

**Masarykova univerzita v Brně
Ekonomicko-správní fakulta
Katedra financí**



**Finanční systémy kandidátských zemí
po vstupu do Evropské unie**

SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ Z MEZINÁRODNÍ KONFERENCE

31. 5. - 1. 6. 2004

BRNO

Česká republika

Editor sborníku: Ing. Zuzana Křížová, Ph. D.

Technická spolupráce: Mgr. Petr Červinek

© Masarykova univerzita v Brně, 2004

ISBN 80-210-3493-9

Mezinárodní konference *Finanční systémy kandidátských zemí po vstupu do Evropské unie* byla zaměřena na prezentaci poznatků teorie a praxe v oblasti financí a finančního systému, zejména s důrazem na pojistný trh a faktory, které jej ovlivňují a podmiňují. Uskutečnila se v době po vstupu České republiky do Evropské unie a v souvislosti s nově přijatými a novelizovanými zákony pojistného trhu České republiky.

Obsahem tištěného sborníku jsou příspěvky účastníků konference. Tento sborník v elektronické podobě a prezentace Ing. Júlia Tomka, PhD. jsou dostupné na <http://www.econ.muni.cz/katedry/KF/konference>.

Mezinárodní programový výbor konference

Předseda: Doc. Ing. Antonín Slaný, CSc., děkan Ekonomicko-správní fakulty MU v Brně
Členové: Doc. Ing. Viktória Čejková, PhD., vedoucí sekce pojišťovnictví Katedry financí ESF MU v Brně, Prof. Ing. Jaroslav Daňhel, CSc., vedoucí Katedry bankovníctví a pojišťovnictví, VŠE Praha, Prof. Aliaksandr Ivashutsin, PhD., BNTU Minsk, Ing. František Kalouda, CSc., MBA, vedoucí Katedry financí, ESF MU v Brně, Prof. Yuri Krivorotko, Ph.D, BSEU Minsk, Doc. Ing. Anna Majtánová, PhD., vedoucí Katedry poist'ovnictva, NHF EU v Bratislave, Prof. dr hab. Andrzej Szromnik, AE Krakow, Ing. Július Tomka, PhD., místopředseda rady Úřadu pro pojistný trh SR

Organizační výbor

Předseda: Ing. František Řezáč
Členové: RNDr. František Čámský, Mgr. Petr Červinek, Ing. Zuzana Křížová, Ph.D., Ing. Iva Mládenková, Marie Moudrá, Ing. Svatopluk Nečas, Ing. Dalibor Pánek, Ing. Martin Svoboda, Ph.D., Ing. Petr Valouch

Recenzenti sborníku:
Doc. Ing. Viktória Čejková, PhD.
Prof. Ing. Jiří Dvořák, DrSc.

Hlavní sponzoři:



Obsah

Účetní a daňová specifika konkurzního řízení v kontextu vstupu do EU Dagmar Bařinová.....	7
Alternative routs to old age security - The significance of voluntary complementary pension schemes in Poland Marek Benio, Edyta Czerwiec	11
Atuálny vývoj bankového sektora v SR Miloř Bikár	17
Systém finanční podpory malých a středních podniků v České republice a v Evropské unii Arnořt Böhms.....	22
Ratingové hodnocení v kontextu solventnosti pojistitelů Martina Borovcová	26
Etika podnikání v komerční pojiřt'ovně Viktória Čejková, Martina Poláchová.....	31
K aktuálnym otázkam poistného trhu na Slovensku po vstupe do Európskej únie Barbora Drugdová.....	35
Situace v komerčním pojiřt'ení v současné době Jaroslav Daňhel, Eva Ducháčková.....	40
Daňová reforma v Slovenskej republike Ivona Ďurinová	45
Využitie fuzzy inferenčného systému na predikciu finančnej situácie podniku Rudolf Gavliak, Vladimír Úradniček	51
Management Of Operational Risk Under New Basel Accord Agata Gemzik Salwach, Paweł Perz	60
Súčasný stav a perspektívy slovenského poistného trhu z pohľadu marketingu Mária Hasprová, Stanislava Veselovská	65
Možnosti uplatňovania bilančnej politiky pri zostavovaní konsolidovanej účtovnej závierky Janka Hvožd'arová	70
Harmonizace účetnictví Eva Hýblová.....	77
Foreign Investments as The Factor of EaeconomicGrowth and Economic Safety Aliaksandr Ivashutsin, Andrej Temichev.....	81
Podpora podnikání formou uplatnění zásad daňové politiky Jana Janouřková.....	86
Poznámky - súčasť účtovnej závierky poisťovne a ich úprava Zuzana Juhászová	91
Špecifické problémy účtovania a vykazovania peňažných pohľadávok bánk Oľga Kadlečíková, Dagmar Bouřková, Jarmila Krasňanská	96

Meze manipulací vypovídací schopnosti Altamnova modelu František Kalouda	102
Devizová expozice zboží a služeb z ČR Svatopluk Kapounek	108
Sekuritizace aktiv ajako forma finanční inovace a její efekty v bankovníctví Vlasta Kašparovská	113
Pobočková banková sieť – súčasnosť a perspektívy Anton Korauš	120
Rizika při poskytování úvěrů po vstupu do Evropské unie Jan Krajiček	125
Belarus as The Bordering Country with The EU Yuri Krivorotko	130
Změny v účtových rozvrzích podnikatelských subjektů Zuzana Křížová	136
Slovenské životné poistenie ako súčasť finančných trhov Európy Anna Majtánová, Katarína Polavková, Zuzana Littvová	140
The Internet as a channel of selling insurance in Poland Rafał Małek, Jacek Rodzinka	146
Vývoj a komparácia regulácie solventnosti poisťovacích spoločností v SR a EU Miroslav Mařavka	152
Tendencie v podnikovom riadení Elena Moravčíková	158
Analýza vývoje hrubého predepsaného pojistného Markéta Paulasová, Radim Dohnal	163
The Analysis of Clients Satisfaction in The Non-Life Insurance Sector Jacek Rodzinka, Aldona Migala-Warchoł	170
Zkušenosti z marketingového způsobu řízení v komerčních pojišťovnách na pojistném trhu ČR František Řezáč	178
Modely oceňování finančních aktiv v účetnictví Jaroslav Sedláček	181
Insurable risk management in Polish enterprises before entering the EU Grzegorz Strupczewski	190
Komparace indexových produktů pasivního investování Martin Svoboda, Petr Červinek	195

Polish Insurance Market on the Threshold of Accession – Selected Issues Anna Szkarłat.....	200
Nejnovější legislativní změny v oblasti účetnictví pojišťoven Petr Valouch.....	207
Úverové riziko a bankové produkty Katarína Vavrová.....	212
Možnosti pojištění municipalit Eva Vávrová.....	216
Brand Equity as The Basis of Company`s Market Value Anita Wróblewska.....	222

ÚČETNÍ A DAŇOVÁ SPECIFIKA KONKURZNÍHO ŘÍZENÍ V KONTEXTU VSTUPU DO EU

ACCOUNTING AND TAX SPECIFICATION COMPETITIVE STEERAGE IN CONTEXT ENTRANCE INTO EU

Dagmar Bařinová

ANOTACE

Problematika konkurzního řízení v návaznosti na jeho právní, účetní a daňové aspekty s vymezením faktoru času v jeho průběhu. Definování, na základě zkušeností konkurzního správce, problematických míst konkurzního řízení.

KLÍČOVÁ SLOVA

konkurzní řízení, účetní a daňové aspekty, konkurzní správce, úpadkový zákon, zahraniční právní normy

ANNOTATION

Bankruptcy proceedings in sequence of its juridical, accounting and tax aspects with determination of time factor in its process, to define, on basis experience of trustee in bankruptcy, its questionable sections.

KEY WORDS

Bankruptcy proceedings, accounting and tax aspects, trustee in bankruptcy, new bankruptcy law, foreign legal rules

ÚVOD

V oblasti legislativní úpravy konkurzního řízení v ČR je možné zaznamenat stále velké nedostatky zvláště z pohledu Evropské unie. **Podle stávající úpravy může prakticky kterýkoliv z věřitelů podat na dlužníka návrh na konkurz.** To může a často i vede ke spekulativním útokům na společnosti, které představují pro ostatní subjekty na trhu konkurenci s cílem ji poškodit a alespoň dočasně vyřadit z konkurenčního soupeření. Jako praktický příklad může posloužit konkurenční boj o získávání veřejných zakázek, neboť podle zákona o veřejných zakázkách nemůže takovou zakázku získat firma, na kterou byl podán návrh na prohlášení konkurzu. Současná problematika úpadkového práva není novelizací zdaleka ideální a je třeba přijmout opatření zejména v oblasti **posílení pozice konkurzních věřitelů** – stále se v této souvislosti hovoří o tom, že správce konkurzní podstaty by měl být jmenován samotnými věřiteli.

ÚČETNÍ SPECIFIKA KONKURZNÍHO ŘÍZENÍ

Základním předpokladem zajištění pravdivých údajů v účetnictví je rovněž aktivní účast správce, který musí zajistit, aby nebylo možné „doplňovat“ účetní knihy o zápisy před prohlášením konkurzu a tím znemožnit případné nezákonné převody majetku. Řešením uvedeného problému je :

- zajištění aktuálního seznamu pohledávek a závazků ke dni předcházejícímu dni prohlášení konkurzu, na které bude uvedeno datum a podpis statutárního zástupce úpadce,

- zjištění aktuálního stavu pokladny a podpisem oprávněných osob potvrzený zůstatek v pokladně,
- zjištění posledních čísel účetních dokladů v účetní dokumentaci (pokladna, banka, faktury přijaté, faktury vydané) doložené písemně včetně poučení pro úpadce, že každý další doklad zaúčtovaný úpadcem v rámci práce na účetní závěrce musí být opatřen podpisem správce, jinak je neplatný.

Zahajovací rozvahu sestavuje správce konkurzní podstaty, tato rozvaha by měla navazovat na rozvahu a zůstatky rozvahových účtů mimořádné účetní závěrky sestavené úpadcem. Z čehož vyplývá, že by měla být totožná. Právní předpisy ovšem neřeší typický případ z praxe, kdy zjištění správce je odlišné od údajů uvedených v rozvaze úpadcem. Správce musí při sestavování rozvahy vycházet ze skutečných údajů, které zjistí při soupisu konkurzní podstaty a zahajovací rozvaha musí navazovat na soupis konkurzní podstaty. Předpokladem je součinnost úpadce se správcem konkurzní podstaty. V případě, že úpadce je nekontaktní nebo není ochoten spolupracovat, případně žádné účetnictví nevedl nebo se mu za záhadných okolností ztratilo, postupuje správce podle příslušných předpisů, které uvádím dále. Nesplní-li úpadce povinnost ke zjištění podstaty, tedy i odevzdání svého účetnictví správci podstaty, a to do 30 dnů od prohlášení konkurzu, oznámí správce tuto skutečnost soudu a soud dle ust. § 17a zákona o konkurzu a vyrovnání nařídí úpadci usnesením, aby tyto povinnosti splnil v dodatečné lhůtě. Přitom soud úpadce poučí o následcích, které bude mít jejich nesplnění nebo uvedení nepravdivých nebo hrubě zkreslených údajů v sestaveném seznamu závazků. V uvedeném případě se zákon odvolává na ust. § 126 trestního zákoníku, kterým je definována skutková podstata trestného činu porušení povinnosti v řízení o konkurzu a vyrovnání. Shodně může být tímto jednáním naplněna rovněž skutková podstata trestného činu ust. § 125 – zkreslování údajů o stavu hospodaření a jmění. Trestní stíhání úpadce, poté co nesplní své povinnosti ani v náhradní lhůtě, bude iniciovat soud, nikoliv správce. Soud může úpadce ke splnění těchto povinností rovněž předvolat i předvést k výslechu.

Je povinností správce, pokud mu nebyla správcem daně prodloužena lhůta, podat daňová přiznání. V mnoha případech z praxe mu nezbyvá nic jiného než pracovat s údaji získaných vlastním pátráním, která bude muset zahájit i pro potřeby soupisu konkurzní podstaty, v součinnosti s osobami vyjmenovanými v ust. § 9d odst.1 zákona o konkurzu a vyrovnání. Dalším velmi významným zdrojem informací je spis správce daně, ve kterém by měly být uloženy mj. účetní výkazy za předcházející zdaňovací období. Ze všech takto zjištěných údajů o majetku a závazcích sestaví správce zahajovací rozvahu a otevře účetní knihy. Případné další korekce těchto účetních stavů po zjištění nových skutečností bude provádět účetními zápisy.

DAŇOVÁ SPECIFIKA KONKURZNÍHO ŘÍZENÍ

Prohlášením konkurzu přechází na správce oprávnění vykonávat práva a plnit povinnosti, podle zákona o konkurzu a vyrovnání a navazujících právních předpisů, které jinak patří do pravomoci úpadce. Správce je zejména oprávněn a povinen vykonávat práva a plnit povinnosti zaměstnavatele, rozhodovat o obchodních náležitostech podniku, činit za úpadce právní úkony potřebné k hospodárnému provozování podniku, zajistit vedení účetnictví a plnění daňových povinností podle platných právních předpisů.

V praxi se ovšem setkáváme hned s několika problémy. Správce konkurzní podstaty by měl podat přiznání za období, ve kterém nevykonával svou funkci a svým podpisem by měl potvrdit, že skutečnosti uvedené v onom přiznání jsou úplné a správné. V tomto případě se domnívám, že to není možné. Správce by musel nechat udělat audit účetnictví uvedeného

období, aby mohl potvrdit skutečnosti uvedené v daňovém přiznání. Na druhé straně je jedinou osobou, která tento úkon je oprávněna po prohlášení konkurzního řízení učinit.

Z mého pohledu je nejspokladnější řešení podat přiznání podepsané a zpracované úpadcem, ke kterému správce připojí větu, že k obsahu mu není známo, zda je úplný a správný, a takovéto přiznání podepíše.

Správce daně na takto ošetřené daňové přiznání pohlíží s nedůvěrou, ale postup správce je naprosto logický a je zcela v kompetenci finančních úřadů použít jeden z mnoha nástrojů, které mají k dispozici, například místní šetření a zjistit, zda základ daně byl stanoven správně.

Dalším problémem je náhled na postavení správce konkurzní podstaty pohledem správce daně. Dle ust. § 14a odst. 1 zákona o konkurzu a vyrovnání prohlášením konkurzu přechází na správce konkurzní podstaty oprávnění vykonávat práva a plnit povinnosti, které podle zákona a jiných právních předpisů jinak přísluší úpadci a jež souvisí s nakládáním s majetkem patřícím do podstaty, tj. mj. i plnění povinností uložených daňovými předpisy. Správce daně na základě výše uvedeného ust. zákona o konkurzu a vyrovnání a ust. § 9 odst. 2 zákona o správě daní a poplatků požaduje na správci konkurzní podstaty plnění veškerých povinností uložených daňovými předpisy a to mnohdy za předcházející období.

Zastávám názor, že správce konkurzní podstaty zde není proto, aby napravoval zanedbané povinnosti úpadce z předcházejících let a že i v daňovém řízení má správce postavení zvláštního procesního subjektu, jenž má samostatné postavení jak vůči úpadci, tak vůči konkurzním věřitelům a nelze jej tedy považovat za zástupce věřitelů nebo snad jakéhosi zákonného zástupce úpadce.

Při správě konkurzní podstaty tak může docházet k situacím, kdy správce konkurzní podstaty není schopen z objektivních či jiných závažných důvodů provést úkon požadovaný správcem daně v daňovém řízení. Např. odpovědět na otázky v souvislosti s místním šetřením za účetní období, kdy správce ještě nevykonával svoji funkci.

Nastane-li taková situace, je nejhorší možný postup nedělat nic. Nemůže-li správce nebo jím zvolený zástupce úkon důsledně vyžadovaný správcem daně provést, měl by na uvedenou skutečnost upozornit správce daně a případně navrhnout jiný způsob řešení. Nejčastěji se tak může jednat o sdělení, že správce sice není schopen požadovaný úkon provést, avšak souhlasí s tím, aby správce daně vyžadoval potřebnou součinnost na úpadci.

Časté jsou případy, kdy úpadce nepředal ani přes opakované výzvy správci podstaty požadovanou účetní dokumentaci, přičemž správce nemá možnost řádně plnit vyžadované povinnosti vyplývající z příslušných daňových předpisů.

ZÁVĚR

Zvládnutí problematiky daní a souvisejících právních norem v návaznosti na účetnictví je nezbytným předpokladem pro bezproblémový průběh konkurzního řízení.

Správce daně je pro konkurzního správce zvlášť v případech, kdy nelze komunikovat se statutárními zástupci společnosti, základní zdroj prvotních informací o úpadci. Mezi nejdůležitější informace, které mu správce daně má povinnost poskytnout patří mj. dřívější daňová přiznání včetně příloh, informace o stavu osobního daňového účtu úpadce, kontakty a telefonní čísla, čísla bankovních účtů, data a druhy posledních podání či jiných úkonů za posledních šest měsíců před prohlášením konkurzu.

Mezi základní povinnosti správce v oblasti daní ihned po prohlášení konkurzu patří zejména:

- registrace na FÚ dle ust. § 33 zákona o správě daní a poplatků,

- podání daňových přiznání ve lhůtách dle ust. § 40 zákona o správě daní a poplatků.

V případech, kdy termíny nelze ze závažných důvodů dodržet musí správce požádat správce daně o jejich prodloužení.

LITERATURA:

BAŘINOVÁ, D., HÓTOVÁ, R., HUČKOVÁ, H.: *Konkurzní řízení v praxi z pohledu úpadce a věřitele*. GRADA Publishing, Praha 2002, ISBN 80-247-0138-3

www.kn.cz

www.insolvency.cz

www.kskri.cz

Ing. Dagmar Bařinová, Ph.D.

Vysoká škola báňská – Technická univerzita v Ostravě

Ekonomická fakulta

Katedra účetnictví

Sokolská třída 333

701 21 Ostrava 1

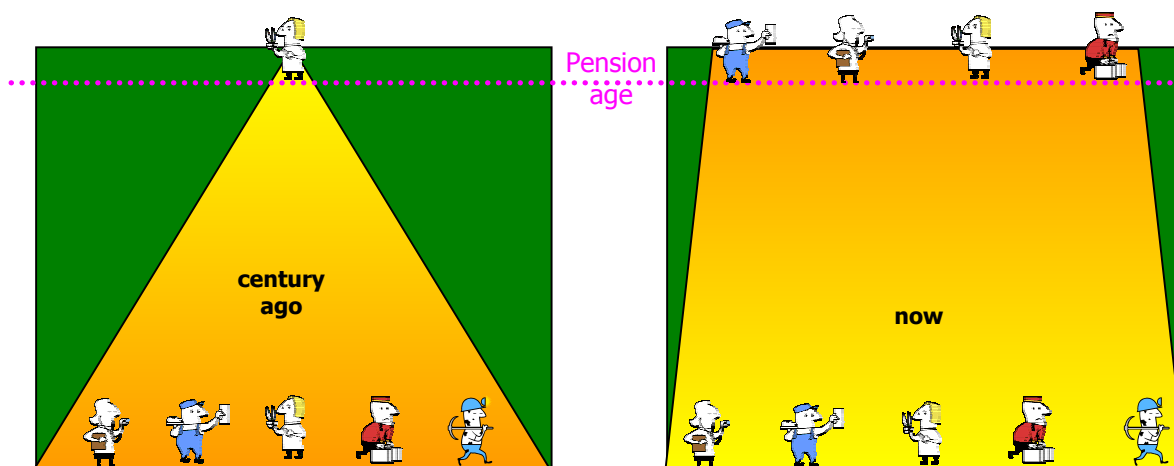
dagmar.barinova@vsb.cz

ALTERNATIVE ROUTS TO OLD AGE SECURITY THE SIGNIFICANCE OF VOLUNTARY COMPLEMENTARY PENSION SCHEMES IN POLAND

Marek Benio, Edyta Czerwiec

1. THE SCRATCH OF THE NEW PENSION SYSTEM IN POLAND. AWAY FROM INSURANCE – TOWARDS THE INVESTMENTS

Not longer than one century ago out of every five employees only one lived longer than till statutory pension age. Only one hundred years later, due to amazing achievements of modern medicine, and changes in the life style, four out of five employees do live longer than till statutory pension age. Although the doctors told us what to do to live a 10 years longer life, they said nothing about what are we supposed to run this longer life for. The significance of this demographic change for old age insurance based on the Pay As You Go may be represented in the scheme below. Note the shrinking room for risk distribution (or risk sharing) - the dark-green triangles.



Fi

g. 1 – Old age risk sharing over one century

This means that the risk of old age happens frequently enough to be called “bad risk”. In the insurance language, the so called “bad risks” are those in which either the probability of occurrence is too high or the damage is too big, and thus the contribution level must be raised in order for the aggregated risk to be affordable for the insurance company. When the level of contribution is not acceptable for the insured (also compulsory insured) the risk becomes a “bad” one. Naturally, the same rules apply for the state social security institutions, which even if not acting for profit, must balance their budget or be subsidised from the general taxation. In most countries the statutory pension age remained the same for a hundred years, and it is only the last decade of the last century, when especially European countries started to postpone pension age, reacting to longer life and even more to inefficiency of the prevailing and vulnerable to aging of societies Pay As You Go systems. The demographic tendency

called “aging of society¹” results not only from the longer life of humans, but also from slower or even negative natural growth. In particular developed countries observe the tendency resulting from the change in the life style to have less children and to have them later in life.

The pension system based on the contract between generation works well as long as the group of contribution payers is significantly larger than the group of beneficiaries (wide triangles for risk sharing). However when the proportion of working population to beneficiaries shrinks, the system becomes inefficient. In the early 90s there were 2,2 contribution payers per one beneficiary. This so called **coverage ratio** fell below 2,0 and it will continue falling till at least 2020². This very tendency laid underneath the radical reform of the social security system, including it’s most costly component, pension system, in 1999 in Poland.

Undoubtedly the greatest achievement of the reform was the separation of the pension system from other types of social contingencies. This separation was implemented by splitting one general social security contribution into risk designated contributions. The second important operation was to introduce shared burden of contributions between employer and employee. Thirdly and most importantly, a new method of financing pensions was implemented. Drawing from Chilean and Singaporean examples, Poland has introduced pension pillar based on fully funded method, while reducing the basic Pay As You Go pillar. As shown in the figure 1. the insurance technique is no longer useful for financing old age risk, as the risk occurs too often. Therefore a significant part of the pension will be financed by individual pension assets gathered and invested during professional career.

The problem with numbering the pillars arises for two reasons. One, there is no legal definition of pillar numbers, and second the common understanding of pillars I, II and III in Poland is very strong and differs from most European countries. The table below explains most important features of the pillars. Note that the “numbering” of pillars is conventional (not statutory) and in most countries the third Polish pillar is numbered as the second one and the second pillar does not exist³. To complement this table a fourth pillar might be distinguished. This would encompass a variety of voluntary savings, investment and insurance services in non-qualified form, not necessarily related to the purpose of pension. It is important to mention it, but the fourth pillar will not be considered in further part of this article.

Table 1. The main features of multipillar pension system in Poland.

	Method of financing	
	Pay As You Go	Funded
<i>mandatory</i>	I Pension Fund managed by State Social Security Agency	II Open Pension Funds managed by Pension Societies
<i>voluntary</i>		III Employees Pension Schemes

¹ The notion used *inter alia* in the 1994 World Bank Report: “Averting the Old Age Crisis”, Oxford 1994.

² Security through Diversity, Government’s Plenipotentiary for the Social Security Reform Office, Warsaw, 1997

³ Explanation of differences in numbering the pillars could be found e.g. in Świątkowski, A.: Pracownicze programy emerytalne, Studia z zakresu prawa pracy i polityki społecznej, Kraków 1998.

2. INSUFFICIENT OLD AGE PENSION FROM COMPULSORY PILLARS - ROOM FOR VOLUNTARY SCHEMES

Following the splitting of the contribution and mixing the methods of financing in the compulsory pillars must have resulted in the change of pension calculation method. An obvious method of pension calculation for the second pillar was introduced, where upon retirement entire individual invested in the Open Pension Fund assets, together with the return on capital are transferred into the Pension Insurance Company in the form of one time insurance contribution and on the basis of actuarial calculations, they are transformed to monthly payments. The level of the pension depends on the size of the assets and on the number of months most likely left to death.

What is obvious for the funded pillar is much less obvious for the reformed first pillar, where the principle of Pay As You Go was preserved, and thus the current contributions finance current benefits - there is no investment. Nonetheless individual accounts of “virtual” capital were introduced, so that each contribution entering the fund is registered on individual accounts, it is indexed (by a factor close to inflation rate) and when it comes to calculating the pension, the indexed sum of contributions serves as a base for pension calculation. The second factor is the number of months statistically left to death. It means, that unlike the previous pension system, the level of the pension from both pillars depends on the income (and more directly on the contributions) from entire professional career⁴. Such system leaves very little space for the mechanism of income redistribution, and is claimed to be very **equivalent**. Naturally, there is a social pension guarantee, and there is a false, but statutory assumption of equal number of retirement months for men and women (while women outlive men for more than 5 years, and still retire 5 years earlier). Other than that, there are no paths of income redistribution.

According to the simulations made in the Office of the Government’s Plenipotentiary for the Social Security Reforms, the replacement rate (proportion of first pension to last earnings) from both compulsory pillars will be around 45%⁵. More detailed simulations presented by the Pension Funds Supervisory Office show that the replacement rate will be 64% for men and 37% (!) for women⁶. Also independent expert opinions, academics and consulting companies confirm that the replacement rate will fall from the current 73% (for pensions drawn from the previous single pillar system. This opens room for complementary and voluntary pensions schemes based either on life insurance with investment or pure investment products, whether individual or group schemes, work place related or not.

Foreseeing this the Polish Parliament, together with the introduction of laws on Social Security System, on Organization And Activity Of Pension Funds and on Old Age And Invalidity Pensions From Social Security Fund, has implemented law on Employees Pension Schemes, introducing privileges for certain (qualified) forms of voluntary savings – investment - insurance schemes.

⁴ For detailed description of pension calculation, see Jędrasik Jankowska Inetta: System emerytalny w Polsce. Trzy filary. PWN Warszawa 2001.

⁵ Security through Diversity, op. cit.

⁶ Bezpieczeństwo dzięki zapobiegliwości (Security through Providence) Pension Funds Supervisory Office Report, 2000.

3. AVAILABLE INVESTMENT SERVICES AND FORMS OF VOLUNTARY PENSION SCHEMES

The law on Employees Pension Schemes⁷ makes the employer the main initiator of establishing EPS in one of four legal and organization forms:

1. Employees Pension Fund
2. Agreement with Investment Fund(s)
3. Group Life Investment agreement with Insurance Company
4. Group Life Investment agreement with Mutual Insurance Society

Forms 1 and 2 are based on pure investment products, while form 3 and 4 comprise also with the life insurance component. The aim of higher complementary pension is best achieved through investment forms, as the level of contribution allocation is higher. The mixed (with insurance) forms realize additional aim of life insurance, thus part of the contribution covers the insurance risk.

According to legal definition, Employees Pension Scheme is a set of contracts determining conditions of collecting and investing assets with the purpose of retirement pension or disability pension payments. The EPS may consist of the following contracts:

- plant pension contract
- employee pension contracts
- contract with insurance company or society
- contract with investment fund
- statutes of employees pension funds
- contract on common interplant pension plan

The scheme must be accessible for at least 50% of his employees. The participation in the scheme is voluntary and may be terminated or interrupted at any time. However the contributions once paid and transformed into scheme assets may not be withdrawn before the age of 60 (equal for both genders). There is an employer and employee contribution. An employee may declare participation in the scheme which puts an obligation on the employer to pay his part of the contribution (the basic contribution). Additionally an employee may declare his complementary contribution. There is no principle of shared contribution, common to e.g. American second pillar, whereby employer pays his contribution only if employee himself contributes to the scheme and in the amount equal to employee's contribution.

In order to avoid higher labour costs, the basic contribution may be subtracted from the basis of mandatory first pillar contribution to the ceiling of 7% employee's salary. This means that employer's contribution is in fact redirected from 1st to 3rd pillar, and thorough that possibility, participation in the scheme lowers future pension from the mandatory scheme.

There is one more important factor which in our opinion influences decision on establishment and participation in the Employees Pension Schemes. This is the method of taxation, which in fact makes the EPS, a "qualified", i.e. somehow privileged form of pension investment. Unlike in the mandatory pillars, both basic and complementary contributions are taxed with the income tax prior to investment. The assets aggregated as a result of return on investment are tax exempt, as is the benefit. For easy comparison of the pillars from this point of view, see the following table.

⁷ Law of 22 August 1997, Journal of Laws 97.139.932 (with amendments)

Table 2. Taxation of the pension system over time (T – tax, E – tax exempt)

Pillar	Contribution	Return on Investment	Benefits
I State Social Security Agency Pension Fund	E	-	T
II Open Pension Fund	E	E	T
III Employees Pension Schemes (qualified)	T	E	E
IV Individual and Group Voluntary Private Schemes (non qualified)	T	T	E

As shown in the table above, in the mandatory pillars contributions are tax exempt, while in the voluntary pillars, contributions are taxed. Such approach is criticized as creating disincentive to participate in the complementary schemes⁸. Only employees pension schemes are privileged by tax exempt on the return on investment, but it is claimed to be insufficient incentive to participate. It is strongly recommended that for the growth of significance of the 3rd pillar pension in the future welfare, tax burden must be postponed for benefit payment. The recommendation is based on the assumption of very likely decreasing level of income tax over time.

Partability of assets. In case of changing jobs, the only possibility is to transfer accumulated on individual account assets into another employee pension scheme (provided that new employer has established one). There is no possibility of transferring assets to the Open Pension Fund (2nd pillar) or any other form of investment in the 4th pillar. Nonetheless there is an ongoing and very current debate on the possibility of creating Individual Pension Plans (not occupational), which among other features would solve the problem of interrupted investment in case of job changing.

5. MAIN ARCHITECTS OF THE III PILLAR AND REASONS FOR STAGNATION

Having said that the projected replacement rates from mandatory schemes are far from satisfactory, and assuming correctness of assumptions behind the projections, the blooming emergence of voluntary schemes seems to be inevitable. However since 1st April 1999, where it was first possible to register employees pension schemes, only a little over 300 such schemes have been established to date, covering a little over 100 000 employees. This constitutes less 0,5% of working population. If the stagnation in the emergence of voluntary pension schemes continues, over 99% of future pensioners will have to rely on mandatory schemes, and are very unlikely to qualify for social inclusion after retirement. The risk of massive old age poverty in 30-40 years from now is by no means illusionary.

⁸ See e.g. discussion bard of PPE Konsultanci Sp. z oo. – Broda, M.: www.ppe.com.pl

The reasons for low interest of main constructors of Employees Pension Schemes are twofold:

1. Low risk awareness among future pensioners, as well as related to it choice of current consumption over future benefits, and
2. Insufficient incentives for the main actors of the voluntary pension schemes market.

The two reasons are interrelated. The neo-liberals would perhaps support views that the real economic reason is only the second, as the risk awareness and the change of savings to consumption proportion is achieved more naturally and effectively by economic incentives than by education. Let us have a closer look at these incentives from the perspective of the main actors⁹.

Employer – bears the cost of establishment of the scheme, pays administrative fees to Supervisory Committee, risks the fines for not fulfilling statutory conditions of the scheme.

Employee – reduces his future pension from state guaranteed, mandatory first pillar and bears the income tax already at the beginning of the investment.

Services providers - Insurance Companies and Investment Fund Societies – weigh the cost of shopping for customers (employers willing to establish pension scheme) with the possible profits and... wait ready for the competitors to take the risk of entering new market.

Government – takes responsibility for current payments from the old single pillar system, with over 11 million insured who split their contribution into Pay As You Go and Funded pillars. Only first part of contribution finances current benefits, and the number of old system beneficiaries has not changed yet as the result of the reform. Making the 3rd pillar popular would mean lower income for the single pillar system as a result of the basic contribution subtraction.

The conclusion from the above presentation of disincentives is that also the government must take a decision on the proportion between current consumption and future benefits from investments. Politically it is extremely unpopular and difficult decision, as its benefits, if (higher social inclusion may ever be noticed) will be attributed to the governments in 30-40 years from now. The Polish government however, instead of improving existing EPS, aims at the introduction of individual pension plans¹⁰, which will complement and not replace Employees Pension Schemes. Creating another qualified form of voluntary pension scheme is a government's response to shortcomings of the EPS. It is warmly commented by the experts and by public opinion. Nonetheless its implementation has been postponed for another undefined time.

⁹ Detailed description of incentives and disincentives could be found in the PhD dissertation: Benio, M. Rola pracowniczych programów emerytalnych w systemie ubezpieczeń społecznych w Polsce, Kraków 2002.

¹⁰ Draft Law on Individual Pension Accounts, www.sejm.gov.pl

AKTUÁLNY VÝVOJ BANKOVÉHO SEKTORA V SR

CURRENT TRENDS IN SLOVAKIA BANKING INDUSTRY

Miloš Bikár

ANOTÁCIA

Bankový sektor v SR zaznamenal v poslednom období dynamický rad zmien, daný najmä presunom a implantáciou know-how zo strany zahraničných vlastníkov. Paralelne s týmto vývojom sa menil aj obraz firemných financií a požiadaviek na finančné služby. Po reštrukturalizácii podnikateľskej sféry sa štandardizujú obchodné vzťahy a výrazne rastie ziskovosť podnikov. Ako na to reagujú banky? To je predmetom predloženého článku, ktorý je výstupom výskumného projektu „Vplyv integračných tendencií v európskom priestore na finančno-ekonomické aspekty podnikania slovenských podnikov a ich postavenie v európskej konkurencii po vstupe SR do Európskej únie“, riešeného v rámci grantu Ekonomickej univerzity v Bratislave.

ANNOTATION

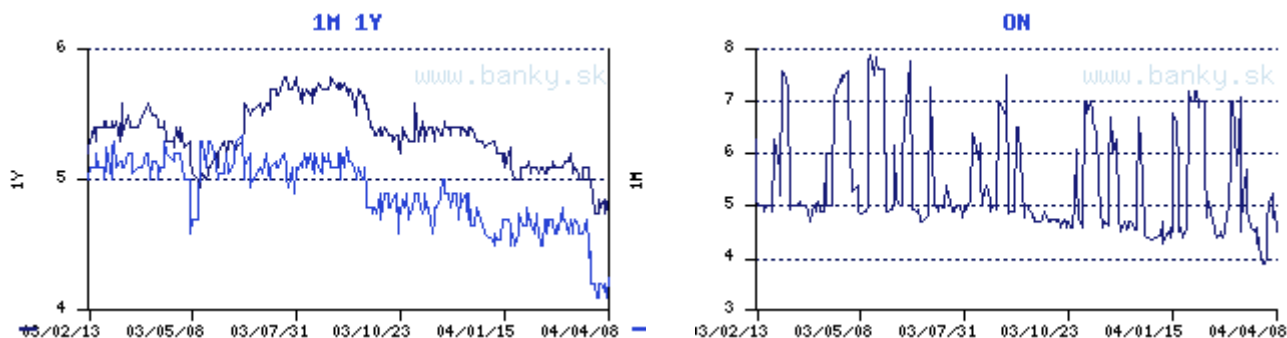
The Slovakia banking industry has remarked a dynamic development during last years, on the ground of implementation of know-how giving by foreign owners. At the same time corporate finance also moved forward, especially in point of required financial services. After restructuring of industry, business relations have standardised and gradually are improving the profitability of companies. How banks react on changed environment? It is the subject of article.

Dynamike rozvoja bankového sektora výrazne prispelo nastolenie makroekonomickej rovnováhy, a to realizáciou efektívnej monetárnej politiky zo strany Národnej banky Slovenska. Dlhodobé úrokové sadzby z vládnych dlhopisov nabrali klesajúcu tendenciu, a to vďaka poklesu rizikovej prémie (zlepšujúcemu sa ratingu dlhových záväzkov SR). Pri klesajúcich nákladoch financovania dlhu na zahraničných trhoch zohral úlohu tiež stabilný alebo apreciačný výhľad kurzu SKK. Uvedené faktory napriek prebiehajúcej liberalizácii cien a zmenami nepriamych daní prispeli k udržaniu prijateľnej miery inflácie a najmä k poklesu úrokových mier, čím sa vytvoril rámec pre oživenie podnikateľskej sféry. Apreciácia kurzu slovenskej koruny bola spôsobená priaznivým vývojom zahraničného obchodu, rastúcim prílevom priamych zahraničných investícií a stabilnou úrovňou rastu HDP (2003: 4,2 %, 2002: 4,4%) formovaným výhradne zahraničným dopytom. Záujem o slovenskú korunu zo strany zahraničných hráčov na medzibankovom trhu je daný aj kladným úrokovým diferenciálom približne na úrovni 2,5%. Ak bude súčasný dopyt po slovenskej mene pokračovať, koruna v najbližšom čase posilní pod 40,000 SKK/EUR a dosiahne nové historické maximum voči referenčnej mene. Voči silnému dopytu po korunách nemala šancu intervenovať ani centrálna banka.

Pozitívny vývoj makroekonomických ukazovateľov sa premietol aj v *bankovom sektore*, ktorý sa po období reštrukturalizácie a série organizačno-personálnych zmien, stal stabilným prvkom slovenskej ekonomiky. Rozhodujúci impulz pre stabilizáciu tohto odvetvia dal vstup zahraničných strategických partnerov, dlhodobo etablovaných na finančnom trhu. V súčasnosti predstavuje podiel zahraničných bánk v SR z celkového bankového sektora viac ako 90%.

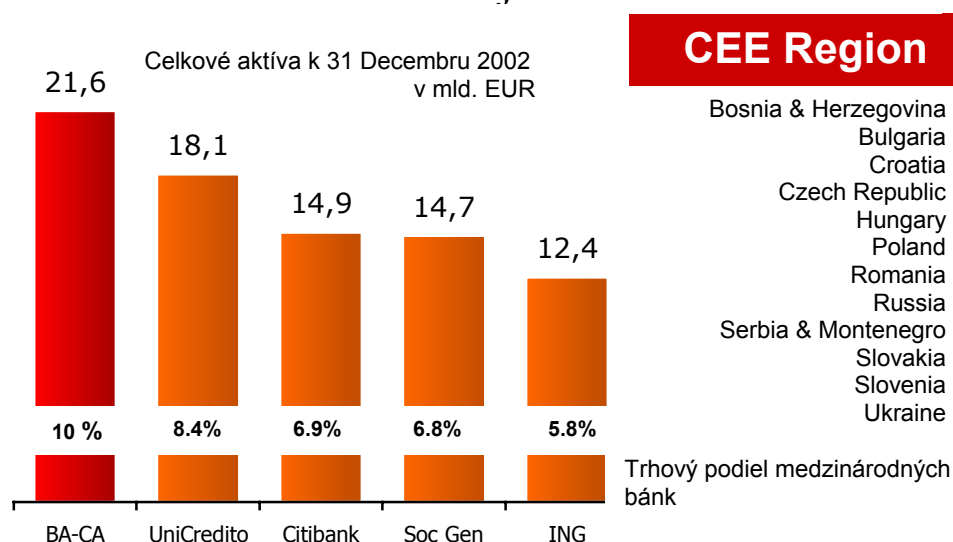
Bankový sektor v SR v posledných rokoch v *oblasti firemného financovania* profitoval zo zmien, ktoré formovali privátny sektor na dnešnú podobu, ktorá sa vyznačuje už relatívne štandardizovanými obchodnými vzťahmi. Väčšina firiem bola zaťažená drahými úvermi z

minulosti, u mnohých došlo k reštrukturalizácii dlhovej služby. U novoetablovaných zahraničných firiem dopyt po úveroch vychádzal z realizovaných investičných potrieb. Pre ilustráciu, ku koncu roka 2003 bola priemerná sadzba čerpaných úverov podnikateľského sektora na úrovni 7,02%. Na pasívnej strane, krátkodobé vklady nefinančných spoločností boli úročené sadzbou 5,46% a domácností 3,26%. V nasledujúcich rokoch sa očakáva pokračovanie klesajúceho trendu úrokových mier a ich postupné približovanie úrovni v eurozóne. Vývoj vybraných úrokových mier znázorňuje graf č.1 (1M a 1Y BRIBID) a graf č.2 (ON sadzba).



Európsky bankový trh sa od roku 2002 po predchádzajúcich búrlivých rokoch fúzií a akvizícií stabilizoval. Väčšina bánk v teritóriu strednej a východnej Európy prešla procesom privatizácie a zmeny akcionárskej štruktúry. Majoritnými akcionármi sa stali najmä bankové domy z Nemecka, Rakúska a Talianska, ale aj ostatných krajín západnej Európy, napríklad Belgicka či Francúzska (graf č.1–Pozícia bánk v krajinách CEE). Okolité krajiny vrátane Slovenska sa tak stali súčasťou štandardne fungujúceho bankového trhu, ktorý sleduje predovšetkým mieru dosahovaného zisku.

Pozícia bánk v krajinách CEE

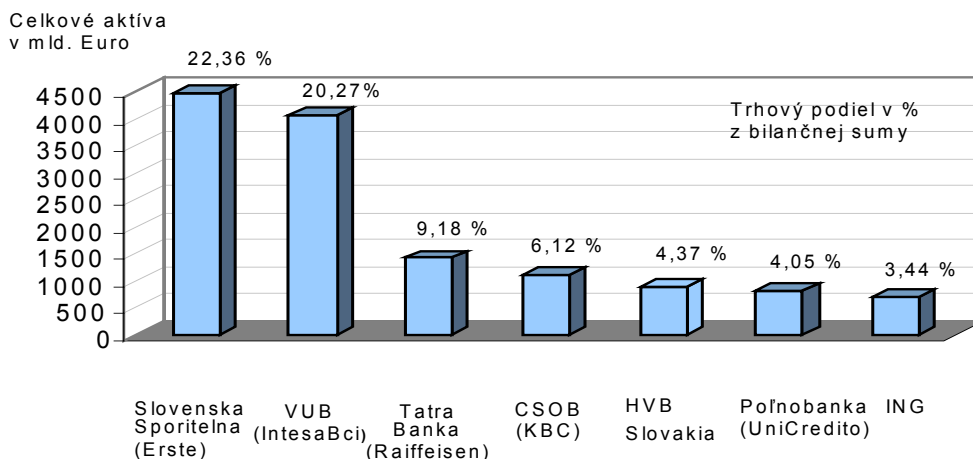


Reštrukturalizácia bankového sektora spojená s privatizáciou a vstupom renomovaných zahraničných bánk do trhového prostredia transformujúcich sa krajín priniesla so sebou ponuku moderných bankových produktov a služieb. Teória a prax firemných financií je tak obohatená o nové poznatky, ktoré sa stávajú takmer každodennou náplňou práce finančných manažérov, na druhej strane sa však zvyšuje potreba ich poznania a možností ich využitia.

Tradičnú oblasť bankovníctva predstavuje financovanie firiem vo forme **úverov**. V nedávnej minulosti (3-4 roky dozadu) sme mohli charakterizovať situáciu na úverovom trhu ako trh bánk. Bolo to spojené najmä s problémami súvisiacimi s reštrukturalizáciou firiem, ich privatizáciou, platobnou neschopnosťou a inými problémami spojenými s transformáciou ekonomiky. Dnes môžeme celkový trh rozdeliť na dve skupiny firiem. Prvú tvoria tzv. veľkí firemní klienti s ročným obratom nad 1 miliardu slovenských korún, pričom pri kategorizácii tejto skupiny firiem sú samozrejme isté odchýlky v rámci jednotlivých bánk, a druhú skupinu tvoria malé a stredné firmy. U oboch uvedených skupín už nie sú dnes pri rokovaniach dominantné banky, ale určujúce sú firmy. Je to spojené na jednej strane so silnou konkurenciou bánk v oblasti firemného bankovníctva, na druhej strane s rastúcou ziskovosťou a silou podnikového sektora. Mierne odlišná je však cena úverov. U malých a stredných firiem sa marža pri úveroch viažucich sa na medzibankovú úrokovú mieru (BRIBOR) pohybuje v rozmedzí 1,5-3,0%, u veľkých firiem je to pod úrovňou 1,5%, pričom v poslednom období renomované firmy majú maržu hlboko pod 1%. Vývoj úrokových mier EUR a USD spôsobil zvyšujúci záujem o refinancovanie na báze voľných mien, pričom kurzové riziko firmy zväčša kryjú prirodzeným hedgingom, z dôvodu rastúcich inkás vo voľných menách. Približne 23% z objemu bankových úverov poskytnutých firemnému sektoru predstavujú úvery v cudzích menách.

Nasledujúci graf ukazuje trhovú podiel bánk pôsobiacich na území Slovenskej republiky ku koncu roka 2003. Uvedený stav je výsledkom váženého aritmetického priemeru z predaja všetkých produktov. V segmente firemného financovania je situácia vyrovnanejšia, keďže niektoré banky donedávna vystupovali ako korporátne banky, aj keď postupne menia stratégiu a začínajú pôsobiť aj v oblasti retailového bankovníctva.

Pozícia bánk v SR



V poslednom období výrazným spôsobom rástol objem poskytnutých **syndikovaných úverov**, predovšetkým pri veľkých finančných schémach s objemom nad 25 miliónov EUR. K uvedenému financovaniu dochádza v prípadoch, keď požadovaný objem prekračuje kapacitu jednej banky, prípadne výšku akceptovaného rizika. Firmy musia tiež spĺňať isté kritériá, akými sú napríklad dosahovaná výška ročných tržieb, vysoký rating, účtovná

závierka podľa medzinárodných účtovných štandardov (IAS, GAAP) a ďalšie. Najčastejšie sú tieto úvery poskytované v štandardných priemyselných odvetviach energetického priemyslu, telekomunikačného sektora, dopravy a infraštruktúry. Medzinárodné inštitúcie ako EBRD, IFC či EIB často kofinancujú tieto projekty.

Relatívne nový prvok financovania predstavuje **projektové financovanie**. Ide zväčša o špecifické finančne náročné dlhodobé investičné projekty, pri ktorých dochádza k deleniu rizika medzi viacerých partnerov. Poskytnutý úver sa spláca z tokov cash-flow generovaných realizáciou projektu a úverová analýza skúma reálnosť projektovaných cash-flow a nie historické údaje, ako je to pri klasickom úverovom financovaní. Táto technika sa využíva najmä pri financovaní priemyselných parkov, zábavných centier, nákupných stredísk, či nehnuteľností.

V súvislosti s privatizáciou a globalizáciou firiem sa v rozšírenej miere využíva **akvizičné financovanie**. Ide o strednodobé 5-7 ročné zdroje, majúce podobu dlhu, resp. podriadeného dlhu premietnutého v cieľovej spoločnosti, prípadne konsolidovanej spoločnosti. Pri hodnotení rizika sa okrem situácie kupujúcej firmy vychádza z odvetvovej a konkurenčnej analýzy, synergického efektu z fúzie a celkovej trhovej pozície firmy.

Zaujímavú oblasť firemného financovania predstavujú produkty **trade finance**. Medzi uvedené produkty patrí najmä exportné financovanie, odkup pohľadávok (factoring), forfaiting, odkup zmeniek a financovanie pracovného kapitálu viazaného na export. U týchto produktoch sa pracuje s maržami na úrovni 1,5-2,5%. Podstata spočíva vo financovaní dodávateľov veľkých firiem, pričom riziko môže byť postavené buď na odberateľovi, vtedy hovoríme o tzv. regrese, resp. na jednotlivých dodávateľoch, čiže bez regresu. Z pohľadu bánk ide o vyhľadávané obchody, vzhľadom na dosahovaný zisk.

Najväčší pokrok z hľadiska bankových produktov dosiahol **medzinárodný platobný styk**. Rast medzinárodného obchodu a trend globalizácie si vynútili potrebu riadenia medzinárodného cash-managmentu, čomu sa prispôsobili aj banky v podobe produktov cash a margin pooling, elektronic banking a ďalších služieb platobného styku. V tomto smere ešte vývoj nie je zďaleka u konca a v budúcnosti sa vplyvom rastúcej konkurencie bánk môžeme tešiť na ponuku nových služieb pre firemnú sféru.

Vstup Slovenskej republiky do EÚ postupne otvára priestor pre financovanie firiem priamo zo zahraničia, najmä vo forme financovania lokálnych dcérskych spoločností zo strany materských spoločností s domicilom mimo územia SR. Táto skutočnosť znamená pre banky obrovskú konkurenciu, a preto v blízkej budúcnosti je možné rátať s ďalšou konsolidáciou odvetvia. V nasledujúcom období sa ciele bánk budú sústreďovať na nasledujúce oblasti:

- priblíženie ku klientovi dobudovaním siete pobočiek s dôrazom na ich ziskovosť
- cielený rast trhového podielu organickým rastom zvnútra a akvizíciami nových klientov
- postupný prechod na poplatkový zdroj príjmov
- orientácia sa segment malých a stredných firiem ponuka integrovaných bankových služieb

V segmente **retailového bankovníctva** došlo k zmene celkovej stratégie od neadresného ku klientskému prístupu, čo znamená že každá fyzická osoba má svojho osobného poradcu obdobne ako u firiem. Ziskovosť v tomto segmente pramenila v masívnych nárastoch hypotekárnych a spotrebných úverov, a z predaja platobných kariet. Účet v banke môže ročne stáť niekoľko tisícok. Každá banka si totiž za svoje služby účtuje poplatky, ktoré každý mesiac postupne strháva z účtu. Klient teda ani nemusí vedieť, koľko banke platí. Poplatky pritom každá banka z času na čas zvyšuje. Z novembrovej štúdie Symsite Research vyplýva, že čím väčšia banka, tým má väčšie poplatky. Možnosť, ako banke zaplatiť čo najmenej, ponúkajú **bankové balíky**. Balíky služieb sa oplatia v každej banke inak. Zľavy na celú sériu

produktov sú totiž v jednotlivých bankách rozdielne. Poplatky v najväčších bankách sú však reálne nižšie, ako hovorí štúdia. V poplatkoch sú totiž započítané aj poplatky za výber hotovosti z bankomatov iných bánk, pričom klienti najväčších bánk majú vyššiu šancu nájsť bankomat svojej banky a zaplatiť tak menej. Banky peniaze na nové pobočky neľutujú, pretože im pomáhajú získavať klientov. Ukázalo sa, že pre predaj bankových produktov - spotrebné úvery, hypotéky, vklady, podielové fondy a podobne má sieť pobočiek nezastupiteľnú úlohu. Keďže záujem o úvery bude rásť, v mestách bude čoraz viac pobočiek aj napriek ich nákladnosti. Aby mali bankári viac času na vysvetľovanie nových zložitejších produktov, potrebujú ľudí presvedčiť, aby jednoduché operácie vybavili bez návštevy pobočky. To im umožní odbremeniť činnosť obchodných miest a znížiť náklady.

Z uvedeného vyplýva, že pre banky má aj v čase internetu budovanie kamenných pobočiek význam. Klienti sú rôzni a každý má inú osobnosť a iné preferencie. Preto musia byť pre klientov dostupné elektronické kanály aj pobočky. Nové obchodné miesta aj preto dnes vyzerajú inak ako kedysi. Všeobecným trendom je pretvárať ich na miesta, ktoré majú vyvolať dojem dôveryhodnosti a profesionálneho prístupu. Tradične najsilnejším bankám pobočky ubudli. Výnimkami z trendu budovania nových sú Slovenská sporiteľňa a VÚB. Tie zdedili sieť pobočiek, z ktorých niektoré neboli efektívne. Efektívnosť je na prvom mieste aj pre rozrastajúce sa banky. Umiestnenie novej pobočky závisí od kúpnej sily, príležitostí, ktoré na tom mieste sú. Treba veľmi dobre zhodnotiť aj konkurenciu, pretože každé jedno predajné miesto si musí dokázať na seba zarobiť. V západnej Európe je v priemere 2- až 3-tisíc klientov na jedno obchodné miesto. Na Slovensku dosahuje počet klientov na jedno obchodné miesto od necelých 2-tisíc v prípade UniBanky až po viac než 7-tisíc klientov v Slovenskej sporiteľni.

