

Současné trendy v komerčním životním pojištění na Slovensku

Bc. Monika Ružbaská

Diplomová práce
2020



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

*** nescannované zadání s. 1 ***

*** naskannované zadání s. 2 ***

*** naskenované Prohlášení str. 1 ***

*** naskenované Prohlášení str. 2 ***

ABSTRAKT

Cieľom diplomovej práce je zistiť súčasné trendy v komerčnom životnom poistení na základe analýz jednak dotazníkového šetrenia a taktiež doplnkových štatistík. V teoretickej časti sú uvedené pojmy poistného trhu, samotný poistný trh, jeho regulácia a dohľad nad ním, ďalej komerčné poisťovne a členenie komerčného poistenia. V praktickej časti je analýza dotazníkového šetrenia, analýza štatistiky poskytovania jednotlivých druhov poistenia na Slovensku, analýza štatistiky percentuálnych zmien počtu poistných zmlúv na Slovensku, analýza hrubého priameho predpísaného poistného v rámci vybraných krajín Európskej únie a tiež poplatková štruktúra vybraných produktov investičného životného poistenia a praktická ukážka rozdielov medzi sporením cez poistenie a sporením v správcovských spoločnostiach. Na základe výsledkov je v závere práce určený súčasný trend.

Kľúčové slová: životné poistenie, trendy, investičné životné poistenie, hrubé predpísané poistné, poplatky, dotazníkové šetrenie.

ABSTRACT

The aim of the thesis is to find out the current trends in commercial life insurance based on analyzes of both the questionnaire survey as well as additional statistics. The theoretical part presents the concepts of the insurance market, the insurance market itself, its regulation and its supervision, as well as commercial insurance companies and the breakdown of commercial insurance. The practical part is an analysis of the questionnaire survey, analysis of statistics on the provision of individual types of insurance in Slovakia, analysis of statistics of percentage changes in the number of insurance contracts in Slovakia, an analysis of gross direct premiums written within selected countries of the European Union as well as the fee structure of selected unit-linked life insurance products and a practical demonstration of the differences between savings through insurance and savings in management companies. Based on the results, the current trend is determined at the end of the work.

Keywords: life insurance, unit linked insurance, gross direct premiums written, insurance charges, questionnaire investigation.

Pod'akovanie

Chcela by som pod'akovať vedúcemu svojej diplomovej práce Ing. Petrovi Marušinovi za odborné vedenie práce, za všetky rady a poskytnuté informácie, za usmeňovanie a preukazovanú ochotu.

Chcela by som sa taktiež pod'akovať Ing. Karolíne Šebíkovej za vždy ochotné konzultácie, svojej rodine a priateľovi za trpezlivosť pri písaní.

Prehlasujem, že odovzdaná verzia diplomovej práce a verzia elektronická nahraná do IS/STAG sú totožné.

OBSAH

| | |
|---|-----------|
| ÚVOD..... | 10 |
| I TEORETICKÁ ČÁST | 11 |
| 1 POJMY POISTENIA..... | 12 |
| 2 POISTNÝ TRH..... | 15 |
| 2.1 FUNKCIE POISTNÉHO TRHU A JEHO ČLENENIE | 15 |
| 2.2 LEGISLATÍVA NA SLOVENSKOM POISTNOM TRHU | 17 |
| 2.3 SUBJEKTY SLOVENSKÉHO POISTNÉHO TRHU | 17 |
| 2.4 FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE POISTNÝ TRH | 20 |
| 3 REGULÁCIA A DOHĽAD NAD POISTNÝM TRHOM V SR | 22 |
| 3.1 REGULÁCIA POISŤOVNÍCTVA VO VYBRANÝCH ŠTÁTOCH A V EURÓPSKEJ ÚNII..... | 23 |
| 3.2 VÝKON DOHĽADU NAD POISTNÝM TRHOM NA SR | 25 |
| 3.3 NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA | 25 |
| 4 KOMERČNÉ POISŤOVNE | 27 |
| 4.1 ŠPECIFIKÁ KOMERČNEJ POISŤOVNE | 27 |
| 4.2 FUNKCIE KOMERČNEJ POISŤOVNE..... | 28 |
| 4.3 ČINNOSTI KOMERČNEJ POISŤOVNE | 28 |
| 5 KLASIFIKÁCIA POISTENÍ..... | 30 |
| 5.1 ŽIVOTNÉ POISTENIE | 31 |
| 5.1.1 Význam životného poistenia | 31 |
| 5.1.2 Vývoj využitia životného poistenia..... | 32 |
| 5.1.3 Členenie životného poistenia | 33 |
| II PRAKTICKÁ ČÁST..... | 37 |
| 6 TRENDY KOMERČNÉHO ŽIVOTNÉHO POISTENIA | 38 |
| 6.1 DOTAZNÍKOVÉ ŠETRENIE..... | 38 |
| 6.1.1 Zhodnotenie trendu na základe dotazníkového šetrenia | 48 |
| 6.2 ŠTATISTIKA POSKYTOVANIA JEDNOTLIVÝCH DRUHOV ŽIVOTNÝCH POISTENÍ V SR..... | 49 |
| 6.2.1 Poistenie pre prípad dožitia | 50 |
| 6.2.2 Poistenie študijných nákladov | 51 |
| 6.2.3 Dôchodkové poistenie | 51 |
| 6.2.4 Pohrebné poistenie | 52 |
| 6.2.5 Investičné životné poistenie | 53 |
| 6.2.6 Kapitálové životné poistenie | 54 |
| 6.3 ŠTATISTIKA PERCENTUÁLNYCH ZMIEN POČTU POISTNÝCH ZMLÚV V SR | 55 |
| 6.4 ŠTATISTIKA HRUBÉHO PRIAMEHO PREDPÍSANÉHO POISTNÉHO VO VYBRANÝCH KRAJINÁCH EÚ | 56 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 6.4.1 | Investičné životné poistenie | 57 |
| 6.4.2 | Životné poistenia bez možnosti vplyvu na investičnú stratégiu..... | 59 |
| 6.5 | POPLATKOVÁ ŠTRUKTÚRA..... | 61 |
| 6.5.1 | Produkt Kumulative MAX..... | 62 |
| 6.5.2 | Produkt LaVita | 64 |
| 6.6 | POROVNANIE SPORENIA CEZ ŽIVOTNÉ POISTENIE VS. SPORENIA CEZ SPRÁVCOVSKÉ SPOLOČNOSTI..... | 66 |
| 7 | DISKUSIA..... | 69 |
| | ZÁVER | 71 |
| | ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY | 72 |
| | SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK | 74 |
| | ZOZNAM OBRÁZKOV | 76 |
| | ZOZNAM TABULIEK | 78 |
| | ZOZNAM PRÍLOH..... | 79 |

ÚVOD

Poisťovníctvo ako jedno z významných odvetví ekonomiky štátu umožňuje udržiavať ekonomickú stabilitu a životnú úroveň aj v časoch nepriaznivých pre mimoriadne udalosti, ktoré môžu nastať. Jeho významom je tieto nepredvídané udalosti poistiť, a tak chrániť podnikateľské subjekty a obyvateľstvo. V súčasnosti poskytujú poisťovne veľkú škálu poisťných produktov, aby tak mohli pokryť množstvo oblastí v životnom aj v neživotnom poistení. Životné poistenie je téma, ktorá naberá na význame. Kto bol niekedy proti životnému poisteniu, dnes ho berie za nevyhnutnosť.

Aj preto autorka pre svoju diplomovú prácu zvolila tému Súčasné trendy v komerčnom životnom poistení v SR. Vzhľadom k tomu, že sa autorka venuje vo svojej práci finančného sprostredkovateľa tejto oblasti, obohatila diplomovú prácu aj o svoje získané praktické skúsenosti. Počas svojho pôsobenia si uvedomuje, ako sa trendy ľudí sa vývojom poisťného trhu menia. Menia sa poisťné produkty, menia sa poisťovatelia, názory finančných sprostredkovateľov, finančných poradcov a rovnako sa menia názory ľudí na využívanie konkrétnych poisťných produktov.

Prvá časť diplomovej práce sa venuje teoretickej rovine a definuje hlavné pojmy, s ktorými autorka pracuje ďalej v texte, tiež poisťný trh a jeho reguláciu a dohľad nad ním. Teoretická rovina pokračuje komerčnými poisťovňami a klasifikáciou poistenia, kde sa zameriava aj na samotné životné poistenia.

Nasleduje časť praktického rámca, ktorý zahŕňa dotazníkové šetrenie na zistenie názorov opýtaných smerujúce k zisteniu trendu v životnom poistení. Dotazníkové šetrenie je doplnené ďalšími štatistikami, a to štatistikou poskytovania jednotlivých druhov životného poistenia v SR, štatistikou percentuálnych zmien počtu poisťných zmlúv v SR a štatistikou hrubého priameho predpísaného poisťného vo vybraných krajinách Európskej únie. Autorka praktickú časť oživila aj poplatkovou štruktúrou v investičných životných poisteniach a tiež praktickým porovnaním sporenia cez životné poistenie vs. sporenia cez správcovské spoločnosti, ktoré podľa jej názoru úzko súvisia s možným trendom v životnom poistení.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 POJMY POISTENIA

Podľa Slepeckého a Polácha (2010, s. 7 - 15) patria k základným pojmom v poisťovníctve, napr. tieto pojmy:

- Činnosť súvisiaca s poistením a zaistením – táto činnosť sa berie ako sprostredkovateľská, využívaná v súvislosti s poisťovacou alebo zaistovacou činnosťou, ako poradenská činnosť súvisiaca s poistením fyzických osôb (ďalej FO) a právnických osôb (ďalej PO) a šetrenie poisťných udalostí likvidátormi na základe zmlúv s príslušnou poisťovňou a ďalšie činnosti so súhlasom ministerstva.
- Denné odškodné – je termín používaný pri úrazových poisteniach a týka sa poisťného plnenia za dobu nevyhnutného liečenia následkov úrazu. Ide o sumu plnenia pripadajúceho na jeden deň liečenia. Nárok na toto plnenie nevzniká, pokiaľ doba liečenia je kratšia ako minimálna doba liečenia podľa poisťných podmienok či podľa poisťnej zmluvy.
- Dohľad v poisťovníctve – rozhodovanie a kontrolná činnosť v zákonom alebo zvláštnom predpise v stanovenom rozsahu uskutočňovaná Národnou bankou Slovenska (ďalej NBS) rovnako ako Českou národnou bankou (ďalej ČNB) v súkromnom poisťovníctve a činnosti s tým súvisiace.
- Likvidácia poisťnej udalosti – činnosti spojené s vybavovaním poisťnej udalosti od začatia šetrenia až po ukončenie stanovením výšky plnenia.
- Poisťná zmluva – písomný právny dokument, ktorý obsahuje zmluvné dojednanie a tiež podmienky tohto poisťného vzťahu. Dokument je záväzkom pre obe zmluvné strany. Pojem poisťnej zmluvy uvádza podobne aj Hora, Šulcová, Zuzanaček (2004, s. 63) ako zmluvu o finančných službách, kde sa poisťovateľ zaväzuje pri vzniku náhodnej udalosti poskytnúť poisťné plnenie a na druhej strane sa poisťník zaviazal platiť poisťné. Veľmi zjednodušene pojem poisťnej zmluvy charakterizuje aj Jack Hungelmann, ktorý o nej píše ako o zákonnej zmluve medzi klientom a poisťovňou, v ktorej sa spoločnosť zaväzuje zaplatiť kryté poisťné udalosti, ak ich klient má výmenou za mesačnú platbu od neho (2009, s. 18).
- Sprostredkovateľská činnosť v poisťovníctve – tá, ktorá spočíva v predkladaní návrhov poisťných zmlúv. Je to odborná činnosť. Patrí tam aj príprava prác

k uzavretiu poisných zmlúv, pomoc pri správe poisných zmlúv či riešenie jednotlivých nárokov z poisných zmlúv.

Hora, Šulcová, Zuzanaček v Príručke pre sprostredkovateľov (2004, s. 60 - 63) spomínajú pojmy ako:

- Čakacia lehota – doba, v ktorej nevzniká nárok na poisné plnenie.
- Jednorázové poisné – poisné stanovené počas celej doby súkromného poistenia.
- Náhodná skutočnosť – je možná, ale nie je u nej isté, kedy a či nastane počas trvania poistenia.
- Oprávnená osoba – vzniká jej právo na poisné plnenie v prípade, že poistená osoba zomrie. Určuje si ju poisník, a to menom alebo vzťahom k poistenému. Pokiaľ nie je poisník a poistený totožná osoba, tak určuje oprávnenú osobu len na jeho súhlas.
- Poistený – osoba, na ktorú sa vzťahuje poisné plnenie v prípade poisnej udalosti.

Jaroslav Daňhel a kol. (2005, s. 48 - 51) definuje nasledovné pojmy:

- Poisné – suma platená za poistenie. Poisné je dopredu zaplatená úplata za prenášanie negatívnych dôsledkov náhodných udalostí na poisťovňu.
- Poisné plnenie – suma vyplatená poisťiteľom ako spravodlivá náhrada škody v súlade s podmienkami poisnej zmluvy. Autor taktiež spomína podmienku výplaty plnenia, a to, že nastane náhodná udalosť aj iná, významná, v živote človeka. Myslí tým vekovú hranicu pre dôchodok, materstvo, rodičovstvo a ďalšie.
- Poisné riziko – ide o mieru pravdepodobnosti vzniku poisnej udalosti na základe poisného nebezpečia. Podľa Tomáša Cipru (2010, s. 143) sa poisné riziko delí ďalej, napr. na riziko subjektívne, objektívne, morálny hazard či riziko personálne.

Arnošta Böhm, Karin Mužáková (2010, s. 86 - 87) uvádza bližšie pojmy:

- Poisťovací agent – PO alebo FO, ktorá prevádzkuje sprostredkovateľskú činnosť v poisťovníctve na základe zmluvy s jednou alebo viacerými poisťovňami. Vo svojej činnosti je viazaný vnútornými predpismi poisťovne, ktorej produkty ponúka. Je tiež poisťovňou odmeňovaný.
- Poisťovací maklér – prevádza sprostredkovateľskú činnosť v oblasti poisťovníctva na základe zmluvy s osobou so záujmom o uzavretie poisnej alebo zaistnej zmluvy.

Poisťovací makléř zpracovává analýzy poistných rizík, návrhy poistných programov, prevádzkuje správu zmlúv, poskytuje konzultácie a poradenstvo či spolupracuje pri likvidácii zmlúv. Musí byť ako poisťovací agent zapísaný do registra a spĺňať podmienky vyššej odbornej spôsobilosti a tiež podmienku hodnovernosti.

Ďalšími termínmi poistného trhu sú podľa Horu, Šulcovej, Zuzaňáka (2004, s. 144 - 149):

- Solventnosť – schopnosť poisťovne hradiť svoje záväzky za poisťovacej činnosti.
- Škodová udalosť – ide o udalosť, na základe ktorej vzniká škoda, a teda môže byť dôvodom vzniku poistnej udalosti.
- Poistná doba – je dobou poistenia zjednanou v poistnej zmluve.
- Poistná hodnota – maximálna možná majetková ujma, ktorá nastane pri poistnej udalosti.
- Poistná udalosť – náhodná skutočnosť uvedená v zmluve, s ktorou je spojená povinnosť poisťovateľa poskytnúť plnenie.
- Poistník – osoba, s ktorou poisťovateľ uzavrel poistnú zmluvu.
- Poisťovňa – PO so sídlom na území krajiny, kde jej bolo udelené povolenie k poisťovacej činnosti podľa zákona. V Slovenskej republike (ďalej len SR) toto povolenie udeľuje NBS.
- Technické rezervy – ide o hodnotu možných budúcich náhrad záväzkov poisťovne, ktoré vyplývajú z uzavretých zmlúv. Určenie predpokladaných záväzkov sa vykonáva na základe matematických metód.

Eva Ducháčková (2009, s. 185 - 186) popisuje aj tieto základné pojmy:

- Bežné poistné – poistné za poistné obdobie.
- Poistné obdobie – dohodnuté obdobie pre platenie poistného.
- Poistný záujem – vzbudená potreba uzavretia poistnej zmluvy ako ochránenia sa pred následkami náhodných skutočností spojených s nebezpečím.
- Účastník súkromného poistenia – medzi účastníkov poistenia sa berú poisťovne, poisťovníci či poistené osoby a každé ďalšie osoby, ktorým vznikli zo súkromného poistenia práva a povinnosti.

2 POISTNÝ TRH

Činnosť ľudí bola od dávna spojená s určitým rizikom neistoty. Rizikom, že nevedia predpokladať budúci vývoj udalostí. Ak v ekonomike zároveň pretrváva vedecko-technický pokrok, informatizácia a globalizácia pre subjekty trhu to neznačí nič iné, len nové a nové riziká, s ktorými sa musia vysporiadať. Preto sa poistný trh chápe ako neodmysliteľná súčasť trhovej ekonomiky. Poistenie by teda malo byť ako finančný nástroj súčasťou finančného riadenia všetkých subjektov, bez ohľadu na to či ide o podnikateľov, či občanov. Poistný trh má hlavnú úlohu, a tou je stabilizácia ekonomickej úrovne občanov, podnikateľov a firiem a podpora ich prevzatia zodpovednosti v ekonomickej a sociálnej oblasti (Gürtler, 2015, s. 13).

Podľa Daňhela v knihe Kapitoly z poistnej teórie (2002, s. 33) ide o trh stretu ponuky a dopytu v oblasti prenášania rizika poistenia. Tento trh má takmer rovnaké rysy ako akékoľvek iné trhy. Pre hladké fungovanie tohto stretu vstupujú medzi poisťovateľov a klientov aj poisťní makléri, sprostredkovatelia či poradcovia. Tým, že je poistenie založené na princípe tvorby rezerv a poisťovne tak majú k dispozícii dočasne voľné finančné prostriedky, zasahujú do okrem samotného vecného poistného trhu aj do finančného poistného trhu, teda majú veľmi blízko k trhom finančným. Čejková (2002, s. 18) uvádza, že rezervy sa v poisťovníctve vytvárajú pre prípadné úhrady potrieb a nedá sa vopred stanoviť, či budú použité na spotrebu či akumuláciu. Hrajú v poistnom trhu špecifickú úlohu a majú tým väčší význam ako fondy v segmente finančných trhov. Vzťahy tvorby, rozdeľovania rezerv a ich použitia definuje poistenie ako samostatnú ekonomickú kategóriu.

Majtánová, Daňhel, Ducháčková a Kafková (2006, s. 38) tiež dopĺňajú, že trhová ekonomika založená na systéme slobodného podnikania a voľnej súťaže funguje prostredníctvom trhového mechanizmu. Ide tam predovšetkým o samotné subjekty trhu a o ich podnikanie, slobodnú trhovú súťaž, ďalej ide aj o trhové ceny, trh statkov, služieb, práce, pôdy a kapitálu či liberalizovaný zahraničný obchod a ďalšie. V modernej ekonomickej teórii sa hovorí o trhovom mechanizme, kde sa ovplyvňujú všetci kupujúci a predávajúci.

2.1 Funkcie poistného trhu a jeho členenie

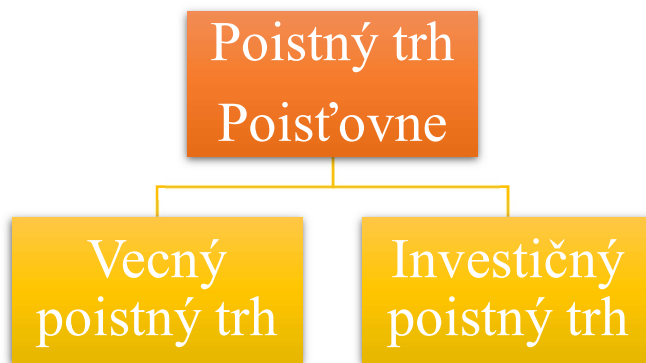
Základnými funkciami poistného trhu podľa Gurtlera (2015, s. 13) sú:

- primárna/náhradová funkcia – ide o funkciu poskytovania poistných plnení,
- kontrolná funkcia – monitoring škodovosti,

- stimulačná funkcia – podporuje súčinnosť (zainteresovanosť) poistených subjektov na priaznivom škodovom priebehu,
- akumulačno-redistribučná funkcia – poisťovňa vytvára poistné fondy a technické rezervy.

Podľa Gurtlera (2015, s. 14) je zmyslom podnikania poisťovní v konkurenčnom prostredí jednak podnikanie v oblasti poisťovania, ale aj v oblasti finančného investovania dočasne voľných finančných prostriedkov. Podľa týchto činností sa môže poistný trh členiť na dva samostatne fungujúce okruhy, vid' graf 1:

- ponuka poistenia a dopyt po poistení – v tomto prípade ide o vecný poistný trh,
- investovanie voľných finančných prostriedkov – investičný poistný trh.



Obr. 1. Poistný trh, vlastné spracovanie.

Vecný poistný trh teda zahŕňa poisťovaciu činnosť, zaistovaciu činnosť a ďalej sprostredkovanie poistenia a zaistenia. Poistenie, ktoré je možné si uzavrieť na vecnom poistnom trhu je definované ako zmluvné alebo povinné zmluvné poistenie. Čo a koho treba poistiť je na objektívnom poistnom záujme spoločnosti, resp. subjektívnom záujme samotného poisteného. Na vecný poistný trh prichádzajú poisťovne so záujmom pokryť čo najväčší priestor trhu, a tak ponúkajú rôzne varianty životného, neživotného poistenia. Konkurenčné poisťovne sledujú nasýtenosť trhu a novými možnosťami v poistení sa snažia získať si subjekty trhu na svoju stranu (Majtánová, Daňhel, Ducháčková, Kafková, 2006, s. 39 - 41).

Investičný poistný trh funguje na princípe vytvárania rezerv na odstraňovanie negatívnych finančných dôsledkov vznikom náhodných udalostí pre subjekty finančného trhu a následne tieto rezervy využíva na realizáciu vlastnej investičnej politiky. Pre poisťovne ako podnikateľské subjekty s cieľom dosiahnuť zisk to znamená, že musia v rámci zákonom

stanovených limitov voľné finančné prostriedky investovať (Majtánová, Daňhel, Ducháčková, Kafková, 2006, s. 41).

2.2 Legislatíva na slovenskom poisťnom trhu

Medzi najdôležitejšie legislatívne pramene patria:

- zákon č. 39/2015 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov,
- zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov,
- zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník,
- zákon č. 566/1992 Zb. Národnej rady Slovenskej republiky o NBS,
- zákon 747/2004 Z.z. o dohľade nad finančným trhom a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

2.3 Subjekty slovenského poisťného trhu

Na poisťnom trhu pôsobia viaceré subjekty (Gurtler, 2015, str. 21 - 26), a to najmä:

- komerčné poisťovne,
- Slovenská kancelária poisťovateľov,
- Exportno-importná banka SR (ďalej EXIMBANKA),
- vybrané záujmové a profesné združenia,
- zaist'ovne.

Podľa ďalších zdrojov aj finančný sprostredkovatelia a klienti. Podľa Zákona č. 39/2015 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov sú **komerčné poisťovne** akciovými spoločnosťami so sídlom na území SR, ktoré vykonávajú poisťovaciu činnosť za predpokladu, že majú povolenie na vykonávanie tejto činnosti udelené NBS. Ich obchodné meno nesmie byť bez označenia „poisťovňa“.

