

nie a znefunkčnenie niektorých konštrukcií. Povodne a záavy ohrozujú sídliská rovnako to individuálne rodinné do- y. V početnosti škôd sú na tom ak paneláky rozhodne lepšie. eto v poistení bytového do- u nesmú chýbať prírodné živly, nkrátne poškodenie alebo zni- nie bytového domu požiarom, buchom, záplavou, povodňou bo prívalovým dažďom. Zá- kné poistenie pri obytnom do- e slúži na obnovenie poškode- ch spoločných súčastí domu pôvodného stavu.

Ľavšie chyby – žiadna lva a podpoistenie
vidlá na uzavretie poistenia celý bytový dom sú jasné. Ide

picky po väčšej poisťnej udalosti,

Najväčšie škody: prasknuté rozvody, ale aj poškodené zdravie

Medzi najväznejšie poisťne udalosti, ktoré musia správcovia riešiť, však patrí iná skupina škôd, a to primárne, keď spoločné vlastníctvo majiteľov bytov spôsobí škodu niekomu tretiemu. Najhoršie následky v našich zemepisných šírkach spôsobujú pády snehu, kusov ľadu a ľadových cencúľov zo striech na ulicu. Každú zimu zaznamenajú poisťovne desiatky prípadov poškodenia zaparkovaných áut. A čo je horšie, občas dôjde aj k poškodeniu na zdraví

či k zabitiu. Tieto udalosti kryje poistenie zodpovednosti z vlastníctva nehnuteľnosti – v tomto prípade bytového domu. „Každá poisťná zmluva bytového domu by mala obsahovať aj poistenie zodpovednosti. Najmä škody na zdraví, kde sa výška škody pri súdnom konaní môže vyšplhať na desiatky tisíc eur, môžu majiteľov výrazne zaťažiť. Pritom toto poistenie je pomerne lacné,“ hovorí M. Búlik.

Z hľadiska výskytu sú naj- častejšie škody na prasknutých

vu aj s poisťnou sumou alebo na zmluve nie je aktivovaná indexá-

vodovodných a kanalizačných potrubíach či elektrických rozvo- doch. Súvisí to s vyšším vekom, keďže takmer polovica bytových domov sa postavila v 70. a 80. ro- koch. Pri poistení je rozhodujúca hranica bytu. Ak ide o rozvodné potrubia či vedenia pre celý dom (typicky časté sú poruchy na tzv. stúpačkách), kryje ho poistenie domu. Pri prasknutí rúrky či po- ruchy na vedení, ktoré odbočujú z hlavného vedenia v byte, ško- dy kryje poistenie nehnuteľnosti samotného bytu.

„Poistenie nehnuteľnosti oren- tačne stojí 0,1 percenta z ceny nehnuteľnosti ročne. Ak si maji- telia poisťnú sumu umelo znížia a ušetria napríklad polovicu, je to úspora len 0,05 percenta z hod- noty domu. Ak však živel v tomto čase zničí konštrukčnú časť za desiatky tisíc eur, sú majitelia v obrovskej strate. Pretože pois- ťovňa môže až o polovicu skrátiť náhradu škody. Riskovať lacným poistením je veľký hazard,“ zdô- razňuje Marián Búlik.

Premeškaná šanca na úsporu

Ak má bytový dom niekoľko desiatok bytov, je pre poisťovňu mimoriadne atraktívny. Je preto škoda, že len minimum domov má uzavreté komplexné poiste-

pretože sa vzťahuje výlučne na obnovenie nehnuteľnosti do pôvodného stavu, čiže pokrýva materiál a práce na samotnej obnove. Odstraňovanie nánosov bahna či čerpanie vody z pivnice však obnovou nie sú. Toto pripo- istenie je zvlášť užitočné, keďže okrem vyčistenia priestoru kryje aj náklady na dôležité vysušenie spoločných priestorov od nad- mernej vlhkosti.

