

POISTENIE

KOMERČNÁ PRÍLOHA HOSPODÁRSKÝCH NOVÍN
štvrtok 21. októbra 2021, www.hnonline.sk

TRENDY
A NOVINKY

Odborníci upozorňujú, že tretí pilier nie je pre každého, podstatná je stratégia. Skôr ako si občan zriadi životné poistenie, mal by zvážiť svoje voľné finančné prostriedky, ktoré je schopný investovať, ako aj prípadný výpadok príjmu pri úraze či chorobe

Tretí pilier platí aj zamestnávateľ

FINANCIJE

Slovensko je podľa odborníkov v oblasti investovania stále v plienkach v porovnaní s vyspelým svetom. Predbehlo nás aj Česko.

Martin Pápai

martin.papai@mafrasslovakia.sk

O krom prvého a druhého dôchodkového piliera by sa mal zásadne meniť aj ten tretí, doplnkový. Aktuálne si v ňom spori viac ako 860-tisíc klientov. Ani výška úspor nie je podľa ministerstva práce dostatočná. Na druhej strane stoja za stupcovia zamestnancov i firm, ktorí sa zhodujú na zbytočnosti nového zákona o osobnom dôchodkovom produkte. Tvrdia, že zlepšovanie piliera sa síce zdie, avšak nový zákon priniesol chaos.

Tretí pilier je vhodným bonusom k dôchodkovej schéme. Bol založený ako doplnok k prvému a druhému pilieru a má pomôcť k lepšej budúcnosti ako ďalšie prípravenie k dôchodku. „Na dobrovoľný tretí pilier by sa mal každý človek pýtať už pri nastupe do zamestnania, pretože mu naň môže prispievať aj zamestnávateľ. Takto si môže budúci dôchodca poslať svoje príspevky a využiť aj tento benefit. Tretí pilier prináša aj daňovú výhodu v podobe odpočítateľnej položky v maximálnej výške 180 eur ročne,“ tvrdí František Burda, investičný analytik spoločnosti FinGO.sk. Sporiteľ si môže vybrať správcovskú spoločnosť, s ktorou uzatvorí zmluvu o treťom pilieri. V súčasnosti má na výber zo štyroch dôchodkových správčovských spoločností.

Plusy aj mínusy

Najväčšou motiváciou, prečo vstúpiť do tretieho piliera, je



Prestup medzi spoločnosťami po jednom roku od uzatvorenia zmluvy je bez poplatku.

SNÍMKA: DREAMSTIME

práve spomínaných príspevkoch zamestnávateľa. „Ak zamestnávateľ ponúka takýto benefit, je rozumné ho využiť. Štandardne odporúčam, aby si sporitelia nastavili výšku svojich príspevkov na minimum a do tretieho piliera zasielali len toľko, koľko je potrebné na to, aby získali maximálny príspevok od svojho zamestnávateľa,“ hovorí Peter Golenny, finančný špecialista zo spoločnosti PROSIGHT Slovensko. Podľa neho je tiež vhodné alternatívou posielanie fixnej sumy 15 eur mesačne, ktorá postačuje na to, aby si sporiteľ mohol uplatniť maximálnu daňovú úľavu vo výške 34,2 eura.

Odborníci jedným dychom upozorňujú, že tretí pilier nie je pre každého. „Rozhodne neodporúčam vstupovať do tretieho piliera, ak zamestnávateľ neponúka spomínaný benefit, keďže najväčšia atraktivita spočíva prá-

ve v spomínaných príspevkoch zamestnávateľa,“ pokračuje Peter Golenny. V tomto prípade špecialista odporúča využiť možnosť dlhodobého investovania prostredníctvom ETF fondov, ktoré sú oveľa efektívnejším nástrojom tvorby kapitálu na dôchodok. S tvrdením súhlasí aj František Burda. „Je pravda, že tretí pilier nedosahuje také výnosy ako priame investície cez podielové alebo ETF fondy. No aj vďaka tomu, že si v ňom nemôžete zrušiť konto hneď pri prvom zvažovaní, postupne sa vám vytvorí väčší objem peňazí, s ktorými si na dôchodku príležitostne,“ vysvetľuje investičný analytik spoločnosti FinGO.sk.

Bez stratégie to nepôjde

Ak sa klient rozhodne vstúpiť do tretieho piliera, je potrebné, aby si zvolil vhodnú investičnú stratégiu, prostredníctvom ktorej



Štandardne odporúčam, aby si sporitelia nastavili výšku svojich príspevkov na minimum.

