, teda poskytovanie dát slúžiacich na aktualizáciu poistného kmeňa, alebo spolupráca na produkte „**Positive Access Point**", čo umožňuje maklérom vstupovať do poisťovní „na jeden klik". V tomto smere urobila každá rozumná spoločnosť za dva roky veľký krok smerom k digitalizácii.

Online medzeru na trhu vypĺňajú aj konkurenčné maklérske spoločnosti zo zahraničia.

Aké plány má Positive v budúcnosti?
Slovenský trh je príliš malý a ohraničený. Preto sme započali kroky smerom k rozšíreniu našich podnikateľských aktivít aj na zahraničný trh. Najbližšie k Bratislave je Rakúsko, a ďalším krokom je rozšíriť naše podnikanie aj na nemecký trh. Nie je to ľahká úloha. Na začiatok potrebujeme, samozrejme, nájsť spôsob, ako zosúladiť legislatívne požiadavky v daných krajinách, aby sme tam následne mohli implementovať naše produkty.

V roku 2022 prinesie Positive rozšírenie svojich softvérových riešení o nové aplikácie, ktoré budú zároveň súčasťou ekosystému. Jeho súčasťou bude aj upgrade verzia maklérskeho systému – softvér ICM 4. Uvedomujeme si, že online distribúcia finančných produktov predstavuje trend vo finančnom sprostredkovaní a zároveň aj nevyužitý potenciál. Túto medzeru na trhu vypĺňajú aj konkurenčné maklérske spoločnosti zo zahraničia. F

KOĽKO KLIENTOV JE „TAK AKURÁT“ NA JEDNÉHO FINANČNÉHO AGENTA?

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Na Slovensku pracuje viac ako 16-tisíc podriadených finančných agentov, ktorí ročne obsluhujú státisíce klientov. Potenciálnych zákazníkov je pritom omnoho viac, takmer 3,5 milióna obyvateľov v produktívnom veku. V servisovaní veľkého počtu ľudí maklérom pomáhajú najnovšie technológie, v priemere sa vie jeden agent ročne postarať aj o stovky klientov.

Časy sa menia

Kedysi bolo bežné, že jeden podriadený finančný agent obsluhoval zhruba 50 klientov, dnes je to aj niekoľkonásobne viac. „Vďaka neustále rastúcej profesionalizácii, ako aj využívaniu mnohých elektronických nástrojov, sa počet klientov na jedného sprostredkovateľa, ktorých dokáže plnohodnotne obslúžiť, zvýšil až dvojnásobne,“ vysvetľuje finančný analytik OVB Allfinanz Slovensko Marián Búlik. Odpoveď na otázku, koľko klientov je vhodných pre jedného agenta, závisí podľa odborníkov od viacerých faktorov. Vplývajú na to najmä rozsah a kvalita špecializácie pracovníkov agenta, poisťovaných poistných rizík či technologických pomôcok, ktoré má finančný agent k dispozícii.

Kedysi podriadený finančný agent obsluhoval približne 50 klientov.

Sto a viac klientov

Podľa finančného analytika OVB dokáže sprostredkovateľ, ktorý pracuje s plnou podporou veľkej siete, bez problémov a kvalitne servisovať približne stovku klientov. Podobné čísla v rozpätí od 100 do 250 klientov spomínajú aj jeho kolegovia z konkurenčných firiem. Napríklad sprostredkovateľská firma Respect Slovakia sa špecializuje na oblasť neživotného poistenia a pôsobí v nej vyše 550 podriadených agentov. Tí majú podľa vyjadrení firmy na starosti vyše 95-tisíc aktívnych klientov a ich denné poistné potreby. „V hrubom matematickom priemere v našej spoločnosti vychádza približne 170 klientov na jedného pracovníka. Takýto ‚priemer‘ považujeme za primeraný,“ komentuje konateľ spoločnosti Milan Pobjecký.

Podľa riaditeľa vzdelávania spoločnosti Brokeria Pavla Oravca jeden agent zvládne „servisovať“ aj niekoľko stoviek klientov. „Ak sa finančný agent venuje profesionálne len obchodu a nepracuje s vlastným tímom, môžeme tak hovoriť o maximálnom možnom počte klientov, ktorí sa dajú efektívne servisovať.“ Toto číslo je podľa Oravca veľmi individuálne, profesionálny obchodník však podľa neho dokáže kvalitne servisovať až 400 klientov. Dôležité je podľa neho najmä firemné zázemie a silná značka, potom je tento počet možné cielene dosiahnuť už počas prvých piatich rokov.

Uzatvorením zmluvy sa starostlivosť o klienta nekončí, práve naopak.

Viacero dôležitých faktorov

Riaditeľ externého predaja spoločnosti Universal maklérsky dom Miroslav Majcin hovorí, že plnohodnotný agentský servis závisí od dvoch faktorov: „Prvým je šikovnosť agenta a druhým to, v koľkých zo šiestich sektorov servis poskytuje.“ Ak má agent licenciu na všetky sektory, tak sa podľa neho môže komplexne starať približne o stovku klientov. „Vo svojom portfóliu ich môže mať, samozrejme, aj stovky, ale z nich je približne tých sto takých, o ktorých sa stará intenzívne a priebežne, a ktorých dokáže bez problémov zvládnuť,“ dopĺňa M. Majcin.

Nové zmluvy sa dnes uzatvárajú aj cez webové či mobilné aplikácie.

Podľa Dušana Maculu z firmy Macula poisťovacie služby počet klientov na jedného agenta nemožno zovšeobecňovať. Majiteľ rovnomennej spoločnosti tiež spomína, že to, koľkých zákazníkov stihne ročne obslúžiť maklér, závisí od ponúkaného druhu poistenia a aj od toho, či obsluhujete súkromnú, alebo firemnú klientelu, prípadne dojednáva skupinové zmluvy.

Zmluva je len začiatok

Podľa oslovených odborníkov má verejnosť často skreslené predstavy o práci finančného sprostredkovateľa. Mnohí si myslia, že jeho náplň práce sa končí uzatvorením a podpisom zmluvy s klientom. Podľa zástupcov agentov je však takáto mienka len výsledkom aktivít hŕstky nezodpovedných agentov, ktorí svojich klientov pravidelne neservisujú. Vizitkou dobrého finančného sprostredkovateľa je podľa odborníkov najmä to, ako často komunikuje so svojimi klientmi a či aktívne reaguje na situácie, ktoré trh prináša.

Frekvencia je potrebná

Mnohí zástupcovia finančných agentov sa tiež zhodujú v tom, že pri starostlivosti o klienta je potrebné dodržiavať istú periodicitu. Tá je podľa nich priamoúmerná typu zmluvy a potrebám klientov. Podľa súčasnej legislatívnej úpravy je finančný agent povinný sa s klientom stretnúť minimálne raz za rok a skontrolovať jeho zmluvy. K novému nastaveniu zmluvy by však malo dôjsť vždy vtedy, keď príde k významnej životnej udalosti. Tou môžu byť napríklad zmena či strata zamestnania, uzatvorenie manželstva, narodenie dieťaťa a podobne.

Internet mení sprostredkovanie

Financial Report tiež zisťoval, či sa počas pandémie koronavírusu v prípade servisovania zmlúv a kontaktu so zákazníkom v rámci finančného sprostredkovania niečo zmenilo. Odpoveď od najväčších sprostredkovateľských firiem bola takmer jednotná – nezmenilo. Firmy aktívne oslovovali a obsluhovali starých aj nových klientov. Novinkou bolo len, že to vďaka informačným technológiám robili z pohodlia svojho domova. Agenti sa tak s klientom nemuseli a ani teraz nemusia stretávať osobne, dohadovať nové zmluvy môžu aj prostredníctvom webových či mobilných aplikácií.

Mnohé sprostredkovateľské firmy počas pandémie modernizovali svoje klientske systémy a rovnaký trend sa očakáva aj v nasledujúcom období. Samostatní finanční agenti do elektronizácie investovali nemalé finančné prostriedky, čo im však podľa zistení Financial Report prinieslo viac zákazníkov, vyššie, prípadne stabilné tržby a zisk aj počas týchto náročných mesiacov. F

Počet nie je limitovaný

Počet klientov na jedného agenta v zákone nie je limitovaný, a tento údaj nepodlieha ani kontrole Národnej banky Slovenska. „Poskytovanie všetkých informácií a predkladanie dokladov súvisiacich so sprostredkovaním zmluvy o poskytnutí finančnej služby musí byť dodržané pri akomkoľvek počte klientov finančného agenta,“ uvádza hovorca NBS Peter Majer. Podľa odborníkov na financie by agenti mali poskytovať svoje znalosti v zhode so záujmami klienta a bez ohľadu na to, koľkých obsluhujú.

KTORÍ Z AGENTOV MAJÚ K DISPOZÍCII NAJŠIRŠIU PONUKU FINANČNÝCH PRODUKTOV?

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

To, akú ponuku na hypotéku či životné poistenie dostanete od finančného sprostredkovateľa, nezávisí len od jeho vedomostí a zručností, ale tiež od toho, s akými finančnými inštitúciami jeho spoločnosť spolupracuje. Najväčší finanční sprostredkovatelia majú uzatvorené zmluvy s desiatkami bánk, poisťovní a iných finančných spoločností, no i tak možno vidieť medzi jednotlivými agentmi priepastné rozdiely v ponuke.

Veľké rozdiely medzi rivalmi

Samostatní finanční sprostredkovatelia musia zo zákona nahlasovať všetky zmluvy s finančnými inštitúciami Národnej banke Slovenska (NBS). Tá následne tieto informácie zverejňuje vo svojom registri. Financial Report na základe týchto údajov porovnal údaje dvadsiatky najväčších finančných agentov pôsobiacich na slovenskom finančnom trhu. Z verejne dostupných údajov vyplynulo, že medzi sprostredkovateľov s najširšou ponukou sa dostali aj takí, ktorí objemom svojich tržieb či veľkosťou zisku nepatria k tým úplne najpoprednejším.

Najväčší počet zmlúv uzatvorených s finančnými inštitúciami, až sedemdesiatštyri, má firma Insia SK. Tá sa s obratom jemne nad 10 miliónov eur za rok 2020 umiestnila tesne za prvou desiatkou najlepších samostatných finančných agentov na trhu.

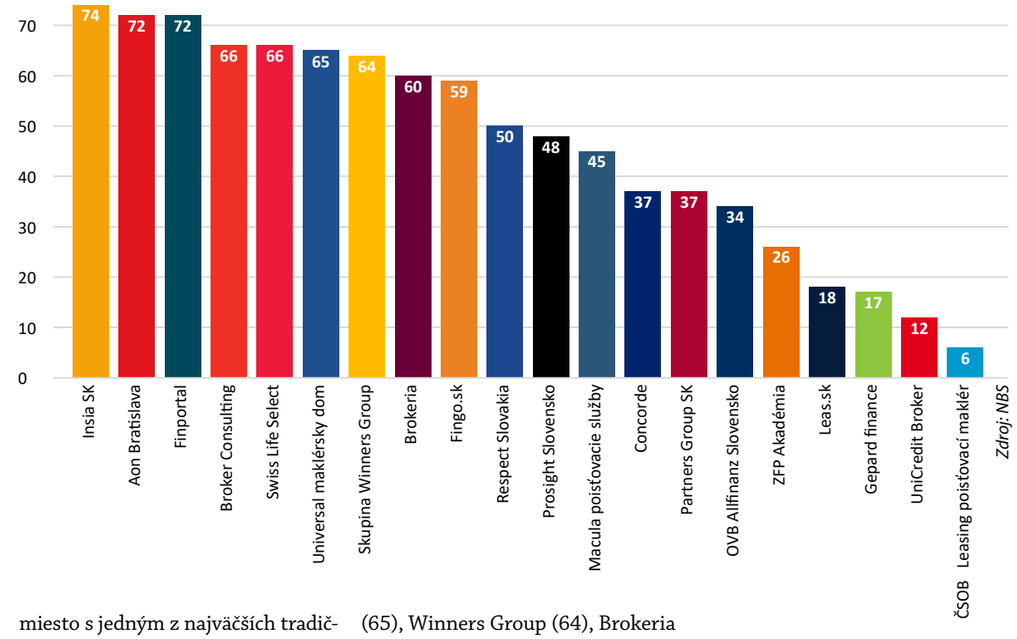
Najviac partnerských zmlúv si uzatvorila Insia SK, má ich až 76.

Medzi najväčšími je aj zahraničný subjekt

Ak sa pozrieme na druhé miesto, vidíme hneď dve firmy so širokou ponukou finančných inštitúcií vo svojom portfóliu, Finportal a Aon Bratislava. Druhá spomínaná spoločnosť nie je lokálnym finančným agentom. Firma je súčasťou celosvetovej skupiny a ponúka sprostredkovanie služieb len od zahraničných subjektov pôsobiacich na Slovensku. Aj to však spoločnosti stačilo k umiestneniu v TOP 3 rebríčku sprostredkovateľov s najširšou ponukou finančných produktov. Aon Bratislava „zdieľa“ druhé miesto s jedným z najväčších tradičných finančných sprostredkovateľov u nás, so spoločnosťou Finportal. Tá dlhodobo patrí medzi najväčších samostatných finančných agentov na Slovensku z pohľadu tržieb či zisku.

Počet zmlúv uzatvorených s finančnými inštitúciami

TOP 20 samostatní finanční agenti



Najmenší počet zmlúv, celkovo šesť, má ČSOB Leasing poisťovací maklér. Tomuto samostatnému finančnému agentovi to však stačilo na umiestnenie v TOP desiatke sprostredkovateľov na Slovensku podľa tržieb. Z ďalších tradičných agentov majú najviac zmlúv Broker Consulting (66), Swiss Life Select (66), Universal maklérsky dom (65), Winners Group (64), Brokeria (60), FinGO.sk (59) a Respect Slovakia (50).

Najmenej zmlúv s finančnými spoločnosťami má ČSOB Leasing, spolu ich má len 6.

Majú najviac agentov, ale využívajú menej produktov

Zaujímavosťou je, že v TOP desiatke agentov s najväčším počtom zmlúv s finančnými inštitúciami chýba napríklad OVB Allfinanz Slovensko, samostatný finančný agent, ktorý má k dispozícii najvyšší počet podriadených agentov na trhu. Spoločnosť svojim klientom sprostredkúva produkty 33 inštitúcií. Pri porovnaní s ostatnými maklérmi jej v ponuke chýba napríklad Prima banka, ktorá si už roky drží pozíciu najrýchlejšie rastúcej hypotekárnej banky, ktorej sa darí najmä vďaka jedným z najnižších úrokov na trhu.

Spoločnosť zdôvodňuje menší počet partnerských zmlúv s finančnými inštitúciami snahou priniesť klientom prémiovejšie produkty. „Na trhu je približne 4-tisíc produktov a desiatky ich poskytovateľov, a pre sprostredkovateľa by bola práca s takouto širokou ponukou zaťažujúca,“ vysvetľuje finančný analytik OVB Allfinanz Slovensko Marián Búlik. Podľa neho sa firma nesústreďuje na kvantitu produktov, ale ťaží z výhod veľkej spoločnosti vo finančnom sprostredkovaní. Búlik spomína najmä vlastné produktové oddelenie, ktoré často „šije“ riešenia pre klientov na mieru. Spoločnosť napríklad ponúka bonusové pripoistenia v cene životného poistenia či vyššie poistné krytie pri rovnakom poistnom. F

Väčší finanční agenti na trhu využívajú služby menšieho počtu partnerských spoločností.

PREMIUM IC LTD.:
ZAŽÍVAME PÄŤ ROKOV ÚŽASNEJ JAZDY

Autor a foto: Premium

Možno očakávate, že z nasledujúcich riadkov sa dozviete niečo o nových trendoch, prípadne o vplyve pandémie koronavírusu na sektor poisťovníctva. Nie, nie. Zámer tohto textu je úplne iný. Uplynulých päť rokov poisťovne PREMIUM IC Ltd. bolo strhujúcou jazdou, a práve o nej vám porozpráva predseda predstavenstva spoločnosti Ing. Mojmír Vedej, PhD.

Po 25 rokoch v poisťovníctve

V roku 1996 som začal svoju púť poisťovníctvom ešte v starej dobrej Slovenskej poisťovni, a už som navždy v poisťovníctve zostal. Dnes je to už viac ako 25 rokov, pričom niekoľko posledných z nich som venoval nášmu spoločnému projektu – budovaniu spoločnosti PREMIUM IC Ltd. Akoby to bolo len včera, keď sme pred niečo viac ako piatimi rokmi získali licenciu od regulačného orgánu, zapísali spoločnosť do Obchodného registra na Slovensku a dostali potvrdenie od Národnej banky Slovenska o licencovaní slovenskej pobočky spoločnosti. Skvelý pocit, silný záväzok, odhodlanie, smelé plány a veľká jazda sa mohla začať.

História spoločnosti je však o niečo dlhšia. Založili sme ju v roku 2015, niečo viac ako rok nám trvalo, kým sme splnili všetky podmienky regulačných orgánov a firmu podľa požiadaviek regulátora aj nakapitalizovali. Mimochodom, v súčasnosti je už výška nášho kapitálu na úrovni 11 miliónov eur. Dokonca bol to presne 1. december 2016, keď sme, na základe výnimky regulátora, ešte pred potvrdením licencie, upísali vôbec prvú poistnú zmluvu. Názov nášho historicky prvého klienta si nateraz necháme pre seba, ale navždy zostane zapísaný v našej histórii, ako vôbec prvý klient spoločnosti PREMIUM IC.

Z hľadiska histórie ľudstva, alebo možno trošku bližšie – z hľadiska histórie biznisu, ako ho poznáme teraz – nie je päť rokov takmer žiadna doba. Keby ste sa však spýtali mojich kolegov, prípadne mňa, asi by (sme) na to mali trošku iný názor. Postaviť poisťovňu so všetkými jej nevyhnutnými štruktúrami, paralelne s tým rozvíjať underwriting, zabezpečiť najkvalitnejšie zaistenie, budovať obchod, IT, správu poistenia, likvidáciu PU, finančný úsek, compliance, to všetko pod drobnohľadom interných aj externých právnikov a najmä regulačných orgánov, ufff, pravdupovediac, mne samému sa to spätne zdá v dnešnej dobe už ako „mission impossible“, aj keď sme cez to všetko úspešne prešli.

A dali sme to!

Čo je však dôležitejšie, nestojíme, ideme ďalej dopredu! Vybudovali sme, podľa môjho názoru, jednu kvalitnú spoločnosť, s vynikajúcimi profesionálmi, top produktmi, ktorými sme určite priniesli na trh veľa nového, s naším vlastným súkromným kapitálom a snáď najkvalitnejším zaistením sme sa stali serióznym partnerom tých najväčších klientov na Slovensku, ale zároveň sme venovali veľa síl rozvoju retailovej klientely – malých podnikateľov, ale aj súkromných fyzických osôb.

Bez snahy o akékoľvek klišé, s týmto musíme ráno vstávať z postele a večer si do nej s pokojným svedomím líhať – akýkoľvek biznis, v našom prípade poisťovací, je tu a bude tu len a len vďaka klientom a pre klientov. Naopak to (pre niekoho „žiaľ“) nefunguje. Klient je ten, ktorý platí za službu, ktorú má dostať v tej najlepšej kvalite, aká je dostupná. My sme tu preto, aby sme mu to splnili, a, samozrejme, sekundárne naplnili aj ciele spoločnosti, manažmentu, akcionárov. Ale nikdy nie naopak! Áno, znie to ako banálne klišé, ale skúsme si to neustále opakovať a uvedomovať pri každej jednej činnosti, ktorú robíme, pri každom jednom klientovi, ktorého získame, o ktorého sa staráme, ktorému odpovedáme na požiadavku, pri každom jednom maklérovi, od ktorého chceme, aby predával naše produkty, pri každom klientovi, ktorému likvidujeme poistnú udalosť.

Obchod musí byť win-win

Keď tento biznis príbeh otočíme a na piedestál dáme firmu, jej ciele, manažment, akcionárov, rast hodnoty akcií na burze atď., a až potom začneme tvoriť produkty, predávať ich klientom, komunikovať s nimi a likvidovať im škodové udalosti, asi to chvíľu zotrvačnosťou pôjde, ale ten koncový klient to nakoniec vždy vycíti a vystaví nám účet. Deje sa to dnes a každý deň, síce pomaly, ale bezpečne, a nikto ešte proti tomu nevynašiel recept. A to je dobre. Zase to znie ako poučka z lacnej marketingovej knihy o kultúre firmy a prístupe k zákazníkom, ale ako to napísať, keď to naozaj tak dlhodobo funguje vo svete biznisu, poisťovníctva?

No, a asi takto nejako sme pred tými piatimi či šiestimi rokmi uvažovali, dumali, analyzovali, kam smerujú poisťovne, čo všetko fungovalo pred x rokmi inak a teraz už nefunguje, ako sa veci menia k horšiemu, a že my to tak nechceme. Že to chceme robiť tak, ako sme to robievali kedysi, že to chceme robiť tak, ako to najlepšie cítime, že to má byť, aby to dokázalo fungovať natrvalo, že obchod sa nekončí uzatvorením zmluvy, že obchod je a musí byť win-win, že to musí byť férové na obidvoch stranách. Niekde v podvedomí sme mali to, aby sme tej snáď už skoro nadávke „poisťovák“ prinavrátili jej podstatu a zmysel, a najmä hrdosť. „Áno som hrdý na to, že som poisťovák, nehanbím sa za to a nemusím sa skrývať za finančníka a biznismena, alebo čokoľvek iné...“

Stavte sa, že sa stretneme

Takto, úplne obyčajne, s jednoduchými, ale zato úprimnými myšlienkami a úmyslami, sme sa vrhli do tohto teraz už päťročného projektu, ktorý sa volá PREMIUM Insurance Company Ltd. Do projektu, za ktorým nestoja žiadni anonymní zahraniční akcionári, ale štyria Slováci, poisťováci z mäsa a kostí, ktorí sa za nikoho neschovávajú, za anonymnú centrálu v zahraničí, rozhodnutie akcionára atď... však to poznáte. Išli sme s vlastnou kožou a vlastnými prostriedkami na trh, riskli sme toho ohromne veľa, ale mravenčou prácou perfektného tímu ľudí, ktorých sme časom dali dokopy (a ktorí nám dali svoju dôveru!), sme to dotiahli až tam, kde sme a kde sa nám možno ani na začiatku nesnívalo, že o päť rokov budeme.

Je to úžasná jazda so všetkým, čo k tomu patrí, strašne veľa zákrut, pomalých aj rýchlych úsekov, ako všade na Slovensku množstvo dier na ceste, celkom dosť policajtov sleduje dodržiavanie predpisov, niekedy potrebujete zaparkovať a oddýchnuť si, vymeniť olej, pneumatiky, alebo natankovať, ale motor vám potom zase fičí na plné obrátky. Neexistuje nič lepšie, ako cítiť, že ľudia okolo vás, naši vlastní ľudia v PREMIUM, proste MY sami, máme z toho na konci dňa mimoriadne dobrý pocit. Fičíme teda ďalej, do ďalších piatich, desiatich, dvadsiatich rokov, a stavte sa, že vás určite na tej ceste niekde stretneme. F

POISŤOVNE ČAKAJÚ NOVÉ VÝZVY – DIGITALIZÁCIA AJ MLADŠÍ KLIENTI

Autorka: Magdaléna Švančarková

Poistný sektor sa v uplynulom pandemickom období musel popasovať s mnohými problémami. Poisťovne pomerne rýchlo prenikli do online priestoru a do popredia sa dostala otázka digitálnej transformácie. Po úvodnom šoku nastala istá stabilizácia, ktorú však narušili ďalšie vlny pandémie a s nimi súvisiace problémy.