Ako sa prejaví podpoistenie – modelový príklad

Ak je dvojmiliónová bytovka poistená len na 660-tisíc eur, pri škode 17-tisíc eur na časti fasády by poisťovňa vyplatila len 5 600 eur. Zvyšných vyše desaťtisíc eur musia majitelia „zatiehnúť“ z fondu opráv. (MSA)

Zodpovednosť Slovákov v oblasti životného poistenia narastá

ROZHOVOR

vensko sa z pohľadu priemerného poisťného za životné stenie na obyvateľa radí na chvost Európy. Vo vyspelých iných je desaťnásobne vyššie. S rozmachom tekárného trhu vzrástol dopyt po rizikovitom životnom stení. Ako sa líši od investičného vysvetľuje produktová cialistka MetLife Slovensko Erika Poleková.

Im je najväčší rozdiel medzi kovým a investičným život- i poistením?

izikové životné poistenie za- i poistenie pre prípad smr- čas lehoty trvania poistenia. ípade ukončenia poisťnej ivy nie je vyplatené žiad- lnenie. Produkt neobsahu- orivú zložku. Investičné ži- é poistenie zahŕňa poistenie í prípad smrti s investovaním

poisťného do investičných straté- gií. Investičné riziko je na strane klienta. Zhodnotenie závisí od in- vestičnej stratégie. Prináša tak aj možnosť vyššieho zhodnotenia, ktoré však nie je garantované.

Na čo je dobré myslieť pri výbe- re týchto typov poistenia?

Pri uzatváraní rizikového po- istenia už dávno nerozhoduje iba cena, aj keď stále patrí k dô-

ležitým faktorom pri výbere pro- duktu. Dôležité sú aj ďalšie pa- rametre – rozsah krytia, výluky, čakacie lehoty, rýchlosť a kvali- ta plnenia, či možnosť meniť po- istenie v čase jeho trvania podľa aktuálnych potrieb klienta. Pri investičnom poistení je dôležitá poplatková štruktúra, investič- né možnosti aj výška krytia pre prípad smrti. Veľkou výhodou je možnosť poistenie uzatvoriť na dobu neurčitú, respektíve do sto rokov veku klienta tak, aby sa sám mohol rozhodnúť, kedy po- istenie ukončí. Či už v závislosti od životných okolností, alebo si- tuácie na finančných trhoch.

Sú Slováci uvedomeli, čo sa tý- ka zabezpečenia prostrední- ctvom poisťky?



Slováci si potrebu poistenia čoraz viac uvedomujú najmä pre diery v sociálnom zabezpečení.

Slovensko sa z tohto pohľa- du radí na chvost v Európe. Prie- merné poisťné na obyvateľa vo vyspelých krajinách je aj desať- násobne vyššie ako u nás. Slová- ci si však aj vzhľadom na veľké medzery v sociálnom zabezpe- čení začínajú uvedomovať nevy- hnutnosť životného a úrazového poistenia aj poistenia pre prípad choroby. Často však toto uvedo- menie prichádza až vo vyššom veku. Vtedy je na poistenie už spravidla neskoro.

Zaujímajú poisťovne pri tvor- be produktov reálne potreby klientov?

Pri vývoji produktu začíname s prieskumom konkurenčných produktov. Načúvame klientom aj finančným poradcem. Často

sa inšpirujeme produktmi dcér- skych spoločností, najmä z vy- spelych krajín, kde je poistenie na vysokej úrovni. Napríklad pri vývoji poistenia kritických chorôb sme sa inšpirovali Hong- kongom. Úzko spolupracujeme s kolegami z Českej republiky, keďže poisťný trh je tam veľmi po- dobný tomu nášmu. Naša spolu- práca je aj z tohto dôvodu mimo- riadne efektívna. V súčasnosti pôsobíme vo viac ako 40 kraji- nách sveta. Na Slovensku od ro- ku 1995. Vďaka pôsobnosti na tr- hu v Európe, Spojených štátoch či Ázii prinášame široké spek- trum produktov životného a úra- zového poistenia. Práve oni sú pre našich klientov garanciou is- toty často aj v ťažkých životných situáciách. (RED)