LITERATÚRA

S.Bruckbauer – Financial Market Review,
Brownlee, Ferris, Haskins – Corporate Financial Reporting,
D.K.Eitman – Multinational Business Finance,
A.C.Shapiro – Multinational Financial Management
OECD – Financial Market Trends,
Časopis Investor č.1,2/2004

Ing. Miloš Bikár, PhD.
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita Bratislava

SYSTÉM FINANČNÍ PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V ČESKÉ REPUBLICĚ A V EVROPSKÉ UNII

SYSTEM OF THE FINANCIAL SUPPORT OF THE SMALL AND MIDDLE SIZE ENTERPRISES IN THE CZECH REPUBLIC AND IN THE EUROPEAN UNION

Arnošt Böhm

ANOTACE

Příspěvek pojednává o orientaci a finančním systému podpory malých a středních podniků v České republice a v EU. Základní principy jsou podobné, avšak participace českých podniků na systémech uplatňovaných v EU závisí na jejich informovanosti o možnostech začlenění do těchto podpůrných programů.

KLÍČOVÁ SLOVA

finanční podpora podnikání, malé a střední podniky, podpůrné fondy EU, Českomoravská záruční a rozvojová banka

ANNOTATION

The conference paper deal with orientation and financial support system of the small and middle size enterprises in the Czech republic and in the EU. The basic principles are similar, nevertheless, the participation of Czech enterprises on systems alleged in the EU depends on their foreknowledge of possibilities of integration into those supporting programs

KEY WORDS

financial support of enterprise, small and middle size enterprises, subsidy funds, the Czech - Moravian Guarantee and Development Bank.

VSTUP ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ UNIE

Právě dnes uplynul první měsíc členství České republiky v Evropské unii. Po přípravách a náročných přístupových jednáních, probíhajících od roku 1998 se tedy Česká republika stala jedním z 25 členů Evropské unie.

Ohlédneme-li se zpět na tato jednání a jejich výsledky musíme konstatovat, že přes některé neúspěchy, znamenají i z hlediska systémového, ekonomického a legislativního významný přínos i pro rozvoj našeho ekonomického systému; jak už to však bývá, některé myšlenky ověřené praxí dosavadních patnácti členských států byly do naší legislativy včleněny ne zcela přesně, z čehož mohou pro naši zemi vzniknout některé problémy vyvolané nedostatečnou kompatibilitou našich předpisů s právním rámcem Evropské unie, ztělesněným zejména ve Směrnici Evropského parlamentu a Rady.

Tato situace v některých případech nedává správný „návod“, jak mají postupovat na jednotném evropském trhu čeští podnikatelé, což může vést k jejich diskriminaci nebo k tomu, že na ně budou uvaleny sankce případně pokuty.

Vstupem do Evropské unie se vláda zavázala ctít všechny závazky, které přijala v průběhu jednání o přistoupení České republiky do Evropské unie. Nelze ovšem mít za to, že promítnutí těchto závazků do české legislativy je tento závazek splněn. Naopak, k tomu dojde až ve chvíli, kdy bude tyto závazky moci a umět používat a využívat naše podnikatelská veřejnost.

Samozřejmě v každém segmentu ekonomiky je v tomto směru jiná; např. velká část bankovního sektoru je na členství v EU relativně dobře připravena, a to díky tomu že největší české banky jsou již nyní kapitálově ovládány bankami a finančními skupinami z členských států EU.

Jiná situace je např. v pojišťovnictví, kde byly schváleny na přelomu let 2003-2004 potřebné zákony, které vytvářejí prostor pro fungování českého pojišťovnictví v souladu s pravidly platnými v Evropské Unii. Jde o zákon č. 39/2004 Sb., o pojišťovnictví, zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí, zákon č. 37/2004 Sb., o pojistné smlouvě, jakož i novela zákona 168/1999 Sb., o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla), provedená zákonem č. 47/2004 Sb. Přesto však řada podzákoných právních norem chybí nebo v době vstupu do Evropské unie tj. 1. května 2004 chyběly minimálně dvě podstatné věci:

- prováděcí předpisy – vyhlášky příslušných ministerstev k těmto zákonům, které dávají pojišťovnám potřebnou orientaci pro jejich činnost, jakož i pro nové vymezení např. pracovních postupů, ekonomických pravidel jejich činnosti např. pokud jde o finanční umístění technických rezerv, propočet solventnosti, účetnictví atd.,
- detailnější informace o přínosech a dopadech aplikace předpisů platných v Evropské unii na jednotlivá odvětví, obory a firmy; tento problém souvisí s předchozím a jeho řešení nebude pro mnohé firmy nikterak snadnou a krátkodobou záležitostí.

Jde mimo jiné o to, že s těmito problémy se daleko lépe vyrovnají velké firmy, které mají dlouholeté zkušenosti s působením na mezinárodních trzích na rozdíl od malých a středních podniků. V této souvislosti nehovořím pouze o problematice pojišťovnictví, kde významnou roli při řešení těchto problémů hraje Česká asociace pojišťoven, která je rovnocenným partnerem státních orgánů při dopracovávání potřebných podzákoných norem.

Pokud jde o informace o možnostech, které skýtá členství České republiky v Evropské unii z hlediska čerpání podpor z různých finančních zdrojů unie je situace malých a středních podniků nedostatečná.

KVANTIFIKACE STAVU MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ V ČR

V roce 2002 bylo registrováno více než 800 tis. malých a středních podniků, které zaměstnávaly cca 1,9. milionu zaměstnanců, na celkových výkonech české ekonomiky se podílely z 52%, na vývozu se podílely 36% a na HDP cca 37%. Uvedené údaje naznačují, že nejde o zanedbatelný segment české ekonomiky,

Vzhledem k jejich specifickému charakteru je malým a středním podnikům věnován a jak v ČR, tak i v EU a jejich jednotlivých zemích zvláštní pozornost, a to jak v bankovní a finanční oblasti, tak i ze strany pojišťovacího sektoru.

Příkladem může v tomto směru být zákon č. 1/2004 Sb., kterým se mění zákon č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání a o změně zákona č.2 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy České republiky, ve znění pozdějších předpisů.

Základními cíli tohoto zákona je podporovat ekonomický a sociální přínos malých a středních podniků, který je charakterizován schopnostmi:

- zmírňovat negativní důsledky strukturálních změn,

- působit jako subdodavatelé velkých podniků,
- vytvářet podmínky pro vývoj a zavádění nových technologií,
- vytvářet pracovní příležitosti za nízkých kapitálových nákladů,
- rychleji se adaptovat na požadavky a výkyvy trhu,
- vyplňovat okrajové oblasti trhu, které nejsou pro větší podniky zajímavé,
- decentralizovat podnikatelské aktivity a napomáhat rychlejšímu rozvoji regionů, menších měst a obcí.

V České republice je základní institucí podporující podnikatelské aktivity malých a střední podniků Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s., která těmto subjektům poskytuje různé záruční a úvěrové programy. Nicméně ani ostatní finanční instituce resp. banky nezůstávají pozadu a zejména v oblasti komerčních pojišťoven poskytují speciální pojistné programy tak říkajíc „šité na míru!“ těmto malým a středním podnikům.

S ohledem na význam malých a středních podniků pro exportní výkonnost byl od počátku roku 2004 uveden na pojistný trh „Pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů proti riziku prospekce zahraničních trhů proti riziku nezaplacen“, který je provozován se státní podporou a kryt státní zárukou.

SYSTÉM FINANČNÍ PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V EU

Nicméně je podstatné, aby malí a střední podnikatelé byli o možnosti využívat finanční služby využívat, a to nejen ty, které nabízejí tuzemské instituce, ale i agentury EU.

Rozhodnutí Rady EU z r. 2000 o víceletém programu pro podnik a podnikavost, a zejména pro malé a střední podniky na období 2001-2005 má následující cíle:

- zvýšit růst a konkurenceschopnost podniků v mezinárodní ekonomice založené na vědomostech,
- podporovat podnikavost,
- zjednodušit a zlepšit správní a právní rámce pro podniky tak, aby prospíval výzkumu a vývoji, inovacím a zejména zakládání nových podniků,
- zlepšit finanční podmínky zvláště pro malé a střední podniky,
- zlepšit přístup podniků k podporám, programům, a sítím Společenství a zlepšit jejich koordinaci.

Program podporuje zejména zlepšení finančního prostředí pro zakládání a financování malé a střední podniky takto:

1. opatření ke zlepšení finančního prostředí pro malé a střední podniky, spočívající zejména v:

- Použití Programu počátečního kapitálu evropských technologických zařízení (ETZ), řízeného Evropským investičním fondem (EIF) který podporuje zakládání a financování malých a středních podniků v počáteční fázi jejich činnosti,
- investováním do příslušných specializovaných fondů rizikového kapitálu, zejména do počátečního kapitálu, fondů regionálně činných či fondů zaměřených na určité oblasti technologie, či fondů rizikového kapitálu financujících využití výsledků vědy a techniky, např. fondy napojené na výzkumná centra a vědecké ústavy, které naopak poskytují rizikový kapitál malým a středním podnikům. Tento program posílí navazující evropská technologická zařízení založená

Evropskou investiční bankou (EIB) a spolupráci s EIF přijímání investiční politiky, která je rizikovější,

2. Záruční prostředky malých a středních podniků řízené Evropským investičním fondem (EIF)
3. Společné evropské podnikání jehož smyslem je využít závazků ve prospěch podniků, které plánují vstoupit do nadnárodních partnerství

ZÁVĚR PRO ČESKOU PRAXI PODPORY MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ

Z uvedeného je zřejmé, že český systém podpory malého a středního podnikání je ve své podstatě podobný systému uplatňovanému v Evropské unii. Nebylo by proto na škodu, informovat české malé a střední podniky o možnostech zapojit se do těchto programů. Základní podmínkou ovšem je zajistit jejich informovanost o těchto a dalších možnostech, které poskytuje podnikům členských zemí finanční infrastruktura EU a eventuálně jim pomoci při zpracování formalit souvisejících s jejich začleněním do uvedených podpůrných programů.

Doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc.
Hospodářská fakulta, Technická univerzita Liberec
e-mail: arnost.bohm@vslib.cz, abohm@tiscali.cz

RATINGOVÉ HODNOCENÍ V KONTEXTU SOLVENTNOSTI POJISTITELŮ

RATING IN THE CONTEXT OF INSURERS SOLVENCY

Martina Borovcová

ANOTACE

Solventnost v pojišťovnictví je schopnost pojistitele plnit přijaté pojistné závazky, tj. uhradit oprávněné pojistné nároky z realizovaných pojistných událostí. Případná nesolventnost pojistitele nastane, pokud jeho aktiva mají nedostatečnou výši nebo nejsou dostatečně likvidní, aby z nich bylo možné finančně pokrýt vzniklé pojistné události. Tento příspěvek je zaměřen na metodiku vykazování solventnosti.

KLÍČOVÁ SLOVA

rizikově vážený kapitál, míra solventnosti, ratingové hodnocení

ANNOTATION

The solvency in insurance area is defined as ability of insurer to pay his insurance liability, it means to cover all valid insurance claims of realized events. The insolvency of insurer is situation with characteristic of insufficient liquidity or amount of assets for covering the cost of insurance events. This paper is focused on description of solvency reporting problematic.

KEY WORDS

risk-based capital, measure of solvency, rating

1. ÚVOD

Solventností se rozumí schopnost pojišťovny nebo zajišťovny trvale zabezpečit vlastními zdroji úhradu závazků z pojišťovací nebo zajišťovací činnosti.

Případná nesolventnost nastane, pokud aktiva pojistitele nejsou dostatečně likvidní nebo nemají dostatečnou výši, aby z nich bylo možné finančně pokrýt vzniklé pojistné události.

Hlavním prostředkem pro dosažení solventnosti je dostatečná kapitálová vybavenost pojistitele a výše a kvalita jeho technických rezerv. Podle platných legislativních pravidel je v našich podmínkách pojišťovna nebo zajišťovna povinna držet po celou dobu své činnosti vlastní zdroje nejméně ve výši minimální míry solventnosti, kterou se rozumí výše vlastních zdrojů vypočítaná způsobem, který stanoví ministerstvo vyhláškou. Právě uvedený způsob je jedním z několika způsobů, kterými je možné stanovit hodnotu solventnosti pojistitele. Není však jediný.

Cílem příspěvku je vysvětlit úlohu ratingu jako jedné z metod určení solventnosti pojistitele. V příspěvku budou rovněž uvedeny konkrétní příklady hodnocení ratingovými agenturami.

2. METODY URČETNÍ HODNOTY SOLVENTNOSTI POJISTITELE

Určování hodnoty solventnosti se soustřeďuje na kapitálovou vybavenost hodnoceného pojistitele. Následně je uveden stručný přehled používaných metod.

2.1 ANALÝZA ZÁKLADNÍCH ÚČETNÍCH UKAZATELŮ

Pro analýzu účetních ukazatelů jsou používány veřejně dostupné údaje z účetní rozvahy a výkazu zisku a ztrát pojišťovny, z nichž jsou pro určení hodnoty solventnosti následně počítány poměrové ukazatele.

Systematická analýza finančních a účetních ukazatelů patří k metodikám sledování solventnosti využívaným především v USA.

2.2 SKUTEČNÁ MÍRA SOLVENTNOSTI

Skutečná míra solventnosti je metoda určení hodnoty solventnosti v rámci regulace podle direktiv EU. Skutečná míra solventnosti je v tomto případě definována jako *hodnota aktiv očištěná o všechny předvídatelné závazky a po odpočtu položek nehmotného majetku*. Jde o jeden ze způsobů vymezení volného kapitálu pojistitele. Podstatou regulace podle směrnic EU je porovnání skutečné míry solventnosti s určitými minimálně přípustnými hodnotami (minimální mírou solventnosti).

Přesněji řečeno skutečná míra solventnosti (SMS) definovaná jako „aktiva bez jakýchkoli předvídatelných závazků souvisejících s pojišťovací činností a po odpočtu položek nehmotného majetku“ (tj. vlastní zdroje pojišťovny) se porovnává s určitými minimálními hodnotami, a to s minimální mírou solventnosti (MMS) a garančním fondem (GF). Při poklesu SMS pod MMS nebo dokonce pod GF je pojistný dozor povinen iniciovat předepsaná nápravná opatření a vyžadovat od pojišťovny jejich plnění (za určitých podmínek pak může dozor dokonce odejmout pojišťovně povolení k provozování pojišťovací činnosti). Výpočet SMS, MMS a GF se provádí zvlášť pro neživotní a životní pojištění.

2.3 RIZIKOVĚ VÁŽENÝ KAPITÁL

Rizikově vážený kapitál RBC (risk-based capital) stanovuje potřebnou výši kapitálové vybavenosti pojistitele kvantifikací rizik spojených s pojistnou činností. Přístup je podobný přístupu ke kapitálové přiměřenosti v jiných finančních institucích, kdy se jednotlivé třídy aktiv finanční instituce váží předepsanými rizikovými vahami.

Tento metodický přístup je používán především v USA, ale také v Japonsku a dalších zemích. V USA byl propracován a je doporučován americkou asociací pojistitelů, reprezentující neoficiální, ale respektovaný dozor nad pojišťovnictvím. Na stejných principech je založeno ratingové hodnocení pojistitelů profesionálními ratingovými agenturami.

2.4 SIMULAČNÍ MODELY

Simulační modely překonávají statické přístupy ke stanovení solventnosti využitím dynamických modelů. Tyto modely většinou vycházejí z teorie ruinování a simulují různé scénáře pro modelování budoucího vývoje.

2.5 RATINGOVÉ HODNOCENÍ

Stanovení hodnoty solventnosti pomocí ratingového hodnocení je, jak již bylo zmíněno, v podstatě využití RBC metodického přístupu. Používané rizikové váhy závisí na oficiálním ratingu jednotlivých faktorů příslušných rizikových kategorií.

3. STANOVENÍ RATINGU

Ratingové hodnocení získává v kontextu solventnosti pojišťoven stále větší důležitost. Souvislost je možné vidět v rozvoji ratingového hodnocení v jiných finančních institucích. Rovněž základní princip je podobný. Čím výše stojí posuzovaná pojišťovna v žebříčku ratingového hodnocení, tím menší by měla být pravděpodobnost toho, že dojde k jejímu

selhání. V pojišťovnictví se rating většinou vztahuje na celou oblast životního nebo neživotního pojištění u dané pojišťovny.

Vedle ratingových agentur se všeobecným zaměřením (Standard & Poor's, Moody's aj.) působí dnes v pojišťovnictví také již specializované agentury (např. A. M. Best). Jmenované agentury mají vedoucí postavení mezi agenturami zabývajícími se, mimo jiné, ratingovým hodnocením v pojišťovnictví.

Přítom záleží na skutečnosti, zda je rating prováděn na žádost pojistitele (v takovém případě jsou využívány i některé interní informace) nebo bez jeho souhlasu (v takovém případě jsou k dispozici obvykle pouze veřejně dostupné informace). Z výsledků prováděných statistik (viz Sigma) je zřejmé, že výskyt budoucích nesolventností je skutečně s kvalifikovaným ratingovým hodnocením významně korelován.

3.1 STANDARD & POOR'S

Nejběžnější typ ratingového hodnocení se provádí na základě kvantitativní i kvalitativní analýzy veřejně přístupných a interních informací na žádost pojišťovny. Ta také rozhodne o zveřejnění výsledků.

Zohledněny jsou :

- současná rizikovost provozovaných pojistných odvětví,
- úroveň managementu a strategie společnosti,
- úspěšnost nového obchodu,
- investiční strategie a výsledky,
- likvidita,
- finanční flexibilita (kapitálové požadavky na zdroje).

Tento typ ratingu je charakteristický převahou příznivých výsledků, což je dáno iniciativou pojišťoven na hodnocení. Další ratingová hodnocení jsou prováděna bez souhlasu pojišťoven a použitá metodika je podobná RBC přístupu. Protože v takovém případě nebyl dán souhlas pojišťovny k provedení ratingu, nejsou agentuře poskytnuty požadované vstupní informace a je nutno vycházet z informací veřejně dostupných.

3.2 MOODY'S

Provádí rating na žádost, nebo se souhlasem hodnocené pojišťovny. Výsledky hodnocení mohou být zveřejněny bez tohoto souhlasu. Při hodnocení se zohledňuje především:

- adekvátnost základního kapitálu,
- úroveň managementu a strategie společnosti,
- produkty a jejich distribuční kanály,
- postavení v konkurenčním prostředí,
- investiční strategie a výsledky,
- ziskovost,
- likvidita,
- vztahy podniků ve skupině,
- regulační trendy.

3.3 RATINGOVÉ HODNOCENÍ V POJIŠŤOVNICTVÍ DLE STANDARD & POOR'S A MOODY'S

Porovnání ratingových hodnocení těchto agentur je obtížné, neboť používají v příslušných ratingových stupnicích jednotlivé třídy značené odlišně (nebo stejně, ale s různým významem), přikládají při hodnocení posuzovaným aspektům rozdílné váhy.

Tab.1 Ratingové hodnocení v pojišťovnictví

	Standard & Poor's		Moody's	
secure	AAA	superior	Aaa	exceptional
	AA+,AA,AA-	excellent	Aa1,Aa2,Aa3	excellent
	A+,A,A-	good	A1,A2,A3	Good
	BBB+,BBB,BBB-	adequate	Baa1,Baa2,Aaa3	adequate
vulnerable	BB+,BB,BB-	may be adequate	Ba1,Ba2,Ba3	questionable
	B+,B,B-	vulnerable	B1,B2,B3	Poor
	CCC	extremely marginal	Caa	very poor
	R (U,S)	regulatory action	Ca	extramely poor
			C	lowest

Pramen: Rating. FUTURE 2000, s.r.o.,1999

3.4 RATINGOVÉ HODNOCENÍ ČESKÝCH POJISTITELŮ DLE STANDARD & POOR'S

Standard&Poor's je nevládní ratingovou organizací, která není závislá na žádné investiční bance ani jiné podobné organizaci. Provádí ratingová hodnocení v oblasti finančního trhu od roku 1916 a byla první analytickou organizací, která zveřejnila svá ratingová kritéria a postupy.

Tab.2 Ratingové hodnocení pojišťoven dle Standard & Poor's

CREDIT RATINGS LIST'S	LOCAL CURRENCY	TYPE
AIG CZECH REPUBLIC	AAA	FSR
Generali	BBBpi	ICR
Generali	BBBpi	FSR
Kooperativa	BBBpi	ICR
Kooperativa	BBBpi	FSR
UNIQA	BBBpi	ICR
UNIQA	BBBpi	FSR
Česká pojišťovna	BBB-	ICR
Česká pojišťovna	BBB-	FSR
Allianz	BBpi	ICR
Allianz	BBpi	FSR
Česká podnikatelská pojišťovna	Bpi	ICR
Česká podnikatelská pojišťovna	Bpi	FSR

Pramen: www.standardandpoors.com

Kde ICR je *hodnocení důvěryhodnosti výstavce*,

FSR je *hodnocení finanční síly*.

3.5 RATINGOVÉ HODNOCENÍ CRA RATING AGENCY, A.S.

VCRA Rating Agency, a.s. je jednou ratingových agentur udílející rating finančním institucím, průmyslovým podnikům a městům a to pro Českou republiku a pro Slovenskou republiku. Jediným subjektem z oblasti pojišťovnictví, kterému byl udělen rating je PF Komerční banky, a.s.. Rating, který byl přiznán má hodnotu A-/czAa-. První hodnota určuje dlouhodobý mezinárodní CRA rating a druhá hodnota dlouhodobý lokální CRA rating. Tato ratingová hodnocení řadí zmíněni PF mezi subjekty „*velmi kvalitní s vysokou schopností splácet své závazky, mírné riziko v delším časovém horizontu*“.

4. ZÁVĚR

V současnosti byla regulace cen a produktů nahrazena regulací založenou na solventnosti. USA a Japonsko zavedly regulaci založenou na rizikově váženém kapitálu RBC. Jako důvod byla uváděna především nutnost vyšších kapitálových požadavků v reakci na vyšší počet insolventností, žádoucí standardizace regulačních přístupů v jednotlivých státech unie, a posílení autority regulátorů v případě intervencí. V Japonsku funguje regulace založená na RBC od roku 1997 (vzápětí po zrušení regulace cen a produktů v japonském pojišťovnictví) a je velmi podobná americkému systému.

Rating je však jako nástroj regulace ve světě používán stále častěji a jeho rozvoj probíhá velice rychle. Největší ratingové agentury zaznamenávají velká tempa růstu v počtu nově hodnocených klientů. Rychlý růst poptávky po ratingu probíhá přesto, že po každé mezinárodní finanční krizi jsou ratingové agentury podrobeny kritice médií, že krizi nepředpověděly. Přes tuto kritiku po každé finanční krizi, nebo spíše právě proto, že se tyto krize opakují stále častěji, poptávka po ratingu stále roste. Rating je na vyspělých trzích uznáván jako nejlepší dostupný nástroj pro klasifikaci ztrát z budoucích kreditních rizik.

LITERATURA

1. Briys, E., Varenne, F.: Insurance from underwriting to derivatives. Wiley Finance, Chichester, 2001, str. 165. ISBN 0-471-49227-2
2. Cipra, T.: Kapitálová přiměřenost ve financích a solventnost v pojišťovnictví. Ekopress, s.r.o., Praha, 2002, str. 271. ISBN 80-86119-54-8
3. Ducháčková, E.: Pojišťovnictví a pojištění. VŠE Praha, Praha, 2000, . ISBN 80-245-0023-X
4. Liška, V.: Rating. FUTURE 2000, s.r.o., 1999
5. Outreville, J.F.: Theory and Practice of Insurance. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1998, str. 340, ISBN 0-7923-9996-X
6. Prováděcí vyhláška zákona o pojišťovnictví č. 75/2000
7. Zákon č. 363/1999 Sb. O pojišťovnictví a o změně některých souvisejících zákonů
8. www.crarating.com
9. www.standardandpoors.com

Školitel: Prof. Ing. M. Nejezchleba, CSc.

Kontaktní adresa: Ing. Martina Borovcová, katedra financí, EKF VŠB-TU Ostrava, Sokolská 33, 702 21, Ostrava, martina.borovcova@vsb.cz

ETIKA PODNIKÁNÍ V KOMERČNÍ POJIŠŤOVNĚ

THE ETHICS OF ENTERPRISE IN COMMERCIAL INSURANCE COMPANY

Viktória Čejková, Martina Poláchová

ANOTACE

Etika podnikání je poměrně mladá vědní disciplína. V příspěvku bude charakterizována etika podnikání a její uplatňování v komerční pojišťovně a pojišťovnictví v ČR.

KLÍČOVÁ SLOVA

etika podnikání, kodex etiky, etika v komerční pojišťovně v ČR

ANOTTATION

Ethics of enterprise is a relatively new science discipline. In this article there is described the ethics of enterprise and its usage in commercial insurance company and in insurance industry in the Czech Republic.

KEY WORDS

ethics of enterprise, codex of ethics, ethics in insurance company in the Czech Republic.

1. ETIKA PODNIKÁNÍ A KODEX ETIKY

Morálka a etika hrají důležitou úlohu nejen v obchodních vztazích a ekonomice, ale i v mnoha dalších oblastech lidského života. A právě v době, kdy Česká republika vstoupila do EU, ještě více vstupuje do popředí podnikatelská a manažerská etika. V předloženém příspěvku bude vysvětlena etika podnikání v pojišťovnictví a její uplatňování v komerčních pojišťovnách v ČR.

Etika by měla mít výsadní postavení v každé firmě. Každá firma by měla dodávat kvalitní produkty a služby a tím se snažit splnit očekávání svých zákazníků i společnosti samotné.

Každý zaměstnanec by měl být připraven poskytnout to nejlepší a tím získat důvěru klientů a zvyšovat jejich spokojenost a loajalitu. Jednat vždy otevřeně a poctivě. Vzájemná podpora umožňuje rychle reagovat na různé obchodní situace.

Mělo by být samozřejmostí, dodržovat dohodnutá ujednání a tím vytvářet dlouhodobé vztahy s partnery. Chovat se vždy eticky a v souladu se zákonem. Sdílet informace a naslouchat ostatním. Svým zákazníkům a partnerům nabízet oboustranně výhodnou spolupráci.

Zásady obchodní etiky a společné hodnoty, jako respekt a vstřícné jednání, by měly být dodržovány při plnění všech firemních úkolů.

1.1 ETIKA PODNIKÁNÍ

Pod pojmem „podnikatelská etika“ či etika podnikání rozumíme filozofii, která shrnuje pravidla, normy, kodexy, principy a návody na morálně správné chování a pravdivost ve specifických situacích. Ale není to jen abstraktní teorie. Je to starostlivé a dalekosáhlé

přemýšlení o způsobu života, ve kterém peníze a zisk hrají významnou, ale nikoli hlavní úlohu.

Každá současná definice etiky podnikání, pokud je adekvátní, by měla posunout naše chápání etiky v kontextu formulace a implementace politiky, stejně jako vztahů mezi osobní, podnikovou a mezinárodní podnikatelskou etikou. Je několik definic podnikatelské etiky od různých autorů, které ilustrují mnohorozměrnost jejího obsahového významu v podnikatelském mikrosvětě a makrosvětě.

V našem příspěvku budeme považovat za definici **etiky podnikání** zjišťování zodpovědnosti a etických závazků profesionálních podnikatelů. Nezaměřuje se tedy na samotné problémy, nýbrž na lidi. Její hlavní otázkou je, jak se mají jednotlivci při plnění etických požadavků svých pracovních aktivit chovat. Při složitosti dnešní podnikové kultury je tato otázka velmi důležitá. Manažeři i zaměstnanci zápasí s etickými problémy a dilematy, které stěžují jejich přístup k práci a vyžadují velmi náročná rozhodnutí.

Vztah mezi uplatňováním etiky v podnikání a vývojem ziskovosti podnikání byl vždy velmi vyhrcovaný. Etické chování a odpovědnost podnikatele vůči společnosti se dlouhodobě stávají stejně důležitou konkurenční výhodou, jako např. velké inovační investice nebo vynikající personální poměry. Sama etika podnikání není dostatečným předpokladem finančního úspěchu.

Etika v podnikání znamená takový přístup k podnikání, jehož prvořadým smyslem je poskytování služeb veřejnosti a ne obohacování se. Podnik tak chápeme jako přispívatele pro společnost, a ne jako odběratele od společnosti. To potom znamená, že korporaci je třeba řídit tak, aby sloužila nejen investorům, ale též zaměstnancům, zákazníkům, široké veřejnosti i celému vnějšímu prostředí, ve kterém korporace působí.

V podnikání, stejně jako ve všech jiných lidských aktivitách, musíme být připraveni platit cenu za etické chování. Tato cena se nám někdy může zdát vysoká, ale to je riziko, které postupujeme při zhodnocování a ochraně naší integrity. Dobrá etika znamená úspěšné podnikání, a to hlavně z dlouhodobého hlediska. Etický vývoj firmy je většinou určen její organizační kulturou a naopak, pomáhá definovat tuto kulturu. Je to hlavně firemní kultura, která se podřizuje etickému vývoji.

1.2 KODEX ETIKY

Firmy v tržně orientované ekonomice využívají různé přístupy k zavedení základních principů svého chování. Mnohé firmy, zejména s dlouhou tradicí, se spoléhají v praxi na neformální přístupy. Jiné firmy mají vypracovány kodexy etiky. Etický kodex je většinou písemný dokument, který zachycuje principy etického chování, platné pro celou firmu.

Význam kodexu firmy spočívá v tom, že objasňuje, jaké chování očekává organizace od zaměstnance v různých situacích a tím se zároveň snaží vštěpit personálu etické dimenze své politiky a činnosti. Žádný etický kodex neupravuje řešení všech možných variant situací v existenci a činnosti firmy, může však pomáhat při tvorbě úsudků a vědomí jednotlivců v situacích specifického rozhodování. Jeho existence v organizaci má i další výhody.

2. ETIKA V KOMERČNÍ POJIŠŤOVNĚ

Jednou z mnoha podnikatelských činností, kde by měla mít etika „výsadní postavení“ je bezesporu pojišťovnictví, a to především v rámci činnosti komerční pojišťovny. Uveďme si

pro názornost několik základních bodů z Kodexu etiky v pojišťovnictví, který vypracovala Česká asociace pojišťoven v roce 1996:

- Pojišťovny respektují pravidla hospodářské soutěže a obchodních zvyklostí.
- Šíření i pravdivých informací o jiných pojišťovnách je nepřijatelné, pokud by jim mělo přivodit újmu a nebylo vynuceno okolnostmi.
- Veškerá reklama je vedena pravdivě, bez prvků klamavé reklamy. V reklamě nelze používat metodu srovnávání s jinými pojišťovnami.
- V případech, kdy zaměstnanci a zprostředkovatelé přecházejí od jedné pojišťovny ke druhé, pojišťovna při jejich přijímání přihlíží k tomu, zda u svého předchozího pracovního vztahu neporušili právní závazky a etické zásady chování.
- Pojišťovny vycházejí z toho, že zájem klienta a jeho spokojenost jsou prvořadé. Údaje o možných klientech nelze získávat tak, aby bylo narušeno klientovo právo na ochranu osobnosti a osobních údajů.
- Pojišťovny by měly apelovat na své zaměstnance a zprostředkovatele, aby tyto:
 - řádně a svědomitě reprezentovali svou pojišťovnu i pojišťovnictví jako celek,
 - vyvarovali se všech činností, které vytvářejí konflikt jejich vlastních zájmů se zájmy své pojišťovny či pojišťovnictví vůbec,
 - dodržovali obchodní tajemství a mlčenlivost, a to i po ukončení svého působení v pojišťovnictví,
 - nezneužívali svého postavení k přijímání, vyžadování či poskytování finančních či věcných výhod pro sebe,
 - nepoužívali ve svůj osobní prospěch informace a materiální prostředky své pojišťovny,
 - postupovali vždy tak, aby nepoškodili svou pojišťovnu a její dobré jméno,
 - uplatňovali zdvořilý, korektní a nestranný přístup ke všem klientům,
 - obchodní jednání vedli bez předpojatosti či zvýhodňování,
 - poskytlí všem účastníkům úplné, nezkrácené a pravdivé informace a vyvarovaly se klamavého popisu produktů a klamavé reklamy,
 - nesjednávali pojištění s klienty, kteří projevují spekulativní záměry,
 - nedávali přednost svým zájmům před zájmy klienta.

Tento kodex je zásadní pro všechny pojišťovny, které jsou členy České asociace pojišťoven. Pro některé z nich je to jediný dokument shrnující zásady etického chování v pojišťovnictví, ale mnohé z nich si plně uvědomují význam této problematiky a mají vypracován vlastní kodex etického chování, který upřesňuje, doplňuje a specifikuje všechny zásady uvedené v kodexu etiky v pojišťovnictví, vydaném Českou asociací pojišťoven.

Většinou jsou tyto kodexy etiky v komerčních pojišťovnách konkrétnější a podrobnější a slouží zaměstnancům při jejich rozhodování a vedení obchodního jednání. Zpravidla bývají doplněny o:

- cíle pojišťovny,
- kritéria úspěchu,
- přesvědčení pojišťovny,
- postup chování zaměstnance ke kolegům, nadřízeným, podřízeným, pojišťovně, klientům,
- postup chování manažera,
- očekávané kvality manažera.

Etické kodexy jsou důležitou součástí podnikatelské etiky, ukazují způsob chování zaměstnanců a firem vůči klientům. V podnikání je vztah firem a jejich zaměstnanců vůči klientům velmi důležitý a právě etika by měla pomáhat tento vztah pěstovat a zjemňovat.

Se vzrůstajícím počtem komerčních pojišťoven a zprostředkovatelů na pojistném trhu se stále častěji hovoří o etice v pojišťovací praxi. Přesto, že etika v pojišťovnictví nikdy nebyla excelentní, je na ní postaven samotný základ pojišťovnictví. Etiku v profesi pojišťovnictví není možné chápat jako něco, co stojí mimo obchodní vztahy, ale jako neoddelitelnou součást všeho, co se těchto vztahů týká.

Pokud jde o etiku v pojišťovnictví, současnými etickými problémy jsou:

- neschopnost zprostředkovatelů pojištění identifikovat potřebu klienta a doporučit mu správný produkt na uspokojení jeho pojistných potřeb,
- neschopnost nebo nedůslednost zprostředkovatelů pojištění při uzavírání pojistných smluv vysvětlit klientovi přesnost pojistného krytí a upozornit ho na případná další nebezpečí při krytí pojistného rizika,
- neschopnost nebo nedůslednost zprostředkovatelů pojištění nastínit klientovi ve stručnosti první kroky, které je nutno dodržet po vzniku pojistné události.

ZÁVĚR

Etika podnikání je poměrně mladá vědní disciplína, pracovníci pojišťoven i klienti se jí musí učit poznávat a používat ji, rozeznávat, cítit ji vnitřně. Pro pracovníky komerčních pojišťoven, kteří chtějí pracovat dlouhodobě v pojišťovnictví, je to zvláště důležité.

LITERATURA

- [1] ČEJKOVÁ, V. A KOL. *Pojišťovnictví*. Brno: ESF MU, 2001. ISBN 80-210-2574-8
- [2] LUKNIČ, A. *Štvrtý rozmer podnikania–etika*. Bratislava: SAP - Slovak Academic Press, spol. s r.o., 1994. ISBN 80-85665-30-1
- [3] KORAUŠ, A. *Marketing v poisťovníctve*. Bratislava: SPRINT, 2001. ISBN 80-88848-91-1
- [4] POLÁCHOVÁ, M. *Etika v podnikání a její uplatnění v komerčních pojišťovnách (bakalářská práce)*. Brno: ESF MU, 2003
- [5] <http://www.cap.cz>

K AKTUÁLNÝM OTÁZKAM POISTNÉHO TRHU NA SLOVENSKU PO VSTUPE DO EURÓPSKEJ ÚNIE.

PRESENT PROBLEMS OF INSURANCE MARKET IN SLOVAKIA AFTER THE ENLARGEMENT OF THE EUROPEAN UNION

Barbora Drugdová

ANOTÁCIA

Slovenský poistný trh je rozvinutý. K 31. 12. 2002 pôsobilo na Slovensku 28 poisťovní, z toho 23 bolo združených v Slovenskej asociácii poisťovní. Vývoj trhu v oblasti životného poistenia je v posledných rokoch dynamickejší ako v neživotnom poistení. Slovenská republika sa postupne približuje poistnému európskemu priemeru, ktorý predstavuje zhruba 66% v prospech životného poistenia.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

poistný trh, poistná legislatíva, životné poistenie, neživotné poistenie

ANNOTATION

The Slovak insurance market is well-developed. As many as 28 commercial insurance companies, of this number 23 associated in the Association of Slovak Insurers, operated in the Slovak Republic until 31.12.2002. Development of insurance in the area of life insurance in recent years is more dynamic than in non-life insurance. The Slovak Republic is gradually getting closer to the European average on the insurance market, which is about 66 percent in favor of life insurance.

KEY WORDS

insurance market, insurance legislation, life insurance, non-life insurance

Poisťovníctvo, ako jedno z dôležitých odvetví trhovej ekonomiky ponúka na poistnom trhu svoje služby, resp. poistenie a zaistenie. Je to dynamický, stále sa rozvíjajúci, živý organizmus.

Poistný trh je miestom na ktorom sa stretáva ponuka a dopyt po poistnej ochrane. Predmetom obchodu na poistnom trhu je poistenie a zaistenie. Na poistný trh pôsobí veľa interných a externých faktorov, ktoré naňho pôsobia rôznou mierou.

Poistný trh, jeho rozsah, efektívnosť, význam z hľadiska národohospodárskeho je možno charakterizovať viacerými ukazovateľmi. Medzi najčastejšie ukazovatele s ktorými sa stretávame v odbornej literatúre patria: poistenosť, počet komerčných poisťovní, predpísané poistné, podiel životného a neživotného poistenia na HDP, počet zamestnancov komerčných poisťovní (počet interných a externých zamestnancov), ponuka poistných produktov a iné ukazovatele.

Základom poistenia je objektívna existencia rizík, ktoré ohrozujú celú prírodu a každú ľudskú činnosť. Prírodnou snahou človeka by malo byť znižovanie rizika a pravdepodobnosti strát, ktoré môže spôsobiť. Ak si však zoberieme obyvateľstvo ako základný subjekt trhu, zistíme, že na jeho osobnej stupnici spotreby je poistenie na najnižšom stupni. Treba uviesť, že pomer

životného poistenia a neživotného poistenia v porovnaní s krajinami s vyspelou ekonomikou v štátoch Európskej únie je neuspokojivý.

Tabuľka č. 1 – Pomer životného a neživotného poistenia v štátoch Európskej únie na celkovom poistnom v rokoch 1999, 2000 a 2001.

Rok	Pomer životného a neživotného poistenia
1999	57,6 : 42,4
2000	58,8 : 41,2
2001	60,8 : 39,2

Prameň: ANIA: Italian Insurance in 2001

Na Slovensku pomer životného a neživotného poistenia k 31.12.2002 /podľa údajov Slovenskej asociácie poisťovní/ bol 43,2 : 56,8.

Na slovenskom poistnom trhu pôsobilo k 31.12.2002 28 z toho v Slovenskej Asociácii Poisťovní bolo združených 23 poisťovní.

Komerčné poisťovne, ktoré pôsobia na slovenskom poistnom trhu sa podieľali podľa predpísaného poistného k 31.12.2002 - podiel životného a neživotného poistenia nasledujúcimi údajmi, ktoré zobrazuje tabuľka č. 2.

Tabuľka č. 2 – Podiel životného a neživotného poistenia na predpísanom poistnom k 31.12.2002

Rok	životné poistenie	podiel	neživotné poistenie	podiel	celkom
2002	15 674,6	43,2 %	20 608,8	56,8 %	36 283,4

Prameň: Interné materiály Slovenskej Asociácie Poisťovní, Bratislava, 2003

Poistný trh je trhom kupujúcich, a to preto, lebo o svojich zákazníkov - klientov sa uchádzajú poisťovne a sprostredkovatelia. Je to predpoklad súťaženia prostredníctvom tvorby cien a poistných produktov, podobne ako na ostatných trhoch. Na druhej strane sa však na tomto trhu predpokladá porovnateľnosť poistných výkonov (trhová transparentnosť) podporovaná dozornými orgánmi, čo čiastočne trhové súťaž – konkurenciu – obmedzuje.

Dôležitou zmenou v oblasti dozoru nad poisťovníctvom v Slovenskej republike bolo prijatie zákona č. 329/2000 Z. z. o Úrade pre finančný trh. Na základe tohto zákona prešiel výkon dozoru nad poisťovníctvom z Ministerstva financií na Úrad pre finančný trh, ktorý je orgánom štátnej správy pre oblasť kapitálového trhu a poisťovníctva. Zavedenie tejto inštitúcie vytvára predpoklad pre efektívnejšie monitorovanie a usmerňovanie slovenského poistného trhu. Ďalšou dôležitou zmenou bolo uvedenie do hospodársko-politickej praxe zákona č. 96/2002 o Úrade pre finančný trhaa zákona č. 95/2002 o poisťovníctve.

Podľa toho, do ktorej oblasti smeruje podnikanie komerčnej poisťovne môžeme činnosť poisťovne rozdeliť na dva samostatné druhy a to: na vecný poistný trh – ponuka poistenia a dopyt po poistení a investičný poistný trh, ako súčasť finančného trhu – investovanie dočasne voľných finančných prostriedkov.

Predmetom podnikania poisťovne na vecnom poistnom trhu je poisťovacia činnosť, zaisťovacia činnosť a ďalšie činnosti s nimi súvisiace.

Investičný poisťný trh vychádza z toho, že poistenie funguje na princípe tvorby rezerv na eliminovanie negatívnych finančných dôsledkov náhodnosti pre poistených účastníkov poisťného trhu. Každá poisťovňa sa musí snažiť správať sa ako podnikateľský subjekt a dočasne voľné peňažné prostriedky investovať tak, aby prinášali zisk.

Pri tvorbe rezerv majú špecifický charakter rezervy vytvorené v životnom poistení, ktoré sú dané dlhodobosťou a stabilitou podmienok. (Priemerná poisťná doba pri poisťných produktoch životného poistenia je 15-20 rokov.) Rezervy vytvorené v životnom poistení predstavujú významný zdroj investovaného kapitálu, ktorý pomáha v ozdravovaní národného hospodárstva. Tvorba kapitálu a jeho investovanie je dôležitým aspektom rozvoja ekonomiky. Zvýšená miera úspor, ako kapitálového zdroja je považovaná za faktor stability krajiny, od ktorého závisí ochota zahraničných investorov podnikat' na našom kapitálovom trhu.

Poisťný trh vo vyspelých ekonomikách využíva mnoho komerčných poisťovní. Každá sa zúčastňuje na poisťnom trhu rôznou ponukou poisťných produktov a má záujem pokryť čo najväčší priestor (poisťné pole).

Ako bolo vyššie uvedené k 31.12.2002 pôsobilo na slovenskom poisťnom trhu 28 komerčných poisťovní, z ktorých 23 poisťovní bolo združených v Slovenskej asociácii poisťovní, ktoré sa podieľali uvedenými ukazovateľmi na predpísanom poisťnom tabuľka č. 3

Tabuľka č.3

Podiel členov Slovenskej asociácie poisťovní na predpísanom poisťnom k 31.12.2002

/ v tis. Sk /.

Po r. čís.	Členská poisťovňa	Prepísané poisťné celkom	% podiel	v tom:		z toho:		
				neživotné poistenie	% podiel	zmluv. poisť. mot. voz.	životné poistenie	% podiel
1.	Slovenská poisťovňa, a.s.	12 772 751	35,20	8 311 166	40,33	2 742 482	4 461 585	28,46
2.	KOOPERATÍVA poisťovňa, a.s.	5 301 454	14,61	3 433 820	16,66	1 394 194	1 867 634	11,92
3.	Allianz poisťovňa, a.s.	4 484 492	12,36	3 629 786	17,61	1 312 598	854 706	5,45
4.	AMSLICO AIG Life	2 877 580	7,93	67 965	0,33	0	2 809 615	17,92
5.	Nationale-Nederlanden poisťovňa, a.s.	2 009 145	5,54	0	0,00	0	2 009 145	12,82
6.	Česká poisťovňa-Slovensko, a.s.	1 798 127	4,96	1 635 867	7,94	259 770	162 260	1,04
7.	UNIQA poisťovňa, a.s.	1 271 055	3,50	989 337	4,80	63 909	281 718	1,80
8.	ERGO, a.s.	1 017 924	2,81	352 347	1,71	34 976	665 577	4,25
9.	KONTINUITIA Slov. život. poisťovňa, a.s.	860 486	2,37	27 295	0,13	0	833 191	5,32
10.	UNION, poisťovacia a.s.	775 622	2,14	557 690	2,71	0	217 932	1,39
11.	Generali Poisťovňa, a.s.	600 223	1,65	301 811	1,46	46 296	298 412	1,90

12.	QBE poisťovňa, a.s.	546 209	1,51	204746	0,99	0	341 463	2,18
13.	R+V Poisťovňa, a.s.	453 055	1,25	223 898	1,09	0	229 157	1,46
14.	Komunálna poisťovňa, a.s.	401 340	1,11	293 773	1,43	88 632	107 567	0,69
15.	Univerzálna banková poisťovňa, a.s.	338 844	0,93	234 771	1,14	0	104 073	0,66
16.	Prvá česko-slovenská poisťovňa a.s.	285 643	0,79	0	0,00	0	285 643	1,82
17.	Poisťovňa GERLING Slovensko, a.s.	180 113	0,50	180 113	0,87	0	0	0,00
18.	.Wüstenrot životná poisťovňa, a.s.	118 846	0,33	0	0,00	0	118 846	0,76
19.	Poisťovňa TATRA, a.s	61 924	0,17	50 685	0,25	0	11 239	0,07
20.	Vzájomná životná poisťovňa, a.s.	53 014	0,15	52 334	0,25	0	680	0,00
21.	D.A.S. poisťovňa právnej ochrany, a.s.	50 388	0,14	50 388	0,24	0	0	0,00
22.	VICTORIA-VOLKSBANKEN Poisťovňa, a.s.	23 421	0,06	9 253	0,04	0	14 168	0,09
23.	Slovenská kancelária poisťovateľov	1 721	0,00	1 721	0,01	1 721	0	0,00
	CELKOM	36 283 377	100,0 0	20 608 766	100,00	6 060 050	15 674 611	100,00

Prameň: Interné materiály SAP, Bratislava 2003

Poisťný trh vytváraný európskymi štátmi možno označiť, že patrí medzi najrozvinutejšie poisťné trhy sveta. Pozri tabuľku č.4.

Tabuľka č.4

Svetový poisťný trh v roku 2000 – podiely v %

	Rok 2000
Severná Amerika	43,38 %
Európa	30,38 %
Japonsko	11,11 %
Latinská Amerika	2,94 %
Afrika	0,71 %
Zostávajúca časť Ázie	4,84 %
Oceánia	1,64 %

Prameň: European Insurance in Figures 2001, Basic Data 2000- Ccomplete 1999 Data, Comité Européen des Assurances, Paris 2001

Poisťovanie a poisťovníctvo v štátoch Európskej únie predstavuje jednu z významných súčastí príslušných ekonomík. Hlavnou a základnou myšlienkou poisťného trhu v Európskej

únie je vytvoriť predpoklady, aby každý poisťovateľ mal rovnaké podmienky pri poisťovaní na celom území štátov Európskej únie. V rámci Európskej únie existujú direktívy a nariadenia, ktoré upravujú dianie na poistnom trhu členských štátov. Sú to právne dokumenty, ktoré riešia ekonomické a právne problémy. Sú to najmä tieto direktívy, ktoré riešia ekonomické a právne problémy, ktoré sú publikované v Oficiálnom žurnáli Európskej únie:

Distribúcia poistenia: Direktíva EÚ 200/65 z 23 septembra 2002 týkajúca sa komercializácie finančných služieb na diaľku.

Kodifikácia: Direktíva 2002/83 z 5. Novembra 2002 týkajúca sa priameho životného poistenia.

Požiadavka solventnosti Direktíva EÚ 2002/12 z 5.marca 2002 týkajúca sa solventnosti životného poistenia.

V súvislosti so začlenením do poistného trhu Európskej únie je potrebné prispôbiť legislatívu Slovenskej republiky v oblasti poistenia a poisťovníctva legislatíve Európskej únie.

Zákon č. 95/2002, ktorý nadobudol účinnosť od 1. 2. 2002 v súvislosti so vstupom do Európskej únie umožňuje aproximáciu našej legislatívy v oblasti poisťovníctva s legislatívou Európskej únie. Treba konštatovať, že tento zákon nevyhovuje legislatívnym požiadavkám v oblasti poisťovníctva v Európskej únii a preto legislatívna sekcia Slovenskej asociácii poisťovní, ako aj Ministerrstvo financií SR a Úrad pre finančný trh sa zaoberá prípravou novely zákona č.95/2002 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

LITERATÚRA

1. ANIA, Italian Insurance in 2001
2. Comité Européen des Assurances European Insurance in Figures, Paris, 2001
3. ČEJKOVÁ, V.: Pojistný trh, Grada, Praha 2002;
4. DICKSON, G.C.A.: Introduction to Insurance, Cambridge, Produced by Book, Production Consultants 1989;
5. DRUGDOVÁ, B.: Poistenie a poisťovníctvo, nemecko-slovenský a slovensko-nemecký slovník; ELITA 1995, Bratislava;
6. DRUGDOVÁ, B.: Current trends in integration of Slovak insurance markets, International conference national and regional economy IV., september 5. –7. 2002 Herľany
7. DRUGDOVÁ, B.: Poistenie medzinárodných rizík, Sprint, Bratislava 2001;
8. DRUGDOVÁ, B.: K problematike poisťovníctva pred vstupom do Európskej únie Zborník VEŘEJNÁ EKONOMIKA A SPRÁVA 2003, EkF VŠB – TU Ostrava, 15.-18. září 2003,
9. Drugdová, B.: Rynek ubezpieczeń na życie w Slowacji, ROZWÓJ RYNKOW UBEZPIECZEŃ W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ, Akademia ekonomiczna w Krakowie, Materiały konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedre Ubezpieczeń, Krakow 2003
10. DUCHÁČKOVÁ, E.: Pojistovníctví a pojištění, VŠE Praha, 2000;
11. KAFKOVÁ EVA a kol.: Vybrané kapitoly z poisťovníctva. EKONÓM, Bratislava 2004
12. KORAUŠ, A.: Marketing v bankovníctve a poisťovníctve, Sprint, Bratislava 2000
13. MEDVEĎ, J., KOVÁČOVÁ, Z.: Finančný a bankový marketing. Bratislava: SPRINT, 2003. ISBN 80-89085-25-3
14. Interné materiály SAP, Bratislava 2003

Ing. Barbora Drugdová, PhD, Katedra poisťovníctva, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita, Dolnozemska cesta č.1, 852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: drugdova@dec.euba.sk

SITUACE V KOMERČNÍM POJIŠTĚNÍ V SOUČASNÉ DOBĚ

SITUATION IN THE COMMERCIAL INSURANCE TODAY

Jaroslav Daňhel, Eva Ducháčková

ANOTACE

V současné ekonomické globalizační epoše prožívá světové, zejména pak evropské komerční pojišťovnictví dramatickou situaci, v mnohém představující pověstný medicínský neuralgický bod. To je způsobeno jednak stále ještě nízkou výkonností finančních trhů, takže pojišťovny nemohou více zhodnocovat své dočasně volné prostředky, jednak závažným zhoršením škodních průběhů neživotních pojištění z titulu velkých přírodních anebo jiných katastrof poslední doby. V tomto prostředí pojišťovny, které chtějí i v budoucnu bez problémů vyplácet škodní náhrady, musejí spíše zdražovat pojistné produkty a spíše zpříšňovat pojistné podmínky. Tyto skutečnosti platí to i pro český pojistný trh.