Pokles nového obchodu

V poisťovníctve zmenená situácia znamenala pokles nového obchodu, ktorý súvisel najmä s neistotou klientov a podnikateľov. Na druhej strane sa však zvýšil záujem o rizikové životné poistenie. Tieto zmeny pod vplyvom pandémie pretrvávajú aj v roku 2021. Kým v rokoch 2017 až 2018 poisťovne zaznamenali solídny nárast produkcie, v roku 2019 už došlo k istému zníženiu tempa rastu aj záujmu klientskej verejnosti. No a rok 2020 priniesol pokles o 2,5 %. V roku 2020 poistný sektor dosiahol objem zisku vo výške spolu 270 miliónov eur pred zdanením.

Výpadky v poisteniach

Výpadky tržieb zaznamenalo napríklad životné poistenie s garantovaným výnosom. Celkové výsledky neživotného poistenia boli rôzne. V roku 2020 bol citeľný výpadok aj v poistení majetku a podnikateľských subjektoch. Podnikateľský sektor bol totiž značne zasiahnutý obmedzeniami. Stupeň motorizácie stúpa, stúpol aj v roku 2020, výpadky sa však veľmi neprejavili. Iná situácia bola v oblasti poistenia majetku. Výpadky boli hlavne v poistení asistenčných služieb, v poistení liečebných a cestovných nákladov a takisto v poistení úverov.

Poklesol nový obchod, ale zvýšil sa záujem o rizikové životné poistenie.

Nové výzvy na poistnom trhu

Poistný sektor sa musí viac a viac prispôsobovať zmenám, ktoré priniesla pandémia koronavírusu. Na stole sú nové riziká, ktoré pred jej vypuknutím neboli známe. Zmenili sa aj preferencie a očakávania zákazníkov. „Prichádza k nám nová generácia klientov, pre ktorých je dôležité mať pripravené pestré, rozmanité, kvalitné, obsiahle poistenie, ktoré pokrýva všetky jeho potreby," upozornil na potenciál do budúcnosti V. Bakeš. Zároveň vzhľadom na vývoj na finančných trhoch a pod vplyvom regulácie sa pozornosť klientely a aj sprostredkovateľov čoraz viac orientuje na rizikové druhy poistení a rôzne zdravotné pripoistenia. Ďalšími výzvami sú digitálna transformácia a stále častejšie klimatické zmeny.

Poisťovne v roku 2019 ešte vyplácali na škodách 1,5 miliardy eur, no v pandemickom roku došlo k poklesu o takmer 10 %. „Spôsobilo to zníženie objemov výplat najmä pri poistení motorových vozidiel v dôsledku výrazného obmedzenia mobility v roku 2020 a v životnom poistení v jednorazových poisteniach, kde sa aj pod vplyvom nižších výnosových úrokových mier znížili záujem a atraktivita o tieto typy poistení," hovorí prezident Slovenskej asociácie poisťovní (SLASPO) a zároveň riaditeľ poisťovne Kooperativa Vladimír Bakeš.

Poisťovne majú na stole nové riziká, ktoré pred vypuknutím pandémie neboli známe.

Daňovo-odvodové zaťaženie

Poisťovne pôsobiace na slovenskom finančnom trhu však eliminuje nielen situácia súvisiaca s pandémiou koronavírusu. Poistný sektor trápi aj pomerne silné daňovo-odvodové zaťaženie. „Je vyššie ako v mnohých okolitých krajinách," tvrdí V. Bakeš.

Slovenský poistný sektor sa nachádza vzhľadom na svoju veľkosť na približne 23. až 25. mieste medzi krajinami Európskeho hospodárskeho priestoru. Na Slovensku je vyššie zastúpenie zahraničných poisťovateľov. F

P5494

GENERALI

NÁJDETE NÁS PO CELOM SLOVENSKU

ZÁPAD

Mgr. Dagmar Weissová
+421 908 720 698
dagmar.weissova@generali.com

JUDr. Peter Bednár
+421 910 804 547
peter.bednar@generali.com

Ing. Katarína Ďurišová
+421 915 116 116
katarina.durisova@generali.com

STRED

Ing. Monika Španielová
+ 421 907 701 174
monika.spanielova@generali.com

Milan Uríček
+421 905 341 500
milan.uricek@generali.com

MANAŽÉR PRE SPOLUPRÁCU SO ŽIVOTNÝMI SPROSTREDKOVATEĽMI V NEŽIVOTNOM PROSTREDÍ

Mgr. Maroš Minárik
+421 908 944 757
maros.minarik@generali.com

VÝCHOD

Mgr. Renáta Sakmárová
+421 908 930 200
renata.sakmarova@generali.com

Mgr. Alena Drangová, MBA
+421 905 943 376
alena.drangova@generali.com

S NAMI V TOM NIE STE SAMI

NA TRHU UŽ NIE JE ŽIADNA POISŤOVŇA SO SLOVENSKÝM KAPITÁLOM

Autorka: Magdaléna Švančarková
Foto: Shutterstock

Slovenský poistný trh sa neustále mení a vyvíja. Aktuálne sa slovenskí akcionári zo segmentu úplne vytratili, pretože poslednú poisťovňu so slovenským kapitálom – Poštovú poisťovňu, preberá pod svoje krídla poisťovňa Union. Proces ich zlučovania sa posunul do ďalšej fázy. Ako sú na tom ďalšie poisťovne pôsobiace na Slovensku, pričom trendom dneška je zmena ich štatútu z akciovej spoločnosti na pobočku zahraničnej poisťovne?

Poisťovňa

Dokončujú transakciu

Prevzatie Poštovej poisťovne poisťovňou Union schválila Národná banka Slovenska v lete minulého roku. Na dokončenie transakcie má jeden kalendárny rok, teda do leta 2022. „Verím, že čoskoro fúziu Poštovej poisťovne dokončíme. Nie je to jednoduchá situácia. My chceme rásť a veríme v dobrý krok týmto smerom. Myslím si, že nie je dôležité, aký kapitál je za poisťovňou do tej miery, pokiaľ je to seriózna inštitúcia," komentuje situáciu generálny riaditeľ poisťovne Union Michal Špaňár.

Súčasťou fúzie poisťovne Union s Poštovou poisťovňou je aj dohoda o distribúcii poistenia v sieti Poštovej banky (365.banky) a v 1 500 pobočkách Slovenskej pošty. Poisťovni pribudne približne 160-tisíc nových klientov.

Poisťovni Union pribudne 160-tisíc nových klientov.

Využívajú výhody

Poisťovne na Slovensku aktuálne pôsobia v rôznych formách – ako akciové spoločnosti aj ako pobočky zahraničných poisťovní. Každá má vlastný spôsob fungovania a podlieha iným formám regulácie. Poisťovňa Metlife je už dlhšie pobočkou zahraničnej poisťovne, predtým bola akciovou spoločnosťou. Tento model podnikania si spoločnosť zvolila pre všetky entity v rámci Európskej únie. Centrálu má v írskom Dubline.

„Na Slovensku sa nám z tohto pohľadu nežije lepšie alebo horšie ako predtým. Tento model nám prináša isté výhody. Každý model, ktorý si poisťovňa zvolí, je do takej miery dobrý, do akej miery vie poisťovňa využiť výhody a do akej miery dokáže eliminovať nevýhody," hovorí nový riaditeľ poisťovne na Slovensku a v Českej republike Pavol Dorčák. „Medzi oboma krajinami je situácia podobná. Reagujeme na rôzne výzvy. Rozdiely sú v daňovom prostredí jednotlivých krajín, ale v každom prípade má zmysel tieto štruktúry spájať," dodáva P. Dorčák.

Prechádza prerodom

Poisťovňa Generali práve prechádza procesom prerodu zo silnej akciovej spoločnosti na pobočku zahraničnej poisťovne. Slovenská poisťovňa Generali sa koncom tohto roka organizačne prepojí s Generali Českou poisťovňou. Obe poisťovne už od minulého roka intenzívne spolupracujú a hľadajú synergie v rámci rôznych oblastí. „Od 19. decembra 2021 sme sa stali pobočkou zahraničnej poisťovne. Meno však zostáva nezmenené," hovorí členka predstavenstva Andrea Leskovská.

Po oznámení tejto zmeny si mnohí na základe skúseností z minulých rokov automaticky mysleli, že ide o koniec poisťovne. „Tomuto sa však chceme vyhnúť. Toto spojenie nie je prevzatie, je to synergia, a tak to bude vyzerať aj v riadení firiem. Budeme mať československé kompetencie, ale budeme mať aj naďalej lokálny obchod. Na oboch trhoch chceme posilňovať svoje postavenie, a to je primárny cieľ, pre ktorý to robíme," hovorí A. Leskovská.Poisťovňa má už skúsenosti s českým dohľadom, pretože predáva produkty na českom trhu. „Nie sú benevolentnejší. My sa radi stretávame s našou NBS a berieme to tak, že teraz budeme podliehať dvom dohľadom," dodáva.

Poisťovňa Generali prechádza prerodom, hovorí o synergii.

Z akciovky pobočka

Slovenská Uniqa sa 1. septembra minulého roka stala pobočkou zahraničnej poisťovne, predtým bola akciovou spoločnosťou. Integráciou získala ďalších 750-tisíc klientov a stovky kvalifikovaných zamestnancov. Uniqa si tak na Slovensku upevnila svoje štvrté miesto na poistnom trhu. Svoj podiel zvýšila na viac ako 10 %. V rámci českého poistného trhu sa nachádza na piatej priečke.

„Moment prejsť z plnohodnotnej akciovej spoločnosti na pobočku bol okamih, keď bolo rozhodnuté o fúzii so spoločnosťou AXA. Tu sme sa rozhodovali, akým spôsobom ísť ďalej. AXA pôsobila na Slovensku práve formou pobočky, a my sme vyhodnocovali, ktorý model je lepší. Rozhodli sme sa pre pobočku," vysvetľuje CEO poisťovne Uniqa Martin Žáček.V praxi došlo v poisťovni k organizačným zmenám. Niektoré tímy majú aj cezhraničné kompetencie. „Zjednodušenie procesov nám dávalo zmysel," uzatvára M. Žáček s tým, že fúzia pre existujúcich klientov poisťovne nepriniesla žiadne zmeny.

Začala s transformáciou

Allianz – Slovenská poisťovňa v roku 2019 začala rozsiahlu transformáciu, ktorá sa dotkla prevádzky, poistných produktov aj systémov. Cieľom je odstrániť pozostatky bývalej štátnej poisťovne a transformovať tú existujúcu na modernú poisťovňu. Mimochodom, Allianz do Slovenskej poisťovne vstúpila ešte v roku 2002 a zdedila systém odštepných závodov a pobočiek. O niekoľko rokov neskôr ich kozmeticky upravila, ale pretrvali až takmer dodnes.

Súčasná transformácia sa zamerala na digitalizáciu. V poisťovni zrušili bývalé pobočky a v súčasnosti majú päť servisných stredísk. Spustili nový štandardizovaný produkt pre celú východnú Európu v rámci motorového poistenia a minulý rok spustili produkt poistenia podnikateľov.

Transformácia Allianz sa zamerala na digitalizáciu a nové produkty.

FINANČNÍ AGENTI: ZMLUVY SÚ POVINNÍ PREHODNOCOVAŤ

ASPOŇ RAZ ROČNE, CENA NIE JE NAJDÔLEŽITEJŠIA

Autor: Roland Régely
Foto: Shutterstock

Doba je dynamická, poistné krytie sa mení a úroky na finančných produktoch kolíšu. Ako na tieto a podobné situácie reaguje dobrý finančný sprostredkovateľ? S predstaviteľmi samostatných finančných agentov sme sa rozprávali o tom, ako často je potrebné servisovať zmluvy klientov, či majú provízie za úpravu starých podmienok, a ktorými online nástrojmi si agenti v súčasnosti pomáhajú.

Ideálne raz ročne

Zmluvy k životným poistkám, hypotekárnym úverom a ďalším finančným produktom by sa mali pravidelne prehodnocovať. Iniciatíva zo strany poistenca je u finančných sprostredkovateľov vítaná, no k zmene by podľa odborníkov malo dochádzať na základe vhodných impulzov zvonka a po následnej podrobnej konzultácii možností agenta s klientom. Zákon o finančnom sprostredkovaní hovorí, že finančný agent by mal nastavenie zmluvy konzultovať s klientom minimálne raz ročne. Podľa Mariána Búlika, finančného analytika OVB Allfinanz Slovensko, tento interval môže na prvé počutie znieť ako príliš krátky, v praxi však má svoje opodstatnenie. „Napríklad v oblasti životného poistenia sa zmeny v poslednom období dejú veľmi často a posun v parametroch zmlúv je výrazný," dopĺňa analytik.

Nie každá životná zmena si vyžaduje zmenu poistnej zmluvy, no niektoré áno.

Podľa konateľa spoločnosti Respect Slovakia Milana Pobjeckého treba pri periodicite úprav starých zmlúv rozlišovať medzi fyzickými a právnickými osobami. „Veľa závisí od toho, či hovoríme o veľkom priemyselnom podniku, malom podnikateľovi či spotrebiteľovi, kde každý takýto subjekt má svoje špecifické potreby a iný pohľad na poistenie," vysvetľuje.

Dobrý agent vníma impulzy

Počas roka sa situácia klienta môže zmeniť aj niekoľkokrát, no nie všetky zmeny si nutne vyžadujú úpravu zmluvy. Zmeny sa môžu diať napríklad pri narodení dieťaťa, strate zamestnania či rozvode klienta. Odborníci upozorňujú, že poistenie predstavuje určitý stabilizačný prvok a jeho časté zmeny nemusia byť pre klienta žiaduce. „Na druhej strane, ak finančný agent nekomunikuje s klientom viac ako rok a pol, je možné takýto stav považovať za nesprávny," myslí si M. Pobjecký.

Zmena poistky neznamená koniec tej starej

Vo všeobecnosti platí „zlaté pravidlo", že klient by mal mať možnosť kedykoľvek konzultovať s finančným agentom stav svojho poistenia a reagovať na aktuálne zmeny, zároveň by však finančný agent mal minimálne raz ročne prehodnocovať nastavenia poistenia svojho klienta. Prehodnocovanie neznamená, že poistka sa musí hneď vypovedať či zmeniť, všetko závisí od konkrétneho nastavenia poistenia a konkrétnych požiadaviek klienta.

Dobrého agenta podľa expertov na sprostredkovanie spoznáte aj tak, že vníma dôležité impulzy a upozorní na ne klienta. Na niektoré situácie pritom treba reagovať okamžite. „V takýchto prípadoch je stretnutie sa s klientom vhodné aj skôr ako o rok," vysvetľuje riaditeľ externého predaja spoločnosti Universal maklérsky dom Miroslav Majcin.

Zmeny bez provízie

V praxi finančných sprostredkovateľov sa stáva, že servisovanie zmlúv je až vedľajšou prioritou. Klienti tomu podľa odborníkov neprikladajú dostatočný dôraz a niektorí agenti túto činnosť odsúvajú na neskôr, pretože prioritou sú pre nich skôr noví klienti, kde je potenciál nového obchodu výrazne vyšší. Väčšina servisných úkonov zároveň nie je pre agentov nijako finančne odmeňovaná, s výnimkou uzatvorenia novej zmluvy, prípadne navýšenia poistného krytia. „Preto na trhu často vzniká nepomer medzi tým, ako často by zmluvy a klienti mali byť servisovaní a ako je to v skutočnosti," vysvetľuje prevádzkový riaditeľ FinGO.sk Zoltán Čikes.

Motiváciou pre podriadených agentov je podľa neho najmä to, že sa v budúcnosti klient pri potrebe nového produktu pravdepodobne obráti na toho istého človeka, ktorý mu pomohol opraviť či vylepšiť starú zmluvu: „Zároveň o mne bude šíriť pozitívnu referenciu, čo mi môže priniesť ďalších nových klientov." Viacerí finanční sprostredkovatelia sa však zhodli aj na tom, že získať nového klienta je omnoho ťažšie, ako servisovať toho existujúceho. „Získať nového zákazníka stojí sedemkrát viac námahy, ako udržať si existujúceho," tvrdí riaditeľ vzdelávania spoločnosti Brokeria Pavel Oravec. Zároveň pripomína, že servis nie je len zdvihnúť klientovi telefón, keď niečo potrebuje. „Servis je cieľavedomá, pravidelná činnosť," dodáva.

Za väčšinu servisných úkonov nie je žiadna odmena.

Technológie to vyriešia

Časy, keď bolo potrebné realizovať stretnutia agentov s klientmi, sú, zdá sa, minulosťou. Pandémia priniesla príležitosť pre technologické inovácie a najväčší finanční sprostredkovatelia na Slovensku na túto vlnu „naskočili" ihneď. Mnohé firmy boli na online kontakt so zákazníkmi pripravené už pred príchodom koronavírusu. Pomáhajú im v tom takzvané CRM systémy, teda aplikácie, ktoré umožňujú obojstranný kontakt, a agentom zároveň pomáhajú identifikovať potreby zákazníka. „Ak sprostredkovateľ pracuje vo veľkej spoločnosti, v ktorej má silnú IT podporu vrátane CRM systému, vie mnohé príležitosti identifikovať ešte pred stretnutím s klientom," vysvetľuje M. Búlik z OVB. Týmto spôsobom sa podľa neho dá servisovanie robiť omnoho efektívnejšie.

Získať nového klienta je omnoho ťažšie, ako servisovať toho existujúceho.

Počas lockdownu nabrali na popularite aj videohovory, a tohto trendu sa „chytili" aj TOP finanční sprostredkovatelia. „Vo vzťahu k online nástrojom sa výrazne viac využívajú online stretnutia s klientmi či obchodnými

Ako pomáhajú CRM systémy agentom?

- Pri správe poistenia veľkého počtu poistných zmlúv sprehľadňujú portfólio klientov.
- Finančného agenta upozorňujú na dôležité okolnosti týkajúce sa poistnej zmluvy, ako napríklad ukončenie poistenia či koniec poistného roku.
- Agent v profile klienta vidí dôležité informácie o stave poistenia a napríklad – ak mu to klient umožní – vidí aj aktuálnu finančnú situáciu, výpisy bankového účtu a pod.

partnermi, ktoré sme v takomto rozsahu a formáte pred pandémiou prakticky nepoznali," komentuje M. Pobjecký z Respect Slovakia. Nové technológie pomáhajú finančným sprostredkovateľom aj vo vzdelávaní podriadených agentov. „Tieto riešenia prinášajú skúseným obchodníkom komfort, skokový rast počtu spokojných klientov a radikálne skracujú adaptáciu našich nových kolegov," vyzdvihuje význam e-learningu P. Oravec z Brokerie.

Záujem o poistenie

Finančných sprostredkovateľov sme sa tiež pýtali, či sa klienti sami dopytujú po zmene starých zmlúv, a či tak robia viac ako v minulosti.

Servis nie je len zdvihnúť klientovi telefón, keď niečo potrebuje.

Takmer všetci uviedli, že rástol záujem najmä o nové zmluvy. „Po začiatku pandémie výrazne narástol počet ľudí, ktorí prvýkrát vo svojom živote prejavili záujem o životné poistenie, keďže zrazu vo svojom okolí videli, že ťažké ochorenie môže postihnúť úplne každého," komentuje M. Búlik. V prípade aktualizovania starších zmlúv finanční sprostredkovatelia od vypuknutia pandémie neevidujú nárast záujmu zo strany klienta. Táto iniciatíva naďalej zostáva najmä v rukách podriadených finančných agentov. „Existujúci klienti sa sami od seba kvôli servisu zmlúv častejšie neozývajú. V tomto ľudia ešte stále čakajú iniciatívu od sprostredkovateľa," hovorí ďalej analytik OVB.

Klienti podľa oslovených agentov sami dopytujú servis zväčša vtedy, keď dostanú nejaký podnet zvonka. „Vidia reklamu, alebo sa v ich okolí stane udalosť, ktorá ich prinúti zamyslieť sa nad vlastným finančným portfóliom. Tá udalosť môže byť negatívna (niečo sa niekomu stalo) alebo pozitívna (kvalitná referencia)," dodáva P. Oravec. Hŕstka klientov sa v uplynulom roku dopytovala aj na situácie súvisiace s pandémiou koronavírusu. „Niekoľko málo klientov sa síce zaujímalo napríklad o to, či ich poistka kryje ochorenie na COVID-19, ale bola to skutočne len nepatrná vzorka. Stále tak platí, že servis zmlúv je taký úspešný, ako šikovný a najmä dôsledný je agent," dodáva M. Majcin.

Servis starších zmlúv je podľa Dušana Maculu z rovnomennej sprostredkovateľskej spoločnosti v súčasnosti veľmi aktuálny. „V našom prípade nejde ani tak o pandémiu, ale skôr o aktivity niektorých veľkých poisťovateľov, ktorí prerábajú svoje portfóliá, čo sa, samozrejme, prejaví aj v potrebe zvýšeného servisu z našej strany," vysvetľuje.

Klienti si pýtajú servis zväčša vtedy, keď dostanú podnet zvonka.

Cena (ne)rozhoduje

Zaujímavosťou je, že podľa nedávneho prieskumu z Českej republiky sú klienti náchylnejší súhlasiť so stretnutím kvôli servisu poistných zmlúv vtedy, keď im sprostredkovateľ avizuje ako hlavný zámer zníženie ceny poistného. Oveľa slabšia motivácia bola podľa prieskumu vylepšenie poistných podmienok či zvýšenie poistných súm pri rovnakom poistnom. „V tomto smere treba klientov ešte vzdelávať, aby nepozerali prioritne na finančný benefit, ale v prvom rade hľadali zvýšenie kvality svojej poistnej ochrany," uzatvára M. Búlik. F

Ako pomáhajú CRM systémy klientom?

- Klient má prehľad o svojich finančných produktoch, a tiež má priamy kontakt na svojho finančného sprostredkovateľa.
- Klient môže plánovať svoje budúce financie, investovanie, penziu, stanovovať si ciele a kontrolovať, či sa mu tieto ciele darí napĺňať.
- Servis a komunikácia môžu prebiehať digitálne, teda kompletne paperless.
- Klient má k dispozícii kalkulačku cien poistenia, hypotéky a iné finančné produkty.

PRÍBEH AGENTA: SPOLOČNOSŤ SWELL SA CHCE ŠPECIALIZOVAŤ NA KOMPLEXNOSŤ FINANČNÝCH SLUŽIEB

Autor: Financial Report, foto: SWELL Financial Group

Cieľavedomá, zdravo ambiciózna, primerane naštartovaná… to všetko je spoločnosť s viacročnou úspešnou históriou na poli finančného sprostredkovania, ktorá sa s príchodom nového roku rozhodla vstúpiť do nových vôd. Presnejšie do vôd, ktoré sú jej dôverne známe, ale v novej podobe. Nový samostatný finančný agent na trhu nadväzujúci na svoju úspešnú minulosť začína písať ďalšiu kapitolu svojho príbehu. Spoločnosť SWELL Financial Group.

Začali pred veľkou finančnou krízou

Ako to už v podnikaní býva, aj v tomto prípade boli na začiatku dvaja ľudia, ktorí začali spolupracovať, a táto spolupráca im začala prinášať ovocie. Martin Mikolášek s Ladislavom Ďuranom, zakladatelia a spolumajitelia spoločnosti SWELL Financial Group, to spolu ťahajú už 16 rokov. Ako podriadení finanční agenti začínali ešte pred veľkou finančnou krízou v roku 2006. Prešli viacerými poprednými spoločnosťami pôsobiacimi na slovenskom finančnom trhu. Ich cesty sa dokonca na nejaký čas aj rozišli, ale nie úplne, pretože napokon si vždy našli dôvody na pokračovanie v spolupráci.

Nie sme ľudia, ktorí sa stali finančníkmi. Sme finančníci, ktorí zostali ľuďmi.

„Začínal som ako ktorýkoľvek iný agent, no postupom času som sa začal venovať budovaniu agentskej siete. Trvalo mi len 23 mesiacov, aby som sa vypracoval z oblastného riaditeľa cez regionálneho na pozíciu územného riaditeľa, čo je historicky najrýchlejší postup v rámci Slovenska aj Českej republiky. V priebehu jediného roka sa mi do vlastnej siete podarilo získať 99 nových kolegov," spomína M. Mikolášek na časy, keď položil základy dnešnej spoločnosti.

