

Opäť úvery a nové pohľady na poistenie

Aj keď sprostredkovatelia nemôžu radiť pri výbere doživotnej renty, dôchodkové sporenie zostáva veľkou príležitosťou

Luboslav Kačalka / kačalka@trend.sk

256 mil. €

hypoték predal za prvý polrok 2014 cez svoje siete Fincentrum

Nízke úrokové sadzby pomáhajú verejnému prostrediu a na vlnu vysokého záujmu sa už dlhšie vezú aj sprostredkovatelia. „Viacero znakov na našom trhu nasvedčuje, že to takto bude aj v najbližšej budúcnosti,“ predvída Rudolf Adam z brokerpoolu Finportal. Už tradične je najväčším hráčom v segmente hypoték Fincentrum, ktorého ľudia sprostredkovali v prvom polroku úvery v objeme 256 miliónov eur. „V porovnaní k bankách sme sa v ich rebríčku zaradili na piatu priečku,“ hovorí predseda predstavenstva Milan Repka a dodáva, že ich pozícia silnie aj v spotrebných a podnikateľských úveroch.

Nie všetci sprostredkovatelia však majú na mieru úverovania rovnaký názor. Andrej Dežo, executive director Winners Group, pripomína: „Finanční sprostredkovatelia by nemali zabúdať na to, že ich hlavným cieľom by malo byť vytváranie zdravého a stabilného portfólia klienta a nie dlhová pasív.“

Tlak vraj nie je

Coraz významnejšie postavenie nezávislých agentov vyvoláva rôzne reakcie. Národná banka Slovenska už v dvoch správach o finančnej stabilite za sebou upozornila na rastúcu závislosť bánk od tohto predajného kanála. Upozorňuje najmä na tlak na znižovanie úverových štandardov. Paradoxne, TRENDOM oslovené banky takýto tlak vo svojom prípade nepripúšťajú. Sprostredkovatelia zasa hovoria, že vplyv využívajú skôr na znižovanie administratívnej záťaže pre klienta (téma sa TREND venoval v číslech 1/2014 a 25/2014).

Veľkí hráči sa profilujú

Napriek univerzálnemu zameraniu sprostredkovateľov už dlhšie cití silnejšiu profiláciu jednotlivých spoločností. Napríklad v životnom poistení, stavebnom sporení a sprostredkovaní II. a III. piliera dominuje u adičný hráč OVB. Lídrom v segmente investovania je trhovú dvojku Partners Group SK. V neživotnom poistení vykázal najväčšie objemy spoločnosti, ktoré zaslali svoje výsledky, Universal makléřský dom.

Nováček v tabuľke

Po prvý raz sa v rebríčkoch TRENDU objavil Finportal ako predstaviteľ brokerpoolov, ktorých pozícia na domácom trhu rastie. Vo Finportali a tiež v spoločnosti Umbrella končí čoraz viac nespokojných agentov z klasických sprostredkovateľských firiem. Finportal vykázal k polroku takmer 500 spolupracovníkov. Okrem tradičných produktov spomína R. Adam v ich portfóliu cenné kovy: „Ďalší pokles cien zlata znovu oživil záujem klientov aj o tento dlhodobý investičný produkt.“ Čo sa týka budúcnosti, A. Dežo vidí kľúč k úspechu predovšetkým v zabezpečení pridanej hodnoty pre klientov, napríklad vo forme kvalitného servisu či dodatočných a nadštandardných služieb.

Prechod na zaslúžené provízie je náročný, ale nevyhnutný pre profesionalizáciu trhu

Poistenie po novom*

Poistenie zohráva u sprostredkovateľov stále dôležitú úlohu, koniec koncov je to segment, na ktorom celý biznis vyrástol. Aj tu však cití náznak zmien: „Sme nositeľmi trendu kombinácie rizikového životného poistenia a samostatného sporenia cez podielové fondy, ktoré je menej nákladné,“ vysvetľuje M. Repka. Ako dodáva, tento postoj znamená nižšie poistné na zmluvu, čo sa prejavilo v nižšom objeme plateného poistného o 4,5 percenta oproti vlaňajšku.

Partners Group však dlhodobo opouje, že vďaka individuálnemu nastaveniu životných poisťok, ktoré dohodli vo vybraných poisťovniach, nie je životné poistenie nevýhodnejšie oproti alternatívam: „My sme sa v minulosti vzdali časti provízie v prospech klienta a požiadali sme aj poisťovne, aby sa vzdali časti svojich poplatkov,“ vysvetľil pre TREND (7/2014) generálny riaditeľ spoločnosti Juraj Juras. Partners sa navyše pri život-

nom poistení dobrovoľne vzdali podstatnej časti predplatených provízií, ktoré nahrádzajú zásluhovými. Samotný agent si môže vybrať, o aký spôsob odmeňovania má záujem: „Model zaslúžených provízií je náročný, ale je nevyhnutný pre dlhodobé pôsobenie na trhu. Zaslúžená provízia má význam v kvalite a profesionalite služby.“