KLÍČOVÁ SLOVA

předepsané pojistné, katastrofy, pojištěnost, kapitálové trhy, škodní průběh, pojistné podmínky, pojistné tarify, životní pojištění, neživotní pojištění

ANGLICKÁ ANOTACE

At present globalisation time is the world commercial insurance (especially European commercial industry) industry living in the dramatic situation. It arise on one hand from the situation in the production rate on the financial markets, the insurance companies can not returns their technical provisions, and on the other hand from exacerbation of damage development in the no-live insurance in connection with large catastrophic event in last time, natural or man-made. In this environment must the insurance companies answer, when they wont to pay the compensation of damages in future – rise in prices and more rigid conditions of insurance. It is actually in the Czech insurance market too.

KEY WORDS

Insurance premium written, catastrophes, penetration, capital markets, claim performance, insurance conditions, tariff rate, life insurance, non-life insurance

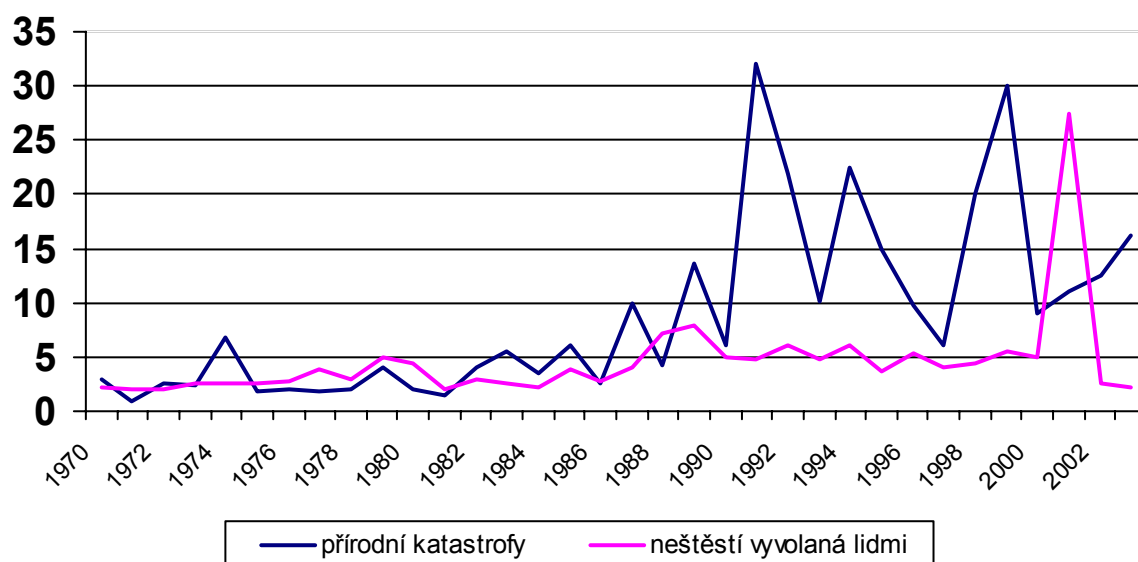
SOUČASNÉ PROBLÉMY SVĚTOVÉHO POJIŠŤOVNICTVÍ

V současné době prožívá světové, zejména pak evropské komerční pojišťovnictví složitou situaci. Mnozí analytici zastávají názor, že pojistné trhy jsou svou kapitálovou vybaveností nejslabším článkem současných finančních trhů. Za poslední dva roky klesly akcie evropských veřejně obchodovaných pojišťoven o 51 procent, což je o 23 bodů větší pokles, než propad celého akciového trhu v Evropě. Jaké hlavní a dlouhodobější příčiny k tomuto problémovému stavu sektoru komerčního pojišťovnictví vedly? Byly to vedle důsledků technického a technologického a souvisejícího s obrovským nárůstem (pojištěného) bohatství hlavně v západních ekonomikách, zejména tyto důvody:

- změny na kapitálových trzích; stav v druhé polovině devadesátých let minulého století umožnil pojišťovnám realizovat vysoké zisky z operací na finančním, zejména kapitálovém trhu a tím i v konkurenčním boji jednak stlačit tarify pod mez postačitelnosti a jednak do jisté míry i rozvolnit striktnost pojistných podmínek,

- závažné zhoršení škodních průběhů neživotních druhů pojištění z titulu velkých přírodních katastrof,
- závažné změny v charakteru do té doby do pojištění bez větších problémů zahrnovaných rizik, znamenající v mnohém ohledu novou kvalitu nejistoty.

Obr. 1: Pojištěné škody z katastrof v letech 1970 až 2003 v mld USD



Zatímco s prvými dvěma faktory i při jejich různé intenzitě, se komerční pojišťovnictví ve své ekonomice v dosavadní historii dokázalo s pomocí vestavěných stabilizátorů výkyvových rezerv a zajištění vždy v dlouhodobém horizontu vypořádat, třetí faktor před ně staví do značné míry zcela nové a v některých případech i velmi obtížně řešitelné problémy.

Pro český, ale nejen pro náš národní trh, se jeví jako nejzávažnější změna v charakteru povodňového rizika. Meteorologové ohlašují trvalou změnu v distribuci vodních srážek na Zeměkouli, zejména ve střední Evropě a z toho plynoucí skok v časové řadě povodňových statistik. Namísto dosud následně přijímaných řešení včetně financování na účet povodní postižených subjektů, státu a komerčních pojišťoven bude v nových podmínkách třeba řešit systémově vícevrstevným (např. běžné prostředky komerčních pojišťoven, zvláštní rezervy komerčních pojišťoven, státní fond na financování katastrof) finančním zabezpečením, obdobně, jak je to v jiných zemích světa, na které častěji negativně dopadají přírodní katastrofy. Významným nebezpečím poslední doby se stala rizika spojená s terorismem a jeho možnými obrovskými negativními dopady. Dalším příkladem závažných změn v charakteru rizika je výskyt nových neznámé smrtelných chorob, jako například choroby SARS, která na část roku 2003 ochromila cestovní ruch, silně zkomplikovala pojistný produkt cestovního pojištění.

SVĚTOVÉ PŘEDEPSANÉ POJISTNÉ A STRUKTURA SVĚTOVÉHO POJISTNÉHO TRHU

Změny v charakteru některých rizik a přístup k ohodnocování rizik se kromě jiného odráží i vývoji předepsaného pojistného ve světě.

Na světovém pojistném trhu v posledním období se odráží tendence vyvolané vývojem ve škodovosti a vývojem situace na finančních trzích. Pojistné trhy zejména v roce 2002 a 2003

byly nuceny reagovat na mimořádné události, ke kterým došlo v roce 2001, zejména teroristické útoky v září 2001, s nimi spojené škody a pojistná plnění na tyto události navazující. Pojistitelé reagovali přehodnocováním rizikovosti, to se týká především rizikovosti v majetkových a odpovědnostních pojištěních. Tato skutečnost se projevila u pojistitelů a také zajistitelů v přístupu ke krytí některých rizik (přehodnocování kritérií pojistitelnosti daných rizik z jejich pohledu) a dále ve změnách přístupů při oceňování pojišťovaných rizik. To mělo za následek významné zvyšování tarifů v neživotním pojištění, výrazně se tato tendence projevila zejména v dopravním pojištění.

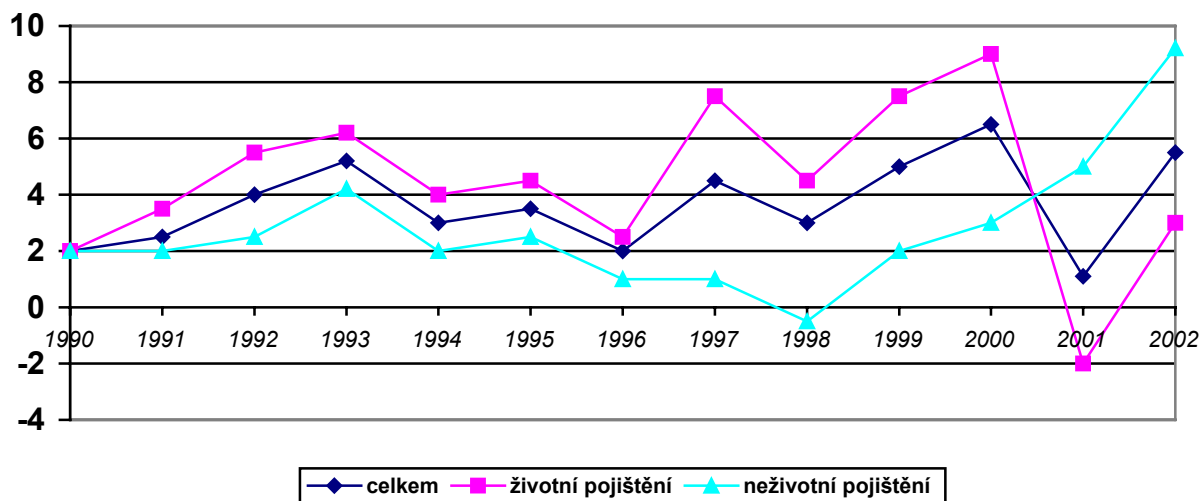
Celosvětové předepsané pojistné vzrostlo v roce 2002 o 5,5 %, přitom dlouhodobý průměr růstu v letech 1992 až 2001 činil 3,8 % (rok 2001: +1,1 %). Zcela rozdílně se však vyvíjelo v roce 2002 životní a neživotní pojištění.

Na základě údajů o pojistných trzích v roce 2002 se ukazuje výrazný růst předepsaného pojistného u neživotního pojištění v roce 2002 (9,2 %), který je podle údajů nejvyšší od roku 1986 a který nebyl pro vývoj neživotního pojištění dlouhodobě typický (1992 – 2001: +2,2 %). Růst neživotního pojištění byl ovlivněn především jeho růstem v průmyslově vyspělých zemích (USA, Japonsko, Velká Británie, Německo, Francie) a vyplýval zejména ze změn v přístupu pojistitelů k pojistným tarifům.

Naopak odlišně se projevoval vývoj v oblasti životního pojištění. Jeho dlouhodobý růst (1992 – 2001) je představován hodnotou 5,0 %. V roce 2002 došlo k nejnižšímu růstu od roku 1980, tedy růstu o 3,0 %. Přitom je třeba se při analýze vývoje životního pojištění podívat na odlišný vývoj v jednotlivých oblastech světa a současně na změny v produktové struktuře životního pojištění, projevující se ve snížení významu investičního životního pojištění a zvýšení podílu investičního životního pojištění s určitou garancí a životních pojištění s garantovaným výnosem. V daném vývoji životního pojištění se odráží zejména situace na kapitálových trzích.

Obr. 2:

Roční růst předepsaného pojistného na světovém pojistném trhu v letech 1990 až 2002 (v %)



Přitom ve vývoji jak životního, tak neživotního pojištění se ukazují poměrně významné rozdíly mezi jednotlivými oblastmi světa. Jinak se projevují změny v zemích z pohledu

pojišťovnictví rozvinutých a jinak v zemích, kde v posledním období dochází k významnějšímu rozvoji pojišťovnictví.

Tab. 1: Pojištěnost v jednotlivých oblastech světa (v roce 2002)

oblast	pojistné v mld USD v r. 2002	pojistné v mld USD v r. 2001	pojistné na jednoho obyvatele v USD (2002)	podíl pojistného na HDP v % (2002)
Amerika	1 089,5	990,5	1 283,0	8,48
- Severní Amerika	1 049,5	949,3	3 275,0	9,39
- Latinská Amerika	40,0	41,2	75,5	2,39
Evropa	851,8	762,4	1 034,4	8,06
- západní	826,5	739,7	1 732,6	8,58
- východní	25,3	22,7	75,5	2,76
Asie	624,1	595,1	167,8	7,61
- Japonsko	445,6	445,8	3 498,6	10,86
- Jihovýchodní Asie	167,3	138,5	50,2	4,89
- Střední Asie	11,2	10,8	39,6	1,64
Afrika	24,1	24,6	29,2	4,45
Oceánie	37,4	35,6	1 201,8	8,05
Svět	2 626,9	2 408,3	422,9	8,14

Na průmyslově vyspělé země připadá 78 % celosvětového hrubého domácího produktu, necelých 15 % obyvatelstva Země a skoro 90 % celkového světového předepsaného pojistného. Nevýznamnějším pojišťovacím centrem je Severní Amerika s podílem na světovém pojistném trhu 40 %, následována západní Evropou s podílem 31,5 % na světovém pojistném trhu, dále Japonsko se 17 %ním podílem a Oceánie s podílem 1,4 %. Životní pojištění v průmyslově vyspělých zemích bylo podrobena v roce 2002 tvrdému testu. Po zaznamenání ztrát v roce 2001, vyplývajících zejména z nestability a poklesů na finančních trzích, se vzchopilo a zaznamenalo růst 1,9 %. V devadesátých letech byl ve vývoji životního pojištění v průmyslově vyspělých zemích obecně zaznamenáván růst, který byl přisuzován rostoucí poptávce po spořicíh produktech (důchodové a životní pojištění), která byla dána zejména problémy ve státních důchodových systémech. Vývoj v životním pojištění v roce 2002 byl narušován negativními podmínkami na kapitálových trzích a oslabující ekonomikou. Celkově stejně jako předchozí roky obchod s důchody a penzemi byl podporován poklesem státních důchodových systémů. Životní pojištění bylo spojeno s těmito problémy především v těch zemích, kde akcie tvoří významnější část investičního portfolia pojistitelů. Ve struktuře životního pojištění v roce 2002 klesal podíl investičního životního pojištění na celkovém předepsaném pojistném v životním pojištění navzdory skutečnosti, že bylo často vybaveno dodatečnou garancí. Negativní dopad vývoje na akciových trzích, které byly ovlivněny krizí v Iráku, pokračoval v prvních měsících roku 2003. V roce 2003 se potom vývoj určitou měrou stabilizoval, byl pozitivně ovlivněn obnovou akciového trhu.

Na ostatních trzích (rozvíjející se trhy), na které připadá pouze 10 % světového předepsaného pojistného (22 % světového HDP a více než 85 % světového obyvatelstva) byl vykázan růst předepsaného pojistného v životním pojištění o 12,7 % v roce 2002 (průměrný dlouhodobý růst v letech 1992 až 2001 činil 8 %), přitom specifický růst byl zaznamenán v Číně na Tchaj-wanu a v Indii, a dále na hlavních trzích životního pojištění v Latinské Americe, a to

Brazílii a Mexiku. Pojistné v životním pojištění ve většině zemí vzrostlo nepochybně rychleji než HDP. V rozvíjejících se zemích neživotní pojištění vzrostlo v roce 2002 o 10,7 % s tím, že pojistitelé profitovali zejména na rostoucí ceně pojištění. K tomuto růst přispělo také zavedení povinného pojištění v některých zemích střední a východní Evropy. Největším trhem ve skupině zemí s významněji se rozvíjejícím pojišťovnictvím je trh jihovýchodní Asie.

DŮSLEDKY ZMĚN NA ČINNOST KOMERČNÍCH POJIŠŤOVEN

Vývoj v pojišťovnictví v současné době vede k tomu, že na straně jedné se pojistitelé obávají nastoupení nových negativních jevů dosud nepoznané povahy, které při své rizikové analýze nemohli nepředpokládat, ale při tradičním výkladu pojistných podmínek jsou kryty pojištěním. Při přeformulaci pojistných podmínek a zejména při kalkulaci tarifu pojistného jdou za těchto okolností pojistitelé a následně i zajistitelé cestou nejvyšší možné opatrnosti a obezřetnosti při uzavírání nových pojistných a zajistných smluv. Důraz je kladen na kvalitu do pojištění přijímaných rizik, nikoliv na jejich kvantitu, dále se zvyšuje váha rizikového inženýrství a bez ohledu na konkurenční tlaky se zvyšuje působení na klienty v oblasti prevence, to vše ovšem zvyšuje náklady pojištění. V rámci hospodaření pojišťoven tedy se projevuje snaha o snižování vlastních nákladů a o optimální řízení aktiv a pasiv pojišťoven. Na straně druhé klienti hledají v cenově dostupných produktech pojišťoven finanční ochranu proti možnému nastoupení nepředvídatelných jevů a s ohledem na poslední události ve světě u většiny lidí stoupá míra riziková averze, dále zvyšovaná současnými negativními jevy, jako války na potření terorismu v Afganistanu, Iráku, nestabilita v Čečensku, antiglobalizační nepokoje, účetní skandály, počítačové pirátství apod.

Přestože rozhodující váha problematických vlivů nové kvality rizika se dotýká neživotního pojištění, určité problémy v důsledku extrémních propadů kapitálových trhů mají i některé evropské životní pojišťovny. V USA je situace o něco málo lepší díky tomu, že pojišťovny v investiční strategii (s výjimkou obchodů s kreditními deriváty) a i dozorčí orgány se přece jen určitým způsobem poučily z krize v osmdesátých letech minulého století.

Růst pojistných tarifů a selekce rizik přijímaných do pojištění a zpřísnování pojistných podmínek pak vede klienty k hledání alternativních forem financování rizika.

Celkově současná situace odvětví pojišťovnictví není nejlepší. To je způsobeno jednak stále ještě nízkou výkonností finančních trhů, takže pojišťovny nemohou více zhodnocovat své dočasně volné prostředky, jednak závažným zhoršením škodních průběhů neživotních pojištění z titulu velkých přírodních anebo jiných katastrof poslední doby. V tomto prostředí pojišťovny, které chtějí i v budoucnosti bez problémů vyplácet škodní náhrady, musejí spíše zdražovat pojistné produkty a spíše zpřísnovat pojistné podmínky.

LITERATURA

- DAŇHEL, Jaroslav: *Kapitoly z pojistné teorie*, 1. vyd., Praha, Oeconomica 2002, s., ISBN 80-245-0306-9
- DUCHÁČKOVÁ, Eva: *Principy pojištění a pojišťovnictví*, 1. vyd. Praha, Ekopress, 2003, 173 s. ISBN 80-86119-67-X
- *World insurance in 2002: high premium growth in non-life insurance*, Swiss Re, Sigma 2003, No. 8, 45 s.

Prof. Ing. Jaroslav Daňhel, CSc., katedra bankovníctví a pojišťovnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, Praha 3

Doc. Ing. Eva Ducháčková, CSc., katedra bankovníctví a pojišťovnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, Praha 3

DAŇOVÁ REFORMA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

TAX REFORM IN THE SLOVAK REPUBLIC

Ivona Ďurinová

ANOTÁCIA

Jedným z hlavných zámerov daňovej reformy v Slovenskej republike bola dôslednejšia aplikácia základných princípov zdanenia v daňovom systéme SR, ako sú: spravodlivosť, neutralita, jednoduchosť, účinnosť. V príspevku autorka poukazuje na pozitívne ako aj negatívne stránky daňovej reformy podľa kritérií daňovej teórie a praxe.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

daňová reforma, princípy zdanenia, priame a nepriame dane

ABSTRACT

More correct using and implementation of basic tax principles into the tax system (equity, neutrality, simplicity and efficiency) was one of the main aims of the new tax reform of Slovakia. The author of this article has tried to evaluate positive and negative sides of the tax reform according to the theoretical and practical criteria.

KEY WORDS

tax reform, tax principles, direct taxes, indirect taxes

ÚVOD

Daňové zákony tvoria veľmi citlivo vnímanú oblasť právneho poriadku vzhľadom na to, že určujú spôsob a podiel, akým sa každý subjekt podieľa na financovaní potrieb štátu. Samozrejme tu vzniká prirodzený rozpor medzi snahou daňového subjektu, ktorý má záujem svoj podiel v podobe daní minimalizovať a štátom, ktorý sa snaží zabezpečiť dostatok zdrojov na pokrytie svojich potrieb.

Keďže daňové prostredie tiež v značnej miere ovplyvňuje rozhodovacie procesy podnikateľských subjektov (pôsobí na voľbu právnej formy podnikania, na rozhodovanie o alokácii kapitálu, na výber optimálnej finančnej a kapitálovej štruktúry podniku, na dividendovú politiku, na veľkosť disponibilného zisku atď.), rozhodne nemožno otázky súvisiace s daňami posudzovať jednostranne a chápať dane len ako príjem štátneho rozpočtu, či iných verejných fondov. Treba mať na zreteli, že každá zmena v daňovom systéme viac ako akákoľvek iná ekonomická zmena vyvoláva obvykle reakciu väčšiny prvkov ekonomického systému. Pri vytváraní daňového systému ako i pri každej daňovej zmene treba brať preto do úvahy i možné reakcie daňových subjektov, postupovať od jednotlivého subjektu k všeobecným záverom a snažiť sa o rešpektovanie hlavných daňových princípov.

Cieľom príspevku je zhodnotiť zmeny v daňovej oblasti, ktoré sú v rámci daňovej reformy v SR účinné k 1.1.2004 podľa kritérií daňovej teórie a praxe ako aj načrtnúť niektoré perspektívy.

Pre splnenie uvedeného cieľa sa v príspevku využíva metodika analyticko – porovnávacía.

HLAVNÉ ZÁMERY DAŇOVEJ REFORMY V SR

Tvorcovia koncepcie daňovej reformy vychádzali z hodnotenia daňového systému, ktorý fungoval v SR od 1.1. 1993, pričom v snahe odstrániť jeho nedostatky a deformácie sformulovali jednotlivé zámery daňovej reformy, ktoré možno zhrnúť nasledovne:

- dôslednejšie aplikovanie princípov zdanenia do daňového systému SR, ako sú: spravodlivosť, neutralita, jednoduchosť, účinnosť,
- zjednodušenie daňovej legislatívy, ako aj daňovej sústavy,
- fiškálne neutrálna daňová reforma,
- ďalší presun ťažiska zdanenia zo zdanenia priameho na zdanenie nepriame,
- presun zdanenia z dôchodkových daní na dane zo spotreby a majetkové dane,
- zavedenie tzv. rovnej dane.

Koncepcia daňovej reformy predpokladá, že v strednodobom horizonte by zavedenie tzv. rovnej dane malo pozitívne vplývať na podnikateľské prostredie, vyšší prílev zahraničných investícií a rast zamestnanosti.

Či sa uvedené zámery daňovej reformy podarilo jej tvorcom naplniť ukáže budúcnosť, my sa však pokúsime poukázať na jej pozitívne ako aj negatívne stránky.

POZITÍVNE A NEGATÍVNE STRÁNKY DAŇOVEJ REFORMY

Svoje poslanie môžu dane plniť čo najlepšie za predpokladu, že daňový systém je vytvorený so zreteľom na daňové princípy, ktoré treba chápať ako základné pravidlá formovania a uplatňovania daňového systému. Daňová prax ukázala, že uplatnenie princípov zdanenia pri tvorbe konkrétneho daňového systému je úloha mimoriadne náročná najmä vzhľadom na ich vzájomnú protirečivosť. Daňový systém každého štátu obsahuje preto množstvo protirečení a zvyčajne je kompromisom a kombináciou medzi systémovým riešením a nesystémovými prvkami, ktoré sú často zapracovávané do daňových zákonov novelami podľa toho, čo prinesie prax alebo politika práve vládnucej zostavy.

Daňové zákony SR platné od roku 1993 boli v dôsledku častých novelizácií už natoľko komplikované, neprehľadné, nezrozumiteľné a nejednoznačné, že problém zorientovať sa v nich mali nielen daňové subjekty, ale aj odborníci daňovej praxe, t.j. pracovníci na daňových úradoch, daňoví poradcovia atď. Pritom je zjavné, že čím je daňový systém jednoduchší, t.j. čím menej výnimiek a úľav poskytuje, a čím je jednoduchší taktiež počtom aj obsahom daňových zákonov, tým je transparentnejší a teda kontrolovateľnejší nielen daňovými kontrolórami ale aj samotnými daňovými subjektmi.

Princíp jednoduchosti bol preto jedným z hlavných princípov, ktoré sa tvorcovia daňovej reformy snažili do daňového systému premietnuť. Možno pozitívne hodnotiť, že daňový systém je v súčasnosti naozaj jednoduchší tak z hľadiska počtu ako aj obsahu daňových zákonov. Zrušila sa daň z darovania a dedičstva a zjednodušilo sa zdaňovanie príjmov zavedením tzv. rovnej dane. Táto daň už neobsahuje 21 rôznych sadzieb ale iba jednu (19 %), znížil sa počet výnimiek cca o 80 % a skrátil sa text zákona. Napriek tomu je zákon o dani z príjmov ešte stále dosť komplikovaný a niektoré ustanovenia zákona nie sú celkom jednoznačné.

S jednoduchosťou daňovej legislatívy priamo súvisí aj **efektívnosť zdanenia**. Čím sú daňové zákony zložitejšie a komplikovanejšie, tým sú vyššie náklady v súvislosti so zdanením tak na strane štátu, ako aj na strane daňových subjektov. Okrem zjednodušenia daňových zákonov treba však zjednodušiť a zefektívniť celú daňovú správu a kontrolu SR, ktorej efektívnosť je v súčasnosti veľmi nízka. Daňové úrady SR za každú 1 Sk nákladov vyberú 59 Sk daňových výnosov, pričom napr. v Estónsku je to trojnásobok daňových výnosov [2]. V súčasnosti má daňová správa 102 úradov, pričom napríklad Holandsko, ktoré má 15 miliónov obyvateľov má len 13 daňových úradov. Samozrejme, že je to len hrubá ilustrácia, nakoľko dôležitý je aj

počet zamestnancov, ich platy atď. Práve zo skúseností z Holandska vychádza nová stratégia daňovej správy na roky 2004 – 2008, ktorá má za cieľ dosiahnuť 92 – percentnú úroveň plnenia daňových povinností. Treba znížiť objem daňových nedoplatkov, daňových únikov, daňových trestných činov, znížiť korupciu atď. Splnenie cieľa majú podporiť napr. služby zamerané na jednotlivé skupiny daňovníkov, elektronické daňové priznanie, zvýšenie účinnosti kontroly so zameraním sa na rizikové skupiny. Tomu majú napomôcť zmeny v informačnom systéme, ktorý umožní vytvoriť jeden účet každého klienta, ktorý zachytí všetky vzťahy daňovníka s ostatnými zložkami verejných financií. Počíta sa aj so znížením počtu daňových úradov. Tieto predsavzatia možno považovať za pozitívne, avšak konkrétne kroky časovo zaostávajú.

Najradikálnejšou a najvýznamnejšou zmenou v daňovej oblasti, ktorú priniesla daňová reforma v SR k 1.1.2004 je nepochybne **nová koncepcia dane z príjmov** (zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov). Vzhľadom na to sa budeme v ďalšom texte orientovať práve na zdaňovanie príjmov a budeme hodnotiť pozitíva ako aj negatíva tzv. rovnej dane.

Tvorcovia daňovej reformy považujú nový zákon o dani z príjmov za základný pilier daňovej reformy, ktorá by mala zabezpečiť výrazný vzostup ekonomiky Slovenska . Tzv. rovná daň bola koncipovaná na nasledovných základných princípoch:

- spravodlivosť zdanenia , ktorá sa uplatní rovnakým zdanením všetkých druhov príjmov ako aj rovnakým zdanením všetkých daňových subjektov,
- vylúčenie dvojitého zdanenia príjmov,
- jednoduchosť a jednoznačnosť daňovej legislatívy,
- účinnosť dane.

Ak chceme hodnotiť nový zákon o dani z príjmov z pohľadu **princípu spravodlivosti**, treba rešpektovať dva nosné princípy: princíp prospechu a princíp platobnej schopnosti. Pri dôchodkových daniach treba vychádzať z princípu platobnej schopnosti, ktorý má zohľadniť schopnosť daňovníka zaplatiť daň. Táto schopnosť je dimenzovaná najmä z hľadiska horizontálnej a vertikálnej spravodlivosti [1], pričom možno aplikovať tri systémy platenia daní:

- podľa absolútnej obete (uplatnenie absolútnej paušálnej dane)
- podľa relatívnej obete (uplatnenie proporčionalnej dane)
- podľa marginálnej obete (uplatnenie progresívnej dane).

Je zrejmé, že vyššie príjmové skupiny obyvateľstva budú preferovať systémy podľa absolútnej alebo relatívnej obete a nižšie príjmové skupiny podľa marginálnej obete. Z toho vyplýva, že akákoľvek konštrukcia dane nikdy nebude považovaná za absolútne spravodlivú pre všetky skupiny daňovníkov. Otázka spravodlivosti je spojená s distribučnou funkciou zdanenia, teda v podstate rieši spôsob a mieru prerozdelenia určitej časti vytvoreného bohatstva spoločnosti prostredníctvom daňových sadzieb, spôsobu vymedzenia daňového základu, uplatnením rôznych doplnkových prvkov daňovej techniky, ktoré majú často sociálny charakter.

Na základe uvedeného možno skonštatovať, že nový zákon o dani z príjmov vychádza zo systému platenia dane podľa relatívnej obete (systém progresívneho zdanenia je nahradený proporčionalným zdanením jednou 19 – percentnou sadzbou), z čoho vyplýva, že vyhovuje predovšetkým vyššie príjmovým skupinám daňovníkov a doslova tým najbohatším. Nezdaniteľné minimum sa zvýšilo na 19,2 – násobok životného minima t.j. z 38 760 Sk na 80 832 Sk, valorizovaná bude taktiež odpočítateľná položka na manželku resp. manžela v rovnakej výške, na dieťa možno uplatniť daňový bonus v ročnej výške 4 800 Sk atď., čiže najnižšie príjmoví daňovníci sú ako tak odškodnení. Na nový systém zdaňovania príjmov teda najviac doplatia stredné vrstvy daňovníkov s príjmom cca od 12 000 Sk do 20 000 Sk. Ak k tomu však zoberieme vplyv ostatných zmien daňovej reformy, najmä zavedenie jednej

sadzby dane z pridanej hodnoty (19% aj na základné životné potreby), pričom DPH má regresívny charakter, je evidentné, že životná úroveň nízkopríjmových a stredných vrstiev sa aspoň na určité obdobie citeľne zníži. Je teda diskutabilné, či možno považovať tzv. rovnú daň za spravodlivú.

Čo sa týka zdaňovania podnikateľských subjektov možno pozitívne hodnotiť tak zavedenie jednotnej sadzby dane pre rôzne druhy príjmov (predchádzajúcich 21 daňových sadzieb a 443 rôznych druhov príjmov viedlo daňové subjekty v snahe minimalizovať svoju daňovú povinnosť k reklasifikácii jednotlivých druhov príjmov) ako aj rovnaké zdanenie všetkých daňových subjektov, t.j. fyzických osôb, právnických osôb, zahraničných osôb a ostatných osôb. Keďže jedným zo zámerov daňovej reformy je snaha, aby zdanenie neskreslovalo hospodárske procesy a v čo najmenšej miere ovplyvňovalo ekonomické rozhodnutia daňových subjektov, možno považovať tieto zmeny za zapracovanie **princípu neutrality**. Z tohto dôvodu sa tiež v novom zákone neobjavili ustanovenia týkajúce sa zvýhodňovania učitých skupín daňových subjektov, napr. daňové úľavy resp. legislatívne upravené možnosti uplatnenia daňových úverov pre podnikateľov – právnické osoby, ktoré boli z roka na rok stále komplikovanejšie a neprehľadnejšie, čo spôsobovalo, že ich stimulačný zámer sa v praxi nestretával s priaznivým ohlasom zo strany podnikateľských subjektov. Neustále zmeny a narastajúci počet podmienok¹¹, ktoré bolo treba pri uplatnení týchto stimulov splniť, vyvolávali nedôveru a v konečnom dôsledku strácali na účinnosti. Okrem toho pôsobili diskriminačne na podnikateľské subjekty SR.

Dôležité zmeny tiež nastali v spôsobe vyčíslenia daňového základu, ktorý spolu s daňovou sadzbou ovplyvňuje daňovú zaťaženosť podnikateľských subjektov. Z množstva zmien možno pozitívne hodnotiť najmä tieto:

- redukcia počtu položiek uznaných ako daňový výdavok len po ich zaplatení (podmienka zaplatenia vyžadovala ďalšie vyvolané administratívne náklady v súvislosti s evidenciou týchto položiek),
- rozšírenie daňovo uznateľných výdavkov z dôvodu ich jednoznačného súvisu s dosahovaním príjmov podnikateľského subjektu (napr. výdavkov na reklamu, ktoré predchádzajúca legislatívna úprava uznávala za daňové výdavky len komplikovane a v limitovanej výške, zrušenie limitovania výšky odpisov pri niektorých druhoch osobných dopravných prostriedkoch), zjednodušenie uplatňovania odpisov, skrátenie odpisových lehôt,
- výrazné skrátenie kritéria doby po splatnosti pohľadávok, na základe ktorej je možné zahŕňať tvorbu opravných položiek k pohľadávkam do daňových výdavkov atď.

Pozitívne možno hodnotiť tiež nový spôsob umorovania daňovej straty, nakoľko podmienky sú jednoduchšie a voľnejšie ako v predchádzajúcom zákone. Odpočítavať možno každú daňovú stratu počas bezprostredne nasledujúcich piatich rokov, ale už bez povinnosti rovnomerného rozlíšenia vo výške 1/5 ročne a bez povinnosti preinvestovania odpočítavanej daňovej straty. Čiže daňový subjekt môže odpočítavať daňovú stratu rovnomerne aj nerovnomerne, v závislosti od výšky vykázaného základu dane.

Nová koncepcia zákona prináša tiež zmeny v zdaňovaní zahraničných subjektov (okrem už uvedených skutočností), ktoré vyplývajú z rozšírenia kritérií rezidencie na území SR o miesto skutočného vedenia podnikateľského subjektu, čím sa rozumie miesto prijímania riadiacich a obchodných rozhodnutí štatutárnych a dozorných orgánov spoločnosti bez ohľadu na jej formálne sídlo. Cieľom je eliminovať využívanie spoločností s formálnou rezidenciou v zahraničí na transfery ziskov, kde konečným príjemcom transferu je spravidla spoločnosť s rezidenciou v niektorom zo štátov považovaných za tzv. daňové raje. Podobne sa rozšírilo ponímanie miesta podnikania, ktoré bolo doplnené o miesto, z ktorého je činnosť daňového

¹¹ vid' §§35, 35a, 35b, 35c zákona č.366/1999 Z.z.o daniach z príjmov v znení neskorších predpisov

subjektu organizovaná. V podstate v oboch prípadoch ide o zosúladienie s daňovými princípmi OECD a teda aj Európskej únie.

Keďže jedným zo základných princípov koncepcie nového zákona bolo **vylúčenie dvojitého zdanenia príjmov**, možno pozitívne hodnotiť, že predmetom dane už nie sú vyplatené podiely na zisku po zdanení, dividendy a podobné plnenia. Možno očakávať, že spolu so zníženou 19 percentnou sadzbou dane z príjmov bude táto skutočnosť podnikateľské subjekty motivovať k dosahovaniu ziskov a priláka na Slovensko aj zahraničných investorov.

Zavedenie tzv. rovnej dane z príjmov bolo podmienené vykonaním úprav v oblasti dane z pridanej hodnoty a spotrebných daní.

S účinnosťou od 1.1.2004 je v oblasti **dane z pridanej hodnoty** na Slovensku zavedená jedna daňová sadzba vo výške 19 % a odo dňa vstupu SR do Európskej únie bude účinný nový zákon o DPH s plne harmonizovaným systémom zdaňovania v zmysle výsledkov prístupových rokovaní v kapitole „Dane“. Žiadny dokument ani smernice EÚ však nenariaďujú členským štátom prejsť na jednosadzbový systém a okrem Dánska, ktoré uplatňuje jednu sadzbu vo výške 25 %, všetky členské štáty využívajú dvojsadzbový alebo aj viacsadzbový systém DPH. Keďže DPH má regresívny charakter t.j. čím je vyšší príjem daňovníka, tým je jeho podiel spotreby a teda aj miera zaplatenia daní zo spotreby v objeme jeho dôchodku nižšia, možno považovať uplatnenie zníženej sadzby aspoň na základné potraviny, lieky, zdravotné pomôcky a pod. za snahu zmierniť dopad tejto dane na daňovníkov s nízkymi príjmami ale aj stredne vysokými príjmami. Možno teda konštatovať, že zavedenie jednej 19 – nej sadzby má negatívny dopad opäť na nízkopríjmové a stredné vrstvy obyvateľstva.

Jednosadzbový systém možno na druhej strane pozitívne hodnotiť z hľadiska **efektívnosti** a teda aj **účinnosti zdanenia**. Pozitívne je najmä zníženie administratívnych nákladov, nemožnosť reklasifikácie tovarov a služieb daňovými subjektmi, eliminácia daňových únikov a pod.

ZÁVER

Vzhľadom na rozsah príspevku bolo možné poukázať len na niektoré pozitívne ako aj negatívne stránky daňovej reformy v SR. Na záver možno skonštatovať:

- Daňový systém je v súčasnosti jednoduchší tak z hľadiska počtu ako aj obsahu daňových zákonov. Doteraz bola pozornosť orientovaná najmä na dane t.j. príjmovú stranu štátneho rozpočtu, chýba výraznejšia orientácia na výdavkovú stranu štátneho rozpočtu. Súčasťou daňovej reformy by teda mala byť reforma celých verejných financií zameraná tiež na zvýšenie efektívnosti správy a kontroly daní s cieľom znižovať priame aj nepriame náklady zdanenia. V tomto smere možno zatiaľ hovoriť len o strategických predsavzatiach.

- Nová koncepcia dane z príjmov s proporcionálnou sadzbou 19 % má spolu s 19 % - nou sadzbou DPH negatívny dopad na životnú úroveň nízkopríjmových a stredných vrstiev daňovníkov, výhodná je len pre bohatých, preto ju nemožno považovať za spravodlivú.

- Zavedenie tzv. rovnej dane na druhej strane uplatnením rovnakej sadzby pre všetky podnikateľské subjekty, vylúčením dvojitého zdanenia a ďalšími pozitívnymi zmenami môže viesť k zvýšenému záujmu o podnikanie, k prílevu zahraničného kapitálu a teda k celkovému ekonomickému rastu.

Rozhodne možno konštatovať, že daňové prostredie najmä vďaka novej koncepcii zdaňovania príjmov je lákavé aj pre zahraničných investorov. Svedčí o tom napr. aj záujem niektorých českých firiem ale aj iných zahraničných firiem (známy prípad výstavby veľkej kórejskej automobilky) presúvať svoje sídla alebo aspoň časť výroby na Slovensko. Firmy okrem výhodnejších daní lákajú na Slovensko aj nižšie výrobné a mzdové náklady. Samozrejme, že

zahraničných investorov zaujíma aj stabilita politického systému, infraštruktúra, transparentnosť, miera korupcie, vymožitelnosť práva atď.

LITERATÚRA

- [1] Lénártová, G.: Daňové systémy.EKONÓM, Bratislava 2003.
- [2] Jaroš, M.: Ľudia chcú daňovú reformu, politici váhajú. Pravda, 11.3.2003.
Daňové zákony SR platné k 1.1.2004.
Materiály Ministerstva financií SR

Ing. Ivona Ďurinová
Ekonomická univerzita, Fakulta podnikového manažmentu, Katedra podnikových financií,
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, durinova@euba.sk

VYUŽITIE FUZZY INFERENČNÉHO SYSTÉMU NA PREDIKCIU FINANČNEJ SITUÁCIE PODNIKU

USING FUZZY INFERENCE SYSTEM TO PREDICTION OF FUTURE PROSPERITY OF A COMPANY

Rudolf Gavliak, Vladimír Úradníček

ANOTÁCIA

Fuzzy množiny nám umožňujú využiť na výpočty i vyjadrenia bežnej ľudskej reči, ktoré nemajú exaktný charakter. Takéto popisy závislostí nachádzame aj v ekonomických vedách.

Fuzzy inferenčný systém (FIS) je konštrukcia, ktorá spracúva niekoľko vstupov a generuje určitý výstup. V našom prípade ide o klasifikačný FIS, ktorý má odhadnúť budúcu prosperitu podniku. Vstupnými premennými sú pomerové ukazovatele finančnej analýzy z oblasti rentability, aktivity, zadlženosti a likvidity. Výstupnou premennou je hodnota z intervalu $\langle -100, 100 \rangle$, ktoré charakterizuje finančné zdravie podniku.

Na vytvorenie fuzzy inferenčného systému sme použili metódu, ktorá využíva proces učenia sa neurónových sietí – adaptive neuro-fuzzy inference systém (ANFIS).

Ako trénovacie dáta slúžila matica ktorá obsahovala hodnoty pomerových ukazovateľov skutočných slovenských podnikov, pričom hodnotu výstupu sme položili rovnú -100 v prípade podnikov, ktoré v období do roka 2002 zbankrotovali a rovnú 100, ak existovali na konci tohto obdobia.

Overenie pomocou kontrolných a testovacích dát ukazuje využiteľnosť tohoto prístupu na modelovanie zložitých vzťahov, pri ktorých presná definícia neprispieva k výrazne lepšiemu riešeniu daného problému.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Fuzzy množiny, fuzzy inferenčný systém, klasifikácia, pomerové ukazovatele finančnej analýzy, prosperita.

ANNOTATION

Fuzzy sets allow us to model linguistic statement with high rate of uncertainty through membership functions. This approach is also suitable to model dependence between economic variables, which has blurred character.

Fuzzy inference system (FIS) is a multi-input and single-output scheme. In this case, we used a FIS to classify companies into two groups: potential bankruptcy candidates and profitable companies. Input variables are financial ratios describing profitability, activity, liquidity and indebtedness. Output is a number from range $\langle -100, 100 \rangle$, where -100 points represents a future failure of the company and 100 points are an equivalent for a successful business.

To create a useful FIS we used Adaptive neuro-fuzzy inference system approach (ANFIS).

To learn this FIS to generate an appropriate output we set a matrix of financial ratios and output for companies which bankrupted in the period of 1998-2001 we set to -100 points and output for companies, which survived this period we set to 100 points.

Error resulting from the checking and testing data shows that the approach is suitable to model events, which depend on high number of factors and these dependence was described only by inexact expression.

KEY WORDS

Fuzzy sets, fuzzy inference system (FIS), financial ratios, Takagi – Sugeno FIS, classification, prosperity, fuzzy c – means clustering (FCM).

ÚVOD

Nech X je premenná a U je množina hodnôt v zmysle klasickej teórie množín (t.j. prvok do danej množiny patrí, resp. nepatrí), ktoré môže premenná X nadobúdať. Premenná X sa nazýva bázová premenná a množina U sa nazýva univerzum (resp. referenčná množina). Referenčná množina je reprezentovaná osou reálnych čísel. Nech každému bodu univerza $u \in U$ je priradené číslo $A(u) \in \langle 0,1 \rangle$. Túto hodnotu nazývame mierou (stupňom) možnosti, že bázová premenná nadobúda práve túto hodnotu z referenčnej množiny. Funkcia $A(u)$ sa nazýva funkciou príslušnosti bábovej premennej X . Jazyková premenná je taká premenná, ktorej hodnoty sú slová. Význam týchto slov je priradený fuzzy množinám na danom univerze. Môžeme teda určiť stupeň príslušnosti danej hodnoty bábovej premennej. Proces transformácie reálnych hodnôt bábovej premennej do fuzzy oblasti sa nazýva fuzzifikácia vstupov (vstupných premenných). Fuzzy inferenčný systém na základe logických operácií uvedených v antecedente inferenčných pravidiel spracuje tieto fuzzy množiny. Výstupom antecedentu inferenčného pravidla je hodnota stupňa príslušnosti. Tvar konsequentu inferenčného pravidla závisí od typu použitého FIS. V prípade FIS typu Mamdani je výstupom fuzzy množina, ktorej tvar je získaný logickou operáciou minima z hodnôt fuzzy množiny konsequentu a výstupu antecedentu fuzzy inferenčného pravidla. V prípade použitia FIS typu Sugeňo obsahuje konsequent inferenčného pravidla konštantnú funkciu príslušnosti, resp. lineárnu fuzzy množinu. Výstupom tohto inferenčného pravidla je reálna hodnota získaná implikačnou metódou (v tomto prípade multiplikácia). V prípade FIS, ktorého výstupom je fuzzy množina je potrebná transformácia tohto výstupu do reálnej oblasti, tento proces sa nazýva defuzzifikácia výstupu.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom je navrhnuť štruktúru a na reálnych dátach natrénovať a otestovať klasifikačný fuzzy inferenčný systém (KFIS), ktorý bude schopný na základe hodnôt pomerových ukazovateľov priradiť podniku počet bodov, ktorý bude zodpovedať finančnému zdraviu podniku.

Navrhovaný KFIS bude typu Sugeňo, aby sme mohli použiť na návrh tvaru fuzzy množín vstupných premenných a štruktúry inferenčných pravidiel obsiahnutých v báze inferenčných pravidiel FIS-u prístup adaptive neuro-fuzzy inference system (ANFIS).

Typické inferenčné pravidlo FIS typu Sugeňo nultého rádu (výstupná funkcia príslušnosti je konštanta) má nasledujúci tvar:

A_k (x_1 je **A) a (x_2 je **B**) potom (y je **k**)**

A, B – fuzzy množiny

x_1, x_2 – vstupné premenné fuzzy inferenčného systému

y – výstup fuzzy inferenčného systému

k – konštantná hodnota obsiahnutá v konsevente.

S využitím daného súboru vstupných a výstupných dát tento nástroj umožní vytvoriť FIS, ktorého funkcie príslušnosti a ostatné parametre sú vytvorené buď pomocou algoritmu spätného šírenia chýb, alebo kombináciou s metódou najmenších štvorcov.

Na odhadovanie parametrov FIS-u sa použijú tréningové dáta, ktoré by mali vystihovať všetky vlastnosti, ktoré chceme zahrnúť do navrhovaného FIS-u.

Preto je potrebné návrh FIS-u overiť na kontrolných a testovacích dátach. Kontrolné dáta sa používajú na kontrolu potenciálneho prílišného prispôsobenia sa dátam (overfitting).

Problémom pri využití adaptívnych techník je výber takých dát, ktoré dostatočne reprezentujú dáta, ktoré majú byť modelované a zároveň dostatočne odlišné od tréningových dát aby sa proces overovania modelu nestal triviálnym.

Dôvodom rozdelenia dát na tréningové a kontrolné je skutočnosť, že v určitom momente dochádza k prílišnému priblíženiu sa k modelu a zahrnutiu aj tzv. "šumu" do modelu. Chyba kontrolných dát má preto trend klesať až do okamihu, keď nastane spomínaná skutočnosť.

Použitie metódy ANFIS je podmienené nasledujúcimi podmienkami:

- fuzzy inferenčný systém je typu Sugeňo,
- FIS má jeden výstup, pričom defuzzifikácia prebehla metódou váženého priemeru,
- váhy jednotlivých inferenčných pravidiel sú rovnaké,
- nemožnosť použitia vlastných typy funkcií príslušnosti a metódy defuzzifikácie, je možné si iba vybrať z tých, ktoré poskytuje MATLAB.

Na generovanie FIS-u je potrebné mať tréningové dáta v tvare matice, ktorá obsahuje v stĺpcoch vstupné premenné a v poslednom stĺpci výstup inferenčného systému. Vhodné je mať tiež k dispozícii testovacie dáta, aby bolo možné overiť všeobecnú aplikovateľnosť FIS-u a takisto kontrolné dáta, ktoré umožňujú predísť problému overfittingu.

Naša matica teraz pozostáva z riadkových vektorov v tvare (x_j, y_j) , pre $j = 1, 2, \dots, n$.

NÁVRH ŠTRUKTÚRY FUZZY INFERENČNÉHO SYSTÉMU

MATLAB 5.3 využíva na pri návrhu štruktúry FIS-u prístupy nazývané Grid partition a Subtractive clustering. Druhý spomínaný prístup síce eliminuje problém exponenciálneho nárastu inferenčných pravidiel obsiahnutých v báze inferenčných pravidiel. Neumožňuje ale zmeniť lineárnu fuzzy množinu v konsekvante (FIS Sugeňo 1. rádu) na konštantnú funkciu príslušnosti (FIS Sugeňo 0. rádu).

Metóda grid partition neodstraňuje problém exponenciálneho nárastu inferenčných pravidiel v báze inferenčných pravidiel, čo znamená, že ak FIS má k vstupných premenných a T lingvistických premenných priradených jednotlivým vstupným premenným, potom počet inferenčných pravidiel obsiahnutých v báze inferenčných pravidiel je vyjadrený nasledujúcim vzťahom:

$$|R| = f(T^k). \quad (1.1)$$

Počet inferenčných pravidiel je vysoký napriek tomu, že dáta sú pred tvorbou samotného návrhu podrobené zhlukovej analýze. Zvolený prístup využíva zhlukovací algoritmus nazývaný fuzzy c – means clustering algorithm (FCM). Prístup fuzzy zhlukovania je vo všeobecnosti založený na priradení stupňa príslušnosti μ_{ij} vektoru x_j ku každému zhluku C_i , pre $i = 1, 2, \dots, C$. Požiadavkou je, aby hodnoty stupňov príslušnosti boli zoštandardizované.

$$\sum_{i=1}^C \mu_{ij} = 1, \text{ pre } \forall j = 1, 2, \dots, n \quad (1.2)$$

Parameter tohto algoritmu je hodnota $m > 1$, ktorá nadobúda kladné reálne hodnoty a väčšinou sa jeho hodnota pohybuje v intervale (1,5 ; 3). V MATLAB-e je hodnota tohto parametra nastavená na hodnotu 2. Postup FCM je nasledujúci:

1. Stanoví sa hodnota C , ktorá predstavuje počet zhlukov a hodnota $l=1$ a vytvorí sa matica U a $U^{(1)}$
2. Vypočítajú sa stredy fuzzy zhlukov v_i podľa nasledujúceho vzťahu:

$$v_i = \frac{\sum_{j=1}^n (\mu_{ij})^m \cdot x_j}{\sum_{j=1}^n (\mu_{ij})^m}, \text{ pre } \forall i = 1, 2, \dots, C. \quad (1.3)$$

3. vypočíta sa vzdialenosť medzi j – tým vstupným vektorom a centrom i -teho zhluku, ktorá je definovaná nasledujúcim spôsobom:

$$d_{ij} = |x_j - v_i|. \quad (1.4)$$

4. Vypočíta sa nová $U^{(l)}$ pre $l = l + 1$
5. V prípade, že $|U^{(l)} - U^{(l-1)}| \leq \epsilon$, kde ϵ je predpísaná chyba algoritmu, tak sa výpočet zastaví. Ak nie pokračuje sa v kroku číslo 2.

Existuje viacero cieľových funkcií, ktoré ovplyvňujú optimálny počet zhlukov. Vo svojich prácach Sugeňo najčastejšie používa nasledujúci tvar cieľovej funkcie, ktorá sa minimalizuje.

$$S(C) = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^C (\mu_{ij})^m \left(\|x_j - v_i\|^2 - \|v_i - x\|^2 \right). \quad (1.5)$$

Kde x je definované ako priemer všetkých vstupných vektorov a je daný nasledujúcim vzťahom:

$$x = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_j. \quad (1.6)$$

Výraz v zátvorke je minimálny, ak je vzdialenosť j – tého vstupného vektora od stredu i - tého fuzzy zhluku minimálna, čiže minimalizuje sa vnútrozhluková variabilita. Toto kritérium však vyjadruje aj požiadavku maximalizácie vzdialenosti stredov zhlukov (v tomto prípade od priemeru vstupných vektorov). Táto cieľová funkcia teda predstavuje požiadavku maximalizácie vnútrozhlukovej homogenity a medzizhlukovej heterogenity.

