

Sen o anuitách sa rozplynul

Rastúcu úlohu sprostredkovateľov si všíma aj NBS a upozorňuje na riziká

Luboslav Kačalka / kacalka@trend.sk

Koncom minulého roka platilo to, čo TREND napísal už v hodnotení prvého polroka: finančnosprostredkovateľský biznis dokáže rásť rýchlejšie ako jednotlivé sektory, z ktorých profituje. Má schopnosť prispôbiť svoju ponuku situácii na trhu a požiadavkám klientov. Podľa generálneho riaditeľa Broker Consulting Júliusa Rusnáka je rast celého sektora potvrdením „dlhodobého trendu rastu na úkor interných sietí tvorcov produktov, ako aj vyššej akceptácie našich služieb u klientov“.

Popri doznievaní takzvanej gender smernice, ktorá poskytla obchodné príležitosti pri predaji životného poistenia začiatkom roka,

bol veľkou témou druhý pilier - stal sa šiestym sprostredkovateľským sektorom. Jaroslav Vonkomer, predseda predstavenstva OVB, považuje za pozitívne, že sa druhý pilier zoštandardizoval a sprístupnil pre finančných agentov, víta aj stabilizáciu prijatím anuitnej novely, mrzí ho však, že z výberu doživotných dôchodkov sú vylúčení práve sprostredkovatelia: „Na čo môže doplatiť v konečnom dôsledku sporiteľ, keďže výber len na základe ceny nemusí viesť k najlepšiemu rozhodnutiu.“ Verí, že toto obmedzenie poslanci ešte prehodnotia. J. Rusnák považuje za dôležité aj zmeny v trefom pilieri, kde sa znížili poplatky a zaviedlo daňové zvýhodnenie.

Podľa zverejnených čísel sa lídri v kľúčových sektoroch oproti minulému roku nemenili. OVB je najväčším sprostredkovateľom poistenia, Partners investícií a Fincentrum hypoték. J. Vonkomer z OVB vraví, že sa im podarilo udržať rastúci trend a získať 35-tisíc nových klientov. Druhá najstaršia spoločnosť na domácom trhu ostáva lídrom s najväčším počtom podriadených agentov.

Lacné peniaze ťahajú hypotéky

S vlnou lacných peňazí je už dlhšie pre agentov otvorená príležitosť financovania bývania a refinancovania starších úverov. Potvrďuje to aj predseda predstavenstva Fincentra Milan

Obchodné výsledky finančných sprostredkovateľov

Revenues of Financial Intermediaries and Advisors

Spoločnosť Company	Tržby (tis. eur) Revenues (EUR '000)	Počet PFA Number of Financial Agents	Životné poistenie ¹ Life Insurance		Neživotné poistenie Non-Life Insurance		Jednorazové investície One-Time Investments		Pravidelné investície ² Regular Investments	
			Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)
			1. OVB Allfinanz Slovensko ³	31 000	6 395	34 142	16 947	55 108	5 842	1 353
2. Partners Group SK ⁵	22 000	1 119	23 000	15 300	12 200	1 000	8 000	48 000	6 700	75 600
3. Fincentrum Slovensko ⁹	13 740	838	13 640	3 930	16 342	1 720	4 507	24 000	n	n
4. Universal makléřský dom	4 937	397	5 140	10 827	70 245	10 125	144	831	27	15
5. Winners Group ⁷	4 100	776	4 881	2 471	7 251	1 522	25	113	1 258	1 588
6. ZFP akadémia	3 614	233	4 719	1 997	4 819	417	614	3 839	n	n
7. Broker Consulting ^{6,7,8}	n	340	2 944	1 318	9 740	1 461	102	508	876	525
8. BankBroker ⁴	n	50	9	3	168	26	n	n	3	5
9. PSA Finance Slovakia	n	29	n	n	3 534	733	n	n	n	n

Spoločnosť Company	DDS Supplementary Pension Funds		Hypotéky Mortgages		Iné úvery Other Loans		Sporiace účty Savings Accounts		Stavebné sporenie Building Saving Banks	
	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)	Počet Number	Objem (tis. eur) Volume (EUR '000)
	1. OVB Allfinanz Slovensko	1 781	470	6 125	303 972	1 915	35 398	4 263	1 389	12 772
2. Partners Group SK	340	6	4 000	222 000	700	9 400	2 500	8111	5 300	26 000
3. Fincentrum Slovensko	458	37	7 342	417 000	1 232	9 130	493	n	991	8 260
4. Universal makléřský dom	61	6,30	266	10 399	121	2 411	0	0	104	56
5. Winners Group	41	n	259	12 564	45	547	938	413	93	427
6. ZFP akadémia	n	n	203	7 956	n	n	n	n	753	159
7. Broker Consulting	134	31	2 477	134 672	309	4 723	195	429	470	235
8. BankBroker	n	n	117	7 265	35	2 794	n	n	n	n
9. PSA Finance Slovakia	n	n	n	n	1 842	16 933	n	n	n	n

¹ Pokiaľ nie je uvedené inak, uvádzané aj s jednorazovým poistením (Data includes one-time life insurance unless otherwise stated)

² V niektorých prípadoch môžu čísla zohľadňovať aj budúce vklady (In some cases the data may include also future deposits)

³ Údaje o tržbách z registra účtovných závierok (Revenue data from the Registry of Financial Statements)

⁴ BankBroker uviedol len zisk po zdanení vo výške 38 648 eur (BankBroker only reported an after-tax result of 38 648 EUR)

