



Poistné rastie, zisky klesajú

Aj poisťovne trpia v prostredí nízkych úrokov. Potrebujú dotvárať opravné položky na garantované zhodnotenie v životnom poistení

Ján Záborský / zaborský@trend.sk

Poisťovne sa po rokoch výkyvov postupne dostávajú späť na predkrízové úrovne. Predpis poistného za prvý polrok 2014 narástol o dve percentá na výše 1,1 miliardy eur, čo je zhruba toľko, čo na polroku 2008. V medziobdobí poistné klesalo predovšetkým vplyvom prepadu v životnom poistení. Prípadné nárasty ani tak nedokázali dotiahnuť predpis na úroveň šiestich rokov. Rok 2014 preto vyzerá ako návrat do normálu. Neznamená to však, že sa v biznise nič nezmenilo: v neživotnom poistení naďalej pokračuje prepád cien povinného poistenia automobilov, ktoré stále tvorí významnú časť trhu. Ani poistenie

nehnutelnosti a stavebno-montážne poistenie nedosahujú úrovne z obdobia reálného boomu. A v životnom poistení vládne opatrnosť: garantované kapitálové poistky sa síce v čase neistoty stali obľúbenejšími než rizikovejšie investičné zmluvy, no pre poisťovne to znamená povinnosť garantovať zhodnotenia, na ktoré v prostredí nízkych úrokov nemajú adekvátne zabezpečenie. Aj preto na polroku medziročne klesol zisk sektora o viac než štvrtinu na 68 miliónov eur. Za to isté obdobie narástli rezervy, ktoré si tvoria poisťovne na vykrytie rozdielu medzi garantovaným a reálnym zhodnotením o celú tretinu. Na polroku 2014 už presahovali sto miliónov eur. Vy-

hladovo budú ďalej rásť, ako sa bude predlžovať obdobie nízkych kľúčových úrokových sadzieb, a budú tak významne ovplyvňovať ziskovosť odvetvia.

Investičné poistky zarabujú

Kto vydržal a ostal verný investičným životným poistkám - v časoch najväčšej krízy padol predpis takzvaného unit-linked, teda investičného poistenia, až o 15 percent - môže v súčasnosti zožinať extra výnosy. Tento druh poistiek celkovo za pol roka zarobil až 30 miliónov eur, takmer polovicu z celého zisku poisťovní. Drvivá väčšina tohto zisku je priamo príjmom klientov, poisťovne v ich

mene prostriedky len investujú a strhávajú si za to poplatky. Napriek vysokému investičnému zisku tak poisťovne na tomto výnose profitovali minimálne.

Aktuálna situácia, keď poisťovne v životnom poistení prerábajú na garanciách pre klientov, mení tvár a ponuku v biznise. Konkurencia nedovoľuje skreslať garancie pod zákonom stanovené maximum 1,9 percenta, a tak sa mení ponuka produktov. Popri investičných poistkách - kde investičné riziko nesie v plnom rozsahu klient, nie poisťovňa - sa vo väčšom rozsahu začínajú predávať čisto rizikové životné poistky. Tie neobsahujú vôbec žiadny sporivý prvok a kryjú len riziká. Od smrti a úrazu cez kritické choroby až po menej bežné krytia ako nezamestnanosť či operateru v prípade bezvládnosti. Ide tak o akýsi návrat ku koreňom: poisťovne sa pri týchto produktoch vzdávajú investovania a venujú

sa výlučne svojej prapodstate, krytiu rizík.

Neznamená to však, že tradičným kombinovaným produktom odzvonilo. Čisto rizikové poistky majú výrazne nižšie poistné, čo znamená menšie provízie pre ich predajcov. Prechod na výlučne rizikové poistné zmluvy by znamenal prudký prepád príjmov interných aj externých predajných sietí, od nich preto dopyt po investičných a kapitálových poistkách bude aj naďalej. Poisťovne budú mať akurát záujem znižovať podiel nových kapitálových poistiek, aby sa zbavili vlastného investičného rizika do budúcnosti.

Výmena na vrchole

Oproti vlnašajku došlo v rebríčku životných poisťovní k zaujímavej výmene. Kooperativa, ktorá vlni v životnom poistení predbehla dlhodobú jednotku Allianz, sa vrátila na druhé miesto, keď sa jej predpis o tri percentá pre-

2% Poistný trh na polroku vzrástol o dve percentá na 1,1 mld. eur. Dosiahal tak po rokoch výkyvov úroveň polroka 2008

padol. Ide o netradičný úkaz, Kooperativa dokázala v životnom poistení rásť aj v časoch krízy. Naopak, Allianz dlhodobo stagnoval, no teraz k polroku dokázal narásť o celých šesť percent. Životný trh pritom nenarástol ani o percento, udržal sa na 600 miliónoch eur za polrok.

Práve Allianz rast pomôže najviac. Má vo svojom portfóliu najviac starých poistiek s vysokými garantovanými sadzbami a tvorí gro všetkých rezerv na zhodnotenie. Ak dokáže kmeň rozriediť novými, lacnejšími životnými poistkami, pomôže mu to zredukovať aj negatívne vplyvy nízkych úrokov na vlastné hospodárenie.