Návrh FIS-u ďalej „trénujeme“ tak, aby odozva na zvolený vstupný vektor zodpovedala požadovanému výstupu (učenie s učiteľom). Nie všetky vstupné premenné (v tomto prípade pomerové ukazovatele finančnej analýzy) sú relevantné vzhľadom na požadovaný výstup.

VÝBER VSTUPNÝCH PREMENNÝCH FIS-U

Je vhodné znížiť počet vstupných premenných z dôvodu už spomínanej explózie v báze inferenčných pravidiel. Najjednoduchším kvantifikovateľným prístupom je prístup, ktorý používa mieru podobnosti na určenie redundancie medzi fuzzy množinami v báze pravidiel. Táto miera podobnosti je založená na operáciách prieniku a zjednotenia fuzzy množín a má nasledujúci tvar:

$$S(A, B) = \frac{|A \cap B|}{|A \cup B|} \quad (1.7)$$

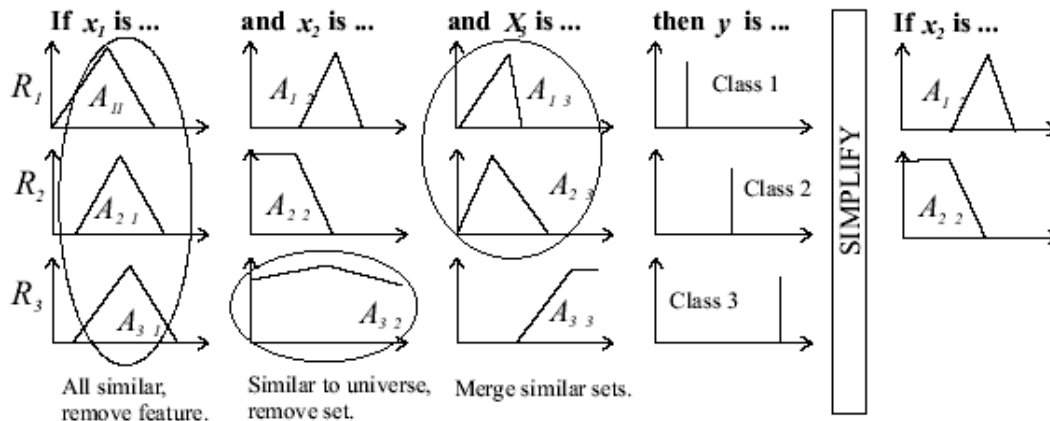
Dáva do pomeru početnosť prieniku fuzzy množín ku ich zjednoteniu. V prípade, že sa $S(A, B) = 1$, tak sú tieto dve množiny totožné a v prípade, že $S(A, B) = 0$, tak sa tieto fuzzy množiny neprekrývajú. Podobné fuzzy množiny sa spoja, ak ich podobnosť presiahne užívateľom definovanú hranicu $\theta \in [0, 1]$.

Z nášho pohľadu by bolo časovo náročné určiť počet hodnôt jednotlivých pomerových ukazovateľov nachádzajúcich sa v prieniku jednotlivých funkcií príslušnosti. Z tohto dôvodu uprednostníme aproximatívny postup znázornený na Obr. 1.

Spájanie znižuje počet rozdielných fuzzy množín (lingvistických premenných) používaných v modeli a tým zvyšuje prehľadnosť celého FIS-u. V prípade, že fuzzy množina priradzuje vstupnej premennej podobné stupne príslušnosti na celom univerze, alebo v prípade, ak funkcie príslušnosti majú podobný tvar v prípade všetkých lingvistických premenných, vtedy je táto vstupná premenná vylúčená z modelu. V prvom prípade by mohlo dôjsť k skresleniu, lebo operácia výrokovej fuzzy logiky zo vzťahu 1.8 v prípade, že jedna z týchto funkcií príslušnosti A a B na celom univerze vracia vysoký („takmer konštantný“) stupeň príslušnosti, tak výsledok zjednotenia s akoukoľvek inou funkciou príslušnosti je opäť tento

stupeň príslušnosti (ostatné premenné nemajú vplyv na výstup antecedentu). Takisto je z návrhu FIS-u vhodné vylúčiť tú vstupnú premennú, ktorej funkcie príslušnosti pre všetky lingvistické premenné sú podobné a zahrnutie tejto premennej do modelu nezvyšuje rozlišovaciu schopnosť modelu. Takáto vstupná premenná má konštantný vplyv na výstup bez ohľadu na vstup a jej odstránenie nemá vplyv na chybu modelu.

$$A \vee B = \max(A, B). \quad (1.8)$$



Obr.1: Zjednodušenie vstupných fuzzy množín na základe podobnosti.

Prebrané z ROUBOS, H. – SETNES, M. – ABONYI, J. Learning fuzzy classification rules from data. str. 5, Figure 1.

FORMULÁCIA PROBLÉMU A POPIS KONŠTRUKCIE FIS-U

Cieľom je navrhnúť v prostredí MATLAB 5.3 klasifikačný model, ktorý na základe vstupných premenných bude schopný predikovať finančné zdravie podniku. Vo všeobecnosti sa považuje za vhodné použiť fuzzy klasifikačný prístup namiesto klasickej diskriminačnej analýzy v prípade vysokého stupňa prekrytia funkcií hustôt rozdelenia „prosperujúcich“ a „neprosperujúcich“ hodnôt daného pomerového ukazovateľa.

Vstupnými premennými v našom prípade sú nasledujúce pomerové ukazovatele finančnej analýzy:

Rentabilita aktív (ROA)

Rentabilita vlastného imania (ROE)

Rentabilita tržieb (ROS)

Doba inkasa pohľadávok (DIP)

Doba obratu záväzkov (DOZ)

Likvidita 3. stupňa (L3)

Výstupnou hodnotou je počet bodov v intervale $\langle -100, 100 \rangle$. Matica údajov potrebných na návrh a tréning FIS-u obsahuje údaje z 289-tich podnikov. 154 z nich je ku koncu roku 2002 v konkurze resp. v likvidácii. Týmto podnikom bol pripadený výstup $y_j = -100$. Vstupnými premennými (x_j , $j = 1, 2, \dots, 6$) sú pomerové ukazovatele jeden rok pred vyhlásením konkurzu, resp. vstupu do likvidácie. 135 podnikov ku koncu roku 2002 nevstúpilo do konkurzu ani likvidácie a v predchádzajúcom roku dosiahli zisk. Hodnota výstupnej premennej bola v tomto prípade $y_j = 100$. Maticu v tvare (1.9) rozdelíme na tréningové dáta (174 riadkových vektorov), kontrolné dáta (85 riadkových vektorov) a testovacie dáta (30 riadkových vektorov).

$$\begin{pmatrix} x_{11} & x_{j1} & y_1 \\ x_{12} & \ddots & y_2 \\ x_{1n} & x_{jn} & y_n \end{pmatrix} \quad (1.9)$$

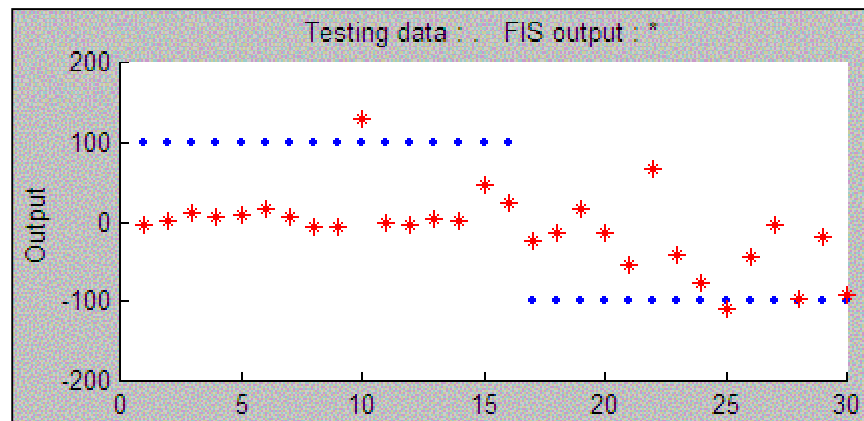
Na návrh inferenčného systému využijeme popísanú metódu grid partition, ktorá využíva FCM ako aj Subtractive clustering. Po „natrénovaní“ modelu s využitím tréningových dát využijeme vyššie uvedené postupy na elimináciu vstupných premenných poskytujúcich redundandné informácie. Vhodnosť daného modelu sa posudzuje pomocou druhej odmocniny strednej kvadratickej chyby (Root Mean Squares Error – RMSE).

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \left(y_j - \hat{y}_j \right)^2}. \quad (1.10)$$

Modul ANFIS na “trénovanie” fuzzy inferenčného systému využíva metódu spätného šírenia chyby a hybridnú metódu ktorá je kombináciou predchádzajúceho prístupu a metódy najmenších štvorcov. Tento modul minimalizuje chybu tréningových dát. Minimalizácia chyby tréningových dát však môže viesť k zvýšeniu chyby kontrolných dát (problém „overfittingu“). Vhodný model preto dosahuje obdobnú výšku chyby počítanú z tréningových, ako aj z kontrolných dát. Testovacie dáta majú za úlohu overiť všeobecnú platnosť modelu a výška chyby RMSE by sa nemala odlišovať od chýb vypočítaných z predchádzajúcich dát.

KONEČNÝ TVAR FIS-U

Optimálny FIS typu Sugeño obsahuje dve vstupné premenné – Rentabilitu vlastného imania (ROE) a Dobu inkasa pohľadávok (DIP). Výstupná hodnota je výsledkom defuzzifikácie konštantných fuzzy množín (100 resp. -100). Každé vstupnej premennej sme priradili tri lingvistické premenné, ktoré sú vyjadrené sigmoidálnymi fuzzy množinami. Testovacia chyba modelu je 80,8188 a tréningová tréningová chyba 85,5665.



Obr.2: Zobrazenie výstupu FIS-u a testovacích dát.

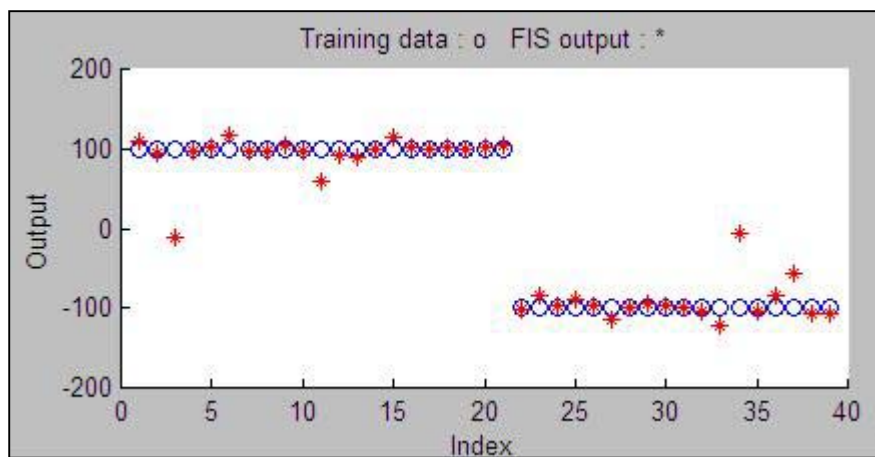
Miera chybného zatriedenia tohto modelu je vysoká. Na Obr.2 je viditeľné, že v prípade prosperujúcich podnikov je miera variability výstupu modelu nižšia ako v prípade neprosperujúcich podnikov. Na zníženie miery chybnéj klasifikácie preto navrhujeme prijať nasledujúce opatrenia:

- napriek robustnosti použitej metódy považujeme za vhodné očistiť vstupné dáta v prípade podnikov v konkureze o extrémne hodnoty,

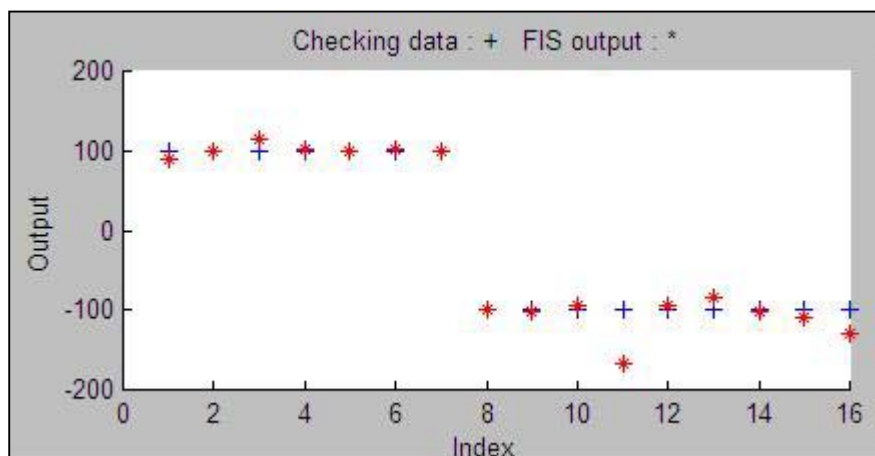
- hodnoty pomerových ukazovateľov prosperujúcich ako i neprosperujúcich ukazovateľov sa môžu výrazne líšiť v závislosti od predmetu činnosti podniku, preto navrhujeme zamerať sa iba na skupinu podnikov s tou istou prevažujúcou činnosťou podľa OKEČ-u.

Vstupnými premenné po úprave sú pomerové ukazovatele 51 podnikov s prevažujúcou činnosťou zo skupiny 5 OKEČ-u (maloobchod, veľkoobchod, ako aj služby). Z tohto počtu 22 podnikov ku koncu roku 2002 nevstúpilo do konkurzu ani likvidácie a v predchádzajúcom roku dosiahli zisk. Tieto vstupné dáta zohľadňujú rozdielnu variabilitu v prípade prosperujúcich a neprosperujúcich podnikov (v prípade prosperujúcich podnikov sme vylúčili 5 % extrémnych hodnôt a v prípade neprosperujúcich podnikov až 10 % extrémnych hodnôt pomerových ukazovateľov).

FIS s najnižšou chybou mal 4 vstupné premenné (ROA, ROS, DIP, L3) a využíval gausovské funkcie príslušnosti. Trénovacím procesom sme dosiahli úroveň chyby $RMSE_{tren.}=26,25$ bodu (Obr.3). Vyhli sme sa problému overfittingu, keď chyba klasifikácie modelu na skupine kontrolných dát dosiahla úroveň $RMSE_{kontr.}=19,73$ bodu (Obr.4).



Obr.3: Zobrazenie výstupu FIS-u a trénovacích dát pre obchodné podniky.



Obr.4: Zobrazenie výstupu FIS-u a kontrolných dát pre obchodné podniky.

ZÁVER

Napriek robustnosti použitých metód, ktoré si vedia poradiť aj s vysokým stupňom prekrytia funkcií hustoty rozdelenia pravdepodobností klasifikačných kritérií nie je možné nájsť model s uspokojivou výškou chyby, ktorý by klasifikoval podniky z hľadiska budúcej prosperity bez ohľadu na variabilitu vstupných dát a predmet činnosti týchto podnikov. Po úprave vstupných dát je úspešnosť klasifikácie podnikov vysoká a navrhovaný KFIS je schopný odlíšiť prosperujúci a neprosperujúci podnik. Vzhľadom na jednoduchosť a nízku časovú náročnosť tvorby modelu tento prístup umožňuje vytvoriť klasifikačný model pre jednotlivé odvetvia a takisto úpravu modelu v čase. Odstraňuje tak všeobecnosť, ako aj neaktuálnosť bežne používaných modelov analýzy ex ante.

LITERATÚRA

- BABUŠKA, R. 1998. Fuzzy Modeling for Control. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1998.
- GUSTAFSON, D.E. - KESSEL, W.C. 1979. Fuzzy clustering with a fuzzy covariance matrix. In: Proc. IEEE CDC. San Diego, USA: 1979, str. 761-766.
- FUZZY LOGIC TOOLBOX FOR USE WITH MATLAB. User's Guide, Version 2. Natick, MA : Mathworks, 1995 – 1999.
- ROUBOS J.A. - SETNES M. 2000. Compact fuzzy models through complexity reduction and evolutionary optimization. In: FUZZ-IEEE, Máj 7-10, San Antonio, USA, str. 762-767
- SETNES M. - BABUŠKA R. 1999. Fuzzy relational classifier trained by fuzzy clustering, IEEE Trans. SMC-B 29, str. 619-625.
- SETNES M. - BABUŠKA R. - KAYMAK U. - VAN NAUTA LEMKE H.R. 1998. Similarity measures in fuzzy rule base simplification. IEEE Trans. SMC-B 28, str. 376-386.
- SETNES M., ROUBOS J.A. 1999. Transparent fuzzy modeling using fuzzy clustering and GA's. In: NAFIPS, June 10-12, str. 198-202. New York, USA.
- SETNES M., ROUBOS J.A. 2000. GA-fuzzy modeling and classification: complexity and performance. IEEE Trans. FS.
- VALENTE DE OLIVEIRA J. 1999. Semantic constraints for membership function optimization. IEEE Trans. FS 19, str. 128-138.
- HELLENDORN, H. - DRIANKOV, D. 1997. Fuzzy Model Identification: Selected Approaches. Berlin: Springer Verlag, 1997.
- TAKAGI, T. - SUGENO, M. 1985. Fuzzy identification of systems and its application to modeling and control. IEEE Trans. SMC, vol. 15. str. 116–132.
- SETNES, M. - BABUŠKA, R. - VERBRUGGEN, H.B. 1998. Rule-based modeling: Precision and transparency. IEEE Trans. SMC-C, vol. 28, str. 165–169.
- ROUBOS, J.A. - SETNES, M. 2000. Compact fuzzy models through complexity reduction and evolutionary optimization. In: Zborník z IEEE international conference on fuzzy systems. San Antonio, USA: 2000, str. 762–767.
- GERSHENFELD, N. - SCHONER, B. - METOIS, E. 1999. Cluster-weighted modelling for time-series analysis. In: Nature, vol. 397, str. 329–332, 1999.
- JANG, J. 1996. Input selection for anfis learning. In: Proceedings of the IEEE International Conference on Fuzzy Systems. New Orleans: 1996.
- GEDEON, T.D. – WONG, K.W. – TIKK, DOMONKOS. 2001. Constructing hierarchical fuzzy rule bases for classification. In: Zborník z IEEE International Fuzzy System Conference, str. 1388-1391.
- FUKUYAMA, Y. – SUGENO, M. 1989. A new method of choosing the number of clusters for fuzzy c-means method. In: Zborník z 5th Fuzzy System Symposium, str. 247-250, 1989.
- SUGENO, M. - YASUKAWA, T. 1993. A fuzzy logic based approach to qualitative modelling. IEEE Trans. on Fuzzy Systems, 1(1):7-31, 1993.
- ZADEH, L.A. 1965. Fuzzy Sets. In: Information and Control, 8(1965), str. 338-353.

Ing. Rudolf Gavliak

Fakulta financií UMB, Cesta na amfiteáter 1, 974 01 Banská Bystrica
e-mail: rudolf.gavliak@umb.sk, tel.: +421 48 446 6715

Ing. Vladimír Úradníček, Ph.D.

Fakulta financií UMB, Cesta na amfiteáter 1, 974 01 Banská Bystrica
e-mail: vladimir.uradnicek@umb.sk, tel.: +421 48 446 6131

MANAGEMENT OF OPERATIONAL RISK UNDER NEW BASEL ACCORD

Agata Gemzik Salwach, Pawel Perz

ABSTRACT

Operational risk measurement and management has been recently the subject of the growing attention and interest from banks and supervisory authorities. The Basel Committee on Banking Supervision in New Basel Capital Accord has introduced minimum capital requirements for operational risk. In this paper the proposition of Basel Committee is discussed. The review of present literature on management of operational risk is also presented in the article.

KEY WORDS

Operational risk management, Banking, Basel Accord, Regulatory capital.

INTRODUCTION

The term operational risk firstly appeared after the bankruptcy of Barings Bank in 1995. Since then, growing interest in that area among scientists and bank practitioners can be observed. In the last survey, which was conducted by PricewaterhouseCoopers and British Bankers Association almost 70 % of the British banks stated that operational risk is as important as credit and market risk (Marshall (2001)). Several studies confirm the growing importance of operational risk management in banking industry (see, e.g. The Boston Consulting Group (2001), Helbok, Wagner (2004)). It is certain, that banks have always introduced activities limiting threats, which are now identified as operational risk. The crucial change is that now these activities are more complex and formal, so operational risk management activities are comprehensive and may be comparable to activities involved in management of market or credit risk. The aim of this paper is to present the framework for operational risk management in the light of changes connected with The New Basel Accord.

DEFINITION OF OPERATIONAL RISK

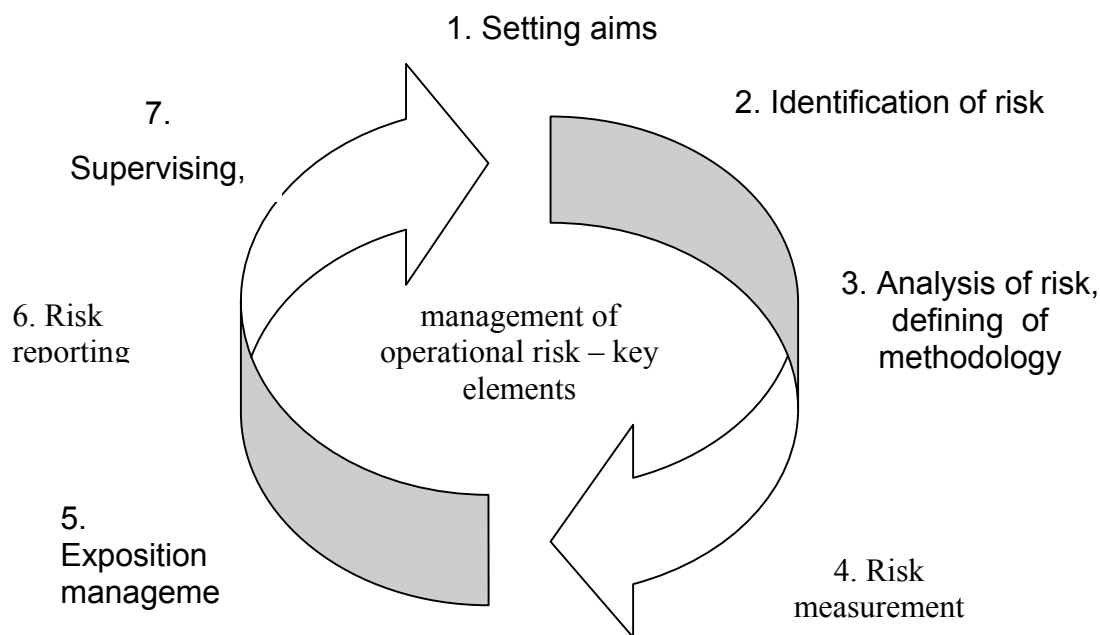
The most common definition of operational risk is (Basel (2002)): 'the risk of loss resulting from inadequate or failed internal processes, people and systems or from external events'. The definition includes legal risk, but excludes strategic and reputational risk. King (2001) noticed that operational risk is: 'a measure of the link between a firm's business activities and the variation in its business results'. Basel committee, after discussion with banking industry has defined most common operational risk events types. That is (Basel (2002)): internal fraud, external fraud, employment practices and workplace safety, clients, products and business practices, damage to physical assets, business disruption and system failures, execution, delivery and process management.

KEY ELEMENTS OF OPERATIONAL RISK MANAGEMENT PROCESS

The whole process of operational risk management is similar to the management of other banking risks (credit, market) - so four major stages of operational risk management may be defined: identification, assessment, monitoring/reporting and control/mitigation. The existing differences between operational risk management and market/credit risk management are due to some specific attributes of operational risk. Difficulties are connected with very wide

definition of operational risk and lack of comprehensive data about losses. There are also some difficulties with quantification of operational risk but the great improvement in this field has been recently made. Interesting works dealing with quantification of operational risk include (de Fontnouvelle, DeJesus-Rueff, Jordan, Rosengren (2003), Cruz (2002), Harris (2002), King (2001), most of the models are based on Extreme Value Theory (see. Embrechts, Kluppelberg, Mikosch (1997), Embrechts (2000)).

Figure 1. Key elements of operational risk management



source: self-prepared.

The first stage of operational risk management is setting aims for the whole process. The aims should be consistent with the overall strategy of the bank. The next step is identification of crucial operational risk areas. Ebnöther, Vanini, McNeil, Antolinez-Fehr (2001) suggested that only few of all processes generate large operational risk. The authors have defined 103 different business processes in bank, and then using the methods based on Extrem Value Theory calculated operational Value at Risk. According to these studies 10 major proceses contributiue to 98% of total operational Value at Risk. It is a strong argument for concentrating risk management activities on crucial processes.

The 2002 Operational Risk Loss Data Connection Exercise (LDCE) launched by Basle Committee on Ranking Supervision (Basel (March 2003)) shows gross loss amounts by bussiness lines and event type based on reports of 89 banks. Total operational losses amount to 7795,5 millions of Euros, which is on average more than 87 millins of euros per bank. Three business lines are responsible for 73,23% of all reported losses (that is: retail banking - 29,36%, commercial banking – 28,95%, trading&sales-14,92). Analizing operational losses due to different events types - crucial events types include: execution, delivery&process management – 29,41% of all losses, damage to physical assets – 24,29%, external fraud – 15,54% and client, products&business practices – 13,14%.

CAPITAL REQUIREMENTS FOR OPERATIONAL RISK – BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION PROPOSITIONS

Taking into consideration specific character and scope of operational risk there are serious problems with its measurement. Bank practitioners try to introduce some concepts presented by the scientists, nevertheless the supervising authorities formally didn't recommend any specific method of operational risk measurement. The New Basel Accord introduces minimum capital requirements for operational risk. In order to calculate the minimum capital requirements for operational risk one of the three methods may be used Basel (2003):

- basic indicator approach
- standardised approach
- advanced measurements approaches

The basis for calculation minimum capital requirement which the bank must hold for operational risk is average gross income over three previous years. The minimum capital requirement may be calculated by multiplying average gross income over three previous years by parameter which is set by supervisory authorities (proposition in Basel (2003) is 0,15)¹². Standardised approach is extension of basic indicator approach. Because different business lines generating different level of operational risk, Basel Committee divided bank's activities into eight business lines. For each line, the committee set special parameter indicating the level of risk connected with specific kind of activity. The capital charge for operational risk in each business line is calculated by multiplying average gross income from the specific business activity over three previous years by parameter. Minimum capital requirement in the whole bank is sum of such capital charges for different business lines. It may be expressed as:

$$\text{Capital charge under the Standardised Approach} = \sum_{i=1}^n \beta_i \times \varphi_i$$

where:

β_i – parameter set by the Committee for each business line (ranging from 0,12 to 0,18);

φ_i – the average annual level of gross income during previous three years;

n – number of defined business lines in bank (usually eight: corporate finance, trading and sales, retail banking, commercial banking, payment and settlement, agency services, asset management, retail brokerage). The major advantage of this method is its simplicity. But for banks there is no incentive for improving operational risk management activities, the method does not take into account that risk do not increase proportionally to gross income.

Advanced Measurements Approaches (AMA) method is based on banks' internal measurement system. The capital charge under the method equals risk measure calculated by bank. The exemplary formula for such calculation may be expressed as:

$$K = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m \gamma_{ij} \times (\sigma_{ij} \times \lambda_{ij} \times v_{ij})$$

K – operational risk charge

n – number of defined business lines in bank (the same as in Standardised Approach);

m – number of business units;

γ – parameter for each business line and risk type;

σ – factor indicating size of exposure for operational risk;

λ – probability of loss event;

v - average loss when loss event occurs.

Advanced Measurement Approach is very flexible, banks can choose methods which are appropriate to their business' character. AMA gives incentives for banks to find ways of mitigation of their risk exposure in order to decrease required capital.

NEW BASEL ACCORD AND MANAGEMENT OF OPERATIONAL RISK

According to The new capital accord the stability and safety of banking industry may be ensured by a system based on three pillars: minimum capital requirements, supervisory review process and market discipline. The set of requirements for operational risk management in such three-pillar-system is presented in table 1. The range of requirements depends mostly on the methods which a bank has chosen to calculate minimal capital requirements.

Tab. 1. Requirements for operational risk management established by Basel Committee on Banking Supervision

First pillar – Minimum Capital Requirements
<i>Basic indicator approach:</i> default method, lack of specific requirements (appropriate for small local banks)
<i>standardised approach:</i> four conditions must be fulfilled: 1. efficient, independent internal control. 2. continuous process of gathering and reporting operational losses 3. business lines coherent with Basel Accord 4. independent process of measurement of operational risk
<i>advanced measurements approaches:</i> all previous requirements, plus: 1. bank should present practical examples of using gathered operational losses data and measurement methodology. 2. operational losses data should be available for minimum three years 3. reliable operational loss data 4. bank should have well qualified operational risk staff
Second pillar – Supervisory Review Process
<i>basic indicator approach:</i> operational risk management arrangements are reviewed by supervisory authorities
<i>standardised approach:</i> a way of mapping business lines is reviewed by supervisory authorities
<i>advanced measurements approaches:</i> a way of gathering operational data is reviewed thoroughly by supervisory authorities
Third pillar – Market Discipline
<i>basic indicator approach:</i> bank must disclose which methods of calculation operational risk capital charge is used. Capital which bank holds for operational risk is presented as % of total capital
<i>standardised approach:</i> all previous requirements, plus presentation of operational risk exposure by business lines
<i>advanced measurements approaches:</i> all previous requirements, plus, disclosure for operational losses in certain periods of time by business line

source: M. G. Cruz, *Modeling, measuring and hedging operational risk*, John Wiley & Sons, New York 2002, s. 282.

CONCLUSION

Basic indicator approach is the easiest method. Advanced Measurement approach based on internal methodology is the most complicated and demanding. In order to use such methods in calculating capital requirements, the permission of supervisory authorities is needed. The permission may be obtained only if empirical confirmation of efficiency of these methods is proved. If bank wants to use AMA approaches, a minimum of three years of historical internal loss data is required. Banks should make efforts to implement AMA because it gives several benefits. Rosengren (2002) describing benefits for the banks which have invested in AMA methodology has mentioned: reduction of volatility of earnings and expected losses, better identification of casual factors for operating losses. AMA should reduce operational risk and help banks to decrease minimum capital requirements which may contribute to higher economic efficiency of banks' activities.

BIBLIOGRAPHY

- Cruz M. G., *Modeling, measuring and hedging operational risk*, John Wiley&Sons, New York 2002.
- de Fontnouvelle, Patrick, DeJesus-Rueff, Virginia, Jordan, John S. and Rosengren, Eric S., "Using Loss Data to Quantify Operational Risk" (April 2003). <http://ssrn.com/abstract=395083>
- Ebnöther S., Vanini P., McNeil A. i Antolinez-Fehr P., *Modelling Operational Risk*, Zurich, December 2001.
- Embrechts P., Kluppelberg C., Mikosch T., *Modeling Extreme Events for Insurance and Finance*, Application of Mathematics, Stochastic Modeling and Applied Probability No. 33, Springer-Verlag, Berlin 1997.
- Harris R., *Emerging practices in operational risk management*, Federal Reserve Bank of Chicago, June 24, 2002, <http://www.chicagofed.org/bankinforeg/bankregulation/oprisk/june2402ny.pdf>
- Helbok, Guenther and Wagner, Christian, "Corporate Financial Disclosure on Operational Risk in the Banking Industry" (January 2004). Bank Austria Working Paper No. 8512-2003/2.
- King J. L., *Operational Risk*, John Wiley&Sons, New York 2001.
- Marshall Ch. L., *Measuring and Managing Operational Risk in Financial Institutions*, John Wiley&Sons, Singapore 2001.
- Overview of The New Basel Capital Accord*, Basle Committee on Banking Supervision, Basle, April 2003.
- Rosengren E., *Quantification of operational risk*, FRB Chicago Bank Structure Conference, 9 May, 2002.
- Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk*, Basle Committee on Banking Supervision, Basle, July 2002.
- The Boston Consulting Group: *From Risk Taker to Risk Manager*, Results of a Global BCG Study, January 2001.
- The 2002 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk: Summary of Data Collected*, Basle Committee on Banking Supervision, Basle, March 2003.

SÚČASNÝ STAV A PERSPEKTÍVY SLOVENSKEHO POISTNÉHO TRHU Z POHLĀDU MARKETINGU

CONTEMPORARY SITUATION AND PROSPECTS OF SLOVAK INSURANCE MARKET FROM MARKETING POINT OF VIEW

Mária Hasprová, Stanislava Veselovská

ANOTÁCIA

Príspevok je zameraný na vymedzenie teoretickej podstaty a praktickej aplikácie marketingovej koncepcie v podmienkach poistného trhu v Slovenskej republike. Analyzuje situáciu na poistnom trhu SR, jeho dynamiku a špecifiká implementácie marketingových princípov v poisťovniach.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

poistný trh, marketingová koncepcia, klient, analýza potrieb

ANNOTATION

The article is concentrated on theoretical principles and practical applications of marketing on Slovak insurance market. The authors analyze conditions on Slovak insurance market and particularities of marketing principles implementation in insurance companies.

KEY WORDS

insurance market, marketing concept, client, analysis of needs

ÚVOD

Súčasné trendy, ktoré prebiehajú vo finančných systémoch, sú charakteristické rastom konkurencie, liberalizáciou kapitálových tokov, integráciou národných a nadnárodných systémov a zintenzívnením procesu harmonizácie regulačných mechanizmov. Nepretržite sa znižuje význam geografických a teritoriálnych hraníc pre efektívne fungovanie finančných systémov. Najmä snaha získať, resp. udržať si konkurencieschopnosť na medzinárodných relevantných trhoch je impulzom pre vytváranie veľkých a kapitálovo silných finančných subjektov, buď formou akvizícií, alebo fúzií. Všetky tieto procesy sú navyše zasadené do rámca zavedenia jednotnej európskej meny. Vývoj na finančných trhoch je mimoriadne dynamický. Vyvoláva požiadavku pohotovej reakcie z pohľadu jeho inštitucionálneho, legislatívneho a regulatívneho zabezpečenia. Nároky v týchto oblastiach sú vysoké aj pre vyspelé trhové ekonomiky. O to náročnejšie sú požiadavky, ktoré musia pre dosiahnutie konkurencieschopnosti splniť transformujúce sa ekonomiky. Museli, resp. musia totiž realizovať navyše procesy reštrukturalizácie a privatizácie.

V tomto príspevku sa zameriavame na analýzu odvetvia poisťovníctva. Sektor poisťovníctva v prístupových krajinách rastie pomerne vysokou mierou, hoci z veľmi nízkej počiatkovej úrovne. Ukazovateľ predpísané poistné/HDP merajúci váhu poistných obchodov v ekonomike sa neustále zvyšuje. Za pozitívum možno považovať rýchlejšiu dynamiku rastu životného

poistenia ako neživotného poistenia, čo vytvára predpoklady pre konvergenciu k štruktúre poistného trhu v EÚ. V subsektore neživotného poistenia už tieto krajiny dosahujú vyššiu váhu predpísaného poistného na HDP ako niektoré členské krajiny EÚ (napr. Grécko). Súčasný trend svetového poistného trhu jednoznačne naznačuje, že poistný trh Európskej únie možno považovať za najširší a najrozvinutejší, nakoľko predstavuje 32% zo svetového poistného trhu. Na Severnú Ameriku pripadá 33% a na Latinskú Ameriku 2%, Ázia sa podieľa 30%, Afrika 1% a Oceánia 2%. V životnom poistení majú najväčší podiel na celosvetovom príjme z poistného Japonsko vo výške 41,3%, Európska únia 24,2% a USA 21,4%. V neživotnom poistení majú najväčší podiel na svetovom poistnom trhu USA vo výške 39,6%, štáty Európskej únie 31,8% a Japonsko 14%. Pre poistné trhy v jednotlivých krajinách s vyspelou trhovou ekonomikou sú v súčasnosti charakteristické nasledovné procesy: koncentrácia a centralizácia poistného kapitálu, univerzalizácia poisťovacej činnosti v rámci koncernov a ich dcérskych spoločností a internacionalizácia.

ANALÝZA POISTNÉHO TRHU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Poisťovníctvo v Slovenskej republike je dôležitým segmentom finančného trhu, ktorý v poslednej dobe zaznamenal zmeny smerujúce k jeho štandardizácii. Ku koncu februára 2004 pôsobilo na slovenskom poistnom trhu 35 poisťovní – 25 komerčných, 5 zdravotných poisťovní a 5 doplnkových dôchodkových poisťovní. Oproti roku 2002 sa ich stav zvýšil o šesť poisťovní. Vzhľadom na rozsah a najmä veľkosť slovenského poistného trhu sa pre budúce obdobie uvažuje s ich významnou redukciou predovšetkým formou akvizícií. Celková výška základného imania poisťovní vzrástla oproti roku 2001 o 0,46 %, výraznejší nárast sa realizoval v roku 2001, keď základné imanie vzrástlo oproti roku 2000 o 17,78 %. V priebehu roku 2002 sa významne zmenili podiel i štruktúra zahraničného kapitálu investovaného do poisťovníctva v SR. Jeho podiel sa zvýšil až o 80,55 %. Na tomto náraste sa podieľali dve nové zahraničné poisťovne a zvýšenie základného imania doterajších zahraničných akcionárov. Celkový podiel zahraničného kapitálu na základnom imaní všetkých poisťovní predstavoval k 31. decembru 2002 82,44 %, čo predstavuje medziročný nárast o 36,6 %.

Celkové predpísané poistné v prvom polroku 2003 medziročne, t.j. oproti 30. júnu 2002, vzrástlo o 3 174 587 tis. Sk, percentuálne o 15,44 %, na hodnotu 23 729 798 tis. Sk. V životnom poistení predpísané poistné medziročne vzrástlo o 9,2 % na hodnotu 8 460 888 tis. Sk a v neživotnom poistení predpísané poistné dosiahlo hodnotu 15 268 910 tis. Sk, čo predstavuje medziročný nárast o 19,23 %. Podiel predpísaného poistného na HDP je indikátor merajúci váhu poistných obchodov k celkovej národnej ekonomike, k 30. júnu 2003 tento ukazovateľ predstavoval hodnotu 4,21 %. Pre porovnanie, v krajinách EÚ bol v roku 2000 tento podiel 9,22 % a v krajinách OECD 9,06 %. Podľa výročnej správy výboru poisťovní CEA (Comité Européen des Assurances) podiel predpísaného poistného k HDP krajín, ktorých asociácie poisťovní sú združené v CEA, predstavoval hodnotu 8,6 % v roku 2001 a 8,7% v roku 2002. Zmena štruktúry poistenia v prospech životného poistenia predstavuje pozitívny obrat. Rast objemu predpísaného poistného signalizuje do budúcnosti akceptáciu poistného trhu v polohe potenciálneho nástroja sociálneho zabezpečenia. V súčasnej dobe sa zvyšuje orientácia na investičné životné poisťovne. Kvalitatívne a kvantitatívne sa mení aj tvorba a umiestnenie jednotlivých druhov prostriedkov technických rezerv v životnom a neživotnom poistení. Zavádzanie nových poistných produktov a služieb vytvára priestor pre uplatňovanie adekvátnych typov poistnej ochrany klientov.

Poistný trh je miestom, na ktorom sa stretáva ponuka a dopyt po poistnej ochrane. Zahŕňa teda všetky vzťahy medzi "predávajúcim" a "kupujúcim", ktorí používajú ako predmet svojej výmeny poistenie. Kvalitu poistného trhu ovplyvňuje niekoľko faktorov. Jednak je rozvoj služieb poisťovní ovplyvnený požiadavkami trhu, ktoré odrážajú objektívne potreby

poistených kryť svoje riziká, a na druhej strane všetko závisí od daných podmienok v spoločnosti, ekonomike a politickej klíme.

Poistný trh sa líši od iných hospodárskych trhov (napr. trhu automobilov, odevov) tým, že trhové subjekty (jednotlivci, podnikatelia, organizácie) si neuvedomujú ich dopyt po poistnej ochrane. Je to zapríčinené najmä skutočnosťou, že si jasne neuvedomujú existenciu rizikových situácií. Keď si zoberieme do úvahy napríklad osobnú "stupnicu potreby" obyvateľstva, zistíme, že poistenie stálo donedávna vo väčšine prípadov na najnižších stupňoch. A to aj napriek faktu, že zabezpečenie istoty príjmov a hodnoty majetku malo mať rovnakú dôležitosť ako potreby potravy, odievania či bývania. Situácia sa však začína pomaly meniť. Dopyt a ponuka rastie, čo je podmienené súčasnou situáciou na poistnom trhu, kde sa rozširuje sieť poisťovateľov a ponuka poistných produktov. Ďalší faktor je rozšírenie právneho povedomia obyvateľstva, ale aj zavedenie rozsiahleho počtu povinných poistení.

Pri ďalšej analýze možno zaznamenať, že poistný trh je zväčša trhom kupujúcich, pretože sa o nich jednotlivé poisťovne a ich sprostredkovatelia uchádzajú, t.j. prevláda ponuka. Tým je daná možnosť súťaženia prostredníctvom tvorby cien a ponúkaných produktov, tak ako to prebieha aj na ostatných trhoch. Na druhej strane je tu konkurencia sčasti limitovaná z dôvodu porovnateľnosti poistných výkonov podporovanej dozornými orgánmi. Predmetom podnikania poisťovne na poistnom trhu je poisťovacia činnosť, zaistovacia činnosť a ďalšie činnosti s nimi súvisiace.

Poisťovacia činnosť je dojednanie poistenia (uzatváranie poistných zmlúv), jeho správa a poskytovanie poistných plnení (náhrad) za poistné udalosti (likvidácia poistných udalostí), ako aj sprostredkovanie poistenia.

Zaistovacia činnosť – rozdelenie rizika medzi poisťovateľom a zaistovateľom. Ak si na riziko netrúfa sám poisťovateľ snaží sa o prenos časti rizika na zaistovateľa, ktorý ak je ochotný, ho prijíma (ide o tzv. poistenie poistenia). Zaistenie sa na rozdiel od poistenia vykonáva len na základe zmluvy alebo dohody medzi poisťovateľom a zaistovateľom.

Poistný trh vo vyspelých ekonomikách využíva mnoho poisťovní. Každá sa zúčastňuje na poistnom trhu rôznou ponukou poistení a má záujem pokryť čo najväčší priestor. Konkurenčné poisťovne sledujú veľkosť tohto priestoru a snažia sa z neho ukrajsť ponukou nových druhov poistení, ktoré dokážu uspokojiť vynárajúce sa potreby rôznych segmentov. Investičný poistný trh vychádza z toho, že poistenie funguje na princípe tvorby rezerv na eliminovanie negatívnych finančných dôsledkov náhodnosti pre poistených účastníkov poistného trhu. Tieto rezervy vo vyspelých trhových ekonomikách využívajú poisťovne na realizáciu vlastnej investičnej politiky.

ŠPECIFIKÁ MARKETINGU V POISŤOVNÍCTVE

Na poistnom trhu vzrastá konkurencia, mení sa dopyt a napokon menia sa aj legislatívne podmienky. Kľúčovým faktorom odlíšenia jednotlivých poisťovní a ich úspechu sa v dôsledku rastu intenzity konkurencie stal marketing. Marketing je integrovaný komplex činností zameraný na trh. Je orientovaný na zákazníka, skúmanie jeho potrieb, želaní, ich aktívne ovplyvňovanie a koordináciu všetkých činností v záujme dosiahnutia koncepčných zámerov. Marketing v poisťovni predpokladá systematicky zbierať informácie o požiadavkách poistených subjektov, ale aj o službách poskytovaných ostatnými poisťovňami. Odmenu v podobe dlhodobého zisku teda dostanú tí, ktorí najlepšie dokážu pochopiť želania zákazníkov za daných trhových podmienok a ponúknu im riešenie v takej forme, ktorá im poskytne najväčšiu hodnotu.

Poistný trh sa postupne nasycuje a voľného priestoru, ktorý by sa dal ešte získať zostáva stále menej. Preto v snahe odlíšiť sa od konkurencie a presadiť sa na trhu musia navzájom si konkurujúce poisťovacie spoločnosti zdokonaľovať, neustále inovovať a aktuálnym potrebám trhu prispôbovať svoj marketing. Uplatňovanie marketingu v našom poisťovníctve a jeho integrácia s riadiacou štruktúrou a rozhodovacím procesom v poisťovní sa vyvíja v podstate už viac než desať rokov, počas ktorých prešiel poistný trh významnými štrukturálnymi zmenami, ktoré zasiahli do marketingového úsilia a obchodnej politiky jednotlivých poisťovní. Niekoľkoročné skúsenosti z aplikácie marketingu v slovenskom poisťovníctve umožnili poisťovniam lepšie poznať klientov a ich potreby. Na základe tohto poznania môžu poisťovne prispôbovať svoju politiku poistných produktov a služieb.

Tak ako neexistuje jednotný pohľad na vymedzenie pojmu marketing, ani pojem poistný marketing nie je v teórii ani v praxi jednotne definovaný. Medzi základné oblasti, ktoré charakterizujú poistný marketing patria:

- analýza potrieb, želaní a prostriedkov klientov, pružná reakcia na ich požiadavky,
- uskutočňovanie reklamy a promotion poistných produktov,
- výskum trhu, objavovanie nových vhodných segmentov a odhaľovanie príčin neúspechu na trhu,
- skúmanie postavenia medzi konkurenciou,
- neustála práca na produktoch, ich prispôbovanie potrebám klientov,
- vypracovanie a dôsledná kontrola realizácie marketingových plánov.

Vzhľadom na rast počtu poisťovacích spoločností vznikla potreba využívania marketingu, marketingových princípov a zásad a ich následná implementácia do činnosti každej poisťovne. Marketing je nutné chápať v poisťovníctve ako integrálny faktor podnikovej filozofie. Často je to hlavne zásluhou marketérov v týchto spoločnostiach, že ich produkty na trhu sú viac hľadané ako konkurenčné. Je to zapríčinené hlavne tým, že v súčasnosti existuje na trhu niekoľko stoviek poistných produktov. Jednotlivé produkty sú takmer identické, čo do podmienok tak aj do ceny, takže významnú úlohu v presadení na trhu zohráva pridaná hodnota k jestvujúcej službe avšak je veľmi ťažko definovať, o ktorú hodnotu sa konkrétne jedná.

Len zdravá a marketingovo orientovaná poisťovňa môže v súčasnej dobe prežiť a byť úspešná a rozvíjať sa. Marketing ako súčasť poisťovacích spoločností predpokladá prácu s trhom. Jeho implementácia v praxi si vyžaduje neustále monitorovanie a vyhodnocovanie postavenia a konania konkurencie, správania sa a potrieb existujúcich a potenciálnych klientov. Na poistnom trhu vzrastá konkurencia, mení sa dopyt a napokon menia sa aj legislatívne podmienky. V súčasnosti však už nestačí len konštatovať danú zmenu a na vzniknutý stav reagovať. Je potrebné správanie sa trhu a subjektov na ňom pôsobiach predvídať a na ich očakávané konanie sa vopred pripraviť a rýchlo, presne a efektívne reagovať. K tomu, aby poisťovne v súčasnej dobe obstáli na trhu, udržali si svoju konkurencieschopnosť a boli schopné včas reagovať je potrebná dôkladná analýza trhu a kvalitný marketing.

ZÁVER

Na záver by sme chceli zdôrazniť, že pre poisťovne je nevyhnutné pri implementácii marketingu brať do úvahy aj určité špecifiká, príznačné pre poistný trh. Medzi základné špecifiká v tejto oblasti patria:

- poisťovníctvo, patriace do odvetvia služieb, ktoré ponúka neviditeľné produkty (produktom nie je poistná zmluva, prípadne poistný certifikát, produktom je zabezpečenie, pocit istoty, hmotná zábezpeka v prípade náhodilej udalosti),

- množstvo poistných zmlúv uzavretých na dlhšiu dobu, tzn. dôvera vo vzťah zákazníka - poisťovňa je nevyhnutná,
- hromadný predaj poistiek, kde ide skôr o vyvolanie potreby u zákazníka a následné uspokojenie tejto potreby najlepšie v mieste podnikania prípadne sídla klienta,
- poradenstvo, ktoré by poisťovacie spoločnosti mali vykonávať v záujme poznania ekonomickej a sociálnej situácie potenciálneho zákazníka,
- výber a profesionalita samotných pracovníkov poisťovne, ktorí prichádzajú do bezprostredného styku so zákazníkom.

Z uvedeného vyplýva, že možno odvodiť určité čiastkové úlohy marketingu aj pre činnosť poisťovne. Pre oblasť obchodnej politiky by bolo možné charakterizovať marketing ako celkovú koncepciu poisťovacej činnosti a obchodnej politiky, ktorá vychádza z vývoja na poistnom trhu a rešpektuje požiadavky jednotlivých subjektov. Zároveň možno marketing chápať ako koncepciu organizácie a riadenia obchodnej činnosti pri predaji jednotlivých druhov poistení. Marketing z tohto pohľadu predstavuje aj spôsob myslenia a je zároveň aj jedným z rozhodujúcich nástrojov pre zabezpečenie plnenia stanovených cieľov. Pohotovosť, schopnosť prispôbovať sa meniacim podmienkam na poistnom trhu, ale aj ochota meniť zaužívané postupy, sú predpokladom prosperovania poisťovne. V záujme zavedenia marketingu v podmienkach poisťovne je dôležité, aby marketingové myslenie preniklo do všetkých činností poisťovne a aby sa na základe zhodnotenia vnútorných a vonkajších podmienok stanovila správna marketingová koncepcia.

LITERATÚRA

1. BOZSNYÁKOVÁ, E.: Marketing v poisťovniach. In: *Marketing v praxi*, č. 1, 1999
2. CIBÁKOVÁ, V.-BARTÁKOVÁ, G. a kol.: *Marketing manažment I. – vybrané trendy rozvoja*. Bratislava : Trendy, 2003, ISBN 80-969063-0-5
3. HASPROVÁ, M.: Pripravenosť slovenských poisťovní na vstup do Európskej únie. In: LESÁKOVÁ, D. a kol.: *Analýza marketingovej pripravenosti podnikovej sféry na vstup do Európskej únie*. Bratislava : Ekonóm, 2003, ISBN 80-225-1694-5
4. CHOVAN, P.: Slovenský poistný trh má za sebou prvé desaťročie. In: *Poistné rozhľady*, č. 1, 2002, ISSN 1335-1044
5. Polročná správa o stave poisťovníctva za prvý polrok 2003, Úrad pre finančný trh http://www.uft.sk/poistovnictvo/sk/spravy_o_stave_poist/polrocna_sprava_2003_poistovnictvo.pdf
6. VESELOVSKÁ, S.: Zaisťenie ako dvojnásobná istota. In: *Nová ekonomika*, č.1, 2004, ISSN 1336-1732
7. ŽÁK, Š.: Progresívne trendy vývoja vybraných oblastí ekonomiky v krajinách Strednej a východnej Európy v novom tisícročí. In: *Mladý ekonóm 2001 - zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie*, Bratislava : Ekonóm, 2001, ISBN 80-225-1497-7

Ing. Mária HASPROVÁ, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, hasprova@euba.sk

Ing. Stanislava VESELOVSKÁ

Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika, veselov@euba.sk

MOŽNOSTI UPLATŇOVANIA BILANČNEJ POLITIKY PRI ZOSTAVOVANÍ KONSOLIDOVANEJ ÚČTOVNEJ ZÁVIERKY

APPLICATION POSSIBILITIES OF BALANCE POLITICS FOR CONSOLIDATED ACCOUNTING STATEMENTS

Janka Hvožd'arová

ANOTÁCIA

Konsolidovaná účtovná závierka ako nástroj riadenia skupiny podnikov po vstupe Slovenskej republiky do Európskej únie nadobudne ešte väčší význam. Jej zostavovateľ má možnosť výberu spôsobov a metód, čím môže aktívne ovplyvniť štruktúru a obsah konsolidovanej účtovnej závierky.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Slovenská republika v EÚ, harmonizácia konsolidovaných výkazov

ANNOTATION

The meaning of the consolidated accounting statement as a means of group control, will significantly be increased, especially after the integration of Slovak Republic in the European Union. The accountant facing the task of composing the statement has the possibility to choose modes and methods of doing it. Subsequently he can actively influence the structure and the content of the consolidated accounting statement.