Najprv ako podriadený finančný agent

Spoločnosť však ešte niekoľko ďalších rokov fungovala „len" ako podriadený finančný agent v rámci štruktúr inej väčšej spoločnosti, ktorá mala štatút samostatného finančného agenta, teda voči svojim „podriadeným" pôsobila ako strešná organizácia. Lenže rýchlo rastúca firma s už trojciferným počtom agentov, pričom do jej tímu pribudol aj tretí zásadný člen – zakladateľ a spolumajiteľ – Vladimír Poliaček, sa nechcela

Kolegovia – napokon si vždy našli dôvody na ďalšiu spoluprácu.

uspokojiť s podriadenou pozíciou, ale mala vyššie ambície. Jej cieľom bolo stať sa samostatným finančným agentom.

Skrátka dozrel čas na ďalší rozvoj a realizáciu smelších plánov. V praxi sa to prejavilo tak, že k trom ambicióznym obchodníkom pribudol „štvrtý mušketier" do partie. Tentoraz to však bola iná krvná skupina. Gabriel Jaščur – zakladateľ spoločnosti a zároveň predseda jej predstavenstva – je totiž skôr systematik, organizátor, manažér a vizionár. Celý svoj predchádzajúci život pôsobil v korporátoch: „Tam som navnímal, ako má vyzerať správne nastavenie firmy, teda jej technologický, finančný a procesný rozvoj, ako nastaviť back office tímy

a podporné procesy pre obchodníkov, ako vymodelovať najvhodnejšie synergické efekty vo vnútri spoločnosti." A tak sa stalo, že trojica riadiacich obchodníkov do špiku kostí našla chýbajúci dielik skladačky do svojho príbehu, ktorý chcú v nasledujúcich mesiacoch rozvíjať. Ako hovoria – oni by to „nedali" bez neho a on by to zase „nedal" bez nich.

Prečo vlastne meniť to, čo funguje?

Tu je dôležité pristaviť sa a povedať si, prečo vlastne spoločnosť zrazu potrebovala zmeniť svoj štatút z podriadeného na samostatného finančného agenta, keď zameranie aj náplň jej práce zostali nezmenené.

Môžete mať k dispozícii akúkoľvek technológiu, no na konci dňa je to o ľuďoch a pre ľudí.

„Pre nás bolo rozhodujúce to, že sme mali vízie o tom, ako by naša práca mala vyzerať v budúcnosti, ale v rámci štatútu podriadeného finančného agenta sme ju nevedeli plne realizovať. Slovíčko podriadený, teda pôsobiaci v rámci nejakej inej väčšej štruktúry, sa zrazu stalo príliš limitujúcim a obmedzujúcim," zdôvodňuje potrebu prerodu firmy M. Mikolášek. Ako uvádza ďalej, v okamihu, ako firma získala štatút samostatného finančného agenta, razom sa stala partnerom pre spoločnosti, ktoré sa spočiatku zdráhali dohodnúť sa na tesnejšej spolupráci, no zrazu súhlasili. Dnes už má naštartovanú exkluzívnu spoluprácu s Národnou asociáciou realitných kancelárií (NARKS) a pripravuje ďalšie exkluzívne spolupráce.

Dôležitým dôvodom bola aj potreba dokončenia akvizícií ďalších skupín finančných agentov, ktorí mali záujem o spoluprácu. Nechceli sa však začleniť do štruktúry podriadeného finančného agenta, ktorých je v súčasnosti na slovenskom trhu viac ako

Prím budú hrať firmy, ktoré majú naozaj seriózny záujem o svojich ľudí a klientov.

16-tisíc, ale chceli sa stať súčasťou samostatného finančného agenta, ktorých je aktuálne na Slovensku 435. „Inak povedané, bolo to pragmatické a biznisové rozhodnutie, pretože sa chceme posunúť niekam ďalej, o level vyššie, a toto sa pre náš rast ukázalo ako zásadná podmienka," uviedol ďalej.

Vo firme tiež riešili otázku správneho načasovania tohto kroku. Po rozsiahlej úvahe zistili, že každá doba prináša svoje výhody aj riziká, takže vlastne najlepším okamihom na zmenu štatútu vyhodnotili prelom rokov 2021 a 2022. A to bez ohľadu na komplikovanú situáciu vyplývajúcu z už dva roky trvajúcej pandémie koronavírusu.

Z oblastného na územného riaditeľa sa vypracoval za 23 mesiacov.

Aký potenciál majú k dispozícii na štarte

Aktuálne, v priebehu prvých dvoch mesiacov tohto roka, prebiehajú registrácie nových agentov, ktorí dosiaľ neboli členmi spoločnosti. Na konci februára by podľa súčasných odhadov mohla mať spoločnosť k dispozícii približne 200 podriadených finančných agentov. Ak by sa to stalo realitou, SWELL by sa z pohľadu počtu agentov hneď pri svojom štarte zaradila do druhej desiatky sprostredkovateľských spoločností pôsobiacich na slovenskom trhu. Tým sa však nábor šikovných spolupracovníkov pre spoločnosť nekončí. Rozpracované má aj ďalšie akvizície, pričom M. Mikolášek odhaduje, že na prelome rokov 2022 a 2023 by sa jej rady mali rozšíriť na približne 500 podriadených finančných agentov, vďaka čomu by na domácom trhu sprostredkovateľov dokázala zaujať 9. až 10. priečku.

„Áno, takýto plán znie naozaj ambiciózne, ale naše ciele ani nemôžu byť iné. Navyše už teraz sme pripravení zvládnuť produkciu piatich stoviek agentov. V centrále máme pripravených 18 ľudí. Sú to produktoví špecialisti pre každý jeden produktový sektor. Ďalej procesní špecialisti, ktorí dokážu spracovať produkciu na úrovni 10 až 13 miliónov eur ročne a postarať sa o plynulé vyplácanie provízií. Riešime si tiež vlastný marketing," vymenúva G. Jaščur. Všetky tieto skutočnosti sú dôkazom, že samostatný finančný agent SWELL Financial Group nevzniká ako firma na zelenej lúke, ale využíva vedomosti a know-how nadobudnuté rokmi práce v oblasti financií. „Rozhodli sme sa pre robustnejší model nášho fungovania. Prišli sme totiž na to, že budovať firmu s ročnými tržbami na úrovni 4 až 5 miliónov eur by sa nám jednoducho neoplatilo. Ekonomický zmysel spojený s úsporami na vynaložených nákladoch totiž dokáže priniesť až model s tržbami nad 10 miliónov eur," vysvetľuje M. Mikolášek.

Digitálne, rýchle a efektívne riešenia

Podľa jeho slov je pre firmu dôležité uvedomiť si, že nechce vyvíjať veci a postupy – najmä tie, týkajúce sa informačných technológií, ktoré sú už vyvinuté. Snaží sa preto o využívanie toho, čo je na trhu overené, vysoko funkčné, čo sa už osvedčilo a prináša osoh. „Sme si vedomí toho, že našim agentom musíme poskytnúť full servis, teda rýchle a efektívne riešenia. Preto sme pripravili kompletný ekosystém toho, čo podriadený finančný agent potrebuje," vysvetľuje G. Jaščur s tým, že tento ekosystém zahŕňa obchodný systém pre prácu s klientom a pre generovanie ponúk, predajné techniky up-sell aj cross-sell, systém pre spracovanie produkcie a výplatu provízií.

Samostatnou kapitolou je vnútorný informačný systém intranet postavený na modernej technológii Microsoftu 365. Nechýba premyslený vzdelávací systém, ktorý je základom pre zlepšovanie vedomostnej a znalostnej úrovne agentov, a teda je aj predpokladom pre zvyšovanie ich produkcie. Zaujímavým počinom je špecializovaná klientska aplikácia, ktorá slúži agentovi pre čo najlepšie obslúženie klienta v oblasti kapitálového trhu. Aplikácia klienta pretestuje, vyhodnotí jeho profil a zmluvu s ním uzatvorí online.

SWELL Financial Group má k dispozícii dve online kalkulačky na dojednávanie neživotného poistenia. K dispozícii je tiež aplikácia pre klientov – zatiaľ v pasívnej podobe, ale už sa pracuje aj na jej aktívnej verzii. V blízkej budúcnosti ešte bude potrebné zabezpečiť prepojenie jednotlivých systémov tak, aby spolu navzájom komunikovali. „Dôležité pre nás je, aby sme zvolili tú správnu formu, ktorú potom naplníme adekvátnym obsahom – dátami pre spracovanie, informačným aj marketingovým obsahom. Aby sme skrátka neprogramovali nanovo niečo, čo sa už na trhu nachádza a my to vieme využiť v podobe, ktorá už je dostupná," vysvetľuje ďalej.

Chcú vychovať čo najviac finančných univerzálov

Finanční agenti na Slovensku pôsobia v šiestich oblastiach finančného sprostredkovania. Najviac ich funguje v oblasti poskytovania poistenia alebo zaistenia, ďalej v oblasti poskytovania úverov a tiež v rámci kapitálového trhu. Nie každý agent sa orientuje na všetky sféry finančného trhu. Mnohí si zvolia len niektoré oblasti, ktorým sa venujú intenzívnejšie. Spoločnosť SWELL Financial Group sa však nechce vybrať cestou špecializácie na niektoré vybrané finančné produkty.

„Inak povedané, plánujeme sa špecializovať na komplexnosť. Naším cieľom je, aby sa jednotliví agenti nefokusovali len na niektorý spomedzi sektorov, ale aby dokázali poskytnúť komplexné finančné služby. Takýto prístup vytvára predpoklad na to, že klient so svojím agentom nebude spolupracovať len sporadicky, alebo dokonca jednorazovo, ale že uňho nájde všetko, čo potrebuje, a jeho služby bude využívať dlhodobo. Pretože nedostane len čiastkové riešenia, ale riešenia komplexné s pravidelným servisom služieb a zmlúv," opisuje Ľ. Ďurana.

Už teraz sú schopní zvládnuť produkciu aj piatich stoviek agentov.

Podľa jeho slov je však predsa len v najbližších mesiacoch možné očakávať výraznejší rast niektorých spomedzi finančných sektorov. Ako prvý spomína kapitálový trh, ktorý na Slovensku potrebuje pomôcť s presmerovaním od konzervatívnych investičných riešení k tým odvážnejším. Potenciál rastu vidí aj v poskytovaní hypotekárnych úverov a v kontexte s pandémiou koronavírusu tiež v poskytovaní poistnej ochrany. „Nie je naším cieľom stať sa popredným alebo dokonca najlepším hypotekárnym maklérom na Slovensku, ale chceme patriť medzi firmy, ktoré budú najlepšie na trhu v komplexnom finančnom poradenstve. Toto je extrémne náročná úloha, ktorú je možné naplniť len tak, že absolvujeme mimoriadne náročnú cestu," dodáva M. Mikolášek.

Konkurenčnou výhodou sú kvalitní obchodníci

Vedenie spoločnosti predstavuje kombinácia troch silných obchodných lídrov a jedného experta na podporu a rozvoj obchodu. Hovoria síce o potrebe digitalizácie procesov a kvalitnom technologickom vybavení, no toto samotné nepovažujú za všeliek na úspech. „Môžete mať k dispozícii akúkoľvek technológiu, no na konci dňa budú v hre najmä agenti – ľudia, ktorí všetko budú musieť vysvetliť a dohodnúť. Som presvedčený, že našou konkurenčnou výhodou je, že máme k dispozícii výborných obchodníkov, ktorí sú naozaj na vysokej úrovni. Sú vekovo stabilní – teda nielen mladí a draví, ale máme aj starších a skúsenejších," myslí si V. Poliaček. Podľa jeho slov ďalšou konkurenčnou výhodou je, že traja zo štyroch členov vedenia spoločnosti firmu nielenže riadia, ale sa aj na obchodných aktivitách stále priamo podieľajú.

Chceme, aby naši agenti dokázali poskytovať komplexné finančné služby, a preto aj modernejšími technológiami pracujeme pre ľudí a pre ich peniaze.

Už v minulosti, keď ešte pôsobili ako podriadený finančný agent, fungovali ako vývojári a zároveň testeri nových riešení v oblasti finančného sprostredkovania. Vtedy to však nerobili len pre seba, ale pre firmu, respektíve firmy, ktoré ich zastrešovali. Aj to ich motivovalo, aby sa osamostatnili a rozhodli sa rozvíjať podľa vlastných predstáv s tým, že vlastné riešenia budú využívať vo svoj vlastný prospech. Dnes sú na ťahu, aby svoje dlhoročné skúsenosti zužitkovali. „Sme motivovaná firma, záleží nám na rozvoji každého spoluhráča, lídra, riaditeľa, ktorý z ľudského hľadiska má seriózny záujem o svojich ľudí a klientov. Chceme byť výkladná skriňa finančného sprostredkovania, jednak po odbornej, technologickej, ale hlavne po ľudskej stránke. Myslím si, že nastane generačná výmena spoločností a prím budú hrať firmy, ktoré majú naozaj seriózny záujem o svojich ľudí a klientov," uzatvára M. Mikolášek. F

SPOTREBITEĽSKÝ ÚVER S ÚROKOM 0,00 %.

PONÚKAJÚ ICH TRI BANKY. PODMIENKY SA LÍŠIA NAJMÄ V POPLATKOCH

Autorka: Zuzana Mecková, Foto: Shutterstock

Spotrebiteľský úver s úrokovou sadzbou 0,00 % ročne, to znie naozaj lákavo. Aby ste využili tú najvýhodnejšiu pôžičku na trhu, je dobré si posvietiť aj na podmienky jednotlivých bánk. Na Slovensku bezúročné pôžičky aktuálne ponúkajú mBank, Prima banka a Poštová banka. Každá z nich má však inú maximálnu výšku čerpania, lehotu splácania aj výšku poplatkov.

mBank

Účtuje si 2-percentný poplatok

mBank je jednou z bánk, ktoré sa na Slovensku rozhodli poskytovať pôžičky s nulovým úrokom. Bezúročná pôžička sa dá využiť na čokoľvek od sumy 350 eur, pričom najvyššia možná suma, ktorú klienti môžu čerpať, je 1 500 eur. Splatnosť úveru je 12 alebo 24 mesiacov. Bezúročnú pôžičku dostanú v banke len tí, ktorí ešte žiaden úver v mBank nemali. Otázkou je, či sa za nulovou úrokovou sadzbou neskrývajú poplatky alebo povinné poistenie. „Klient za úver zaplatí len 2 % z celkovej požičanej sumy bez akýchkoľvek ďalších ‚skrytých' poplatkov, a môže ju tiež bez akýchkoľvek sankcií kedykoľvek predčasne splatiť. Klient neplatí žiadne ďalšie poplatky za zriadenie či vedenie pôžičky," reaguje produktový manažér spotrebiteľských úverov mBank Petr Král.

Poskytnutie tohto produktu nie je podmienené žiadnym povinným poistením. Poistenie však banka umožňuje, a ak si ho klient zaplatí, môže ho využiť v prípade, že sa ocitne v neočakávanej situácii, ktorá by súvisela s neschopnosťou splácať pôžičku. „Vďaka poisteniu banka za klienta v prípade potreby uhradí mesačnú splátku pôžičky a rovnakú sumu klient dostane aj na svoj účet mKonto na pokrytie výpadku príjmu," približuje P. Král. Cena za poistenie je 0,90 eura mesačne. Podľa produktového manažéra je cieľom banky dať klientom možnosť vyskúšať si jednoduché požičanie sumy za jasne a vopred stanovených podmienok s minimálnym nákladom. Netreba však zabúdať na to, že vždy je dôležité, aby si klient rozmyslel, či vec, na ktorú si chce peniaze požičať, naozaj potrebuje a bude z nej mať úžitok.

Poskytnutie tohto úveru nie je podmienené žiadnym povinným poistením.

Prima Banka

Poplatok závisí od výšky úveru

Aj Prima banka poskytuje bezúčelový spotrebiteľský úver, ktorý môžu klienti použiť prakticky na čokoľvek s nulovým úrokom. Pozor však na poplatok, ktorého výška závisí od objemu pôžičky. No banka stanovuje podmienky, za ktorých klientovi po 18 mesiacoch od poskytnutia pôžičky vráti celý poplatok za jej poskytnutie. Musí však splniť tieto podmienky:

- nikdy nebol v omeškaní so splátkou úveru alebo poplatkom,
- pôžičku úplne alebo čiastočne predčasne nesplatil,
- stále ju spláca zo svojho osobného účtu.

Lehotu splácania a výšku mesačnej splátky spotrebiteľského úveru s nulovým úrokom si klient zvolí sám. Je však limitovaná od dvoch do ôsmich rokov. Výška úveru, ktorý banka poskytne, môže byť od tisíc do 10-tisíc eur. Ani táto pôžička nie je podmienená žiadnym poistením, no klient má možnosť platiť si poistenie neschopnosti splácať vo výške od 0,74 eura mesačne. V prípade pripoistenia straty zamestnania stojí mesačné poistné 1,49 eura. Poistenie potom zahŕňa dlhšiu chorobu, stratu zamestnania, trvalú invaliditu či úmrtie. V týchto prípadoch sa o splácanie postará poisťovňa. V prípade pracovnej neschopnosti alebo straty zamestnania môže klient navyše získať okrem poistného plnenia aj benefit vo výške 100 eur, a to za každý mesiac trvania poistného plnenia. Benefit mu banka môže vyplácať až 12 mesiacov.

Bezúčelový spotrebiteľský úver môžu klienti použiť prakticky na čokoľvek.

Poštová banka

Niekedy aj úplne bez poplatku

Ďalšou bankou na trhu, ktorá aktuálne ponúka spotrebiteľský úver s 0,00 % úrokom, je Poštová banka. Tá poskytuje úver vo výškach 600, 800 alebo maximálne tisíc eur so splatnosťou 20 mesiacov. Za poskytnutie úveru klient neplatí žiaden poplatok, ak úver čerpá na účet v Poštovej banke. Ani to však nemusí byť úplne zadarmo, keďže mesačný poplatok za užitočný účet v Poštovej banke je 5 eur, teda 60 eur ročne. Klient však má možnosť získať účet bez poplatku, a teda nezaplatiť banke za jej služby ani euro navyše. Podmienkou účtu zadarmo je, aby priemerný denný zostatok na účtoch a vkladových produktoch klienta v banke za mesiac presiahol 20-tisíc eur. Za splnenie tejto podmienky má klient nasledujúci mesiac vedenie účtu bez poplatku.

„Poskytnutie pôžičky nie je podmienené poistením spotrebného úveru. Banka však takéto poistenie odporúča, aby v prípade, že sa klientovi zmení ekonomická situácia k horšiemu, nebola negatívne zasiahnutá finančná stabilita rodiny," reaguje hovorkyňa Poštovej banky Lenka Kalafut Lendacká.

V prípade, že oň klienti majú záujem, môžu si vybrať medzi dvomi balíčkami poistenia. Za základný balíček, ktorý kryje pracovnú neschopnosť, invaliditu či úmrtie, zaplatia 1,20 eura mesačne. Komplexný balíček, ktorého súčasťou je aj strata zamestnania, vyjde klienta na 1,40 eura. F

Existuje spôsob, ako nezaplatiť banke za jej služby ani euro navyše.

PAVOL CHOVAN: KVALITNÁ PRÍPRAVA A FAIR PLAY PRÍSTUP

Zhovárala sa: Jana Schochmann
Foto: Pavol Chovan

Jeho štýl riadenia a vedenia tímu sa dá poľahky opísať aj športovou terminológiou. Príprava, motivácia a fair play prístup. Tieto parametre mu počas celej kariéry pomáhali k dosahovaniu skvelých výsledkov. Rozsiahle praktické aj teoretické vedomosti z oblasti poisťovníctva, ktorými disponuje, mu pred ostatnými „súpermi" dali veľký náskok už na štartovacej čiare. Nakoniec, ako sám hovorí, za svoje výsledky v práci vďačí do veľkej miery práve športu. Pavol Chovan, riaditeľ úseku získavania klientov z poisťovne Union, v rozhovore pre Financial Report.

Začiatky poisťovníctva na Slovensku

Svoju kariéru v poisťovníctve ste odštartovali len pár rokov po revolúcii. Aj poisťovníctvo samotné vtedy muselo prejsť veľkou zmenou a mnohému sa takpovediac naučiť. Ako si na toto obdobie spomínate vy? Aký priebeh mal začiatok vašej kariéry?
Po skončení vysokej školy som si jednoducho hľadal pracovné miesto. Zhodou okolností mi pri tom pomohol vtedajší generálny riaditeľ Union poisťovne Tibor Bôrik, ktorý práve hľadal spolupracovníkov. Na pohovore som ho zrejme zaujal. Dohodli sme sa, a tak som začal pracovať na obchodnom oddelení v poisťovni.

V poisťovni bol vtedy len tím produktových manažérov, obchod, ako ho poznáme dnes, vtedy v podstate neexistoval. Prišli aj situácie, keď bolo potrebné najskôr celý produkt vytvoriť, aby sa mohol začať predávať. Bolo to diametrálne odlišné ako dnes, keď sa všetko nachádza v informačných systémoch a má to svoje jasne zadefinované pravidlá a kritériá. Keď sme tvorili poistnú zmluvu, musel som si doslova sadnúť k písaciemu stroju a celú ju napísať. No na to, aby som ju dokázal vytvoriť, bolo nevyhnutné dovzdelať sa aj v právnej oblasti, naštudovať si Občiansky zákonník a poznať potrebnú legislatívu. Firma v tom čase nemala ani právnika. Bola to veľmi rôznorodá a kreatívna práca. Jej súčasťou nebol len predaj, ale aj budovanie zázemia.

> *Všetci máme isté schopnosti a skúsenosti, ktoré môžeme zladiť a vzájomne si pomôcť. Ale ja ako manažér musím vedieť problémy vyriešiť.*

Na druhej strane ma to skutočne veľa naučilo. Napríklad ako má vyzerať produkt, poistná zmluva, podmienky a aké sú povinné náležitosti. Začal som veľa pracovať s ľuďmi. Práve vtedy ma to začalo baviť, považoval som to za zaujímavé.

Na riadiacich pozíciách pôsobíte už od roku 1993. Čo vám prinieslo zvyšovanie kompetencií a pracovný postup?
V tom čase firmu kúpil zahraničný akcionár. Došlo k mnohým reorganizáciám a k prenastaveniu procesov. Jednou z priorít bolo posilniť a vybudovať väčší obchodný tím. Vzhľadom na to, že som patril k najlepším obchodníkom a mal som už prehľad o tom, ako sa modelujú produkty, ponúkli mi pozíciu obchodného riaditeľa.

Začali sme teda organizovať chod obchodného oddelenia. Bolo potrebné otvárať pobočky na Slovensku, nájsť viac obchodníkov a vybudovať štruktúru riadenia obchodu. Nastavovali sme komunikáciu, procesy aj systém školenia. Sám som aj školil nových kolegov, keďže som ovládal dané produkty a vedel som aj, ako ich predávať. Vybratým obchodníkom som odovzdával svoje skúsenosti, aby boli rovnako úspešní ako ja. Bolo pre mňa naozaj dôležité, aby boli úspešní, pretože len tak mohol byť úspešný aj celý obchodný úsek.

Na pozíciu obchodného riaditeľa ste nastúpili ako veľmi mladý človek. Ako vás prijal tím? Ak by ste mali sám seba zhodnotiť ako lídra, ako by ste sa definovali?
Riaditeľom obchodu som sa stal, keď som mal 26 rokov. Pamätám si na jednu zaujímavú situáciu. Keď sme vyberali ľudí na funkciu riaditeľov pobočiek, tak všetci vybraní kandidáti boli starší ako ja. Pri prvej porade som mal veľkú obavu, ako ma prijmú. Ukázalo sa, že športový vzorec vedenia „tréner a tím" funguje aj v manažérskom živote. Osvedčil sa mi „couching" a vzájomné pochopenie. Všetci máme isté schopnosti a skúsenosti, ktoré môžeme zladiť a vzájomne si pomôcť. Ale, samozrejme, ja ako manažér musím vedieť problémy vyriešiť.