Radšej sebaregulácia

O tom, že takýto krok je nevyhnutný, hovorí aj Rudolf Adam. Aj keď sa podľa neho na trhu veľa hovorí o kvalite a sebaregulácii finančných inštitúcií a sprostredkovateľov: „Prekvapivo chýba veľmi jednoduchá zhoda na priebežnej výplate provízií a úplné zrušenie predavkových provízií pri životnom poistení.“

Tému si osvojila aj Národná banka Slovenska, v pripravovanom metodickom usmernení o zvýšení kvality a kontroly distribučných sietí navrhuje „rozloženie splátok provízie do adekvátneho časového obdobia v závislosti od rizikovitosti distribútora“. Usmernenie je v pripomienkovom konaní.

Dôchodky bez anuit

Začiatkom budúceho roka požiadajú o dôchodok z druhého piliera prví sporitelia. Presne pred rokom videli sprostredkovatelia novú obchodnú príležitosť práve pri výbere vhodného riešenia pre klienta. Novela anuitného zákona im však takúto možnosť zobraza. Aj napriek tomu dôchodkové sporenie priestor na rast biznisu ponúka: „Stále je priveľa klientov, ktorí sa pri budúcom dôchodku spoliehajú iba na peniaze z prvého a druhého piliera,“ vraví M. Repka.

Jeho pohľad doplní J. Juras: „Demografický a ekonomický vývoj ukazuje, že sa v tomto ohľade nemôžeme spoliehať len na štát.“ Verí, že čoraz väčšie množstvo klientov si uvedomí potrebu súkromnej prípravy na dôchodok a tento segment si upevní svoje postavenie v rámci ich produktového portfólia. Na daňové zvýhodnenie dôchodkových úspor začínajú tlačíť aj finančné inštitúcie. Tie by radi videli úľavy nielen u tradičného DDS, ale aj v poisťkách či sporení.

© TREND

Finanční sprostredkovatelia

Spoločnosť	Tržby (tis. eur)	Počet PFA	Životné poistenie ¹		Neživotné poistenie		Jednorazové investície		Pravidelné investície ²	
			Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)
1. OVB Allfinanz Slovensko	15 904	5 456	16 060	7 864	29 004	3 048	492	1 126	445	1 067
2. Partners Group SK	10 000	1 125	10 300	5 900	5 600	560	2 500	34 500	4 400	52 000
3. Fincentrum Slovensko	7 876	949	6 495	1 809	8 995	1 018	449	3 612	1 598	1 292
4. Universal makléřský dom	2 939	449	2 784	6 652	47 650	5 981	59	369	40	25
5. Winners Group	2 715	780	2 454	1 221	3 951	664	16	130	890	1 900
6. Finportal	2 400	499	2 343	1 035	5 164	567	84	602	123	1 028
7. Broker Consulting	1 992	304	1 426	561	23 592	2 366	32	237	504	763

Spoločnosť	DDS		Hypotéky		Iné úvery		Sporiace účty		Stavebné sporenie	
	Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)	Počet	Objem (tis. eur)
1. OVB Allfinanz Slovensko	676	125	3 719	198 458	962	15 906	1 844	167	4 752	54 558
2. Partners Group SK	200	3	2 100	123 000	300	3 900	n	n	900	8 000
3. Fincentrum Slovensko	113	36	4 458	255 971	932	15 815	33	n	423	4 281
4. Universal makléřský dom	32	3	200	9 707	97	2 082	n	n	44	30
5. Finportal	364	55	621	32 740	25	772	57	59	226	2 858
6. Winners Group	35	n	151	7 092	128	781	1 045	n	6	n
7. Broker Consulting	101	26	1 384	75 675	212	4 945	52	115	174	85

* Pokiaľ nie je uvedené inak, uvádzané aj s jednorazovým poistením

² V niektorých prípadoch môžu čísla zohľadňovať aj budúce vklady, v prípade PG ide o cieľové sumy

n = nedostupný údaj

Údaje vychádzajú z dát, ktoré TRENDU poskytli jednotlivé spoločnosti. Na rozdiel od bánk a poisťovní nejde o úplne štandardizované položky, údaje preto nemusia byť úplne porovnateľné. Firmy do prieskumu vybral TREND na základe ich veľkosti. Nie všetky firmy však svoje dáta zverejňujú, preto niektorí významnejší hráči napriek veľkej snahe TRENDU môžu chýbať.

PRAMEN: Údaje poskytnuté spoločnosťami

www.partnersgroup.sk

ZÁKLADOM JE KVALITNÝ SERVIS.

DOMINIKA ČIBULKOVÁ
Klientka

DAJTE SI PORADIŤ AJ VY.

MÁRIO RYBÁR
Managing Director

PARTNERS GROUP SK
FINANČNÉ SLUŽBY INAK

T-0511