KEY WORDS

Slovak Republic in EU, harmonization of consolidated accounting statements

Legislatíva, upravujúca účtovníctvo a osobitne výkazníctvo prístupujúcich štátov ale aj členských štátov Európskej únie sa harmonizuje s ustanoveniami medzinárodných účtovných štandardov (International Accounting Standards – IAS), resp. od 1. 1. 2003 s medzinárodnými štandardmi finančného vykazovania (International Financial Reporting Standards – IFRS). Stupeň, spôsob i rýchlosť implementácie IAS/IFRS je **zatiaľ** predmetom voľby jednotlivých štátov. Niektoré štáty pristúpili k radikálnemu riešeniu – prijali IAS/IFRS za národnú legislatívu. Slovenská republika rieši proces harmonizácie legislatívy účtovníctva menej radikálne – postupnými krokmi približovania sa k IAS/IFRS. Výsledkom má byť jednoznačne taká legislatívna úprava, ktorá zabezpečí **súlad** konsolidovaných účtovných závierok (Consolidated Financial Statements) s IAS, resp. s IFRS **od roku 2005**.

Predpokladá sa, že vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie sa znásobí prílev zahraničných investícií do ekonomiky SR. Štruktúra podnikateľského prostredia sa postupne mení, prispôbuje sa potrebám európskeho ekonomického celku, ktorého Slovenská republika už je súčasťou. Postupne sa zvýši aj počet dcérskych i materských podnikov so sídlom na Slovensku. Z pohľadu účtovníctva to bude znamenať tiež zvýšenie počtu zostavovaných konsolidovaných účtovných závierok v nadväznosti na rast významu

informácií, získaných analýzou konsolidovaných účtovných závierok pre rozhodovanie materských obchodných spoločností o činnosti dcérskych spoločností.

Cieľom príspevku je ukázať niektoré možnosti zostavovateľa ovplyvniť štruktúru a obsah konsolidovaných výkazov pri súčasnom rešpektovaní platnej právnej úpravy, ktorá sa opiera o nadnárodnú úpravu konsolidácie účtovnej závierky (IAS/IFRS a smernice EÚ).

Štruktúru skupiny možno v podmienkach IAS ovplyvniť iba uplatnením dvoch výnimiek, podľa ktorých sa vylučujú dcérske spoločnosti z konsolidácie postupom v zmysle IAS 27.

VII. smernica EÚ poskytuje viac možností ako ovplyvniť štruktúru konsolidovaného celku, lebo dáva možnosť vylúčiť dcérske spoločnosti z konsolidácie úplnou metódou z viacerých dôvodov:

- z dôvodu nevýznamnosti dcérskej spoločnosti,
- podľa zásady hospodárnosti, t.j. ak náklady spojené so získaním individuálnej účtovnej závierky dcérskej spoločnosti sú neúmerne vysoké alebo ich získanie je možné len so značným oneskorením,
- ak má materská spoločnosť obmedzený vplyv na dcérsku spoločnosť,
- ak sú investície do dcérskej spoločnosti iba vo forme krátkodobého majetku,
- ak má dcérska spoločnosť odlišnú činnosť v porovnaní s materskou spoločnosťou.

Je pozoruhodné, že keď EÚ urobila komparatívnu analýzu VII. smernice a IAS, došla k záveru, že rozdiel je len v nezahrnutí spoločností s odlišnou činnosťou a žiadne iné rozdiely nie sú.

Zostavovateľ konsolidovanej účtovnej závierky pritom stanovuje kritériá pre posúdenie významnosti a hospodárnosti sám. Určí tak, či daná dcérska spoločnosť bude alebo nebude predmetom agregácie a konsolidácie úplnou metódou, čím významne ovplyvní obsah všetkých údajov konsolidovaných výkazov. Dôležitý je etický a profesionálny prístup zostavovateľa konsolidovaných výkazov, prípadne audítora, podľa ktorého pri rozhodovaní treba rešpektovať predovšetkým zásadu verného a pravdivého zobrazenia skutočnosti. Štruktúra skupiny je významne ovplyvnená VII. smernicou EÚ, ktorá obmedzuje povinnosť konsolidácie účtovnej závierky iba na obchodné spoločnosti. IAS 27 nepozná vylúčenie dcérskych spoločností z konsolidácie kvôli právnej úprave. Neznamená to, že VII. smernica vylučuje dcérske spoločnosti z konsolidácie kvôli právnej forme. V čase, keď vznikala bola vyjadrením potreby podchytiť vybrané právne formy.

Štruktúru konsolidovanej účtovnej závierky a konsolidovaných výkazov ovplyvní v zásade aplikovaná nadnárodná úprava, alebo národná právna úprava. Pokiaľ je daná možnosť rozhodovania, kvalifikované rozhodnutie predpokladá poznať možnosti jednotlivých úprav na jednej strane a požiadavky manažmentu materského podniku na prezentáciu konsolidovaných údajov v konsolidovanej účtovnej závierke na druhej strane. Uvedieme záväznú štruktúru konsolidovanej účtovnej závierky podľa jednotlivých úprav.

Štruktúra konsolidovanej závierky **podľa IAS/IFRS**: konsolidovaná súvaha, konsolidovaný výkaz ziskov a strát, konsolidovaný výkaz peňažných tokov (cash flow statement), konsolidovaný výkaz zmien vlastného imania, poznámky.

Štruktúra konsolidovanej závierky **podľa VII. smernice EÚ**: konsolidovaná súvaha, konsolidovaný výkaz ziskov a strát, príloha.

Štruktúra konsolidovanej závierky **podľa právnej úpravy SR** (8,9): konsolidovaná súvaha, konsolidovaný výkaz ziskov a strát, poznámky.

Na prvý pohľad sa zdá, že zostavenie konsolidovanej účtovnej závierky podľa IAS je najprácejšie, keďže obsahuje o dve súčasti viac. Podľa VII. smernice EÚ sa konsolidovaný výkaz peňažných tokov zostavuje voliteľne a podľa právnej úpravy SR má konsolidovaný cash flow podobu prehľadu peňažných tokov a zostavuje sa povinne v rámci poznámok. Konsolidovaný výkaz zmien vlastného imania podľa VII. smernice EÚ a ani podľa právnej úpravy SR nie je potrebné zostavovať preto, lebo predpísaná štruktúra výkazov obsahuje aj údaje za minulé obdobie (netto) a zmeny vlastného imania oproti minulému obdobiu sa dajú tak priamo zistiť.

Štruktúru a **obsah** konsolidovaných výkazov možno ovplyvniť voľbou dátumu, ku ktorému sa uskutoční 1. konsolidácia kapitálu (moment prvej konsolidácie kapitálu). Takúto možnosť voľby poskytuje VII. smernica EÚ a tiež súčasná právna úprava SR (10). Momentom prvej konsolidácie kapitálu môže byť:

- deň obstarania podielov, t.j. najbližší 1.deň nasledujúceho mesiaca po dni, ku ktorému bola investícia uskutočnená (napr. kúpa akcií),
- 1.január roka ,v ktorom sa uskutočnila transakcia ,ktorá znamená vznik vzťahu materský - dcérsky podnik,
- deň, ku ktorému sa z pridruženého podniku stal dcérsky podnik (napr. dokúpením podielov na vlastnom imaní).

V právnej úprave SR bolo od 1. 1. 1993 do 31.12.2002 zjednodušenie, keď sa používal namiesto 1. januára 31. december roku, v ktorom boli obstarané podiely. Nebolo to správne, ale bolo to zámerné. Od 1.1.2003 je v SR toto ustanovenie taktiež nie je v súlade so VII. smernicou.

Deň obstarania podielov ako moment prvej konsolidácie kapitálu je verným a pravdivým obrazom o skutočnosti, lebo sa k tomuto dňu preberá kontrola materskej spoločnosti nad dcérskou spoločnosťou. Prakticky to znamená, že všetky náklady a výnosy, ktoré vznikli v časovom intervale od začiatku roka ku dňu obstarania podielov sa premietnu do zisteného konsolidačného rozdielu (aktívneho alebo pasívneho), pričom náklady a výnosy odo dňa 1. konsolidácie kapitálu do 31. 12. bežného roka, t.j. ku dňu, ku ktorému sa zostavuje konsolidovaná účtovná závierka, sú predmetom konsolidácie nákladov a výnosov, a teda nie sú súčasťou konsolidačného rozdielu. Tieto náklady a výnosy budú vykázané v konsolidovanom výkaze ziskov a strát a nadväzne ovplyvňujú konsolidovaný výsledok hospodárenia k 31. 12. Iná situácia nastane, ak zostavovateľ zvolí ako moment prvej konsolidácie kapitálu 31. december bežného roka. Pri tomto variante všetky náklady a výnosy, vzniknuté odo dňa prevzatia kontroly do 31.12. budú súčasťou konsolidačného rozdielu, zisteného 31. decembra. Náklady a výnosy, ktoré sa v tomto časovom intervale zaučtujú, treba eliminovať, aby sa odstránila vzniknutá duplicita. Z uvedeného je zrejmé, že štruktúra i obsah konsolidovaných výkazov sa budú líšiť v závislosti od zvoleného variantu. Tretí z uvedených variantov je výnimočný a vyskytuje sa menej často.

IAS 27 pripúšťa ako moment prvej konsolidácie kapitálu deň obstarania podielov (akcií). Zostavovateľ pri aplikácii IAS nemá možnosť ovplyvniť obsah a štruktúru konsolidovaných výkazov, keďže voľba nie je možná.

TYPICKÉ POLOŽKY KONSOLIDOVANEJ SÚVAHY

Aktívny konsolidačný rozdiel podľa IAS je súčasťou majetku konsolidovanej súvahy, vykazuje sa priamo ako goodwill, IAS 22 predpokladá použitie objektívnej hodnoty ako oceňovacej veličiny podielu v dcérskej spoločnosti.

VII. smernica EÚ vykazuje aktívny konsolidačný rozdiel (goodwill) ako možný goodwill, ktorý sa vykazuje rovnako v majetku konsolidovanej súvahy. Zostavovateľ konsolidovanej účtovnej závierky ho môže nevykázať, ak ho hneď pri jeho vzniku zúčtuje s kapitálovými alebo so ziskovými fondmi, čím môže za určitých predpokladov význame ovplyvniť nielen štruktúru majetku, ale aj výšku konsolidovaného výsledku hospodárenia (v nasledujúcich max. 5 rokoch, alebo vo výnimočných prípadoch môže byť odpisovaný aj počas doby dlhšej ako 5 rokov), lebo zúčtovaný aktívny konsolidovaný rozdiel sa už nebude odpisovať.

Právna úprava SR je zjednodušujúcou kombináciou oboch uvedených prístupov. Aktívny konsolidačný rozdiel sa považuje za goodwill, ktorý sa môže ihneď pri vzniku zúčtovať s fondmi, alebo odpisovať max 5 rokov, alebo zúčtovať s pasívnym konsolidačným rozdielom.

Pasívny konsolidačný rozdiel je podľa IAS 22 negatívnym goodwillom, ktorý sa vykazuje v majetku konsolidovanej súvahy so záporným znamienkom. Vykazovanie negatívneho goodwillu je rovnako riešené aj v platnej právnej úprave SR.

VII. smernica EÚ nepozná pojem negatívny goodwill, definuje pasívny konsolidačný rozdiel, ktorý môže byť badwillom alebo lucky buy, ktorý sa vykazuje v pasívach konsolidovanej súvahy ako súčasť záväzkov.

Menšinové podiely, spôsob ich vykazovania ako bol prezentovaný podľa IAS a podľa VII. smernice EÚ, ovplyvňuje štruktúru konsolidovaných pasív súvahy. Podľa IAS 27 sa vykazujú ako súčasť záväzkov. Pri významnej výške menšinových podielov môžu významne ovplyvniť tie kvantitatívne ukazovatele pri analýze konsolidovanej účtovnej závierky, ktoré sa opierajú o kategóriu vlastného imania, resp. záväzkov.

Štruktúra skupiny a štruktúra konsolidovaných výkazov je v zásade výsledkom aplikácie danej alebo zvolenej nadnárodnej úpravy alebo národnej právnej úpravy. Priblíženie sa národnej úpravy alebo jej stotožnenie sa s prijatou nadnárodnou úpravou je naplnením procesu harmonizácie, resp. štandardizácie konsolidácie účtovnej závierky. Štruktúra skupiny a konsolidovaných výkazov do značnej miery určuje aj obsah údajov konsolidovanej účtovnej závierky (napr. vynechaním alebo naopak zaradením dcérskej spoločnosti do konsolidácie).

VII. smernica EÚ a nadväzne aj právna úprava SR umožňuje ovplyvniť štruktúru a výšku pasív konsolidovanej súvahy voľbou metódy pri prvej konsolidácii kapitálu materských a dcérskych podnikov. Kapitál možno konsolidovať dvomi rovnocennými metódami: metódou účtovnej hodnoty a metódou nového ocenenia.

Pri metóde účtovnej hodnoty sa porovná a eliminuje: účtovná hodnota investície materskej spoločnosti (ÚHi), ocenená v obstarávacej cene a účtovná hodnota podielu na vlastnom imaní (ÚHp) v dcérskej spoločnosti.

Ak ÚHi je väčšia ako ÚHp, potom vzniknutý rozdiel je aktívnym konsolidačným rozdielom (aKR) z konsolidácie kapitálu. Ak ÚHi je naopak menšia ako ÚHp, potom vznikol pasívny konsolidačný rozdiel z konsolidácie kapitálu (pKR). Konsolidačné rozdiely (aKR, resp. pKR) môžu (nemusia) obsahovať tiché rezervy (TR) k položkám majetku a záväzkov, resp.

tiché zaťaženie (TZ) záväzkov. TR alebo TZ sa týkajú vždy konkrétnej položky majetku alebo záväzkov dcérskej spoločnosti, ktoré sa zistia ešte na úrovni individuálnej účtovnej závierky dcérskej spoločnosti. Pri konsolidácii kapitálu metódou účtovnej hodnoty sa pomerná časť TR, resp. TZ pridelí tej konkrétnej položke majetku, alebo záväzkov, čím sa zníži aKR, resp. pKR a nepridelený zvyšok aKR je spravidla goodwill, nepridelený zvyšok pKR je badwill alebo lucky buy.

Príklad 1 - zadanie (v tis.Sk):

Materská spoločnosť má investíciu do cenných papierov v dcérskej spoločnosti vo výške 1 200, čo predstavuje 80% podiel na vlastnom imaní dcérskej spoločnosti, ktorého účtovná hodnota je 1 000. TR k zásobám tovaru je 200. Účtovná hodnota zásob dcérskej spoločnosti je 500. Naznačme konsolidačné operácie technikou konsolidačných účtov, z ktorých vyplynie odlišnosť metód konsolidácie kapitálu a vplyv aplikovanej metódy na výšku vlastného imania konsolidovanej súvahy.

Riešenie metódou účtovnej hodnoty:

1. konsolidačná operácia (eliminácia CP)	Md	D
Cenné papiere M		1 200
Vlastné imanie D 80%	800	
aKR	400	
Kontrola podvojnosti	1 200	1 200
2. konsolidačná operácia (eliminácia VI)		
Vlastné imanie D	1 000	
Vlastné imanie D 80%		800
Podiely iných spoločníkov		200
Kontrola podvojnosti	1 000	1 000
3. konsolidačná operácia (pridelenie TR)		
aKR		400
zásoby tovaru (500+80%TR)	160	
goowill	240	
Kontrola podvojnosti	400	400

Pri konsolidácii kapitálu metódou nového ocenenia sa porovná a eliminuje: účtovná hodnota investície (ÚHi) a objektívna hodnota (nové ocenenie) podielov na vlastnom imaní dcérskej spoločnosti (OHP). Ak ÚHi je väčšia ako OHP, vzniknutý konsolidačný rozdiel je goodwill. Ak naopak ÚHi je menšia ako OHP, vzniknutý konsolidačný rozdiel je badwill, resp. lucky buy.

Príklad 2 vychádza z rovnakého zadania ako príklad 1.

Riešenie metódou nového ocenenia:

1. konsolidačná operácia (pridelenie tichej rezervy na báze individuálnej súvahy dcérskej spoločnosti):	Md	D
Zásoby tovaru	200	
Vlastné imanie D (napr. fondy kapitálové)		200
Kontrola podvojnosti	200	200
2. konsolidačná operácia na báze súčtovej súvahy		
Cenné papiere		1 200

Vlastné imanie D upravené 80%	960	
Goodwill	240	
Kontrola podvojnosti	1 200	1 200
3. konsolidačná operácia		
Vlastné imanie D upravené	1 200	
Vlastné imanie D upravené 80%		960
Podiely iných spoločníkov		240
Kontrola podvojnosti	1 200	1 200

Porovnaním výsledných hodnôt z konsolidácie kapitálu podľa metódy účtovnej hodnoty a metódy nového ocenenia zistíme, že:

a) hodnota konsolidačného rozdielu - goodwillu je rovnaká (240), metódy sú z tohto pohľadu rovnocenné,

b) pri metóde nového ocenenia je vyššia hodnota podielov iných spoločníkov (o 40) z dôvodu, že pri tejto metóde sa pôvodná individuálna súvaha dcérskej spoločnosti precení, zvýši sa vlastné imanie (novo sa ocení) o plnú hodnotu pridelenej tichej rezervy zásob tovaru, súčasne sa zvýši aj celková hodnota majetku a pasív. Konsolidácia kapitálu sa opiera o upravené vlastné imanie, čo spôsobí zvýšenie menšinových podielov.

V podmienkach VII. smernice EÚ je na rozhodnutí materského podniku akú metódu konsolidácie materských a dcérskych podnikov zvolí, čím môže ovplyvniť celkovú výšku vlastného imania a nadväzne výšku majetku a pasív konsolidovanej súvahy (ak je výška tichých rezerv významná).

ZÁVER

Zostavovateľ konsolidovanej účtovnej závierky pri tvorbe bilančnej politiky môže ovplyvniť:

a) štruktúru konsolidovaného celku (skupiny): uplatnením výnimiek a zásady významnosti pri zaradení dcérskej spoločnosti do konsolidácie, podľa porovnania VII. smernice EÚ a IAS/IFRS bol rozdiel len pri dcérskych spoločnostiach s odlišnou činnosťou,

b) štruktúru a obsah konsolidovanej účtovnej závierky: vynechaním niektorej súčasti konsolidácie z dôvodu nevýznamnosti (platí aj podľa VII. smernice aj podľa IAS/IFRS) a voľbou momentu prvej konsolidácie kapitálu (v podmienkach VII. smernice EÚ),

c) výšku bilančnej sumy a výšku vlastného imania konsolidovanej účtovnej závierky: voľbou metódy konsolidácie kapitálu (v podmienkach VII. smernice EÚ, IAS/IFRS aj podľa právnej úpravy SR),

d) výsledok hospodárenia konsolidovanej účtovnej závierky: stanovením doby odpisovania goodwillu, resp. postupu pri zúčtovaní negatívneho goodwillu.

LITERATÚRA

- (1) Farkaš, R.: Smernice EÚ, Elita, Bratislava 1998
- (2) Vépyová, M.: Oceňovanie majetku a záväzkov v podvojnóm účtovníctve od 1. januára 2003, In: Hvoždarová, J. a kol.: Účtovníctvo 2003, Súvaha, Bratislava 2003

- (3) Hvoždarová, J.: Vývoj, súčasný stav a trendy v konsolidácii účtovnej závierky, Ekonomický časopis 2/2002
- (4) Sedláček, J.-Hvoždarová,J.: Analýza konsolidovaných účtovných výkazov (fundamentálny prístup) ÚAD 10/2001
- (5) Sedláček, J.-Hvoždarová,J.: Analýza konsolidovaných účtovných výkazov (kvantitatívny prístup) ÚAD 1/2002
- (6) Medzinárodné účtovné štandardy 2000. (Autorizovaný preklad) HZ,s.r.o. Košice 2001 Právne normy
- (7) Zákon FZ ČSFR č. 563/1992 Zb. o účtovníctve (s účinnosťou od 1. 1. 1993 do 31. 12. 2002)
- (8) Zákon NR SR č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve (s účinnosťou 1. 1. 2003)
- (9) Opatrenie MF SR č. 23 054/2002-92 zo 16. decembra 2002, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva (s účinnosťou od 1. 1. 2003)
- (10) Opatrenie MF SR z 11. novembra 2003, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o metódach a postupoch konsolidácie, usporiadaní, označovaní a obsahovom vymedzení položiek konsolidovanej účtovnej závierky a rozsahu údajov určených na zverejnenie z konsolidovanej účtovnej závierky pre podnikateľov (s účinnosťou od 1.12. 2003)

Doc. Ing. Janka Hvoždarová,CSc.
KÚ FHI EU v Bratislave
Dolnozemska 1
852 35 Bratislava

HARMONIZACE ÚČETNICTVÍ

HARMONIZATION OF ACCOUNTING

Eva Hýblová

ANOTACE

Cílem účetní závěrky je poskytovat informace o finanční pozici, výkonnosti a změnách ve finanční podniku, které jsou užitečné pro uživatele, kteří provádějí ekonomická rozhodnutí. Mezi účetními závěrkami zpracovanými v různých zemích existují rozdíly, způsobené různými sociálními, ekonomickými i právními poměry. Článek se zabývá některými aspekty harmonizace účetních závěrek v souladu s Mezinárodními účetními standardy.

KLÍČOVÁ SLOVA

Harmonizace účetnictví, účetní závěrka, informace

ANNOTATION

The objective of financial statements as to provide information about the financial position, performance and changes on financial position of an enterprise, that is useful to a wide range of users in making economics decisions. There are differences between statements, which have probably been caused by a variety of social, economic and legal circumstances. The article deals some aspects of the harmonization of the statements of International Accounting Standards.

KEY WORDS

Harmonization of accounting, statements, information

ÚVOD

Významnou událostí v účetnictví evropských zemí je vznik povinnosti **zavést Mezinárodní účetní standardy**¹³ **do národního účetnictví**¹⁴ vybraných typů účetních jednotek, která se stala aktuální i pro Českou republiku. Novela zákona o účetnictví¹⁵ platná od 1.1.2004, obsahuje řadu změn vyvolaných v návaznosti na závazné směrnice EU. Jednou z nich je právě povinnost **sestavování účetní závěrky v souladu s IAS/IFRS pro obchodní společnosti**, které jsou **emitentem cenných papírů** registrovaným na regulovaném trhu cenných papírů v členských státech Evropské unie.¹⁶

¹³ V současné době dochází ke změnám ve struktuře standardů. Doposud používané IAS (International Accounting Standards) jsou postupně aktualizovány a nahrazovány novými IFRS (International Financial Reporting Standards – mezinárodní standardy finančního výkaznictví. Jde o snahu zdůraznit význam finančních výkazů a orientaci na výstupy z účetnictví. Stávající IAS zůstávají v platnosti, ale nebudou už nově vytvářeny, nýbrž pouze upravovány, případně nahrazovány. Obě řady standardů platí souběžně. Vedle standardů existují jejich interpretace – pro IAS jsou to SIC (Standards Interpretations Committee), IFRS budou vydávat IFRIC (International Financial Reporting Interpretation Committee).

¹⁴ Nařízení Evropského parlamentu a Rady 1725/2003 o přijetí určitých Mezinárodních účetních standardů v souladu s nařízením EU 1606/2002 rady Evropského parlamentu a Rady ze dne 29.9.2003.

¹⁵ Novela zákona č. 563/1991 Sb. o účetnictví, ve znění zákona č. 575/2002 Sb. a č. 437/2003 Sb., platná od 1.1.2004 obsahuje řadu změn vyvolaných v návaznosti na závazné směrnice EU.

¹⁶ § 19, odstavec 9 zákona o účetnictví.

PŘECHOD NA VÝKAZY V SOULADU S IAS/IFRS

Důsledky povinného přechodu na výkazy v souladu s IAS/IFRS, který má za cíl zajistit srovnatelnost účetních informací, budou významné. Výrazně se **rozšíří počet firem**, které budou muset sestavovat účetní závěrku podle IAS/IFRS, dojde ke **kvalitativnímu posunu** ve vykazování. Nový způsob vykazování bude mít v některých případech vliv i na **finanční pozici a výkonnost** podniku. Dojde ke **změnám hodnot** základních prvků účetní závěrky jako jsou aktiva, závazky, vlastní kapitál, náklady a výnosy vykázaných podle národních předpisů a podle IAS/IFRS.

Náročná bude **příprava firem**, kterých se tato ustanovení týká. Otevírá se před nimi spousta otázek, které souvisejí s první aplikací IAS/IFRS. Je nutné, aby si každá firma přecházející na mezinárodní standardy vymezila ty **oblasti převodu**, u kterých dojde k významným změnám u aktiv, položek vlastního kapitálu či cizích zdrojů a které budou mít dopad na vypovídací funkci účetních výkazů.

IFRS 1¹⁷

Prvotní aplikací standardů se zabývá IFRS 1. Standard vymezuje **subjekty**, kterých se prvotní aplikace týká. Jsou jimi ty účetní jednotky, které sestavují výkazy **v plném souladu s IAS/IFRS** (shoda s IAS/IFRS musí být výslovně deklarována) a které výkazy **zveřejňují**. Při přípravě účetní závěrky podnik použije pravidla účinná k datu první účetní závěrky zpracované podle IAS/IFRS.

K datu přechodu musí podnik připravit **zahajovací rozvahu**. V rozvaze vykáže **majetek a závazky**, jejichž uznání je IAS/IFRS vyžadováno, oceněné v souladu s IAS/IFRS. Pro tyto účely je třeba majetek a závazky, které byly vykázané podle národního konceptu účetnictví **překlasifikovat**. Dopad změn v účetních pravidlech vykáže v položce nerozděleného zisku (případně v jiné položce vlastního kapitálu). Přístup k převodu účetnictví bude ze značné části retrospektivní, jelikož budou firmy účtovat o majetku závazcích, jako kdyby používaly IAS v minulosti.

Pokud by náklady na přepočtení některých transakcí byly větší než získané užitky, umožňuje standard uplatnění některých **výjimek** (například u podnikových kombinací, stanovení reálné hodnoty či kumulativních kurzových rozdílů). Na druhé straně je možné, že tyto výjimky zkusí informační hodnotu a vypovídací schopnost účetních závěrek.

Při první účetní závěrce podnik zveřejní srovnávací informace alespoň za jedno minulé období. Podnik musí vysvětlit dopad přechodu na IAS/IFRS na finanční postavení a výkonnost, doložením informací o změnách hodnotách vlastního kapitálu zjištěného podle předchozích účetních pravidel a v souladu s IAS/IFRS a doložením rozdílů v čistém zisku.

PŘÍPRAVA IMPLEMENTACE MEZINÁRODNÍCH STANDARDŮ ÚČETNÍHO VÝKAZNICTVÍ

Pro úspěšné zvládnutí finančního dopadu přechodu na mezinárodní účetní standardy vydal **Výbor evropských regulátorů cenných papírů** (The Committee of European Securities Regulators – CESR) **doporučení**, jehož cílem je usnadnit přechod na mezinárodní účetní standardy a zároveň zajistit pro investory přístup k lehce srozumitelným finančním informacím.

Fáze přechodu:

- a) Výroční zprávy za rok 2003 – kde mají společnosti vysvětlit, jak hodlají uskutečnit přechod na IAS/IFRS – zveřejnění plánů dosažení souladu, vysvětlení rozdílů mezi národním konceptem účetnictví a konceptem používaným v IAS/IFRS.

¹⁷ IFRS 1 – První aplikace IFRS – First Time Adoption – vydaný 19. června 2003.

- b) Výroční zpráva za rok 2004 – pokud je společnost schopna kvantifikovat dopady přechodu na IAS/IFRS, je třeba je zveřejnit (s jejich pozitivními i negativními důsledky).
- c) Pokud společnost vydává pololetní a čtvrtletní účetní zprávy – doporučuje se, aby od 1.1.2005 začala používat IAS 34 – Mezitímní výkaznictví, nebo platné IAS/IFRS principy uznávání a oceňování.
- d) Zveřejnění první úplné závěrky v souladu s IAS/IFRS za rok 2005.
- Fáze přechodu jsou znázorněny v obrázku 1.

	2003	2004	2005
Zákonné požadavky	1.1 NÁRODNÍ ÚČETNÍ STANDARDY →		
	Účty za rok 2002 a 2003 podle národních účetních standardů	→ 2004 – Srovnání a přeformulování podle IFRS a zveřejnění zároveň s finančním výkazem za rok 2004	1.2 1.3 IFRS → 1.5 1.6
Doporučení CESR	1.7		
	Prozatímní údaje, vydané v souladu s IAS 34 nebo s IFRS pravidly oceňování		
	Kvantifikované údaje o dopadu přechodu na finanční výkazy za rok 2004		
Popis plánů na přechod, identifikace nejzávažnějších rozdílů v účetních postupech			

OBRAZEK 1 – Časová hranice pro kótované společnosti ke zveřejnění informací o přechodu na Mezinárodní standardy účetního výkaznictví pro trh a investory – příloha doporučení CESR.

ZÁVĚR

Článek zmiňuje pouze zlomek problémů spojených s přechodem podniků na vykazování v souladu s IAS/IFRS. Rada pro Mezinárodní účetní standardy (International Accounting Standards Board – IASB) vytváří standardy určené pro získávání **transparentních a srovnatelných informací** z účetních závěrek. Ministerstva, profesní organizace nebo podniky k nim zaujímají stanoviska či vydávají doporučení pro lepší aplikaci standardů. Problémem v některých případech je jejich **praktická použitelnost**. Koncept IAS je založen na **uznávání položek** na základě naplnění definičních znaků, jejichž výklad je do určité míry subjektivní. V této souvislosti se můžeme zmínit o volbě **oceňovacích základů** majetku a závazků, o vymezení pojmu **významnosti** a mnoha dalších.

LITERATURA

- [1] *IAS, US GAAP a české účetní předpisy* – podrobnosti a rozdíly. Pricewaterhouse-Coopers, Praha.2003

- [2] KRUPOVÁ, L. *Kreativní účetnictví. Zneužívání účetnictví – možnosti a meze.* Komora auditorů ČR. Praha 2002. ISBN – 80-902855-2-X.
- [3] KRUPOVÁ, L. *IAS v příkladech.* Nakladatelství VOX – Ing. Zdenka Vostrovská, CSc. 2002. ISBN 80-86324-22-2
- [4] Kolektiv autorů. *Mezinárodní účetní standardy 2003.* Překlad z anglického originálu International Accounting Standards. HZ Praha, spol. s.r.o. II. vydání. Praha 2003. ISBN 80-238-7854-9
- [5] Žárová, M. *Zásadní změna regulace evropského účetnictví*, časopis Účetnictví 12/2003
- [6] Zákon č. 353/2001 Sb. O účetnictví, v aktuálním znění
- [7] Vyhláška 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů.
- [8] Nařízení Evropského parlamentu a Rady 1725/2003 o přijetí určitých Mezinárodních účetních standardů v souladu s nařízením EU 1606/2002 rady Evropského parlamentu a Rady ze dne 29.9.2003, zveřejněno v Úředním věstníku 13.10.2003
- [9] The Committee of European Securities Regulators. *Příprava implementace Mezinárodních standardů účetního výkaznictví.* Bulletin ISU, Březen 2004. Vydává Institut Svazu účetních a.s. Praha
- [10] <http://europa.eu.int>
- [11] www.iasb.org.uk
- [12] www.europefesco.org

Ing. Eva Hýblová
Katedra financí, Ekonomicko-správní fakulta MU Brno,
Lipová 41a, Brno
Email: hyblova@econ.muni.cz

FOREIGN INVESTMENTS AS THE FACTOR OF ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC SAFETY

Aliaksandr Ivashutsin , Andrej Temichev

ANNOTATION

In the report the foreign investments in economics of the Republic of Belarus are analyzed. The foreign investments are considered as the factor of economic growth through the prism of financial lever and multiplicative effect. The connection between the size of foreign investments and economic safety of the country on the example of the Republic of Belarus is also analyzed. The comparative analysis with the countries-neighbors is carried out.

KEY WORDS

direct foreign investments; economic efficiency; economic safety; the external economic investment risks.

Use of foreign investments in a national economics has an inconsistent character. The pure theory of the international investments claims fairly, that both the country-creditor and the country-borrower wins at moving the capitals. But in conditions of transitive and unstable economics the dilemma about a rational parity of economic efficiency and economic safety is sharply shown. Let's look through problems of the use of foreign investments in Belarus.

Share of foreign investments in GDP of the country. At increase of a share of foreign investments into gross national product of the country the external economic investment risk raises, as the country in the greater measure depends on countries-investors from the point of view of maintenance of national economics with the necessary goods and services. In this sense the position of Belarus is stable as the accumulated stream of direct foreign investments has made 9 % from annual GDP by the beginning of 2003 (tab. 3). On results of 2003 this parameter has raised, as 1306,5 millions dollars foreign investments has acted to the country, including 674,5 millions dollars direct foreign investments (DFI). In the majority of countries-neighbours this parameter is higher, for example, in Czech Republic – it is 64 %. If we count the share of foreign investments to GDP, determined at par of consumer capability, this parameter will be even lower. But from the point of view of volumes and productivity of foreign investments use in economics of Belarus it is possible to claim, that the effect of the financial lever is used insufficiently. Optimum share DFI in GDP can be 20-30 %.

Degree of diversification of the foreign investments on the countries-partners. With other things being equal the external economic investment risk is lower, if sources of foreign investments are a lot of countries-investors. Interpretation of this statement can be carried out differently, but the basic argument is that being in problems with foreign investments from one country it is possible to solve in a determined degree a problem of investments using economic relations with others countries.

The estimation of the degree of diversification of the foreign investments on the countries-partners can be carried out on the basis of the different data. For example, in tables 1 and 2 the data of quantity of the registered enterprises with foreign investments on the basic countries-investors on the first of January 2003 are given.

Table 1. Quantity of the registered enterprises with foreign investments on the basic countries-investors on the first of January 2003

The country - investor	Total	In % to a result	Including			
			joint venture	in % to a result	the foreign enterprises	in % to a result
1. Russia	475	17,81	264	18,91	211	16,60
2. USA	361	13,54	161	11,53	200	15,74
3. Poland	322	12,07	196	14,04	126	9,91
4. Germany	320	12,00	178	12,75	142	11,17
5. Lithuania	174	6,52	92	6,59	82	6,45
...						
8. Latvia	94	3,52	40	2,87	54	4,25
9. Czech Republic	88	3,30	50	3,58	38	2,99
12. Ukraine	49	1,84	30	2,15	19	1,49
15. Estonia	39	1,46	19	1,36	20	1,57
27. Slovakia	11	0,41	6	0,43	5	0,39
Total	2667	100,00%	1396	100,00%	1271	100,00%

Table 2. The Data on transfers in legal capital of the joint venture and the foreign enterprises on the basic countries-investors

The country - investor	Listed in the legal capital, thousand dollars					
	total		including			
	from the moment of registration	in % to a result	joint venture		the foreign enterprises	
			from the moment of registration	In % to a result	from the moment of registration	In % to a result
1. USA	79731	17,73	60053	23,64	19678	10,06
2. Germany	71220	15,84	49264	19,40	21956	11,22
3. Netherlands	68627	15,26	5811	2,29	62816	32,10
4. Russia	42046	9,35	10888	4,29	31158	15,92
5. Cyprus	33976	7,56	24688	9,72	9288	4,75
...						
8. Poland	15393	3,42	9144	3,60	6249	3,19
13. Czech Republic	6737	1,50	4352	1,71	2385	1,22
14. Lithuania	6081	1,35	3515	1,38	2566	1,31
15. Latvia	4541	1,01	2569	1,01	1972	1,01
25. Estonia	1463	0,33	1030	0,41	433	0,22
28. Ukraine	853	0,19	408	0,16	445	0,23
44. Slovakia	331	0,07	165	0,07	166	0,09
Total	449700	100%	253982	100%	195719	100%

The information of tables 1 and 2 show, that territorial distribution of foreign investments is not optimum, but it cannot be considered catastrophic in difference, for example, from distribution of commodity export and import of Belarus.

The degree of equation of counter investment streams on countries-partners is necessary for taking into account at an estimation of the external economic investment safety. If investment streams between two countries are not balanced, the risk of the analyzed country raises, as at

occurrence of economic and political problems with the country-partner there is no opportunity of adequate investment influence. In a determined degree the problem of equation can be estimated on the basis of table 3.

Table 3 - Inflow and outflow of direct foreign investments on the countries

The country	FDI inflows (millions of dollars)				FDI outflows (millions of dollars)				Inward stock (2002)	
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	millions of dollars	as a percentage of GDP
Belarus	444	118,8	108	227	0,8	0,2	0,3	-206	1602	9
Poland	7270	9342	5713	4119	31	17	-90	173	45150	24
Latvia	348	410	177	396	17	10	7	9	2723	32
Lithuania	487	379	446	772	9	4	7	18	3981	29
Ukraine	496	595	792	693	7	1	23	-5	5355	13
Russia	3309	2714	2469	2421	2208	3177	2533	3284	22563	7
Czech Republic	6310	4984	5639	9319	90	43	165	281	38450	64

Unfortunately, to speak about equation of investment streams it is not necessary, as it is not enough Belarus investments abroad and dynamics of their fluctuation is unpredictable. For the sake of justice it is necessary to tell, that for countries-neighbours it is a problem too. Russia is only exception.

The share of foreign investments into Belarus in GDP of the country-investor is the determined indicator of economic safety too. At reduction of a share of foreign investments into Belarus in gross national product of the country-investor the external economic investment risk raises, as the country in a smaller measure can influence the country-investor at occurrence of problems of the external economic character. For a quantitative estimation of this factor it is possible to use the data on the authorised capital of the joint venture and the foreign enterprises (tab. 2). The classification of the countries according their GDP and investments into economics of Belarus is the following: Cyprus (0,3734 %), Switzerland (0,1629 %), Latvia (0,0244 %), Lithuania (0,0222 %), Netherlands (0,0166 %), Estonia (0,0102 %), Austria (0,0095 %), Ireland (0,0070 %), Denmark (0,0048 %), Czech Republic (0,0046 %), Poland (0,0045 %), Russia (0,0035 %), Germany (0,0033 %), the Great Britain (0,0022 %), the USA (0,0008 %), Italy (0,0008 %), the Ukraine (0,0004 %). The analysis shows, that for the majority of the basic countries-partners according investments Belarus is the insignificant partner and risk is more for Belarus, than for countries-investors.

The size of multiplicate effect from foreign investments is simultaneously both a parameter of economic efficiency and a parameter of economic safety. From the point of view of influence of foreign investments on national economics it is necessary for a host country, that the multiplicate effect was high. But it depends, first, on structural and technological interrelations inside national economics and, second, on a place of the use of foreign investments. The most undesirable and ineffective variant of the use of foreign investments will be if the national economics for any reasons is poorly structured and reminds a subsistence economy. The use of foreign investments in this case in any link of economics will not give necessary multiplicate effect. The weak multiplicate effect can be even in conditions of well-structured economics. But foreign investments are used in raw branches which are developing, but for the lack of sufficient demand in the subsequent sectors of economic activity the general result of the use of investments will be small. The results of growth of raw branches basically will be used for increase in export. Thus, the host country

aspires to use foreign investments into final links of economics which are connected to intermediate and initial links hard. But in final links a national resource should be used. In this case the sufficient multiplicate effect is observed. But it is the strategic purposes of a host country.

What in this occasion foreign investors think? From the point of view of a long-term strategy it is favourable for foreign investors too, if the host country develops sufficient rates. It creates a good basis for stability and possible expansion of investments in the future. But in the short-term period, especially in the countries with transitive economy, rigid "binding" to a national resource is dangerous because of high instability in adjacent sectors of economic activity. Therefore it is safer to use investments into any natural detached sphere and it is desirable raw. Thus such business should be export-focused. Or the foreign investor should invest in final spheres of business with short business-cycles, for example, in a feed with orientation to import primary resources.

What structure in this sense of foreign investments in Belarus? In the year of 2003 it has been directed 246,6 millions dollars or 36,6 % of all direct capital into trade and public catering, 116 millions dollars (17,2 %) into communication branch and 93,6 millions dollars (14 %) industrial sphere. By the beginning of 2003 40,3 % of all registered joint and foreign enterprises worked in the industry. Other enterprises worked in trade and public catering and other sectors of economy. Export-import orientation of the enterprises with foreign investments is shown too. So, list number of workers of the enterprises with foreign investments by the beginning of 2003 was 2,6 % in an aggregate number of the borrowed population, but these enterprises formed 15,6 % of export and 19,3 % of import of Belarus. Not casually, that in the list of the largest foreign investors the following companies enter:

- the Company "Coca Cola Beveridges Holdings III. B." - the USA - Services of restaurants - the foreign enterprises "Coca Cola Beveridges Belarus";
- Firm " Double Star International Ltd. " - the USA - Manufacturing of confectionery items - the joint venture of Open Society "Spartak";
- Firm " Vicos Nahrungs Mittel GMBH " - Germany - Manufacturing of confectionery items - the foreign enterprises "Vikos-food stuffs ", the foreign enterprises "Vitella";
- Firm " McDonalds Restaurants Operations, Ink. " - USA - the services of restaurants - the foreign enterprises the foreign enterprises "Restaurants McDonalds";
- the Company " SB Telecom " - Cyprus - Creation of system of mobile cellular communication of standard GSM - Joint venture of Open Company "Mobile digital communication".

These figures speak that foreign investors cared for the safety more than about animated effect in economics of Belarus.

Summing up it is possible to note, that

1) the volume of foreign investments in Belarus is insufficient. It, on the one hand, raises economic safety, but on the other, reduces effect of the use of the financial lever in economics;

2) territorial diversification of foreign investments is at a satisfactory level that allows to reduce external economic risks;

3) counter equation of foreign investments is minimal, that reduces the external economic investment safety;

4) the multiplicate effect of foreign investments in Belarus is insufficient. Measures on reorientation of the foreign capital in branch with the big technological communications in national economics are necessary.

BIBLIOGRAPHY

- 1 Foreign trade of Byelorussia. Statistical abstract.-Minsk, Ministry of statistics and the analysis of Belarus, 2003. - 374 p.
- 2 <http://www.unctad.org> (TheUnited Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD)
- 3 <http://www.mfa.gov.by> (Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus)

Aliaksandr Ivashutsin, Ph.D; Associate Professor; The Belarussian National Technical University (BNTU); The Faculty of Marketing, Management and Entrepreneurship; Skoriny Avenue 65, Minsk, The Republic of Belarus, 220027, +375 (17) 2399220, aivash58@mail.ru

Andrej Temichev, Ph.D; The dean; The Belarussian National Technical University (BNTU); The Faculty of Marketing, Management and Entrepreneurship; Skoriny Avenue 65, Minsk, The Republic of Belarus, 220027, +375 (17) 2399220.

PODPORA PODNIKÁNÍ FORMOU UPLATNĚNÍ ZÁSAD DAŇOVÉ POLITIKY

SUPPORTING BUSINESS ACTIVITIES BY APPLYING TAX POLICY PRINCIPLES

Jana Janoušková

ANOTACE

Odepisování aktiv má významnou ekonomickou úlohu a proto ze strany státu jsou tyto aktiva daňově ošetřována. Výše odpisů má vliv na hospodářský výsledek firmy a tím i na velikost daňové povinnosti. Zároveň vhodná investiční politika by měla motivovat investiční aktivitu podniků.

KLÍČOVÁ SLOVA

investiční pobídky, dlouhodobý majetek, daňové odpisy, účetní odpisy, daňový zákon

ANNOTATION

The system of tax abatements and preferences is the subject of frequent operational government interventions into a tax system. The investment activity stimulation apart from other things is related to the system of tax write-offs which usually decrease the tax base. The length of write-off terms, their differentiation as for the branches and lines and the rate of writing-off influences the size of the tax base and by it even the measure of taxation. Thus write-offs can represent an important instrument of the state investment policy support.

KEY WORDS

Investment government interventions, long-term assets, tax deductions, book depreciations, revenue act

ÚVOD

Všechny státy Evropské unie uplatňují obdobné systémy investičních pobídek, které se spíše než na daňové zvýhodnění zaměřují na přímé finanční stimuly. Způsob podpory investičních aktivit se v základních rysech shoduje a investoři jsou lákáni nabídkou různých výhod. Mohou to být pobídky, které se uplatňují pro investice realizované v regionech méně či více zanedbaných, při tvorbě pracovních příležitostí a rovněž při tvorbě míst pro lidi s různým handicapem (dlouhodobá nezaměstnanost, zdravotní postižení ap.)

S počtem vytvořených pracovních míst a výší investice mohou pak souviset i daňové úlevy na celkové investice a na několik let poskytnout firmě daňové prázdny. Stimulem pro investory je i snižující se sazba daně z příjmů právnických osob. V Maďarsku představuje (viz tabulka č.1) daň z příjmů právnických osob 16%, na Slovensku 19%, což je už samo o sobě výhodou.

Tabulka č.1 Sazby daně z příjmů právnických osob pro rok 2004 u některých kandidátských zemí EU¹⁸

Země	Sazba daně z příjmů právnických osob – rok 2004
Slovensko	19%
Polsko	19%
Maďarsko	16%
Česko	28%
Estonsko	26%
Lotyšsko	15%
Litva	15%

Proto i Česká republika v souvislosti s daňovou politikou na období 2004 – 2006¹⁹ přistoupila na postupné snižování této daně. Tuto skutečnost uvádí tabulka č. 2.

Tabulka č.2 Vývoj daně z příjmů právnických osob v letech 1993-2006

1993	1994	1995	1996-97	1998-99	2000 - 03	2004	2006 předpoklad
45%	42%	41%	39%	35%	31%	28%	24%

Nezanedbatelnou předností v souvislosti s investičními pobídkami je dobře vybudovaná infrastruktura, dobře fungující administrativní aparát, dostatek průmyslových budov k pronájmu, velikost domácího trhu a vzdálenost odběratelů či dodavatelů. Česká ekonomika po letech výhodných přímých zahraničních investic v loňském roce zaznamenala pokles. Z rekordní vlny investic ve výši 8,5 miliardy dolarů v roce 2002 se investice v loňském roce propadly na pouhých 2,5 miliardy. Přitom od konce 90. let byla průměrná úroveň ročních investic ve výši čtyři až pět miliard. Jedním z dalších vlivů souvisejících s poklesem investic je i růst mezd a s tím související náklady na zaplacení pracovní síly. I proto lze pozorovat postupný přesun investic na Slovensko a dál na východ²⁰.

INVESTIČNÍ POBÍDKY V DAŇOVÉ OBLASTI - ODPISY

Jedním z klíčových nákladových položek, které výrazně ovlivňují hospodářskou pozici malých, středních ale i velkých firem jsou odpisy dlouhodobého majetku. Stát přikládá přesnému vymezení této nákladové položky velkou důležitost a v zákoně o daních z příjmů je odpisům věnována dostatečná pozornost. Můžeme říci, že výše odpisů spoluurčuje zisk, či ztrátu firmy a samozřejmě i s tím bezprostředně související daňovou, odvodovou povinnost. Nezařazení majetku mezi majetek odpisovaný patří k nejrozšířenějším daňovým únikům. O tomto majetku se pak chybně účtuje jako o provozním, což umožňuje zahrnout výdaje na jeho pořízení přímo do nákladů běžného období a tím nedochází k rozložení výdajů na jeho pořízení do několika let. Mezi takovými sporné oblasti patří i technické zhodnocení, což je kvalitativní vylepšení pozemků, budov, strojů a zařízení²¹.

¹⁸ Pramen: www.idnes.cz

¹⁹ Zdaňování fyzických osob nedozná v letech 2004-2006 významnějších změn. Nebudou ani valorizovány odečitatelné položky (pouze na dítě byla zvýšena od 1. ledna 2004) a sazební pásma zůstanou neměnná.

²⁰ www.ekonomika.idnes.cz

²¹ **Technickým zhodnocením** se rozumí výdaje na dokončení nástavby, rekonstrukce a modernizace, pokud převýšily u jednotlivého majetku v úhrnu 40 000 Kč (a i tato hodnota se dynamicky proměňuje). Je-li technické zhodnocení uvedeno do užívání v prvním roce odpisování, stává se součástí vstupní ceny. Pokud je technické zhodnocení uvedeno do užívání ve druhém roce (v dalších letech), použije se pro výpočet odpisu ze zvýšené vstupní (zůstatkové ceny) koeficientu pro zvýšenou vstupní (zůstatkovou) cenu.

Podstatou odpisování je postupné přenášení hodnoty – vstupní ceny majetku získaného koupí nebo jiným způsobem do nákladů. Jednou z možností je přijmout takový odpisový režim, kdy se daňové odpisování blíží co nejvíce odpisům ekonomickým, které odrážejí opotřebování a zastarávání aktiv. Ale správné zjištění ekonomických odpisů je technicky i administrativně velmi komplikované, a proto se využívají standardizované režimy, jako je lineární odepisování, či degresivní odpisy. V souvislosti s daňovou stimulací jsou při odpisování využívány zrychlené odpisy, kdy daňové odpisy jsou větší než čistě ekonomické.

1.8 Protože odpisy ovlivňují výši hospodářského výsledku, a tím i výši daně z příjmů, stanoví zákon o daních z příjmů způsob odpisování dlouhodobého majetku, jeho zařídění a podmínky výpočtu odpisu²².

Změnou od roku 2001 bylo, že zákon o daních z příjmů *neobsahoval* zvláštní vymezení dlouhodobého *nehmotného* majetku. Pro daňové účely tak byly za náklad považovány účetní odpisy nehmotného majetku, které byly stanoveny na základě obecně uznávaných účetních zásad. Rokem 2004 se znovu zavádí odepisování nehmotných aktiv, jejichž doba použitelnosti je delší než jeden rok a vstupní cena vyšší než Kč 60 000,-²³.

ZOHLEDNĚNÍ ROZDÍLU MEZI ÚČETNÍMI A DAŇOVÝMI ODPISY

Promítnutí výdajů, které souvisí s pořízením dlouhodobého hmotného i nehmotného majetku má pro firmu zásadní význam. Nejvýznamnější roli mají daňové a účetní odpisy, protože právě jejich prostřednictvím se výdaje na pořízení majetku přenášejí do hospodářského výsledku, resp. do základu daně z příjmu. Z tohoto důvodu je nutná i přesná kategorizace dlouhodobého majetku v zákonné normě. Z daňového hlediska, jak již bylo zmíněno, se odepisoval (do roku 2004) pouze dlouhodobý hmotný majetek a *pro účely daňového zákona* se tímto rozumí samostatné movité věci kromě zásob nebo soubory movitých věcí se samostatným technickoekonomickým určením, jejichž vstupní cena je vyšší než 40 000 Kč a mají provozně technické funkce delší než jeden rok. Dále to pak jsou stavby a budovy, pěstitelské celky trvalých porostů s dobou plodnosti delší než 3 roky, základní stádo, technické zhodnocení, technické rekultivace.

U účetních jednotek účtujících o účetních odpisech vypočteme rozdíl mezi „účetním odpisem“ (dle vlastního odpisového plánu) a „daňovým odpisem“ (dle zákona č. 586/1992 Sb.) a tento znásobíme příslušnou daňovou sazbou daně z příjmů.