Nikdy som nebol typ manažéra, ktorý by niekomu povedal: „Tu je číslo, ak na konci mesiaca toto číslo nedosiahneš, tak príde koniec sveta." Takýto prístup prináša napätie a blokáciu výkonu. Snažil som sa ciele nastaviť tak, aby číselné výkonové parametre dosiahli obchodníci prirodzene. Tempo sme zvyšovali postupnými krokmi a postupne sme určovali, čo treba urobiť pre to, aby sa podaril aj hlavný cieľ. Išlo o participatívny štýl vedenia, ktorý je v dnešnej dobe „moderný".

Oproti ostatným som mal možno ešte jednu výhodu. Môj otec dlhé roky vyučoval na vysokej škole a v poisťovníctve bol pojem. Bol autorom mnohých odborných publikácií, ktoré sa venovali oblasti poisťovníctva. Niekedy som mu dokonca asistoval a, samozrejme, potom som musel jeho knihy aj čítať. Poisťovníctvo sa vtedy v škole neučilo. Ja si pamätám, že môj otec bol priekopníkom a začal budovať katedru poisťovníctva na ekonomickej univerzite. Odbornej literatúry v oblasti poisťovníctva je na Slovensku stále ako šafranu, ale ja som ju mal doma, bola pre mňa ľahko dostupná. To mi skutočne veľa dalo. Napriek tomu stále vnímam vzdelávanie a neustále rozširovanie si znalostí ako nesmierne dôležité.

Vždy som patril k ľuďom, ktorí ak sa chcú niečomu odborne venovať, potrebujú to spoznať veľmi dopodrobna. Ako som už spomínal, naštudoval som si Občiansky zákonník aj potrebné zákony tak, aby som mal právne minimum potrebné k mojej práci. Popritom som študoval aj odbornú technikalitu. Tak, aby ma nič nezaskočilo. Nakoniec to bolo pre mňa veľkou výhodou, pretože kolegovia z môjho tímu vedeli, že ak potrebujú v čomkoľvek pomôcť, môžu sa na mňa obrátiť. Nemusia si informácie prácne vyhľadávať. Vďaka tomu sa odstránili aj mnohé bariéry. Ľudia zrazu vedeli, že majú k dispozícii človeka, ktorý sa danej oblasti skutočne rozumie. Okrem teoretických znalostí som mal našťastie aj praktické znalosti a skúsenosti. Mohol som teda čerpať aj z nich. Zásluhou toho som si vybudoval dôveru u svojich kolegov. Veľmi mi to pomohlo najmä v období, keď som bol skutočne mladý šéf, ktorý mal pod sebou starších a skúsenejších ľudí. Čerpám však z toho dodnes.

Vaše vedomosti vám určite poskytli určitý náskok. Ako sa to prejavovalo na samotných obchodných výsledkoch?
Obchodný tím je hodnotený od obchodného výsledku. Nepamätám si, že by sme počas môjho pôsobenia na obchodnej pozícii nesplnili plán. Väčšinou sme to dobre nastavili – správne sme to odhadli. Ale človek musí mať aj istú dávku šťastia, napríklad keď sa objaví klient, ktorý donesie väčší benefit – väčší predpis poistného.

Keď hodnotíme zdravotnú poisťovňu, tak tam vstupujú do hry aj iné komponenty. Väčšinou sa nám podarilo dané čísla naplniť, ale boli aj obdobia, keď zasiahli externé udalosti, ktoré znemožnili urobiť žiadaný výsledok. Napríklad politický vplyv. Rôzne kauzy, napríklad keď vláda presadzovala jednu zdravotnú poisťovňu. Boli sme v podstate bezmocní. Všetko bolo nastavené, no ľudia neakceptovali našu ponuku, pretože bola vytvorená negatívna publicita. Nevedeli sme to nijako ovplyvniť.

Ja som sa snažil k veciam pristupovať tak, aby som mal vždy čisté svedomie, teda vždy som urobil všetko pre to, aby sa nám cieľ podarilo naplniť. Ak sa to nepodarilo, nebolo to z dôvodu zle nastavených procesov. Napriek tomu sme ako firma vždy dosiahli v rámci obchodu lepšie výsledky ako konkurencia. Momenty, keď sa nedarí, a to aj napriek veľkej snahe, ktorá je zmarená politickou situáciou, však naučia človeka pokore.

Kvalitný tím je pre úspech kľúčový

Akú úlohu v tom celom hrá výber správnych spolupracovníkov? Ako ste k tomu pristupovali? Aké hodnoty si vážite na ľuďoch?
Je to veľmi dôležitá časť mojej práce, pretože vždy som tvrdil, že manažér je taký dobrý, akí dobrí sú jeho podriadení. Málokedy som si vyberal spolupracovníkov od konkurencie. Skôr som chcel ľudí bez návykov z predchádzajúcich zamestnaní. Za najväčšiu hodnotu som považoval, ak bol človek pozitívne naladený na dosahovanie výsledkov. Pri pohovoroch som hľadal ľudí, ktorí prejavili nadšenie a zapálenie pre prácu. To často rozhodovalo, pretože ak je toto človeku dané, všetko ostatné sa dá naučiť a vyformovať. Ľudia s entuziazmom majú prirodzenú schopnosť sami sa namotivovať. Vyplatilo sa mi to. Z týchto ľudí sa vždy stali moji najlepší kolegovia.

Je to veľmi dôležitá časť mojej práce, pretože vždy som tvrdil, že manažér je taký dobrý, akí dobrí sú jeho podriadení.

Ďalšou vecou, ktorá ma pri výberoch upútala, bola osobitná črta – určitá výnimočnosť, osobnosť. S takýmito ľuďmi sa síce ťažšie pracuje, keďže si vyžadujú väčšiu pozornosť, ale zohrávajú v tíme kľúčovú rolu. Vďaka nim dobre funguje „chémia“ v celej skupine. Niekto je napríklad dobrý v tom, že prináša do kolektívu dobrú náladu a humor, ďalší sa zase rád hrá s číslami.

Ako sa rozbiehal obchod v Union – zdravotnej poisťovni? Bolo to v niečom odlišné?
Keď sme v zdravotnej poisťovni rozbiehali obchod, prišlo zadanie, že cieľom je získať veľký počet poistencov. Na to, aby sme získali veľa poistencov, musíme mať veľa obchodníkov. To konkrétne znamenalo 3- až 5-tisíc obchodníkov. Takýto tím je však nevyhnutné aj primerane spravovať a efektívne im odovzdávať potrebné informácie. Pri väčšom množstve obchodníkov už nebolo možné počítať odmeny v Exceli. Potrebovali sme sofistikované IT riešenie. Pripraviť komplexný systém na správu obchodníkov a vypočítavanie odmien. Rovnako aj systém odovzdávania informácií, aby sa obchodníci dozvedeli, koľko zarobili a koľko predali. Ďalšou úlohou bolo vybudovať pobočky a nastaviť procesy.

Keď sme oslovovali lekárov, aby sa stali našimi klientmi, museli sme upraviť produkty – zodpovednostné riziká, poistenie ambulancií. Vytvorili sme kompletný produktový rad pre lekárov. To celé sme postupne vyvíjali s naším tímom.

Bez zdravia nie je úspech, nie je pohoda na pracovisku, nedajú sa urobiť výkony a v monetárnej spoločnosti nemáte ani miesto.

Pri vašej chuti nasávať vedomosti a neuspokojiť sa len s povrchnými znalosťami, do akej miery sa vám podarilo preniknúť do oblasti zdravotníctva a medicíny?
Zdravotné poistenie mi prinieslo možnosť do istej miery nahliadnuť do zdravotníctva aj medicíny. Kým som nastúpil do Union – zdravotnej poisťovne, pôsobil som nejaký čas vo VŠZP. Ľudia sa tam rozprávali úplne iným slovníkom, ako som bol zvyknutý. Ja som im nerozumel. Často používali latinské termíny a slová, pretože medzi zamestnancami bolo mnoho medikov. Keď som chcel s nimi pracovať, tak som sa opäť musel niečo nové naučiť. Pýtať sa, čo tie slová vlastne znamenajú...

Takže ste sa naučili po latinsky?
Čiastočne. Niektoré pojmy už ovládam. Musel som však pochopiť napríklad to, ako uvažujú lekári. Pochopiť, že medicína je skutočne neexaktná. To nie sú len čísla ako v poisťovníctve. Lekárska veda nie je o číslach, ale o niečom úplne inom. To bolo pre mňa nové poznanie. Vďaka poisťovníctvu som mnohokrát dostal exkurz do úplne iného biznisu.

Zdravie zamestnancov

Prezraďte nám viac o konkrétnych projektoch, ktoré sa vám podarilo presadiť a zrealizovať. Napríklad „Zdravá firma roka“.
Zdravú firmu roka sme vytvorili pred 12 rokmi, keď sme chceli jasne odlíšiť našu firmu od konkurencie. Nie je totiž bežné, že zdravotné poisťovne spolupracujú so zamestnávateľmi na biznisovej úrovni. A tak sme si povedali, že skúsime túto cestu „vyšliapať“.

Keď sme uvažovali o tom, ako by sme mohli daný projekt podporiť, pozreli sme si dáta, ktoré hovorili o rôznych chorobách, ktorými môžu trpieť zamestnanci. Zaujalo nás, že sa o tom vlastne veľmi málo hovorilo. S tímom sme zrealizovali brainstorming a premýšľali sme nad tým, ako by sme mohli danú tému uchopiť a rozvinúť. Jeden z návrhov bol, aby sme usporiadali súťaž medzi zamestnancami. Mne sa to zapáčilo, ale dospeli sme k záveru, že by to bolo vhodnejšie odprezentovať ako súťaž pre zamestnávateľov. Zvolal som preto PR manažérov niektorých väčších spoločností na pracovné raňajky. Zisťovali sme, či by mali záujem o program, ktorý pripravujeme. Zo stretnutia vzišli ďalšie nové podnety.

S kolegami sme sa začali zamýšľať nad pravidlami a pátrať po odborníkoch, ktorí by boli vhodní odborní garanti na jednotlivé témy. Oslovili sme ľudí z odbornej brandže, napr. lekárov, a predstavili sme im našu myšlienku. Spoločne sme vytvorili kritériá hodnotenia. Generálny riaditeľ Tibor Bôrik sa pre danú súťaž rovnako nadchol a prisľúbil, že nám pomôže vybrať komisiu. No nakoniec som to v tejto fáze rozpracovanosti odložil do „šuflíka“. Na Slovensku bola v tom čase vo firmách skôr taká situácia, že každý sa naháňal prioritne za úžasným ziskom a zamestnanci neboli až takí dôležití. Chýbala motivácia, mal som obavy, že keď „Zdravú firmu roka“ spustíme, tak na ňu nikto nezareaguje.

Zdravie je aj v našich rukách, netreba sa nechávať v rukách štátu či „spasiteľa“. Je mojou zodpovednosťou, ako so zdravím naložím. Choroba je do veľkej miery obrazom nášho správania sa.

Po dvoch rokoch sa u nás vymenil šéf marketingu. Rozprával som sa s ním o tom a jemu sa tá myšlienka zapáčila. Nový človek v marketingu potreboval nový impulz. Dohodli sme sa, že vyskúšame 1. ročník a uvidíme. Bolo potrebné vytvoriť pre tento projekt náležitú publicitu. Na tomto projekte som vždy pracoval veľmi rád, pretože to bolo niečo nové a značne činorodé. Niečo, čo pomáha biznisu, ale súčasne je to kreatívna práca. Nakoniec sa to podarilo a momentálne sme otvorili už 12. ročník.

Aká je vaša zásluha na vytvorení projektu červeného, zeleného a VIP Unionu?
Áno, za vývojom tejto predajnej a poradenskej platformy stojí môj tím. Tieto projekty vznikli na základe spolupráce so zamestnávateľmi. Vytvorili sme servis pre zamestnancov, ktorý je ojedinelý. Spojili sme zdravie a financie. Snažili sme sa zlúčiť to tak, aby z toho čerpali výhody zamestnanci aj zamestnávatelia. Postupne to naberalo iné kontúry. Dnes platforma slúži aj na informovanie partnerov, ktorí sú v zdravotnej poisťovni a pomáhajú so získavaním poistencov. Našim obchodníkom slúži ako informačný kanál a manažment práce. Vyvíjali sme ju na základe potrieb, ktoré boli na strane partnerov a budúcich klientov. Zbierali sme podnety a myšlienky, ktoré sme neskôr skombinovali. Je to krásny projekt, ktorý je na Slovensku unikátny.

Mnoho vecí, ktoré sa mi podarilo dosiahnuť pri práci, mnoho úspechov, bolo závislých od kvalitnej prípravy.

Pandémia postihla a postihuje istým spôsobom každého. Zaskočilo nás to. Bolo v začiatkoch tejto „éry pandémie“ ťažšie motivovať ľudí? Čo vás táto kríza naučila?
Bola to zaujímavá škola. Človek zo dňa na deň stratil zamestnancov, pretože niektorí ochoreli, niektorí museli zostať v karanténe a iní sa museli starať o svojich blízkych. Ako teraz s tým všetkým naložiť? Nemal som v práci ľudí, ktorí by prácu spravili, ale tá musela byť hotová, aby procesy kontinuálne pokračovali. Druhou vecou bolo, že ľudia dostali obrovský strach.

Musel som do toho vniesť trochu psychológie. Snažil som sa udržať určitý rytmus práce – nastavoval som stretnutia do kalendára, ktoré boli celotímové, čiastočné alebo s jednotlivcami. Svoje pracovné stretnutia a rozhovory som v podstate rozdelil na dve časti. Jedna časť sa týkala socializácie, respektíve súkromných vecí. Zaujímal som sa, ako sa moji kolegovia majú a ako sa cítia. Viacerí ľudia počas tohto obdobia čítali rôzne „somariny“ v médiách a na internete. Tým, že zostali doma, nemali s kým komunikovať. Stal som sa pre nich bútľavou vŕbou. Postrehol som, že ľudia sa potrebovali vyrozprávať. Samozrejme, potom som premostil na pracovné veci a začal som zadávať úlohy.

Bolo potrebné naučiť sa pracovať s rôznymi aplikáciami. Dovtedy sme nepracovali so „Zoomom“ a pod. Využili sme ťažkú dobu, aby sme sa naučili niečo nové. Ľudia to prijali.

Pochopili, že je čas pripraviť sa na budúcu éru. COVID síce raz pominie, ale vrátime sa do reality už s novými zručnosťami, ktoré nám pomôžu.

Pomohlo mi tiež, keď som úlohy a ciele rozkúskoval na menšie celky. Vyhodnotenie sme robili častejšie. Tak prišla skôr a častejšie aj spätná väzba a pochvala. Ak sme chceli udržať určitú zanietenosť, bolo toto rozdelenie do menších celkov potrebné. Tieto veci som sa musel, prirodzene, naučiť aj ja. Potreboval som si to usporiadať najmä sám v sebe. Motiváciu musíte udržať v tíme, ale aj vy sám musíte zostať naďalej motivovaný. Snažil som sa svoj pracovný aj súkromný rytmus držať v tom istom režime. Samozrejme, boli isté technické obmedzenia, no snažil som sa nevnímať všetky informácie, ktoré sa objavili na internete. Cielene som sa od týchto vecí odstrihával, pretože to človeka posúvalo do pesimistickej roviny.

Takéto nastavenie mi pomohlo, aby som mohol preniesť motiváciu na druhých ľudí. Keď videli, že ja chodím vo vymedzenom čase do práce, tí ľudia sa „ťahali" ku mne. Bol som im pozitívnym príkladom. Paradoxne, keď už bolo zakázané chodiť do práce, musel som zostať doma, aby som ľuďom ukázal, že teraz tam nemajú chodiť. Keď videli, že som zostal doma, tak zostali aj oni. Bolo to veľmi zaujímavé. Líder určoval a ľudia kopírovali jeho správanie. Musel som si vybudovať návyky, aby som mohol ísť ľuďom príkladom. Zafungovalo to. Ako firma sme dosiahli najlepšie výsledky na trhu. Bol som sám prekvapený, že procesy fungovali. Nikto sa nesťažoval, že sa nevie dovolať, alebo nevie niečo vybaviť.

Vníma váš tím ľudský rozmer, ktorý ste prinášali počas pandémie? Poďakoval vám niekto za to, dostali ste spätnú väzbu?
Áno, dostávam kladnú spätnú väzbu. Pamätám si, keď sme mali centrálne stretnutie, na ktorom sa rozprávalo o pandémii. Jeden môj kolega povedal: „Náš šéf to robí tak, že prvú časť venuje súkromným veciam. Porozprávame sa, kto sa ako má. To je super!" Kolegovia sú v komunikácii so mnou otvorení. Je to pekné, keď za mnou príde kolegyňa s tým, že v auguste má svadbu a chce, aby som tam prišiel. Je to pre mňa zadosťučinenie, keďže ma pozve medzi rodinu a ľudí, ktorí sú jej blízki. Druhou vecou, ktorá dokazuje, že s ľuďmi asi pracujem dobre, je nízka fluktuácia. Sú síce na trhu aj iné ponuky, kde sa dá zarobiť lepšie, ale ľudia zrejme dokážu oceniť prácu v tíme ľudí, s ktorými si rozumejú. Ak môžem k tomu prispieť svojou „troškou" aj ja, rád to urobím.

Ako vy osobne vnímate zdravie a prevenciu? Zmení podľa vás pandémia pohľad ľudí na zdravie?
Ono sa hovorí, že zdravie je prvou a najdôležitejšou vecou. Človek má silný pud prežitia – keď človek ochorie, ide všetko bokom, rieši si najmä svoje zdravie. A toto sa skutočne stalo dominantným prvkom celej COVID éry. Ja dúfam, že ľudia, i keď rýchlo zabúdajú, na toto nezabudnú. Je dôležité vnímať zdravie. Bez zdravia nie je úspech, nie je pohoda na pracovisku, nedajú sa urobiť výkony a v monetárnej spoločnosti nemáte ani miesto.

Treba, aby ľudia pochopili tieto veci. Zdravie je aj v našich rukách, netreba sa nechávať v rukách štátu či „spasiteľa". Je mojou zodpovednosťou, ako so zdravím naložím. Choroba je do veľkej miery obrazom nášho správania. Myslím si, že vzdelávanie v oblasti zdravia a prevencie bude veľmi dôležité aj v rámci firemného prostredia. Ak budú mať zamestnávatelia chorých ľudí, ktorí nebudú schopní podávať stopercentné výkony, nemôžu potom očakávať stopercentné výsledky.

Vy osobne sa aktívne venujete športu. Stali ste sa aj majstrom Slovenska v kategórii nad 35 rokov v behu nad 400 metrov.

Čo vás šport naučil vo vzťahu k biznisu?
Práve šport mi veľmi pohol pri tejto práci a budovaní tímu. Beh je síce individuálny šport, ale tréningy vždy prebiehali spoločne a skupinovo. Hrávali sme rôzne skupinové hry, ktoré fungovali na zlepšenie motivácie. Úmysel trénera je jasný, chce namotivovať športovca, aby sa čo najviac zameral na dobrý výkon. To funguje aj v pracovnom živote.

Šport pomáha človeku pracovať s motiváciou, sústredením a hlavne nás učí nezanedbať prípravu. Mnoho vecí, ktoré sa mi podarilo dosiahnuť pri práci, mnoho úspechov, bolo závislých od kvalitnej prípravy a v závislosti od toho, ako kvalitne príprava prebiehala. F

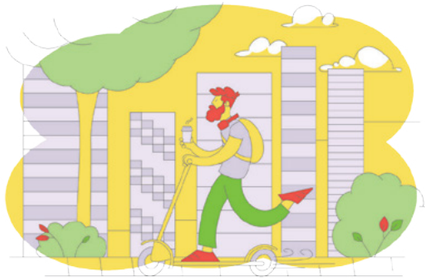
Kto je Pavol Chovan

Po ukončení vysokej školy ekonomickej začal v pracovať v poisťovni Union. Prešiel niekoľkými manažérskymi pozíciami. V roku 2005 nastúpil do Všeobecnej zdravotnej poisťovne, kde získal poznatky v oblasti zdravotného poistenia. Po založení Union zdravotnej poisťovne, a. s., sa v roku 2006 vrátil pod značku Union. Je autorom projektu Zdravá firma roka. Jeho tím stojí aj za vývojom predajnej a poradenskej platformy VIP Union. V súčasnosti pôsobí ako riaditeľ úseku získavania klientov poisťovne Union, a. s.

P5510

AKO V UNIONE MENÍME ŽIVOTY K LEPŠIEMU

Už 29 rokov vás chránime pri vašich cestách doma i v zahraničí. Spoľahnúť na nás sa oplatí. Poistili sme už vyše 5 000 000 ciest našich spokojných klientov.

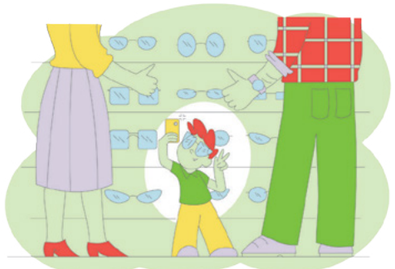


Prostredníctvom súťaže Zdravá firma roka už 11 rokov meníme životy zamestnancov v slovenských firmách k lepšiemu.

Ako prvá poisťovňa dávame vodičom, ktorí jazdia menej ako 5 000 km ročne, zľavu až 30 % na povinné zmluvné poistenie. Slováci tak môžu spolu ušetriť za rok až 13 miliónov €.

Ako prví sme zaviedli príspevok 150 € ročne na ošetrenie u zubára, pomohli sme už viac ako 122 000 Slovákom k zdravšiemu úsmevu.

Neobmedzene uhrádzame doplatky za lieky pre deti a dietetické potraviny. Tento benefit sme vyplatili už pre 17 000 detí.



Zrak patrí k najdôležitejším zmyslom. Preto sme ako prví prišli na trh s balíkom v hodnote až 150 € na oči.

Meníme životy k lepšiemu.

0850 003 333 | **union.sk**

union

Meníme životy k lepšiemu

DÔCHODKOVÉ SPORENIE S REŠPEKTOM K BUDÚCNOSTI

Autor a foto: NN DSS

S príchodom nového milénia si stále viac ľudí uvedomuje svoju zodpovednosť za budúcnosť našej planéty. Uvedomelí spotrebitelia a investori už nemyslia iba na čistý zisk, čoraz viac ich zaujímajú aj spoločenský prínos podnikania a zodpovedné investovanie. Ide o celosvetový fenomén, ktorý má pozitívny vplyv na spoločnosť, životné prostredie či dodržiavanie ľudských práv. Rovnako zodpovedne sa postavila k tejto aktuálnej téme aj NN dôchodková správcovská spoločnosť, a prichádza na slovenský penzijný trh ako prvá s ESG fondom, ktorý kladie dôraz na lepšiu budúcnosť.

Rešpekt – Akciový negarantovaný ESG dôchodkový fond rešpektuje na ceste k lepšiemu dôchodku z II. piliera environmentálne, sociálne kritériá a kritériá riadenia spoločnosti. O udržateľnosti a zodpovednom investovaní sme sa rozprávali s manažérom Investičného oddelenia NN DSS Branislavom Tušom.

Zodpovedné investovanie

Aký postoj zaujíma k téme zodpovedného investovania vaša spoločnosť?
Medzinárodná finančná skupina NN si zadefinovala prínos pre spoločnosť ako jednu z hlavných priorít. V oblasti investovania to znamená zameranie sa na udržateľnosť a dodržiavanie etických, environmentálnych a sociálnych kritérií. V rámci skupiny NN sme sa teda zaviazali, že transformujeme portfóliá, ktoré spravujeme tak, aby sme pomohli naplniť celosvetový cieľ, ktorým sú nulové uhlíkové emisie do roku 2050. Naše ďalšie smerovanie bude aj v súlade s cieľom Parížskej dohody, a to neprekročiť zvýšenie teploty planéty o 1,5 °C. Sme lídrom na dôchodkovom trhu, a preto nám prináleží aplikovať tieto princípy aj na slovenskom trhu.