Peter Golenny,
finančný špecialista
z PROSIGHT Slovensko

sa budú príspevky zhodnocovať. Správnosť výberu fondu má zásadný vplyv na naspenú sumu sporiteľa. Podľa zákona musí mať každá dôchodková správčovská spoločnosť vytvorený jeden príspevkový dôchodkový fond a jeden výplatný dôchodkový fond. Účastník v treťom pilieri má možnosť zvoliť si jeden z nich alebo využiť možnosť kombinácie týchto fondov. Tie sa rozdeľujú na indexový, rastový, vyvážený alebo konzervatívny. „Pri výbere je dôležité zohľadniť investičný horizont sporiteľa. Ak má klient pred sebou 15 a viac rokov do dôchodku, odporúčam zvoliť indexový fond,“ radí Golenny.

Peniaze pred dôchodkom

Odborníci zároveň odporúča, že ak sporiteľovi zostáva do dôchodku menej ako 15 rokov, je vhodné zvoliť investičnú stratégiu kombináciu konzervatívnej

a rizikovej zložky v rozumnom pomere. Výhodou tretieho piliera je aj to, že naspené peniaze možno vybrať aj skôr ako pri odchode do dôchodku. „Sporitelia tak môžu urobiť najskôr po desiatich rokoch od trvania zmluvy, ďalší výber potom môžu zrealizovať po ďalších desiatich rokoch a tak ďalej. Takýmto výberom zmluva doplnkového dôchodkového sporenia nezaničí a pokračuje ďalej,“ objasňuje Burda. No prostriedky, ktoré do tretieho piliera prispieva zamestnávateľ, si možno vybrať až pri odchode do dôchodku. Nárok na doplnkový dôchodok vzniká spolu s nárokom na starobný alebo výsluhový starobný dôchodok vyplácaný Sociálnou poisťovňou.

Co však v prípade, že klient nie je spokojný so svojou súčasnou dôchodkovou správcovskou spoločnosťou? „Ak sa sporiteľ rozhodne pre zmenu svojej súčasnej DSS-ky za inú, môže tak urobiť buď do jedného roka od uzatvorenia zmluvy, vtedy si DSS-ka zaúčtuje poplatok vo výške päť percent z hodnoty konta. Prestup sporiteľa vo uplynutí tohto obdobia od uzatvorenia zmluvy je bez poplatku,“ tvrdí Peter Golenny.

Slovensko je podľa odborníkov v oblasti investovania naďalej v plienkach. „Stále nám chýba osвета, efektívita použitých prostriedkov, preto si myslím, že treba o treťom pilieri ísť, hovorí, aby sa naň zamestnanci mohli pýtať a vytvárali tlak na svojho zamestnávateľa,“ upozorňuje František Burda. Niektoré krajiny podľa neho stavili na motiváciu. Napríklad v Českej republike je sporenie v rámci doplnkového penzijného sporenia podporené štátnym príspevom 2 760 českých korún, čo je v prepočte približne 108 eur ročne. Sporitelia dokážu na daní z príjmov ušetriť až 141 eur ročne a zamestnávateľ môže poskytnúť príspevok do výšky takmer dvestíc eur, ktoré nepodliehajú odvodom.

ZDRAVIE

Životné poistenie by ste nemali odkladať. Mladí a zdraví ho majú lacnejšie, no často naň zabúdajú

Bratislava - V čase neistôt, pandémie či iných sociálnych problémov máme ako spoločnosť potrebu životných garancií. Niektorí ich vyhľadávajú v rodine, v záujmoch, iní v zabezpečení svetlej budúcnosti. Slovenské poisťovne sa v otázke benefitov pre svojich zákazníkov predhávajú vo veľkom. Možnosti výberu je teda hneď niekoľko.

Záujem kopiroval aj strach z pandémie

Prv ako si občan zriadi životné poistenie, mal by však zvážiť svoje voľné finančné prostriedky, ktoré je schopný do poistenia investovať, a samozrejme, rovnako zvážiť prípadný výpadok príjmu pri úraze alebo kritickéj chorobe. „Je nutné myslieť najmä na dlhodobé výpadky príjmu, ktoré vznikajú pri ťažkých úrazoch, ale najmä

pri invalidite. Z našich analýz vyplýva, že prepad príjmov pri invalidite je naozaj razantný,“ uviedla Beata Lipšicová, špecialistka externej komunikácie poisťovne Unia.