Podobný prepád ako Kooperativa zažili na polroku aj ďalšie stálice - Metlife Amslico a ING Životná poisťovňa. Vo všetkých prípadoch môže ísť len o dočasné výkyvy. Predaj životných poistiek je sezónny, takže presnej-

Predpísané poistné a náklady na poistné plnenia v životnom poistení (tis. EUR, neauditované individuálne výsledky podľa účtovných štandardov IFRS/IAS)

	Hrubé predpísané poistné a prijaté vklady		Zmena (%)	Trhový podiel		Hrubé náklady na poistné plnenia		Zmena (%)
	1. polrok 2014	1. polrok 2013		1. polrok 2014	1. polrok 2013	1. polrok 2014	1. polrok 2013	
1. Allianz - Slovenská poisťovňa	128 323	120 472	6,5	20,6	19,6	59 863	63 125	-5,2
2. Kooperativa	122 682	126 458	-3,0	19,7	20,6	115 184	132 868	-13,3
3. MetLife Amslico	68 478	60 656	-3,6	9,4	9,9	36 281	34 026	6,6
4. ING Životná poisťovňa	55 113	56 300	-2,1	8,9	9,1	27 911	29 822	-6,4
5. Komunálna poisťovňa	54 823	54 185	1,2	8,8	8,8	45 052	49 294	-8,6
6. Generali Slovensko	39 059	39 864	-2,0	6,3	6,5	n	11 173	n
7. Poisťovňa Slovenskej sporiteľne	37 272	25 883	44,0	6,0	4,2	15 732	n	n
8. ČSOB Poisťovňa	28 075	30 263	-7,2	4,5	4,9	21 399	15 611	37,1
9. AXA životná poisťovňa, pobočka	25 033	27 091	-10,2	4,0	4,5	n	n	n
10. Aegon, pobočka	20 208	17 139	17,9	3,2	2,8	4 965	4 166	19,2
11. Wüstenrot poisťovňa	19 169	18 591	3,1	3,1	3,0	6 489	5 702	13,8
12. Uniqa poisťovňa	16 109	17 026	-5,4	2,6	2,8	7 451	4 670	59,6
13. Ergo životná poisťovňa	5 361	6 122	-12,4	0,9	1,0	3 035	2 310	31,4
14. Union	4 907	5 135	-4,4	0,8	0,8	n	3 609	n
16. Poisťovňa Poštovej banky	4 683	4 091	14,5	0,8	0,7	616	489	26,0
17. Cardif Slovensko	2 980	2 410	23,7	0,5	0,4	282	296	-4,7
18. Groupama Garancia, pobočka	333	464	-28,2	0,1	0,1	n	n	n
19. Rapid Life	n	2 388	n	n	0,4	n	2 304	n

n - nedostupný údaj

PRAMEN: údaje poisťovní, Slovenská asociácia poisťovní

PARTNERS GROUP SK zvyšuje finančnú gramotnosť na Slovensku

Spoločnosť PARTNERS GROUP SK prináša v rámci stratégie spoločensky zodpovedného podnikania projekty zamerané na zvyšovanie finančnej gramotnosti na Slovensku. Spôsobnosť hospodárstva a pútavými výrazným spôsobom ovplyvňuje životnú úroveň každého jednotlivca, a preto sú prvotným cieľom PARTNERS GROUP SK aktivity prispievajúce k zlepšeniu finančného stavu slovenských domácností.

„Naším zámerom je byť dlhodobým spoľahlivým partnerom pre našich klientov, a preto kladieme dôraz na edukáciu v oblasti financií. Cieľom je, aby ľudia rozumeli peniazom a aby rozumeli produktom, ktoré majú vo svojom portfóliu.“ hovorí Juraj Juras, generálny riaditeľ spoločnosti. „Naši spolupracovníci pracujú s klientmi spôsobom, aby im do bežného života vniesli správne

návyky vedúce k systematickej tvorbe aktív a zvelaďovaniu majetku.“

Zvyšovanie finančnej gramotnosti je dlhodobý proces, ktorý by sa mal začínať už v skorom veku a trvať celý život. PARTNERS GROUP SK sa prostredníctvom svojej Nadácie PARTNERS snaží popularizovať tému finančného vzdelávania a pripravuje vzdelávacie projekty pre rôzne vekové skupiny. Patrí medzi ne vzdelávanie mladých ľudí na stredných školách, projekty s vysokými školami či vzdelávanie seniorov na Univerzite tretieho veku.

Príspevom Nadácie PARTNERS z augusta 2014 poukázala na svedzby vo finančnom správaní slovenských domácností. Nedostatočná finančná rezerva, nevhodné využívanie úverových produktov, absencia zabezpečenia, to sú len nie-

ktoré z faktorov, ktoré ovplyvňujú životnú úroveň na Slovensku a podčiarkujú dôležitosť finančného vzdelávania. Navyše, až 62% Slovákov v produktívnom veku nespri na dôchodok, pretože sa spoľeha na pomoc štátu či nepovažuje túto oblasť za dôležitú.

„Demografický a ekonomický vývoj ukazuje, že ak si chceme zabezpečiť dôstojnú životnú úroveň aj na dôchodku, musíme ísť nad rámec povinného zabezpečenia. Verím, že čoraz väčšie množstvo ľudí uvedomí potrebu prípravy na dôchodok,“ hovorí Juraj Juras, generálny riaditeľ PARTNERS GROUP SK.

Viac informácií o projektoch finančného vzdelávania nájdete na webovej stránke www.denfinancnejgramotnosti.sk alebo na webovej stránke spoločnosti www.partnersgroup.sk.