Finančná skupina NN si zadefinovala prínos pre spoločnosť ako jednu z hlavných priorít.

Aká je hlavná pridaná hodnota zodpovedného investovania pre sporiteľov?
Sme presvedčení, že zodpovedné investovanie môže priniesť sporiteľom nielen lepšiu budúcnosť, ale aj vyšší výnos. Zvlášť v súčasnosti, keď téma ESG (pozn. redakcie: ESG je skratka pre Environmental, Social a Corporate Governance) zohráva na finančných trhoch stále väčšiu rolu. Od roku 2004 fondy zodpovedného investovania vykazujú porovnateľné, často dokonca vyššie výnosy než fondy nezohľadňujúce ESG kritériá. Podľa dostupných štúdií rastú investície do ESG fondov veľmi rýchlo, a hodnota aktív v týchto fondoch bola ku koncu minulého roka až 150 miliárd dolárov.

Zodpovedné investovanie sa stane novou celosvetovou normou v oblasti investícií.

Udržateľnosť je dôležitá

Je teda Akciový dôchodkový fond Rešpekt reakciou NN DSS na aktuálne trendy vo finančnom svete?
Nevnímame tento krok ako trendovú vec, ale skôr ako dlhodobý cieľ, ktorý sme si stanovili, a ku ktorému sa budeme približovať. Samotné sporenie na dôchodok je dlhodobá záležitosť, a rovnako vnímame aj zodpovedné investovanie. Dôchodkový fond Rešpekt je naším prvým krokom k naplneniu ambícií, ktoré sme si stanovili na úrovni celej skupiny NN.

Naša NN DSS rozhodne nie je ľahostajná voči zodpovednému investovaniu. Uvedomujeme si potrebu riešenia otázky udržateľnosti, a preto sme pristúpili k prenastaveniu investičnej stratégie pôvodného dôchodkového fondu Index Euro a od 22. novembra tohto roku zhodnocujeme úspory našich sporiteľov v dôchodkovom fonde s novým názvom Rešpekt – Akciový negarantovaný ESG dôchodkový fond NN DSS. Máme 15 dní na zosúladenie s novou investičnou stratégiou s rešpektom k trvalo udržateľnej budúcnosti.

Čo to znamená pre sporiteľov, ktorí si doteraz sporili v dôchodkovom fonde Index Euro?
To znamená, že dôjde k odpredaju súčasných aktív v dôchodkovom fonde a súčasne k nákupu nových aktív podľa nových vybraných kritérií. Úspory všetkých klientov, ktorí si sporili v pôvodnom dôchodkovom fonde Index Euro, sú tak od 22. novembra 2021 zhodnocované v akciovom negarantovanom dôchodkovom fonde NN DSS s novou investičnou stratégiou a novým názvom Rešpekt. Zo strany klienta tak nie je potrebná žiadna súčinnosť.

Dôraz na lepšiu budúcnosť

Do akých firiem budete investovať finančné prostriedky klientov NN DSS v rámci dôchodkového fondu Rešpekt?
Stratégia dôchodkového fondu Rešpekt kladie dôraz na lepšiu budúcnosť. Naším cieľom je dať sporiteľom možnosť sporiť si na lepší dôchodok z II. piliera a súčasne pomáhať našej planéte a ľuďom žiť kvalitnejší život.

Už dlhšie pomáhame urýchliť prechod na nízkouhlíkovú ekonomiku.

Budeme preto investovať do spoločností, ktoré pri podnikaní zohľadňujú potreby životného prostredia a uhlíkovú stopu, využívajú obnoviteľné zdroje, dbajú na pôvod surovín, dodržujú ľudské práva, bezpečnosť a zdravie pri práci, otvorene komunikujú a podnikajú transparentne a eticky.

Akému druhu spoločností sa, naopak, budete vyhýbať?
Určite nebudeme investovať prostriedky našich klientov do spoločností, ktoré neberú ohľad na environmentálne, sociálne a etické kritériá firemného riadenia. Neakceptujeme firmy, ktoré nerešpektujú ľudské práva, alebo sú spájané s jadrovými či kontroverznými zbraňami, produkujú tabakové výrobky, ťažia suroviny z ropných pieskov, ťažia uhlie na produkciu elektrickej energie, prípadne sú spájané s korupciou. Naším cieľom nie je len „očistiť" NN dôchodkové fondy od firiem, ktoré nerešpektujú ESG kritériá. Naopak, budeme predovšetkým aktívne vyberať a preferovať spoločnosti, ktoré rovnako ako my ukotvili uvedené princípy do jadra svojich stratégií.

Nová celosvetová norma

Komu sa oplatí vložiť úspory do zodpovedného ESG fondu?
Investovať do fondov zodpovedného investovania odporúčame každému sporiteľovi v II. pilieri, ktorému ostáva 10 a viac rokov do odchodu na dôchodok. Rád by som však povedal, že sporenie v akciových a indexových fondoch všeobecne odporúčam každému sporiteľovi s predpokladom dlhodobého sporenia, ktoré akceptuje vyššiu mieru rizika.

NN Slovensko má v produktovom portfóliu aj doplnkové dôchodkové sporenie a životné poistenie. Plánujete rozšíriť zodpovedné investovanie aj do týchto oblastí?
Som presvedčený, že zodpovedné investovanie sa stane novou celosvetovou normou v oblasti investícií. Som preto veľmi rád, že držíme krok s aktuálnym smerovaním. No je potrebné povedať, že náš vstup na penzijný trh s ESG fondom je len začiatok, a postupne určite obohatíme aj investičné portfólio našich produktov životného poistenia a doplnkového dôchodkového sporenia o fondy so zodpovedným investovaním.

NN však koná zodpovedne nielen v oblasti investícií. Už dlhšie pomáhame urýchliť prechod na nízkouhlíkovú ekonomiku, minimalizujeme používanie papiera, podporujeme rôznorodosť, recyklujeme odpad, finančne vzdelávame budúce generácie a pod. Navyše myslíme aj na spokojnosť a zdravý životný štýl našich zamestnancov. V januári tohto roku sme v NN zaviedli 4-dňový pracovný týždeň ako voliteľný benefit pre zamestnancov s cieľom eliminovať stres a podporiť ich osobný rozvoj. Ide o pilot, ktorým chceme zvýšiť flexibilitu práce s podmienkou, že nijako neovplyvní vysokú kvalitu servisu pre klientov či obchodných partnerov. F

ÚROKOVÉ SADZBY HYPOTÉK KLESLI BLÍZKO K NULE. NAJVÝHODNEJŠIE PODMIENKY MAJÚ ZELENÉ ÚVERY

Autorka: Zuzana Mecková
Foto: Shutterstock

Konkurenčný boj bánk o poskytovanie úverov za rekordne nízke úroky pod úrovňou jedného percenta pokračuje. Takéto úrokové sadzby sa vyskytujú čoraz častejšie, pričom viaceré z bánk reagujú na možnosti financovania moderného energeticky efektívneho bývania ešte výhodnejšími úverovými podmienkami. Napokon je to jeden z faktorov, vďaka ktorému sa niektorým z nich darí zvyšovať svoj podiel na hypotekárnom trhu.

Vyššie celkové zisky, ale nižšie príjmy z úrokov

Podľa Národnej banky Slovenska (NBS) zisk bánk pôsobiacich na slovenskom finančnom trhu v minulom roku v porovnaní s predchádzajúcim rokom medziročne vzrástol o 55 %. V súčte to v roku 2021 predstavovalo zisk prevyšujúci trištvrte miliardy eur. Banky si polepšili najmä vďaka zrušeniu bankového odvodu, čo výrazne prispelo k rastu ziskov v čase, keď úrokové sadzby úverov klesali na historické minimá. K rastúcim príjmom bankám nepomohol ani nárast predaja úverov. Nízke úrokové sadzby totiž spôsobili, že bankové príjmy z úrokov dlhodobo klesajú.

Banky sa snažia motivovať klientov, aby investovali do zelených technológií.

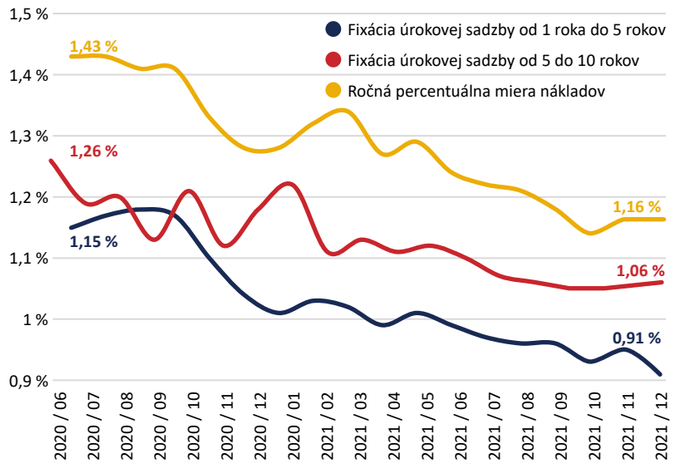
V 365.bank nízky úrok, no len s energetickým certifikátom

So zníženou úrokovou sadzbou na zelené bývanie prišla 365.bank. Jej klienti majú možnosť získať úrok na svoj úver už od 0,4 % ročne pri fixácii od jedného do troch rokov. Podmienkou je, že hypotéka musí byť poskytnutá na dom alebo byt, ktorý patrí medzi pasívne budovy a má energetický certifikát triedy A, alebo sa dá zaradiť do nižšej triedy B, pričom patrí medzi nízkoenergetické domy. Takéto financovanie bývania banka umožňuje maximálne do hodnoty 70 % z ceny nehnuteľnosti, a to bez poplatku za poskytnutie úveru. Pre tých, ktorí neplánujú investície do nízkoenergetických nehnuteľností, má banka v ponuke úrokovú sadzbu od 0,50 % ročne pri fixácii na jeden, dva a tri roky. Aj to môže byť jeden z dôvodov, vďaka čomu sa banke výrazne zvýšil podiel na hypotekárnom trhu. Kým v decembri 2020 predstavoval trhový podiel 365.bank 1,02 %, v decembri minulého roku to už bolo 2,50 %.

Energeticky úsporné bývanie s odmenou

Novinkou je, že banky sa začali čoraz viac zameriavať na podporu ekologicky orientovaného bývania. Žiadateľov o úvery na energeticky úsporné bývanie odmeňujú extra zvýhodnenými úrokovými sadzbami. Hlavnou výhodou pre majiteľov takýchto bytov či domov je, že okrem efektívneho využívania energií zaplatia menej vďaka úrokom, ktoré sú nižšie ako u bežných hypoték.

Úrokové miery nových úverov na bývanie



Zdroj: NBS

Najviac si polepšila ČSOB

Najväčší nárast trhového podielu počas roka 2021 zaznamenala ČSOB. Profitovala najmä z ukončenia akvizície OTP banky. Získala plus 1,59 %, čím svoj podiel na konci októbra navýšila na 13,84 % a o 0,07 % preskočila Tatra banku. „Situácia na trhu je turbulentná a pri strategickom rozhodovaní sledujeme skôr dlhodobejšie trendy ako krátkodobé výkyvy," povedala hovorkyňa Tatra banky Simona Miklošovičová.

Svoj podiel na trhu zvýšila aj Prima banka

Nízke úrokové sadzby na hypotéky pomohli k rozšíreniu podielu na trhu aj Prima banke. Kým v decembri 2020 jej podiel na úveroch na bývanie predstavoval 9,16 %, ku koncu roka 2021 to bolo 10,04 %. V súčasnosti Prima banka poskytuje spomedzi všetkých bánk na trhu najvýhodnejšiu úrokovú sadzbu na štandardnú hypotéku vo výške 0,4 % ročne pre každého s fixáciou na tri roky. Súčasťou úveru je poistenie pre prípad pracovnej neschopnosti alebo straty zamestnania. V praxi to znamená, že banka v prípade takejto udalosti nielenže zaplatí splátky úveru za klienta, ale mu vyplatí aj 100 eur mesačne počas nasledujúcich 12 mesiacov. Dobrá správa je tiež, že informáciu o schválení úveru banka oznámi klientovi prakticky na počkanie.

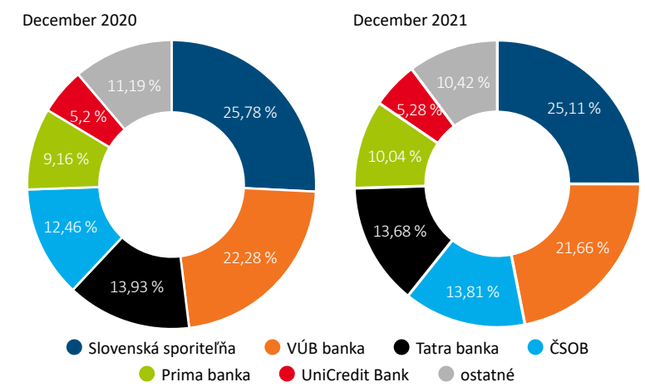
Štyrom najväčším predajcom hypotekárnych úverov klesol trhový podiel.

Zelené hypotéky bez poplatku

Aj VÚB banka v súčasnosti poskytuje výhody pre tých, ktorí sa rozhodnú investovať do zelených technológií. Vo svojej ponuke má zelenú hypotéku, ktorá slúži na nadobudnutie, výstavbu alebo rekonštrukciu bytu či domu, pri ktorej klient investuje do energeticky efektívnych technológií. Ako zelenú technológiu banka akceptuje vetranie rekuperáciou, solárne kolektory na ohrev vody, fotovoltické články na výrobu elektrickej energie, kotly na biomasu, nízkoenergetické, respektíve pasívne domy s energetickým certifikátom A.

„Aktuálnym benefitom zelenej hypotéky je 100-percentná zľava z poplatku za poskytnutie úveru a atraktívny úrok. Do budúcnosti plánujeme klientom ponúkať aj ďalšie zvýhodnenia, a tým ich motivovať, aby investovali do zelených technológií," približuje PR manažér banky Dominik Miša s tým, že banka má vo svojej ponuke pri trojročnej fixácii úrokovú sadzbu

Podiel bánk na úveroch na bývanie



Zdroj: NBS

Úrokové sadzby úverov na bývanie pri 3-ročnej fixácii

Banky	Aktuálna ponuka
365. bank – energetický certifikát A, B	od 0,4 % ročne **
Prima banka	0,4 % ročne *
365. bank	od 0,5 % ročne
UniCredit Bank	od 0,59 % ročne *
Tatra banka	od 0,85 % ročne
Slovenská sporiteľňa	od 0,89 % ročne
ČSOB	od 0,89 % ročne **
UniCredit Bank	od 0,89 % ročne
VÚB banka	od 0,89 % ročne **
mBank	1,14 % ročne

Zdroj: Banky
** súčasťou je poistenie schopnosti splácať úver*
*** pri predložení energetického certifikátu banka poskytne úver bez poplatku*

úverov nastavenú od 0,89 % ročne. Rovnakú zľavu vo výške 100 % z poplatku za poskytnutie úveru pri predložení energetického certifikátu triedy A alebo B aktuálne poskytuje aj ČSOB. Aj bez tohto certifikátu banka štandardne poskytuje úrokovú sadzbu na hypotéku od 0,89 % ročne pri trojročnej fixácii úrokovej sadzby.

Ďalšie výhody zamerané najmä na zelené bývanie

Slovenská sporiteľňa, ktorej patrí najväčší podiel na slovenskom trhu s hypotékami, si tento rok mierne zhoršila svoju pozíciu. Jej podiel na trhu s úvermi na bývanie mierne klesol na 25,11 %. Banka má vo svojej ponuke úvery s úrokovou sadzbou od 0,89 % ročne pri trojročnej fixácii, pri ročnej je to 0,79 %. Aj tu však klienti môžu získať výhodnejšiu úrokovú sadzbu na hypotéku v prípade energeticky úsporných projektov. Podľa hovorkyne Marty Cesnakovej výška úrokovej sadzby naďalej závisí od komplexného posúdenia klienta, vrátane kvality založenej nehnuteľnosti: „Je preto prirodzené, že pokiaľ ľudia žiadajú napríklad o hypotéku na novostavbu v energeticky úspornej budove, môžu získať aj atraktívnejšiu úrokovú sadzbu.“

Minulý rok sa do podpory zeleného bývania zapojila aj Tatra banka, ktorá počas svojej trojmesačnej limitovanej ponuky s názvom Hypotéka pre modrú planétu priniesla klientom možnosť získať úver do 80 % hodnoty zakladanej nehnuteľnosti s úrokovou sadzbou 0,75 % ročne pri trojročnej fixácii a 0,85 % ročne pri päťročnej fixácii. Chybičkou krásy tejto ponuky je, že platila len do septembra minulého roka. Banka v súčasnosti poskytuje bežné hypotekárne úvery s úrokovou sadzbou od 0,85 % ročne pri trojročnej fixácii, pričom získanie sadzby nie je podmienené predložením energetického certifikátu. F

Získanie nižšej úrokovej sadzby je podmienené predložením energetického certifikátu.

Najvyššiu úrokovú sadzbu má mBank

Aj napriek tomu, že v súčasnosti najvyššiu úrokovú sadzbu spomedzi oslovených bánk pri trojročnej aj päťročnej fixácii poskytuje mBank vo výške 1,14 % ročne pre všetkých klientov, banka si minulý rok polepšila, keďže jej podiel na trhu s hypotékami medziročne narástol o 0,42 %. „Sadzba 1,14 % už zahŕňa zľavu za aktívny úverový produkt v mBank a je rovnaká pre všetky účelové hypotéky,“ dodáva produktová manažérka banky Soňa Holíková.

P5036

PositiveAccessPoint

SOFTVÉROVÁ INTEGRÁCIA POISŤOVNÍ A MAKLÉROV

Jeden **prístupový bod** umožní maklérom vstúpiť do systémov poisťovní **bez ďalšieho prihlasovania**.

positive

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

www.AccessPoint.sk

PETER MICHAJLOV: FINANČNÝ SEGMENT SA NEVYHNE ZMENÁM

Autor: Redakcia Financial Report
Foto: archív Petera Michajlova

Nová spoločnosť Simplea vstupuje na slovenský finančný trh s nezvyčajným modelom predaja a fungovania, ale aj s mimoriadne ambicióznymi plánmi. Otvorene hovoria o tom, že finančný sektor sa v najbližších rokoch nevyhne výraznejším zmenám, a doterajší spôsob fungovania klasických štrukturálnych sprostredkovateľských firiem bude musieť prejsť výraznejšou obrodou. Tvrdia, že majú omnoho lepšie riešenie, aj keď mnohí konkurenti týmto odvážnym slovám neveria. Peter Michajlov, konateľ spoločnosti Simplea Financial Services, s. r. o., v rozhovore prezradil, ako bude vyzerať realizácia ich plánov aj dôvod, prečo sú presvedčení o tom, že uspejú.

Novátorský obchodný model

Váš vstup na slovenský trh je spojený s novátorstvom aj s mimoriadne ambicióznymi plánmi. Prinášate nový obchodný model. Plánujete otvoriť 70 poradenských pobočiek. Súčasne sa s obchodným názvom Simplea Financial Services spája otvorenie novej poisťovne, investičnej spoločnosti aj banky. Na úvod nám, prosím, bližšie predstavte svoj koncept. Prečo ste sa rozhodli pre tento nezvyčajný obchodný model?
Projekt vstupu na slovenský trh sme spustili v závere roku 2020. V lete tohto roku sme potom pre Simpleu ako SFA získali licencie NBS vo všetkých sektoroch a od októbra spustili ostrú prevádzku. Simplea Financial Services je naša zastrešujúca spoločnosť, prostredníctvom ktorej začíname budovať sieť kamenných pobočiek, regionálnych kancelárií a tiež priamo riadenú štrukturálnu sprostredkovateľskú sieť.

Pod skupinovou značkou Simplea paralelne na trh vstupujú aj naše ďalšie spoločnosti, hlavne Simplea Poisťovňa so svojím unikátnym nízkonákladovým rizikovým životným poistením. Začiatkom budúceho roka ju doplní naša investičná spoločnosť s novými ETF/ESG stratégiami pod značkou Simplea Investície a paralelne s ňou aj náš nehnuteľnostný fond Trigea, ktorý je skvelým konzervatívnym doplnením klientskych investičných portfólií.

> *Naše plány sú ambiciózne, ale sú postavené na reálnej obchodnej skúsenosti, ktorú už máme.*

Poradenská banka je náš posledný a najaktuálnejší projekt. V tejto chvíli sme v aktívnom licenčnom procese pred Českou národnou bankou a po krokoch sa posúvame ďalej k jej úspešnému spusteniu. Vstup banky na Slovensko je pre nás strednodobý projekt, ktorý začneme realizovať až po jej úspešnom spustení v Českej republike.

Čo sa týka obchodného modelu a podnikateľskej možnosti pre našich spolupracovníkov, tento stojí na štyroch hlavných pilieroch. Vedľa už spomenutej novej sieti kamenných franšízových pobočiek naprieč regiónmi je tu aj kariéra samostatného sprostredkovateľa, ktorý, pokiaľ jeho cieľom nie je budovať vlastný tím, sa môže s našou plnou podporou venovať profesionálnej konzultačnej a sprostredkovateľskej práci.

Tretí model je nadstavbou samostatného sprostredkovateľa, a je to samostatná regionálna kancelária, interne ju nazývame „Family bankers office“. Rovnako ako v kamennej pobočke, aj v regionálnej kancelárii činnosť sprostredkovateľa podporujú ďalší zamestnanci, koncipienti a asistentky. Modely nakoniec dopĺňa klasická, aktívne riadená kariérna štruktúra tak, ako ju na trhu poznáme, u nás však s výrazným dôrazom na kvalitu a výber spolupracovníkov. Štrukturálnu časť firmy u nás riadi napríklad Libor Kovalčík, ktorý sa v lete rozhodol do Simplea prejsť s vybranou časťou svojho tímu z konkurenčnej spoločnosti Partners Group SK (PGSK).

Všetky štyri obchodné modely sa vzájomne aktívne dopĺňajú, zvyšujú efektivitu náboru, minimalizujú fluktuáciu a vo výsledku umožňujú skvelú profesionálnu kariéru aj konzultantom, ktorí sa v klasických štruktúrach tzv. nenašli, ale majú záujem a chuť rozvíjať svoje kvality v znalostiach finančného trhu a práci s klientom. Z pohľadu aktuálneho stavu nám beží vzdelávací proces, supervízie kvality, prekročili sme počet 70 aktívnych licencovaných spolupracovníkov, a do konca roka plánujeme mať schválených približne 15 nových franšízantov.

Jedna vec sú úmysly a predstava fungovania, ktoré ste objasnili, druhou sú vaše skutočne veľmi ambiciózne ciele. Už v roku 2022 chcete dosiahnuť obrat 7,6 milióna eur, v roku 2023 by to už malo byť 16,3 milióna, potom v roku 2026 dokonca 42 miliónov eur. To sú naozaj odvážne ciele. Už pri tom druhom čísle by ste sa zaradili medzi TOP 5 na Slovensku.
Naším logickým cieľom je byť medzi TOP 3 spoločnosťami na trhu. Inú odpoveď by ste odo mňa asi nečakali. Pokiaľ chceme dodávať to najlepšie z najlepšieho klientom aj spolupracovníkom, musíme mať tie najvyššie ciele. Mimochodom, naša materská spoločnosť PFS dosiahla na českom trhu v roku 2020 obrat takmer 87 miliónov eur, takže na Slovensku sme síce zatiaľ nováčikovia, ale opierame sa o silné zázemie.