Záujem o rizikové životné poistenie kopiroval v poslednom období aj obavy z pandémie. „Už minulý rok sme zaznamenali najväčšie nárasty záujmu krátko pred nástupom druhej vlny pandémie. Treba však podotknúť, že rizikové životné poistenie sme práve počas pandémie inovovali, aby zodpovedalo ešte viac aktuálnym očakávaniam klientov, takže dôvodov nárastu predaja je, samozrejme, viac,“ vysvetlil Tomáš Ferencák, hovorca Wüstenrot poisťovne.

Spoločnosť Generali ponúka vo svojom balíčku množstvo benefitov pre seniorov, rodičov, študentov a iných. Novin-

kou je napríklad aj poistenie ženy. „Životné poistenie vytvorené špeciálne pre potreby žien pomáha v situáciách, keď sa tehotenstvo či pôrod komplikujú, kryje aj zákroky ako rekonštrukcia jaziev na tvári po úraze či nádoroch a zahŕňa aj operácie a ochorenia prichádzajúce s vekom,“ predstavila Katarína Ondra, manažérka a hovorkyňa poisťovne. Unikátne má byť aj vďaka špeciálnemu krytiu pre prípad narodenia dieťaťa s vážnou vrodenou chybou.

Poisťovňa Allianz svojim klientom ponúka využitie genetickej analýzy. „Ide o unikátnu novinku na poistnom trhu. Na základe vzorky slín klienta mu bude individuálne nastavený plán pre výživu a životný štýl na základe jeho genetickej analýzy. Allianz nemá prístup k výsledkom analýzy ani jej výsledky ni-

jako neovplyvnia vznik poistenia či výšku poistného,“ uviedla Helena Kanderková, špecialistka externej komunikácie poisťovne Allianz.

Popredná spoločnosť MetLife v súčasnosti ponúka svojim klientom aj životné poistenie MetLife Easy. Ide o rizikové poistenie pre prípad úmrtia, v rámci ktorého si môže zákazník zvoliť medzi konštantnou poistnou sumou, klesajúcou poistnou sumou alebo ich kombináciou.

Regionálne rozdiely aj v poistení

MetLife vníma potrebu uzatvorenia životného poistenia najmä pre poistenie rizik pre rodinu, zaistenie krytia hypotéky či úveru v prípade vážnych situácií, ako aj pre finančné zabezpečenie pozostalých v prípade úmrtia žiteľa rodiny. Spoloč-

ností apelujú najmä včasné poistenie kritických chorôb.

Mladý a zdravý človek ho má lacnejšie, no zároveň sa stáva, že naň často zabúda. „Vo vyššom veku a v zhoršenom zdravotnom stave klienta bude poistné podstatne vyššie. A pre určitú skupinu ľudí, s výrazne zhoršeným zdravotným stavom, už nemusí byť dostupné vôbec,“ uviedla Beata Lipšicová.

Poistenie kritických chorôb preto podľa nej nie je dobré odkladať. Výšku konkrétnej poistnej sumy ovplyvňujú viaceré faktory, medzi ktorými patrí životná situácia klienta, výška príjmu alebo aj regionálne rozdiely. Podľa Kanderkovej je totiž rozdiel, či daný klient žije v Bratislave, kde potrebuje vyššie poistenie krytie, ako napríklad ten, ktorý býva vo Veľkom Kráľovi.

GABRIELA ALENOVÁ

MetLife má nového riaditeľa

Poisťovňa MetLife má na Slovensku a v Českej republike od septembra nového generálneho riaditeľa. Stal sa ňím po schválení regulačných úradov doterajší finančný riaditeľ Pavol Dorčák. Dorčák nastúpil do MetLife na Slovensku v marci 2006 a zastával pozície v oblasti financií a interného auditu. V januári 2011 sa stal finančným riaditeľom pre Slovensko. Do svojej predchádzajúcej funkcie finančného riadenia na Slovensku, v Českej republike, Rumunsku, Maďarsku, Bulharsku, Rusku a Ukrajine bol menovaný v januári 2018 a svojím pôsobením výrazne prispel k úspechu českých a slovenských spoločností. Informoval o tom riaditeľ marketingu a komunikácie MetLife CZ&SK Milan Drdoš. Pavol Dorčák má 43 rokov, je ženatý, má dve deti a vyštudoval Ekonomickú univerzitu v Bratislave. Dorčák nahradil na pozícii Maria Valdesa, ktorý bol vymenovaný za generálneho riaditeľa spoločnosti MetLife Mexico. (RED)

Vaša finančná istota



Pribinova 10 | 811 09 Bratislava | 0800 800 008 | www.metlife.sk



Sprevádzame vás životom