V případě, že touto operací získáme kladnou částku (účetní odpis je vyšší než daňový), je nutno ji posuzovat jako částku, kterou nelze zahrnout do daňových výdajů, proto musíme o tuto částku zvýšit daňový základ. V případě, že účetní odpis je nižší než daňový, rozdíl je částkou, o kterou můžeme základ pro odvod daně snížit.

V letošním roce se opět prodlužuje doba odpisování obchodních a administrativních budov, hotelů, školních budov apod. z třiceti na padesát let. V souvislosti s realizací tohoto kroku se zavádí Standardní klasifikace produkce (dosud absentovala odpovídající klasifikace

²² Kromě *daňových odpisů* si samozřejmě podnikatelský subjekt zaznamenává ve svém účetnictví i *odpisy účetní*. O těchto odpisech se zmiňuje zákon o účetnictví. Podnik si sám sestaví odpisový plán, který je podkladem k vyčíslení opravek odpisovaného majetku v průběhu jeho užívání a sám si určí postup jeho odpisování. Tyto účetní odpisy, které si podnikatelský subjekt zaznamenává ve svém účetnictví, se mimo soustavu účetních zápisů porovnávají s odpisy daňovými a o případné rozdíly se upravuje hospodářský výsledek přiznaný ke zdanění.

²³ Majetek s právem užívání na dobu určitou (podíl vstupní ceny a doby sjednané kupní smlouvou), software (rovnoměrný odpis po dobu 40 měsíců), zřizovací výdaje (po dobu 60 měsíců), ostatní majetek (po dobu 72 měsíců)

produkce), která umožní odpovídající zatřídění pro uvedený druh budov. U víceúčelových budov je rozhodující převažující poměr podlahové plochy z hlediska využití. Tím se ale sníží objem odepisovaných částek investorů a zvýší se tak jejich daň z příjmů.

Všechny vyspělé země daňově ošetřují odepisování aktiv. V podmínkách České republiky v posledním desetiletí došlo k vzestupu hranice vstupní ceny dlouhodobého majetku a zároveň i k zvýhodnění v oblasti odpisových skupin (viz tabulka 3 a 4).

Tabulka č. 3 Vývoj hranice pro vstupní cenu dlouhodobého hmotného (dříve investičního) majetku

Období	1993-1995	1996-1997	1998-2004
Vstupní cena v Kč	10 000,-	20 000,-	40 000,-

Podle charakteru hmotného majetku zatřídíme majetek dle přílohy k zákonu č. 586/1992 Sb. do odpovídající **odpisové skupiny**. Každé skupině odpovídá minimální doba odpisování. Rokem 2005 se předpokládá v souvislosti s druhou etapou reformy veřejných financí snížení doby odpisování u vybraných odpisových skupin.

Tabulka č. 4 Srovnání doby odpisování

Odpisová skupina	Doba odpisování v letech				
	1993-94	1995-98	1999-2003	2004	2005 - předpoklad
1	4	4	4	4	3
2	8	8	6	6	4
3	15	15	12	12	10
4	30	30	20	20	20
5	50	45	30	30	30
6	-	-	-	50	50

České daňové předpisy umožňují volbu ze dvou **metod odpisování** (zvolený způsob již nelze dodatečně změnit):

- metodu lineárního odpisování,
- metodu zrychleného odpisování.

Zrychlené odpisování neznámá, že by majetek byl odepsán za kratší dobu, ale je odepsán relativně rychleji. To znamená, že největší částky vstupní ceny investice vstupují do nákladů v prvních letech a později se snižují. Odpovídá to modelu, kdy se předává největší část hodnoty do výrobků a zkracuje se tím životnost a později rychle morálně i fyzicky stárne. Naproti tomu model s rovnoměrnými odpisy předpokládá rovnoměrné opotřebování a kromě prvního roku je roční odpisová sazba pro všechna další období stejná.

Daňové odpisování představuje právo, nikoliv povinnost poplatníka a proto lze pro daňové účely odpisování posunout, či přerušit. Poplatník se rozhoduje pro neuplatnění odpisů zejména tehdy, kdy by plné uplatnění odpisů vedlo k daňové ztrátě nebo nedovolilo uplatnit

odčitatelné položky či slevy na dani v plné výši. V dalších letech pak lze pokračovat v odpisování, jako kdyby k přerušení nedošlo.

ZÁVĚR

Ve skutečnosti daňový zákon nemá ambici modelovat věrohodně hospodaření firem, protože daňové odpisy vypovídají spíše o fiskální politice, či investičních prioritách státu. Vhodnou odpisovou politikou lze totiž tlumit či povzbuzovat investiční aktivitu podniků. Rychlejší odpisy znamenají, že se podnikům zčásti uvolní vázaný kapitál, který mohou dále investovat, a naopak. Je zde ale i obava státu, že pokud by pořízení majetku bylo daňovým nákladem, v letech investičního boomu by se nevybralo dostatek daní z podnikatelské sféry, protože by poplatníkům vznikaly vysoké náklady. Stát tak uznává jen část výdajů spojených s investicí, aby si zajistil rovnoměrný výběr daní v jednotlivých letech. Vhodná investiční politika by měla motivovat investiční aktivitu podniků, ale stále patříme mezi země s pomalejšími odpisy. V podmínkách ČR odpisy, jako jedny z nejvýznamnějších zdrojů úspor pro financování investic podniků, stále trpí přemírou regulace. Výrazná liberalizace odpisové politiky (např. zavedením skutečných akcelerovaných odpisů) a indexace základu odpisů inflací²⁴ by mohly zvýšit konkurenční schopnost úspěšných podniků. Základem odpisů by se měly stát reálné ceny investičního majetku²⁵.

LITERATURA

BAŘINOVÁ, D., HÓTOVÁ, R., HUČKOVÁ, H.: Konkurní řízení v praxi z pohledu úpadce a věřitele. GRADA Publishing, Praha 2002, ISBN 80-247-0138-3

BLECHOVÁ, B. - *Problematické oblasti v procesu harmonizace daní z příjmů korporací*. Brno, Akademie STING,o.p.s., In: Sborník z mezinárodní odborné konference Daně - teorie a praxe 2002, ISBN 80-86342-29-8

Daňové zákony 2004. Praha: Grada publishing, 2004. ISBN 80-7350-003-5

KOLIBOVÁ,H. Role podnikové sociální politiky. In: Firma a konkurenční prostředí 2003. Brno Konvoj 2003. s.79-84. ISBN 80-7157-703-0

KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*. Praha: ASPI, 2003. ISBN 80-86395-84-7

Zákon o účetnictví č. 563/1991 Sb. v aktuálním znění

www.ekonomika.idnes.cz

www.vlada.cz

Ing. Jana Janoušková, Ph.D.

Slezská univerzita v Opavě

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Katedra účetnictví

Univerzitní nám. 1934

Karviná Fryštát

janouskova@opf.slu.cz

²⁴ Akcelerované odpisy a indexace odpisů ve skutečnosti snižují daňové zatížení úspěšných podniků a představují tak významnou pobídku k jejich zvýšené míře investování.

²⁵ www.vlada.cz (Rada vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii: Sborník podkladů pro vizi rozvoje ČR)

POZNÁMKY - SÚČASŤ ÚČTOVNEJ ZÁVIERKY POISŤOVNE A ICH ÚPRAVA

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

Zuzana Juhászová

ANOTÁCIA

Účtovnú závierku poisťovní v súlade so zákonom o účtovníctve tvorí súvaha, výkaz ziskov a strát a poznámky. Všetky časti sú súčasťou ročnej, resp. polročnej správy o hospodárení poisťovní, poskytujú informácie o jej finančnej situácii.

Príspevok je zameraný predovšetkým na časť poznámky - ich charakteristiku, význam v účtovnej závierke, právnu úpravu v Slovenskej republike a v smerniciach Rady Európskej únie.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Účtovná závierka – Poznámky – Význam informácií – Zákon o účtovníctve – Zákon o poisťovníctve - Smernice Rady EU

ANNOTATION

Insurance companies are obliged to provide information with financial statements: Balance sheet, Profit & loss account. A part of these statements is Notes – there is further information about activities insurance companies. This paper is about Notes in Slovak statutory framework and in Directives EC.

KEY WORDS

Notes to financial statements – Importance of information – Accounting law – Insurance law – Directive 91/674/EHS

ÚVOD

Poisťovacia činnosť patrí medzi dynamicky sa rozvíjajúce činnosti trhovej ekonomiky. Súčasťou poisťovacej činnosti, okrem množstva ďalších, je i tvorba a použitie technických rezerv, ktorá je výsledkom efektívneho umiestňovania voľných peňažných prostriedkov.

Na zachytenie, evidovanie a následné vykazovanie týchto činností sa považuje už viac ako 500 rokov účtovníctvo, pretože predstavuje relatívne uzatvorený a vnútorne usporiadaný systém informácií, ktorý poskytuje informácie v peňažnom vyjadrení o hospodárskej činnosti podniku a o výsledku tejto činnosti. Účtovníctvo tak poskytuje v účtovnej závierke informácie o majetku podniku, vlastnom imaní, záväzkoch, nákladoch, výnosoch a výsledku hospodárenia.

Poisťovne sú v zmysle zákona č. 95/2002 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov povinné viesť účtovníctvo o stave a pohybe majetku a záväzkov, nákladoch a výnosoch a zisku alebo strate v súlade so zákonom č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej zákon o účtovníctve). K poslednému dňu kalendárneho štvrtého roka sú poisťovne povinné zostaviť priebežnú účtovnú závierku a k poslednému dňu kalendárneho roka účtovnú závierku.

Účtovná závierka tvorí súčasť správy o hospodárení poisťovne, ktorá sa zostavuje do dvoch mesiacov po skončení kalendárneho polroka (polročná správa), resp. do troch mesiacov po

uplynutí kalendárneho roka (ročná správa) a v súlade so zákonom o účtovníctve ju tvoria: súvaha, výkaz ziskov a strát a poznámky.

POZNÁMKY - CHARAKTERISTIKA A VÝZNAM

Súvaha obsahuje údaje o stave majetku, či už dlhodobom alebo krátkodobom, o vlastnom imaní a o záväzkoch v hodnotovom vyjadrení ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka, v nasledujúcom členení:

AKTÍVA PASÍVA	Súvaha
A. Nehmotný majetok	A. Vlastné imanie
B. Finančné umiestnenie (investície)	B. Podriadené pasíva
C. Finančné umiestnenie v mene poistených	C. Technické rezervy
D. Pohľadávky	D. Technická rezerva na krytie rizika z investovania finančných prostriedkov v mene poistených
E. Ostatné aktíva	E. Rezervy
F. Účty časového rozlíšenia	F. Vklady pri pasívnom zaistení
	G. Záväzky
	H. Účty časového rozlíšenia

Výkaz ziskov a strát obsahuje celkové náklady a výnosy, vzniknuté v poisťovni v priebehu účtovného obdobia podľa poisťných druhov, ak poisťovňa vykonáva životné i neživotné poistenie v členení na:

Výkaz ziskov a strát
Technický účet k neživotnému poisteniu
Technický účet k životnému poisteniu
Netechnický účet

Konštrukciu výkazov - súvahy i výkazu ziskov a strát upravuje Opatrenie Ministerstva financií č. 22 213/2002-92, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o usporiadaní a označovaní položiek individuálnej účtovnej závierky, obsahovom vymedzení týchto položiek a rozsahu údajov určených z účtovnej závierky na zverejnenie pre poisťovne, pobočky zahraničných poisťovní, zaist'ovne, pobočky zahraničných zaist'ovní a Slovenskú kanceláriu poisťovateľov (ďalej Opatrenie MF SR). Oba výkazy sú v súlade so smernicou Rady 91/674/EHS o ročných účtoch a konsolidovaných účtoch poisťovní (ďalej smernica). Rozdiely, ktoré existujú, vyplývajú z možnosti aplikácie smernice, ktorá umožňuje vykazovanie niektorých položiek viacerými spôsobmi.

Pre používateľov informácií účtovnej závierky majú informácie poskytované súvahou a výkazom ziskov a strát relatívne nízku vypovedaciu schopnosť. Z tohto dôvodu musia byť doplnené ďalšími informáciami, ktoré tvoria neoddeliteľnú súčasť účtovnej závierky - poznámky. Smernica označuje súčasť účtovnej závierky v článku 63 "Contents of the notes on the accounts" - obsah poznámok k účtom. "Poznámky" definuje Krátky slovník slovenského jazyka ako "krátky zápis, záznam; kratšia úvaha, kratší príspevok; vysvetlenie pripojené k textu", "príloha" je v uvedenom slovníku definovaná ako "tlačovina pripojená ako dodatok, doplnok; priložená listina, ktorou sa niečo potvrdzuje". Nakoľko doplňujúce a vysvetľujúce údaje k účtovnej závierke sú pomerne rozsiahle, označenie "príloha", ktoré bolo v platnosti

pred prijatím zákona o účtovníctve, bolo výstižnejšie, ako súčasne používaný názov "poznámky".

POZNÁMKY V NÁRODNEJ PRÁVNEJ ÚPRAVE

Zo zákona o účtovníctve vyplýva, že poznámky sú neoddeliteľnou súčasťou účtovnej závierky, uvádzajú informácie vysvetľujúce a doplňujúce údaje uvedené v súvahe i vo výkaze ziskov a strát; informácie, ktoré sa týkajú použitia účtovných zásad a účtovných metód. Poisťovacie subjekty v poznámkach uvádzajú údaje týkajúce sa poisťných druhov, osobitne pre životné poistenie a osobitne pre neživotné poistenie. Rozsah zverejnených údajov je ustanovený všeobecne záväzným právnym predpisom - Opatrením MF SR. Poznámky tak obsahujú rôzne účelovo usporiadané údaje, ktoré majú predovšetkým vysvetľujúci charakter. Doplnením informácií zo súvahy a výkazu ziskov a strát o informácie z poznámok sa zvyšuje kvalita informácií účtovnej závierky ako celku.

V poznámkach uvedie poisťovňa aj informácie o skutočnostiach, ktoré môžu nastať v čase odo dňa, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka do dňa zostavenia účtovnej závierky. Informácie sa môžu týkať skutočností:

- ktorých vznik je podmienený vznikom ďalších skutočností,
- ktorých vznik je neistý, ale pravdepodobný,
- ktoré nespĺňajú ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka, podmienky na vykazovanie v ostatných súčastiach účtovnej závierky, ale ich dôsledky menia významným spôsobom pohľad na finančnú situáciu účtovnej jednotky.

Poznámky sú rozdelené do nasledovných XIII. kapitol:

I. - III.: údaje týkajúce sa neživotného poistenia - v členení na poistenie a aktívne zaistenie podľa skupín poistenia na:

- predpísané poistné v hrubej výške,
- prijaté poistné v hrubej výške,
- náklady na poistné plnenie v hrubej výške,
- prevádzkové výdavky v hrubej výške,
- zostatková suma zaistenia,

IV. údaje týkajúce sa životného poistenia – podľa poistenia a aktívneho zaistenia v členení na:

- individuálne poistné a poistné kolektívneho poistenia,
- bežné a jednorazové poistenie,
- poistenie podľa zmlúv (bez podielov na zisku, s podielom na zisku, zo zmlúv, pri ktorých riziko finančného umiestnenia nesie poistený)
- a zostatková suma zaistenia,

V. údaje týkajúce sa zaistenia - predpísané poistné v hrubej výške v členení na neživotné poistenie a životné poistenie

VI. členenie predpísaného poistného v hrubej výške podľa územia uzavretia poistnej zmluvy:

- na území Slovenskej republiky,
- na území členských štátov Európskej únie,
- na území iných štátov

VII. údaje o výška provízie - pri získavaní, obnovovaní, inkasovaní, pri servise po predaji

VIII. ďalšie informácie o:

- uplatnených účtovných zásadách a účtovných metódach (IX. kapitola),
- podielových cenných papieroch a vkladoch v obchodných spoločnostiach (X. kapitola),
- odboroch činností v zemepisných oblastiach, v ktorých vykonáva účtovná jednotka svoju činnosť,

významných položkách uvedených v súvahe a vo výkaze ziskov a strát (XI. kapitola), osobách s osobitným vzťahom k účtovnej jednotke, udalostiach medzi dňom ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka a dňom zostavenia účtovnej závierky, opravách chýb minulých účtovných období - v prípade podstatného vplyvu na účtovnú jednotku,

ďalších informáciách významných pre používateľov účtovnej závierky

XII. položky podsúvahy vykazované v tisícoch

XIII. prehľad o zmenách vo vlastnom imaní

POZNÁMKY V NADNÁRODNEJ ÚPRAVE

Povinnosť zverejniť poznámky k účtovnej závierke vyplýva zo smernice Rady 78/660/EHS o účtovnej závierke spoločností niektorých právnych noriem. Obsah poznámok je upravený v smernici Rady 91/674/EHS, ktorá uvádza požiadavky na obsahovú náplň poznámok zverejňovaných poisťovňami v rámci účtovnej závierky:

I. údaje týkajúce sa neživotného poistenia v členení na poistenie a zaistenie podľa skupín poistenia na:

hrubé predpísané poistné,
hrubé zaslúžené poistné,
hrubé náklady na poistné plnenie,
hrubé prevádzkové výdavky,
zostatková čiastka zaistenia,

II. údaje týkajúce sa životného poistenia

v členení na poistenie a zaistenie v členení na
individuálne poistné a poistné na základe skupinových zmlúv,
bežné poistné a jednorazové poistné,
poistné zo zmlúv bez podielu na prémiech
zo zmlúv s podielom na prémiech
zo zmlúv, kde riziko s finančného umiestnenia znášajú poistníci
zostatková čiastka zaistenia

III. pri zaistení - rozčlenenie poistného na životné poistenie a na neživotné poistenie

IV. členenie predpísaného poistného na podľa územia uzavretia poistnej zmluvy:

v členskom štáte, kde má ústredie,
v ostatných členských štátoch,
v ďalších krajinách

V. výška provízie v členení na provízie zo získavania, obnovovania poistných zmlúv, inkaso poistného a správu poistného.

Obsah poznámok bol doplnený v smernici Rady 2003/51/EEC, dopĺňajúcej smernice Rady 78/660/EEC, 83/349/EEC, 86/635/EEC a 91/674/EEC, ktorá sa týka ročných účtov a konsolidovaných účtov určitých typov spoločností, bánk a iných finančných inštitúcií a poisťovní. Uvedená smernica v článku č.4 dopĺňa smernicu 91/674/EEC v obsahu vykazovania údajov. Oceňovanie investícií, ktoré sú vykazované v obstarávacích cenách, majú byť v poznámkach uvedené v precenení na aktuálnu reálnu hodnotu. Ak sú investície ocenené v aktuálnej reálnej hodnote, v poznámkach by mala byť uvedená ich obstarávacía cena. Spôsoby oceňovania (oceňovacie metódy) sa majú aplikovať pri oceňovaní všetkých investícií, vrátane ocenenia pozemkov a stavieb.

ZÁVER

Poznámky k účtovnej závierke obsahujú množstvo informácií, ktoré sú doplňujúcimi údajmi výkazov súvahy a výkazu ziskov a strát. Vykazovanie údajov v poznámkach je v národnej právnej úprave upravené čo do obsahu, ale nie do formy - údaje sú vykazované prevažne vo forme tabuliek, prehľadov, zoznamov alebo textu. Obsah poznámok je pomerne rozsiahly. Z porovnania národnej úpravy (Opatrenie MF SR) a nadnárodnej úpravy (smernice Rady EÚ) vyplýva, že poznámky upravené v slovenskej právnej úprave vykazujú informácie požadované smernicami Rady EÚ, pričom národná úprava podrobne a presne definuje obsah požadovaných informácií, vrátane požiadaviek na prehľad o zmenách vo vlastnom imaní.

LITERATÚRA

1. Čejková, V.: Pojistný trh. Praha : Grada, 2002.
2. Meluchová, J.: Poisťovníctvo a účtovníctvo poisťovní. Bratislava : IURA EDITION, 2004.
3. Soukupová, B.-Šlosárová, A.-Baštincová, A.: Účtovníctvo. Bratislava : IURA EDITION, 2001.
4. Šlosárová, A.: Účtovná závierka podnikateľov. Bratislava : IURA EDITION, 2001.
5. Tumpach, M.: Reforma účtovníctva v Európskej únii - štvrtá direktíva. In Účtovníctvo, Daňovníctvo, Audítorstvo, 1/2003, Bratislava : Súvaha, 2003.
6. Smernica Rady 91/674/EHS o ročných účtoch a konsolidovaných účtoch poisťovní
7. Smernica Rady 78/660/EHS o účtovnej závierke spoločností niektorých právnych noriem
8. Smernica Rady 2003/51/EEC, dopĺňajúcej smernice Rady 78/660/EEC, 83/349/EEC, 86/635/EEC a 91/674/EEC, ktorá sa týka ročných účtov a konsolidovaných účtov určitých typov spoločností, bánk a iných finančných inštitúcií a poisťovní
9. Zákon č. 95/2002 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších
10. Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov
11. Opatrenie Ministerstva financií č. 22 213/2002-92, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o usporiadaní a označovaní položiek individuálnej účtovnej závierky, obsahom vymedzení týchto položiek a rozsahu údajov určených z účtovnej závierky na zverejnenie pre poisťovne, pobočky zahraničných poisťovní, zaistovne, pobočky zahraničných zaistovní a Slovenskú kanceláriu poisťovateľov.

Ing. Mgr. Zuzana Juhászová, PhD.
Katedra účtovníctva
Fakulta hospodárskej informatiky
Ekonomická univerzita Bratislava
Dolnozemska 1
852 35 Bratislava
e-mail: juhasz@euba.sk

ŠPECIFICKÉ PROBLÉMY ÚČTOVANIA A VYKAZOVANIA PEŇAŽNÝCH POHLADÁVOK BÁNK

SPECIFIC PROBLEMS OF ACCOUNTING AND REPORTING OF BANKS MONEY RECEIVABLES

Oľga Kadlečíková, Dagmar Boušková, Jarmila Krasňanská

ANOTÁCIA

Peňažné pohľadávky bánk, ktoré vznikajú pri výkone ich činnosti napr. z titulu poskytnutých úverov, akreditívov, faktoringu, vkladov v iných bankách atď. sa vplyvom zlej finančnej situácie dlžníka môžu stať rizikovými. Banky sú v takýchto prípadoch povinné upraviť ich ocenenie vytvorením opravných položiek. Príspevok je zameraný na špecifické problémy účtovania týchto pohľadávok a ich príslušenstva podľa platnej právnej úpravy v Slovenskej republike.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Peňažné pohľadávky bánk, úprava ocenenia, opravné položky, zákon o účtovníctve, opatrenia Ministerstva financií Slovenskej republiky

ANNOTATION

Money receivables of banks, which result from the performance of their activity, e.g. due to granted credits, credit letters, factoring, deposits in other banks etc., can become substandard by influence of bad financial situation of the debtor. The banks are obliged to adjust their appreciation by generating value adjustments in such cases. This contribution is oriented at specific problems of accounting of these receivables and it's supplements according to the valid legislature in the Slovak Republic.

KEY WORDS

Money receivables of banks, appreciation adjustment, value adjustment, Accounting Law, Regulations of the Ministry of Finance of the Slovak Republic

ÚVOD

Peňažné pohľadávky, ktoré vznikli pri výkone bankovej činnosti sú banky na Slovensku povinné klasifikovať podľa opatrenia Národnej banky Slovenska č. 7/2002 o zatriedovaní majetku a záväzkov bánk a pobočiek zahraničných bánk, o úprave ich ocenenia, o tvorbe a rušení rezerv a s tým súvisiacich hláseniach v znení opatrenia Národnej banky Slovenska č. 1/2004 (ďalej len opatrenie NBS). V zmysle tohto opatrenia peňažné pohľadávky zahŕňajú aj ich príslušenstvo s výnimkou splatného ale nezaplateného príslušenstva, ak je dlžník v omeškaní s jeho splácaním viacej ako 90 dní. Pričom príslušenstvom sa rozumejú úroky, úroky z omeškania a náklady spojené s vymáhaním pohľadávok. Z účtovného hľadiska nastáva problém ako takéto príslušenstvo, ktoré je po splatnosti viacej ako 90 dní zaúčtovať a vykázat' v súvahe.

Cieľom príspevku je naznačiť možné spôsoby ako v účtovníctve zobrazit' peňažné pohľadávky bánk pri ktorých je klient v omeškaní so splácaním príslušenstva viacej ako 90 dní tak, aby bol tento postup v súlade s príslušnými právnymi normami.

KLASIFIKÁCIA PEŇAŽNÝCH POHĽADÁVOK BÁNK

V zmysle opatrenia NBS sú banky povinné kategorizovať peňažné pohľadávky, ktoré vznikli pri výkone bankových činností napr. z titulu poskytnutých úverov, pohľadávky z platieb zo záruk, akreditívov, faktoringu a predkladať ich hodnotenie v predpísaných lehotách NBS.

POHĽADÁVKY sa zatried'ujú podľa objektívnych znakov a rozboru dlžníka.

Pojem dlžník podľa tohto opatrenia zahŕňa fyzické osoby a podnikateľov, pričom fyzická osoba je občan-nepodnikateľ a podnikateľom sa rozumejú akékoľvek iné osoby, ktoré sú dlžníkom a nie sú fyzickou osobou – teda nielen podnikateľské subjekty v pravom zmysle slova, ale aj napr. mestá a obce, rozpočtové a príspevkové organizácie a iné.

Objektívnymi znakmi sú dlžka v omeškaní s platením pohľadávky, nepredloženie požadovaných výkazov a údajov, zmena termínu splátky alebo jej výšky, dlžník je v likvidácii, vo vyrovnacom konaní, na jeho majetok bol podaný návrh na vyhlásenie konkurzu, konkurz bol vyhlásený, alebo zrušený pre nedostatok majetku dlžníka atď.

Rozbor dlžníka sa líši v závislosti od toho či dlžníkom je podnikateľ, alebo fyzická osoba.

Rozbor podnikateľa obsahuje najmä ukazovatele prevádzkového kapitálu, likvidity, zadĺženosti a peňažného toku. **Rozbor fyzickej osoby** obsahuje najmä ukazovatele príjmu a zadĺženosti, pričom rozbor fyzickej osoby sa nevykonáva v prípade ak pôvodná výška pohľadávky alebo záväzku voči tejto osobe je 5 mil. Sk a menej. Postup výpočtu a hodnotenia ukazovateľov, ktoré sú predmetom rozboru dlžníka si každá **banka stanoví vo svojich vnútorných predpisoch**.

Pri zatried'ovaní pohľadávok podľa týchto dvoch kritérií (objektívne znaky a rozbor dlžníka) sa aplikuje zásada opatrnosti to znamená, že pohľadávky sa zaradia podľa toho kritéria, ktoré vykazuje horšie parametre. Pohľadávky sa zatried'ujú štvrťročne, okrem pohľadávok voči fyzickým osobám v pôvodnej výške pohľadávky viacej ako 5 mil. Sk, ktoré sa zatried'ujú polročne.

Banky hodnotia a zarad'ujú do príslušnej kategórie pohľadávky podľa toho či dlžníkom je iná banka, alebo subjekt, ktorý nie je bankou.

Pohľadávky voči dlžníkom, ktorí nie sú bankami sa zatried'ujú ako:

1. štandardné pohľadávky,
2. štandardné pohľadávky s výhradou,
3. neštandardné pohľadávky,
4. pochybné pohľadávky,
5. stratové pohľadávky.

ad 1) štandardné pohľadávky majú tieto parametre:

- a) dlžník je v omeškaní s platením pohľadávky najviac 15 dní ale ostatné záväzky plní podľa zmluvy a
- b) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka bude splatená včas a v plnej výške.

ad 2) štandardné pohľadávky s výhradou sú také pohľadávky, pri ktorých:

- a) je dlžník v omeškaní s platením pohľadávky dlhšie ako 15 dní, ale nie dlhšie ako 60 dní,
- b) dlžník neplní niektorý iný záväzok podľa zmluvy ako je splácanie jeho záväzku; najmä nepredložil požadované výkazy o svojom hospodárskom a finančnom postavení, alebo iné požadované údaje podľa zmluvy,
- c) dlžník sa dohodol s bankou počas uplynulých 180 dní na zmene termínu splátky alebo jej výšky bez predĺženia lehoty splatnosti pohľadávky, s výnimkou, ak táto zmena je dôsledkom uskutočnenej mimoriadnej splátky alebo

- d) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka bude splatená v plnej výške, avšak u dlžníka sa za uplynulých 360 dní prejavili hospodárske alebo finančné ťažkosti.

ad 3) neštandardné pohľadávky majú tieto znaky:

- a) dlžník je v omeškaní s platením pohľadávky dlhšie ako 60 dní, ale nie dlhšie ako 90 dní,
- b) dlžník má podľa ohodnotenia, ktoré banka vypracúva na účel rozhodovania o poskytnutí úveru také ohodnotenie, na základe ktorého by mu banka odmietla poskytnúť úver,
- c) dlžník je v likvidácii,
- d) pohľadávka vznikla plnením zo zábezpeky poskytnutej za dlžníka a záväzok dlžníka bol splatný v splátkach alebo
- e) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že splatenie pohľadávky je neisté.

ad 4) pochybné pohľadávky vykazujú tieto parametre:

- a) dlžník je v omeškaní s platením pohľadávky dlhšie ako 90 dní, ale nie dlhšie ako 360 dní,
- b) dlžník je vo vyrovnacom konaní,
- c) dlžník pohľadávku neuznáva,
- d) na majetok dlžníka bol podaný návrh na vyhlásenie konkurzu a bol ustanovený predbežný správca konkurznej podstaty,
- e) vznikla ako dôsledok neplatného právneho úkonu alebo
- f) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka bude splatená len čiastočne.

ad 5) stratové pohľadávky majú tieto znaky:

- a) dlžník je v omeškaní s platením pohľadávky dlhšie ako 360 dní,
- b) bol zamietnutý návrh na vyhlásenie konkurzu na majetok dlžníka pre nedostatok majetku,
- c) bol vyhlásený konkurz na majetok dlžníka,
- d) bol zrušený konkurz na majetok dlžníka z dôvodu, že jeho majetok nepostačuje ani na úhradu nákladov konkurzného konania,
- e) je to pohľadávka voči osobe, ktorá má osobitný vzťah k banke alebo má kontrolu nad bankou a omeškanie s jej platením je dlhšie ako 90 dní alebo
- f) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka nebude splatená ani čiastočne.

Pohľadávky voči dlžníkom, ktorí sú bankami sa zatriedujú do 3 kategórií a to ako:

1. štandardné pohľadávky,
2. pochybné pohľadávky,
3. stratové pohľadávky.

ad 1) štandardné pohľadávky sú pohľadávky pri ktorých:

- a) dlžník nie je v omeškaní s platením pohľadávky a plní ostatné záväzky podľa zmluvy a
- b) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka bude splatená včas a v plnej výške.

ad 2) pochybné pohľadávky majú tieto znaky:

- a) dlžník je v omeškaní s platením pohľadávky dlhšie ako 1 deň, ale nie dlhšie ako 15 dní,
- b) nad dlžníkom bola zavedená nútená správa alebo
- c) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka bude splatená len čiastočne.

ad 3) za stratové sa považujú pohľadávky pri ktorých:

- a) je dlžník v omeškaní s platením pohľadávky dlhšie ako 15 dní,
- b) je dlžník v predĺžení,

- c) NBS vyhlásila dlžníka za neschopného vyplácať vklady alebo
- d) na základe rozboru dlžníka sa predpokladá, že pohľadávka nebude splatená ani čiastočne.

ÚPRAVA OCENENIA PEŇAŽNÝCH POHĽADÁVOK O OPRAVNÉ POLOŽKY

V rovnakých intervaloch ako sa pohľadávky klasifikujú podľa objektívnych znakov a rozboru dlžníka do príslušnej kategórie, je potrebné vykonať úpravu ich ocenenia o opravné položky, ktoré vyjadrujú *predpokladané straty*, tzn. vyjadrujú tú časť pohľadávky o ktorej sa odôvodnene predpokladá, že nebude splatená.

Ocenenie pohľadávok sa upravuje o opravné položky, vyjadrujúce predpokladané straty, takto:

- a) v hodnote vyčíslenej podľa postupov uvedených vo vnútorných predpisoch banky, nie menej ako 1 % z nezabezpečenej hodnoty štandardnej pohľadávky s výhradou, ale menej ako 20 % z nezabezpečenej hodnoty štandardnej pohľadávky s výhradou
- b) v hodnote vyčíslenej podľa postupov uvedených vo vnútorných predpisoch banky, nie menej ako 20 % z nezabezpečenej hodnoty neštandardnej pohľadávky, ale menej ako 50 % z nezabezpečenej hodnoty neštandardnej pohľadávky,
- c) k pochybným pohľadávkam sa tvoria opravné položky v hodnote vyčíslenej podľa postupov uvedených vo vnútorných predpisoch banky, nie menej ako 50 % a nie viacej ako 95 % z ich nezabezpečenej hodnoty,
- d) 100 % z nezabezpečenej hodnoty stratovej pohľadávky,
- E) 100 % z nezabezpečenej hodnoty neštandardnej a pochybnej pohľadávky voči podnikateľovi, ak predmetom zabezpečujúcim pohľadávku je vec alebo právo nevyhnutné na ďalšiu prevádzku podniku a pokračovanie v jeho základných činnostiach.

Opatrenie NBS č. 7/2002 s účinnosťou od 1. januára 2003 ustanovovalo bankám povinnosť tvoriť k štandardným pohľadávkam a k štandardným pohľadávkam s výhradou rezervy na úverové riziko, ktoré predstavuje možnosť spojenú s každou pohľadávkou, že dlžník nesplní svoj záväzok. Ide teda o akési všeobecné bankové riziko. Takýto postup, ale nebol v súlade so zákonom č.431/2002 Z.z. o účtovníctve, ktorý rezervy definuje ako záväzky s neurčitým časovým vymedzením alebo výškou. To znamená, že rezervy sa tvoria v prípadoch, keď existuje povinnosť plniť, ktorá je výsledkom minulých udalostí a je pravdepodobné, že plnenie nastane a vyžiada si úbytok peňažných prostriedkov predstavujúcich ekonomický úžitok. Z toho je zrejmé, že je neprípustné tvoriť rezervy k súvahovým aktívam, alebo na krytie nepredvídateľných rizík. Tento nesúlad medzi dvoma právnymi normami bol vyriešený až novelizáciou opatrenia NBS č.7/2002 a to opatrením NBS č. 1/2004, ktoré nadobudlo účinnosť 31. januára 2004 a ustanovilo bankám povinnosť tvoriť aj k štandardným pohľadávkam s výhradou opravné položky, tak ako je uvedené v predchádzajúcom odseku.

ZOBRAZENIE PEŇAŽNÝCH POHĽADÁVOK V ÚČTOVNÍCTVE BÁNK

Podľa opatrenia Ministerstva financií Slovenskej republiky (ďalej len MF SR) č. 20359/2002-92, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre banky, pobočky zahraničných bánk, Národnú banku Slovenska, Fond ochrany vkladov, obchodníkov s cennými papiermi, pobočky zahraničných obchodníkov s cennými papiermi, Garančný fond investícií, správcovské spoločnosti, pobočky zahraničných správcovských spoločností a podielové fondy v znení opatrenia MF SR č. 13 593/2003-92 a opatrenia MF SR

č. 504/2004-74 (ďalej len postupy účtovania), sa o klasifikovaných peňažných pohľadávkach bánk a o opravných položkách k týmto pohľadávkam, účtuje v závislosti od subjektu dlžníka v týchto účtových skupinách na príslušných účtoch podľa účtového rozvrhu tej ktorej banky:

- v účtovej skupine 13 – Vklady, úvery a ostatné pohľadávky a záväzky - ak je dlžníkom banka,
- v účtovej skupine 24 – Štandardné úvery s výhradou, klasifikované úvery a ostatné pohľadávky voči klientom – ak dlžník nie je bankou, pričom zvlášť sa účtujú peňažné pohľadávky voči štátnym orgánom a orgánom územnej samosprávy a to v účtovej skupine 28 – Účty štátnych orgánov, orgánov územnej samosprávy a fondov.

Opatrenie NBS č. 7/2002 s účinnosťou od 1.1.2003 ustanovilo, že peňažnou pohľadávkou banky sa rozumie pohľadávka, ktorá vznikla pri výkone bankovej činnosti vrátane jej príslušenstva, s výnimkou splatného aj keď nezaplateného príslušenstva ak je dlžník v omeškaní s jeho splácaním viacej ako 90 dní a odvoláva sa na postupy účtovania podľa ktorých by sa takéto príslušenstvo nemalo vykazovať v súvahe. Avšak v postupoch účtovania až do 1. júla 2003 nebolo ustanovené ako je v tomto prípade z hľadiska účtovného potrebné postupovať. Vzniklo tu teda určité legislatívne vákuum a až opatrením MF SR č. 13 593/2003-92 s účinnosťou od 1.7.2003 sa do postupov účtovania doplnili príslušné ustanovenia a to:

- v § 4, ktorý pojednáva o časovom rozlišovaní nákladov a výnosov sa upresnilo, že náklady a výnosy sa účtujú vždy do obdobia, s ktorým časovo a vecne súvisia; to neplatí pri pohľadávkach z úrokov z úverov a úrokov z omeškania, ak je dlžník v omeškaní so splácaním viac ako 90 dní,
- účtovanie týchto pohľadávok bolo upravené v postupoch účtovania v § 42, v časti, ktorá pojednáva o účtovaní na účtoch účtovej triedy 9 - Podsúvahové účty, v účtovej skupine 99 – Usporiadacie a evidenčné účty, kde bol doplnený tento text: „Na evidenčných účtoch sa účtujú pohľadávky z úrokov z úverov a úrokov z omeškania, ak je dlžník v omeškaní so splácaním viac ako 90 dní v účtovných jednotkách, ktorými sú banky a pobočky zahraničných bánk“.

Takto novelizované postupy účtovania teda čiastočne zosúladiť opatrenie NBS s opatrením MF SR a teda pohľadávky z úrokov a z úrokov z omeškania z úverov, pri ktorých dlžník mešká so splácaním viac ako 90 dní sa neúčtujú na súvahových účtoch a nevykazujú v súvahe, ale zachytia sa len v rámci podsúvahových účtov. Podľa opatrenia NBS sa za peňažnú pohľadávkou považujú nielen pohľadávky z titulu poskytnutých úverov ale aj iné peňažné pohľadávky, ktoré vznikli pri výkone bankovej činnosti napr. z platieb zo záruk, akreditívov, faktoringu atď. o týchto však predmetné novelizované opatrenie MF SR, ktorým sa ustanovujú postupy účtovania nepojednáva.

MF SR vydalo na postup účtovania pohľadávok z úrokov z úverov a úrokov z omeškania, ak je dlžník v omeškaní so splácaním viac ako 90 dní metodický pokyn č. 14467/2003-92, podľa ktorého:

- ak klient neuhradí pohľadávkou z úrokov z úverov a pohľadávka je viac ako 90 dní po lehote splatnosti a banka bude ďalej úročiť klienta, účtuje **o ďalšom predpise úrokov** z poskytnutého úveru v **Podsúvahe**,
- **pohľadávkou** z úrokov z úveru **do 90 dní** po splatnosti, **o ktorej** banka **účtovala v súvahe** a vytvorila k nej opravnú položku, **bude viesť i ďalej v súvahe**.

ZÁVER

Opatrenie NBS nepovažuje príslušenstvo, ktoré je viac ako 90 dní po lehote splatnosti za peňažnú pohľadávku, tzn. že by sa nemalo vykazovať v súvahe a teda nemali by byť k nemu vytvorené opravné položky. Ak podľa metodického pokynu MF SR takéto príslušenstvo vrátane opravných položiek, ktoré boli k nemu vytvorené zostane zaúčtované na súvahových účtoch nie je to v súlade s ustanoveniami opatrenia NBS. Podľa nášho názoru by mali banky pohľadávku z úrokov z úveru, ktorá je viac ako 90 dní po splatnosti odpísať na ťarchu účtu Náklady na odpis pohľadávok voči klientom a ostatným dlžníkom súvzťažne v prospech príslušného účtu účtovej skupiny 24 – Štandardné úvery s výhradou, klasifikované úvery a ostatné pohľadávky voči klientom resp. účtovej skupiny 28 – Účty štátnych orgánov, orgánov územnej samosprávy a fondov v závislosti od subjektu dlžníka. Ak by dlžníkom bola banka účtovalo by sa na ťarchu účtu Náklady na odpis pohľadávok voči bankám súvzťažne s príslušným účtom účtovej skupiny 13 – Vklady, úvery a ostatné pohľadávky a záväzky. Súčasne je nevyhnutné zrušiť opravné položky, ktoré boli vytvorené k týmto pohľadávkam v prospech výnosového účtu Použitie opravných položiek súvzťažne s príslušným súvahovým účtom na ktorom boli vytvorené opravné položky zaúčtované a tieto pohľadávky ďalej viesť len v podsúvahovej evidencii. Ak banka aj naďalej úročí klienta, o predpise týchto úrokov a opravných položkách k nim, by sa malo účtovať na príslušných súvahových účtoch až do okamihu kedy omeškanie so splácaním nie je dlhšie ako 90 dní.

V poznámkach k účtovnej závierke by mali banky uviesť postup, aký zvolili pri účtovaní príslušenstva peňažných pohľadávok, pri ktorom je dlžník v omeškaní so splácaním viac ako 90 dní a tiež aký dopad má takýto spôsob účtovania a vykazovania na ich výsledok hospodárenia.

LITERATÚRA

1. Zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov
2. Opatrenie Národnej banky Slovenska č. 7/2002 o zatriedovaní majetku a záväzkov bánk a pobočiek zahraničných bánk, o úprave ich ocenenia, o tvorbe a rušení rezerv a s tým súvisiacich hláseniach v znení opatrenia Národnej banky Slovenska č. 1/2004
3. Opatrenie MF SR č. 20 359/2002-92, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre banky, pobočky zahraničných bánk, Národnú banku Slovenska, Fond ochrany vkladov, obchodníkov s cennými papiermi, pobočky zahraničných obchodníkov s cennými papiermi, Garančný fond investícií, správcovské spoločnosti, pobočky zahraničných správcovských spoločností a podielové fondy v znení opatrenia MF SR č. 13 593/2003-92 a opatrenia MF SR č. 504/2004-74
4. Metodický pokyn MF SR č. 14467/2003-92 na postup účtovania pohľadávok z úrokov z úverov a úrokov z omeškania, ak je dlžník v omeškaní so splácaním viac ako 90 dní

Ing. Oľga Kadlečíková, Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra účtovníctva, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava

Ing. Dagmar Boušková, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra účtovníctva, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava

Ing. Jarmila Krasňanská, Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra účtovníctva, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava

MEZE MANIPULACÍ VYPOVÍDACÍ SCHOPNOSTI ALTMANOVA MODELU

František Kalouda

ABSTRAKT

Příspěvek je věnován problematice mezi manipulovatelností vypovídací schopnosti Altmanova modelu. Navazuje na důkaz hypotézy, že novější varianta Altmanova modelu (varianta „s.r.o.”) je na případné manipulace vstupních dat (jmenovitě na manipulace proměnné EBIT) citlivá méně než původní Z-funkce (varianta „a.s.”). Ukazuje, že za předpokladu neexistence kriminálních aktivit v pokusech manipulovat vypovídací schopnost Z-funkce mají tyto pokusy relativně jasně definované meze.

KLÍČOVÁ SLOVA

Altmanův model, manipulace vypovídací schopnosti, „přirozené meze manipulovatelnosti”, „nulová hodnota” Z-funkce.

ÚVOD

Příspěvek je věnován problému manipulace vypovídací schopnosti Altmanova modelu (Z-funkce, Z skóre, atd.) v obou jeho známých variantách, které jsou v dalším textu označovány buď jako varianta „a.s.” a nebo jako varianta „s.r.o.”. Volba tématu vychází ze stále aktuálnosti použití tohoto bankrotního/bonitního modelu. Viz kupříkladu [BREALEY-MYERS (2000), str. 838] : “Ačkoliv aktualizované, zdokonalené (a tajné) verze Altmanova původního modelu Z-skóre jsou používány množstvím institucí, původní model je stále velmi aktivní a používáný.”

Vycházíme přitom z předpokladu, že nejméně v kontextu USA lze očekávat manipulaci hospodářského výsledku firmy na úrovni EBITu směrem ke zlepšování (techniky „window dressing“). Tento předpoklad rozšiřujeme o domácí variantu manipulací hospodářského výsledku, kdy proti praxi „window dressing“ je naopak reálně dosažitelný či dosažený zisk snižován. Důvody tohoto počínání nekomentujeme, jsou více méně jasné. Nicméně je třeba zdůraznit, že ani v těchto souvislostech neuvažujeme krajní možnosti manipulací hospodářského výsledku, čímž zachováváme meze pramene [BLAHA-JINDŘICHOVSKÁ (1994), str. 85]: „Diskuse se zatím omezovala na „normální“ ekonomické a finanční scénáře a nebrala v úvahu v podstatě konspirativní, tedy kriminální činnost v souvislosti s konkursním řízením a bankroty.”

Z takto definovaných mezí očekávaných či předpokládaných manipulací hospodářského výsledku pak budou odvozeny „přirozené meze manipulovatelnosti“ Z-funkce.

Tento příspěvek byl vytvořen za podpory projektu GAČR „Komparace vývoje finančních trhů v ČR a v zemích EU“, registrační grantové číslo projektu 402/02/1408.

CÍL A METODIKA

Základním cílem příspěvku je dokázat hypotézu, že možnosti manipulovatelnosti vypovídací schopnosti Z-funkce mají (za předpokladu splnění výše uvedených předpokladů) jisté, a to poměrně dobře definované meze.

V tomto úsilí navazujeme na výsledky práce [KALOUDA (2004)], kde jsou mimo jiné zásadní možnosti manipulací vypovídací schopnosti Altmanova modelu kvantifikovány.

Metodicky je příspěvek postaven na matematickém aparátu analýzy průběhu funkce. Na tomto faktu nemění nic ani skutečnost, že v daném případě jsou tyto aplikace relativně jednoduché.

VÝSLEDKY

Pro potřeby tohoto příspěvku uvažujeme podle pramene [BRIGHAM– GAPENSKI (1993), str. 1012] jako výchozí tvar Z-funkce její podobu (1)

$$Z = 0,012 X_1 + 0,014 X_2 + 0,033 X_3 + 0,006 X_4 + 0,999 X_5 \quad (1)$$

kde

$$X_1 = \text{NWC} / \Sigma A$$

$$X_2 = \text{retained earnings} / \Sigma A,$$

což podle pramene [ČERNÁ, A., a kol. (1997), str. 88] v kontextu ČR nabývá podoby

$$X_2 = \text{hospodářské výsledky a fondy ze zisku} / \Sigma A$$

a dále

$$X_3 = \text{EBIT} / \Sigma A$$

$$X_4 = \text{tržní hodnota common and preferred stock} / \text{účetní hodnota dluhu}$$

$$X_5 = \text{tržby} / \Sigma A,$$

příčemž pro určení výsledného tvaru základní Z-funkce uvažujeme i modifikaci podle pramene [SEDLÁČEK (2001), str. 129] do podoby (2).

$$Z_j = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1,0 \cdot X_5 \quad (2)$$

Význam použitých zkratk odpovídá uvedenému standardu.

Tuto podobu Z-funkce budeme označovat jako „variantu a.s.“.

Jako druhou variantu Z-funkce bereme v úvahu rovnici (3), což je „Altmanův model z roku 1968 revidovaný jeho autorem v roce 1983. Hodnota kritéria Z se počítá pro *i*-tý podnik podle novějšího Altmanova modelu jako lineární funkce

$$Z_j = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,998 \cdot X_5, \quad (3)$$

(upraveno dle [KOVANICOVÁ –KOVANIC (1995) str. 462]).

Zde je poměrový ukazatel X_4 definován odlišně proti “variantě a.s.” a nabývá podle pramene [SEDLÁČEK (2001), str. 129] podoby

$$X_4 = \text{základní kapitál} / \text{celkové dluhy}.$$

Zbytek ukazatelů je definován stejně jako v případě “varianty a.s.”.

Tento tvar Altmanova modelu budeme zde označovat zkráceně jako “variantu s.r.o.”.

Pramen [KALOUDA (2004)] dokazuje, že pro citlivost obou variant Z-funkce lze cestou první derivace obou rovnic (2) a (3) odvodit výrazy (4) respektive (5),

$$d Z_j / d EBIT = 3,3 / \Sigma A \quad (4)$$

což je citlivost původní varianty Z-funkce („varianty a.s.“) na proměnné EBIT, případně

$$d Z_j / d EBIT = 3,107 / \Sigma A \quad (5)$$

čímž je definována i závislost „varianty s.r.o.“ na případných manipulacích EBITu.

Vyjdeme-li z výrazů (4), respektive (5) je zřejmé, že druhá varianta Z-funkce je ve srovnání s variantou první na manipulaci EBITu méně citlivá. Důkaz tohoto faktu tedy pramen [KALOUDA (2004)] předložil. Ať byly skutečné motivy Altmanova týmu pro formulaci druhé varianty Altmanova modelu jakékoliv, je zřejmé že je tato „varianta s.r.o.“ méně citlivá na manipulaci hospodářského výsledku před zdaněním a úroky (provozní hospodářský výsledek, EBIT).

Jinou otázkou zůstává, zda mají **manipulace EBITu** nějaká **omezení**. Absolutní citlivost Z-funkce na manipulaci zisku je sice dána její první (parciální) derivací podle EBITu, ale to není jediný faktor, který rozhoduje o faktickém dopadu případných manipulací EBITu do hodnoty Z-funkce v případě konkrétní firmy. Za jistých předpokladů můžeme totiž očekávat, že bez ohledu na možné manipulace EBITu je výsledná hodnota Z-funkce na těchto manipulacích prakticky nezávislá.

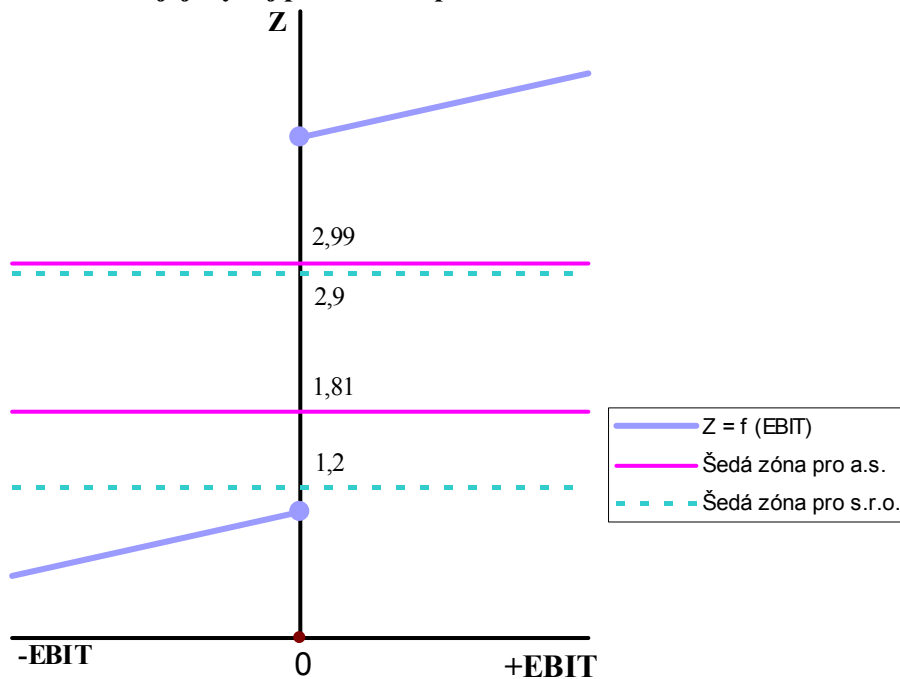
V těchto souvislostech budeme v dalším usilovat o vymezení situací, kdy jsou manipulace nesmyslné a tudíž i nepravděpodobné. Hodnota Z-funkce by pak byla nezpochybnitelná.