Môžete nám prezradiť niečo konkrétnejšie? Akú máte marketingovú stratégiu, aké kroky chcete podniknúť na rýchle získavanie ľudí, ktorí pre vás budú pracovať, taktiež aj na získavanie klientov? Spoločnosti, ktoré si doposiaľ založili na Slovensku SFA, majú zvyčajne za sebou už nejaký klientsky kmeň. A napriek tomu, že sa im darí, nedosahujú podobné výsledky tak rýchlo. Čím to budete kompenzovať, ako to chcete dosiahnuť?
Čísla, ktoré sme sami pre seba naplánovali, vychádzajú primárne z našej historickej skúsenosti z Česka. Vidíme, kde sa dnes sprostredkovateľský trh na Slovensku nachádza a ako je produktovo a servisne definovaný. Vidíme tiež zmeny a trendy, ktorými český trh v minulých rokoch prešiel, a to, že slovenský trh sa, s malým oneskorením, uberá rovnakým smerom. Technológie a digitalizácia zároveň umožňujú toto časové oneskorenie dobehnúť výrazne rýchlejšie.

V situácii, v akej sa dnes nachádza slovenský sprostredkovateľský trh, sme v Českej republike boli

približne pred 7 – 8 rokmi. Veľké tradičné štrukturálne firmy začali čeliť konkurencii poolových obchodných modelov a museli sme sa rozhodnúť, akou cestou ďalej ísť, teda či skúšať ďalej živiť 20 rokov starý obchodný model, alebo sa zastaviť, nadýchnuť sa a začať meniť seba, prístup ku klientovi, a tým aj trh.

Pre nás v českej Partners Financial Group bolo to rozhodnutie jasné. Začali sme extrémne rýchlo inovovať a investovať milióny eur do nových obchodných modelov a rozvoja technológií. Okrem zmeny distribučného modelu sme začali aktívne stavať produktovú továreň a prenikať do fintech a insuretech sveta. Produkty sme začali definovať bez rúk zviazaných korporátnymi pravidlami, veci sme zjednodušili a klientske procesy skrátili z týždňov na dni a hodiny. Čísla a zákaznícka skúsenosť jednoznačne ukazujú, že to funguje.

Takže naše čísla sú ambiciózne, ale sú postavené na reálnej obchodnej skúsenosti. Samozrejme, berieme do úvahy veľkosť slovenského trhu, ktorý je oproti českému približne 40-percentný. Čo sa týka náborovania ľudí, chcem jednoznačne deklarovať, že nerobíme žiadny plošný nábor, ani „nepreťahujeme“ (aby som použil odborový slang) štruktúry alebo kmene od konkurenčných spoločností. S každým záujemcom o spoluprácu sme však pripravení sadnúť si a strategicky sa baviť o prieniku našich vízií a hodnôt, s ktorými podnikáme.

Sme presvedčení, že máme unikátny obchodný model, absolútne férový spôsob odmeňovania či budovania kmeňa. Náš sprostredkovateľ je skutočne odmeňovaný za to, že sa o klienta dlhodobo stará, nie za to, že mu jednorazovo predá produkt, otočí stránku a ide ďalej. Získateľné provízie sú doplnené funkčným modelom PAYG provízií za starostlivosť a servis.

Postupné čerpanie provízií

To znamená, že nefungujete na základe klasického čerpania provízií?
Otázka je, čo považujete za klasické čerpanie provízií. U konkrétnych produktov sa nebránime zálohovému vyplateniu provízie na začiatku, uvedomujeme si, že sprostredkovateľ, ako každý iný podnikateľ, generuje náklady, ktoré potrebuje pokrývať. Strategicky však tlačíme na modely PAYG, ktoré vytvárajú budúcu hodnotu portfólia a umožňujú našim spolupracovníkom byť odmeňovanými za starostlivosť.

> *Slovensko je dnes približne 7 rokov pozadu, ale vďaka digitalizácii napreduje míľovými krokmi.*

Opäť si požičiam slovo z urban slovníka, ale my naozaj úprimne veríme tomu, že praktiky, ako napríklad klasické „prebúchavanie“ produkčných kmeňov od jedného partnera k druhému, rôzne „provízne amnestie“ a podobné anomálie, ktoré sú, bohužiaľ, ešte stále častou súčasťou obchodnej stratégie niektorých našich konkurentov, budú už čoskoro históriou a spomienkou na minulé storočie sprostredkovania finančných produktov.

Kmeňotvornosť má u nás silné miesto aj v investíciách, kde vyplácame sprostredkovateľom vysoký podiel management fee (účtovanej priamo na úrovni správcu konkrétneho fondu). Okrem toho v rámci Simplea Investície klienti investujú bez vstupných poplatkov, ale na odmenu sprostredkovateľa to nemá žiadny negatívny vplyv. Náš sprostredkovateľ si teda dlhodobo tvorí portfólio, tvorí si svoje vlastné AUM, tvorené nielen investíciami, ale aj životným a neživotným poistením, a každý rok je spravodlivo hodnotený za to, že sa stará o svojich klientov. A ako v každom inom podnikaní, vytvára teda skutočnú, vypočítateľnú a oceniteľnú hodnotu svojho biznisu, za ktorú ho v budúcnosti môže predať, prenechať svojim spolupracovníkom, za ktorú ten biznis môže v budúcnosti niekto zdediť a podobne. Toto považujeme za skutočne atraktívne.

Aký marketing zvolíte na koncového klienta? Zrejme sa nedá očakávať, že koncoví klienti sa budú v pobočkách zastavovať sami.
Pokiaľ máte na námestí štyri kaviarne, logicky sa zastavíte v tej, v ktorej za svoje peniaze dostanete najlepšiu kávu a k nej najlepší servis. A to aj napriek tomu, že kávu vám určite urobia v každej z nich. Rovnako to funguje u nás, investujeme do ľudí, do ich vzdelávania, motivácie, do možnosti odborne aj kariérne rásť. Investujeme do nástrojov, s ktorými kolegovia v obchodnej sieti pracujú, investujeme do zariadenia a komfortu pobočiek. Robíme všetko pre to, aby na pomyselnom námestí, na ktorom sa takmer vždy stretávame s tromi, štyrmi ďalšími bankovými pobočkami, si klient vybral naše dvere, pretože za nimi nedostane monoproduktovú ponuku jednej spoločnosti, ale spravodlivo porovnaný a vyhodnotený celý trh a návrh najlepšieho možného riešenia. Z pohľadu klasického marketingu neplánujeme žiadne veľké miliónové kampane, chceme sa orientovať na lokálny marketing v miestach, kde budeme aktívne pôsobiť, a kde o nás budeme chcieť dať našim potenciálnym klientom vedieť.

Bude vaše portfólio obsahovať aj produkty na Slovensku pôsobiacich bánk a poisťovní, alebo budete pretláčať prevažne vlastné produkty?
Naše vlastné produkty sú síce skvelé, ale nie sú pre každého. Pokrývajú potrebu konkrétneho segmentu, u ktorého sme napríklad na trhu nenašli iné vhodné riešenie. Naša ponuka je už dnes postavená z produktov väčšiny produktových partnerov na trhu, a väčšina našej obchodnej produkcie sa končí práve u týchto produktových partnerov. Keď sa pozrieme na našu obchodnú produkciu v Česku, tak ten pomer je približne 50 : 50. Teda polovica produkcie odchádza na trh, pretože pre našich klientov bol v danej chvíli výhodnejší iný produkt.

Sprostredkovateľ je v každom prípade hodnotený vždy rovnako, nie je teda finančne motivovaný preferovať konkrétny produkt od konkrétnej spoločnosti. V oblasti poistenia už dnes spolupracujeme, alebo v najbližších týždňoch spoluprácu začneme, so všetkými relevantnými partnermi na trhu, napríklad poisťovne Metlife, Allianz, Kooperativa, Generali, ČSOB Poisťovňa a, samozrejme, naša Simplea Poisťovňa a ďalšie. Široké zastúpenie produktov z trhu máme aj v oblasti investícií. Platforma Conseq prináša stovky podielových fondov z trhu, platforma Amundi potom aktívne spravované Simplea ETF portfóliá. Začiatkom budúceho roka ich doplní naša vlastná investičná spoločnosť so súborom úplne nových fondov pre slovenský trh pod značkou Simplea Investície.

U bánk je situácia trochu odlišná. Prichádzame na trh v období historicky najnižších úrokových sadzieb, a teda aj výnosových marží. Pre banky sú externé distribučné siete teda čoraz väčšie nákladové bremeno, a teda ako novému subjektu na trhu nám trvalo dlhšie spoluprácu s bankami dohodnúť a odštartovať. V tejto chvíli aktívne spolupracujeme napríklad s UniCredit Bank, Tatra bankou alebo ČSOB. Začiatkom roka 2022 sa pridá VÚB, mBank a 365.bank. Zatiaľ nám chýba dohoda s Prima bankou, ktorá čaká, kým trochu „narastieme“, a tiež Slovenská sporiteľňa, ktorá sa rozhodla zatiaľ s nami nespolupracovať z trochu zahmlených a nie úplne jasných dôvodov. My to, samozrejme, rešpektujeme, aj keď nám to, v kontexte obrovského spoločného biznisu, ktorý s Českou sporiteľňou máme v Českej republike, príde trochu, povedzme, krátkozraké...

> *Trh musí prejsť produktovou aj hodnotovou očistou. Pre časť sprostredkovateľov to bude veľké prebudenie z 20 rokov trvajúceho status quo.*

Poisťovací trh na Slovensku

Mám ešte otázku týkajúcu sa vašej poisťovne. Deklarujete, že dávate klientom 99-percentnú garanciu poistného plnenia. Čoho konkrétne sa to týka? Plnenia, výluk...? Čo presne znamená to číslo? V tomto kontexte to nič konkrétne neprezrádza.
Štatisticky poisťovne na trhu plnia v prípade poistných udalostí zo životného poistenia v 85 % prípadov. Väčšina z tých neuspokojených 15 % klientov však nie sú žiadni poistní podvodníci, sú to bežní ľudia, ktorí sa stratili v spleti paragrafov a ustanovení stoviek strán poistných podmienok, obmedzení, výluk, čakacích lehôt a podobne. Títo ľudia poistku platili v dobrej viere, že ak sa im niečo skutočne stane, poisťovňa ich nenechá v štichu. V našom prípade sme sa pri tvorbe produktu skutočne vžili do kože klienta, ten u nás nemusí čítať siahodlhé poistné podmienky, pretože všetko podstatné má priamo v poistnej zmluve, vrátane iba 7 základných a logických výluk z poistenia, pri ktorých plniť nemusíme, ako napríklad požitie omamných látok, aktívna účasť vo vojnovom konflikte, extrémne športy a podobne.

A teraz k tej 99 % garancii. Vždy sa môže stať, že poistná udalosť spadne práve do jednej z uvedených výluk, v takej situácii klasická poisťovňa plnenie automaticky zamieta. U nás, naopak, v tej chvíli vstupuje „do hry“ špeciálna posudková komisia zložená z lekára, zástupcu poisťovne, zástupcu klientov (tzv. klient z ľudu), zástupcu sprostredkovateľskej siete, a táto uvedenú situáciu posúdi princípom „ľudskosť vs. výluky“. Uvediem príklad. Poistná udalosť v priamej súvislosti s trestným činom je vždy vo výluke u všetkých poisťovní. V živote sa však pokojne môže stať, že sa bezúhonný človek dopustí nedbanlivostného trestného činu, napríklad pri zavinenej dopravnej nehode z nepozornosti. Nemusí predsa ísť o žiadneho recidivistu ani poistného podvodníka. Uvedená komisia teda môže rozhodnúť, že klientovi budeme plniť aj napriek tomu, že podľa tabuliek na plnenie nárok nemá. A úplná špecialita na záver. Aj keby komisia nakoniec rozhodla, že plnenie zamietame, pretože dôvody k tomu

sú skutočne vážne, tie prostriedky si nenecháme. Máme zriadený špeciálny fond, kam ich uložíme a následne venujeme na dobročinné účely. Skrátka minimálne v 99 % prípadov plníme... klientovi, alebo na dobrú vec.

Na Slovensku sa už dlho hovorí o presýtenosti poistného trhu. Mnohé poisťovne zanikajú, alebo sa spájajú. Podľa názoru analytikov je to možno jediná cesta, ako obstáť v náročnom regulačnom období. V tomto smere idete tak trochu proti prúdu. Čo vás ženie vpred a prečo ste si zvolili túto cestu?
Rozumiem. Je to pravda. Regulátor neustále uťahuje skrutky, legislatíva sa mení často a prináša nové povinnosti. Vyhovieť je čoraz ťažšie nielen procesne, ale aj finančne. Mať kvalitný interný právny a IT tím je nutnosť. Zopakujem len to, čo som už povedal – keby sme boli úplne nový subjekt a začínali od nuly, mali by sme to extrémne ťažké. My sa však môžeme oprieť o našu českú matku, zároveň sme prevádzkovo extrémne efektívni. Preto si veríme aj v tejto oblasti. Čo sa týka zlučovania, trh s veľkosťou toho slovenského sa podobným trendom nevyhne, a konkrétne príklady vidíme. Pre klienta to však nemusí byť nutne negatívna správa, zlúčený subjekt môže byť silnejší a ekonomicky zdravší.

Istú formu obrody vidíme aj na trhu sprostredkovania ako takého. Konzultanti už nemusia byť kariérne a pracovne uzamknutí vnútri komplikovaných MLM štruktúr, otvárajú sa im nové možnosti, nové obchodné modely, buď na úplne samostatnej podnikateľskej ceste pod vlastnou značkou, napríklad niekde v poolovom SFA, alebo v moderných kariérnych modeloch, aké prinášame napríklad my v Simplea. Vždy to však musí byť o hodnotách, schopnostiach a snahe odlíšiť sa, byť lepší, kvalitnejší a rýchlejší ako konkurencia.

Trh sa však mení aj v podstatnejších oblastiach, napríklad sa hádam už čoskoro zbavíme klasického „ížetpéčka“, teda lokálnej produktovej anomálie, v ktorej klient sporí v poistení, ale často poistený vôbec nie je, za to sa mu duplikujú poplatky a má len minimálnu šancu produkt v čase upravovať. Trend postupného príklonu ku kvalitným a hlavne nízkonákladovým produktom rizikového životného poistenia je našťastie vidieť už aj na Slovensku. Poistenie má byť o krytí rizík, a investovať sa má v transparentných investičných produktoch.

Ako na vaše obchodné zámery zareagoval slovenský Partners Group SK?
Možno bude pre niekoho zaujímavé to, že Partners Group boli prví, koho sme s návrhom spolupráce oslovili. V potenciálnej spolupráci sme videli možnosť zaujímavých synergií v kombinácii našich obchodných modelov, možnosť spolupráce dvoch podobných značiek na podobných trhoch. Občas si hovorím, že pokiaľ pre spoločný úspech dokážu spolupracovať dve najväčšie automobilky na svete, mali by to predsa dokázať aj dve najväčšie sprostredkovateľské firmy na českom a slovenskom trhu. Nevyšlo to, dnes je to pre nás minulosť, a som za to vlastne rád. Postavili sme naozaj skvelý a profesionálny tím, prišli s úplne novou a sviežou značkou Simplea a všetku energiu dnes venujeme do jej rozvoja. Ako a či na nás reaguje PGSK, neriešime, občas sa, samozrejme, stretávame s rôznymi zaručenými informáciami, ktoré sa o nás šíria z ešte zaručenejších zdrojov, ale všetci sme ľudia a pracujeme s ľuďmi, takže nás podobné veci nechávajú úplne chladnými. Konkurenciu ako takú si vážime, pretože len kvalitná a férová vzájomná konkurencia nás všetkých posúva vpred a benefituje z toho hlavne klient.

Ak sa vám vaše ambície bude dariť úspešne napĺňať, čo bude nasledovať? Budete svoje plány a svoj novátorský koncept nejakým spôsobom ďalej rozvíjať?
Pre nás je momentálne najpodstatnejšie uspieť na Slovensku. Je to pre nás strategický projekt tohto aj budúceho roka. Zároveň to vnímame tak, že Slovensko je prvá, ale nie posledná krajina, kam chceme expandovať. Určite sa pozeráme do ďalších krajín, skúmame, učíme sa a analyzujeme potenciál, ktorý prinášajú. Simpleu staviame ako škálovateľný biznis, ktorý nás nelimituje iba hranicami Slovenska. Najprv však musíme uspieť pod Tatrami, a urobíme pre to všetko, čo sa dá. F

Kto je Peter Michajlov

Peter Michajlov študoval na Ekonomickej univerzite v Bratislave. Pracoval na viacerých riadiacich pozíciách vo finančnom sektore na Slovensku, v Česku, ale aj v Nemecku. Dnes pôsobí v Prahe ako člen predstavenstva novo vznikajúcej Partners Banky zo skupiny Partners Financial Services, a. s., a zároveň je Country Manager a konateľ v spoločnosti Simplea Financial Services, s. r. o.

PS516

Otvorte si vlastnú pobočku Simplea Point

Bankové a poradenské pobočky Simplea Point ponúknu klientom vo veľkých aj malých mestách finančné služby a všetky finančné produkty trhu pohodlne pod jednou strechou.

Podpora pre franchisantov

- Silná značka úspešnej spoločnosti a jej renomé
- Otvorenie pobočky vybudovanej vo vysokom štandarde a na kľúč
- Široké portfólio produktov od desiatok európskych aj svetových finančných inštitúcií

Chcete **stabilné a zmysluplné** podnikanie?

simplea.

www.simplea.sk

TOP 10 KRYPTOMIEN NA TRHU.

NA ČO SA VYUŽÍVAJÚ A AKÉ SÚ ICH VÝHODY?

Autorka: Naďa Černá

Kryptomeny si podmanili svet. Sú predmetom záujmu investorov a využívajú sa aj pri bežných či menších transakciách. Majú viaceré výhody a platiť sa s nimi dá v mnohých krajinách sveta. Hoci sa zdá, že ich existuje len niekoľko druhov, v skutočnosti poznáme viac ako 2-tisíc rôznych kryptomien. Vybrali sme pre vás 10 najzaujímavejších.

1) Obľúbenec bitcoin

Aký by to bol prehľad obľúbených kryptomien, ak by ho neotvárala najznámejšia, najrozšírenejšia a najhodnotnejšia mena bitcoin? Túto kryptomenu poznajú nielen tí, ktorí už do nej investovali, ale aj tí, ktorí o tejto oblasti ešte príliš veľa nevedia. Nazýva sa tiež digitálne zlato. Bitcoin vznikol v roku 2009 a založil ho človek so pseudonymom Satoshi Nakamoto. Jeho najväčšou výhodou je to, že ho mnohí berú ako klasické platidlo. Hlavne v zahraničí vám e-shopy poskytnú možnosť zaplatiť za produkty alebo služby práve ním. Niektorí odborníci tvrdia, že ide o jednu z mála kryptomien, do ktorej sa oplatí investovať. Má podľa nich veľký potenciál. Dnes sa s bitcoinom dajú platiť takmer všetky typy služieb a produktov, pretože je univerzálny.

Aktuálny kurz:
1 bitcoin = približne 35- až 40-tisíc eur

2) Populárne ethereum

Z pohľadu obľúbenosti a rozšírenosti sa na druhom mieste, hneď za bitcoinom, objavuje ethereum. Spustené bolo v roku 2015 a jeho zakladateľom je Vitalik Buterin. Mena má viacero spoločných znakov s bitcoinom. Jedným z nich je, že obe majú silnú používateľskú komunitu. Medzi týmito dvomi kryptomenami sú však aj rozdiely. Napríklad, kým na vyťaženie jedného bitcoinu je potrebných približne 10 minút, na vyťaženie etherea stačí len 12 sekúnd. Mnohí odborníci predpovedajú kryptomene žiarivú budúcnosť. Za prvé roky fungovania sa jej darilo, a preto je viac ako pravdepodobné, že spolu s bitcoinom sa bude v budúcnosti využívať oveľa viac ako doteraz. Ethereum je univerzálne, a preto sa dá využiť v takmer každej sfére. Na slovenskom trhu sa s ním platiť príliš nedá, no v zahraničí sa vám rozhodne zíde. Najčastejšie ním môžete platiť za produkty alebo služby v internetových obchodoch, no tiež za letenky cez spoločnosť CheapAir, alebo za ubytovanie cez stránku Travala, ktorá funguje podobne ako Airbnb.

Aktuálny kurz:
1 ether = v rozpätí od 2 800 do 3 200 eur

3) Dogecoin ako vtip

Kryptomena dogecoin vznikla v roku 2013 ako menší „vtip“. Celý jej zámer potvrdzovalo aj samotné logo zobrazujúce psa z meme obrázka. Všetko sa však zmenilo tento rok, keď jeho cena vzrástla o neuveriteľných 200 000 %. Stalo sa tak vďaka Elonovi Muskovi, ktorý na svoj Twitter napísal, že kryptomena bude financovať misiu na Mesiac, ktorú zorganizuje jeho spoločnosť SpaceX v roku 2022. Dogecoin sa môže využívať na rôzne nákupy. Ľudia ním platia skôr menšie a lacnejšie veci a služby. Jeho nevýhodou je, že je to volatilná mena, rovnako ako väčšina kryptomien. Nie je stabilná a jej hodnota neustále kolíše. Problém spôsobuje aj to, že každý deň vznikajú milióny nových dogecoinov. To by mohlo v budúcnosti spôsobiť jej pád.

Aktuálny kurz:
1 dogecoin = približne 0,18 eura

4) Digitálne striebro litecoin

Litecoin je kryptomena, ktorá vznikla v roku 2011. Jej zakladateľom je Charlie Lee. Pre niektorých je litecoin to isté ako bitcoin, len s tým rozdielom, že je lepší. Má väčší maximálny počet mincí a štyrikrát kratší block time. Block time predstavuje čas potrebný na vytvorenie nového bloku alebo dátového súboru v blockchaine, čiže v decentralizovanej databáze. Výhodou litecoinu je to, že na miestach, kde sa dá platiť bitcoinom, sa spravidla dá platiť aj touto menou. Je to pomerne rozšírená kryptomena a v posledných rokoch sa jej dostáva čoraz viac pozornosti. Aj preto, lebo jej transakcie prebiehajú rýchlejšie ako v prípade bitcoinu. Pre lepšiu predstavu, litecoin dokáže za sekundu spraviť 56 prevodov, čo je 8-krát viac ako bitcoin. Aj vďaka tomu sú poplatky spojené s litecoinom až 25-krát nižšie ako tie, s ktorými sa stretnete, keď platíte bitcoinom. Keď sa však transakcie bitcoinu vďaka očakávanej úprave Lightning Network urýchlia, odborníci majú obavy, či mu litecoin bude vládať konkurovať.

Aktuálny kurz:
1 litecoin = približne 176 eur

5) Rýchla kryptomena EOS

Kryptomena EOS vznikla v roku 2018. Funguje veľmi podobne ako ethereum. Slúži na vyvíjanie smart contracts a decentralizovaných aplikácií. Smart contracts predstavujú protokoly, ktoré dokážu nahradiť klasické papierové zmluvy. Obsahujú určité podmienky, a v prípade ich nedodržania si dokážu vynútiť ich vykonanie. V prípade EOS sa smart contracts využívajú na spracovávanie decentralizovaných aplikácií. Tento typ aplikácií funguje rovnako ako klasické s tým rozdielom, že existujú na decentralizovanej sieti, vďaka čomu sú menej zraniteľné. Fanúšikovia kryptomien majú na EOS rôzne názory. Na zásadné predpovede o tom, ako sa bude mene dariť v budúcnosti, si budeme musieť ešte počkať. Jej výhodou je hlavne to, že, na rozdiel od bitcoinu, dokáže spracovať veľké množstvo transakcií naraz. V súčasnosti je to až 4-tisíc transakcií za sekundu.