V zmysle zákona Národnej rady SR č. 381/2001 Z.z. o povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla a o zmene doplnení niektorých zákonov vznikla **Slovenská kancelária poisťovateľov** (ďalej SKP) ako osobitný orgán, ktorého úlohami sú, napr.:

- spravovať poisťný garančný fond,
- viesť register poistenia zodpovednosti,
- vykonávať hraničné poistenie,
- zastupovať poisťovateľov v medzinárodných inštitúciách zaoberajúcich sa poistením zodpovednosti,
- spolupracovať so štátnymi orgánmi vo veciach poistenia zodpovednosti.

EXIMBANKA sa špecializuje na spojenie bankových a poisťovacích činností. Bola zriadená zákonom č. 80/1997 Z.z. o Exportno-importnej banke SR, ktorý nadobudol účinnosť 1. júna 1997. EXIMBANKA SR je jediný priamy nástroj štátu využívaný pri podpore exportu. Umožňuje vstup slovenským exportérom do obchodných a investičných vzťahov, kde komerčný sektor nejaví veľmi veľký záujem prevziať na seba riziko. EXIMBANKA tak ponúkne širokú škálu finančných produktov spojených s exportom, predovšetkým úverové poistenie či financovanie a záruky. Tieto riešenia sú najmä pre malé, stredné, ale aj veľké podnikateľské subjekty (Eximbanka.sk, 2016).

Vybrané záujmové a profesné združenia:

- **Slovenská asociácia poisťovní** (ďalej SLASPO) je záujmové združenie komerčných poisťovní s cieľom reprezentovať spoločné záujmy svojich členov vo vzťahu k ústredným orgánom štátnej správy, právnym subjektom či širokej verejnosti a taktiež zahraničiu. Jej aktivity sú zamerané hlavne na oblasti ekonomiky poistenia, propagácie celkového poisťného sektora a vzdelávania (Slaspo.sk, 2019).
- **Slovenská asociácia sprostredkovateľov v poisťovníctve** (ďalej SASP) je nezávislá profesijná organizácia a jej členovia sa nijak neviažu k tvorcom finančných produktov. Stoja neustále na strane samotného klienta a zabezpečuje mu nanajvýš výhodné poisťné podmienky. Svojim členom poskytuje odborné poradenstvo školeniami, seminármi a tiež workshopmi (Sasp.sk 2019).
- **Asociácia finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov** (ďalej AFISP) reprezentuje a obhajuje profesionálne záujmy finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov. Ich činnosť sa sústreďuje predovšetkým na oblasti legislatívy, vzdelávania, etiky podnikania a šírenia informácií. V súčasnosti má asociácia 28 členov (Afisp.sk, 2015).

- **Slovenská spoločnosť aktúarov** (ďalej SSA) – ide o spoločnosť založenú v roku 1996, ktorá je dobrovoľným združením aktúarov, poistných matematikov a iných odborníkov na finančnom trhu. Cieľom tohto združenia je definovať a naplňať požiadavky pre profesiu aktúara a napomáhať uznávaniu týchto odborníkov na trhu. Aktivity spoločnosti tomu nasvedčujú. Súčasťou aktuárskeho odboru je finančná a poistná matematika, investície a ich riadenie, kontrola rizika, riadenie rizika v poisťovniach a tiež štatistické a stochastické metódy a ich aplikácie (Gürtler, 2015, s. 23).

Zaisťovňa je v rámci zákona č. 39/2015 Z.z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení neskorších zákonov § 4, ods. 7 právnická osoba so sídlom na území SR, ktorá vykonáva zaisťovaciu činnosť na základe povolenia na vykonávanie zaisťovacej činnosti udelené NBS v konaní podľa osobitého predpisu.

Tak ako poistení prenášajú svoje riziká na komerčné poisťovne, tak komerčné poisťovne prenášajú časti rizík na zaisťovne. Účelom zaisťovne je na podobnom princípe prerozdelenie rizika zvýšiť schopnosť komerčných poisťovní poskytovať poisťovaciu činnosť, a tak poskytovať svojim klientom poistné plnenia pri nepredvídateľných škodách (Gurtler, 2015, s. 24).

Vzťahy medzi klientom a poisťovňou môže doplniť aj **finančný sprostredkovateľ**. Jeho úloha je klientom za peňažnú či nepeňažnú odmenu sprostredkovať poistenie. Zákon č. 189/2009 Z.z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov určuje viaceré kategórie sprostredkovateľov.

Týmito kategóriami sú (Zákon o finančnom sprostredkovaní, §6 - 11):

- **Samostatný finančný agent** (ďalej SFA), ktorý vykonáva sprostredkovanie na základe zmluvy s poisťovňami, pričom ich môže mať aj niekoľko súčasne. Na činnosť musí mať povolenie NBS.
- **Viazaný finančný agent** (ďalej VFA), ktorý vykonáva sprostredkovateľskú činnosť len pre jednu univerzálnu poisťovňu, s ktorou má zmluvný vzťah. Alebo len pre jednu poisťovňu v životnom poistení a pre jednu poisťovňu v oblasti neživotného poistenia. Činnosť vykonáva s osvedčením o zápise do registra.
- **Podriadený finančný agent** (ďalej PFA) môže vykonávať sprostredkovateľskú činnosť na základe zmluvy s SFA alebo finančným sprostredkovateľom iného

členského štátu v tomto sektore, pričom súčasne môže mať uzatvorenú len jednu takúto zmluvu. Činnosť vykonáva osvedčením o zápise do registra.

- **Finančný poradca** (ďalej FP) má svoju činnosť podmienenú zmluvou s klientom. Nevykonáva finančné sprostredkovanie. Činnosť vykonáva na povolenie NBS.
- **Finančný sprostredkovateľ** z iného členského štátu v sektore poistenia alebo zaistenia (ďalej FS) je oprávnený na území SR vykonávať finančné sprostredkovanie len v rozsahu, v akom je mu to umožnené v domovskom štáte. Činnosť vykonáva na základe zápisu do registra.

Na to, aby mohla poisťovňa fungovať, potrebuje klientov, ktorí patria taktiež k subjektom poistného trhu. Jej základnou úlohou je preberať zmluvne a zákonom definované riziká klientov na seba (Gürtler, 2015, s. 45).

2.4 Faktory ovplyvňujúce poistný trh

Členenie poistného trhu je podľa Čejkovej (2002, s. 22) ovplyvňované viacerými faktormi. Tieto faktory je možné deliť na vnútorné a vonkajšie. **Vnútorne** ovplyvňujú poistný trh zvnútra a patria medzi nich napr.:

- poisťovacie a zaist'ovacie činnosti a iné s nimi súvisiace činnosti komerčných poisťovní a zaist'ovní,
- záujem samotných poistníkov či poistených o poistenia,
- chápanie významu poistníkov, poistených,
- regulácia poistného trhu v poisťovníctve,
- činnosť asociácie poisťovní,
- sprostredkovateľská činnosť poistenia.

Vonkajšie faktory podľa Čejkovej (2002, s. 22) ovplyvňujú poistný trh zvonku a tie sú, napr.:

- vývoj hrubého domáceho produktu (ďalej HDP) a tiež jeho objem,
- vývoj inflácie,
- počet obyvateľov,
- veková štruktúra obyvateľov,

- stredná dĺžka života obyvateľov,
- vývoj nezamestnanosti,
- výška príjmov obyvateľstva,
- výška priemernej mzdy,
- výdaje domácností, štruktúra týchto výdajov,
- situácia u ďalších segmentov finančného trhu.

3 REGULÁCIA A DOHĽAD NAD POISTNÝM TRHOM V SR

Eva Ducháčková (2009, s. 179) popisuje význam regulácie poisťovacej činnosti zo strany štátu, ktorý vyplýva už zo samotnej poisťovacej služby. Klienti si za pravidelné poistné kupujú službu finančného krytia dôsledkov náhodných udalostí, ktoré očakávajú, že môžu nastať v budúcnosti. Dochádza tak k časovému rozdielu medzi platením pravidelného poistného a výplatou poistného plnenia. V rámci daného časového priestoru môže prísť k situáciám negatívneho charakteru a môže to ohroziť hradenie záväzkov zo strany poisťovateľa voči svojim klientom. Negatívny dopad je možné prostredníctvom regulácie zmierniť. Je potrebné vziať do úvahy aj to, že poisťovníctvo nemá len ochrannú funkciu, ale taktiež sa venuje sústredeniu kapitálu. Ďalší dôvod regulácie spočíva aj v skutočnosti, že prevádzkovanie poistných produktov je spojené s informačnou nedokonalosťou.

Názor Jaroslava Mesršmída (2015, s. 103) na reguláciu v poisťovníctve všeobecne je, že ide o súbor práv a povinností či rôznych zabezpečení, ktoré sú vymedzované v právnych predpisoch a dotýkajú sa predovšetkým poisťovníen. Regulácia sa podľa neho viaže, ale aj na finančné služby ako celok.

Regulácia podľa Evy Vávrovej (2014, s. 23) je určenie pravidiel pre správanie sa ekonomických subjektov. Ďalej nadväzuje na Ducháčkovú (2009, s. 179), Čejkovú (2002, s. 29) a opisuje informačnú nedokonalosť z pozície práve klienta, keď je pre neho obtiažne urobiť správny výber poistného produktu z jednotlivých ponúk poisťovní. Okrem toho, že sa klient nebude vedieť zorientovať, čo najlepšie vyhovuje jeho potrebám, môže natrafiť na neseriózných podnikateľov či finančných sprostredkovateľov. Aj z týchto faktov je naozaj nutná regulácia poistného trhu a dohľad nad ním.

Ducháčková (2009, s. 180) udáva aj základné ciele regulácie v poisťovníctve, a tými sú:

- ochrana klientov pri využívaní poistných produktov,
- zabezpečenie stability odvetvia poisťovníctva a dôveryhodnosť konkrétnych inštitúcií,
- podpora transparentnosti pri prevádzkovaní poisťovacích služieb.

Regulácia podľa Ducháčkovej (2009, s. 180) znamená teda na základe vyššie uvedených cieľov zostavenie pravidiel správneho fungovania poisťovníctva. Základné oblasti, ktoré je možné regulovať sú, napr.:

- regulácia ceny poistenia,

- vymedzenie povinných poistných produktov,
- sledovanie podoby poistných produktov na základe všeobecných poistných podmienok (ďalej VPP),
- stanovenie pravidiel pri hospodárení z pohľadu daní,
- sledovanie solventnosti poisťovní čiže splniteľnosti záväzkov poisťovní,
- udeľovanie licencií k poisťovacej činnosti a k ďalším činnostiam súvisiacich s prevádzkovaním poistenia,
- vymedzenie požiadavkov spôsobilostí na finančných sprostredkovateľov.

3.1 Regulácia poisťovníctva vo vybraných štátoch a v Európskej únii

Jaroslav Mesršmíd (2015, s. 104 - 137) spomína viacero štátnych regulácií. Ako prvú popisuje reguláciu Brazílie. V Brazílii je za reguláciu a dohľad v oblasti poistenia zodpovedná Národná Rada pre súkromné poistenie (NCPI – National Council for Private Insurance). Táto rada určuje vládnu politiku, vydáva smernice a pokyny v oblasti poistenia či pre súkromné penzijné subjekty a pod. V Japonsku má reguláciu a dohľad na starosti Agentúra pre finančné služby (FSA – Financial Services Agency) . Ide o externý orgán zo strany úradu vlády. V jeho vedení stojí komisár a ten sa zodpovedá ministrovi pre externé služby. Pre Ameriku (ďalej USA – United States of America) je typické, že za reguláciu sú zodpovedné samotné štáty. Veľmi obmedzenú právomoc k zahraničnému podnikaniu alebo k boju proti praniu špinavých peňazí majú federálne úrady. Keďže poistný trh USA je najväčší na svete, je podľa Mesršmída (2015, s. 117) charakteristický ako:

- trh s nízkou koncentráciou a veľkou úrovňou konkurencie,
- trh s obmedzenou kapacitou poistnej oblasti, predovšetkým pre špecificky náročne poistiteľné rizika,
- trh s menšou medzinárodnou angažovanosťou,
- trh, na ktorom je len niekoľko finančných skupín pre ponuku poistenia či finančných služieb.

Poisťovníctvo vo Švajčiarsku je veľmi rozvinuté. Dohľad nad oblasťou poistenia vo Švajčiarsku sa orientuje na zaistenie dostatočnej likvidity majetku, aby boli možné úhrady záväzkov, ktoré vyplývajú z poistných zmlúv. Pre kontrolu a dohľad majú právne úpravy

účetných metód presné technické rezervy a hodnoty majetkov. Poist'ovne vo Švajčiarsku sú povinné napr. zachovať viazané aktíva na technické rezervy a rizikovú maržu s výhradou testu likvidity. Ďalej majú veľmi prísne podmienky solventnosti (Mesršmíd, 2015, s. 132).

Čo sa týka Európskej únie (ďalej EÚ) Mesršmíd (2015, s. 134) uvádza, že oblasť poistenia je významne regulovaná právom EÚ. Podľa čl. 3 odst. 1 Zmluvy o fungovaní EÚ má Únia výlučnú právomoc v oblastiach:

- pravidlá hospodárskej súťaže,
- colná únia,
- menová politika,
- zachovanie biologických morských zdrojov v spoločnej rybárskej politike.

Poistenie bez okolkov patrí k vnútornému trhu a hospodárskej politike. Poist'ovníctva sa v EÚ dotýkajú predovšetkým smernice a nariadenia. V prehľade legislatívy regulácie poistenia v EÚ sa autor dotýka aj týchto smerníc:

- Prvá smernica Rady zo dňa 24. júla 1973 o koordinácii správnych a právnych predpisov, ktoré sa týkajú prístupu k činnosti v priamom poistení inom ako životnom (73/239/EHS),
- Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2002/13/ES zo dňa 5. marca 2002, ktorá mení Smernicu Rady 73/239/EHS, pokiaľ ide o požiadavky na mieru solventnosti neživotných poist'ovniach,
- Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2002/83/ES zo dňa 5. novembra 2002 o životnom poistení.

Ďalej autor Mesršmíd (2015, s. 138) uvádza aj nasledovné smernice:

- Smernica Rady zo dňa 22. júla 1987 o koordinácii správnych a právnych predpisov, ktoré sa týkajú poistenia právnej ochrany,
- Smernica Rady zo dňa 19. decembra 1991 o ročných účtovných uzávierkach a konsolidovaných účtovných uzávierkach poist'ovní (91/674/EHS),
- Smernica Európskeho parlamentu a Rady 98/78/ES zo dňa 27. októbra 1998 o doplnkovom dozore nad poist'ovňami a zaist'ovňami v poist'ovacej alebo zaist'ovacej skupine,

- Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2001/17/ES zo dňa 19. marca 2001 o reorganizácii a likvidácii poisťovní (Mesršmíd, 2015, s. 138 - 145).

3.2 Výkon dohľadu nad poisťným trhom na SR

Gürtler (2015, s. 25) uvádza rok 2006 za veľmi významný, kedy sa uskutočnila integrácia dohľadu na finančnom trhu. Táto integrácia sa dotýkala oblastí bankovníctva, poisťovníctva, ďalej kapitálového trhu a tiež trhu doplnkového a dôchodkového sporenia. V rámci integrácie bol zákonom zrušený Úrad pre finančný trh a nahradila ho plne NBS. Cieľom bolo prispieť k stabilite finančného trhu celkového, k jeho bezpečnému a zdravému fungovaniu. Záujmom bolo udržanie dôveryhodnosti finančného trhu, ochrániť klientov a rešpektovať pravidlá hospodárskej súťaže.

Zákony, ktoré upravujú dohľad nad finančným trhom sú:

- Zákon 747/2004 Z.z. o dohľade nad finančným trhom a o zmene a doplnení niektorých zákonov upravuje všeobecné pravidlá postupu pri dohľade nad finančným trhom v menovaných oblastiach, ďalej upravuje všeobecné zásady výkonu dohľadu, súčinnosť pri výkone dohľadu, medzinárodnú spoluprácu či útvary dohľadu nad finančným trhom a ďalšie.
- Zákon 95/2002 Z.z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov dopĺňa Zákon 747/2004 Z.z. o dohľade nad finančným trhom a o zmene a doplnení niektorých zákonov o všeobecné ustanovenia o dohľade, dohľad nad poisťovňami a zaisťovňami v skupine, solventnosť skupiny, opatrenia na uľahčenie dohľadu nad skupinou a ďalšie.

3.3 Národná banka Slovenska

NBS vykonáva dohľad nad bankami, poisťovňami, zaisťovňami, pobočkami zahraničných bánk, obchodníkmi s cennými papiermi, burzami cenných papierov, sprostredkovateľmi investičných služieb, správčovskými spoločnosťami, podielovými fondami a subjektami kolektívneho investovania, dôchodkovými správčovskými spoločnosťami, dôchodkovými fondami, doplnkovými dôchodkovými spoločnosťami a ďalšími dohliadanými subjektmi slovenského finančného trhu. Najvyšší riadiaci orgán NBS je Banková rada (Nbs.sk, 2019).

NBS v rámci Zákona č. 747/2004 Z. z. o dohľade nad finančným trhom a o zmene a doplnení niektorých zákonov vykonáva okrem dohľadu nad subjektmi finančného trhu aj ďalšie aktivity a tými sú, napr.:

- identifikuje, sleduje a posudzuje riziká, ktoré hrozia finančnej stabilite,
- vykonáva úlohy, činnosti a oprávnenia v rámci jednotného mechanizmu dohľadu v spolupráci s Európskou centrálnou bankou (ďalej ECB) podľa osobitných predpisov,
- vykonáva dohľad nad EXIMBANKOU SR v rozsahu podľa osobitného predpisu,
- vydáva všeobecne záväzné právne predpisy na vykonanie zákona a zákonov v oblasti finančného trhu, ak to ustanovujú,
- spolupracuje s Ministerstvom financií SR a Ministerstvom práce, sociálnych vecí a rodiny SR pri príprave návrhov zákonov a iných všeobecne záväzných právnych predpisov v oblasti finančného trhu,
- spolupracuje a vymieňa si informácie v potrebnom rozsahu na plnenie jej úloh a za podmienok ustanovených týmto zákonom a osobitnými predpismi, a to s Európskou centrálnou bankou, s účastníkmi Európskeho systému finančného dohľadu, so zahraničnými orgánmi dohľadu v oblasti finančného trhu, s ďalšími orgánmi verejnej moci v SR a v iných štátoch a s inými osobami, ktoré majú informácie o dohľadaných subjektoch alebo ktorých činnosť súvisí s dohľadanými subjektmi,
- predkladá Národnej rade SR a vláde SR:
 - priebežné polročné správy o stave a vývoji finančného trhu do troch mesiacov po skončení prvého polroka príslušného kalendárneho roka a zverejňuje tieto správy,
 - ročné správy o stave a vývoji finančného trhu do šiestich mesiacov po skončení príslušného kalendárneho roka a zverejňuje tieto správy,
- vykonáva ďalšie činnosti a oprávnenia v oblasti finančného trhu podľa tohto zákona a osobitných predpisov.

4 KOMERČNÉ POISŤOVNE

Na komerčné poistenie ako aj na jeho funkcie vo väčšej miere upozorňuje autor Mikuláš Gürtler (2015, s. 41). Vyzdvihuje tento termín a zároveň priznáva, že zákon č. 39/2015 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov, komerčné poisťovne priamo nedefinuje. Definuje len pojem poisťovňa, kde sa už taktiež vyššie v pojmoch spomínalo, že ide o PO, teda akciové spoločnosti so sídlom na území SR a ktoré vykonávajú poisťovaciu činnosť s povolením od NBS.

Komerčné poisťovne poskytujú ochranu v oblasti poistenia a služby v tejto oblasti podľa záujmov svojich klientov. Ponúkajú tak rôzne produkty rôznym klientom. Okrem toho sa zúčastňujú komerčné poisťovne finančného trhu, kde investujú dočasne voľné peňažné prostriedky. Správajú sa tak celkom ako podnikateľské subjekty, ktorých cieľom je dosahovanie zisku pre seba ako poisťovňu, pre akcionárov či pre klientov (Čejková, 2002, s. 85).

Prvotnou myšlienkou či predmetom činnosti komerčnej poisťovne je ale podľa Daňhela (2002, s. 33) preberať na seba v zmluve určené riziká klientov. Ide o budúci záväzok komerčnej poisťovne vyplatiť plnenie klientovi v prípade, že u neho nastane situácia, ktorá na neho bude mať negatívny dopad. Za túto službu si necháva platiť klientom pravidelné poistné. Jej snahou je dosiahnuť zisk pri činnosti v oblasti poistenia, z operácií na finančnom trhu a zároveň dodržiavať požiadavky na určitú mieru finančnej stability.

4.1 Špecifiká komerčnej poisťovne

Komerčné poisťovanie má podľa Vávrovej (2014, s. 17) určité špecifiká oproti iným odvetviam ekonomiky, predovšetkým, ak sa porovná k bankovníctvu. Danými špecifikami sú:

- Komerčné poisťovanie nie je zdroj finančnej nestability. Práve naopak sa snaží o stabilizáciu ekonomickej úrovne podnikateľských a ďalších subjektov, tiež stabilizuje úroveň jednotlivcov pri vzniku nepriaznivých udalostí v ich živote, teda sa snaží stabilizovať celú tržnú ekonomiku.
- Riziká v poisťovníctve vznikajú na strane pasív, kým v bankovníctve sú na strane aktív. Poistenie je totiž obchodom záväzkov.
- Veľmi dôležité u komerčných poisťovní je správne stanovenie výšky technických rezerv.

- Významná pre komerčné poisťovne je aj možnosť zaistenia v zaistovníach pre zníženie poisťne technického rizika.
- Charakteristická pre komerčné poistenie je aj široká informovanosť dohľadovému orgánu, nižšia informovanosť potom smerom ku klientom.
- V komerčnom poistení nie je významne potrebný konsolidovaný dohľad ako v bankovníctve. Pobočka zahraničnej komerčnej poisťovne v krajine, kde pôsobí, musí zväčša držať vhodný objem aktív pre plnenie záväzkov (Vávrová, 2014, s. 17).

4.2 Funkcie komerčnej poisťovne

Podľa Gürtlera (2015, s. 42) funkcie komerčnej poisťovne možno deliť na tri oblasti a tými sú:

- vecná funkcia – tá zahŕňa dojednávanie samotného poistenia, následnú správu a likvidáciu poisťnej udalosti, ku ktorej môže dôjsť,
- investičná funkcia – je postavená na tvorbe a prerozdeľovaní rezerv a na podnikateľskej činnosti na kapitálovom trhu,
- preventívna funkcia – ide o vzdelávaciu činnosť v oblasti poistenia a zábrannú činnosť.

Hora, Šulcová, Zuzanaček (2004, s. 43) tieto funkcie radia medzi činnosti a popisujú ich nasledovne:

- poisťovacia činnosť, kde ide o sprostredkovanie poistenia, jeho dojednávanie, správu a poskytovanie plnení,
- finančná činnosť, ktorej úlohou je investovať poisťné rezervy,
- zábranná činnosť, ktorá sa zaoberá opatreniami smerujúcimi k zníženiu rizík vzniku škôd.

