

Dnes hypotéky, zajtra možno anuity

Ak si sprostredkovatelia chcú udržať silný rast, musia myslieť na to, čo príde po dobe úverovej

Luboslav Kačalka / kacalka@trend.sk

Finančnosprostredkovateľský biznis dokáže vďaka svojim špecifikám rásť rýchlejšie ako jednotlivé sektory, z ktorých profituje. Výhodou agentov je totiž schopnosť prispôbiť svoju ponuku situácii na trhu a požiadavkám klientov. Predseda predstavenstva OVB Allfinanz Jaroslav Vonkomer hovorí, že v prvom polroku stále doznievala téma unisex - teda rovnaké sadzby poistného pre mužov aj ženy. Lacné peniaze podľa neho priali úverom na bývanie a možnosti sprostredkovateľov sa rozšírili o starobné sporenie - druhý pilier. „Finanční sprostredkovatelia a finanční po-

radcovia tak budú môcť klientom poskytnúť komplexnú službu vo všetkých šiestich sektoroch,“ dodáva výkonná riaditeľka Capital & Financial Protection Stanislava Struhárová.

Sprostredkovatelia sa profilujú

Z výsledkov trojice najväčších spoločností badať ich rozdielnu profiláciu. Asociácia finančných sprostredkovateľov a poradcov (AFISP) ocenila vlani spomedzi svojich členov za najviac investícií Partners Group, za hypotéky Fincentrum a za sektor poistenia OVB. Toto líderstvo obhájili spoločnosti aj v prvom polroku. V prípade OVB sa tradičný obchod-

ný model okrem dominancie poistenia prejavuje aj sústredením na sektory stavebného sporenia a DDS. Sprostredkované úvery zo stavebného sporenia vo výške 16,7 milióna eur znamenajú, že cez ľudí z OVB išlo každé 16. požičané euro. Takmer 700 nových zmlúv v treťom pilieri znamená 70% podiel na výkonnosti celého AFISPU. Partners dosiahli až 67-percentný medziročný rast objemu sprostredkovaných investícií. Generálny riaditeľ spoločnosti Juraj Juras je rád, že si upevňujú trhovú pozíciu aj v časoch nízkeho rastu slovenskej ekonomiky, a dodáva, že ich rast je založený na zvyšovaní efektivity a na

Sprostredkovatelia finančných služieb

(údaje k 30. 6. 2013)

Spoločnosť	Obrat (mil.)	Počet podriadených agentov	Počet zmlúv v životnom poistení (tis.)	Objem ročného poistného v ŽP (mil.) ¹	Počet nových zmlúv v neživotnom poistení (tis.)	Objem ročného poistného v NP (tis.)	Počet zmlúv v sektore kapitálový trh ²	Sprostredkované investície (tis.) ³	Počet úverov na bývanie	Objem úverov (mil.)
OVB Allfinanz Slovensko, a. s.	15,2	6 322	16,6	7,6	26,5	2 856	633	3 063	2 834	140,8
Partners Group SK, s.r.o.	10	1 137	12	7,5	6	650	7 500	23 000	2 000	110
Fincentrum, a.s.	6,2	566	6,3	1,8	7,5	801	2 013	10 766	3 201	180
Capitol, a. s.	2,2	224	2,5	1,1	3,6	795	0	0	4	0,1
Universal makléřský dom, a. s.	2,1	350	2,3	4,3	12	1 953	75	365	119	4,1
Broker Consulting, a.s. ⁴	n	290	1,38	n	4,4	n	388	n	1 170	n
Capital & Financial Protection, s.r.o.	n	n	1,41	0,6	0,7	79	n	n	n	n
Sumárne údaje za AFISP ⁵		9 607	41,4	21,9	74	10 957	9 588	29 420	6 084	318

¹ OVB poskytlo údaje o objeme životného poistenia bez jednorazového poistného, PG sprostredkovalo 5,5 mil. € v rámci pravidelného a 2 mil. € v rámci jednorazového poistenia.

² Investície za AFISP tvoria súčet jednorazových investícií v počte zmlúv 5 106 a objeme 5 mil. € a pravidelného sporenia v počte zmlúv 4 482 a objeme 24 mil. €.

³ V prípade OVB ide o súčet jednorazových (2,5 mil. €) a pravidelných investícií (0,5 mil. €).

⁴ Broker Consulting nevedel poskytnúť údaje o objeme produkcie z dôvodu zlučovania spoločnosti Fin Consultin a Broker Consulting.

⁵ Sumárne údaje za AFISP sú bez vyúčteného Fincentra.

PRAMEN: AFISP, údaje sprostredkovateľských spoločností

PARTNERS GROUP SK zvýšili obrat o štvrtinu

K 30. 6. 2013 dosiahol obrat spoločnosti PARTNERS GROUP SK 10 mil. EUR, čo predstavuje nárast o 25 % k rovnakému obdobiu minulého roka. Dynamika rastu spoločnosti si zachováva významný náskok pred rastom celého odvetvia finančného sprostredkovania a trhovú podiel PARTNERS GROUP SK aj naďalej rastie.

Spolupracovníci PARTNERS GROUP SK uzavreli za prvých šesť mesiacov roku 2013 viac ako 31 000 zmlúv, čo je o 10 % viac ako v porovnateľnom období uplynulého roka. Spoločnosť PARTNERS GROUP SK vykázala rast v strategických segmentoch, predovšetkým v oblasti životného poistenia a investícií.