Aktuálny kurz:
1 EOS = približne 3,5 eura

6) Kryptoburzová binance

Binance coin je úzko spojená s jednou z najväčších búrz kryptomien súčasnosti – s Binance burzou. Kryptomena vznikla v roku 2017 a sú pre ňu charakteristické nízke poplatky za transakcie. Spočiatku mala slúžiť len na preplatenie zľavnených poplatkov na burze. Po čase však nabrala na popularite a začala sa využívať podobne ako iné kryptomeny. Najväčšími benefitmi binance coin sú hlavne rýchlosť blokovania a zabezpečenie. Platforma Binance má prepracované bezpečnostné funkcie, ktorým dôverujú milióny ľudí po celom svete. Okrem toho je mena pomerne univerzálna a dá sa za ňu nakúpiť čokoľvek.

Aktuálny kurz:
1 binance coin = približne 540 eur

7) Anonymné monero

Monero je kryptomena, ktorá vznikla v roku 2014. Vyvíja a riadi ju anonymná komunita. Cieľom je vytvoriť čisto anonymnú platobnú sieť. Za posledné roky sa poplatky spojené s menou znížili, vďaka čomu ju môže využívať čoraz viac ľudí. Úplná anonymita je síce dobrá, no viacerí odborníci varujú pred jej zneužitím. Nemožnosť dohľadať informácie o platcovi alebo predávajúcom by mohla pomáhať nelegálnym obchodom. Charakteristickým znakom monero meny je to, že nemá konečný počet mincí, rovnako ako ethereum. To znamená, že sa ťažia stále nové, čo v budúcnosti môže spôsobiť jej pád. Pre porovnanie, odborníci odhadujú, že vyťaženie posledného bitcoinu by malo nastať v roku 2145. Keď sa vyťaží úplne posledná minca, nové bitcoiny už k dispozícii nebudú.

Aktuálny kurz:
1 monero = približne 211 eur

8) Tretia generácia je cardano

Kryptomena cardano vznikla v roku 2015, no na trh vstúpila až v roku 2017. Považuje sa za tretiu generáciu kryptomien. Jej hlavnou úlohou je vyriešiť problémy kryptomien z prvých dvoch generácií, pričom za prvú generáciu sa pokladá bitcoin a za druhú ethereum. Pri ťažení sa nevyužíva výpočtový výkon, čiže Proof of Work, ale metóda Proof of Stake. Tá výpočtový výkon nahrádza dôkazom vlastníctva tokenov. Takýto spôsob ťažby je oveľa ekologickejší a predstavuje menšiu záťaž pre naše životné prostredie.Kryptomene sa v súčasnosti darí. Príčinou jej úspešného rastu

je hlavne dlhodobo pripravovaný upgrade systému Alonso. Vďaka nemu by sieť Cardano mala umožňovať vytvárať smart contracts, čiže inteligentné zmluvy. Tie by mali byť používateľsky priateľské, vďaka čomu budú atraktívne aj pre menej technicky vybavených klientov.

Aktuálny kurz:
1 cardano = približne 1,59 eura

9) Stablecoin tether

Tether je jednou z kryptomien patriacich do skupiny takzvaných stablecoinov. Ide o menu, ktorá si drží pevný kurz voči inej, spravidla jednej mene. V tomto prípade ide o dolár. Jeden tether by v ideálnych podmienkach mal mať hodnotu jedného dolára, a to bez ohľadu na ekonomickú situáciu. Táto situácia sa však pred časom zmenila. Na oficiálnych stránkach kryptomeny svieti vyhlásenie, ktoré tvrdí, že tether nemusí byť krytý na 100 %. Mena tether vznikla v roku 2015. Využíva sa však menej ako iné kryptomeny. Spravidla je prítomná pri obchodovaní na kryptomenových burzách.

Aktuálny kurz:
1 tether = približne 0,88 eura

10) Kontroverzná ripple

Mena ripple, známa pod skratkou XRP, bola spustená v roku 2012 spoločnosťou Ripple Labs Inc. Síce sa radí do kategórie kryptomien, no nie každý ju za ňu považuje. Dôvodom je vysoká miera centralizácie. Je totižto úzko prepojená so spoločnosťou, ktorá ju vytvorila. Takýmto spôsobom podľa odborníkov „podrýva“ decentralizovaný charakter iných kryptomien. A to aj napriek tomu, že bola založená na decentralizovanej databáze, takzvanom blockchaine. Ďalší rozdiel medzi ripple a inými kryptomenami, napríklad bitcoinom, je ten, že ripple tokeny, čiže mince, sa neťažia. Ich počet bol daný už v období vzniku siete. V súčasnosti existuje približne 100 miliárd ripple tokenov. Ich počet sa však už zvyšovať nebude. Ripple vznikla ako „prestupová mena“, ktorá mala uľahčovať výmenu akejkoľvek meny za inú. Proces mala urýchliť tým, že nerobí rozdiely medzi kryptomenami a tradičnými menami. Dostala sa však na trh, vďaka čomu s ňou začali ľudia obchodovať. Mnohí ju tiež považujú za skvelú investíciu. Niektorí odborníci sú však pobúrení, pretože princíp ripple, a hlavne fakt, že sa neťaží, ide proti podstate decentralizovaných kryptomien. Niektorí ripple odmietajú, iní si zase nevedia vynachváliť výhody, ako rýchle platby či minimálne poplatky. A práve rozdielne názory z nej robia mierne kontroverznú menu, ktorá bojuje o svoje miesto na trhu kryptomien.

Aktuálny kurz:
1 ripple = približne 0,87 eura

Tisícky rôznych kryptomien

Kryptomeny sú čoraz obľúbenejšie, čo naznačuje aj ich množstvo. V súčasnosti ich existuje viac ako 2-tisíc a pribúdajú ďalšie. Odlišujú sa benefitmi, hodnotou, aj tým, na čo sa dajú využiť. Ešte pred tým, ako si jednu vyberiete, naštudujte si o nej podrobné informácie. Zistite si, ako do nej môžete investovať, čo s ňou môžete zaplatiť a aký má kurz.

KRYPTOMENOVÝ VTIP: STAČIL JEDEN TWEET ELONA MUSKA

Autorka: Naďa Černá, Foto: Unsplash

Po udalostiach s kryptomenou dogecoin, ktorej hodnota vzrástla vďaka Elonovi Muskovi o 200 000 %, sa do pozornosti dostáva ďalšia, na prvý pohľad veľmi podobná mena. Jej názov je shiba inu, presne ako rasa psa, ktorého zobrazuje vo svojom logu. Hodnota tejto meny vo veľmi krátkom čase dokázala narásť o viac ako 313 % a na úspechu mal najväčší podiel opäť E. Musk.

Pred a po tweete

Kryptomena shiba inu, známa aj pod skratkou SHIB, vznikla v roku 2020, ako takzvané meme token. Inšpirovaná bola meme obrázkom, rovnako ako dogecoin. Tvorcovia ju brali skôr ako recesiu a vtip. Všetko sa však zmenilo, keď jej hodnota na začiatku októbra 2021 začala prudko rásť. Stalo sa tak hneď po tom, ako Elon Musk pridal na Twitter fotografiu svojho psíka Flokiho, rasy shiba inu, ktorého odfotil v kufri elektromobilu Tesla. Len tak mimochodom, Musk je vlastníkom automobilky Tesla. Hodnota kryptomeny sa pred a po uverejnení fotografie podľa portálu Coingecko zvýšila až o 313 %. Ak si chcel E. Musk potvrdiť, že jeho tweety dokážu zarábať milióny dolárov, nech sú o čomkoľvek, tak tento pokus na sociálnych sieťach sa mu opäť vydaril.

Čo vlastne shiba inu je?

Kryptomena shiba inu je pomerne novou menou. Preto sa o nej nevie toľko, ako napríklad o bitcoine. Jej silnou stránkou je však veľká komunita ľudí, ktorá sa o ňu zaujíma. Najväčšia sa nachádza napríklad na online fóre reddit.com, kde má viac ako 272-tisíc členov. Pre mnohých je tiež výhodou, že ide o vysoko decentralizovanú menu. Na začiatku bol celkový počet tokenov, čiže mincí, rozdelený 50/50 medzi decentralizovanou burzou Uniswap a tvorcom platformy Ethereum Vitalikom Buterinom. Buterin však svoje tokeny v hodnote 5 miliárd dolárov spálil, čím podporil úplnú decentralizáciu tejto kryptomeny. Na druhej strane, mínusom shiba inu je vysoká volatilita. To znamená, že jej hodnota veľmi kolíše a mena je nestabilná. Okrem toho sa s ňou spájajú tiež vyššie poplatky za transakcie, prevody a platby.

Stačila fotografia psíka Flokiho a hodnota kryptomeny vyletela nahor.

Silný vplyv Elona Muska

To, že má Elon Musk silný vplyv v oblasti kryptomien nie je žiadnou novinkou. Už raz ho ukázal, a to pri mene s názvom dogecoin. V tomto prípade stačilo len niekoľko tweetov a hodnota kryptomeny narástla o neuveriteľných 200 000 %. Musk sa k tejto téme vyjadril najmä v spojitosti s misiou na Mesiac, ktorú chce prostredníctvom dogecoinu financovať. Organizovať ju bude v roku 2022 jeho spoločnosť SpaceX. V minulosti tiež niekoľkokrát spomenul, že má v pláne nahradiť lídra na kryptomenovom trhu – bitcoin. Dôvodom je hlavne neekologický spôsob ťaženia, ktorý má negatívny vplyv na životné prostredie.

Vitalik Buterin spálil svoje tokeny za 5 miliárd dolárov, čím úplne decentralizoval menu.

Zdá sa, že dogecoin je pre neho vhodnou náhradou, ktorou zaplatí nielen misiu na Mesiac, ale aj iné transakcie v rámci spoločnosti Tesla. Tá sa totiž v máji tohto roka rozhodla ukončiť možnosť platby bitcoinom za nové elektromobily. Hoci neskôr vyhlásil, že ak sa ťaženie bitcoinu stane ekologickejším, vezme ho na milosť, zatiaľ sa tak nestalo.

ZAUJÍMAVÉ ZBERATEĽSKÉ MINCE ZOBRAZUJÚ DINOSAURY, PAMÄTNÉ UDALOSTI AJ VÝZNAMNÉ STAVBY

Autor: Dominik Horváth

Zbieranie mincí patrí dlhodobo k obľúbeným koníčkom čoraz širšej verejnosti. V Európskej únii takmer každý štát razí svoje vlastné zaujímavé mince, ktoré sa odlišujú od ostatných jedinečným vzhľadom alebo netradičnou nominálnou hodnotou. My sme si pre vás pripravili prehľad najzaujímavejších európskych zberateľských mincí, ktoré vás prekvapia výberom materiálu či unikátnym dizajnom.

Nie je minca ako minca

Pri zberateľských minciach na území eurozóny si treba na začiatku vysvetliť dva základné pojmy. Pokiaľ ide o zberateľské euromince, ktoré sa napríklad hodnotou alebo neštandardným kovom odlišujú od unifikovaných mincí, schválených naprieč celou eurozónou, je možné nimi platiť iba v danom štáte. Inými slovami, ako uvádza Národná banka Slovenska, zberateľské euromince sú zákonným platidlom len na území členského štátu eurozóny, ktorý ich vydal. Ako vyplýva z ich názvu, ich prvoradý účel je zberateľský a nie sú primárne určené na bežné platenie. Na Slovensku je možné týmito zberateľskými mincami platiť, je však nutné dodať, že takúto platbu má obchodník právo neprijať.

Obchodník môže zberateľskú mincu pri platení za tovar prijať, ale aj odmietnuť.

Existuje aj druhý typ zberateľských mincí, ktorých nominálna hodnota a kov sú identické s bežnými mincami a jediným prvkom, vďaka ktorému sa odlišujú, je zvyčajne umelecký obrázok na minci. Napríklad dvojeurové mince s pamätným vzorom sú bežné mince, ktoré sú akceptované ako zákonné platidlo vo všetkých krajinách eurozóny. Napriek tomu, že tieto mince v hodnote 2 eur s pamätným vzorom sa častejšie označujú ako pamätné mince, sú napriek tomu oficiálne klasifikované ako štandardné mince s pravidelnou emisiou, ktoré uvádza do obehu vo veľkom množstve príslušná národná banka členského štátu eurozóny.

Stavili na rozprávky a Zem

Od zavedenia eura v Nemecku bolo každoročne vydaných niekoľko zberateľských euromincí, ktoré sú zákonným platidlom iba v Nemecku. Emisie týchto mincí je možné zakúpiť vo všetkých pobočkách Nemeckej spolkovej banky od dátumu vydania až do vyčerpania zásob. Tieto mince sa predávajú s rôznou povrchovou úpravou, a je možné ich tiež získať v Nemeckej mincovni za cenu vyššiu ako je ich nominálna hodnota. Začiatkom roku 2016 boli mince s hodnotou 10 eur, ktoré sú obľúbené najmä medzi zberateľmi, nahradené zberateľskými mincami v nominálnej hodnote 20 eur. Tieto zberateľské mince sa razia v bezchybnom stave a sú vyrobené zo zliatiny striebra (92,5 % striebra). Prvá 20-eurová minca zobrazovala Červenú čiapočku z rozprávkovej série bratov Grimmovcov.

Okrem toho Spolková vláda Nemecka v roku 2016 zaviedla razenie inovatívnych zberateľských mincí s tematikou Planéta Zem v hodnote 5 eur. Minca sa skladala z troch zložiek: vonkajšieho prstenca, vnútorného jadra a farebného polymérového prstenca, vloženého medzi prstenec a jadro. Farebný krúžok v strede je čiastočne priesvitný. Od roku 2017 tento program mincí pokračuje sériou zberateľských mincí v hodnote 5 eur zameraných na tému Klimatické zóny Zeme. Prvú z mincí vydali v roku 2017 a bola venovaná téme Tropické podnebné pásmo, pričom mala červený polymérny prsteň.

Prvá nemecká strieborná dvadsaťeurovka zobrazovala Červenú čiapočku.

Rotujúce dvojeurovky

V súlade s európskymi dohodami sa nemecká vláda rozhodla tiež každoročne uviesť do obehu ďalšie dvojeurové pamätné mince s národným motívom na zadnej strane. Séria mincí označujúca federálne štáty pozostáva z celkom 16 rôznych mincí v hodnote 2 eur, z ktorých každá má jedinečný symbol alebo budovu špecifickú pre príslušný štát. Séria začala v roku 2006 s federálnym štátom Šlezvicko-Holštajnsko a motívom Holštýnskej brány. Každý rok sa pre každú spolkovú krajinu razí nová minca, podľa rotujúceho predsedníctva Bundesratu (horná komora nemeckého parlamentu zastupujúca spolkové krajiny). Na rok 2021 je naplánovaná minca Saska-Anhaltska s motívom Magdeburská katedrála.

Národnú stranu mince navrhol umelec Michael Otto. Dvanásť hviezd Európy je zobrazených na vonkajšom prstenci národnej strany. V jadre mince je príslušná budova, písmeno D označujúce, že krajinou vydania je Spolková republika Nemecko, pričom nasleduje rok vydania, značka mincovne, názov spolkového štátu a iniciálky umelca. Na rube tejto mince je zobrazená mapa Európy bez národných hraníc, ktorá sa na dvojeurovkách nachádza od roku 2007. Technické parametre zberateľskej mince sú rovnaké ako pri bežnej emisii. Predpokladaný objem razby pre každú obežnú mincu v tejto sérii je 30 miliónov kusov.

Rakúšania s dinosaurami

Rakúska mincovňa taktiež dlhodobo razí zberateľské mince s rôznymi nominálnymi hodnotami. Okrem bežných dvoj- a päťeurových mincí razí aj mince s hodnotou 3 a 25 eur. Od roku 2020 spustila razenie zberateľských mincí s tematikou dinosaurov. Séria Supersaurus vracia prehistorických obrov späť do života v podobe 12 nádherných mincí žiariacich v tme. Každá z nich je venovaná inému monštru, nominálna hodnota predstavuje 3 eurá a predávajú sa za 12,60 eura. Okrem toho Rakúska mincovňa razí pamätné mince aj z netradičného kovu – nióbu. Objavený bol v roku 1801 a trvalo asi 60 rokov, kým sa podarilo spopularizovať jeho použitie v priemyselnom odvetví. Jeho krása spočíva v tom, že naň nie je potrebné nanášať farbu. Pri razení sa na povrchu mince vytvorí veľmi tenká vrstva oxidu a následný lom svetla umožní vznik rôznych farieb.

Po dvoch rokoch vývoja v roku 2003 vydala Rakúska mincovňa prvýkrát strieborno-nióbovú mincu. Výsledkom spolupráce s tirolskou spoločnosťou Plansee, špecializujúcou sa na vysokovýkonné materiály, sú mince, ktoré sú mimoriadne obľúbené medzi zberateľmi aj bežnými obdivovateľmi krásnych predmetov. Mince

zobrazujú rôzne významné rakúske historické udalosti, ako napríklad 150. výročie železnice v Semmeringu alebo 700. výročie Tirolskej haly. V posledných

Nióbovo–strieborné mince nie je potrebné farbiť, svetlo lámu v rôznych odtieňoch.

Atypické zberateľské mince sa líšia unikátnymi motívmi aj nominálnymi hodnotami.

rokoch sa však tematika mincí zamerala na moderné témy a zobrazuje motívy, akými sú Big Data či Umelá inteligencia. Minulý rok sa tematika rakúskych pamätných mincí zameriavala na alternatívne spôsoby dopravy. Minca s názvom Inteligentná mobilita na líci zobrazuje lietajúci taxík. Futuristický obrázok vypĺňa dvojfarebné nióbové jadro a šíri sa do strieborného vonkajšieho prstenca, čím podčiarkuje vizionársky charakter tohto konceptu. Rub mince zobrazuje ekologicky udržateľný aspekt inteligentnej mobility. Strieborný vonkajší krúžok zdôrazňuje dôležitosť verejnej dopravy v budúcnosti, zatiaľ čo jadro nióbu sa zameriava na bicykel a kolobežku, najudržateľnejší individuálny spôsob mobility.

Štefánik aj horolezci

Ani Národná banka Slovenska nezaostáva za medzinárodnou konkurenciou a prostredníctvom Mincovne v Kremnici dlhodobo razí zberateľské mince v hodnote 10, 20 a 100 eur. Tie zobrazujú rôzne významné historické udalosti Slovenska, ako napríklad 100. výročie objavenia Demänovskej ľadovej jaskyne alebo 100. výročie úmrtia Milana Rastislava Štefánika. Zaujímavou je tiež posledná minca s hodnotou 10 eur, ktorá bola do emisie uvedená v júli tohto roka. Tematika je venovaná 50. výročiu zdolania prvej osemtisícovej hory (Nanga Parbat) slovenskými horolezcami. Na prednej strane mince sú zobrazení dvaja horolezci, Ivan Fiala a Michal Orolín, ktorí spolu držia horolezecký čakan. Ivan Fiala v druhej ruke drží tiež karabínu, ktorú zanechali na vrchole hory. Rub mince zobrazuje vrchol hory Nanga Parbat a je doplnený o označenie výšky hory 8 125 metrov nad morom. Zvyšný text spomína rok 1971, v ktorom

sa expedícia uskutočnila, a v pravej spodnej časti mincového poľa sú iniciálky autorky motívu Márie Poldaufovej.

Včela, vlk a fujara

Od júla roku 2021 začala Národná banka Slovenska (NBS) predávať prvú zberateľskú euromincu v nominálnej hodnote 5 eur. Minca vyrobená z bežných kovov patrí do nového tematického cyklu Fauna a flóra na Slovensku a zobrazuje včelu medonosnú. Ako uvádza NBS, mincami chce upriamiť pozornosť na živočíchy žijúce na Slovensku a na ich životné prostredie, ktoré je ohrozené neustálym znečisťovaním a ničením zo strany ľudí. V polovičke septembra sa do predaja dostala mosadzná zberateľská päťeurovka s motívom vlka dravého. S touto mincou je dokonca možné platiť aj v obchode. No je len na obchodníkovi, či vašu platbu prijme, alebo nie. Naposledy v polovici októbra NBS ponúkla do predaja zlatú stoeurovku s motívom fujary a fujaristu, a v novembri to boli dve zberateľské mince s podobizňou politika Alexandra Dubčeka.

Ďalšie európske kuriozity

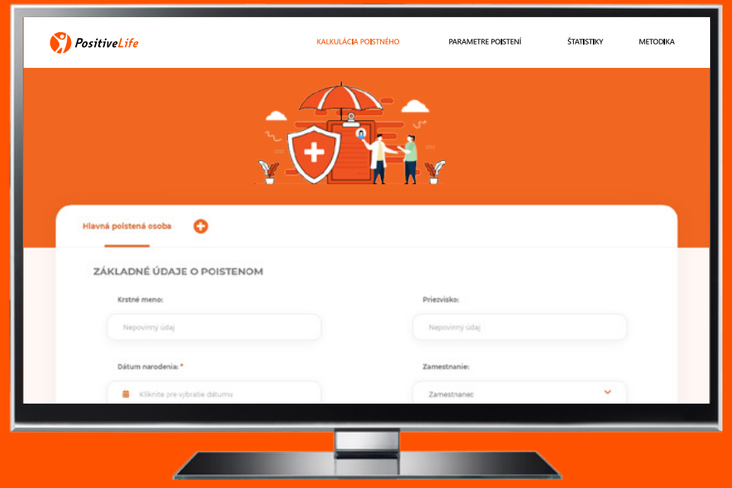
V rámci Európskej únie existuje množstvo ďalších atypických zberateľských mincí, ktoré sa líšia unikátnymi motívmi aj nominálnymi hodnotami. Vo Francúzsku napríklad minulý rok vznikla emisia 10-, 50- a 200-eurovej mince na počesť 75. výročia napísania známej rozprávky Malý princ od Antoina de Saint-Exupéryho. Minca s 10-eurovou nominálnou hodnotou stojí 75 eur a je zo striebra. 50-eurová obsahuje 25 % zlata a predáva sa za 660 eur, a najdrahšia 200-eurová minca je celá zo zlata a predáva sa za 2 635 eur. Zaujímavé sú aj belgické zberateľské mince v netradičných hodnotách. Napríklad Belgická kráľovská mincovňa vydala 2,5-eurovú mincu na počesť futbalových majstrovstiev Európy EURO 2020. V minulosti vydala mincu s rovnakou hodnotou pripomínajúcu 100. výročie Olympijských hier v Antverpách. Razia tiež zberateľské mince s hodnotou 12,50 eura, ktoré zobrazujú rôzne osobnosti krajiny. F

P5034

PositiveLife

POROVNÁVAČ RIZIKOVÉHO ŽIVOTNÉHO POISTENIA

Porovnanie produktov
rizikového životného poistenia online.
Dohodnime si prezentáciu!



positive

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

www.positive.sk/PositiveLife

LAUREÁTI NOBELOVEJ CENY ZA EKONÓMIU ZBÚRALI MÝTUS O MINIMÁLNEJ MZDE

Autor: Dominik Horváth
Foto: Shutterstock

Nobelovu cenu za ekonómiu v roku 2021 získala trojica odborníkov. Odmenení boli za priekopnícky výskum, ktorý zmenil široko rozšírené predstavy o vplyve výšky minimálnej mzdy na nezamestnanosť a pomohol rozvoju spôsobov štúdia rôznych typov sociálnych problémov v ekonómii.

Trojica ocenených vedcov

Nobelovu cenu za ekonómiu si naposledy podelili až traja laureáti. Kanaďan David Card z Kalifornskej univerzity v Berkeley získal polovicu ceny za preukázanie, ako minimálna mzda, imigrácia a vzdelanie ovplyvňujú trh práce. O druhú polovicu ceny sa podelili Joshua Angrist z Massachusettského technologického inštitútu a holandský rodák Guido Imbens zo Stanfordskej univerzity za vynájdenie nových metód štúdia problémov v ekonómii, ktoré sa nespoliehajú na tradičné vedecké experimenty.

Kráľovská švédska akadémia vied uviedla, že trojica „úplne pretvorila empirické práce v ekonomických vedách“. Laureáti pomohli rozšíriť používanie „prírodných experimentov“, teda štúdií založených na pozorovaní údajov z reálneho sveta. Vďaka takémuto výskumu je ekonómia aplikovateľnejšia v každodennom živote, a vedcom poskytuje skutočné dôkazy o výsledkoch.