4.3 Činnosti komerčnej poisťovne

Gürtler (2015, s. 42 - 43) sa obracia v definícii činností poisťovne na zákon č. 39/2015 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov, ktorý termín poisťovacej činnosti charakterizuje ako podnikateľskú činnosť s rozsahom:

- **preberanie poistných rizík od ohrozených osôb rizikom podobným alebo rovnakým** – poistným rizikom je nebezpečenstvo, ktoré môže vyvrcholiť vznikom poistnej udalosti. Ďalej poistný kmeň chápe tento zákon ako súhrn záväzkov a pohľadávok vyplývajúcich z poistných zmlúv spolu s danými poistnými zmluvami. Hlavný predpoklad fungovania poisťovacej činnosti je o zvládnutí upisovania rizík komerčných poisťovní za pomoci používania poisťno-technických zásad. Komerčná poisťovňa zváži riziko, ktoré na seba prijíma a určí jeho cenu,
- **vytváranie a organizovanie poistného kmeňa** – komerčná poisťovňa tak spravuje poistné zmluvy. Zahŕňa činnosti aktualizovania stavu poistných zmlúv, kontrolovania ich správností, ich evidovania, taktiež kontrolovania stavu platenia poistného či činnosti týkajúce sa zmien v poisteniach až po dobu zániku poistenia,
- **vytváranie technických rezerv na záväzky voči osobám vyplývajúce z poistných zmlúv** – ide o samostatnú časť činnosti spojenú s výkonom dohľadu finančného trhu. Patrí tam ako tvorba technických rezerv, tak aj dodržiavanie miery solvenstnosti či spravovanie prostriedkov technických rezerv a tiež činnosť garančného fondu,
- **spolupoistenie** – spolupoistenie je špecifická forma činnosti, kde ide o prerozdelenie rizika medzi viacerých poisťovateľov. V poistnej zmluve sa určuje hlavný spolupoisťovateľ a aj výška jednotlivých podielov spolupoisťovateľov na výške poistného a výške plnenia,
- ďalej tam patrí aj **likvidácia poistných udalostí** – sú to činnosti spojené s riešením poistných udalostí, s ich vybavovaním a následne s poskytovaním plnenia.

5 KLASIFIKÁCIA POISTENÍ

Podľa zákona 95/2002 Z.z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov sú dva druhy poistenia, a to:

- životné poistenie,
- neživotné poistenie.

Tieto dva druhy následne zákon člení podľa poistných odvetví do viacerých skupín. U životného poistenia je to napr. poistenie pre prípad smrti, poistenie pre prípad dožitia alebo poistenie pre prípad smrti alebo dožitia a ďalšie.

Neživotné poistenie zákon člení ešte do ďalších osemnástich skupín ako napr. poistenie úrazu, poistenie choroby, poistenie škôd na pozemných dopravných prostriedkoch iných než koľajových atď.

Hora, Šulcová, Zuzanač (2004, s. 149) potvrdzujú toto zákonné rozdelenie na dve skupiny poistenia. Podľa nich vyplýva toto rozdelenie z charakteru rizika a jeho rozdielu v trvaní poistenia, ďalej potom tiež v odlišnom prístupe k určeniu poistného, k štruktúre poistných zmlúv a pod. Neživotné poistenie sa delí najmä na poistenie motorových vozidiel, na poistenie majetkových škôd, na poistenie škôd v oblasti letectva či námorníctva, tiež škôd na úveroch, právnych záležitostiach, finančných stratách a cestovné poistenie.

Zákon č. 40/1964 Z.z. Občiansky zákonník zasa klasifikuje najmä možnosti poistenia:

- majetku pre prípad jeho poškodenia, zničenia, straty, odcudzenia alebo iných škôd, ktoré na ňom vzniknú (poistenie majetku),
- fyzickej osoby pre prípad jej telesného poškodenia, smrti, dožitia sa určitého veku alebo pre prípad inej poistnej udalosti (poistenie osôb),
- zodpovednosti za škodu vzniknutú na živote a zdraví alebo na veci, prípadne zodpovednosť za inú majetkovú škodu (poistenie zodpovednosti za škodu).

Osobitne Občiansky zákonník rozoberá aj právnu ochranu a jej možnosti poistenia.

Gürtler (2015, s. 19) klasifikuje poistenie aj z hľadiska záväznosti ich vzniku a tie sú:

- zmluvné alebo dobrovoľné poistenia,
- povinné zmluvné poistenia, ku ktorým patria:

- v zmysle zákona č. 381/2001 Z. z. poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla,
- poistenie profesnej zodpovednosti ako poistenie zodpovednosti za škodu pri výkone autorizovaných osôb, projektovej činnosti, súdnych znalcov, ďalej aj neštátnych zdravotníckych zariadení či finančných sprostredkovateľov a poradcov, ale aj advokátov, notárov a komerčných právnikov,
- poistenie zodpovednosti cestného dopravcu vo vnútroštátnej či medzinárodnej preprave,
- poistenie zodpovednosti za environmentálnu škodu v zmysle zákona č. 359/2007 Z. z. o prevencii a náprave environmentálnych škôd.

5.1 Životné poistenie

Životné poistenie charakterizuje krytie rizík spojených so životom ľudí. Riziká, ktorým je vystavený ľudský život, sú veľmi rôznorodé a životné poistenie ponúka kompenzáciu za straty na životoch počas stanoveného obdobia (Hargovind Dayal, 2017, s. 52). V rámci tohto poistenia sa vypláca poistné plnenia pre prípad náhodných poistných udalostí, ktoré sa samozrejme týkajú života poistených a ďalších osôb. Životné poistenia sa orientujú najmä na dve hlavné krytia a tými sú smrť a dožitie. Tieto dve udalosti sa rôzne kombinujú spolu s ďalšími krytiami ako invalidita, úrazy, kritické ochorenia a pod. (Ducháčková, 2009, s. 109).

5.1.1 Význam životného poistenia

Ako prvé definuje Jaroslav Mesršmíd (2015, s. 26) význam súkromného poistenia ako takého. V knihe Poistovníctvo v globálnom prostredí tvrdí, že sa súkromné poistenie stalo súčasťou ľudského života a týka sa všetkých rovnako, ako podnikateľov, tak aj priemyslu či medzinárodného obchodu. Napomáha vyrovnávať sa s následkami náhodných a nepredpokladaných udalostí či už ide o prírodné udalosti, alebo udalosti vyvolané ľudskou činnosťou. V určitých prípadoch, ako smrť, vieme že táto udalosť jedného dňa nastane, ale nevie sa kedy. Poistným plnením sa klientovi zmiernia možné dopady.

Poslaním a významom životného poistenia historicky bolo finančné zabezpečenie pozostalých osôb v prípade smrti žiteľa rodiny. Bolo tomu tak najmä preto, lebo rodiny v minulosti mali príjmy spravidla len od jediného žiteľa, čo ešte viac zdôraznilo ekonomické dôvody. Takáto finančná ochrana pozostalých v súčasnosti už nie je

skutočnosťou. V súčasnosti sa chápe poslanie životného poistenia omnoho širšie. Je to dané aj životným štýlom dnešných generácií. Súčasný význam sa presúva od poistenia s krytím smrti k viac rezervotvorným poisteniam, i keď poistenie pre prípad smrti je taktiež stále požadované. V prípade dožitia sa konca poistenia klient predpokladá výplatu poistného plnenia. Buď ich využije na nákup tovarov, ktoré si bežne z príjmu nekúpi, prípadne na financovanie života v dôchodkovom veku (Daňhel a kol., 2005, s. 182).

Životné poistenie tým, že obsahuje krytie rizika smrti a zároveň dožitia dojednaním veľkosti poistnej čiastky stanovenej poistníkom, plní aj úspornú funkciu. Životné poistenie tak môže byť chápané ako sporiaci a tiež investičný nástroj. Vytvára totiž špecifickým spôsobom úspory pre klienta (Ducháčková, 2009, s. 109).

5.1.2 Vývoj využitia životného poistenia

Podľa Daňhela a kol. (2005, s. 279) sa sledovaním ukazateľov poistenosti v životnom poistení preukazuje dlhodobý nárast aj s občasnými výkyvmi. Dlhodobý rast je podľa neho reakciou na meniacu sa situáciu v európskych štátnych dôchodových systémoch, ktorú vyvolali zmeny v demografii, v demografickej štruktúre obyvateľstva. Demografická situácia sa mení v negatívnom zmysle vplyvom týchto faktorov (Daňhel a kol., 2005, s. 279):

- znižovanie počtu narodených detí,
- zvyšujúci sa podiel osôb poberajúcich starobný dôchodok,
- predlžujúca sa stredná dĺžka života,
- nižší počet osôb prispievajúcich do systému sociálneho dôchodkového poistenia.

Autorka poznamenáva, že môže ísť tiež, napr. o vyšší vek prvorodičiek, starnutie populácií, ukazovateľ miery náhrady.

Týmto dochádza podľa Daňhela a kol. (2005, s. 279 - 280) k priestoru pre alternatívne nástroje riešenia potrieb ľudí v dôchodkovom veku a tu hrá významnú úlohu životné poistenie. K tomu sa pripája aj penzijný systém. V priebehu vývoja je možné sledovať popri dlhodobom sa zvyšujúceho počtu životných poistení aj zmeny v štruktúre daných poistení. Štruktúra sa mení v prospech životného poistenia so sporiacou zložkou, menia sa varianty krytia jednotlivých zmlúv životných poistení, a teda zvyšuje sa miera investičných životných poistení.

5.1.3 Členenie životného poistenia

Tomáš Cipra v knihe Poistná matematika (1999, s. 23) člení životné poistenie, tzv. poistenie osôb na tieto poistenia:

- poistenie pre prípad smrti, v Európe označované za rizikové životné poistenie, pre prípad smrti poisteného,
- poistenie pre prípad dožitia, dožitia sa dohodnutého veku poistenou osobou,
- zmiešané poistenie s poistnou udalosťou smrť alebo dožitie sa dohodnutého veku,
- dôchodkové poistenie, tzv. špeciálne pre prípad dožitia s pravidelne sa opakujúcou výplatom dôchodku.

Na to nadväzujú autory Hora, Šulcová, Zuzanačík knihou Príručka pre sprostredkovateľov poistenia (2004, s. 33), kde základné členenie Cipru doplnili o:

- poistenie zdravotného stavu zahrňujúce krytia ako invalidita, pracovná neschopnosť, vážne choroby, trvalé následky úrazu, liečebné náklady a pod.
- poistenie s výplatom dôchodku.

Títo autori definujú **poistenie pre prípad smrti** ako druh poistenia, kde je možné zjednanie na dobu určitú alebo neurčitú. Ide o poistenie, kedy v prípade smrti poistenej osoby dostanú oprávnené osoby dohodnutú poistnú sumu. V prípade, že sa klient dožije konca poistenia, nemá nárok na výplatu akejkoľvek sumy. Ide o poistenia pre prípad pohrebných nákladov alebo poistenia k úverom na konštantnú poistnú sumu či na sumu s klesajúcou tendenciou (Hora, Šulcová, Zuzanačík, 2004, s. 34).

Poistenie pre prípad dožitia je podľa Horu, Šulcovej, Zuzanačíka (2004, s. 35) poistením, kde poistený pri dožití sa konca poistnej doby obdrží dohodnutú poistnú čiastku. Medzi takéto poistenie môžeme radiť poistenia rodičov a detí či venové poistenia alebo aj poistenie štipendijné. V tomto prípade ide o určitú formu finančného zabezpečenia. Plnenie sa navyšuje o pripísané podiely na výsledkoch hospodárenia z fondov rezerv.

Ak ide o **poistenie smrti alebo dožitia**, poistnou udalosťou je smrť alebo aj dožitie sa konca poistnej doby. Toto poistenie sa inak nazýva aj zmiešané. Opäť je toto poistenie zhodnotené o pripísané podiely na výsledkoch hospodárenia (Hora, Šulcová, Zuzanačík, 2004, s. 35). Úspory podľa Sethiho a Bhatia prostredníctvom životného poistenia zaručujú plnú ochranu pred rizikom úmrtia a tiež zániku poistenia a zabezpečuje vyplatenie celej poistnej sumy (2012, s. 206).

Poistenie pre prípad úrazu je charakteristické vyplatením poistného plnenia pokiaľ dôjde k úrazu dočasnému, trvalému, ale úrazom dôjde k smrti poistenej osoby. Poist'ovne poskytujú rôznorodé úrazové produkty, ktoré sú kvalitné a cenovo dostupné (Hora, Šulcová, Zuzanařák, 2004, s. 38 - 39).

Poistenie vážnych ochorení sa viaže k diagnostikovaní vopred určeného vážneho ochorenia. Najčastejšie ide o mozgovú príhodu či infarkt, tiež o rakovinu alebo o zlyhanie obličiek a ďalšie. Vypláca sa poistné plnenie, ktoré môže sprístupniť pre poisteného lepšiu liečbu ochorenia a tiež to ovplyvňuje jeho psychické rozpoloženie (Hora, Šulcová, Zuzanařák, 2004, s. 39 - 40).

Hora, Šulcová, Zuzanařák (2004, s. 37) opisujú aj **poistenie s výplatom dôchodku**, kde je v poistnej zmluve dohodnuté vyplácanie plnenia poistenému buď dočasne, alebo doživotne miesto jednorázového plnenia. Jedná sa o:

- dočasný alebo doživotný dôchodok,
- invalidný dôchodok v prípade priznanej invalidity poistenému,
- dôchodok pre pozostalé osoby a pod.

Ducháčková (2009, s. 119) už spomína aj modifikované spôsoby zmiešaného poistenia ako napr.:

- univerzálne životné poistenie,
- životné poistenie s investovaním v rôznych variantoch.

Už vyššie spomínané **zmiešané životné poistenie** Ciprom v knihe Poistná matematika (1999, s. 23) Ducháčková (2009, s. 118) definuje ako kombináciu poistenia pre prípad dožitia a pre prípad smrti. V prípade klasického zmiešaného poistenia poist'ovňa vypláca vopred dohodnutú sumu poistníkovi, pokiaľ sa dožije konca poistenia a tú istú sumu oprávnenej osobe, ktorú si určil poistník, ak sa tohto konca poistenia nedožije. Inak sa označuje toto poistenie ako kapitálové životné poistenie. Klasická podoba sa postupom času menila, a tak prišlo k rôznym poistným sumám pre prípad dožitia a úmrtia pred dožitím sa konca poistenia, tiež sa pripájali ďalšie krytia, ako napr. úraz, invalidita, vážne ochorenia.

Ako **univerzálne poistenie** označuje transparentné poistenie, kde môže klient akýmkoľvek spôsobmi meniť rozsah poistného krytia podľa aktuálnych finančných možností. Klient tak môže meniť poistné, dobu platenia poistného, môže tiež pozastaviť na nejaké obdobie platenie poistného, potom ho dodatočne, napr. jednorázovo uhradiť a ďalšie. Univerzálne

poistenie charakterizuje sporiaca a riziková zložka . Hlavným rozdielom oproti klasickému životnému poisteniu je režim platenia poistného a možnosť čerpania nasporenej časti peňazí. Klient nemá nutnosť platiť poistné pravidelne vopred stanovenou sumou, ale platí ho tak, ako uzná on za vhodné. Čo sa týka čerpania, ide o jednoduchý spôsob, keď klient môže časť vkladov vybrať, môže mu byť vyplácaný dôchodok alebo tiež môže požiadať o pôžičku (Ducháčková, 2009, s. 119 - 120).

Investičné životné poistenie sa podľa Ducháčkovej (2009, s. 120) odlišuje od predchádzajúcich tak, že jeho poistné plnenie závisí od výnosov z hospodárenia s rezervami poistného. Investičné riziko je tu na strane poistníka. Ide teda o spojenie rizikového životného poistenia a investovania v otvorených podielových fondoch, kde samozrejme nie je výsledná nasporená suma známa. Výsledná nasporená suma sa odvíja od výnosov a strát na peňažných, kapitálových, devízových či iných trhoch. Pre poistníka to znamená možnosť vyššieho zisku za cenu vyššieho rizika. Poisťovňa pri tom používa základné fondy, ako napr. (Ducháčková, 2009, s. 121):

- peňažné fondy,
- akciové fondy,
- fondy obligácií,
- fondy cudzích mien,
- fondy štátnych cenných papierov (ďalej CP),
- kombinované fondy z rôznych finančných inštrumentov.

Zaplatené poistné v investičnom životnom poistení sa člení na tri časti. Prvá časť poistného ide na zaplatenie správnych nákladov poisťovne, následne sa z tejto časti hradí rizikové poistné, napr. za riziko smrti, úrazov či invalidity a zvyšok ide na rezervu poistného. Poisťovňa sa síce zbavuje nutnosti vyplácať minimálny garantovaný výnos, no tiež prichádza o možnosti vytvárania zisku pri dosahovaní vyššieho zhodnotenia rezerv. To, čo ale stráca si vydobýja od klientov späť cez poplatky za správu fondov, rizikové poplatky či transakčné. Bežne poisťovne tieto fondy nespravujú, ale spravujú ich súkromné spoločnosti (Ducháčková, 2009, s. 121).

Medzi základné druhy životného poistenia Slepecký, Polách (2010, s. 36) radia:

- rizikové životné poistenia,

- kapitálové životné poistenia,
- investičné životné poistenia,
- variabilné životné poistenia,
- dôchodkové životné poistenia.

Ako už bolo vyššie spomínané, tak aj Slepecký a Polách (2010, s. 37) píšú o **rizikovom životnom poistení** ako o poistení v prípade smrti. Pričom pri dožití sa konca poistenia nie je klientovi vyplatené nič, keďže tento typ poistenia neobsahuje sporiacu zložku.

Pri **kapitálovom životnom poistení** spomínajú Slepecký, Polách (2010, s. 38) rezervotvorné poistenie. Časť zaplateného poistného tak ide na zaplatenie rizika smrti a časť je pripisovaná klientovi ako kapitálová hodnota. Kapitálovú hodnotu poisťovňa klientovi zhodnocuje garantovanou technickou úrokovou mierou. Výška technickej úrokovej miery je ale obmedzená a regulovaná zo strany štátu.

Typickým znakom pri **investičnom životnom poistení** je aj možnosť zvoliť si investičnú stratégiu, teda zvoliť si medzi jednotlivými fondami, ktoré sa odlišujú svojím predpokladaným dosahovaním výnosov. Existujú tu tzv. programy investovania, ako napr.:

- konzervatívny program pre klientov, ktorí uprednostňujú viac istoty,
- kombinovaný program vyznačujúci sa vyšším rizikom a vyšším potenciálnym výnosom,
- dynamický program, ktorý ponúka vysoké zhodnotenie za vysoké riziko.

Variabilné poistenie ponúka možnosti zmien výšky poistného plnenia aj zmeny rozsahu poistenia po celý čas poistenia. Je pri ňom dovolené vybrať časť poistnej sumy a tiež mimoriadne vkladať (Slepecký, Polách, 2010, s. 43).

Dôchodkové životné poistenie Slepecký a Polách (2010, s. 42) definujú rovnako ako už vyššie spomínaní autori Hora, Šulcová, Zuzáňák (2004, s. 37).

Ermanno Pitacco (2014, s. 30-31) radí medzi hlavné produkty životného poistenia ako úrazové, nemocenské, poistenia pre prípad invalidity, poistenie dlhodobej starostlivosti a tiež poistenie kritických ochorení.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

6 TRENDY KOMERČNÉHO ŽIVOTNÉHO POISTENIA

Autorka použila k zisteniu trendov v komerčnom životnom poistení dva typy dát. Jedny dáta pozostávajú zo subjektívnych hodnotení u opýtaných z dotazníkového šetrenia a následne autorka uvádzala aj štatistické údaje a ukážky z praxe, ktoré majú doplniť nasledovné zistenia. Dotazníkové šetrenie bolo podložené koláčovými grafmi pre jednoduchšie zobrazenie jednotlivých odpovedí opýtaných. Ako Řezanková (2007, s. 36) uvádza, ide o kruh znázorňujúci polomermi pomer, v akom sa nachádzajú počty nominálnych premenných. Pri stĺpcových grafoch predstavuje výška jednotlivých stĺpcov počet hodnôt sledovaného znaku. Tieto grafy boli taktiež autorkou využité.

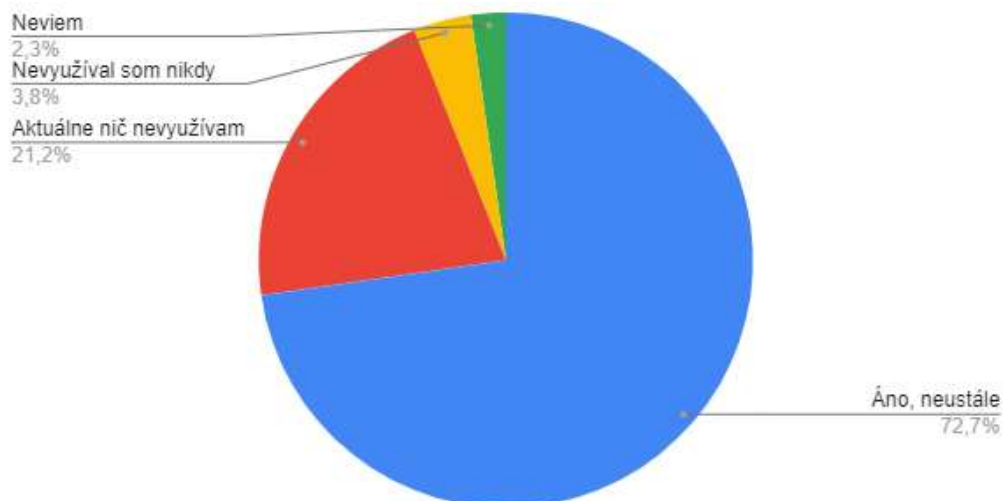
Od dotazníkového šetrenia sa autorka dostala k štatistickým údajom zo zdrojov v rámci Slovenskej republiky či z európskych štatistík. V posledných bodoch praktickej časti sa autorka venovala poplatkovej štruktúre vybraných produktov investičného životného poistenia, ktoré vo veľkej miere súvisia s predpokladaným trendom v komerčnom životnom poistení v SR a tiež praktickému porovnaniu poistenia so sporením oproti sporeniu v správcovských spoločnostiach. Jednotlivo analyzovala všetky časti, aby prišla k záverom.

6.1 Dotazníkové šetrenie

Dotazníkový prieskum autorka realizovala medzi 150 opýtanými na celom území SR. Obdobie zberu jednotlivých údajov trvalo od konca roka 2019 do februára 2020. Nie všetci z opýtaných však boli ochotní dotazník vyplniť, preto konečné číslo dotazníkov činí 132. Rozdelenie mužov a žien bolo takmer rovnaké, no ženy ich v počte o 3 % prevýšili. Zúčastnených žien teda bolo v celkovom počte 70 a mužov v počte 62. Čo sa týka vekového rozloženia, zapojili sa doň ľudia len od 18 rokov vyššie. V dotazníkoch odpovedali vo veľkom počte mladí ľudia do 25 rokov, ktorých bolo 31,1 % v počte 61, ďalej to boli mladí do 35 rokov, tých bolo 49,2 % s počtom 65. Potom sa dotazníkového šetrenia zúčastnili aj ľudia do 45 rokov a tých bolo 8,3 % s počtom 11 či do 55 rokov s 7,6 % s počtom 10 zúčastnených a tiež posledná veková kategória nad 56 rokov s 3,8 % s počtom 5.