Definujme zde pojem „**nulový zbytek**“ Z-funkce jako takovou její hodnotu, která odpovídá nulové hodnotě hospodářského výsledku.

Zachováme-li předpoklad o absenci manipulačních aktivit kriminální povahy, je v současných podmínkách ČR nejčastější případ takových manipulací, kdy hospodářský výsledek je optimalizován (více či méně) na hodnotu „kladné nuly“. V obrázku 1 je to situace, kdy se hodnota EBITu bude pohybovat na průsečíku os, případně těsně vpravo od něj. V této situaci je hodnota Z-funkce dána de facto jejím „nulovým zbytkem“. Pokud dosahuje tento „nulový zbytek“ sám o sobě dostatečně vysokých hodnot (viz obrázek 1), nemohou případné manipulace EBITu hodnocení podniku Z-funkcí nijak negativně ovlivnit. Případný vývoj funkční závislosti $Z = f(\text{EBIT})$ je symbolicky vyznačen doprava stoupajícími liniemi grafu v obrázku 1.

V případě nepříznivých, extrémně nízkých hodnot Z-funkce pak nemůže ani teoreticky možné snížení hodnoty EBITu situaci zhoršit – hodnotící výrok Z-funkce již nemůže být horší. V grafu na obrázku 1 je tato situace znázorněna doleva klesající větví grafu.

Obrázek č. 1 - Krajní hodnoty "nulového zbytku" Z-funkce a její vývoj při růstu či poklesu EBITu



V obou právě popsaných krajních případech finanční situace hodnoceného podniku zřejmě **nemají** případné další **manipulace EBITu smysl**. Pokud by k nim nicméně došlo, **jejich dopad na vypovídací schopnost Z-funkce je nulový** – Altmanův model identifikuje jasně dobrou či beznadějně špatnou situaci daného podniku jednoznačně.

Pro takto definovaná omezení v manipulovatelnosti výstupů z Altmanova modelu se nabízí označení „**přirozené meze manipulovatelnosti**“. V souvislosti s dále navrhovanou modifikací standardního postupu aplikace Z-funkce je však třeba připomenout, že tyto „**přirozené meze manipulovatelnosti**“ nejsou obecným řešením problému manipulovatelnosti výsledků hodnocení podniku aplikací Z-funkce vůbec. Zvláště v souvislosti s šedou zónou (viz Diskuse) zbývá dostatečně inspirující oblast pro další objektivizaci výstupů z Altmanova modelu.

Samozřejmě se ukazuje zcela **nepominutelná funkce „nulového zbytku“ Z-funkce**. Ten se z hlediska metodiky aplikací stává jejich velmi vhodným (či dokonce nezbytným) **prvním krokem**. Identifikuje totiž obě možné krajnosti finanční posice hodnoceného podniku.

DISKUSE

K podrobnějšímu rozboru se nabízí především další využití zjištěné kvantifikace parametrické citlivosti na manipulaci vypovídací schopnosti Z-fce v podmínkách konkrétních podniků.

Ukazuje se rovněž, že pro průběh funkční závislosti $Z = f(\text{EBIT})$ je rozhodující i „**nulový zbytek**“ výrazu pro Z-funkci. Ten totiž definuje výkonnost firmy bez uvážení vlivu EBITu a

tedy i bez dopadu jeho případných manipulací libovolným směrem. Může tedy významným způsobem determinovat i způsob překročení šedé zóny.

V této souvislosti by bylo zajímavé ukázat v konkrétních aplikacích Z-funkce na firemní data i vliv citlivosti Z-funkce na manipulaci EBITu na překonání daného pásma neurčitosti jednotlivých variant Z-funkce.

Za podrobnější rozbor samozřejmě rovněž stojí **míra odlišnosti domácích podmínek od podmínek v teritoriu vzniku Z-funkce**. V zásadě je nepochybné, že se **podmínky u nás dříve či později (a více či méně) musí přiblížit standardu tržní ekonomiky amerického typu**. Pak teprve se ovšem diskuse o neadekvátnosti domácích podmínek předpokladům Altmanova modelu stane zajímavou.

ZÁVĚR

Výsledky příspěvku ukazují v zásadě jednoznačně, že hypotéza formulovaná v úvodních odstavcích se potvrzuje. **Může existovat taková kombinace vstupních údajů (charakterizujících finanční posici podniku), kdy manipulace zisku nemá smysl a vypovídací schopnost Z-funkce těmito manipulacemi nemůže být ovlivněna.**

Předmětem dalšího řešení by měl být „nulový zbytek“ Z-funkce. Ten definuje schopnost analyzovaného podniku vyhovět či nevyhovět zásadním požadavkům Z-funkce. Jde o jeho schopnost i v podmínkách nulového hospodářského výsledku zařadit hodnocený podnik do bezproblémové či beznadějné situace.

Specielně zajímavým problémem se v této souvislosti ukazuje vliv „nulového zbytku“ Z-funkce na překonání pásma neurčitosti. Pásmo neurčitosti je vynikající (a v oboru analytických metod i ojedinělý) příklad sebereflexe dané analytické metody. Může však být chápáno i jako obecně slabé místo z pohledu vypovídací schopnosti Altmanova modelu. Pokud by se vliv šedé zóny podařil, byť i dílčím způsobem, eliminovat, přispělo by to nepochybně k přesvědčivosti Z-funkce, jako reprezentanta jisté filosofie bonitních / bankrotních modelů.

LITERATURA

- ALTMAN, E.I.: A Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question. Journal of Banking and Finance, September 1984, 1067-1089.
- ALTMAN, E.I.: Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. In: následující pramen
- ALTMAN, E.I.: Corporate Financial Distress. New York, John Wiley 1983
- BLAHA, Z. S. – JINDŘICHOVSKÁ, I.: Jak posoudit finanční zdraví firmy. Finanční analýza pro investory, bankéře, brokery, manažery, podnikatele i drobné akcionáře. MANAGEMENT PRESS, Praha 1994
ISBN 80 – 85603 – 62 – 4
- BREALEY, R.A. – MYERS, S.C.: Teorie a praxe firemních financí. Praha, Computer Press, 2000.
ISBN 80 – 7226 – 189 – 4
- BRIGHAM, E.F. – GAPENSKI, L. C.: Intermediate Financial Management, 4th ed. Dryden Press, 1993.
- ČERNÁ, A., DOSTÁL, J., SŮVOVÁ, H., ŠPAČEK, E., HUBÁLEK, K.: Finanční analýza, 1. vyd. Praha; Bankovní institut, a. s., 1997. 293 stran.
- DUFALA, V.: Tendencie zmien zdrojov financovania podnikov v Eurozóne a na

- Slovensku. TSF Gazdasági Foiskolaikar, Békéscaba, Ročník VII, č. 7, 2003, ISSN1454-9921
- KALOUDA, F.: Varianty Altmanova modelu a manipulace jeho vypovídací schopnosti. Sborník referátů mezinárodní vědecké konference „Management, Economics and Business Development in the New European Conditions“. Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, Institute of Applied Disciplines, Brno – Rozdrojovice, 28-29 May, 2004. ISBN 80-214-2661-6
- KOVANICOVÁ, D. – KOVANIC. P.: Poklady skryté v účetnictví. Díl II. Finanční analýza účetních výkazů. II. aktualizované vydání. POLYNOM, Praha 1995 ISBN 80 – 85967 – 07 – 3
- MEDVEĎ, J.: Formy prejavu tieňovej ekonomiky (vybrané problémy), Economics For Civil Servants, Fakulta financií UMB Banská Bystrica. 2001, st. 45
- SEDLÁČEK, J.: Účetní data v rukou manažera. Finanční analýza v řízení firmy. 2. doplněné vydání. Computer Press, Praha 2001 ISBN 80 – 7226 – 562 – 8
- SŮVOVÁ, H. a kol.: Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači. 1. vyd. Praha, Bankovní institut, a. s., 1999. 622 stran. ISBN 80-7265-027-0
- ŠKRÁŠEK, J.: Základy vyšší matematiky. Naše vojsko, Praha 1966
- WEETMAN, P.: Financial & Management Accounting. 2nd ed., Prentice Hall, Edinburg 2003 ISBN 0 – 273 – 65788 – 7

Ing. František KALOUDA, CSc., M.B.A.
Head of Department of Finance, Masaryk University Brno, Faculty of Economics and Administration, Lipová 41a, 602 00 Brno, Czech Republic.
Tel.: +420 543 523 253, Fax: +420 543 523 253, E-mail: kalouda@econ.muni.cz

DEVIZOVÁ EXPOZICE ZBOŽÍ A SLUŽEB Z ČR

EXCHANGE RATE EXPOSURE OF GOODS AND SERVICES FROM CZECH REPUBLIC

Svatopluk Kapounek

ANOTACE

Devizová expozice, citlivost aktiv a pasiv na neočekávané změny devizového kurzu, přímo souvisí s výší devizového rizika, které české subjekty podstupují na mezinárodním trhu, přičemž odbourání tohoto rizika je jedním z hlavních motivů vstupu České republiky do měnové unie. Článek zakládající se na reálných datech exportu České republiky posledních let se zabývá otázkou devizového rizika národního hospodářství jako celku i jednotlivých odvětví.

KLÍČOVÁ SLOVA

devizová expozice, devizový kurz, devizové riziko.

ANNOTATION

Exposure of foreign currency, sensitivity of real assets and liabilities value depending on unexpected change of exchange rate is connected with foreign-exchange risk. Czech companies run this risk on the international market. Reduce the foreign-exchange risk is one of the most rational motive for monetary union integration. This article is based on live data of Czech export in the last years and leads with the foreign-exchange risk for national economy overall and each sector.

KEYWORDS

exposure of exchange rate, exchange rate, foreign-exchange risk.

ÚVOD

Devizové riziko je chápáno jako neschopnost odhadu vývoje devizového kurzu po delší dobu s vysokou pravděpodobností. Exportéři, firmy pohybující se na mezinárodním trhu chápou devizové riziko jako variabilitu devizového kurzu ve vztahu k aktivům. Přesněji jako variabilitu hodnoty aktiv a pasiv v důsledku neočekávaných změn devizového kurzu.

S rozvojem, integrací a liberalizací finančních trhů a samotných kapitálových trhů rostou nezadržitelně rizika s tímto pohybem související. Nejinak je tomu i u rizika devizového, které je často označováno za hlavní motiv vstupu ČR do měnové unie.

CÍL

Cílem článku je obhájit či vyvrátit významný vliv devizového kurzu na export ČR a označení devizového rizika za hlavní příčinu omezení exportuschopnosti. Odpověď na tuto otázku ovlivňuje pozici českých firem na mezinárodních trzích, jejich přístup k řízení devizového rizika a stanovení priorit.

Příspěvek nejdříve za pomoci závislosti změny reálných hodnot aktiv a pasiv na neočekávané změny devizového kurzu statisticky odvozuje devizovou expozici a devizové riziko. Základní teoretické pojetí pokračuje geometrickým odvozením za pomoci regresní přímky (Durčáková, Mandel 2000 a Lacina 2001). Součástí je popis dat, která jsou použita

pro vlastní analýzu. V další části jsou uvedeny výsledky formou tabulek, grafů a slovního komentáře. V části diskuse a závěr jsou výsledky konfrontovány s problematikou falešné kauzality, dalších vlivů působících na změnu hodnoty exportu zboží a služeb.

METODIKA

Oblast spekulantů na kapitálových trzích chápe devizové riziko nejen jako možnost ztráty ale především jako možnost zisku. Pro exportující firmy není riziko chápáno jako spekulativní, ale pouze ve formě čistého rizika, tedy z pohledu jeho negativního působení jako důsledek nepředvídaného vývoje devizových kurzů.

Systematickou citlivost reálných²⁶ hodnot aktiv a pasiv vyjádřených v domácí měně na neočekávané změny devizového kurzu definuje devizová expozice (Adler a Dumas, 1984). Odvození definice vyplývá z geometrického vyjádření regresní přímky

$$\Delta V = \beta_0 + \beta_1 \Delta S^u + \varepsilon_i$$

kde celková změna hodnot aktiv a pasiv (ΔV) vyplývá z regresních koeficientů, β_0 je v tomto případě konstantou a β_1 směrnici regresní přímky popisující systematický vztah mezi ΔV a ΔS^u . Z tohoto vztahu mezi celkovým rizikem a neočekávanou změnou devizového kurzu lze vyvodit přímou závislost, kterou udává sklon regresní přímky, devizová expozice (Lacina, 2001).

Neočekávané změny devizového kurzu v analýze odvozujeme pomocí forwardových (ΔFR)²⁷ a spotových (ΔSR) kurzů. Díky své pevné svázanosti s Evropskou unií a eurem analýza předpokládá existenci pouze této měny.²⁸ Čisté devizové riziko, změna hodnot aktiv a pasiv je pak reakcí, která zahrnuje pouze změny, v důsledku pohybů kurzů větších či menších než bylo očekáváno. Postup ilustruje následující vztah:

$$\begin{aligned}\Delta S^u &= \Delta S - \Delta S^e \\ \Delta S^u &= \Delta SR - \Delta FR \\ \% \Delta S^u &= \frac{\Delta SR - \Delta FR}{FR} \times 100\end{aligned}$$

Náhodná chyba ε_i označuje regresní chybu, reziduum. V praxi zahrnuje ostatní, tedy nekurzové vlivy na změnu hodnot aktiv a pasiv. Zde je velice složité, často i nemožné eliminovat vliv ostatních, vzájemně působících faktorů. Vyjma neočekávaných změn devizového kurzu ovlivňuje export zboží a služeb především pohyb cen zahraničního obchodu, slabá zahraniční poptávka, vývoz produkce z nových výrobních kapacit a zušlechťovací styk.

$$\Delta V' = \beta_0 + \beta_1 \Delta S^u$$

²⁶ reálná hodnota vyjádřená v domácí měně předpokládá hodnotu aktiv a pasiv vyjádřenou v domácí měně a upravenou o hodnotu inflace;

²⁷ forwardové kurzy jsou aritmetické průměry kotací bid a offer, které ČNB denně přebírá od informační agentur.

Odpovídají tomu, jak se jednotlivé měny, respektive jejich forwardové body obchodovaly na devizovém trhu v 11 hodin místního času, zdroj: <http://www.cnb.cz> je k dispozici od 1.5.2001, proto je další analýza využívající 6M FR podložena pouze daty v letech 2002 a 2003;

²⁸ výpočet devizové expozice pro všechny měny, ve kterých je export realizován, je nereálný;

V první řadě jsou proto data²⁹ očištěna od vlivu inflace a dále uváděna ve stálých cenách roku 2000. Vzhledem k silné vazbě české ekonomiky na hospodářskou unii se v letech 2002 a 2003 výrazně projevil pokles poptávky, zejména u vývozu do SRN, Itálie, Rakouska a Belgie. Diferencovaně, nárůstem se projevil zejména vývoz do Nizozemska, Francie, Velké Británie, Španělska a Švédska. Nízkou poptávkou na západoevropských trzích byl zasažen nejvíce vývoz silničních vozidel. Celková hodnota exportu je proto dále očištěna o hodnoty exportu vozidel, lokomotiv a dalších dopravních prostředků včetně letadel, námořních a říčních plavidel. Jiné nežli kurzové vlivy jsou patrné také u položky reaktory, kotle, přístroje a nástroje mechanické, kde je postupováno stejným způsobem.

Devizové riziko $\Delta V'$ je možné vyjádřit pomocí charakteristiky variability. Je závislé na výši devizové expozice a variabilitě neočekávaných změn devizového kurzu.

$$\text{var}(\Delta V') = \beta_1^2 \text{var}(\Delta S^u)$$

Analýza variability kurzu vychází z reálného efektivního devizového kurzu koruny v cenách průmyslových výrobců³⁰. Praktický výpočet byl proto proveden pomocí kurzů Kč/EUR devizového trhu, upravených převrácenou hodnotou indexu REER s následným využitím forwardových kurzů s dobou splatnosti 6 měsíců.

VÝSLEDKY

Z charakteristik variability bylo z důvodu vzájemné srovnatelnosti hodnot využito variační koeficient³¹. Již při prvním vyhodnocení hodnot devizové expozice v tab.1 je zřetelná přímo úměrná závislost mezi variabilitou neočekávaných změn devizového kurzu a variabilitou změn hodnot exportu, tedy devizovým rizikem.

Tab.1: devizová expozice

Období	$\beta_1 [\%] = \Delta V' / \Delta S$	$\beta_1 [\%] = \Delta V' / \Delta S^u$
I.2002	0,172542036	0,085220597
II.2002	0,421185999	0,510094367
III.2002	0,894515675	0,646861322
IV.2002	0,397811001	0,823832023
I.2003	0,285540673	0,183934249
II.2003	0,082478387	0,179568046
III.2003	5,707912353	0,925920598
IV.2003	1,061146577	0,51520996

Vztah devizového rizika a neočekávaných změn devizového kurzu využívá regresní analýzy. Lineární funkce byla odvozena na základě zjednodušeného vztahu:

²⁹ data jsou převzata ze standardní klasifikace Generálního ředitelství cel. Jako deflátor byl použit oficiální index vývozních cen uváděný Českým statistickým úřadem, zdroj: <http://www.czso.cz>

³⁰ zdroj: ČNB, <http://cnb.cz>, Česká národní banka používá při výpočtu REER koruny váženého geometrického průměru poměru indexu nominálního kurzu a cenového diferenciálu, vahami je obrát zahraničního obchodu

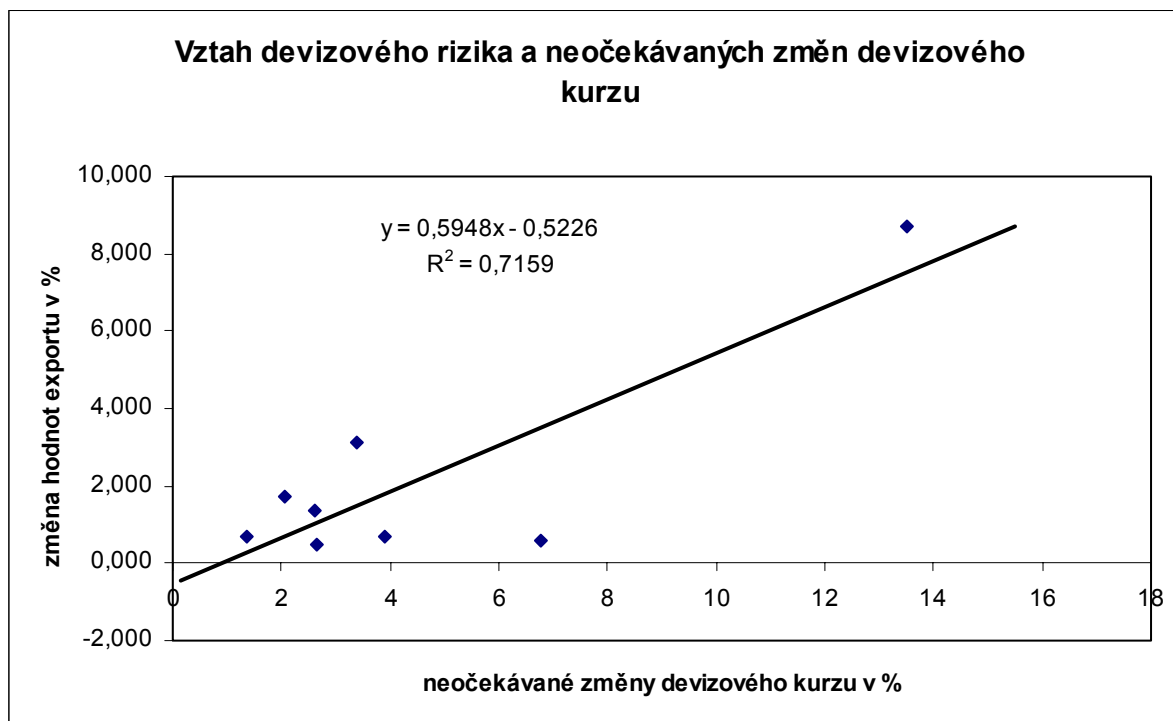
v roce 2000, tedy $REER = 100 \prod_{i=1}^n \left(\frac{S_{it}^*}{P_{it}^*} \right)^{w_i}$; kde S_{it}^* je bazický index tuzemské měny k měně i-tého

obchodního partnera v období t, P_{it}^* poměr bazického cenového indexu i-tého obchodního partnera

k bazickému cenovému indexu ČR v období t a w_i^* normalizované váhy;

³¹ byl použit čtvrtletní variační koeficient definovaný jako směrodatná odchylka dělená aritmetickým průměrem (Minařík, 1997).

$$\Delta V' = \beta_1 \Delta S''$$



Obr. 1: vztah devizového rizika a neočekávaných změn devizového kurzu

DISKUSE

Zahraniční obchod byl v roce 2002 a 2003 ovlivněn řadou faktorů, mezi něž nepatří jen kurz CZK vůči EURu, ale také ostatním měnám. Negativní vliv měl především zušlechťovací styk.³² I přes snahu očistit celkové riziko dochází k projevu falešné kauzality (Mandel a Durčáková, 2000), k záměně cenového a přepočítacího efektu za třetí faktor. Tato falešná kauzalita má nejednoznačný vliv a výsledek analýzy tak zpochybňuje.

ZÁVĚR

Index korelace měřící podíl neočekávaných změn devizového kurzu na celkovém riziku vykazuje hodnotu 0,7159. Prostřednictvím indexu determinace zjišťujeme, že pomocí neočekávaných změn devizového kurzu se podařilo vysvětlit 84,61% celkového rizika. 15,39% připadá na ostatní zmíněné faktory mající vliv na export ČR. Přímou závislost devizového rizika na neočekávané změny devizového kurzu lze proto hodnotit za velice významnou.

Samotná citlivost reálných hodnot aktiv a pasiv na neočekávané změny devizového kurzu, tedy devizová expozice má hodnotu 0,5948. Pro management firem je tato informace důležitá nejen pro stanovení priorit při řízení všech rizik v podniku, ale také nástrojem pro využití

³² Český statistický úřad ve svých analýzách zmiňuje mezi pozitivními a negativními faktory ovlivňujícími zahraniční obchod zejména ceny zahraničního obchodu, kurz CZK/EUR a CZK/USD, slabou zahraniční poptávku, příliv přímých zahraničních investic, vývoz produkce z nových výrobních kapacit, růst spotřebitelské poptávky a zušlechťovací styk. Zdroj: <http://www.czso.cz>.

interních marketingových, výrobních či jiných technik řízení devizového rizika (Lacina 2001).

LITERATURA

1. Durčáková, J – Mandel, M: Mezinárodní finance, Management Press, Praha 2000;
2. Friberg, R: Exchange rates and the firm, Macmillan Press Ltd, 1999 London;
3. Lacina, L: Mezinárodní finance, MZLU v Brně, 2001;
4. Minařík B: Statistika I., MZLU v Brně, 1997;

Ing. Svatopluk Kapounek

Veslařská 250, 637 00 Brno

tel: +420-543236350, fax: +420-543235191, e-mail: kapounek@parkhotel.cz

SEKURITIZACE AKTIV JAKO FORMA FINANČNÍ INOVACE A JEJÍ EFEKTY V BANKOVNICTVÍ

SECURITIZATION OF ASSETS AS A FORM OF FINANCIAL INNOVATION AND ITS EFFECTS IN THE BANKING SECTOR

Vlasta Kašparovská

ANOTACE

Příspěvek je zaměřen do oblasti finančních inovací. Jeho konkrétním obsahem je analýza procesu sekuritizace bankovních aktiv. Z metodického hlediska zkoumá sekuritizaci aktiv ve vnějších vazbách, tedy v kontextu vývoje bankovního a finančního systému. Druhou rovinou zkoumání je sekuritizační proces jako nezávislá kategorie, s jeho nutnými podmínkami. Výsledkem analýzy je určení efektů sekuritizačního procesu pro zúčastněné banky a diskuse o podmínkách pro realizaci sekuritizačního procesu v bankovním systému ČR.

KLÍČOVÁ SLOVA

finanční inovace, sekuritizace bankovních aktiv, efekty sekuritizace.

ANNOTATION

This paper is focused on the field of the financial innovations. It analyses the process of securitization of the banking assets. From methodological view it firstly deals with asset securitization in context of development banking and financial system. Secondly securitization process as independent category is examined. In conclusion there are discussed possible effects of securitization process on banks. Fundamental condition for realization of the process of the securitization in the banking sector of the Czech republic are discussed.

KEY WORDS

financial innovations, securitization of the banking assets, effects of securitization

ÚVOD

Termín sekuritizace se stal používaným termínem i na českém finančním trhu. Obecně sekuritizace znamená tvorbu cenných papírů, které ztělesňují věřitelská či majetková práva jejich vlastníků. I přes toto obecně jednotné definování lze říci, že termín *sekuritizace* může vyjadřovat jednak *vývojový trend* a jednak *typ finanční inovace*.

Sekuritizace jako vývojový trend na finančních trzích znamená zvyšování podílu finančních prostředků alokovaných do cenných papírů na úkor alokace prostřednictvím bankovních úvěrů. Jde tedy o proces vzniku a prodeje obchodovatelných cenných papírů jako efektivnější formy alokace na finančních trzích.

Od tohoto procesu je třeba odlišit *sekuritizaci bilančních aktiv jako typ finanční inovace*. Podstatou je shromažďování tržně neobchodovatelných homogenních finančních aktiv (např. hypotečních úvěrových pohledávek, pohledávek z úvěrových karet, aj.) a jejich převedení do podoby cenných papírů, jež jsou prodávány finančním investorům. Jaká je základní odlišnost v postavení bank při realizaci uvedených procesů? V prvním případě je primárním cílem emitenta, jako původce finančních aktiv, získání finančních zdrojů formou vzniku a prodeje cenných papírů. Tento proces generuje přímý vztah dlužníka a věřitele, tedy role bank jako finančních zprostředkovatelů je eliminována. Ve druhém případě je primárním krokem vznik

neobchodovatelných pohledávek (úvěrů) a teprve na jejich základě emise cenných papírů speciálně k tomuto účelu založeným subjektem. Role banky jako původce úvěrů je v tomto procesu nezastupitelná, nutná.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je dedukovat na základě provedené procesní analýzy efekty sekuritizace bankovních aktiv pro obchodní banky a následně diskutovat některé nutné předpoklady sekuritizačního procesu v českém bankovním systému.

Při ekonomické analýze sekuritizace je možné z metodického hlediska zvolit dvě roviny zkoumání. Uplatnění prvního přístupu znamená analyzovat sekuritizaci ve vazbách k vnějšímu prostředí, tedy v kontextu vývoje v bankovním a finančním systému. Druhá rovina znamená zkoumat sekuritizaci bankovních aktiv jako nezávislou kategorii, jako proces sám o sobě, s jeho nutnými podmínkami a efekty pro jeho účastníky. Vzhledem k tomu, že při koncipování příspěvku je využito obou metodických postupů, jsou k dosažení definovaného cíle formulovány následující kroky:

- popsat sekuritizaci aktiv v širším kontextu inovací ve finančním systému,
- analyzovat strukturu sekuritizační transakce a uvést předpoklady její efektivní realizace,
- analyzovat efekty sekuritizace pro obchodní banky,
- analyzovat některé problémy spojené s případnou realizací sekuritizace v českém bankovníctví.

Jako výchozí materiál pro zpracování příspěvku byly využity teoretické statě a články k problémům sekuritizace uvedené v použité literatuře.

ANALÝZA A VÝSLEDKY SEKURITIZACE AKTIV JAKO FINANČNÍ INOVACE

Ekonomická analýza, která má za cíl vysvětlit finanční inovace, by se měla zaměřit na motivy, které vedou ke vzniku finančních inovací. Jak tedy chápat finanční inovace a co je motivací pro finanční inovace?

V obecné rovině zkoumání lze finanční inovaci chápat jako změnu, ať již produktovou či technologickou, která ovlivní spotřebitele a investory na finančních trzích a umožní stimulovat zisk finanční instituce. Zisk, resp. jeho udržení či zvýšení, je tedy *obecným motivem* vzniku finančních inovací. Zisk je ovšem obecnou motivací jakékoliv tržně orientované činnosti a nedává tak zcela uspokojivou odpověď na motivy finančních inovací. Otázkou zůstává, jaké *konkrétní faktory* mohou ovlivnit ziskovost finančních zprostředkovatelů a působí tak na vznik finančních inovací. Konkrétní motivy lze rozdělit do několika skupin.

Někteří autoři řadí mezi motivy vzniku finančních inovací existující *regulaci finančních a zvláště bankovních trhů*. (Silber 1975, Kanés 1981). Například Silber uvádí, že vznik finanční inovace je forma, resp. změna, která vede ke snižování nákladů vzniklých vlivem vnější regulace. Označuje ji jako inovaci motivovanou omezením. Od ní odlišuje inovaci vyvolanou vnitřními nepříznivými faktory ve firmě. Obdobné důvody uvádí Kanés, který inovaci chápe jako výsledek rozdílných zájmů regulátorů a firem na finančních trzích. Zavádění inovací definuje jako proces cyklický, tedy finanční inovace je reakcí na regulaci a regulace je reakcí na finanční inovace. Mishkin (1997) poukazuje i na to, že finanční inovace nelze spojovat jen s regulací negativního typu, ale i s regulací pozitivní, tj. regulací, v níž stát formou podpůrných opatření má zájem na rozvoji určitého finančního produktu, technologie či segmentu trhu. Tuto tezi dokumentuje na příkladě vládní podpory rozvoje trhu sekuritizovaných hypoték v USA v 70. letech minulého století. Stejného názoru je i Rose (1994), který dokonce považuje pozitivní regulaci státu za prioritní faktor při tvorbě

sekundárního hypotečního trhu v USA a tím i pro rozvoj sekuritizace, neboť právě ta je základní technologií umožňující vznik sekundárního trhu.

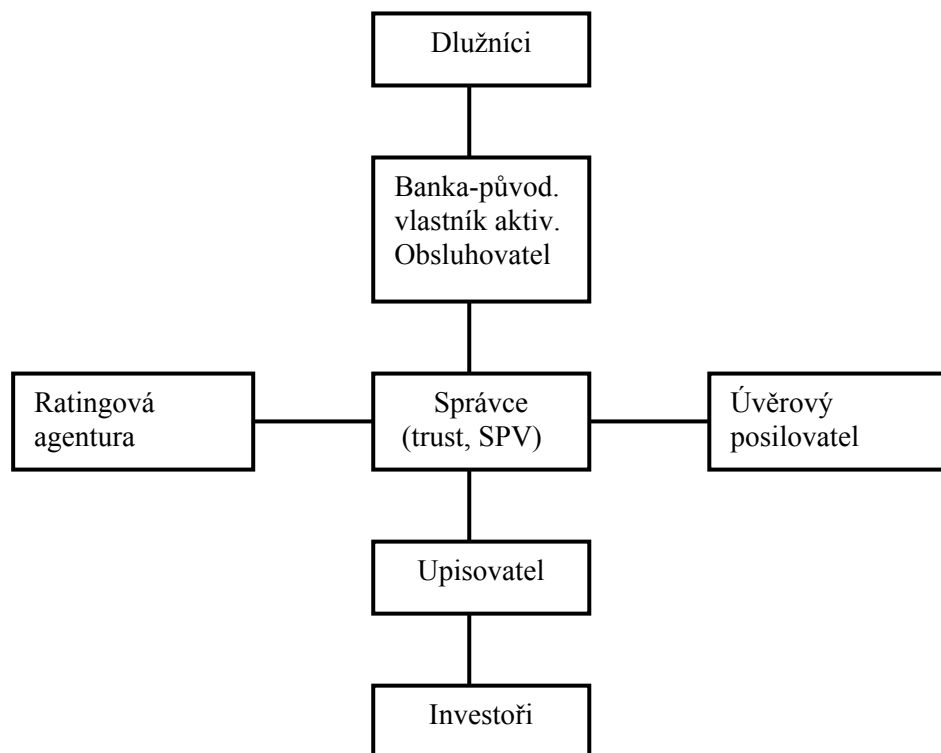
Regulace, ať již negativního či pozitivního typu není jediným motivem vzniku finančních inovací. Je tak možné uvést autory, kteří akcentují *motiv minimalizace rizika*, jako zásadní pro vznik finančních inovací. K nim patří Mishkin (1997). Svoji analýzu motivu rizika podporuje dokumentováním vývoje úrokových sazeb na finančních trzích USA. Finanční trhy se v průběhu 70. a 80. let 20. století staly trhy s vysokou volatilitou úrokových sazeb. Důsledkem rizikovějšího tržního prostředí bylo vytvoření trhů futures a opčních trhů, a také bankovních produktů s pohyblivou úrokovou sazbou.

Třetí skupinou motivů pro vznik finančních inovací jsou *změny v oblasti technologií* na finančních trzích a *změny ve spotřebitelském chování*, např. Bryan (1996) a Mishkin (1997). Autoři poukazují na skutečnost, že právě využití výpočetní techniky snížilo podstatně provozní náklady finančních zprostředkovatelů a stalo se základem pro inovace typu bankovních úvěrových karet či sekuritizace. Rozvoj bankovních úvěrových karet modifikoval spotřebitelské chování, rozšířilo se podstatně dluhové financování spotřeby. V bankovních portfoliích rostl počet relativně malých úvěrů spotřebitelům. Elektronické zpracování dokladů o poskytnutých půjčkách podstatně zrychlilo a zefektivnilo proces zpracování a umožnilo slučovat úvěry o nízkém objemu do portfolií se shodnými charakteristikami, prodávat je a platby z těchto úvěrů postupovat investorům. To vytvořilo základ pro sekuritizaci aktiv.

I z krátkého přehledu je zřejmé, že existuje několik motivů pro vznik finančních inovací. Každý z těchto motivů má svou váhu a nelze jej proto ze spektra vyloučit. Analýza motivů současně odpovídá na otázku proč finanční inovace a tedy i sekuritizace bankovních aktiv přicházejí výrazně na scénu teprve v několika posledních desetiletích.

STRUKTURA SEKURITIZAČNÍ TRANSAKCE A PŘEDPOKLADY JEJÍ EFEKTIVNÍ REALIZACE

Struktura sekuritizace vyjadřuje role jednotlivých účastníků transakce a toky finančních aktiv mezi nimi. Schéma na obr.1 uvádí posloupnost účastníků k vytvoření sekuritizované emise.



Obr.1 Schéma sekuritizační transakce

Ze schématu je zřejmé, že proces zahrnuje šest klíčových částí.

1. *Vznik původních úvěrových pohledávek.* Jde o uplatnění tradiční role bank jako finančních zprostředkovatelů. Banky nakoupené zdroje transformují do podoby úvěrových aktiv při dodržování základních principů a pravidel bankovního podnikání.
2. *Shromáždování úvěrových pohledávek.* Z úvěrových pohledávek vytváří banka „balíky“ s homogenními charakteristikami. Výběr pohledávek k sekuritizaci podléhá hodnotícím kritériím banky. Prioritně jsou zařazeny pohledávky, které vykazují předpověditelné cash flow a historicky nízké ztráty.
3. *Prodej sloučených pohledávek správci (trustu, SPV).* Banka touto transakcí získává finanční likviditu³³. Správce je právním subjektem vytvořeným pouze pro specifický a omezený účel. Spravuje sekuritizovaná aktiva a emituje na ně cenné papíry. Správce nemá právo zabývat se jinými aktivitami, než těmi, které jsou určeny v zakládajících dokumentech. Jakmile je společnost vytvořena, působí jako nezávislý subjekt. Tedy v momentě, kdy jsou aktiva převedena na správce, jsou „právně izolována“ od původního vlastníka. Kromě správy podkladových aktiv má tedy správce i další podstatný význam. Odděluje investory od rizika úpadku banky nebo od jiné nepříznivé události mající vliv na finanční závazky banky.
4. *Úvěrové posílení.* Posilovatelé vystupují jako garanti úvěrové kvality správcem emitovaných cenných papírů. Úvěrové posílení se týká zpravidla více rizik (úvěrové, úrokové, měnové). Žadoucí je vysoký rating posilovatele, minimálně takový, který je požadován u sekuritizované emise. Formy úvěrového posílení mohou být vnější, např. garance renomovaných bankovních či pojišťovacích společností nebo státních institucí či vnitřní, např. formou přezajištění.
5. *Rating emise.* Do sekuritizačního procesu jsou zpravidla zapojeny ratingové agentury, které opatřují emitované cenné papíry ratingem. Právě ratingové agentury často požadují úvěrové posílení, aby byl zajištěn odpovídající cash flow ze sekuritizované emise a nebyla tak dotčena práva investorů při nežádoucích událostech. Hodnota posílení je určena požadavky ratingové agentury. Kvalitní rating zvyšuje přijetí emise trhem.
6. *Koordinace a prodej sekuritizované emise.* V této roli vystupují zpravidla upisovatelé emise. Upisovatel strukturuje transakci a provádí celkový marketing cenných papírů určených investorům. Zpravidla zajišťuje i právní a daňové ošetření sekuritizované emise. Výnosem upisovatele je rozdíl mezi nákupní a tržní cenou emise. V roli investorů do sekuritizovaných cenných papírů vystupují banky, pojišťovny, penzijní fondy.

Kendal (1996) zdůrazňuje základní podmínky které by měly být splněny k tomu, aby sekuritizace aktiv byly úspěšně. Uvádí, že tyto požadavky vyplynuly z analýz realizovaných sekuritizačních programů v USA. Je možno říci, že většina uvedených požadavků má obecnou platnost.

Patří k nim:

1. Existence standardizovaných smluv. Standardizace smluv dává všem účastníkům sekuritizačního procesu důvěru, že existuje právní vymahatelnost závazků.
2. Databáze historických statistických údajů o kvalitě portfolií, umožňujících otestovat a vyhodnotit, jak se fond úvěrových pohledávek bude vyvíjet v různých podmínkách. Existence statistik je značným přínosem pro všechny účastníky sekuritizační transakce. Historické údaje o struktuře a rizikovitosti úvěrových portfolií jsou nezbytné

³³ Banka za úplatu zpravidla vystupuje i v roli obsluhovatele sekuritizované transakce. Obsluha spočívá v monitorování splátek úvěrových dlužníků, shromáždování plateb úroků a jistin z úvěrových pohledávek, případně jiné kroky nezbytné k zajištění toho, že dlužníci splatí své závazky, a že práva investorů budou chráněna po celou dobu kontraktu.

pro potřeby ratingové agentury. Bez statistik se stává velmi obtížné určení potřebného rozsahu vnějších finančních garancí nebo přezajištění, nutných ke zvýšení ratingu emise a zajištění její prodejnosti na trhu.

3. Schválení a zavedení jednotných zákonů chránících zájmy investorů do cenných papírů. Investoři musí mít zvýšenou důvěru v to, že zákony budou ochraňovat jejich práva. Uznání, že práva investorů budou vypořádána jednotným způsobem ve všech státech, je kritickým momentem likvidity a efektivní cenotvorby sekuritizovaných emisí.
4. Standardizace pravidel pro hodnocení činnosti a kvality obsluhovatelů. Standardizace je nutná pro vytvoření takových podmínek, aby případný úpadek obsluhovatele či jeho neschopnost nést ponechaná úvěrová rizika nebo prodej jeho servisních práv nezvýšil riziko investorů.
5. Zabezpečení kvalitních úvěrových posilovatelů. Je nutné proto, aby rizika sekuritizačních transakcí nebyla přenášena na investory a aby emise dosáhla požadovaného ratingového ohodnocení.
6. Počítače ke zvládnutí komplexních analýz. Bez počítačového vybavení nelze modelovat sekuritizační struktury, sledovat cash flow a dohlížet na množství detailních prvků v transakcích, zpracovávaných na denním či měsíčním základě.

EFEKTY SEKURITIZACE PRO OBCHODNÍ BANKY

Banky hrají v sekuritizačních procesech významné role a to jak na straně vstupu, tak i výstupu celé sekuritizační transakce. Je jisté, že proces přináší pozitivní efekty do tradičního bankovního podnikání.

Banky jsou tvůrci a původními vlastníky úvěrových pohledávek určených k sekuritizaci. Situace, kdy banky mohou vytvářet a sekuritizovat úvěry, jim umožňuje plněji *využít jejich speciální kvalifikaci*, kterou jsou analýzy úvěruschopnosti dlužníků. Jde o kvalitní úvěrové analýzy zejména malých firem a jiných subjektů, pro něž je přímý přístup na kapitálový trh obtížný až nerealizovatelný. Úvěrové analýzy pro uvedené typy klientů jsou a budou tradiční součástí finančního zprostředkování bank a jejich výlučnou specializací.

Sekuritizace umožňuje bankám *zvýšit výnosnost vlastního kapitálu*. Banka, v případě že provádí servis sekuritizovaných pohledávek, realizuje výnosy z obsluhy. Vyvedením sekuritizovaných úvěrů z bilancí bank (při úplné eliminaci úvěrového rizika banky u těchto úvěrů) vzniká následně možnost poskytnout při stávající výši kapitálu nové úvěry. Banka tedy může získat úrokové výnosy z nově realizovaných úvěrů, provizní výnosy z obsluhy sekuritizovaných aktiv a dosáhnout poklesu průměrných fixních nákladů vlivem využití programů úvěrových analýz na větší počet úvěrů. To vše za stabilní hodnoty vlastního kapitálu.

Sekuritizace umožňuje bankám *zvýšit likviditu jinak nelikvidních úvěrových pohledávek*. Sekuritizace vytváří sekundární trhy, na nichž se obchoduje s cennými papíry zajištěnými sekuritizovanými bankovními úvěry. Transakcemi s těmito cennými papíry se vlastně předmětem obchodování stává vlastnické právo k poměrné části portfolia úvěrů včetně práva inkasovat výnosy z něho (jde o typ *pass-through securities*).

V řadě případů jsou banky investory do cenných papírů, jako konečného produktu sekuritizační transakce. V zásadě mohou existovat dva důvody, proč banky investují do těchto cenných papírů. Jde jednak o případ, kdy banka omezuje prodej nových úvěrů vlivem poklesu zájmu klientů. Druhý důvod se vztahuje ke kapitálovým požadavkům bank. Podle současně platných regulačních pravidel mají banky předepsány vyšší kapitálové požadavky na úvěry, než na kvalitní (např. státem garantované) cenné papíry. Jestliže je banka pod tlakem kapitálových požadavků, je podněcována k investování do kvalitních cenných papírů.

Dosavadní vývoj sekuritizačních transakcí však již upozornil na možná úskalí sekuritizačního procesu. Je skutečností, že období konce 20.stol. je charakteristické vyšší volatilitou úrokových sazeb na finančních trzích, kterému se banky snaží přizpůsobit tvorbou pohyblivých úrokových sazeb z úvěrů, resp. jejich krátkodobou fixací. Tento fakt může zvýšit úvěrové riziko investorů, zejména v případě, kdy je zájmem emitovat sekuritizované cenné papíry s dlouhou lhůtou splatnosti s garancí pevného výnosu pro investora. Např. Rose (1994) je toho názoru, že popsaný vývoj může výrazně zpomalit růst sekundárního hypotečního trhu. Obdobný problém může nastat při sekuritizaci revolvingových úvěrů či úvěrů z kreditních karet, neboť tento typ bankovních pohledávek nemá pevnou lhůtu splatnosti a vykazuje proměnlivý objem.

Rizikem sekuritizační transakce se může stát i nedostatečné legislativní podložení celé transakce.

DISKUSE

Jak již bylo uvedeno sekuritizační transakce přináší komerčním bankám podstatné efekty. Její úspěšná realizace však předpokládá existenci odpovídajících podmínek. Záměrem této části příspěvku je analýza některých problémů, jejichž vyřešení podmiňuje sekuritizační transakce v ČR.

V první řadě jde o definování okruhu bilančních aktiv vhodných pro sekuritizaci. Z hlediska požadavku na homogenitu sekuritizovaných aktiv lze konstatovat, že nejvhodnější skupinou se jeví pohledávky z hypotečních úvěrů na vlastnické bydlení a dále úvěry poskytované stavebními spořitelny. Uvedené úvěry vykazují dostatečně stejnorodé charakteristiky a dosud relativně nízkou ztrátovost. Důvodem je především skutečnost, že financují základní životní statek-bydlení a odpovědnost dlužníků ke splácení je relativně vysoká. Finanční toky z těchto typů bankovních aktiv jsou tedy lépe predikovatelné.

Dalším požadavkem je dostatečně veliký objem úvěrových aktiv k sekuritizaci (řádově minimálně v desítkách či stovkách mld. Kč) a dostatečně dlouhá řada historických údajů o kvalitě úvěrových portfolií. Velký objem úvěrových aktiv je nutný k tomu, aby sekuritizační transakce byla efektivní, neboť s její realizací jsou spojeny poměrně vysoké náklady (založení společnosti správce, úvěrové posílení, ratingové hodnocení, emisní náklady, apod.). Hodnota hypotečních úvěrových pohledávek největších bank na českém hypotečním trhu se v současném období (konec roku 2003) pohybuje kolem 20 mld. Kč, přičemž tato čísla zahrnují nerozlišené pohledávky, jak z hlediska typu úvěrovaného objektu a subjektu, tak i z hlediska úrokové sazby a rizikovosti pohledávek. Podobná je situace i v sektoru stavebních spořitelen. Rozlišení pohledávek podle uvedených kritérií by s velkou pravděpodobností ještě snížilo objem pohledávek vhodných k sekuritizaci. Je otázkou, zda získané objemy úvěrových pohledávek jsou pro sekuritizační transakce dostačující. Problematickým se jeví i dostatečně dlouhá řada historických údajů o kvalitě úvěrových portfolií. Hypoteční úvěrový trh i úvěrový trh stavebních spořitelen má zhruba sedmiletou historii (přičemž k největším nárůstům objemů dochází přibližně od roku 2000), což z hlediska dlouhodobosti splátek těchto úvěrů není historický horizont bez výhrady akceptovatelný.

Otázkou k řešení zůstává i právní forma a postavení společnosti působící ve funkci správce sekuritizační transakce. Z hlediska kapitálové regulace se nejvíce vhodným řešením založení např. dceřinné společnosti té banky, která je původním majitelem pohledávek. Úvěrové riziko by tak zůstalo součástí konsolidovaného celku, což by nebylo vhodným řešením ani z hlediska banky ani z hlediska vzniklé společnosti. Vhodným řešením není ani zvolení samostatné od banky vlastnický izolované investiční společnosti pro roli správce. Podle platné české legislativy, zákona č. 248/1992 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, ve znění platných předpisů, by soukromé investiční společnosti založené s cílem

sekuritizace nesplňovaly řadu požadavků uvedeného zákona (např. požadavek na typ činnosti společnosti, zákaz emise dluhopisů, požadavky na charakter portfolia a jeho diversifikaci, apod.) Řešení zatím nepřináší ani nový návrh zákona o kolektivním investování, podle něhož by bylo možné založit speciální fond tzv. zvláštního majetku, ovšem s nutným předpokladem, že investice do tohoto fondu je nadprůměrně riziková. To odporuje smyslu a cíli sekuritizace, která je bezpodmínečně založena na minimalizaci investorského rizika. Řešením by mohla být zahraniční společnost v roli správce, která již má určité zkušenosti se sekuritizačními transakcemi.

ZÁVĚR

I přes nesporné, světovou praxí prokázané přínosy sekuritizace úvěrových pohledávek pro bankovní subjekty nespĺňuje současný český bankovní trh požadavky na kvalitní realizaci sekuritizačních transakcí. Důvody jsou jednak v relativně nízkém objemu trhů úvěrových aktiv vhodných k sekuritizaci a dále v nedostatečně legislativní úpravě týkající se především postavení a činnosti správce sekuritizační transakce. Žádoucí je i právní úprava, která řeší vyrovnání pohledávek investorů do sekuritizovaných cenných papírů.

LITERATURA

BRYAN, L. *The Risks, Potential, and Promise of Securitization*. In: A Primer on Securitization. 3.vyd. Massachusetts Institute of Technology, 1996, pp. 171-183, ISBN 0-262-11211-6

JILEK, J. *Finanční rizika*. GRADA Publishing, s.r.o., 2000. ISBN 80-7169-579-3.

KANES, J. E. *Accelerating Inflation, Technological Innovation and Decreasing Effectiveness of Bank Regulation*. In: Journal of Finance, May 1981, pp. 355-367

KENDAL, L.T. *Securitization: A New Era in American Finance*. In: A Primer on Securitization. 3.vyd. Massachusetts Institute of Technology, 1996, pp. 1-17, ISBN 0-262-11211-6

MISHKIN, F.S. *Economics of Money, Banking and Financial Markets*. 5 vyd., Denise Clinton, 1997, ISBN 0-321-01440-5

PHILIPS, S. M. *The Place of Securitization in the Financial System: Implications for Banking and Monetary Policy*. In: A Primer on Securitization. 3.vyd. Massachusetts Institute of Technology, 1996, pp. 129-139, ISBN 0-262-11211-6

ROSE, P.S. *Commercial Bank Management*. 2. vyd. IRWIN, Homewood, IL 604 30, Boston, MA 02116, 1993. ISBN 0-256-11557-5

ROSE, P.S. *Peněžní a kapitálové trhy*. VICTORIA PUBLISHING, a.s., 1994, ISBN 80-85605-52-X.

Návrh novely zákona 523/2003, o kolektivním investování, <http://www.psp.cz/>

Zákon 248/1992 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, ve znění platných předpisů

Ing. Vlasta Kašparovská, PhD., Ústav Financí, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: kasparov@mendelu.cz

POBOČKOVÁ BANKOVÁ SIETĚ – SÚČASNOSŤ A PERSPEKTÍVY

BANKING BRANCHES NETWORK - PRESENT TIME AND PERSPECTIVE

Anton Korauš

ANOTÁCIA

V nadvaznosti na spoločenské, technologické a ekonomické zmeny, možno konštatovať, že veľmi podobnými zmenami prechádzajú aj komerčné banky. Jednou z oblastí, kde možno sledovať najmarkantnejšie zmeny je oblasť bankového retailu. Následky týchto zmien sa prejavujú aj v distribúcii teda v miestach kontaktu pracovníkov front office a bankových klientov. V období silného rozvoja alternatívnych distribučných kanálov si práve pobočka hľadá svoje miesto. Aká je súčasnosť a najmä aký vývoj sa predpokladá v tejto oblasti, je z hľadiska vytvárania stratégií bánk veľmi dôležitá otázka.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

pobočková sieť, banka, distribúcia finančných služieb, elektronické bankovníctvo, retailové bankovníctvo, náklady distribúcie

ANNOTATION

The years around the turn of the millenium saw huge, disruptive change in retail banking. The explosion in technology stocks coincided with dramatic falls in the share prices of leading banks. In addition to an investors' rush to tech-stocks, there was great speculation that online banking would change the future of retail banking utterly, making „bricks-and mortar branches“ branches an excessively costly overhead that could sink the traditional big players. The main banks responded by questioning the fundamentals of their retail businesses and developing e-banking strategies of their own.

The branch network has always been the heart of a bank's franchise. It defines the character of the organisation, provides physical presence and serves the full range of customer needs. Despite all the changes of recent years, branches still dominate revenue generation in the majority of retail bank.

In face of falling margins, mergers can provide many benefits for banks, including the opportunity to claim economies of scale. In addition to consolidation of back office functions, the elimination of branch overlaps after mergers is a visible action that can be taken to satisfy investors of intent to reduce costs in the short term. A more pervasive cost-reduction strategy, however, is to migrate customers away from branches to new, lower cost channels.

KEY WORDS

banking branches network, the bank, distribution of financial services, electronic banking, retail banking, costs of distribution

Distribúcia služieb je vo finančnej inštitúcii rovnako dôležitou súčasťou marketingového mixu ako v ktoromkoľvek inom odvetví hospodárskeho života.