⁵ Partners Group SK: z celkového objemu životného poistenia boli jednorazové poisťky v objeme 3,8 milióna (Volume of one-time life insurance contracts was 3.8 mil. EUR)

⁶ Broker Consulting tržby pre fúziu s FinConsulting zatiaľ nereportuje (Broker Consulting doesn't report revenues due to merger with FinConsulting)

⁷ Údaje o životnom poistení bez jednorazových poistení (Life insurance contracts without one-time contracts)

⁸ Broker Consulting zvernil aj celkový počet 31,9 tisíce existujúcich zmlúv neživotného poistenia v objeme 4,6 milióna (The total number of 31,900 existing contracts in non-life insurance in volume 4.6 mil. EUR)

⁹ Fincentrum: Uvádza spoločne všetky zmluvy za kapitálový trh (One-time and regular investments are reported together)

n – nedostupný údaj (not available)

PRAMEN: údaje poskytnuté spoločnosťami, Register účtovných závierok / SOURCE: Data disclosed by companies, Registry of Financial Statements

85%

inkasujú zhruba tri najväčšie sprostredkovateľské domy na Slovensku z tržieb celého trhu

Repka: „Vzhľadom na priaznivý vývoj v úrokových sadzbách úverov na bývanie s podporou legislatívy sa minulý rok niesol tiež v znamení refinancovania drahých starších úverov.“ Podľa zverejnených čísel sú lídrami v tomto segmente. „Za rok 2013 sme sprostredkovali takmer desať percent celkovej produkcie trhu. S týmto výkonom v porovnaní k bankám sme sa v ich rebríčku zaradili na piatu priečku.“

Národná banka Slovenska vníma silnejšiu pozíciu nezávislých agentov v sektore hypoték, no nevidí ju veľmi rada. Už po druhý raz v správe o finančnej stabilite upozornila na pretrvávajúce riziká spojené s finančným sprostredkovaním. Za problém považuje možný tlak na znižovanie úrokových štandardov. Dôležité je, či a do akej miery majú banky sieť partnerov diverzifikovanú. Regulator si všima aj tlak na skracovanie fixácie úrokovej sadzby. „Sprostredkovatelia vytvárajú priestor na časté refinancovanie a zároveň aj častejšie inkasovanie provízií.“ Banky a klienti sa tak stávajú citlivejšími na prípadný nárast úrokových sadzieb. Na druhej strane NBS priznáva, že kreditná kvalita portfólia sprostredkovaných úverov zatiaľ nie je výrazne nižšia. Aktivita sprostredkovateľov by

však mala časom ochabnúť: „Je možné očakávať istú redukciu aktivity v čase opätovného nárastu úrokových sadzieb.“

Agentov čaká smernica

Sprostredkovatelia pred časom v TRENDE (1/2014) vysvetľovali, že netlačia na uvoľnenie úrokových štandardov, skôr na zjednotenie procesu pre klienta. Samotná NBS priznáva dôležitú úlohu sprostredkovateľov. Podľa novembrovej správy môže byť pre individuálnych klientov náročné orientovať sa vo finančných produktoch a práve sprostredkovateľ vie zabezpečiť výber najvhodnejšieho riešenia pre klienta. Regulator tvrdí, že tým sa posilňuje konkurencia medzi bankami, pretože skúsený sprostredkovateľ dokáže využívať aj drobné rozdiely medzi nimi.

Určite bude zaujímavé sledovať, čo urobí so sprostredkovateľmi nová európska smernica o hypotekárnych úveroch. Podľa nej by mal mať spotrebiteľ právo vyplatiť banku aj predčasne a bez pokuty. Banka má však nárok na spravodlivú, objektívnu a odôvodnenú náhradu. Jej výšku majú určiť jednotlivé členské štáty. Zaujímavé je ustanovenie, podľa ktorého počas trvania fixácie môžu člen-

ské štáty umožniť predčasné splatenie „legitímnym záujmom na strane spotrebiteľa“. To je napríklad rozvod alebo strata zamestnania. Mantinely pre národný parlament sú nastavené pomerne široko. Ministerstvo financií aj Národná banka Slovenska zhodne odpísali, že čerstvo schválenú smernicu spoločne analyzujú, pričom do slovenského práva ju chcú zaviesť do 21. marca 2016, čo je posledný termín, ktorý smernica umožňuje (TREND 21/2014).

Obnovená spolupráca

Po niekoľkoročnej prestávke sa na spolupráci pri sprostredkovaní hypoték dohodli najväčšia domáca banka Slovenská sporiteľňa a líder sprostredkovateľského trhu OVB. Podľa vedúceho externého predaja Slovenskej sporiteľne Róberta Kanása sa po vzájomnej diskusii podarilo nájsť model, ktorý vyhovuje obidvom stranám. „Spolupracovať nebudeme s celou sieťou maklérov OVB, ale predovšetkým s tými, ktorí sa viac orientujú na bankové produkty.“ Naopak, zatvorené dve re majú stále Partners Group a Tatra banka a Fincentrum s Prvou stavebnou sporiteľňou.

© TREND

www.partnersgroup.sk

ZÁKLADOM
JE KVALITNÝ
SERVIS.

DOMINIKA CIBULKOVÁ
Klientka

DAJTE SI
PORADIŤ
AJ VY.

JOZEF ĎURAJKA
Senior Manager

PARTNERS
GROUP SK

FINANČNÉ SLUŽBY INAK

T-0511