Pre lepší prehľad bude autorka od tretej otázky analýzy uvádzať samostatne každú otázku aj za pomoci grafického znázornenia.

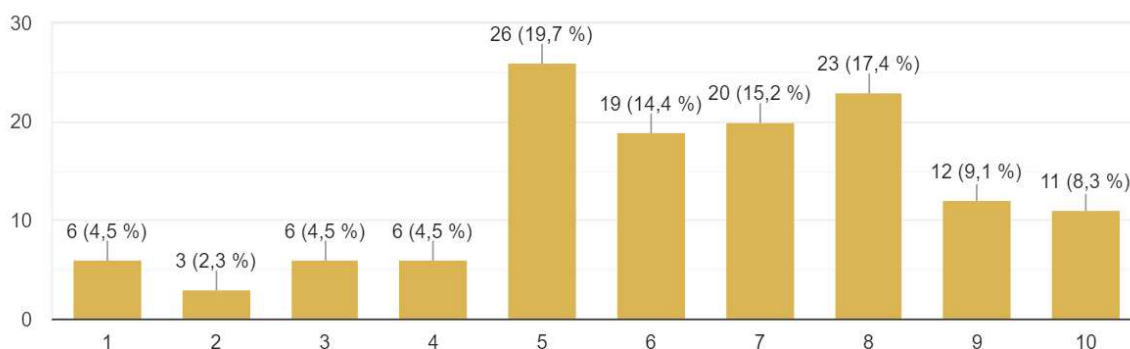
Na otázku 3 „Využívali ste niekedy alebo využívate komerčné životné poistenie?“ odpovedali opýtaní nasledovne.



Obr. 2. Využívanie komerčného poistenia, vlastné spracovanie.

Pri tejto otázke odpovedalo až 72,7 % opýtaných áno. 21,2 % opýtaných sa zhodlo na tom, že aktuálne nič nevyužívajú a zvyšok opýtaných odpovedalo, že nevyužívali komerčné poistenie či nevedia o tom, žeby ho využili. Ak sa autorka zamerala detailnejšie na jednotlivé odpovede, zistila, že odpovede nevyužíval/a som alebo neviem, označovali najmä mladí ľudia do 25 až 35 rokov. Je teda veľmi pravdepodobné, že niekoľko z nich poistenie má, ale na zmluvách sú spolu s ich rodičmi.

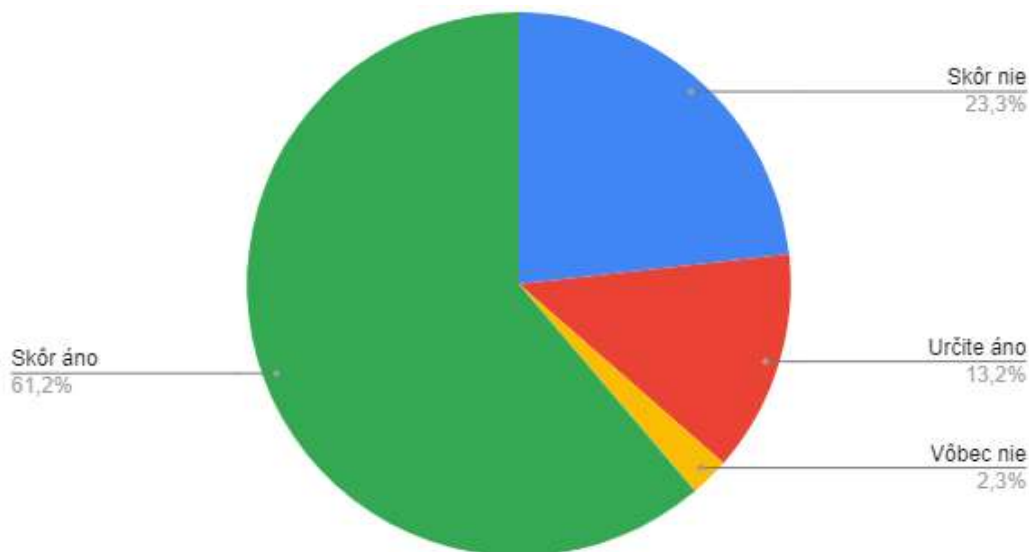
Na otázku 4 „Aké sú Vaše skúsenosti s komerčnými poisteniami?“ autorka obdržala nasledovné odpovede.



Obr. 3. Skúsenosti s komerčným poistením, vlastné spracovanie.

Opýtaní mali pri tejto otázke za úlohu označiť odpovede od 1 po 10, kde 10 znamená najviac spokojný s komerčným poistením. Z odpovedí je zjavné, že väčší počet ľudí je takmer spokojných až celkom spokojných s komerčnými poisteniami. Označenie 1 až 4 bolo najmä u ľudí mladších vekových kategórií, u ľudí, ktorí nevyužívali nikdy komerčné poistenie či u ľudí, ktorí aktuálne nič z komerčného poistenia nevyužívajú.

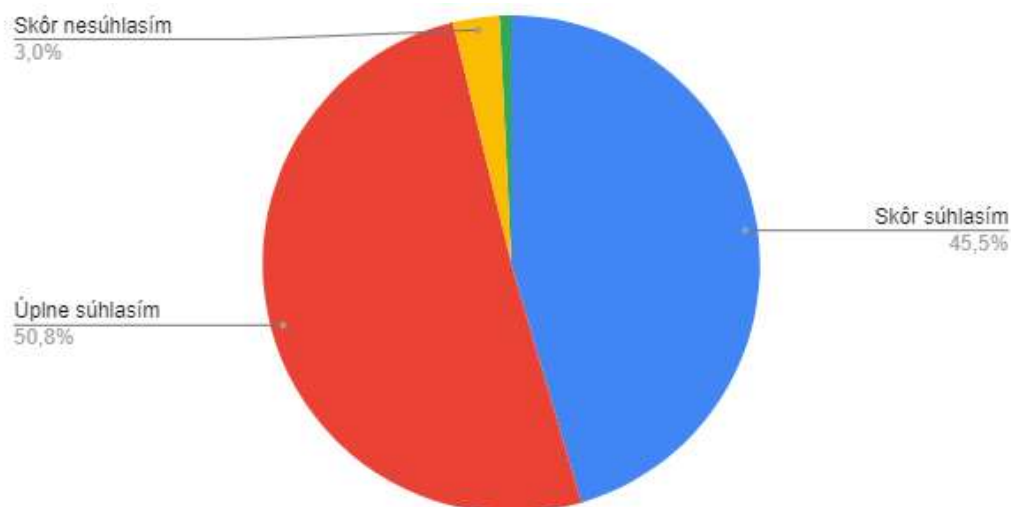
Spracovanie otázky 5 „Máte dôveru voči poisťovniam?“ vyzerá takto.



Obr. 4. Dôvera voči komerčným poisťovniam, vlastné spracovanie.

Na otázku, či opýtaní majú dôveru voči komerčným poisťovniam, sa 61,2 % prikláňa k skôr áno, kde ide o najväčšie percento. Veľmi pozitívne hodnotí komerčné poisťovne skupina s 13,2 %, ktorá je o tom pevne presvedčená. Negatívnejšie hodnotí komerčné poisťovne 23,3 % opýtaných ľudí spolu s 2,3 %, ktorí vôbec nedôverujú komerčným poisťovniam. Ide o troch opýtaných ľudí. Jeden z týchto troch aktívne využíva komerčné poistenie napriek jeho nedôvere a ďalší dvaja, ktorých sa týka táto odpoveď, nevyužívajú vôbec komerčné poistenie či o tom ani nevedia.

Otázka 6 mala byť súhlasom/nesúhlasom s daným vyjadrením: „Poistenie je dôležité vzhľadom k nepriaznivým okolnostiam, ktoré môžu nastať v živote človeka.“

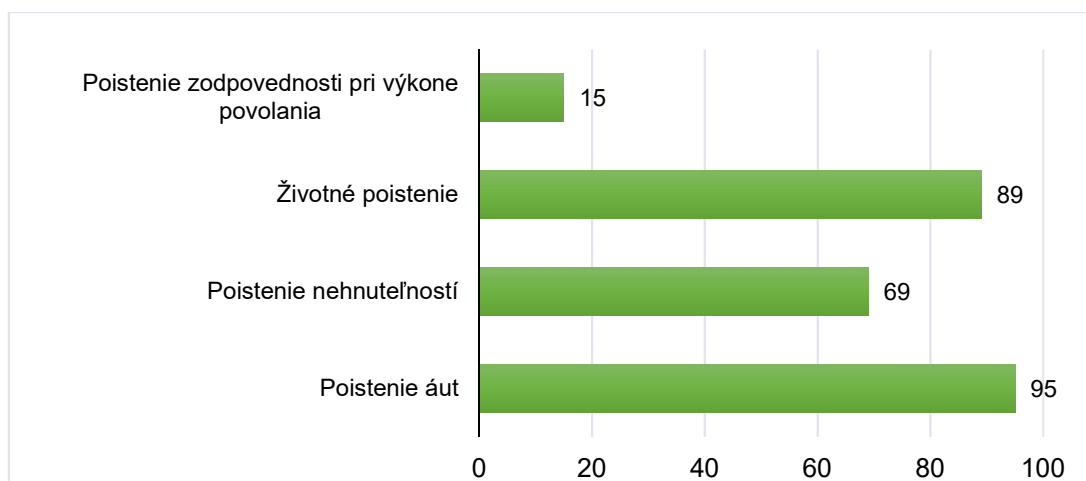


Obr. 5. Dôležitosť poistenia, vlastné spracovanie autorky.

96,3 % opýtaných súhlasí s vyjadrením, že poistenie je dôležité v živote človeka. Štyria z celkového počtu opýtaných skôr nesúhlasia s týmto vyjadrením a jeden človek vôbec nesúhlasí. Ide opäť o toho istého človeka, ktorý v predchádzajúcej otázke vyjadril nedôveru voči komerčným poisťovniam a taktiež nič z poistenia nevyužíva.

Z autorkiných skúseností je stále lepšie byť poistený aj na menej, ako nebyť vôbec. Zákon schválnosti funguje a ľudia, ktorí nechcú byť poistení pre pár eur mesačne, na to môžu v budúcnosti doplatiť. Nie je dôležité riešiť poistenie zbytočných vecí, ale len tých podstatných, na ktoré nemá človek k dispozícii finančnú rezervu a vie tak prísť o kvalitu samotného života. Príkladom nesprávneho poistenia je aj to, že v súčasnosti si ľudia poisťujú motorové vozidlá na vyššie sumy ako ich strechy nad hlavou. V takomto prípade je úlohou kvalitných finančných sprostredkovateľov, agentov a poradcov tieto informácie adekvátne odkomunikovať.

Otázkou 7 „Aké najčastejšie produkty komerčného poistenia využívate?“ sa autorka snažila zistiť mieru využívania jednotlivých produktov.



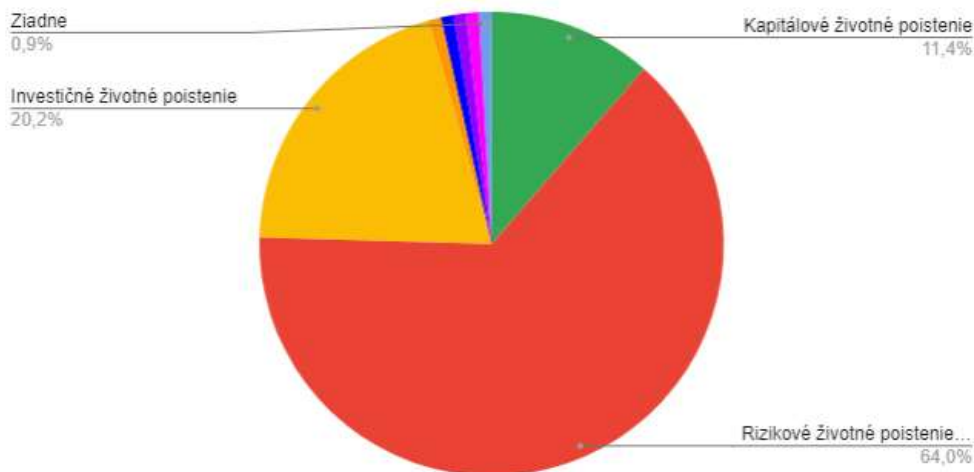
Obr. 6. Využitelnosť produktov komerčného poistenia, vlastné spracovanie.

Najčastejšou odpoveďou u opýtaných je poistenie motorových vozidiel, ktoré označilo až 95 opýtaných z celkového počtu 132. Keďže sa poistenie motorových vozidiel viaže na Zákon č. 381/2001 Z. z. o povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla a o zmene a doplnení niektorých zákonov, je pochopiteľné, že ak sa v rodine nachádza čo i len jedno motorové vozidlo, opýtaní majú skúsenosť s týmto poistením. Z osobnej praxe autorky sa v rodinách často neobjavuje len jedno motorové vozidlo, ale ide o viaceré vozidlá v jednej domácnosti. Ďalej sa v odpovediach vyskytuje veľmi často odpoveď poistenie nehnuteľností. Nehnuteľnosť je niečo, čo človek získava tvrdou prácou. Ak už to získa, cení si to a snaží sa to chrániť. Aby

predišiel možným nepriaznivým udalostiam, je tu poistenie nehnuteľností. Dokonca pri poskytovaní hypotekárneho úveru na kúpu či výstavbu nehnuteľností, sa banka pred načerpaním finančných prostriedkov uistí, že nehnuteľnosť je poistená a žiada si k tomu adekvátny doklad (poistnú zmluvu, doklad o zaplatení poistného a vinkulačné tlačivo v prospech banky).

Druhou najväčšou označenou skupinou u opýtaných bolo životné poistenie, ktoré autorka bude ďalej bližšie rozoberať aj v nasledujúcich otázkach. Pri danej otázke označilo životné poistenie až 89 z opýtaných. V neposlednom rade označili opýtaní aj odpoveď poistenie zodpovednosti pri výkone povolania, ktoré je taktiež bežnou súčasťou života niekoľkých povolání. Išlo o 15 opýtaných ľudí. Poistenie zodpovednosti pri výkone povolania môžu využívať jednotliví zamestnanci, ktorí majú veľkú zodpovednosť a boja sa, že pri výkone povolania môžu firme spôsobiť škody. Taktiež samotné firmy poisťujú svojich zamestnancov, ak ide o fyzicky či psychicky náročnú prácu alebo ak ide o kľúčových zamestnancov firmy a toto poistenie vnímajú ako benefit.

Na otázku 8 „Pri životnom poistení využívate...?“ označovali opýtaní viacero možností. Ich odpovede je vidieť na tomto grafe.



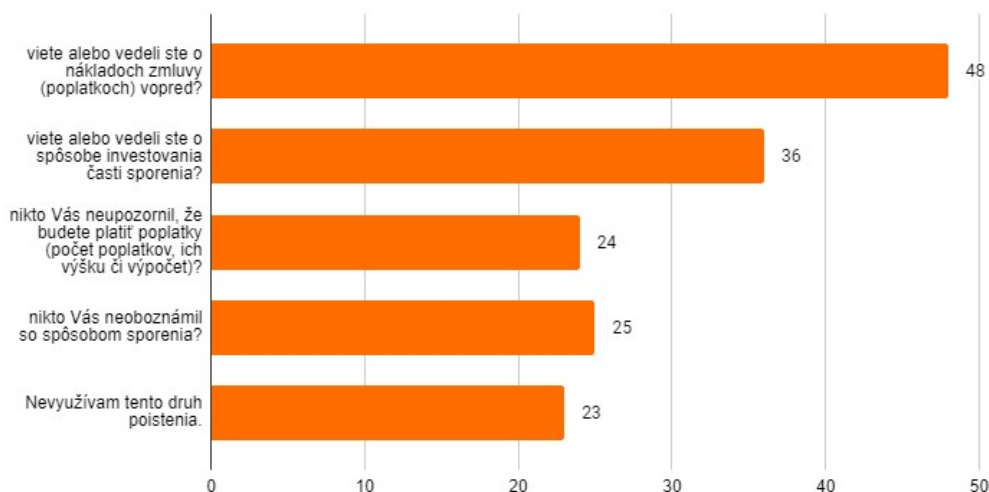
Obr. 7. Využitelnosť komerčných životných poistení, vlastné spracovanie.

64 % opýtaných ľudí využíva aktuálne rizikové životné poistenie. Rizikové životné poistenie nie je spojené so sporiacou zložkou, a teda slúži vyslovene na krytie rizík. Je veľmi transparentné, vedia si ho ľudia kedykoľvek meniť vzhľadom k ich aktuálnej životnej situácii. Ak u týchto opýtaných pôjde o cenu poistenia, vedia si krytie kedykoľvek preniesť do konkurenčnej poisťovni, ak im ju ponúkne lepšiu. 20,2 % opýtaných využíva investičné životné poistenie, ktoré okrem samotného krytia obsahuje aj investovanie do fondov.

Z investovanej časti si však poisťovňa často odpočíta prvotné poplatky a až následne zvyšok peňažných prostriedkov pošle správcovskej spoločnosti na ich zhodnotenie. Preto sa pri týchto produktoch stretáva autorka s častými nezhodami medzi nespokojnými klientmi a poisťovňami, ktoré jednotlivé poplatky interpretujú malými písmenami v poisťných podmienkach.

Pri kapitálových životných poisteniach, ktoré aktuálne využíva 11,4 % opýtaných, sa taktiež časť prostriedkov zhodnocuje. Pri kapitálových poisteniach je známa technická úroková miera a tiež poisťná suma pri dožití sa konca poisťnej doby alebo pri smrti. Z autorkiných skúseností ide o viacero kombinácií pre dožitie a smrť. Tieto kapitálové životné poistenia sú staršou verziou investičných poistení, keď rodičia tieto poistenia so sporením spisovali predovšetkým deťom za účelom nasporenia na ich štúdium či svadbu a pod. Zvyšné percento opýtaných len dopĺňa odpovede o to, že aktuálne životné poistenie nevyužíva. Títo opýtaní v predošlých odpovediach zväčša uvádzali, že využívajú iné druhy poistenia ako poistenie motorových vozidiel či nehnuteľností.

Na otázku 9 „V prípade kapitálového/investičného poistenia...“ vidieť nasledujúce odpovede.



Obr. 8. Poplatková štruktúra, investičná stratégia, vlastné spracovanie.

Táto otázka je jedna z kľúčových otázok tohto dotazníka. Vystihuje to, ako veľmi si opýtaní uvedomujú možnosti sporenia a poplatkovú štruktúru, keď vstupujú do poistenia so sporením, spolu so systémom poskytovania týchto produktov na slovenskom trhu. Jedna časť otázky upozorňuje na náklady zmlúv poistenia so sporením. 48 opýtaných bolo oboznámených s poplatkami vopred, no 24 ďalších sa k týmto informáciám nedostalo vôbec. Ide o 33,34 % opýtaných, ktorí odpovedali na túto otázku. Druhá časť otázky pozostáva

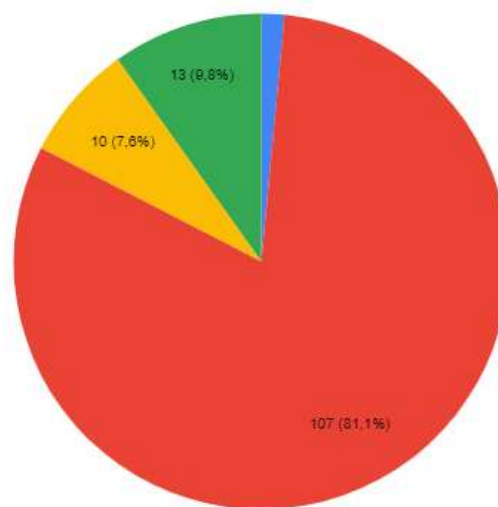
z otázok k investovaniu čiastky peňažných prostriedkov. 34 opýtaných odpovedalo, že vedia alebo vedeli o spôsobe sporenia, no ďalších 25 odpovedalo, že o tom nevedeli alebo ich na to nik neupozornil pri uzatváraní zmluvy. Ide teda o viac ako 42 % opýtaných.

Z osobných skúseností autorky je tento percentuálny pomer neznalých ľudí, ktorí sa o poplatkoch či stratégií sporenia nedozvedia po celý čas trvania ich zmluvy, podstatne väčší. Častokrát sa pri svojej praxi stretáva s negatívnymi ohlasmi, ako napr. „Boli sme oklamaní.“, „Nikto nám nepovedal o poplatkoch.“, „Keď sme vyberali svoje peniaze, dostali sme len polovicu z toho, čo sme vložili.“ alebo „Vraveli nám, že tam poplatky nie sú.“, či „Povedali nám, že ide o sporenie do dôchodku.“

Na mieste je otázka, či by daní ľudia do poistenia so sporením vstúpili, ak by o poplatkovej štruktúre a forme sporenia investičnej čiastky vedeli. Zvyšných 23 opýtaných nevyužíva tento druh poistenia.

Otázka 10 „Kvalita vs. cena“ znázorňuje vzťah ceny a kvality u opýtaných ľudí.

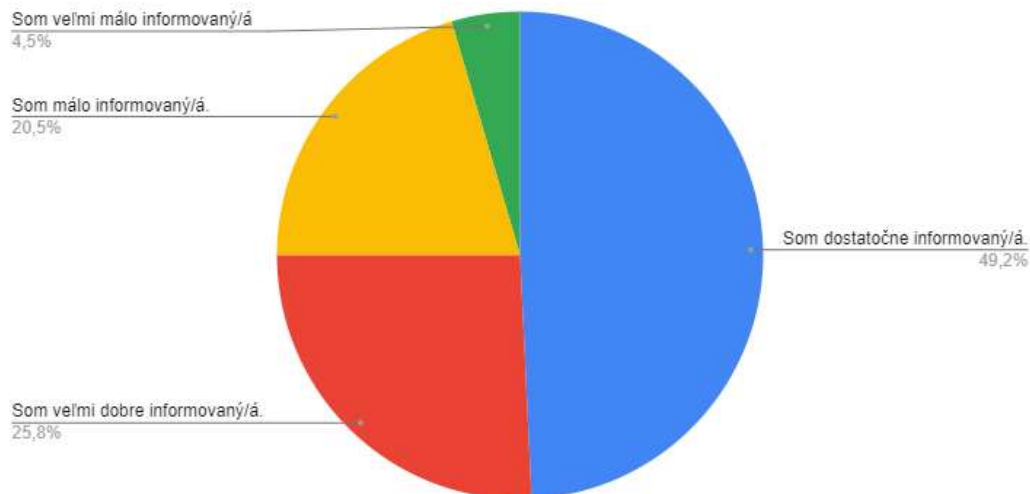
- Nehodnotím kvalitu, chcem nízku cenu.
- Zvažujem kvalitu aj cenu.
- Dávam prednosť kvalite za vyššiu cenu.
- Skôr dávam prednosť nízkej cene pred vyššou kvalitou.



Obr. 9. Kvalita vs. cena, vlastné spracovanie.