„Výsledky nás tešia predovšetkým z dvoch dôvodov. Prvým je posilňovanie trhovej pozície aj v stále neistých časoch nízkeho rastu

slovenskej ekonomiky. Druhým je fakt, že ide o zdravý, trvalo udržateľný rast založený na zvyšovaní efektivity a inováciách. Prinášame tak komplexnú, profesionálnu finančnú službu čoraz väčšiemu počtu klientov,“ konštatuje Juraj Juras.

Cieľom spoločnosti PARTNERS GROUP SK je dosiahnuť v roku 2013 medziročný nárast tržieb nad úrovňou 30 %. „Je to ambiciózný cieľ, ale výsledky za prvý polrok dokazujú, že

vôbec nie nereálny. Napomáha mu aj strategický projekt akciového programu Partners For You®, do ktorého vstupujú neustále noví spolupracovníci, a vďaka ktorému plánujeme do roku 2015 dosiahnuť pozíciu trhovej jednotky,“ dodáva J. Juras.

PARTNERS GROUP SK
Finančné služby INAX

inováciách. Zaujímavý nárast produkcie znamenalo vo svojej kategórii úverov na bývanie Fincentrum. Štatisticky tak spoločnosť sprostredkovala každý jedenásty úver na bývanie. Podľa šéfa Fincentra Milana Repku pomohla trhu legislatíva, ktorá umožnila pohodlne refinancovať svoje staršie menej výhodné záväzky. Aj napriek vysokým číslam už Fincentrum cenu AFISP nezíska. Asociácia ho pre agresívne nábíjanie u konkurencie vylúčila zo svojich radov.

Éra lacných peňazí sa však raz skončí a sprostredkovatelia by sa už dnes mali obzerať po alternatívach. Generálny riaditeľ Broker Consulting Július Rusnák vidí priestor v otvorení II. piliera pre sprostredkovateľov. A to ani nie v uzatváraní nových zmlúv o sporení, ale skôr v sprostredkovaní doživotných dôchodkov. Odborná komisia pri ministerstve práce dokončuje návrh anuitného zákona a prví penzisti by si mohli peniaze z druhého piliera začať užívať už v roku 2015.

Opäť zmena legislatívy

Celý finančný biznis musí pravidelne počítať s legislatívnymi zmenami a tej sa nevyhne ani sprostredkovateľský zákon. Ešte pred letom mohli profesijné organizácie zaslať svoje pri-

pomienky a v septembri sa o nich otvorila odborná diskusia na pôde ministerstva financií.

Slovenskej asociácii sprostredkovateľov v poisťovníctve sa nepáči, že zákon striktné oddeľuje sprostredkovanie od poradenstva, pričom finanční poradcovia platení klientom nesmú byť majetkovo a právne prepojení na finančného agenta plateného províziou spôsobom. Podľa asociácie by bolo lepšie, keby mali nezávislí makléri voľnejšie ruky a pri každej konkrétnej zmluve by sa s klientom dohodli na spôsobe práce: buď platené poradenstvo, alebo sprostredkovanie za provízie. Tak to podľa nich rieši aj pripravovaná európska smernica IMD II.

SASP tiež navrhuje, aby sa v registri NBS objavila aj informácia o tom, pre ktorú spoločnosť podriadený finančný agent pracuje. Pod reguláciu chcú dostať aj takzvaných lovcov nehôd, ktorí ponúkajú motoristom pomoc pri riešení poisťovnej udalosti.

V odborných kruhoch sa čoraz častejšie hovorí o potrebe nahradiť predplatené provízie pri životnom poistení zaslúženými. Celé provízie hneď po podpise zmluvy začali už dávnejšie vyplácať niektoré poisťovne v snahe nakloniť si sprostredkovateľov. Časom sa takýto postup stal štandardom, kto-

rý sa však otáča proti poisťovniam i klientom. Súčasný model nahráva takzvanému prepoistovaniu, keď nepoctiví agenti cestujú s klientom do rôznych poisťovní, aby získali vždy novú províziu. Dvojiročná storno lehota rozhodne nestačí. Predplatené provízie navyše vytvárajú priestor na poisťovanie čiernych duší.

Banky verus agenti

Celkovo sa dá povedať, že nezávislé externé siete majú s bankami či poisťovňami zvláštny symbioticko-konkurenčný vzťah. Na jednej strane nosia nemalý objem obchodov, na druhej strane si konkurujú s internými predajnými kanálmi. Pre finančné inštitúcie je optimálne mať silnú internú sieť, na ňu majú väčší dosah. Vývoj na trhu však ide opačným smerom. Svoje o tom môžu hovoriť najmä menšie poisťovne, ale rastúci vplyv maklérov pocitujú aj banky. Zrejme jedinou domácou bankou, ktorá sa pokúša zvrátiť trend, je Tatra banka s 20-percentným limitom úverov od nezávislých sietí. To je pomerne odvážny cieľ, ak si uvedomíme, že napríklad v susednom Česku nosia externisti najväčším bankám viac ako polovicu produkcie a výrazne inak to nie je ani na Slovensku.

© TREND

PRIORITOU
STE VŽDY VY
A VAŠE
ZÁUJMY

PARTNERS
GROUP SK

FINANČNÉ SLUŽBY INAK



Jana Jurčová
Senior Manager

Martin Gduľa
Managing Director

PROFESIONALITA

www.partnersgroup.sk