Ich výskum otriasol ekonomickou obcou, a to mimoriadne zásadne.

Minimálka vs. zamestnanosť

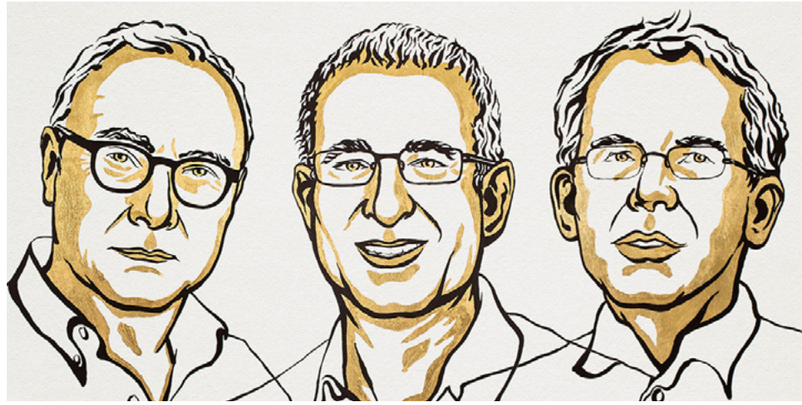
V každej učebnici ekonómie sa píše, že zvýšenie minimálnej mzdy má negatívny vplyv na zamestnanosť. Tento predpoklad vychádza zo základných zákonov dopytu a ponuky – ak zvýšite cenu niečoho, dostanete toho menej. A teda, ak sa zvýši minimálna mzda, pre zamestnávateľov je drahšie najímať rovnaké množstvo zamestnancov, a tak určitú časť z nich prepustia. Tým sa zvýši nezamestnanosť. Tento pohľad uznávala väčšina ekonómov už dlhé desaťročia. Napríklad časopis Economist v roku 1992 u členov Americkej ekonomickej asociácie (AEA) zistil, že 79 % z nich súhlasí s tým, že zákon o minimálnej mzde zvyšuje nezamestnanosť hlavne u mladších a menej kvalifikovaných pracovníkov.

Tu prichádza na rad Cardov výskum, na ktorom pracoval so svojím kolegom Alanom Kruegerom. V štúdii publikovanej v roku 1993 sa Card pozrel na to, ako zmena minimálnej mzdy ovplyvnila zamestnanie vo fastfoodových reštauráciách, akými boli napríklad Burger King, KFC alebo Wendy's. Presnejšie, čo sa stalo, keď tieto reštaurácie v New Jersey zvýšili svoju minimálnu mzdu zo 4,25 na 5,05 dolára. Oproti nim postavil kontrolnú alebo porovnávaciu skupinu reštaurácií v susednej Pensylvánii, ktoré zachovali pôvodnú výšku minimálnej mzdy. Na rozdiel od predchádzajúcich štúdií zistil, že zvýšenie minimálnej mzdy nemalo žiadny vplyv na počet zamestnancov v reštauráciách.

Budú sa prepisovať učebnice?

Ich zistenia vyvolali záujem o ďalší výskum toho, prečo vyššia „minimálka“ nezníži zamestnanosť. Jedným zo záverov bolo, že spoločnosti sú schopné prenášať náklady na zákazníkov prostredníctvom zvyšovania cien. Ďalší dôvod navyše majú spoločnosti, ktoré sú monopolným zamestnávateľom v určitej oblasti. Tie mali prostriedky na to, aby dokázali udržať mimoriadne nízke mzdy v minulosti, pretože pracovníci nemali na výber. A tak, ak sa zvýši minimálna mzda, môžu si to tieto firmy dovoliť bez znižovania počtu pracovných miest. „Ich výskum otriasol ekonomickou obcou na veľmi zásadnej úrovni,“ povedal Arindrajit Dube, profesor ekonómie na University of Massachusetts. Pre porovnanie, v roku 2000 už iba 46 % členov AEA uviedlo, že zákony o minimálnej mzde zvyšujú nezamestnanosť, a to predovšetkým kvôli Cardovej a Kruegerovej štúdii. Krueger by sa takmer určite podieľal na Nobelovej cene, no zomrel v roku 2019 vo veku 58 rokov a Nobelova cena za ekonómiu sa, žiaľ, posmrtne neudeľuje.

Nobelova cena za ekonómiu sa posmrtne neudeľuje.



Imigranti neznižujú cenu práce

Cardov výskum tiež zistil, že príliv imigrantov do mesta nezvyšuje nezamestnanosť domácich robotníkov ani neznižuje ich zárobky. Takýto príliv môže skôr negatívne ovplyvniť skorších imigrantov v danom meste. Pri tomto výskume Card študoval trh práce v Miami v roku 1980. Toto mesto zažilo obrovský nával imigrantov po prekvapivom rozhodnutí komunistickej Kuby uvoľniť hranice a dovoliť ľuďom emigrovať do USA. Celkovo v roku 1980 emigrovalo do Miami približne 125-tisíc ľudí. Výsledkom bolo len 7-percentné zvýšenie pracovnej sily v meste. Porovnaním vývoja miezd a zamestnanosti v Miami a ďalších štyroch mestách prišiel Card k záveru, že imigranti nemajú žiadne negatívne účinky na zamestnanosť obyvateľov.

Ne/Nobelova cena

Nobelova cena za ekonómiu v skutočnosti nie je klasickou Nobelovou cenou. Je to cena Švédskej ríšskej banky za ekonomické vedy na pamiatku Alfreda Nobela. Túto cenu zaviedla Švédska ríšska banka v roku 1968 pri svojom 300. výročí, keď prostredníctvom daru prispela Nobelovej nadácii. Súčasťou ceny je zlatá medaila a finančná odmena vo výške 10 miliónov švédskych korún (približne 1 milión eur).

Príčina a následok

Cardov výskum o minimálnej mzde je jedným z najznámejších prírodných experimentov v ekonomike. Problém takýchto experimentov je v tom, že je ťažké izolovať príčinu a následok. Napríklad, ak chceme zistiť, či ďalší rok vzdelávania zvýši príjem človeka, nemôžeme jednoducho porovnávať príjmy tých, ktorí chodili o rok dlhšie do školy, s tými, ktorí tento extra rok nemali k dispozícii. Je to preto, lebo existuje mnoho ďalších faktorov, ktoré môžu rozhodnúť o tom, či tí, ktorí študovali o rok viac, sú schopní zarobiť viac peňazí. Možno sú len talentovanejší alebo usilovnejší ako tí, ktorí nemali rok školy navyše a darilo by sa im rovnako, aj keby nezostali v škole.

Tu sa na scénu dostávajú Angrist a Imbens, ktorí vypracovali riešenia takýchto problémov, ktoré umožňujú ekonómom vyvodiť solídne závery o príčine a následku, aj keď nemôžu vykonávať štúdie podľa prísnych vedeckých metód. Ich hlavným výtvorom je model, ktorý použili na lepšie vypočítavanie spomínaných ekonomických problémov. Jeho hlavným prínosom bolo odstránenie zaujatosti a náhodných premenných. Pre zaujímavosť výsledkom štúdie o dodatočnom roku vzdelania je, že každý ďalší rok v škole zvyšuje plat v priemere o 9 %.

Vtipné reakcie laureátov

Card v reakcii po získaní prestížneho ocenenia povedal, že si najskôr myslel, že ide o žart. Zobudil sa o druhej ráno na telefonát zo Švédska, a kým neuvidel, že telefónne číslo skutočne pochádza zo Švédska, nechcel svojej výhre veriť. Neskôr uviedol, že si svoje víťazstvo veľmi cení najmä preto, lebo spolu s Kruegerom sprvoti čelili nedôvere ostatných ekonómov. „V tom čase boli naše závery trochu kontroverzné. Pomerne veľa ekonómov bolo voči našim výsledkom skeptických,“ povedal.

Imbes na svoju výhru reagoval tiež žartovne. Najviac ho vraj teší, že bude mať dobrý argument pred manželkou Susan Atheyovou. Tá je totiž tiež uznávanou ekonómkou a prezidentkou AEA. Ako uviedol, pred svojimi tromi deťmi sa často zvyknú hádať o ekonomike. „Dúfam, že moja výhra znamená, že sa ma naučí počúvať aspoň o trochu viac. No obávam sa, že sa tak nestane,“ povedal s úsmevom. F

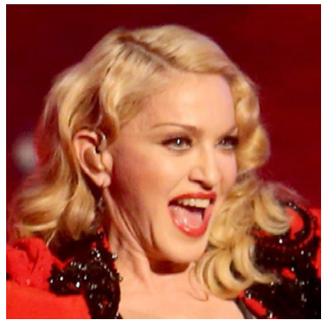
NAJLEPŠIE ZARÁBAJÚCOU SPEVÁČKOU NA SVETE JE MADONNA

Autor: Dominik Horváth
Foto: Getty Images

O spevákoch sa často hovorí, že raz skončia na mizine. No existuje mnoho výnimiek, ktoré predávajú milióny hudobných nosičov po celom svete, stali sa medzinárodne uznávanými ikonami, a zároveň si dokázali zarobiť obrovský majetok. Okrem toho mnoho z nich použilo peniaze zarobené spevom a investovalo do umenia, nehnuteľností alebo do akcií spoločností. My sme si pre vás pripravili zoznam historicky najbohatších spevákov, z ktorých sa stali superhviezdy, a vďaka tomu aj neuveriteľne zbohatli.

1) Madonna

Majetok: *880 miliónov dolárov*



Madonna Louise Cicconeová, známa ako Madonna, je jednou z najznámejších a najvplyvnejších celebrít hudobného priemyslu. Hlavne pre svoj dynamický a kontroverzný vizuál je Madonna od 80. rokov minulého storočia často označovaná ako kráľovná popu. Svoju úspešnú kariéru začala už v roku 1982, keď sa jej debutový singel Holiday stal celosvetovým hitom. Do roku 1984, keď vyšiel jej druhý album Like A Virgin, Madonnin štýl obliekania uchvátil celý svet a mnohé mladé ženy ho začali kopírovať.

Od roku 1985 bola trajektória Madonny k superhviezde a svetovému uznaniu nezastaviteľná. Like A Virgin bol albumom číslo jeden vo väčšine Európy, Veľkej Británie a USA, a predalo sa z neho viac ako 21 miliónov kópií. Madonna počas svojej doterajšej kariéry vydala 14 štúdiových albumov, účinkovala na 11 koncertných turné a hrala v 17 filmoch. Okrem toho ju Americká asociácia nahrávacích priemyselných odvetví zaradila k najpredávanejším umelcom 20. storočia a vďaka 64,5 milióna predaných albumov je druhou najpredávanejšou speváčkou v USA. Na celosvetovom trhu predala viac ako 300 miliónov platní a je najpredávanejšou ženskou umelkyňou všetkých čias. Získala 7 z 28 nominácií na ceny Grammy, 20 zo 68 nominácií na MTV Video Music Awards a je prvou ženskou umelkyňou, ktorá získala cenu Video Vanguard Award za celoživotné zásluhy. V roku 2008 sa stala členkou Rock and rollovej siene slávy.

2) Céline Dionová

Majetok: *800 miliónov dolárov*

Céline Dionová je slávna kanadská speváčka, herečka, skladateľka a podnikateľka. Hneď jej prvý album La Voix du bon Dieu ju preslávil a stal sa v Kanade hitom číslo 1. Medzinárodnú pozornosť upútala v roku 1982, keď získala Cenu najlepšej interpretky na svetovom festivale v Tokiu. Kým dovŕšila 18 rokov, nahrala deväť francúzskych albumov a získala niekoľko prestížnych ocenení. Jej skutočný medzinárodný úspech prišiel v roku 1992 s animovaným filmom Kráska a zviera, v ktorom spolu s Peabom Brysonom naspievala titulnú skladbu. V roku 1996 vydala svoj štvrtý album v angličtine s názvom Falling Into You, ktorý jej získal ceny Grammy za album roka a najlepší popový album.

V rokoch 2000 až 2010 bola Céline Dionová najlepšie zarábajúcou speváčkou na svete. Vďačí za to hlavne lukratívnemu vystupovaniu v Las Vegas v rokoch 2011 až 2019. Len na predaji vstupeniek zarobila 350 miliónov dolárov. V Las Vegas vystupovala 70-krát za rok a za každý koncert dostala 500-tisíc dolárov. Céline je tiež známa svojou charitatívnou činnosťou. Dlhodobo prispieva Kanadskej nadácii pre cystickú fibrózu. Taktiež darovala viac ako 1,5 milióna dolárov obetiam hurikánu Katrina a 1 milión dolárov obetiam ázijského cunami v roku 2004. Celkovo získala 5 cien Grammy, 12 World Music Awards, 7 American Music Awards a mnoho ďalších ocenení. Jej piesne získali tiež dve Academy Awards a tri Zlaté glóbusy.

3) Michael Jackson

Majetok: *750 miliónov dolárov*

Michael Joseph Jackson, ôsme dieťa azda najslávnejšej hudobnej rodiny všetkých čias, sa narodil v roku 1958. Mal len sotva 7 rokov, keď sa pridal k svojim bratom, s ktorými začal vystupovať ako skupina Jackson 5. Koncom 60. až začiatkom 70. rokov sa Michael začal presadzovať ako sólový umelec a vydal sólové albumy, ako Ben (1972), Music & Me (1973) a Forever Michael (1975). V roku 1979 sa Michael presťahoval do New Yorku a vydal album Off the Wall, z ktorého sa zrodila hitparádová skladba Don't Stop 'Til You Get Enough. Vydanie šiesteho albumu Thriller v roku 1982 rýchlo upevnilo Michaelovu slávu, pričom sa stal známym pre svoj jedinečný talent v tanci aj speve. Album Bad, vydaný v roku 1987 po päťročnej prestávke, zaznamenal obrovský úspech a celosvetovo sa ho predalo viac ako 45 miliónov kópií. Jeho ďalší úspešný album Dangerous vydaný v roku 1991 bol 7-krát platinový a predal po celom svete cez 30 miliónov kópií.

Z 35 nominácií na cenu Grammy získal Jackson 13. Z celkového počtu 244 nominácií na rôzne hudobné ceny získal 152 ocenení. Aj po jeho smrti v roku 2009 má majetok Michaela Jacksona odhadovanú hodnotu viac ako 750 miliónov dolárov. Tá sa má ešte zvýšiť s plánovanou premiérou muzikálu MJ: The Musical na konci roku 2021. Vo svojom závete rozdelil svoj majetok na tri časti: 40 % nechal svojim trom deťom, ďalších 20 % išlo na rôzne detské charity a zvyšných 40 % dostala jeho matka Katherine.

4) José Iglesias

Majetok: *600 miliónov dolárov*

Julio José Iglesias de la Cueva, španielsky spevák, ktorý sa preslávil najmä vďaka svojmu zamatovému hlasu, sa narodil v roku 1943. Pred tým, ako sa stal spevákom, bol profesionálnym futbalistom. Julio je jedným z najúspešnejších spevákov v španielskom jazyku. Predal 100 miliónov platní po celom svete v 14 jazykoch. Počas svojej kariéry odohral viac ako 5-tisíc koncertov pre viac ako 60 miliónov ľudí na piatich kontinentoch. Neskôr sa presťahoval do Miami, kde podpísal zmluvu s CBS International a začal písať piesne v angličtine, francúzštine, portugalčine a nemčine. Potom vydal svoj prvý anglický album Begin the Beguine, ktorý sa dostal na prvé miesto v Spojenom kráľovstve. Počas svojej kariéry vydal viac ako 40 albumov a v roku 2013 bol dokonca ocenený ako najobľúbenejší medzinárodný umelec na svete.

Najväčšiu časť jeho majetku tvorí portfólio nehnuteľností po celom svete s hodnotou medzi 200 – 300 miliónmi dolárov. Zaujímavosťou je, že Iglesias a návrhár oblečenia Oscar de la Renta (spolu s ďalšími investormi) spoluvlastnia hlavné letisko Punta Cana v Dominikánskej republike. Julio získal dve ceny Grammy a niekoľko desiatok iných ocenení. Od roku 1985 má svoju hviezdu na hollywoodskom chodníku slávy. Je otcom Enrique Iglesiasa, tiež veľmi populárneho americko-španielskeho speváka.

5) Beyoncé

Majetok: *550 miliónov dolárov*

Beyoncé Giselle Knowlesová sa narodila v roku 1981. Najskôr sa preslávila so svojou dievčenskou skupinou Destiny's Child. Ich druhý štúdiový album The Writing's on the Wall získal dve ceny Grammy a v USA predal viac ako osem miliónov kópií. Ich tretí štúdiový album Survivor sa dostal na prvé miesto v rebríčku Billboard 200. Beyoncé opustila skupinu začiatkom roku 2000 a v roku 2003 uviedla na trh svoj sólový album s názvom Dangerously in Love. V roku 2010 opäť ovládla Grammy a získala šesť cien, vrátane najlepšej piesne roka, najlepšieho ženského popového vokálneho výkonu a najlepšieho súčasného R&B.

Zaujímavosťou je jej koncert v roku 2015. Beyoncé bola najatá vtedajším generálnym riaditeľom spoločnosti Uber Travisom Kalanickom na súkromný koncert pre zamestnancov spoločnosti. Za koncert jej ponúkol 6 miliónov dolárov. Namiesto výplaty v hotovosti požiadala o vyplatenie v akciách spoločnosti. V súčasnosti majú jej akcie hodnotu viac ako 25 miliónov dolárov. Beyoncé doteraz predala viac ako 100 miliónov platní. Je najčastejšie nominovanou speváčkou na cenu Grammy s celkovým počtom 24 víťazstiev. Do dnešného dňa nazbierala aj 24 cien MTV Music Video Awards. Z 804 nominácií počas svojej kariéry získala 418 ocenení.

6) Sir Elton John

Majetok: *500 miliónov dolárov*

Sir Elton Hercules John je spevák, skladateľ a hudobník. Jeho sláva pretrváva už viac ako 50 rokov a Eltonove piesne dnes poznajú takmer všetky generácie. Predal viac ako 300 miliónov platní a na svojom konte má viac ako 50 najlepších hitov v britskej hitparáde jednotlivcov a americkom rebríčku Billboard 100. Vyprodukoval aj sedem po sebe idúcich albumov číslo jeden v USA. Úspechy zožal aj v muzikáloch, komponoval pre Levieho kráľa, Aidu a Billy Elliot the Musical. Pesnička Candle In The Wind, napísaná na počesť princeznej Diany, predala viac ako 33 miliónov kópií a patrí jej titul najpredávanejšieho singla v histórii britskej a americkej hitparády. Elton je tiež známy ako jeden z najznámejších zberateľov umenia zo sveta celebrít. Jeho zbierka má v súčasnosti odhadovanú hodnotu okolo 200 miliónov dolárov a obsahuje kúsky od Mapplethorpa, Warhola, Basquiata, Haringa, Damiena Hirsta a mnohých ďalších. Sir Elton John doteraz získal päť cien Grammy, päť cien Brit Awards, dve Academy Awards a dva Zlaté glóbusy. Zo 67 nominácií na hudobné ceny získal 30 ocenení.

7) Mariah Careyová

Majetok: *320 miliónov dolárov*

Mariah Careyová, narodená v roku 1969, je celosvetovou senzáciou a drží rekord v počte singlov číslo jedna sólového umelca. Jej najúspešnejšie piesne Hero, Without You, All I Want For Christmas Is You a One Sweet Day sa umiestnili na popredných miestach amerického rebríčka Billboard 100. Počas svojej kariéry predala viac ako 200 miliónov platní po celom svete, čo z nej robí jednu z najpredávanejších hudobných umelkýň všetkých čias. Jej najúspešnejšia pesnička All I Want For Christmas Is You sa stala jedným z najpredávanejších a najziskovejších singlov hudobnej histórie. Pieseň figuruje v desiatkach vianočných filmov a pre Careyovú generuje honoráre vo výške asi 600-tisíc dolárov ročne. V roku 2012 zarobila 18 miliónov dolárov za účinkovanie v jednej sezóne televíznej šou American Idol. Je druhou najpredávanejšou ženskou umelkyňou všetkých čias. Mariah tiež získala päť cien Grammy a z 377 nominácií na všetky hudobné ceny získala 337 ocenení a tri uvedenia do siene slávy.

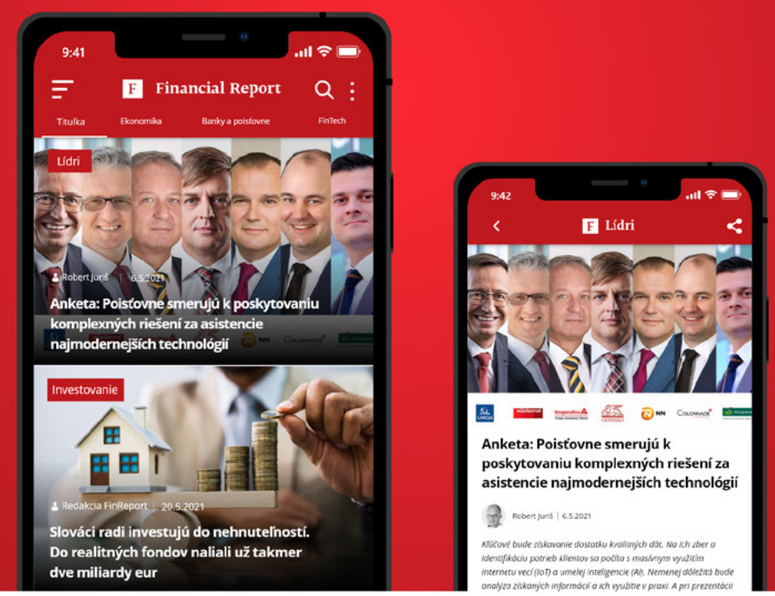
P5315

F

Financial Report

Stiahnite si našu appku

Najnovšie aktuality zo sveta financií vždy poruke



Dostupné na **Google Play** alebo **App Store**

Financial Report
www.finreport.sk
Informácie pre finančníkov

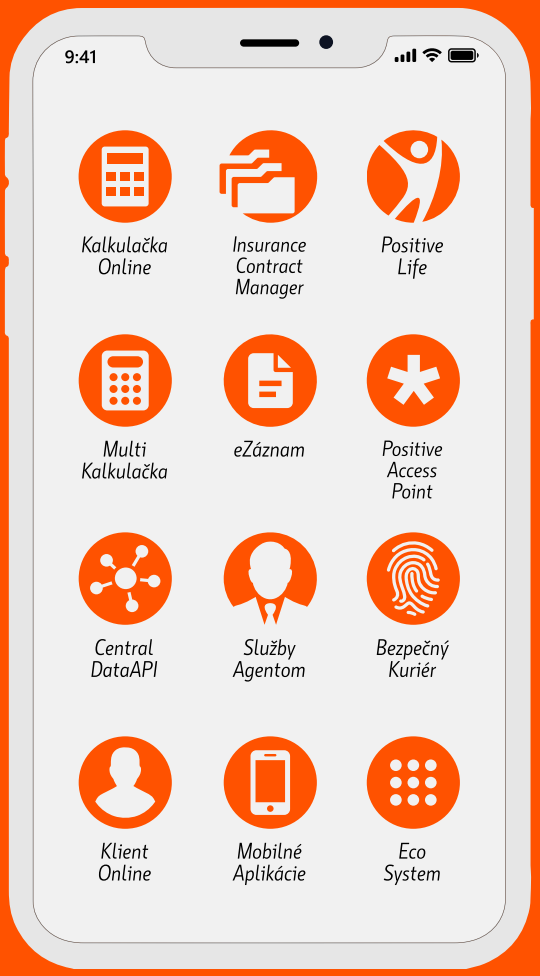
Google Play

App Store

P5039

positive

Váš partner pre digitálnu transformáciu



Softvér a služby pre finančný trh

www.positive.sk