Na otázku ohľadom kvality a ceny 81,1 % opýtaných odpovedalo, že zvažujú cenu aj kvalitu, čo je veľmi dobré. Dokonca 7,6 % opýtaných dáva prednosť kvalite a uvedomujú si váhu poistenia v ich životoch. 9,8 % opýtaných dáva prednosť nižšej cene aj za cenu, že utrpí kvalita komerčného poistenia. Zvyšných 1,5 % ľudí nehodnotí vôbec kvalitu, ale uzatvárajú komerčné poistenia najmä v nízkej cenovej relácii. Títo ľudia by na to mohli v budúcnosti doplatiť pri poistnom plnení v prípade nepriaznivej udalosti.

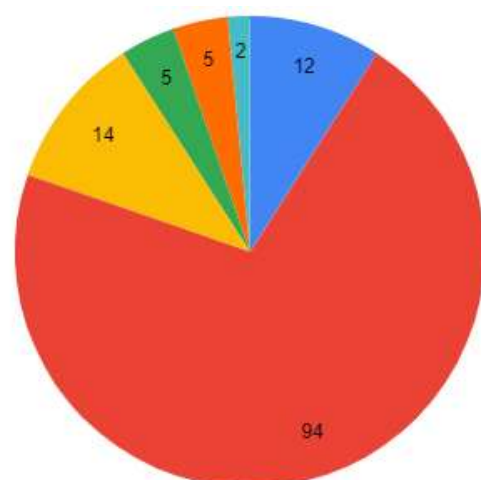
Otázkou 11 „Ste dostatočne informovaný/á o produktoch poistenia pri ich zakúpení?“ autorka rieši informovanosť pri samotnom uzavretí poistenej zmluvy.



Obr. 10. Informovanosť pri kúpe produktu komerčného poistenia, vlastné spracovanie. Informácia je niečo, na základe čoho sa vedia ľudia rozhodovať. Ak majú dostatočné množstvo informácií, aj príslušné rozhodnutia tomu nasvedčujú. Ak majú málo informácií, o to väčšia šanca je, že sa rozhodnú zle. Aj o tom je táto otázka, na ktorú odpovedalo až 49,2 % opýtaných, že sú dostatočne informovaní, keď dojednávajú komerčné poistenie. Veľmi dobrú informovanosť potvrdila aj skupina s 25,8 %. Menej informovanú skupinu tvorí 20,5 % opýtaných a veľmi málo informovaných len 4,5 %. Skupinu veľmi málo informovaných tvorili ľudia, ktorí už v predošlých odpovediach naznačili nedôveru voči komerčným poisťovniam či nevyužívali, alebo dnes aktívne nevyužívajú žiadnu formu komerčného poistenia.

Na otázku 12 „V akej chvíli najčastejšie riešite detaily jednotlivých svojich produktov poistenia?“

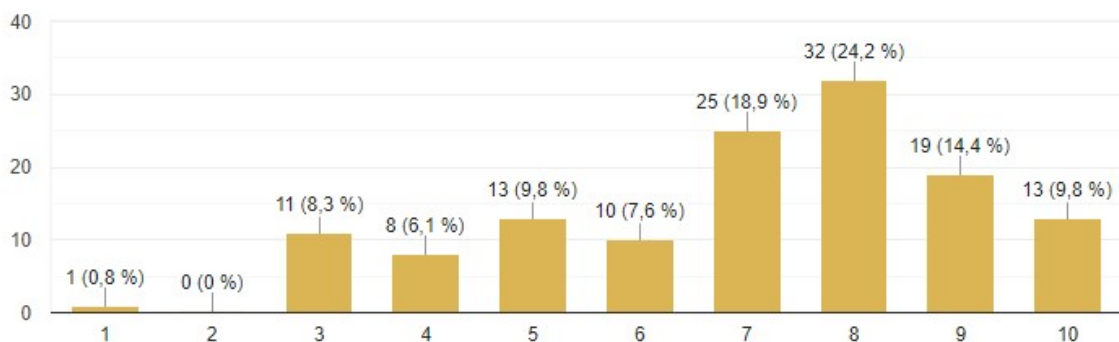
- Pri poistnom plnení.
- Ešte pred jeho zakúpením.
- Ak nastane nejaký problém.
- Rieši to manžel/manželka, partner/partnerka či iný príslušník rodiny
- Po jeho zakúpení.
- Vôbec sa neinformujem.



Obr.11. Moment riešenia detailov poistných produktov, vlastné spracovanie.

71,2 % z celkového počtu opýtaných rieši detaily komerčných poistení ešte pred jeho zakúpením, čo sedí aj s odpoveďami predošlej otázky o informovanosti opýtaných. 14 ľudí rieši detailne svoj produkt až na poslednú chvíľu a tá je, keď už nastane nejaký problém. 12 ľudí rieši detaily pri poistnom plnení, keď zisťujú aké podmienky musia spĺňať, aby im bolo poistné plnenie vyplatené. 5 ľudí prenecháva zodpovednosť pri detailných záležitostiach produktov na svojich partnerov či iných príslušníkov rodiny. Z autorkiných skúseností je vždy jeden člen rodiny viac aktívny, čo sa týka financií. Zväčša, ak niekto rieši poistenie, ide o manželky v domácnosti, ktoré prerozdeľujú finančné prostriedky. To sa potvrdilo aj v tomto dotazníku. Ďalších 5 opýtaných reagovalo na túto otázku, že riešia tieto detaily až po zakúpení, keď je už ale často neskoro. 2 opýtaní sa dokonca vôbec neinformujú o detailoch svojich produktov. Ide o mladších ľudí do 25 a do 35 rokov.

Na otázku 13 „Nakoľko myslíte, že máte dostatočnú finančnú gramotnosť?“ sú nasledujúce odpovede.



Obr. 12. Úroveň finančnej gramotnosti, vlastné spracovanie.

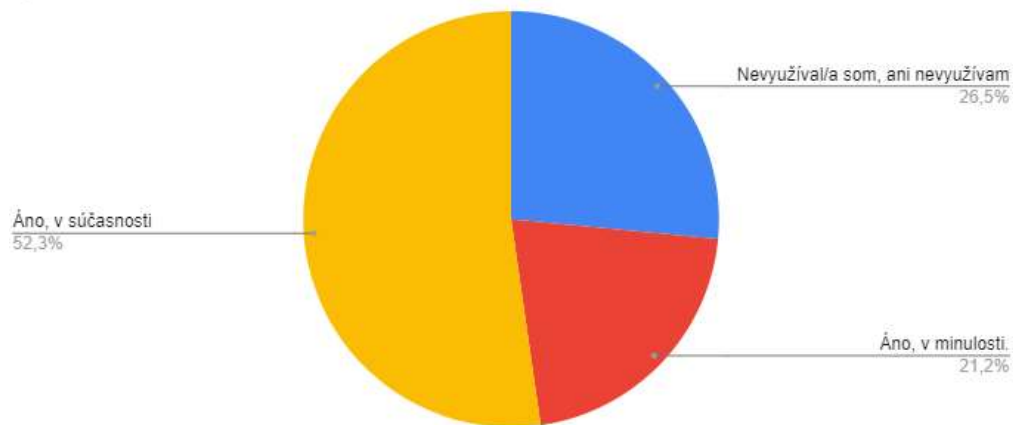
Túto otázku si denne kladie mnoho ľudí. Finančná gramotnosť v dnešnej dobe patrí k základným zručnostiam v živote ľudí. Rovnako, ako sa ľudia učia čítať, písať, počítať, je dnes veľmi dôležité byť zručný aj v technológiách a byť aj finančne gramotný. Národný štandard finančnej gramotnosti ministerstva školstva a ministerstva financií charakterizuje finančnú gramotnosť ako:

„schopnosť využívať poznatky, zručnosti a skúsenosti na efektívne riadenie vlastných finančných zdrojov s cieľom zaistiť celoživotné finančné zabezpečenie seba a svojej domácnosti“.

Istí sú si finančnou gramotnosťou len 13 opýtaní, čo je 9,8 % zo všetkých opýtaných. Takmer istí sú si viacerí a tých je 57,5 % od stupňa 7 po 9. Menej finančne gramotní sa pokladajú opýtaní od stupňa 3 do 6 a tých je 31 % a stupeň 1 finančnej gramotnosti označil len jeden

z opýtaných. Ide o muža do 25 rokov, aktuálne nič z komerčného poistenia nevyužíva a vôbec nie je informovaný. Predpoklad autorky je, že sa o všetko zatiaľ aktívne starajú jeho rodičia. Autorka ďalej subjektívne hodnotila aj stupne finančnej gramotnosti u opýtaných.

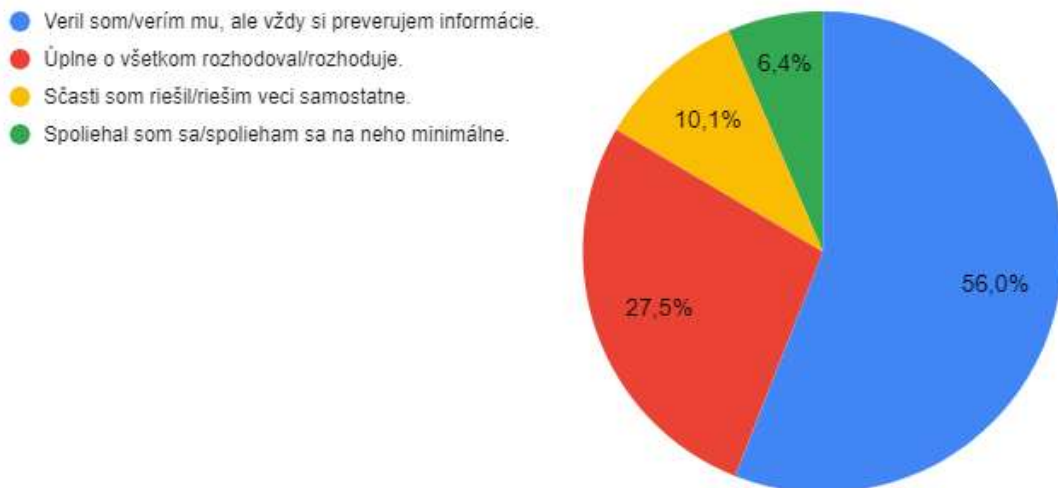
Na otázku 14 „Využívali ste/využívate služby finančného sprostredkovateľa?“ majú opýtaní tieto odpovede.



Obr. 13. Využívanie finančného sprostredkovateľa, vlastné spracovanie.

Finančné sprostredkovanie je dobrá pomoc pre ľudí, ktorí sa vo svete financií strácajú. Ide o možnosť sprostredkovať im kvalitnú službu, ušetriť čas s vybavovaním komerčného poistenia alebo iných produktov a ich následný servis. Niekedy sa ľudia zapoja aj do vzdelávania vo svete financií, a tak nadobudnú lepšiu finančnú gramotnosť pre seba aj svojich blízkych. Na slovenskom trhu zo skúseností autorky ale finančné sprostredkovanie roky nesie negatívny nádych. Vďaka tomu, že oblasť financií je atraktívna aj z pohľadu príjmov pre sprostredkovateľov, sa často zabúda na potreby ľudí a sprostredkovatelia idú len za svojimi cieľmi. Táto otázka sa viaže priamo na využívanie tejto možnosti. V súčasnosti využíva finančného sprostredkovateľa 52,3 % opýtaných. V minulosti ho využívalo 21,2 % opýtaných. Čo sa týka zvyšných 26,5 % opýtaných, tak tí nikdy nevyužívali služby finančného sprostredkovateľa alebo ho ani aktuálne nevyužívajú.

Na poslednú otázku 15 „Ak ste využívali/využívate finančného sprostredkovateľa, na koľko ste sa na neho spoliehali?“ opýtaní označovali tieto odpovede.



Obr. 14. Miera spoliehania sa na finančného sprostredkovateľa, vlastné spracovanie. Ako veľmi si pripustia opýtaní finančného sprostredkovateľa, ak ho využívajú, k ich financiám, znázorňuje tento graf. Až 56 % opýtaných verí svojmu sprostredkovateľovi, ale informácie si ďalej preveruje, čo prispieva aj k lepšej finančnej gramotnosti. Avšak iba vtedy, ak pracujú s reálnymi faktami. 27,5 % pripúšťa finančného sprostredkovateľa k financiám v plnej miere a prispôsobuje mu kompletne všetky rozhodnutia. 10,1 % si stále sčasti rieši financie vo svojej rézii a zvyšných 6,4 % opýtaných sa na neho spolieha len minimálne s určitými prosbami.

6.1.1 Zhodnotenie trendu na základe dotazníkového šetrenia

Z dotazníkového šetrenia vyplýva, že ľudia majú záujem byť poistení. Veľká časť je dobrovoľne komerčne poistená a využíva tak podľa svojej aktuálnej situácie najmä životné poistenie či poistenie nehnuteľnosti a v neposlednom rade aj poistenie zodpovednosti pri výkone povolania. Ďalšia časť ľudí či chce, či nechce, si musí poistiť svoje motorové vozidlo zákonným poistením. Dôležité pri samotnom poistení je aj spokojnosť poistených a dôvera voči ich poskytovateľom, teda poisťovniam, kde autorka zistila prevládajúcu spokojnosť a dôveru. Autorka usudzuje, že u ľudí s nižšou dôverou voči poisťovniam dochádzalo k negatívnej skúsenosti s poistným plnením. Zo skúsenosti ide častokrát o výluky poisťovní, ktoré uvádza malými písmenkami vo všeobecných poistných podmienkach. Ľudia si ich môžu zle vysvetliť, a tak očakávané poistné plnenie neobdržia. Akonáhle prichádza k tejto skutočnosti, podávajú výpovede poistných zmlúv. Druhým variantom bývajú aj ďalej spomínané poplatky či možnosti sporenia, ktoré sa neinterpretujú správne.

Pri konkrétnejších otázkach na komerčné životné poistenie autorka zisťuje, že najviac ľudí reaguje pozitívne na rizikové životné poistenie, ktoré využívajú najčastejšie. Vedia tak využiť ich transparentosť a konkurenčný boj na trhu v cene a kvalite. Menej ľudí už využíva investičné alebo staršie kapitálové životné poistenie, kde dokonca vyše 33 % ľudí nevedelo alebo nevie vôbec o poplatkoch či zvolenej investičnej stratégii. Veľmi pozitívne hodnotí autorka, že opýtaní zvažujú cenu aj kvalitu a snažia sa informácie o poistných produktoch získavať ešte pri ich uzatváraní. Aj jednotlivé detaily zisťujú najčastejšie ešte pred zakúpením produktu.

Autorka ďalej zisťovala finančnú gramotnosť ľudí, kde sa mali sami bodovo ohodnotiť. K strane gramotných ľudí sa priklonila väčšia polovica opýtaných. Ako sa však vzdelávajú vo finančnej gramotnosti je otázne. Dostupných zdrojov na internete je neúrekom, a preto je dnes obtiažne zhodnotiť, ktorý zdroj je relevantný a ktorý naopak nie. Ak sa poistený chce vzdelávať, mal by vyhľadávať odborníkov v danej oblasti, čítať odborné knihy, sledovať odborné články. V prípade, že využíva finančného sprostredkovateľa k týmto informáciám a spolieha sa na neho, ako väčšina z opýtaných, mal by si taktiež preveriť jeho odbornosť. Mal by si vopred zistiť, či má certifikáciu na všetky oblasti finančného trhu a ak nie, tak pri tých oblastiach, na ktoré licenciu nemá, by sa nemal na neho obracať. Taktiež by si mal preveriť, v akej spoločnosti pôsobí jeho sprostredkovateľ, aké meno má spoločnosť na trhu.

6.2 Štatistika poskytovania jednotlivých druhov životných poistení v SR

Autorka touto štatistikou zisťuje, ako sa trendu v životnom poistení prispôsobujú slovenské poisťovne. Autorka trend dokazovala na top 10 poisťovniach na slovenskom trhu. Rebríček top 10 poisťovní sa vzťahuje k aktuálnemu dátumu, a to k marcu 2020. Do top 10 sa dostali bodovaním a získané body mali za zobrazenia článkov, ktoré boli poisťovňou asociované, ďalej za odosielanie článkov, za zobrazovanie profilu danej poisťovne a tiež za klikanie užívateľov na hyperlinky, na sponzorské odkazy, bannery a pod. Všetky tieto činnosti mali súvis s danou poisťovňou.

Postupne tak autorka charakterizuje jednotlivé poistné produkty od poistenia dožitia cez poistenie študijných nákladov či pohrebné poistenie až po kapitálové životné poistenie v jednotlivých poisťovniach. Nasledujúce tabuľky sú vlastným spracovaním autorky. Farby okien tabuliek znázorňujú ponuku poisťovní, a to nasledovne:

- zelená farba – znázorňuje, že poisťovňa ponúka daný poistný produkt,
- žltá farba – kde poisťovne poistný produkt neponúkajú, ale spravujú ho,

- oranžová farba – označuje, že poisťovne plánujú v najbližšej dobe tento poistný produkt poskytnúť,
- červená farba – uvádza sa tam, kde poisťovne daný poistný produkt vôbec neponúkajú.

Údaje v tabuľkách sú čerpané zo Slovenskej Asociácie poisťovní. Na otázku autorky, prečo údaje v roku 2017 chýbajú, dostala odpoveď z oddelenia Životného poistenia, že sa uvažovalo o ukončení zverejňovania tejto štatistiky, no v roku 2018 opäť začali so zberom dát. Späťne by to bolo ale náročné zisťovať. Pri NN Životnej poisťovni, a.s., je nutné uviesť, že dňa 23.3. 2015 oficiálne prebrala ING Životnú poisťovňu, a.s.

6.2.1 Poistenie pre prípad dožitia

| Poisťovne/roky | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Allianz - Slov. poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Generali Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOOPERATIVA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| AXA životní pojišťovna, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNION poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| ČSOB Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| NN Životná poisťovňa, a.s. (ING) | | | | | | | | | | | |
| Wustenrot poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNIQA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |

Obr. 15. Poistenie pre prípad dožitia, vlastné spracovanie.

Z tabuľky 1 je zrejmé, že poistenie na dožitie má na slovenskom poistnom trhu vysoké zastúpenie. Okrem troch poisťovní, a to Allianz – Slovenskej poisťovne, a. s., Generali Poisťovne, a. s. a tiež UNION poisťovne, a. s. sa v súčasnosti aktívne ponúka. Ako autorka vyššie v diplomovej práci uvádza, poistenie na dožitie je poistením, keď sa poistený musí dožiť konca dohodnutej doby poistnej zmluvy, ak chce obdržať poistné plnenie. Tieto poistenia sa uzatvárali predovšetkým deťom, ak im chceli rodičia nasporiť peniaze a pri určitom veku ako 18 či 25 rokov im ich chceli venovať. Alebo ak ich chceli rodičia použiť na štúdium detí, či ako veno na svadbu. Dožitie sa mohlo kombinovať aj pre viac udalostí. Pri smrti však nevzniká nárok oprávneným osobám na poistné plnenie.

6.2.2 Poistenie študijných nákladov

| Poistovne/roky | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Allianz - Slov. poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Generali Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOOPERATIVA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| AXA životní poisťovna, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNION poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| ČSOB Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| NN Životná poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Wustenrot poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNIQA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |

Obr. 16. Poistenie študijných nákladov, vlastné spracovanie.

Čo sa týka poistenia študijných nákladov, z tabuľky 2 vidieť, že sa na slovenskom poistnom trhu postupne vytráca. Kým v roku 2009 ponúkala toto poistenie väčšia polovica z uvedených poisťovní, aktuálne ide už len o jednu, a to KOMUNÁLNU poisťovňu, a. s.. Toto poistenie vzniklo postupne, ako sa objavovali vyššie nároky zamestnávateľov na vzdelanejších zamestnancov s bakalárskym či inžinierskym titulom. Náklady na štúdiá zahrňajú náklady na ubytovanie mimo svojho domova, na stravovanie, tiež na študijné materiály, ktoré častokrát nie sú najlacnejšie alebo aj náklady na dopravu do miesta vysokej školy. Tieto náklady sa v súčasnosti pohybujú na úrovni od cca 2 500 Eur - 3 500 Eur za celé obdobie štúdia v rámci SR. Mnoho ľudí sa v minulosti snažilo predísť jednorázovým vysokým nákladom, keď ich dieťa dospeje do vysokoškolského veku, a takto si boli schopní zabezpečiť rezervu. Dnes ale zo skúsenosti autorky ľudia viac využívajú sporiace účty v bankách, sporenie cez podielové fondy a na poistenia svoje peniaze už za týmto účelom nedávajú.

6.2.3 Dôchodkové poistenie

| Poistovne/roky | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Allianz - Slov. poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Generali Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOOPERATIVA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| AXA životní poisťovna, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNION poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| ČSOB Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| NN Životná poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Wustenrot poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNIQA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |

Obr. 17. Dôchodkové poistenie, vlastné spracovanie.

Keďže životné dôchodkové poistenie má za cieľ zlepšiť životný štandard v dôchodkovom veku ľudí, ide stále o atraktívny poistný produkt. Na základe tabuľky je viditeľné určité obmieňanie v rámci jeho poskytovania poisťovňami, ale poistený si vždy vedel vybrať z viacerých variantov. Poisteným malo zaručiť, že sa im bude lepšie finančne dariť v starobe,

čím vyššie poistné budú platiť počas pracovných rokov a čím dlhšiu dobu. Po skončení platenia majú nárok si poistnú sumu vybrať buď celú naraz, alebo postupne v mesačnej čiastke.

Z autorkiných skúseností slovenská demografia nasvedčuje tomu, že štát na princípe solidarnosti neutiahne vyplácanie dôchodkov. Už v súčasnej situácii, kedy sa postupne dostávajú do dôchodkového veku baby boomy z rokov šesťdesiatych a následne potom aj z osemdesiatych rokov, má štát obrovské problémy. Ľudia riešia individuálne formy sporenia na zabezpečenie vlastných dôchodkov. Okrem štátneho II. a III. dôchodkového piliera je to dnes nevyhnutnosťou. Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s. sa roky snažila ponúknuť dôchodkové poistenie na trh. Podarilo sa jej to až v roku 2019. Pri Axa životnej poisťovni vidíme, že tento druh poistenia nie je jej silnou stránkou.

6.2.4 Pohrebné poistenie

| Poisťovne/roky | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Allianz - Slov. poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Generali Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOOPERATIVA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| AXA životní pojišťovna, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNION poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| ČSOB Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| NN Životná poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Wustenrot poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNIQA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |

Obr. 18. Pohrebné poistenie, vlastné spracovanie.

Výhodou pohrebných poistení oproti poisteniam smrti je, že sa vopred neudáva poistná doba. Pre poisteného z toho vyplýva, že je krytý, až pokým k jeho poslednej rozlúčke nedôjde. V tom momente sa vypláca poistné plnenie pozostalým osobám zväčša veľmi rýchlo. Priemerné náklady na pohreb sú v súčasnosti okolo 900 eur mimo nákladov na kar po pohrebe, ktorý sa organizuje pri väčšom počte pozostalých. Náklad 900 eur zahŕňa najmä náklady na:

- prevoz rakvy do márnice,
- uloženie v chladiacom zariadení,
- preprava pohrebným vozidlom,
- oblečenie zosnulého, holenie, kozmetické úpravy,
- kópia úmrtného listu,
- rakva,
- najom hrobového miesta,

- účasť konajúceho pohrebný obrad.

Napriek tomu sa však pohrebné poistenia nezvyknú vo veľkej miere poskytovať. Z tabuľky môžeme vidieť vývoj v ich poskytovaní a gro poisťovní od roku 2009 ich neponúkalo. Situácia sa rokmi veľmi nemenila a súčasne tak poskytujú pohrebné poistenie len KOOOPERATIVA poisťovňa, a. s., KOMUNÁLNA poisťovňa, a. s., Wüstenrot poisťovňa, a. s. a tiež UNIQA poisťovňa, a. s..

6.2.5 Investičné životné poistenie

| Poisťovne/roky | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Allianz - Slov. poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Generali Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOOOPERATIVA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| AXA životní pojišťovna, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNION poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| ČSOB Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| NN Životná poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Wüstenrot poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNIQA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |

Obr.19. Investičné životné poistenie, vlastné spracovanie.

Investičné životné poistenie je novodobým trendom v poskytovaní poistenia so sporením. Viacero poisťovní a sprostredkovateľských spoločností ho v SR ponúka ako svoj hlavný produkt. Preto vidíme aj na tabuľke, že ho ponúkajú všetky poisťovne po celú dobu s výnimkou KOMUNÁLNEJ poisťovne, a. s. v časoch od 2009 do 2013 či UNION poisťovne, a. s., ktorá ho podľa dát od 2018 už len spravuje. Z autorkiných skúseností je investičné životné poistenie na slovenskom poistnom trhu dlhoročne obľúbeným produktom. Pokým neboli ľuďom dostupné iné možnosti sporenia deťom, sporenia na predčasné splatenie hypotéky či do dôchodku cez priame investovanie do podielových fondov, tak boli stále v popredí. V súčasnosti sa ale často upozorňuje na vysoké poplatky, ktoré investičné životné poistenia v sebe skrývajú. Poplatky neboli poisteným v úvode predstavované, keďže ani samotní sprostredkovatelia či poisťní agenti o nich nevedeli. Stávalo sa tak čoraz častejšie, že pri vyplácaní nasporenej sumy sa poistení cítili podvedení. Autorka pre porovnanie aktuálnej situácie pri poskytovaní investičného životného poistenia použila aj situáciu v Českej republike, kde ČNB (dohledový benchmark 5/2013) už v roku 2013 upozorňovala na nekalé praktiky poisťovní pri predaji týchto produktov. Zdôrazňovala nutnosť odlíšenia poistného produktu od ostatných produktov na trhu, aby si ho poistený nepomýlil, napr. so sporením v banke. Pri zdôrazňovaní použila v prílohách aj príklady nekalých praktík, ako napr.:

- „Výhodné zhodnotenie prostriedkov.“
- „Investičné životné poistenie je:
 - vhodné sporenie na dôchodok,
 - flexibilné nastavenie sporenia a poistnej zložky,
 - zo sporiacej zložky poistného si môžete tvoriť svoje vlastné investičné portfólio,
 - životné alebo dôchodkové poistenie zamerané na sporenie.“
- „Investičné životné poistenie:
 - Z poistenia je možné vybrať peniaze bez toho, aby ste ho museli zrušiť.
 - V priebehu trvania poistenia je možné z poisťovnej zmluvy čerpať finančné prostriedky.“

Toto všetko plus ďalšie príklady interpretácie investičného životného poistenia preukázajú ČNB. V Dohledovom benchmarku 5/2013 ČNB nie len vymenúva jednotlivé príklady, ale dokladá k tomu aj príslušné vysvetlenie v čom vidí problém.

6.2.6 Kapitálové životné poistenie

| Poisťovne/roky | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Allianz - Slov. poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Generali Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOOPERATIVA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| AXA životní poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNION poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| ČSOB Poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| NN Životná poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| Wustenrot poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |
| UNIQA poisťovňa, a.s. | | | | | | | | | | | |

Obr. 20. Kapitálové životné poistenie, vlastné spracovanie.

Kapitálové životné poistenie podľa tabuľky stráca na slovenskom trhu svoju hodnotu. Podľa všetkého ho vystrieda pomaly, ale isto investičné životné poistenie, ktoré je svojím spôsobom pre ľudí v mnohom prijateľnejšie. Je to vidieť aj v posledných rokoch, keď postupne poisťovne prestávajú tento poistný produkt ponúkať. Z vybraných poisťovní je to už len polovica, no ešte na začiatku to boli kompletne všetky.

Z autorkiných skúseností vyplýva, že pokiaľ zmluvy kapitálového poistenia mali ako takú technickú úrokovú mieru, vo výške 5 – 6 %, u poistených boli v obľube. Rokmi sa ale technická úroková miera znižovala a prichádzali nové investičné životné poistenia, ktoré boli lákavé nielen pre poistených, ale aj pre poistných agentov či finančných sprostredkovateľov cez odmeny. Súčasná technická úroková miera je na úrovni 1%, no len

miera inflácie v SR za február 2020 je na úrovni 3 %. To je ďalší argument, prečo tieto sporenia cez kapitálové životné poistenie dnes nedávajú význam.

Autorka na záver tejto štatistiky potvrdzuje to, že poisťovne pri vybraných druhoch poistenia menia svoje preferencie. Postupne upúšťajú od poistenia študijných nákladov, od kapitálových životných poistení. Poistenia dôchodkové, na dožitie a poistenie pohrebné majú stále rovnaký trend. Pri poistení pohrebných nákladov môže autorka potvrdiť, že nie sú po celú dobu pomerne obľúbeným produktom a aj poisťovne ho poskytujú len zriedka. Medzi top 10 je to len slabšia polovica. U investičného životného poistenia sa preukazuje stále rovnako veľký záujem v poskytovaní poisťovňami na základe dopytu.

6.3 Štatistika percentuálnych zmien počtu poistných zmlúv v SR

Autorka nadväzuje na predošlú štatistiku a zisťuje u vybraných druhov životného poistenia aj počty kusov v rámci viacerých rokov, čo ešte lepšie trend podloží. NBS poskytuje dané hodnoty za roky 2008 až 2015. Na začiatku ich hneď autorka upravuje na medziročné percentuálne zmeny, ktoré potom analyzuje.

| Agregované údaje za životné poistenie | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|--------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|
| Poistenie pre prípad smrti | 7,10% | 5,15% | -14,73% | 0,62% | -1,80% | -2,32% | 9,45% |
| Poistenie na dožitie, zmiešané poistenie a KŽP okrem IŽP | -4,31% | -6,29% | -4,61% | -8,82% | -4,74% | -6,11% | -9,00% |
| Dôchodkové poistenie | -8,44% | -10,23% | -11,43% | -14,49% | -10,38% | -4,87% | -9,64% |
| Investičné životné poistenie (IŽP) | 13,87% | 4,12% | 6,06% | 2,56% | 0,36% | 2,54% | -17,99% |
| Pripoistenie | 7,58% | 10,54% | 2,24% | 6,59% | 3,51% | 2,35% | -7,04% |
| Spolu | 4,21% | 4,73% | -0,54% | 2,02% | 1,05% | 0,34% | -7,40% |

Obr. 21. Percentuálne zmeny počtu poistných zmlúv v SR, vlastné spracovanie.

Z tabuľky je pri niektorých poisteniach vidieť rapidnejšie zmeny, pri niektorých len mierne. Pri poistení pre prípad smrti je vidieť výraznejší pokles v roku 2011, následne len malé stúpanie a hneď potom opäť v rokoch 2013, 2014 záporné čísla. Rok 2015 ale vylepšil štatistiku a počty poistenia pre prípad smrti vyrástli o 9,45 %.

Pri poisteniach na dožitie, zmiešaných a kapitálových poisteniach je možné hovoriť o slabnúcej popularite, rovnako ako pri dôchodkových poisteniach. Neustály pokles počtu týchto poistení tomu nasvedčuje. Ľudia v súčasnosti neinvestujú peniaze do daných produktov. Viac ich investujú do investičného životného poistenia, kde je to zrejme z prvých rokov štatistiky, alebo do pripoistení. Okrem roku 2015, keď investičné životné poistenie oslabilo o 17,99 % a pripoistenia klesli o 7,04 %. V roku 2015 ale slovenský poistný trh zaznamenal aj celkový pokles počtu životných poistných zmlúv o 7,40 %.

Napriek tomu, že každý poistný produkt dnes na trhu v poisťovniach nájdeme, to ako veľmi je obľúbený, je tu lepšie vidieť. Je zrejmé, že pokles investičných životných poistení v roku 2015 má za následok aj dnešné subjektívne hodnotenie ľudí a následné vyzdvihnutie hodnoty pripoistení, ktoré sú typické pre rizikové životné poistenia. Je tak možné predpokladať, že v súčasnosti by sa poklesy v štatistikách u investičných poistení mohli opäť opakovať. Hoci autorka nemá ďalšiu štatistiku v počte poistných zmlúv od roku 2016, zamerala sa na hrubé predpísané poistné, ktoré sa bude v práci spomínať hneď v ďalšej štatistike. V roku 2016 v investičných životných poisteniach pokleslo o 11 %, nasledujúci rok stúplo o 21 % a potom v roku 2018 sa rast opäť spomalil a hrubé predpísané poistné rástlo len o 5,8 %. Tieto dáta boli dostupné v analýzach finančného sektora od NBS za dané roky.

6.4 Štatistika hrubého priameho predpísaného poistného vo vybraných krajinách EÚ

V tejto štatistike ide autorke o zistenie trendov vo vybraných krajinách EÚ, ku ktorým sa prikláňa aj trend v SR. Autorka zo skúseností vie, že trend v Českej republike (ďalej ČR) bol hnacím motorom pre zamyslenie sa nad poistným trhom aj v SR. Preto jednou z vybraných krajín je práve ČR. Medzi ďalšie zvolené krajiny spadajú aj Belgicko, Fínsko, Dánsko, Švajčiarsko či Maďarsko a ďalšie. Spoločným ukazovateľom je hrubé predpísané poistné investičných životných poistení a poistení bez možnosti ovplyvniť investičnú zložku.

Je nutné hneď v úvode uviesť rozdiel medzi hrubým predpísaným a hrubým prijatým poistným. Hrubé predpísané poistné je cenou poistenia, ktorú majú poistení v danom roku uhradiť. Hrubé prijaté poistné by bolo už reálne zaplatené v danom roku. V tomto prípade uvádza autorka hrubé predpísané poistné krajín EÚ. Uvádza dokopy dve štatistiky európskych krajín, a to v investičnom životnom poistení a zároveň aj v životnom poistení bez možnosti ovplyvniť jeho investičnú zložku a ďalej ich analyzuje. Štatistiky sú uvádzané v miliónoch eur. Jej významom je porovnať trendy týchto druhov poistení aj v zahraničí.

V týchto štatistikách hrá veľkú úlohu prezentácia samotných investičných životných poistení či druhej skupiny životných poistení. Autorka na základe skúseností usudzuje, že poistný trh je silne subjektívny. Ak sa prikláňajú finanční sprostredkovatelia na stranu poistení so sporením, dokážu rôznymi spôsobmi na ne prilákať ľudí, spolu s podporou poisťovní a medializácie vedia využiť výhody poistenia so sporením v jednom a ľudia sa nechajú nahovoriť. Ďalej sa odvíjajú poistenia aj od trhovej situácie, od priemernej mzdy

obyvateľstva daného štátu, od sociálneho zabezpečenia štátu, od ostatných poistných produktov a poisťovateľov v životnom sektore či od finančnej gramotnosti ľudí v štáte.

Pri prepočte na obyvateľa používa autorka počet obyvateľov daných krajín k 1. 1. 2020.

6.4.1 Investičné životné poistenie

U investičných životných poistení má poistený na výber z viacerých investičných stratégií. Môže teda do budúcnosti ovplyvniť svoje výnosy. Volí si ich podľa toho, či je skôr konzervatívny typ človeka, alebo skôr odvážnejší a tiež podľa veku a dĺžky poistenia so sporením. Často výber investičnej stratégie nie je na samotnom poistenom, ale skôr na poistnom agentovi, finančnom poradcovi či na finančnom sprostredkovateľovi.

Tento typ poistenia so sporením je podľa autorky ale určitým spôsobom pre poistených viazaný. Viazanosť sa týka najmä jednotlivých splátok. Pokiaľ teda poistený uzavrie zmluvu investičného životného poistenia s poisťovňou, zaviazuje sa pravidelne splácať dohodnuté mesačné poistné. Pri sporení sa teda nemôže rozhodnúť nejaké platby vynechať a opäť pokračovať v sporení v danej investičnej stratégii. Pri nedodržaní splátok mu hrozí výpoveď zo strany poisťovne. Viazanosť sa týka aj možností sporenia, a to v tom, že sa poistený nemôže rozhodnúť, že daná stratégia nie je pre neho od určitého momentu vhodná, že budúce príspevky by chcel investovať inak. Akonáhle by chcel meniť stratégiu, mení stratégiu pre všetky peňažné prostriedky na zmluve.

| Country | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| BE | 2 884 | 6 437 | 4 091 | 3 194 | 1 930 | 1 664 | 2 049 | 2 142 | 4 793 | 2 706 | 2 505 | 2 979 | 2 209 | 3 169 |
| CH | 1 175 | 2 133 | 1 421 | 1 549 | 1 795 | 1 885 | 2 440 | 1 993 | 2 178 | 1 957 | 1 438 | 1 618 | 1 619 | 1 593 |
| CZ | 199 | 260 | 412 | 536 | 624 | 798 | 1 228 | 1 287 | 1 323 | 1 105 | 1 203 | 1 128 | 1 117 | 1 131 |
| DE | 6 585 | 7 853 | 9 182 | 10 477 | 11 522 | 11 321 | 11 754 | 12 833 | 12 751 | 13 013 | 13 842 | 15 055 | 15 033 | 15 469 |
| FI | 1 101 | 1 323 | 1 600 | 1 593 | 1 225 | 1 920 | 3 196 | 2 290 | 2 954 | 4 449 | 5 151 | 5 519 | 3 813 | 3 825 |
| FR | 16 784 | 24 371 | 34 671 | 34 388 | 20 448 | 17 963 | 19 259 | 16 543 | 13 824 | 16 815 | 20 457 | 28 426 | 28 085 | 38 392 |
| HU | 355 | 529 | 984 | 1 348 | 1 095 | 870 | 977 | 953 | 907 | 980 | 907 | 728 | 872 | 927 |
| IT | 24 756 | 26 389 | 27 385 | 29 053 | 18 558 | 9 732 | 15 409 | 12 496 | 13 800 | 15 514 | 21 837 | 31 838 | 24 031 | 31 254 |
| NO | 473 | 624 | 897 | 1 196 | 974 | 1 505 | 1 719 | 1 800 | 2 397 | 2 308 | 2 481 | 2 988 | 3 584 | 3 723 |

Obr. 22. Hrubé predpísané poistné v IŽP vo vybraných krajinách EÚ, vlastné spracovanie. Pri pohľade na **Belgicko** a výšku predpísaného poistného investičného životného poistenia, je vidieť, že v roku 2005 bolo v rekordnej výške. Išlo o medziročný rast vo výške 123 % na hodnotu 6 437 mil. eur. Doposiaľ sa v Belgicku nepodarilo dosiahnuť opäť tento vrchol. Ďalší takýto nárast o 123 % s menším vrcholom zaznamenalo Belgicko za rok 2012. Išlo o celkovo najvyššie nárasty v sledovaných krajinách. V prepočte na jedného obyvateľa k 1. 1. 2020 v ročnej sume poistného by zaplatil obyvateľ sumu od cca 176 eur do 273 eur na investičné životné poistenie. Trend tohto poistenia v Belgicku sa stále drží, čo vidieť aj v poslednom roku tabuľky, kde opäť prišlo k nárastu o 43 % na hodnotu 3 169 mil. eur.

Švajčiarsko zaznamenalo vyšší nárast hrubého predpísaného poistného v roku 2005, a to cca 81 % oproti roku 2004, tak ako Belgicko. Najvýraznejšie poklesy zaznamenáva Švajčiarsko v rokoch 2006 na hodnotu 1 421 mil. eur a v roku 2014 na hodnotu 1 438 mil. eur. V prepočte na jedného obyvateľa by v priemere poistený venoval na toto poistenie okolo 205 eur ročne.

Na **českom** poistnom trhu sa investičnému životnému poisteniu darilo. Vysoký nárast hrubého predpísaného poistného pocítil trh v roku 2006, kde jeho úroveň stúpila o 58 % a následne tiež v roku 2010, kde podobne narástol o 53 %. Tento rast sa však spomalil a v roku 2013, kde ČNB upozorňuje na skryté poplatky a nekalé praktiky, pokleslo hrubé predpísané poistné prvýkrát o viac ako 16 %. Následne na to je vidieť ďalšie poklesy aj v rokoch 2015 a 2016 a len mierny nárast v roku 2017. V priemere za dané roky a v prepočte na jedného obyvateľa by jeden obyvateľ venoval do tohto poistenia cca 83 eur v ročnej platbe. V **Nemecku** je badateľný výrazný nárast investičných životných poistení po celú dobu len s miernym poklesom v troch rokoch, kde najväčší pokles bol o 1,74 % v roku 2019. Počas týchto rokov trend v hrubom predpísanom poistnom narástol o cca 135 %. V prepočte na jedného obyvateľa by išlo o platbu okolo 148 eur v ročnej platbe.

Fínsko zaznamenalo väčšie medziročné nárasty hrubého predpísaného poistného v investičnom životnom poistení v rokoch 2009 na hodnotu 1 920 mil. eur, 2010 na hodnotu 3 196 mil. eur a v roku 2013 na hodnotu 4 449 mil. eur. Tieto nárasty boli cez 50 %. V 2016 ale zažilo Fínsko aj pokles trendu v investičnom životnom poistení, a to cez 38 %. **Francúzsko** malo nárasty v investičnom životnom poistení a v hrubom predpísanom poistnom hneď prvé roky vyše 40 % na 16 784 mil. eur a na 24 371 mil. eur, potom trh klesal po dobu troch rokov, kde v druhom naopak zaznamenali Francúzi 40 % pokles. Nasledujúce roky sa strieda pokles s nárastom na trhu v hrubom predpísanom poistnom. **Mad'arsko** pocítilo rasty hrubého predpísaného poistného v investičnom životnom poistení hneď v roku 2005 o 49 %, 2006 až o 86 % na hodnotu 984 mil. eur a tiež v roku 2007 na hodnotu 1 348 mil. eur. Následne na to mali mierne poklesy a vrátili sa až v roku 2017 o 37 %. V **Taliansku** sa investičnému životnému poisteniu spočiatku darilo, no potom zaznamenalo hrubé predpísané poistné poklesy, kde najskôr spadlo o 36 % a hneď potom o 48 %. Trend sa postupne navracal od roku 2012. Rastúci trend v **Nórsku** je očividný po celú sledovanú dobu. Ide o 415 % nárast, aký nebol v žiadnej inej z vybraných krajín. Priemerný prepočet na jedného obyvateľa ukazuje, že poistený venuje na investičné životné poistenie aj 265 eur ročne.

6.4.2 Životné poistenia bez možnosti vplyvu na investičnú stratégiu

Pri týchto životných poisteniach na rozdiel od investičných nie je možné investičnú stratégiu ovplyvniť. Na prvý pohľad z tabuľky možno vidieť, že nejde o také výrazné nárasty a poklesy v hrubom predpísanom poistnom, až na Taliansko v roku 2009. Na druhej strane ide o mnohonásobné vyššie hodnoty v niektorých krajinách EÚ.

| Country | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|
| BE | 16 855 | 18 621 | 16 185 | 18 497 | 17 287 | 16 495 | 16 848 | 16 073 | 15 920 | 13 195 | 13 423 | 11 991 | 12 370 | 11 121 |
| CH | 18 421 | 17 012 | 16 049 | 15 802 | 18 143 | 17 945 | 21 656 | 23 149 | 23 605 | 24 652 | 25 707 | 28 506 | 26 937 | 23 694 |
| CZ | 1 077 | 1 093 | 1 090 | 1 223 | 1 199 | 1 243 | 1 390 | 1 273 | 1 310 | 1 308 | 1 179 | 932 | 791 | 802 |
| DE | 61 814 | 64 783 | 65 690 | 64 957 | 64 784 | 70 050 | 75 405 | 70 357 | 71 331 | 74 424 | 76 464 | 72 945 | 75 741 | 75 174 |
| FI | 9 256 | 9 928 | 10 206 | 10 325 | 11 323 | 10 933 | 12 026 | 12 245 | 13 085 | 13 256 | 13 513 | 13 972 | 14 279 | 14 713 |
| FR | 88 332 | 95 876 | 104 923 | 102 084 | 101 471 | 119 619 | 124 161 | 107 566 | 99 427 | 102 019 | 108 491 | 107 101 | 105 833 | 96 230 |
| HU | 635 | 666 | 687 | 657 | 636 | 650 | 615 | 444 | 459 | 477 | 529 | 684 | 544 | 558 |
| IT | 40 871 | 47 082 | 41 992 | 32 386 | 36 007 | 71 384 | 74 705 | 61 373 | 55 915 | 69 586 | 88 681 | 83 109 | 78 221 | 67 356 |
| NO | 5 965 | 6 960 | 6 373 | 7 237 | 5 743 | 6 003 | 6 882 | 7 495 | 8 821 | 7 414 | 7 681 | 6 434 | 6 554 | 5 714 |

Obr. 23. Životné poistenia bez možnosti vplyvu na investičnú stratégiu vo vybraných krajinách EÚ, vlastné spracovanie.

V **Belgicku** je vidieť, že tieto poistenia sú omnoho populárnejšie. Ich výška je takmer 6-násobná oproti investičným životným poisteniam. Najvyšší nárast zaznamenali v Belgicku zmluvy na úrovni 14 % v roku 2007, najväčší pokles naopak v roku 2013 o 17 %. Na jedného obyvateľa by to mohlo byť okolo 1 320 eur ročne. Vo **Švajčiarsku** ide ešte o väčší rozdiel medzi investičným životným poistením a týmto. Ide o cca 17-násobne väčšie objemy v hrubých predpísaných poistných. V prepočte na obyvateľa k 1. 1. 2020 by to bolo takmer 2 500 eur na kapitálové životné poistenie v ročnej platbe.

V **Čechách** badať podobne ako pri investičných životných poisteniach aj pri poisteniach bez možnosti vplyvu na investičnú stratégiu pokles po roku 2013. Najväčší pokles hrubého predpísaného poistného zaznamenala Česká republika v roku 2015 o 21 %. Po ňom hneď nasledoval druhý najväčší pokles o 15 % v roku 2016. Poistený v priemere zaplatí na toto poistenie cca 107 eur na rok. Hrubé predpísané poistné pre toto životné poistenie v **Nemecku** je tiež charakteristické násobkom investičného životného poistenia. Životné poistenia bez možnosti vplyvu na investičnú stratégiu majú stúpajúcu tendenciu počas sledovaných rokov. O 22 % sa zvýšilo celkové hrubé predpísané poistné. V priemere za dané roky a v prepočte na jedného obyvateľa ide o sumu 873 eur ročnej platby na dané poistenie. Na **fínskom** poistnom trhu je vidieť v hrubom predpísanom poistnom stále mierne stúpajúce hodnoty až na rok 2013, kde mierne pokleslo o 3 %. V celom období bol rast o 59 %. V prepočte na obyvateľa ide o sumu vyššiu ako 2 100 eur ročne, ktorú je poistený ochotný zaplatiť do tohto typu poistenia so sporením.

Francúzsko dosahuje najvyššie čísla zo sledovaných krajín v hrubom predpísanom poistnom za tieto poistenia. Ich čísla sa vyšplhali z 88 332 mil. eur v roku 2004 až do 124 161 mil. eur v roku 2010, následne poklesli na 96 230 mil. eur. V 2018 roku pocítili Francúzi najvyšší rast, a to 18 %. Najväčší pokles potom v roku 2011 o 13 %. Jeden poistený je ochotný zaplatiť za toto poistenie so sporením až do 1 600 eur ročne. V **Maďarsku**, zatiaľ ako v jedinej krajine vidieť opak k investičným poisteniam a jeho hrubému predpísanému poistnému. Kým v investičnom životnom poistení hodnoty časom stúpajú, tu vidíme mierny pokles až pod ich úroveň, ktoré začínajú od roku 2006 jednoznačne prevládať. V 2007 roku sú už v dvojnásobnej hodnote. Napriek všetkému Maďar ako poistený vie investovať do tohto poistenia v priemere len 90 eur ročne. Aj Česká republika zaplatí na obyvateľa v priemere viac. **Taliansko** spomedzi sledovaných krajín zaznamenalo najvyšší medziročný nárast v roku 2009, a to až o 98 % v sume hrubého predpísaného poistného. Druhý najvyšší rast zaznamenalo v roku 2014. Je vidieť, že trend v tomto poistení sa stále drží aj napriek pár menším poklesom. Jeden obyvateľ v Taliansku vie v priemere vložiť 1 014 eur ročne do tohoto typu poistenia. V **Nórsku** badať hneď v 2015 vyššie stúpanie hodnoty hrubého predpísaného poistného o 17 % a tiež v roku 2012 o 18 %. Väčšie poklasy možno vidieť naopak v rokoch 2008, 2013 a 2015. Ide o poklesy nad 15 %. Ak autorka porovná ale hodnotu na začiatku v roku 2004, teda hodnotu 5 965 mil. eur a hodnotu v 2017 5 714 mil. eur, ide o klesajúcu tendenciu v sledovanom období.

Ako je na slovenskom poistnom trhu trend v rizikovitom životnom poistení a v poklese investičných životných poistení, v týchto krajinách je to takto. Pri pohľade na prvú časť štatistiky v investičnom životnom poistení, je viditeľné, že napredujú krajiny ako Nemecko, Francúzsko, Taliansko s vyššími nárastmi. Nezaostávajú ani krajiny ako Fínsko, Maďarsko a Nórsko. U nich je tiež vidieť nárast v poskytovaní investičných poistení. Belgicko a Švajčiarsko má skôr stagnujúcu tendenciu, ak sa pozrieme na začiatok a koniec skúmaného obdobia, aj s občasnými rastmi či poklesmi. No a Česko sa jednoznačne trendom odlišuje a najviac sa približuje trendu SR. Napriek tomu, že v objemoch krajiny rastú, neznamená to, že investičné životné poistenia sú v ich krajinách v obľube.

Tomu nasvedčuje aj druhá časť štatistiky v poisteniach bez možnosti vplyvu na investičnú zložku a je vidieť, že investičné životné poistenia v hrubom predpísanom poistnom nerastie ani zďaleka tak ako tieto poistenia. Okrem samotnej ČR a Maďarska, kde sú objemy o niečo nižšie ako v predošlej štatistike.

Autorka teda usudzuje, že aj v sledovaných krajinách v sledovanom období sa poistenia bez časti sporenia či s garantovanou hodnotou výnosu ľudom výrazne pozdávajú viac. Všetko sa ale odvíja od stavu v danej krajine. Ako už vyššie autorka uvádzala, ide podľa jej úsudku o vysoko subjektívne prostredie. Ďalšie faktory, ktoré môžu ovplyvniť objemy jednotlivých druhov poistení okrem aj spomínaných finančných sprostredkovateľov je miera zdanenia v štáte, ako zdanenie zasahuje do poistení so sporením, samotná metodika výpočtu hrubého predpísaného poistného výšky mesačných príjmov obyvateľov krajín, výška poplatkov, štátny dohľad nad poisťovníctvom či možnosti poskytovateľov poistenia a mnohé ďalšie.

6.5 Poplatková štruktúra

Keďže sú investičné životné poistenia neodmysliteľnou súčasťou slovenského poistného trhu a s ich poskytovaním sa spájajú poplatky, ktoré umožnili trendu rizikových životných poistení rásť na úkor investičných životných, pokladá autorka diplomovej práce za nutné vysvetliť, o aké poplatky na týchto druhoch poistenia ide a aký rozsah môžu mať na časť sporenia.

Poistné poplatky, ktoré budú rozobrané nižšie, autorka čerpala zo všeobecných poistných podmienok jednotlivých produktov. Poplatky sa na rôznych zmluvách líšia, a tak sa nemôže zamerať na všetky. Autorka vybrala také zmluvy, s ktorými sa pri svojej pracovnej praxi stretáva v súčasnej dobe najčastejšie, a to Kumulative MAX od poisťovne AXA a. s. a produkt LaVita od poisťovne Generali, a. s.. Poplatky tvoria zvyčajne 25 % až 40 % z celkového vkladu poisteného.

Pre porovnanie s poplatkami správcovských spoločností ide o podstatne väčšie poplatky. Pri správcovských spoločnostiach sa účastník sporenia stretne s maximálnym vstupným poplatkom určeným NBS do výšky 5 %. V určitých prípadoch aj so správcovským či transakčným poplatkom. Tie, ktoré sa teda týkajú správcovských spoločností, sú kvázi tie najmenšie. Ďalšie poplatky sa týkajú už len poistení so sporením.

Nie vždy ale mali sporitelia možnosť priameho investovania do správcovských spoločností, a tak využívali, čo sa dalo. Teda najmä kapitálové životné poistenia alebo investičné životné poistenia. Pri kapitálových životných poisteniach často stačí prepočítať mesačné poistné na sporenie, vynásobiť ho 12 mesiacmi a počtom rokov platenia. Následne si to porovnať s poistnou sumou na dožitie či smrť a poistený vie, či pri tomto poistení stratil alebo naopak

získal finančné prostriedky navyše. Pri investičných životných poisteniach ide o poplatky, ktoré autorka predstavuje nižšie v texte.

6.5.1 Produkt Kumulative MAX

S týmto produktom je spojených niekoľko poplatkov. Niektoré sú špecifické pri rôznych úkonoch, napr. za zmeny na zvolených fondoch, poplatky za platby poštovým poukazom alebo za čiastočné odkupy či poplatky za upomienky. Autorka ale zdôrazňuje len poplatky týkajúce sa plynulého „sporenia“.

- **Počiatočný poplatok**

| Poplatky, forma zrážky | Výška poplatku, spôsob výpočtu |
|---|---|
| Vstupná zrážka s dobou strhávania: – 2 roky od uzatvorenia poistnej zmluvy (% z aktuálne dohodnutého ročného poistného za hlavné poistenie), – 2 roky po navýšení poistného za hlavné poistenie (% z navýšenej časti ročného poistného za hlavné poistenie; neuplatňuje sa počas 2 rokov od uzatvorenia poistnej zmluvy; pri zmene frekvencie platenia bude posledná zrážka upravená tak, aby celková výška zrážky činila 37,5 % * 2 z navýšenej časti ročného poistného) | Mesačný interval platenia: 1/12 z 37,5 % Štvrťročný interval platenia: 1/4 z 37,5 % Polročný interval platenia: 1/2 z 37,5 % Ročný interval platenia: 37,5 % |
| Počiatočná zrážka s dobou strhávania: – 2 roky od uzatvorenia poistnej zmluvy (% z aktuálne dohodnutého ročného poistného za hlavné poistenie), – 2 roky po navýšení poistného za hlavné poistenie (% z navýšenej časti ročného poistného za hlavné poistenie; neuplatňuje sa počas 2 rokov od uzatvorenia poistnej zmluvy; pri zmene frekvencie platenia bude posledná zrážka upravená tak, aby celková výška zrážky činila 52,5 % * 2 z navýšenej časti ročného poistného) | Mesačný interval platenia: 1/12 z 52,5 % Štvrťročný interval platenia: 1/4 z 52,5 % Polročný interval platenia: 1/2 z 52,5 % Ročný interval platenia: 52,5 % |

Obr. 24. Počiatočný poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Počiatočný poplatok je charakteristický tým, že je strhávaný v prvých rokoch. Pri tomto produkte sa jedná o dva roky, keď poisťovňa strhne poistenému 37,5 % plus ďalších 52,5 % zo zaplateného poistného z časti na sporenie.

- **Vstupný poplatok**

| | |
|---|--|
| Rozdiel medzi nákupnou a predajnou cenou podielových jednotiek (BOS, % z investovaného poistného) | 4 %, $BOS = ((NC-PC)/NC) \times 100 \%$, NC je nákupná a PC predajná cena |
|---|--|

Obr. 25. Vstupný poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Bežne využívaný aj pri investovaní priamo cez správcovské spoločnosti. Ide o najmenej škodlivý poplatok, ktorý sa počíta z výšky peňažného vkladu po celú dobu „sporenia“ v investičnom životnom poistení. Je nazývaný tiež **bid offer spread** (ďalej BOS), teda rozdiel medzi nákupom a predajom podielových jednotiek.

- **Administratívny poplatok**

| | |
|---|--------|
| Mesačný administratívny poplatok za správu poistenia | 1,46 € |
|---|--------|

Obr. 26. Administratívny poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA. Administratívny poplatok je strhávaný mesačne, bez ohľadu na frekvenciu platenia poisteného po celú dobu trvania poistnej zmluvy.

- **Inkasný poplatok**

| | |
|--|--------|
| Mesačný administratívny poplatok za inkaso poistného Poplatok je zrážaný iba v mesiacoch, v ktorých je splatné poistné za hlavné poistenie | 0,33 € |
|--|--------|

Obr. 27. Inkasný poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA. Inkasný poplatok je strhávaný za pripísanie jednotlivých platieb na bankovom účte poisťovne.

- **Poplatky za správu jednotlivých fondov**

Maximálna výška poplatkov za správu jednotlivých fondov
(Poisťiteľ je oprávnený poplatky účtovať v nižšej než maximálnej výške)

| Fond | Z celkovej hodnoty fondu ročne ¹⁾ |
|----------------------------|--|
| AXA Conservative Euro Plus | 0,3 % |
| AXA Balanced Solutions | 0,5 % ²⁾ |
| AXA Dynamic Trend | 1,7 % ²⁾ |
| AXA Dynamic Growth | 1,7 % ²⁾ |
| Peňažný fond | 1,0 % |

Obr. 28. Správcovský poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA. Poisťovňa si účtuje poplatky za správu jednotlivých fondov. Podľa zvolenej stratégie si poistený môže vyhľadať a vypočítať, koľko % mu odchádza ročne z hodnoty jeho účtu na správu. Spravidla čím viac má poistený nasparené na svojom účte, tým viac mu ide na poplatok. Pozor, tento poplatok sa dá vypočítať len s nulovým percentom na zisku. Samotné

sporenie však ráta aj s príslušným zhodnotením peňažných prostriedkov. Preto je tento poplatok veľmi nevhodný pre poisťovne. Ďalší fakt v súvislosti so správou fondov poznamenala Ducháčková (2009, s. 121), a to ten, že je celkom bežné, že fondy nespravuje priamo poisťovňa, ale iná súkromná spoločnosť. Otázkou teda je, prečo si poplatky za správu fondov vôbec poisťovňa účtuje. Taktiež zákon č. 203/2011 Zbierky zákona o kolektívnom investovaní poznamenáva, že správu samostatného investičného fondu kolektívneho investovania s právnou subjektivitou na základe zmluvy o správe subjektu kolektívneho investovania môže vykonávať len správcovská spoločnosť alebo zahraničná správcovská spoločnosť s povolením.

- **Rizikový poplatok**

Rizikový poplatok sa počíta vtedy, ak poistený pri hlavnej tarife na sporenie má aj poistenie smrti. V Kumulative MAX je rizikový poplatok určený mesačnou sadzbou poistného na krytie rizika smrti na 1 euro poistnej sumy. Je teda nutné mesačnú sadzbu vynásobiť poistnou sumou a následne 12 mesiacmi v roku. Podľa aktuálneho veku sa tak dostane poistený na ročnú sumu, ktorú za smrť zaplatí. Samozrejme s rastom veku, rastie aj mesačná sadzba poistného. Tak sa postupne pomer na sporenie znižuje a prechádza viac k plateniu krytia za smrť poisteného (viz príloha 1.).

6.5.2 Produkt LaVita

Opäť ako pri predošlom produkte, aj tu je možné vidieť viacero poplatkov. Niektoré z nich, týkajúce sa bežného „sporenia“ autorka vysvetľuje nižšie.

- **Administratívny poplatok za vedenie účtu**

Mesačná nákladová položka za vedenie daného účtu poistenia 1,00 Eur

Obr. 29. Administratívny poplatok za vedenie účtu, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali.

Výšku poplatku poistený zistí pre násobením 1 eura počtom mesiacov a počtom rokov, na ktoré má uzavretú poistnú sumu. Ide o náklad, ktorý je platený bez ohľadu na frekvenciu platenia poistného.

- **Správcovský poplatok**

Nákladová položka za správu fondov z hodnoty daného účtu poistenia 0,04 % mesačne

Obr. 30. Správcovský poplatok, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali.

Správčovský poplatok, ako autorka vyššie uviedla, by nemal byť strhávaný poisťovňou, ale príslušnou správčovskou spoločnosťou. Napriek tomu tejto poisťovni poistený platí mesačne tento poplatok z hodnoty svojho účtu. Čím je hodnota vyššia, tým sa navyšuje aj celkový strhávaný poplatok.

- **Počiatočný poplatok**

| Nákladová položka súvisiaca s úhradou počiatočných nákladov poisťovateľa pre daného poisteného | | | | | |
|--|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------------------|
| Doba platenia ¹⁾ | Výška poplatku (v %) ²⁾ | | | | |
| | v 1. roku | v 2. roku | v 3. roku | v 4. roku | v 5. a ďalších rokoch |
| 10 - 29 | 50% | 35% | 25% | 15% | 5% |
| 30+ | 50% | 40% | 30% | 15% | 5% |

Obr. 31. Počiatočný poplatok, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali. Počiatočný poplatok je pri tomto produkte odlišný ako pri Kumulative MAX. Poistený ho neplatí prvé dva roky, ale týka sa ho po celé roky. A to v tomto pomere. Rozdiel je v tom, či si poistený platí túto zmluvu od 10 do 29 rokov, alebo 30 a viac. V tom prípade sa tento poplatok mierne odlišuje. Ak je to od 10 do 29 rokov, v prvom roku poistenému na poplatok odíde 50 % jeho poistného na časť sporenia, v druhom roku odíde 35 %, v treťom roku je to 25 %, v štvrtom je to 15 % a každý ďalší rok to je 5 % z platby na sporenie.

Ak je zmluva uzatvorená na 30 a viac rokov, počiatočný poplatok sa ho týka v prvom roku vo výške 50% jeho poistného na časť sporenia, ďalšie roky to klesá na 40 %, 30 %, 15 % a 5 % od piateho roka.

- **Odkúpny poplatok**

| Odkúpny poplatok stanovený ako percento z hodnoty podielových jednotiek | | | | | |
|---|--|-------|-------|-----|--|
| Doba platenia v rokoch | Počet celých uplynutých rokov od začiatku investičného poistenia pre daného poisteného | | | | |
| | 0 - 2 | 3 - 6 | 7 - 9 | 10+ | |
| 10 - 14 | 0% | 15% | 5% | 0% | |
| 15 - 19 | 0% | 15% | 10% | 0% | |
| 20 - 29 | 0% | 20% | 10% | 0% | |
| 30+ | 0% | 20% | 15% | 0% | |

Obrázok 32 Odkúpny poplatok, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb
Odkúpny poplatok sa odvíja od počtu celých uplynutých rokov od začiatku platenia poistenia a od doby, na ktorú má poistený uzavretú poistnú zmluvu. V dobe od 3 do 6 rokov pri ukončení zmluvy platí tento poplatok od 15 % do 20 % z nasporenej hodnoty. Ak je v dobe od 7 do 9 rokov, pri ukončení zmluvy príde poistený o 5 % až 15 % z nasporenej hodnoty. Po 10. roku sa poistených tento poplatok netýka.

Z autorkiných skúseností sa tento poplatok pri správcovských spoločnostiach nevyberá. Samozrejme k samotnému investovaniu sa viaže viacero kritérií, ktoré musí sporiteľ dodržiavať, ale pri ukončení sporenia a vyberaní peňažných prostriedkov neprichádza o % z hodnoty účtu. Musí zväžiť v akej situácii trhu vyberá dané prostriedky, či dodržal investičný horizont a podobne.

- **Rizikový poplatok**

Ide o mesačné poistné za riziko smrti, ak ho poistený využije k časti sporenia. V tomto produkte je znázornený ako koeficient na 1 000 eur poistnej sumy. Stačí teda, ak poistený tento koeficient prenásobí s násobkom tisíca poistnej sumy, ktorú platí a 12 mesiacmi, a tak v jednotlivom roku zistí presnú hodnotu ročného poplatku. Hodnota sa rokmi navyšuje, a tak poistený platí za smrť vždy viac a menej mu odchádza na sporenie (viz príloha 2.).

Pre vyššie uvedené poplatky sa v súčasnosti finanční sprostredkovatelia, finanční poradcovia či poisťovní agenti stretávajú s vážnymi obvineniami. Na základe množstva klamlivých informácií o vhodnom spôsobe sporenia na dôchodok, deťom či ako sporenie pre finančnú rezervu sa poistení stávali obeťami a prichádzali o množstvo peňazí. Často ale ani oni sami pri predaji daných produktov nie sú oboznámení o daných poplatkoch. Autorka sa nestretáva často so školeniami na poplatky či s detailným vysvetlením nevýhod tohto typu sporenia.

6.6 Porovnanie sporenia cez životné poistenie vs. sporenia cez správcovské spoločnosti

Aby autorka ponúkla kompletný obraz v rámci poistenia a jeho trendov v SR, v poslednom rade nesmela vynechať aj dnešné možnosti poistených ľudí, ktorí si zároveň chcú svoje peniaze zhodnocovať. Okrem samotných poistení so sporením tak dnes vedľa poistení využiť priamo aj kolektívne investovanie cez podielové fondy rôznych správcovských spoločností. Autorka zdôrazňuje priamo, lebo ide o typ sporenia bez poisťovne ako sprostredkovateľa.

V súčasnosti tak majú poistení či sporitelia na výber z viacerých správcovských spoločností v SR, medzi ktoré patria napr. IAD Investments, Tatra Asset Management, Amundi Asset Management, Fidelity International, Franklin Templeton Investments. Všetky tieto a ďalšie združuje Slovenská asociácia správcovských spoločností. Táto asociácia má prioritne spolupracovať s legislatívnymi orgánmi v SR pri tvorbe zákonných noriem v rámci

finančného trhu a tiež informuje o výhodách kolektívneho investovania širokú verejnosť (Ass.sk, 2018).

Podľa Zákona č. 203/2011 Z. z. o kolektívnom investovaní ide o formu podnikania, pri ktorej ide o zhromažďovanie peňažných prostriedkov od investorov s cieľom investovať v súlade s investičnou politikou v prospech osôb, ktoré tieto peňažné prostriedky zhromaždili. Podielovým fondom sa podľa tohto zákona rozumie spoločný majetok investorov zhromaždený správcovskou spoločnosťou, ktorá im vydáva podielové listy a investuje ich majetok. Podielové listy sú majetkové práva investorov.

Účelom investovania do podielových fondov je tvorba kapitálu, ktorý sporiteľovi umožní zachovať si na dôchodku takú životnú úroveň ako počas produktívneho veku. Podielové fondy majú význam pre tých, ktorí nedisponujú veľkým majetkom alebo obnosom finančných prostriedkov, avšak chcú svoje peniaze zhodnotiť dlhodobo nad úrovňou inflácie. Pokiaľ patrí sporiteľ do skupiny ľudí, ktorým kapitál umožňuje väčšie investície, akou je nákup nehnuteľností či vylepšenie svojho podnikania, podielové fondy môže vnímať skôr ako diverzifikáciu rizika svojho majetku.

Program pravidelného investovania do podielových fondov má nasledovné znaky:

- v prípade potreby vie sporiteľ vynechať platbu,
- online prístup pre stále sledovanie investície,
- v prípade potreby vie sporiteľ platby navýšiť či znížiť,
- aktuálne možnosti sporenia aj bez zdanenia výnosu (ETF fondy),
- poplatky vo výške:
 - vstupný – do 5 % z vkladu,
 - transakčný poplatok – v priemere 0,3 % pri predaji či nákupe v závislosti od správcu fondu,
 - správcovský poplatok – vo výške cca 1,5% z kumulatívnej hodnoty fondu v závislosti od správcu fondov,
- možnosť fondy meniť či kombinovať akokoľvek na základe účelu sporenia aj online.

Investičné životné poistenie má nasledovné znaky:

- sporiteľ nemôže platby vynechávať,

- výpis o stave účtu chodí raz ročne (v niektorých poisťovniach aj online prístup),
- poplatky sú vo výške:
 - vstupný – 3 % - 5 % z vkladu
 - administratívny – 1,33 - 2 eurá mesačne
 - počiatkový poplatok – zväčša prvé dva roky platieb (závisí od poistnej zmluvy)
 - za správu fondov – 0 - 1,74 % p.a. z hodnoty účtu
 - odkúpny poplatok – pri ukončení zmluvy v prvých rokoch platenia,
 - rizikový poplatok – v spojení s krytím smrti/kritických ochorení na zmluve,
 - netransparentnosť súvisiaca s kombináciou sporenia a poistenia, kde poistenie má byť prispôbené vždy aktuálnej situácii a meniteľné a sporenie má byť fixné na roky podľa účelu sporenia od 10 rokov a viac

Autorka uvádza aj príklad prepočtu na základe reálnych poplatkov zmlúv, kde ide o 50 euróv mesačnú investíciu na obdobie 30 rokov pri predpokladanom výnose 6 % p.a.

Tab. 1. Prepočet pravidelného investovania do podielových fondov a investičného životného poistenia, vlastné spracovanie.

| Program pravidelného investovania | 50 eur/30 rokov/ 6 % p.a. | Investičné životné poistenie |
|-----------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| 18 000 eur | Celkové vklady: | 18 000 eur |
| 630 eur (3,5%) | Poplatky: | 5 305 eur |
| 50 476 eur | Celkom nasporené: | 34 000 eur |

Podľa príkladu je možné vidieť rozdiel v hodnote 16 476 eur k dobru pre sporenie cez podielové fondy. Aj tento prepočet môže sporiteľovi významne pomôcť v rozhodovaní, ku ktorému typu sporenia sa prikloní. Podľa názoru autorky to tiež prispieva k ujasneniu trendov v komerčnom životnom poistení. Ak sa poistení či sporitelia zoznámia s danými rozdielmi pred samotným rozhodnutím, predpokladom je, že sa priklonia k investovaniu cez podielové fondy. Ak teda dnes majú poistení a sporitelia tieto možnosti, otázka je už len, ako dlho ešte budú poskytované investičné životné poistenia.

7 DISKUSIA

Pravú podstatu poistenia tvorí potreba ľudí a potreba ekonomiky na udržanie rovnováhy v prípade nepredvídateľných udalostí. Preto predmetom činnosti poisťovne je prebrať riziká klienta na seba, aby tak zabezpečila plynulý chod spoločnosti. Čím viac sa spoločnosti rozvíjajú, tým viac rizík sa objavuje. A tak poisťovňa stále prehodnocuje jednotlivé produkty a ich krytia. Slovensko ako malá otvorená ekonomika ponúka v súčasnosti na poisťovnom trhu množstvo poisťných produktov. Mimo sociálnej poisťovne, ako štátneho subjektu, ktorá zabezpečuje najmä nemocenské poistenia, úrazové poistenia či dôchodkové zabezpečenie, má SR aj zdravotné poisťovne s ich poisťnými produktmi a tiež komerčné poisťovne, ktoré zmluvne poskytujú produkty ako poistenia motorových vozidiel, nehnuteľností, zodpovednosti pri výkone povolania a v neposlednom rade veľmi dôležité komerčné životné poistenia.

Práve tému komerčných poistení v životnej oblasti autorka preberá bližšie v diplomovej práci. V životných poisteniach ako jediných v SR majú ľudia možnosť popri platení si krytia rizík, aj sporiť časť peňazí. V prípade sporenia, to pre poisťovňu znamená, že sa stavia do roly sprostredkovateľa, a teda si za to pýta adekvátnu odmenu. Odmena je vo forme poplatkov, ktoré zahŕňa do všeobecných poisťných podmienok. Poisťovne tak ponúkajú sporenia s možnosťou garantovaných úrokov alebo tiež sporenia s možnosťou zvoliť si investičnú stratégiu a sporiť tak deťom, vytvárať si finančnú rezervu, alebo sporiť do dôchodkového veku.

V dotazníkovom šetrení diplomovej práce sa ale preukazuje, že ľudia v súčasnosti majú problém s týmito poplatkami. Niektorí o nich vedia, iní nie, ale pri poistení sa skôr prikláňajú k rizikovému životnému poisteniu a tak k pravej podstate poistenia a samotnému krytiu rizík. Vytvárajú tak nový trend? Autorka tvrdí, že áno. Ide však o subjektívne hodnotenie opýtaných ľudí s počtom 132. Pri vyššom počte opýtaných ľudí či pri inej skupine opýtaných by výsledky mohli byť značne ovplyvnené a mohli by teda vyzerat' inak. Je veľmi dôležité pritom myslieť na to, že autorka nevie, v akom prostredí sa daný opýtaný človek pohybuje, akými ľuďmi je ovplyvňovaný a či je on sám dostatočne finančne gramotný, prípadne ľudia, ktorým verí.

V prípade štatistiky poskytovania jednotlivých druhov životného poistenia slovenskými poisťovňami sa potvrdilo, že pokiaľ rapídne nepoklesne záujem o nejaké produkty, budú ich poisťovne poskytovať. Za staršie produkty, pri ktorých sa prejavuje slabší záujem, pokladá

autorka najmä poistenia študijných nákladov a pomaly ubúdajúce kapitálové životné poistenia či pohrebné poistenia. Ďalším faktorom prispievajúcim k tomuto trendu je klesajúca tendencia kapitálových životných poistení na nasledovnej štatistike zmien v počte poistných zmlúv v SR. A postupne sa už objavuje aj pokles u investičných životných poistení, či nižšie percentuálne nárasty. Je teda možné, že sa začína prejavovať postupne trend z dotazníkového šetrenia, keď sa ľudia prikláňajú viac k rizikovým životným poisteniam ako ku kapitálovým či investičným poisteniam.

Na základe štatistiky hrubého predpísaného poistného je možné vnímať, že sa slovenský poistný trh trendom veľmi podobá českému poistnému trhu. Tu však autorka musí poznamenať, že nie je isté pri európskej štatistike, či majú krajiny rovnakú metodiku výpočtu tohto poistného. Prepočet hrubého predpísaného poistného na jedného obyvateľa je uvádzaný k pevnému dátumu a to k 1. 1. 2020, aby autorka mohla prepočet zjednotiť. Avšak počet obyvateľov krajín sa každým rokom menil, a teda výsledky sú o niečo skreslené. Pri tejto štatistike sa uvádza taktiež pojem *Gross direct premiums written*, čo autorka preložila z angličtiny ako hrubé priame predpísané poistné, kdežto v porovnaní so Slovenkom sa tento pojem neobjavuje. Na Slovensku je používaný pojem hrubé predpísané poistné. Štatistika hrubého predpísaného poistného zahŕňa štatistiku *non-unit linked assurance*, ktoré autorka preložila ako poistenia bez možnosti meniť investičnú stratégiu, kde pri tejto štatistike je otázne, či ide len o kapitálové životné poistenia, alebo sa tam zahŕňajú aj rizikové životné poistenia bez celkovej kapitálovej časti.

Pri poplatkovej štruktúre investičných životných poistení ide o nepopierateľný fakt. Poistné poplatky boli a stále sú uvádzané vo všeobecných poistných podmienkach alebo osobitných poistných podmienkach k poistným zmluvám. Nie všetky poistné podmienky však sú dopátrateľné vo verejne dostupných zdrojoch. Ak ide o staršie zmluvy klientov alebo ak ide o špecifické produkty sprostredkovateľov, je ťažké sa k nim podľa slov autorky dopracovať. Je to však nutné? Autorka totiž v poslednej časti vysvetľuje rozdiely medzi poistením so sporením a sporením priamo do správcovských spoločností. Očividne ide o podstatne lepšie sporenie, bez príliš vysoko obmedzujúcich poplatkov, ak sa sporí druhým spôsobom.

ZÁVER

Cieľom diplomovej práce bolo zistiť súčasný trend v komerčnom životnom poistení a následne tento trend zhodnotiť. Pre dosiahnutie tohto cieľa autorka analyzovala dotazníkové šetrenie a ďalšie doplnkové štatistiky. Okrem štatistiky hrubého priameho predpísaného poistného, ktorý sa týkal viacerých krajín Európskej únie, kde chce autorka preukázať ich trendy v životných poisteniach a tiež trend, ku ktorému sa prikláňa Slovensko, autorka používala už len šetrenie dotazníkom na obyvateľoch SR a šetrenie z dostupných slovenských štatistických zdrojov.

Výsledky dotazníkového šetrenia preukazujú trend rizikového životného poistenia, keď ľudia opäť pristupujú k poisteniu ako ku krytiu rizika náhodných udalostí a nie ako k nástroju pre zhodnotenie ich peňazí. Tento trend potvrdzuje aj nasledovná štatistika percentuálnych zmien v počte poistných produktov, ktorá znázorňuje poklesy v investičných životných poisteniach a kapitálových životných poisteniach. Poist'ovne avšak stále poskytujú všetky tieto produkty rovnomerne. Čo je samozrejmé, pokiaľ nedajú slovenskí obyvatelia jasne najavo, že tieto produkty nechcú na trhu vôbec mať, budú sa naďalej poskytovať.

Štatistika v hrubom priamom predpísanom poistnom dokazuje, že Slovensko sa drží českého trendu, ktorý sa začal prejavovať už v roku 2013, keď ČNB veľmi dôrazne upozorňovala na nekalé praktiky poisťovateľov pri poisteniach so sporením. Poukazovala na nesprávne označovanie týchto poistení ako alternatív k sporeniu do dôchodku, deťom a iné sporenia.

Poplatkovú štruktúru a porovnanie sporenia cez správcovské spoločnosti vs. poistenia so sporením autorka v práci použila hlavne ako fakty spojené s týmto trendom. Tieto fakty celý trend len objasňujú a utvrdzujú tak autorku o správnom úsudku. Preto aj poisteným, ktorí si aktuálne sporia cez poistenia, autorka doporučuje, aby sa presvedčili o ich poplatkovej štruktúre, aby ďalej zvážili, čo dnes trh ponúka a poistili sa tak v rizikovom životnom poistení a sporili už len priamo cez správcovské spoločnosti.

ZOZNAM POUŽITÉJ LITERATURY

BÖHM, Arnošt a MUŽÁKOVÁ, Karina. *Pojišťovnictví a regulace finančních trhů*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2010. 184 s. ISBN 978-80-7431-035-5.

BÖHM, Arnošt a JANATKA, František. *Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchode*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. 204 s. ISBN 80-247-0816-7.

CIPRA, Tomáš. *Pojistná matematika*. 1. vyd. Praha: EKOPRESS, 1999. 398 s. ISBN 80-86119-17-3.

CIPRA, Tomáš. *Financial and Insurance Formulas*. Berlin: Springer Science & Business Media, 2010. 418 s. ISBN 978-3-7908-2592-3

ČEJKOVÁ, Viktória. *Pojistný trh*. 1. vyd. Praha: Grada, 2002. 120 s. ISBN 80-247-0137 5.

DAŇHEL, Jaroslav a kol. *Pojistná teorie*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2005. 332 s. ISBN 80-86419-84-3.

DAŇHEL, Jaroslav. *Kapitoly z pojistné teorie*. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2002. 140 s. ISBN 80-245-0306-9.

DAYAL, Hargovind. *The Fundamentals of Insurance: Theories, Principles and Practices*. 1. vyd. Chennai: Notion Press, 2017. 164 s. ISBN 978-1-947949-68-3.

DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. vyd. Praha: EKOPRESS, 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.

GÜRTLER, Mikuláš. *Finančné sprostredkovanie a finančné poradenstvo na poisťnom trhu v Slovenskej republike*. 1. vyd. Bratislava: Wolters Kluwer, 2015. 104 s. ISBN 978-80-8168-312-1.

HORA, Jan a ŠULCOVÁ, Jaroslava a ZUZAŇÁK, Aleš. *Příručka pro sprostředkovatele pojištění*. Linde Praha, 2004. 254 s. ISBN 80-7201-488-9.

HUNGELMANN, Jack. *Insurance for Dummies*. 2. vyd. Indianapolis: John Wiley & Sons, 2009. 384 s. ISBN 978-0-470-46468-7.

MAJTÁNOVÁ, Anna a DAŇHEL, Jaroslav a DUCHÁČKOVÁ, Eva a KAFKOVÁ, Eva. *Teorie a praxe pojišťovnictví*. 1. vyd. Praha: EKOPRESS, 2006. 288 s. ISBN 80-86929-19-1.

MESRŠMÍD, Jaroslav. *Pojišťovnictví v globálním prostředí*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2015. 222 s. ISBN 978-80-7431-150-5.

O asociácii. *Afisp.sk* [online]. © 2015 [cit. 2020-01-21]. Dostupné z: <https://www.afisp.sk/sk>.

O asociácii. *Ass.sk* [online]. © 2018 [cit. 2020-03-06]. Dostupné z: <http://www.ass.sk/o-asociacii>.

O NBS. *Nbs.sk* [online]. © 2019 [cit. 2020-03-06]. Dostupné z: <https://www.nbs.sk/sk/o-narodnej-banke/zakladne-informacie>.

O Sasp. *Sasp.sk* [online]. © 2019 [cit. 2020-01-21]. Dostupné z: <https://www.sasp.sk/o-sasp/>.

PITACCO, Ermanno. *Health Insurance: Basic Actuarial Models*. 1. vyd. Switzerland: Springer International Publishing, 2014. 162 s. ISBN 978-3-319-12234-2.

Profil. *Eximbanka.sk* [online]. © 2016 [cit. 2020-01-21]. Dostupné z: https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/o-nas/profil.html?page_id=149.

ŘEZÁNKOVÁ, Hana. *Analýza dat z dotazníkových šetření*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2007. 212 s. ISBN 978-80-86946-49-8.

SETHI, Jyotsna a BHATIA, Nishwan. *Elements of banking and insurance*. 2. vyd. New Delhi: PHI Learning, 2012. 484 s. ISBN 978-81-203-4657-4.

SLEPECKÝ, Jaroslav a POLÁCH, Jiří. *Pojišťovnictví v České a Slovenské republice*. 1. vyd. Žilina: GEORG, 2010. 102 s. ISBN 978-80-89401-11-6.

Úvod. *Slaspo.sk* [online]. © 2019 [cit. 2020-01-21]. Dostupné z: <https://www.slaspo.sk/>.

VÁVROVÁ, Eva. *Finanční řízení komerčních pojišťoven*. 1. vyd. Praha: Grada, 2014. 192 s. ISBN 978-80-247-4662-3.

Všeobecné poistné podmienky Generali LaVita, 2020.

Všeobecné poistné podmienky AXA Kumulative MAX, 2020.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

| | |
|--------|--|
| AFISP | Asociácia finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov |
| CP | cenný papier |
| ČNB | Česká národná banka |
| ČR | Česká republika |
| ECB | Európska centrálna banka |
| EHS | Európske hospodárske spoločenstvo |
| ES | Európske spoločenstvo |
| EÚ | Európska únia |
| FO | fyzická osoba |
| FP | finančný poradca |
| FS | finančný sprostredkovateľ |
| FSA | Financial Services Agency (Agentúra pre finančné služby) |
| HDP | hrubý domáci produkt |
| IŽP | investičné životné poistenie |
| NBS | Národná banka Slovenska |
| NCPI | National Council for Private (Národná Rada pre súkromné poistenie) |
| PFA | podriadený finančný agent |
| PO | právnická osoba |
| SASP | Slovenská asociácia sprostredkovateľov v poisťovníctve |
| SFA | samostatný finančný agent |
| SLASPO | Slovenská asociácia poisťovní |
| SKP | Slovenská kancelária poisťovateľov |
| SSA | Slovenská spoločnosť aktúarov |
| SR | Slovenská republika |
| USA | United States of America (Amerika) |

| | |
|-----|-----------------------------|
| VFA | viazaný finančný agent |
| VPP | všeobecné poisťné podmienky |

ZOZNAM OBRÁZKOV

- Obr. 1. Poistný trh, vlastné spracovanie.
- Obr. 2. Využívanie komerčného poistenia, vlastné spracovanie.
- Obr. 3. Skúsenosti s komerčným poistením, vlastné spracovanie.
- Obr. 4. Dôvera voči komerčným poisťovniam, vlastné spracovanie.
- Obr. 5. Dôležitosť poistenia, vlastné spracovanie.
- Obr. 6. Využitelnosť produktov komerčného poistenia, vlastné spracovanie.
- Obr. 7. Využitelnosť komerčných životných poistení, vlastné spracovanie.
- Obr. 8. Poplatková štruktúra, investičná stratégia, vlastné spracovanie.
- Obr. 9. Kvalita vs. cena, vlastné spracovanie.
- Obr. 10. Informovanosť pri kúpe produktu komerčného poistenia, vlastné spracovanie.
- Obr. 11. Moment riešenia detailov poistných produktov, vlastné spracovanie.
- Obr. 12. Úroveň finančnej gramotnosti, vlastné spracovanie.
- Obr. 13. Využívanie finančného sprostredkovateľa, vlastné spracovanie.
- Obr. 14. Miera spoliehania sa na finančného sprostredkovateľa, vlastné spracovanie.
- Obr. 15. Poistenie pre prípad dožitia, vlastné spracovanie.
- Obr. 16. Poistenie študijných nákladov, vlastné spracovanie.
- Obr. 17. Dôchodkové poistenie, vlastné spracovanie.
- Obr. 18. Pohrebné poistenie, vlastné spracovanie.
- Obr. 19. Investičné životné poistenie, vlastné spracovanie.
- Obr. 20. Kapitálové životné poistenie, vlastné spracovanie.
- Obr. 21. Percentuálne zmeny počtu poistných zmlúv v SR, vlastné spracovanie.
- Obr. 22. Hrubé predpísané poistné v IŽP vo vybraných krajinách EÚ, vlastné spracovanie.
- Obr. 23. Životné poistenia bez možnosti vplyvu na investičnú stratégiu vo vybraných krajinách EÚ, vlastné spracovanie.
- Obr. 24. Počiatočný poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Obr. 25. Vstupný poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Obr. 26. Administratívny poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Obr. 27. Inkasný poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Obr. 28. Správcovský poplatok, všeobecné poistné podmienky 1113 SK, AXA.

Obr. 29. Administratívny poplatok za vedenie účtu, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali.

Obr. 30. Správcovský poplatok, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali.

Obr. 31. Počiatočný poplatok, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali.

Obr. 32. Odkúpny poplatok, všeobecné poistné podmienky pre poistenie osôb, Generali.

ZOZNAM TABULIEK

Tab. 1. Prepočet pravidelného investovania do podielových fondov a investičného životného poistenia, vlastné spracovanie.

ZOZNAM PRÍLOH

P I Rizikový poplatok Kumulative MAX od AXY

P II Rizikový poplatok LaVita od Generali

PRÍLOHA P I: RIZIKOVÝ POPLATOK KUMULATIVE MAX OD AXY

Spôsob zrážok a výpočet poistného na krytie rizika smrti na hlavnom poistení

(1) Mesačné sadzby poistného na krytie rizika smrti na hlavnom poistení
T003Y/SK v EUR na 1 EUR poistnej sumy:

| Aktuálny vek | Mesačné sadzby |
|--------------|----------------|
| 0 | 0,000023 |
| 1 | 0,000023 |
| 2 | 0,000023 |
| 3 | 0,000023 |
| 4 | 0,000023 |
| 5 | 0,000023 |
| 6 | 0,000023 |
| 7 | 0,000023 |
| 8 | 0,000023 |
| 9 | 0,000023 |
| 10 | 0,000023 |
| 11 | 0,000023 |
| 12 | 0,000023 |
| 13 | 0,000023 |
| 14 | 0,000023 |
| 15 | 0,000028 |
| 16 | 0,000034 |
| 17 | 0,000040 |
| 18 | 0,000046 |
| 19 | 0,000050 |
| 20 | 0,000051 |
| 21 | 0,000052 |
| 22 | 0,000052 |
| 23 | 0,000052 |
| 24 | 0,000052 |
| 25 | 0,000053 |
| 26 | 0,000055 |
| 27 | 0,000059 |
| 28 | 0,000063 |
| 29 | 0,000067 |
| 30 | 0,000072 |
| 31 | 0,000078 |
| 32 | 0,000085 |
| 33 | 0,000094 |
| 34 | 0,000103 |
| 35 | 0,000114 |
| 36 | 0,000126 |
| 37 | 0,000139 |
| 38 | 0,000153 |
| 39 | 0,000169 |
| 40 | 0,000188 |
| 41 | 0,000211 |
| 42 | 0,000237 |
| 43 | 0,000266 |

| | |
|----|----------|
| 44 | 0,000298 |
| 45 | 0,000332 |
| 46 | 0,000369 |
| 47 | 0,000412 |
| 48 | 0,000460 |
| 49 | 0,000514 |
| 50 | 0,000572 |
| 51 | 0,000632 |
| 52 | 0,000692 |
| 53 | 0,000752 |
| 54 | 0,000814 |
| 55 | 0,000883 |
| 56 | 0,000962 |
| 57 | 0,001055 |
| 58 | 0,001160 |
| 59 | 0,001274 |
| 60 | 0,001395 |
| 61 | 0,001520 |
| 62 | 0,001646 |
| 63 | 0,001777 |
| 64 | 0,001914 |
| 65 | 0,002062 |
| 66 | 0,002228 |
| 67 | 0,002418 |
| 68 | 0,002631 |
| 69 | 0,002871 |
| 70 | 0,003144 |
| 71 | 0,003449 |
| 72 | 0,003787 |
| 73 | 0,004173 |
| 74 | 0,004616 |
| 75 | 0,005113 |

PRÍLOHA P II: RIZIKOVÝ POPLATOK LAVITA OD GENERALI

Mesačné rizikové poistné* za poistenie smrti na 1 000 Eur rizikovej sumy**

| Aktuálny vek*** | Poistné | Aktuálny vek*** | Poistné |
|-----------------|---------|-----------------|---------|
| 0 | 0,5833 | 40 | 0,1955 |
| 1 | 0,0591 | 41 | 0,2155 |
| 2 | 0,0458 | 42 | 0,2421 |
| 3 | 0,0316 | 43 | 0,2671 |
| 4 | 0,0241 | 44 | 0,3012 |
| 5 | 0,0191 | 45 | 0,3428 |
| 6 | 0,0141 | 46 | 0,3811 |
| 7 | 0,0158 | 47 | 0,4060 |
| 8 | 0,0158 | 48 | 0,4360 |
| 9 | 0,0166 | 49 | 0,4984 |
| 10 | 0,0158 | 50 | 0,5550 |
| 11 | 0,0141 | 51 | 0,6032 |
| 12 | 0,0116 | 52 | 0,6615 |
| 13 | 0,0150 | 53 | 0,7214 |
| 14 | 0,0191 | 54 | 0,7746 |
| 15 | 0,0275 | 55 | 0,8137 |
| 16 | 0,0300 | 56 | 0,8944 |
| 17 | 0,0358 | 57 | 1,0159 |
| 18 | 0,0399 | 58 | 1,1507 |
| 19 | 0,0474 | 59 | 1,2480 |
| 20 | 0,0516 | 60 | 1,3121 |
| 21 | 0,0549 | 61 | 1,4028 |
| 22 | 0,0574 | 62 | 1,5551 |
| 23 | 0,0566 | 63 | 1,6998 |
| 24 | 0,0591 | 64 | 1,8280 |
| 25 | 0,0607 | 65 | 1,9403 |
| 26 | 0,0657 | 66 | 2,1034 |
| 27 | 0,0682 | 67 | 2,3447 |
| 28 | 0,0707 | 68 | 2,6109 |
| 29 | 0,0741 | 69 | 2,8397 |
| 30 | 0,0691 | 70 | 3,0494 |
| 31 | 0,0716 | 71 | 3,2840 |
| 32 | 0,0799 | 72 | 3,6385 |
| 33 | 0,0924 | 73 | 4,0029 |
| 34 | 0,0982 | 74 | 4,3740 |
| 35 | 0,1123 | 75 | 4,7392 |
| 36 | 0,1256 | 76 | 5,2285 |
| 37 | 0,1365 | 77 | 5,7751 |
| 38 | 0,1531 | 78 | 6,3284 |
| 39 | 0,1739 | 79 | 6,9241 |

| Aktuálny vek*** | Poistné |
|-----------------|---------|
| 80 | 7,5956 |
| 81 | 8,3319 |
| 82 | 9,1398 |
| 83 | 10,0259 |
| 84 | 10,9961 |
| 85 | 12,0569 |
| 86 | 13,2159 |
| 87 | 14,4806 |
| 88 | 15,8576 |
| 89 | 17,3544 |
| 90 | 18,9777 |

| Aktuálny vek*** | Poistné |
|-----------------|---------|
| 91 | 20,7341 |
| 92 | 22,6278 |
| 93 | 24,6638 |
| 94 | 26,8437 |
| 95 | 29,1684 |
| 96 | 31,6353 |
| 97 | 34,2388 |
| 98 | 36,9686 |
| 99 | 39,8125 |
| 100 | 42,7504 |