Distribučnou politikou finančnej inštitúcie možno chápať spôsob, akým táto inštitúcia zabezpečuje transfer svojich výkonov k zákazníkovi, vrátane ich časových a priestorových dimenzií. Poskytovatelia služieb teda stoja pred závažným problémom, ako sprístupniť svoju

ponuku cieľovému segmentu a ako vybrať vhodné miesto pre spotrebu služby. Aj od tohto rozhodnutia v značnej miere závisí úspešnosť daného produktu a zároveň aj úspešnosť daného subjektu.

Banková pobočka má sídlo obyčajne mimo centrály a zabezpečuje uspokojovanie všetkých finančných a ostatných súvisiacich potrieb klienta pri súčasnom dosahovaní zisku. Je najdôležitejším distribučným kanálom. Súčasný trendy vo vnútornom usporiadaní pobočiek sú:

- zväčšovanie počtu pobočiek pre zabezpečenie lepšieho geografického pokrytia,
- oddelenie priestoru pokladníc od predajného priestoru,
- špecializácia na určitý druh služieb, produktov, či segment trhu,
- automatizácia bežných operácií,
- pokles počtu zamestnancov,
- schopnosť personálu reagovať na všetky potreby klientov,
- zatraktívnenie pobočiek, spríjemnenie čakania a konzultácií klienta s personálom banky.

Čím je služba náročnejšia na kvalifikáciu pracovníkov a na materiálne vybavenie, tým viac sa centralizuje na vyššom organizačnom stupni banky. Na decentralizované pobočky sú obvykle delegované právomoci, ktoré sú nevyhnutné na zabezpečenie bežných obchodov a najčastejšie používaných služieb (napr. príkazy k úhrade). Špecializované služby sú zabezpečované na centrále banky (napr. nákup cenných papierov pre klienta) a často banky spolupracujú aj s organizačnými útvarmi cudzích bánk, najmä v zahraničnom platobnom styku.

Vysoko výkonné počítače, nenapadnuteľné kryptovanie dát, mobilná komunikácia tretej generácie, internet a čoraz inteligentnejšie softvéry,... to všetko je len zlomok nových technológií, ktoré už rozvřili hladinu nielen v bankovej sfere. Rýchly vývoj spoločensko-ekonomického života podnietil ich vývoj, a narastajúce tlaky zo strany zákazníkov a konkurencie podnecuje k ich neustálej inovácii a zdokonaľovaniu.

Hlavne internet a s ním súvisiace technológie majú pre banky nesmierny význam. Na jednej strane bankám umožňujú 24 hodinovú interaktívnu komunikáciu so svojimi klientmi, na strane druhej však zväčšujú konkurenciu a vyvíjajú tlak na efektívnosť a znižovanie nákladov. Internet so sebou prináša znižovanie cien, úrokov a poplatkov a zlepšovanie podmienok pre zákazníka. Už dnes vo svete existujú rôzne interaktívne aukcie a vyhľadávacie systémy, ktoré v kybernetickom svete nachádzajú produkty s najnižšími cenami a najlepšimi podmienkami. Popularita a schopnosti rôznych systémov sa neustále zvyšuje.

Budúcnosť patrí stále sofistikovanejším systémom, ktoré už nebudú poskytovať svojmu majiteľovi „iba“ informácie, ale mohli by za neho v reálnom čase robiť i rozhodnutia. Na základe definovaných kritérií o jeho životnom štýle a potrebách, o očakávaných výnosoch a sklone k riziku, by mohli automaticky rozdeľovať a spravovať jeho osobný majetok. Po zvážení všetkých podmienok by mohli automaticky v reálnom čase presúvať jeho zdroje na miesta s najvýhodnejším zhodnotením.

Rozvoj technológií so sebou prináša nové typy peňazí – elektronické, digitálne, kybernetické. Už v dnešnej dobe je citeľný trend prechodu od papierových peňazí k peniazom vo forme dát. S vývojom bezdrôtovej komunikácie už teraz vznikajú tzv. inteligentné karty, ktoré umožňujú na diaľku prijímať a vysielat' kryptovaný rad digitálnych reťazcov. Už nebude nevyhnutný dotyk platobnej karty s EFT POS terminálom, alebo ATM³⁴. Jednoducho bude stačiť z diaľky potvrdiť a uhradiť predmetné platby. Hotovostné peniaze určite tak skoro nezaniknú, ale intenzita ich používania sa bude čoraz viac znižovať.

³⁴ ATM – bankový automat určený predovšetkým na rýchly výber hotovosti prostredníctvom bankovej platobnej karty

Rozvoj informačných technológií prináša taktiež priestor pre vzájomné zúčtovanie medzi rôznymi trhovými subjektami navzájom, bez využitia bánk ako sprostredkovateľov. Takto vysporiadané obchody nemusia byť zachytené v oficiálnych zúčtovacích systémoch, čo predstavuje riziko nielen pre komerčné banky, ale aj pre menové autority v podobe národných bánk, ktoré ovplyvňujú a riadia menovú bázu v štáte.

ELEKTRONICKÉ BANKOVNÍCTVO AKO SÚČASŤ RETAILOVÉHO BANKOVNÍCTVA

Problematika retailového bankovníctva je veľmi komplexná. Nie je možné sa na ňu pozeráť iba z jedného uhlu pohľadu. Budeme sa zaoberať službami elektronického bankovníctva, ktoré zatiaľ tvorí iba malú časť, ale pomerne rýchlo sa rozvíjajúcu.

Všetky významné analytické firmy, ktoré študujú trendy v oblasti elektronického bankovníctva sa zhodujú v tom, že elektronické spôsoby prezentácie a doručovania bankových služieb sa budú vyvíjať veľmi rýchlo.

Bankovníctvu v poslednom období dávajú nové dimenzie moderné informačné a telekomunikačné technológie. Klasické formy bankovníctva – platba v hotovosti, či klient pri priehradke postupne zastarávajú. Nahrádzajú ich nové formy elektronického bankovníctva, ktorých postupné zavádzanie medzi bankové služby zohráva v konkurenčnom prostredí medzi bankami významnú úlohu.

Kto a v akej forme využíva služby elektronického bankovníctva znázorňuje nasledujúca tabuľka.

Využívanie komunikačných kanálov			
	internetbanking	PC-banking	Mobilbanking
Občania			
Masový trh	x		x
Bohatí	x		x
Firmy			
Živnostníci	x		x
Malé a stredné firmy	x	x	
Korporácie		x	

Elektronické bankovníctvo znamená poskytovanie bankových produktov a služieb prostredníctvom elektronických ciest. Tieto produkty a služby môžu zahŕňať prijímanie depozitov, požičiavanie, vedenie účtov, finančné poradenstvo, elektronické preplácanie účtov a poskytovanie ďalších elektronických platobných produktov a služieb, ako sú elektronické peniaze.

Komunikácia medzi klientom a bankou môže prebiehať cez niektoré zo štyroch komunikačných médií – cez Jednotnú telefónnu sieť, Verejnú dátovú sieť, GSM sieť, ako aj cez internet.

Na prvom mieste by však nemala byť technológia, ale klient a služby pre klienta. Zákazník banky jednoznačne očakáva od banky dostupnosť služieb kdekoľvek a kedykoľvek, rýchlosť uskutočnenia služby, komfort a pohodlnosť spojenú s patričnou bezpečnosťou a v neposlednom rade aj kvalitu.

VÝHODY ELEKTRONICKÉHO BANKOVNÍCTVA

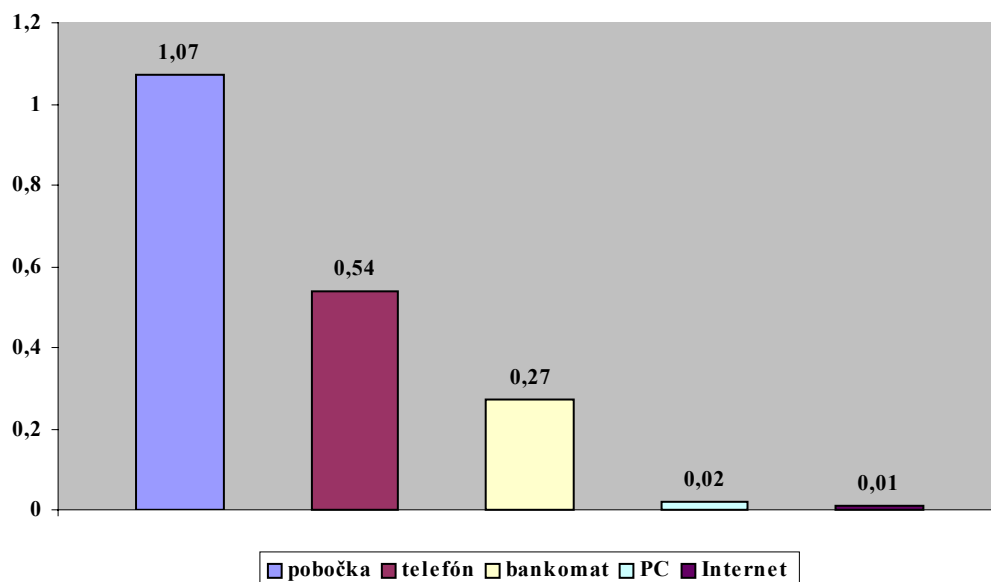
Komunikácia s bankou elektronickou cestou ponúka množstvo výhod. Zaužívané formy bankovníctva – over the counter (cez priehradku) – sú pomalé a nákladné nielen pre banku, ale aj klienta. Okrem toho sú pobočky otvorené len v obmedzenom čase.

Elektronicky môžeme navštíviť banku pohodlne a hlavne kedykoľvek. Operácie zadané elektronickou formou sú zvyčajne aj lacnejšie.

Výhodami elektronického bankovníctva oproti klasickej forme bankovníctva sú :

- znižovanie nákladov
- dostupnosť
- zvýšenie konkurencie
- rýchlosť
- atraktivnosť
- zvyšovanie kvality

Náklady distribučných kanálov



NEVÝHODY ELEKTRONICKÉHO BANKOVNÍCTVA

Hoci banky podporujú spájanie nových technológií so svojimi službami, rozvoj elektronického bankovníctva brzdí nedôvera a slabá kúpyschopnosť ľudí a nedokonalý telekomunikačný trh. Ceny počítačov a pripojení sú hlavnými vonkajšími faktormi určujúcimi tempo rozvoja elektronického bankovníctva.

Technologický pokrok však naráža aj na psychologický odpor. Strach z nových vecí, neznalosť produktov a obavy z bezpečnosti týchto služieb sú vážnou bariérou jeho rozvoja. Dôležitým faktorom je v neposlednom rade aj počítačová gramotnosť obyvateľstva.

Retailové bankovníctvo sa stalo faktom bankovej reality. Podobne ako vo vyspelých ekonomikách, tak s odstupom času dochádza ku jeho rozvoju aj v Slovenskej republike. Tento proces je mimoriadne dynamický a to aj v súvislosti s nástupom nových a pre klienta atraktívnejších technológií. Používanie mobilného telefónu, či internetovej prípojky v súvislosti s organizovaním svojich účtov, uskutočňovaním depozitných operácií, či žiadaním o úver sa pri pohľade do budúcnosti javí ako štandardné.

Aj napriek masovému nástupu elektronických foriem bankovníctva zostáva otázkou, čo sa stane s klasickým bankovníctvom, ktoré poznáme z minulosti resp. súčasnosti. Variantov a modelov je viac. Dá sa však predpokladať, že dôjde k akémusi kompromisu, keď dôležité miesto v bankovej realite bude zohrávať i naďalej pobočka danej banky, aj keď mierne inovovaná o technologické prvky a elektronická forma komunikácie s bankou sa stane bežnou súčasťou života.

LITERATÚRA

1. Belás, J.: Manažment vkladových produktov, Elita, Bratislava, 1998
2. Belás, J.-Klimiková, M.: Platobný styk, Uniprint, Považská Bystrica, 2002
3. Čejková, V.: Pojistný trh, Grada, Praha 2002, ISBN 80-247-0137-5
4. Čejková, V., Šedová, J., Čapková, D.: Pojišťovnictví. Brno : MU Ekonomicko-správní fakulta 2001. ISBN
5. Drugdová, B.: Life insurance in Slovakia - Medzinárodná konferencia, Slezská univerzita, Obchodně podnikatelská fakulta Karviná, 17.-18.10.2001, pod názvom „Future of banking after the year 2000 in the world and in the Czech republic VI – Privatization of the banking sector“
6. Kafková, E.: K niektorým otázkam tvorby rezerv v životnom poistení. In: Acta Oeconomica Cassoviensia, N°3, Košice 1999, str.155-167.
7. Kafková, E.: Rozvoj slovenského poistného trhu v rokoch 1993-1999. In: Pojistný obzor. roč. 77, 2000/9. Časopis českého pojišťovnictví. s. 9-11. ISSN 0032-2393.
8. Komorník J., Futej D., Nováčková D., Bahleda M.: Základy poist'ovníctva Európskej únie, Bratislava, Eurounion 2001
9. Korauš, A.: Marketing v poist'ovníctve, Sprint, Bratislava 2001, ISBN 80-88848-91-1
10. Korauš, A.: Marketing v bankovníctve a poist'ovníctve. Bratislava : Sprint 2000. ISBN 80-88848-52-0.
11. Korauš, A.: Bankopoist'ovníctvo vo Francúzsku, Poistné rozhľady 1/2003
12. Korauš, A.: Príčiny vstupu bánk a poist'ovní do bankopoist'ovníctva, Medzinárodná konferencia, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, 22. – 23. mája 2003, pod názvom Financie a účetnictví ve vědě, výuce a praxi,
13. Majtánová, A.: Systém poistných vzťahov v národnom hospodárstve. Národohospodársky obzor, ISSN 1213-2446, č. 1/2003
14. Rusko M.: Štátna pomoc na životné prostredie. – In zborník zo IV. odborného seminára: Kontrišová O., Váľka J., (eds.) 2002: Monitorovanie a hodnotenie stavu životného prostredia.- FEE TU Zvolen a ÚEL SAV Zvolen, p.175-196
15. Rusko M. in Hewitt N. et al. Environmental management instruments and tools. - Freiburg, ICLEI 1994
16. www.cea.assur.org
17. www.uft.sk
18. www.statistics.sk
19. www.slaspo.sk
20. www.e-trend.sk

h.doc. Ing. Anton Korauš, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Dolnozemska 1, 852 35 Bratislava 5

RIZIKA PŘI POSKYTOVÁNÍ ÚVĚRŮ PO VSTUPU DO EVROPSKÉ UNIE

CREDIT RISK AFTER ACCES IN EUROPEAN UNION

Jan Krajíček

ANOTACE

Příspěvek je zaměřena na problematiku rizik spojených s poskytováním úvěrů peněžními ústavami. Je kladen zvýšený důraz na jejich zajištění. Zvláštní pozornost je věnována problematice pojistného plnění a následné podnikatelské činnosti po pojistné události.

KLÍČOVÁ SLOVA

Bankovní podnikání, pojištění, zajištění, riziko, finance, úvěr, pojistná událost, SWOT.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem risk by credit financial institution. The most access is in his hedging. Speciality is to for problematic by issued in payment and following business after insurance case.

KEY WORDS

Bank business, security. Hedging, risk, finance, credit, insurance case, SWOT.

1. ÚVOD

Bankovní obchody patří mezi jedny z nejvýnosnějších forem podnikání. Jejich klasické rozčlenění je na aktivní, pasivní a neutrální obchody.

Každá forma bankovních obchodů má svá specifika, výnosy a rizika na které považují si za nutné připomenout a zejména rizika které vzrostou pro vstup do EU.

Aktivní obchody, které jsou považovány za nejvýnosnější část bankovního podnikání mají mnohá rizika, která nejsou v mnoha případech dostatečně ošetřena.

U pasivních obchodů vystupuje do popředí především úrokové riziko a problémy spojené s likviditou.

Neutrální obchody, které jsou považovány za poměrně bezrizikové sebou nesou rizika spojená se ztrátou dobrého jména.

V svém příspěvku zdánlivě opouštím téma konference – Finanční systémy kandidátských zemí po vstupu do evropské unie – toto opuštění považují pouze za zdánlivé, neboť diskuse o našich zvyklostech a zvyklostech v zemích, které již členy EU jsou považují za podstatnou.

Ve svém příspěvku se však chci věnovat především aktivním obchodům a jejich zajištění, speciálně vinkulaci pojistného plnění. Výnosy z těchto obchodů mohou být snadno postiženy neschopností příjemce úvěru splácet poskytnutý úvěr. Vědomě se nebudu ve svém příspěvku věnovat platební nevůli, která je vytvářena již od samotného počátku jednání klienta s bankou o poskytnutí úvěru. Je otázkou nakolik se podmínky pro jejich poskytování změní po vstupu do EU a očekávané konkurenci zahraničních bank, které se budou snažit uplatnit na českém trhu. Je nutno si uvědomit, že zde budou působit subjekty zvyklé na jinou kulturu a to jak v pozitivním, tak negativním slova smyslu.

2. CÍL A METODIKA

Ve svém příspěvku si kladu za **cíl** především upozornit na rizika která jsou s bankovním podnikáním spojená, se zvláštním zaměřením na rizika, která vzniknou po našem vstupu do EU. Vstup do EU je možno považovat za velmi prospěšný pro českou ekonomiku, zejména z pohledu jejich dalších možností. Přes kladné jevy, které se vstupem do EU budou spojeny však nemůžeme a nesmíme zapomínat na rizika, které jsou s ním spojeny. Ve svém příspěvku se proto chci věnovat především rizikům, které jsou ve vstupem do EU spojeny s využitím zkušeností, které v české ekonomice jsou. Zvláštní pozornost si zaslouží vinkulace pojistného plnění, která je hojně využívána, ale není kladem důraz na rizika spojená s pojistnou událostí. Co se týče příjemců úvěrů mám ve svém příspěvku na mysli výhradně právnické osoby. Základním **metodickým** postupem není pouze vyhodnocování podkladů, ale především svým způsobem pokus o **SWOT analýzu** rizik, která jsou s bankovním podnikáním a jeho působením na trhu na který vstoupí konkurenční subjekty s jinou podnikovou kulturou a střetnutí dvou kultur a připravenost nové podmínky.

3. VÝSLEDKY

Aktivní bankovní obchody se na straně klientů bank promítají jako zdroje jejich financování – pasiva k financování však neslouží pouze úvěry získané od bank.

3.1. SWOT ANALÝZA

Provedeme-li tedy pokus o SWOT analýzu u bank se sídlem na území ČR po 1.5.2004 můžeme předpokládat následující výsledky:

„S“ **Strengths - Silné stránky**

- vysokou výnosnost tuzemského bankovníctví;
- očištění bank od špatných úvěrů z minulosti;
- pro bankovní klienty jasně stanovené poplatky za bankovní služby;
- znalost prostředí;
- znalost klientů.

„W“ **Weakness - Slabé stránky**

- rizika nesplácení spojená s aktivními obchody;
- vysoké poplatky za bankovní služby;
- přeshraniční platební styk nebude možno realizovat přímo, ale prostřednictvím bank přímo zapojených do platebních systému EUR – obvykle se bude jednat o mateřské banky;
- nedostatečné zajištění úvěru;
- prudký nárůst úvěrové zadluženosti fyzických osob.

„O“ **Opportunities – Příležitosti**

- možnost expanze na zahraniční trhy v EU
- získání nových klientů;
- aplikace nových poznatků získaných analýzou konkurence a jejich výsledků.

„T“ **Truths – Hrozby**

- vstup konkurenčních bankovních subjektů na český trh;
- nedostatečné pojištění majetku úvěrovaných subjektů;
- neznalost a opožděné pochopení postupů a forem nabídek nově vstupujících subjektů na trh;
- nepřipravenost na nové marketingové postupy nových konkurenčních subjektů, které se budou snažit co nejrychleji získat podíl na trhu.

3.2. ZAJIŠTĚNÍ BANKOVNÍCH ÚVĚŘŮ

Banky k zajištění svých pohledávek používají jak tradiční postupy, tak se snaží i aplikovat nové metody, které mají za cíl zvýšit kvalitu jejich aktiv.

Za nejběžnější zajištění můžeme považovat:

- zajištění hotovostí;
- zajištění movitostmi;
- zajištění nemovitostmi;
- záruka třetí osoby;
- bankovní záruky;
- krycí směnka;
- zajišťovací převod vlastnického práva;
- závazek nepřijímat a neposkytovat bez souhlasu banky úvěry, leasingy, záruky;
- smluvní pokuty;
- závazky vlastníků;
- vinkulace pojistného plnění (je míněno především majetkové pojištění).

3.3. VINKULACE POJISTNÉHO PLNĚNÍ

Důvod, který mne vede k tomu zabývat se výhradně touto metodou zajištění úvěrů vyplývá z jeho specifika jak bude dále rozvedeno.

Chci se dále věnovat „vinkulaci pojistného plnění“ s tím navázat na Kalouda, F.: Pojistné plnění v roli zdroje financování rozvoje firmy. Bratislava, 6.-7.11.2003, SR. Přednáška mezinárodní konference „Ekonomika, finance a manažment podniku – rok 2003“, vydala fakulta Podnikového manažmentu Ekonomické university Bratislava. Sborník ISBN 80-225-1759-3, str. 146-149.

Objemové srovnání přímých zahraničních investic a pojistného plnění (rok 2000)

zdroj	mil. Kč	%	%
přímé zahraniční investice celkem	192 421,1	100,0	-
v tom: průmysl celkem	90 038,8	46,8	100,0
pojistné plnění na neživotní pojištění	23 663,-	12,3	26,3

Zdroj: Česká Národní Banka, www.czso.cz/cz/cisla

Pramen: Kalouda, F.: Pojistné plnění v roli zdroje financování rozvoje firmy. Bratislava, 6.-7.11.2003, SR. Přednáška mezinárodní konference „Ekonomika, finance a manažment podniku – rok 2003“, vydala fakulta Podnikového manažmentu Ekonomické university Bratislava. Sborník ISBN 80-225-1759-3, str. 146-149.

Objemové srovnání korunových úvěrů a pojistného plnění (rok 2000)

Zdroj	mil. Kč	%	%	%	%
úvěry celkem	866 347,-	100,0	-	-	-
v tom: investiční úvěry	249 422,-	28,8	100,0	-	-
úvěry pro odvětví průmysl	236 508,-	27,3	94,8	100,0	-
v tom: investiční úvěry (analogicky 28,8%)	68 114,3	7,9	27,3	28,8	100,0
pojistné plnění na neživotní pojištění	23 663,-	2,7	9,5	10,0	34,7

Zdroj: Česká národní Banka, www.czso.cz/cz/cisla

Pramen: Kalouda, F.: Pojistné plnění v roli zdroje financování rozvoje firmy. Bratislava, 6.-7.11.2003, SR. Přednáška mezinárodní konference „Ekonomika, finance a

manažment podniku – rok 2003“, vydala fakulta Podnikového manažmentu Ekonomické university Bratislava. Sborník ISBN 80-225-1759-3, str. 146-149.

Autor považuje výnos z poistného plnení za jeden z významných zdrojů financování podnikové sféry. Srovnání s objemy zahraničních investic a poistného plnení, stejně jako korunových úvěrů a poistného plnení vyznívá ve prospěch poistného plnení jako významného zdroje financování ve srovnání jak s přímými zahraničními investicemi, tak s objemy korunových úvěrů poskytnutých bankami podnikatelské sféry.

Uvedeny náhled je ovlivněn pohledem na pojištění a pojistné plnění pouze jako zdroj pro nové financování po vzniku pojistné události.

Vinkulace poistného plnení, které je běžně uplatňovanou podmínkou v úvěrových smlouvách však v praxi znamená, že pojištěný subjekt nemá, respektive má velmi omezený přístup k výnosu z poistného plnení (ve statistikách je pochopitelně jako příjemce uváděn pojištěný). Výnos z poistného plnení je tedy použit na splacení úvěru, v lepším případě celého a v horším případě pouze jeho části.

Pokud však je pojištění pouze na zůstatkovou hodnotu pojištěného majetku potom zcela jistě nastane situace kdy plnění z pojištění stěží pokryje zůstatek úvěru. Pokud nemá firma další volné zdroje k tomu aby splatila celý úvěr dostane se do platební neschopnosti a s ní spojenému omezenému přístupu k dalším úvěrům.

Pohled bank na pojištění a jeho kvalitu se musí změnit. Z vlastních zkušeností jsem přesvědčen, že banky nezkoumají kvalitu vinkulovaného pojištění. Uvedené tvrzení je pochopitelně odvážně a vyžaduje demonstraci příčin. Za rozhodující příčiny považuji:

- a) nedostatečné pochopení a objasnění rozdílu mezi pojistným které může krýt:
 - zůstatkovou hodnotu pojištěného majetku;
 - pořizovací hodnotu majetku.
- b) zájem podnikové sféry platit co nejnižší pojistné prémie;
- c) zájem pojišťoven a zejména jejich agentů uzavřít pojištění a získat klienta za každou cenu, i když jeho pojištění nebude dostatečně – nelze v případě pojištění pouze na zůstatkovou hodnotu hovořit o podpojištění;
- d) nedostatečná kontrola ze strany bank – v zásadě se spokojují pouze s vinkulací poistného plnení, bez ohledu na případné podpojištění;
- e) nedostatečná orientace pracovníků bank v pojišťovacích produktech;
- f) nedostatečný tlak ze strany bank na pojištění, které by nejenom krylo zůstatek poskytnutého úvěru, ale současně vytvářelo i podmínky pro další rozvoj podnikatelského subjektu.

4. DISKUSE

Z rozhodující otázku pro diskusi považují následující okruhy otázek:

- a) jaký druh pojištění by měly banky vyžadovat při zajištění úvěru vinkulací plnění poistné smlouvy;
- b) přispěje vstup nových bankovních subjektů na český trh ke změně podnikatelské kultury bank dosud působících na českém trhu;
- c) jaký bude očekávaný vývoj poplatky za bankovní služby;
- d) jak se promítne vstup nových bankovních subjektů do nabídky stávajících bank

5. ZÁVĚR

Autor je náhledu, že přistoupení ČR k EU od 1.5.2004 bude mít jak pozitivní dopad v rozšíření možností českých firem a finančních institucí uplatnit se na trzích členských států EU. Společně s tím však budou vznikat problémy spojené s:

- a) odlišnými přístupy ke klientům;

- b) jinou firemní kulturou;
- c) uplatnění neotřelých marketingových postupů;
- d) nedostatečné zajištění poskytovaných úvěrů;
- e) uplatňování vinkulace pojistného plnění bez bližšího zkoumání kvality pojistné smlouvy a způsobu pojištění .

6. LITERATURA

KALOUDA, F.: Pojistné plnění v roli zdroje financování rozvoje firmy, Bratislava, 6.-7.11.2003, SR. Přednáška mezinárodní konference „Ekonomika, finance a manažment podniku – rok 2003“, vydala fakulta Podnikového manažmentu Ekonomické university Bratislava. Sborník ISBN 80-225-1759-3, str. 146-149

Ing. Jan KRAJÍČEK

Katedra financí

Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova Univerzita v Brně

Lipová 41 a, 602 00 Brno

Tel.: +420 549 495 393; + 420 603 163 022

e-mail: krajicek@econ.muni.cz

BELARUS AS THE BORDERING COUNTRY WITH THE EU :

NEW CHALLENGES FOR LOCAL FINANCE DEVELOPMENT

Yuri Krivorotko

ANNOTATION

The paper deals with the problems and prospects of interbudgetary fiscal relations and local financial management in Belarus as a bordering country with the EU. The first steps made to implement fiscal decentralization concept are analyzed. The problems of expenditure assignment and own revenue base of local governments are considered. The author makes a conclusion about dominating role of the Budget Law in local financial management that is the strengthening of a centralized regulation influence on the local level. It does not create an opportunity for local financial autonomy in Belarus. The conclusions concerning further development of interbudgetary fiscal relations and local financial management in Belarus are given.

KEYWORDS

fiscal decentralization; local budget; Central Budget; taxing power; local authority; shared taxes; Value added tax (VAT); personal income tax (PIT) profit tax; corporate income tax; transfers; revenues; revenue base; expenditures; expenditure assignment; interbudgetary regulation; intergovernmental fiscal relations.

With entering of the Central and the Eastern European countries and the Baltic ones to the European Union the place of Belarus on a new border is changing. Now a nearest neighbor of the European Union becomes Belarus. It makes Belarus closer to the western traditions, values, economy and finance.

Among the values of the European Union in the field of finance it is necessary to note a rich traditions in the field of intergovernmental fiscal relations and local financial management . The development of fiscal decentralization concept, a rich financial legislation of the local government , advanced financial tools of local financial management represent today a huge interest both at the central level and the local one. Currently, under the influence of the European Union countries, the projects and programs such European organizations as the Tacis, the Ebert Fund (Germany) , the Swedish Association of Local Authorities (Sweden) and others are actively developed.

One of the steps to the European Charter of Local Self-Government implementation which performs the Republic of Belarus is introducing into practice a new concept of Local Government in Belarus . It provides new approaches to development and construction of the local finance: expansion of local taxing power in sphere of local financial management, conformity of expenditure assignment to own financial sources, fiscal equalization. In Belarus a certain "centers" of the local financial management reformation in direction to the fiscal decentralization concept are looked through now.

In Belarus, the local budgets as well as in other European countries serve to provide for communal services, public health, education and they are subjects to influence by the social and economic forces of macroeconomic level. The most common characteristic of the local budget expenditures can be the share of their expenditures in GDP (see table 1).

Table 1.

The local budgets expenditures and Central budget ones in GDP for 1998 - 2002 years³⁵

	1998	1999	2000	2001.	2002	2003.**
Expenditures of local budgets (percentage in GDP)*	15,7%	16,7%	15,41%	16,6%	19,4%	19,4%
Expenditures of Central (Republican) budget (percentage GDP)*	22,0%	22,8%	18,9%	19,2%	14,6%	13,4%
Expenditures of consolidated budget (local budgets + Central budget) (percentage in GDP)*	37,7%	39,5%	35,5%	35,6%	34,0%	32,8%

*) Including the targeted budgetary funds;

**) The expected financial statement.

As shown from the table above, the ratio of Belarus local budget expenditures to GDP makes size quite comparable for the countries in transition. It is possible to refer to some Central European and Baltic countries. In Hungary, for example, for the period 1995-1998 the local budgets expenditures in GDP raised from 13,0 % up to 14,1 %, in Latvia - from 9,4 % up to 11,7 %, in Estonia the growth has been reached up to 11,9%.

Last years the certain tendency was outlined in reduction of donations (transfers), subventions and subsidies from the center government and it is characterized by the data of the following table (see table 2).

Table 2.

The structure of local budget revenues in Belarus for 1998 – 2003 (percentage to total local budget revenues).³⁶

Local budget revenues:	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Own and fixed taxes	52,4	51,0	57,0	54,9	60,7	56,6
Shared (regulated) taxes	27,5	29,7	27,5	28,4	25,5	25,6
Transfers (donations), subsidies, subventions from the Central (Republican) Budget	21,1	19,3	15,1	16,7	13,7	17,8

³⁵ Own calculations on the data of the Ministry of Finance of Belarus

³⁶ Own calculations on the data of the Ministry of Finance of Belarus

The table vividly shows the certain stability of own tax base of local budgets and some reduction of sources from the center.

It should be noted that the center has delegated some powers to local authorities in field of finance administration. For example, local authorities have got the right to increase or decrease tax rates, to give separate payers a preferences and privilege, to establish and change terms of payment for land tax, real estate tax, ecological tax on resources extracted from the natural environment. The rights have also been delegated to local authorities to give for separate payers a privilege on personal income tax (PIT) and on uniform tax from individual businessmen and other individuals. The local authorities have got rights to regulate of real estate tax rates.

The local fees, taxes and duties are also included to the competence of local authorities. They can determine the local fees, taxes, duties and adjust rates on them. In 2002 year this measure has allowed to increase of revenue base of local budgets in a number regions of Belarus. In particular, the local budgets of Gomel oblast has increased due to introduction of local tax collections and increasing of tax rates on local resources and real estate tax. In 2002 it allowed to involve in Gomel oblast' local budgets 10 % from all local budgets revenues and to low intensity of their budgets.

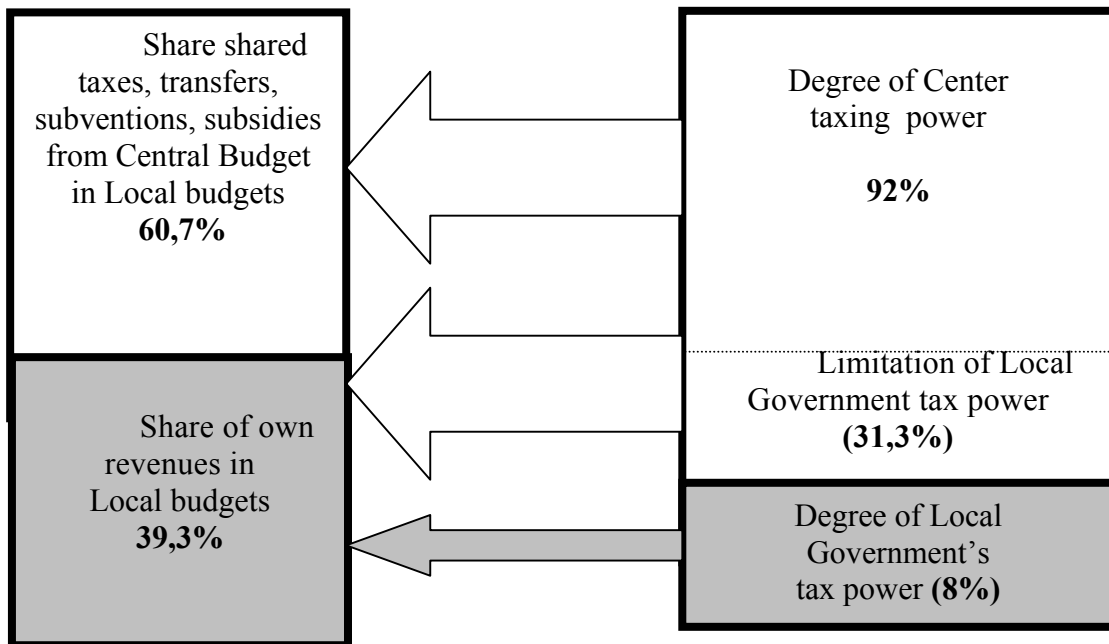
In Belarus during 2002 - 2004 an experiment in local financial management in the Mogilev oblast occur to make decision concerning the shared taxes. According to experiment the region refuses from donations or transfers from the central budget for the purposes of covering a non-productive sphere expenditures. Thus in the budget of the Mogilev oblast 100 % from profit tax (corporate income tax) collected on its territory and 100 % - the VAT are kept. It is typical, that 100 % from the profit tax collected and the VAT are accordingly kept for 2004 year, too. In other words, rates of shared taxes are planned so that to carry out completely the expenditure assignment, i.e. to finance expenditures due to taxes and fees to be collected on their territory. The given experiment deserves attention from the position of the fiscal decentralization concept which is realized in the transition countries everywhere.

At the same time, the steps in the field of fiscal decentralization have not led to financial autonomy of local authorities and their budgets.

Now the local budgets in Belarus are not separated from the Central Budget. The local budgets are components of the central budget and both their revenue part and expenditure one are regulated by the Budget Laws on every fiscal year. As a matter of fact, system of local government financial regulation by means of the Budget Law has assigned to the center primary taxing power over the local budgetary process. For example, in 2002 the share of own revenue base in local budgets has made 60,7 % and the share of shared taxes, donations, grants, subventions and other transfers from the Central budget - 39,3 %. On another hand, degree of taxing power of local government was defined at a rate of 8%. It means the degree of independence of local authorities to levy taxes and tax collections in their territory in respect to all taxes in local budgets. In opposite, the degree of taxing power of the center in respect to local budgets was defined at a rate of 92 %. It means the rights of the Center to define the structure of taxes, to establish tax base, tax rates and regulation of taxes. So, there are obvious discrepancies between degrees of taxing power of the local government and the center in respect to financial sources of local budgets (see figure 1).

Figure 1.

Discrepancies in taxing power degree of local budgets (in 2002)



A significant part of revenue items and expenditure ones of local budgets, their size and structure continue to be an objects of a rigid regulation from the center. As a result the local authorities have no an opportunity to provide equation of their budgets. In such conditions there are no incentives to perform local budgetary policy, increase transparency and objectivity of budgeting, make quality of budgetary services and efficient expenditure control.

There are some lacks in Belarus local budget process. The Budget Law plays dominating role in process of formation and adoption of local budgets. Regulation of local financial system by means of the Budget Law makes dependency of local budget process from the center. Another words, local budget process goes by the scheme “from top to down”. So, the process of local budgets adoption is performed only after the acceptance of the Budget Law by the Central Parliament. Therefore, adoption of local budgets is made after adoption of higher budgets - central budget and budgets of regions. By that reason the local budgets are adopting in January or February of fiscal year. The given position is a full contrast of local budget process in European countries and most countries in transition. Thus, the Budget Law strengthens assimilation budgetary process, administrative control and command system of over the local financial management. Anyway it does not promote fiscal decentralization and autonomy at the local level of management.

The researches in field of fiscal decentralization in Belarus allow summarizing the following conclusions:

1. The Belarus is far from rules implementation of financial decentralization. Despite of independence of local budgets proclaimed by the of Belarus Constitution a budgetary system still unshared. In public consciousness the representation that local budgets are perceived as a components of the uniform State Budget has strongly taken roots. The revenue part and expenditure one of local budgets are regulated by the Budget Law of Belarus. Therefore, the

degree of a decentralized finance administration is lowest and it expressed by a low level of taxing power, absence of local budgetary autonomy, performance of taxation in the centralized order.

2. Under the condition of interbudgetary fiscal relations and local finance management reformation in Belarus it is necessary to strengthen and develop its legislative base. First of all, it is necessary to reconsider the existing legislative base of local finance management. It is obvious, that it would be better to refuse from Budget Law as a regulator of interbudgetary fiscal relations and local financial management. The Budget Law, as a matter of fact, strengthens uniform budgetary process and system of administration control over the regions and local governments. The further development of local financial legislation urgently demands a new special laws for regulation of financial activity of local authorities are to be introduced in the legislative base of Belarus Local Government. In our opinion, the Laws on local finance, taxes, budgets should be introduced. To improve coordination between the Budget Law and Laws on local finance, taxes, budgets it is necessary to pass the Law on conformity of local budgets to the State budget. Moreover, it is necessary to introduce in the Budgetary code a concept “expenditure assignment” as rights and duties of bodies of public authority within the limits of their competence. In the Budgetary code it is necessary to reflect rights and duties in field of legal regulation of local budget expenditures, maintenance of their financial resources, realization of public services funding. Simultaneously, the general principles of taxing power distribution between authorities of different levels (central, regional, local) should be determined.

3. If Belarus will continue the reforms at local level, obviously, it is necessary to proceed a stage-by-stage local financial experiment in field of fiscal decentralization at 3-rd and 4-th levels of management. Originally it is necessary to involve a safe local governments in experiment, who covering their expenditures by the own and the shared taxes collected. At the second stage the local governments who have donations or transfers from the center no more than 30% should be included in experiment. At the final stage of experiment it is necessary to include unsuccessful local governments, who constantly have donations or transfers from the center from 30 % and more. By the results of local financial experiment it is possible to draw conclusions so that finally correct the model of fiscal decentralization and put into practice the local financial autonomy in Belarus.

BIBLIOGRAPHY

- Decentralization: Experiments and Reforms. Edited by Tomash M. Horvath., Volume 1., Local Government and Public Services Reform Initiative, Budapest, 2000;
- Fiscal autonomy and efficiency. Reforms in the Former Soviet Union. Edited by the Kenneth Davey. Local Government and Public Services Reform Initiative, Budapest, 2002;
- Dilemmas and compromises: Fiscal equalization in transition countries. Edited by Sergeij Slukhai. Local Government and Public Services Reform Initiative, Budapest, 2003;
- Sorokina T.V. The budget process in the Republic of Belarus. Minsk, BSEU, 2000;
- Robert D. Ebel. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations, World Bank Institute., Distance Learning Modules, Budapest, 1999;
- Sorokina T.V. Contemporary tendencies in economics and development of interbudgetary relations., Вестник БДЭУ, 2000, № 4, p. 13-19;

Richard M. Bird, Robert D. Ebel, and Christine I. Wallich, eds., Decentralization of the Socialist State (Washington, D.C.: The World Bank, 1995);
Sorokina T.V. Budget policy and management of budget process of the Republic of Belarus. Вестник БДЭУ, 2000, № 2, p. 13-18;
Sorokina T.V. Regional budgets: formation and utilization. The Belarus economic magazine. 2000, № 2, p. 65-72;
Stabilization of Local Governments. Edited by Emilia Kandeва., Volume 2., Local Government and Public Services Reform Initiative, Budapest, 2001;
Y. Krivorotko, V. Radkov. The development of financial tools in municipal management. Municipal economics magazine, Obninsk, 2001, № 3, p.28-34 (<http://rels.obninsk.com/Rels/Limited/Nsub/Me/0103/0103.htm>);
Y. Krivorotko. The Belarus model of Local Government: reality and criticism. Municipal economics magazine, Obninsk, 2002, № 1, p.12-25 (<http://rels.obninsk.com/Rels/Limited/Nsub/Me/0201/fb-2a.htm>);
Y. Krivorotko. The conception of fiscal decentralization: does Belarus go by the way of their realization? Municipal economics magazine, Obninsk, 2003, №2, p.12-25 (<http://rels.obninsk.com/Rels/Limited/Nsub/Me/0302/0302a.htm>);
Y. Krivorotko. The problems of shared taxation in Belarus Local Government. Paper to the Conference “Tax Policy in EU Candidate Countries on the Eve of Enlargement Riga, Latvia September 12-14, 2003 (<http://www.eurofaculty.lv/taxconference>).

Yuri Krivorotko
Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Head of the Finance and credit department of
the Higher School of Management and Business
at the Belarus State Economic University,
Department of finance and credit.
26, Partisanski ave., building 7, room 14
220070, Minsk, Belarus
E-mail: kriv@bseu.by
www.bseu.by

ZMĚNY V ÚČTOVÝCH ROZVRZÍCH PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ

Zuzana Křížová

ANOTACE

Vzhledem k legislativním opatřením v účetnictví jsou roky 2003 a 2004 obdobím velkých změn pro účetní praxi. Tento příspěvek se zaměřuje zejména na rozsah nutných úprav v účtových rozvrzích podnikatelských subjektů.

KLÍČOVÁ SLOVA

účetnictví, finanční řízení podniku

ANNOTATION

Years 2003 - 2004 are the time of great changes of accounting practice which was caused by law regulations. This article describes the range of necessary and recommended adjustments in the list of accounts of enterprises in the first part.

KEY WORDS

accounting, financial management

ÚVOD

Při tvorbě účtového rozvrhu pro rok 2003 se poprvé za posledních deset nebylo možné spolehnout na účtový rozvrh předcházejícího období a postupovat podle § 14, odst. 3 Zoú. I minulých letech se samozřejmě prováděly dílčí úpravy, zaváděly a rušily se některé účty, měnily se názvy, ale rozsah a především dopad změn v letošním roce je naprosto zásadní. Poprvé totiž účtová osnova, která je přílohou č. 4 vyhlášky, neobsahuje syntetické účty, ale pouze účtové skupiny. Proto nemůžeme převzít celý účtový rozvrh platný do konce roku 2002, ani nemůžeme očekávat, že tento problém vyřešíme převzetím univerzálního účtového rozvrhu připraveného v software, který pro zpracování účetnictví používáme.

POVINNÉ ZMĚNY V ÚČTOVÝCH ROZVRZÍCH

Pokud se účetní jednotka rozhodne provést pouze nezbytné úpravy vyplývající ze změn metod a postupů účtování a reagovat na nové pojmy ve vyhlášce, je možné využít tzv. vzorovou účtovou osnovu “Delfin 2003” (5), kde autoři deklarují, že může posloužit všem účetním jednotkám jako dobré vodítko při sestavování takového účtového rozvrhu, se kterým budou minimalizovány problémy při sestavování rozvahy a výsledovky za rok 2003. Tím směřujeme k naplnění zásadního účetního principu, který je obsažen v § 7 odst. 1 Zoú. Podle něho musí být účetnictví vedeno tak, aby účetní závěrka sestavená na jeho základě podávala věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví a finanční situace účetní jednotky.

Autoři “vzorové účtové osnovy” považují za vhodné převzít v podstatném rozsahu účtovou osnovu platnou v roce 2002 a v odůvodněných případech:

- vytvořit nové účty,
- zrušit některé dosavadní účty,
- některé účty přejmenovat.

Tyto změny jsou způsobeny různými faktory, mezi něž patří:

- a) změna postupů účtování – vyvolává například nutnost vytvořit nový účet pro novou položku rozvahy – goodwill,
- b) změny metod (i postupů účtování) – týká se změny účtování rezerv a opravných položek, která je obsažena v § 55 a 57 vyhlášky:
použití nebo zrušení rezerv a opravných položek se nebude účtovat ve prospěch výnosů a jsou proto zrušeny účtové skupiny 65 a 67.
- c) některé nové pojmy použité ve vyhlášce vedou ke změně označení účtů, i když zpravidla nedochází ke změně obsahu – např. účet 061 – Podíly v ovládaných a řízených osobách, 066 – Půjčky ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem. Stejným způsobem budeme tedy měnit i názvy účtů 351, 361, 471, 097 a 098.

I ty účetní jednotky, které chtějí provádět jen minimální množství změn, by měly vzít v úvahu, že další nutné úpravy vyplývají z obsahového vymezení jednotlivých položek účetní závěrky. To bylo do konce roku 2002 závazně vymezeno opatřením MF, i když ne vždy i striktní dodržení těchto opatření vedlo k zajištění jednoznačné vypovídací schopnosti jednotlivých položek účetních výkazů. Příklad uvádí Klainová (3) na vymezení položky C.IV.1 Peníze - promítnutí zůstatku účtu 261 Peníze na cestě do této položky mohlo vést ke zkreslení obrazu o majetkové a finanční situaci k datu sestavení účetní závěrky. Proto by v souvislosti s prováděnými změnami účtových rozvrhů bylo vhodné v účtové skupině 26 vytvořit více účtů než jeden a pro převody mezi finančními účty vytvořit v rámci skupiny samostatné syntetické účty: 261 Peníze na cestě, 262 Krátkodobé úvěry na cestě, 263 Dlouhodobé úvěry na cestě, 264 Ceniny na cestě, případně i další.

DALŠÍ ÚPRAVY ÚČTOVÝCH ROZVRHŮ VE FIRMÁCH

Zvyklosti účetních pracovníků, požadavky managementu, kontrolních orgánů a v neposlední řadě i nutnost dalších změn v účetním softwaru vedou ve svém důsledku k tomu, že téměř všechny účetní jednotky zatím dále používají už zavedený účtový rozvrh po provedení nezbytných změn, uvedených v předcházející subkapitole. Větší prostor pro kreativitu se otvírá zejména ve výuce účetnictví nebo v nově vytvořených firmách, které v letošním roce začínají účtovat, ale to bude součástí následující části tohoto příspěvku.

Jaký prostor tedy zbývá pro účetní ve firmách, kde jsou nezbytné změny účtového rozvrhu provedeny, k zásadním přesunům v řazení a změnám označování syntetických účtů není důvod, ale účetní jednotka přesto chce využít možnosti dané vyhláškou a chce přizpůsobit účtový rozvrh svým podmínkám a potřebám?

- v účtování nákladů ve třídě 5 se přímo nabízí rozčlenění účtu 518 Ostatní služby, vytvoření nových syntetických účtů 514, 515, 516, 517 i 519 a odstranění obsáhlého analytického členění účtu 518,
- s účtem 524 by z tohoto pohledu jistě také určité úpravy bylo možné provést ,minimálně rozdělení na sociální a zdravotní pojištění,
- v účtové třídě 4 se jedná o možnost podrobného členění rezerv v účtové skupině 45, dlouhodobých úvěrů ve “volné” jinak neobsazené skupině 46,
- účet 336 je určitě dobrým příkladem, kde je přímo škoda možnost rozčlenění na pojištění na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění nevyužít,

- pro účtové skupiny 22 - Účty v bankách a 23 – Běžné bankovní úvěry bude mít velké množství účetních jednotek také náplň pro vytvoření většího množství syntetických účtů.

Jistě by bylo možné uvádět další náměty vhodných úprav účtových rozvrhů podle konkrétních požadavků účetní jednotky, proto by bylo škoda možnosti samostatného vytváření obsahové náplně i označení syntetických účtů nevyužít a zůstat v praxi jenom u povinných nezbytných úprav.

Tradiční způsob výuky účetnictví na středních, vyšších odborných i vysokých školách spočívá obvykle na zvládnutí správné aplikace podrobných postupů účtování, ovládnutí číselných kódů, závazných názvů účtů apod. Často už od prvních týdnů výuky studenti do soupisu účetních (hospodářských) operací doplňují pouze účtový předpis Má dáti/Dal s příslušnými číselnými označeními. Velká část studentů absolvuje dosud výuku účetnictví pouze na učebnách bez využití výpočetní techniky, takže nemají ani představu, jak se skutečná účetní agenda firmy zpracovává. Pro budoucí praxi jsou ale takto připravení studenti velmi nedostatečně.

Při výuce základů účetnictví na vysoké škole se v jednom kurzu setkávají studenti s velmi odlišnými vstupními znalostmi. Někteří již absolvovali maturitní zkoušku z účetnictví na obchodní akademii, jiní naproti tomu slyší základní účetní principy a terminologii poprvé. Velmi často se však právě u studentů, kteří absolvovali několik let výuky na střední škole, objevuje návyk pouze účtovat, přiřazovat předkontace MD XYZ/ZXY, bez znalostí podstaty dané účetní operace. Na dotaz, proč zvolili právě tato čísla účtů, odpovídají obvykle, že se to tak dělá, nebo, že se to tak naučili na střední škole, případně také, že je to tak uvedeno v nějakém účetním předpisu.

Od roku 2003 je, jak jsem již uvedla v předcházející části tohoto příspěvku, platná směrná účtová osnova na úrovni účtových skupin a jejich další třídění do podoby syntetických (a samozřejmě i analytických) účtů je v kompetenci každé účetní jednotky. To znamená, že v rámci každé účtové skupiny budou mít firmy v praxi různý počet syntetických účtů, často i různě nazvaných. Pro výuku účetnictví ve školním roce 2002/2003 to mělo nejméně jeden důsledek: bylo nutné studenty seznámit s tím, že účtovou osnovu roku 2002 “prohlašujeme” za účtový rozvrh firmy platný i v letošním roce a udělat alespoň nezbytné povinné úpravy uvedené v předcházejícím textu

ZÁVĚR

S tímto bylo možné vystačit pouze v již probíhajícím školním roce. Studenti by však měli získat znalosti, které jim umožní pochopit změny probíhající v účetnictví na mezinárodní úrovni a orientovat se především na oblast účetních výkazů. Takže s trochou nadsázky je možné konstatovat, že by bylo vhodné opustit zažitě zvyky při výuce účetnictví a postupovat obráceně. Od cílů účetního výkaznictví, které jsou formulovány v mezinárodních účetních standardech, obsahu účetních výkazů postupně až k “detailům”, ke kterým pak v těchto souvislostech účtová osnova nebo konkrétní účtový rozvrh firmy patří. Je možné jistě postupovat i tou cestou, kterou uvádí Kovanicová (4) o výuce účetnictví na VŠE v Praze a vytvořit vlastní hypotetickou účtovou osnovu a připravit nově koncipované učebnice. Ale i v podmínkách jiných škol, kde nedojde (zatím?) k tak radikálním změnám, je možné a podle mého názoru dokonce nutné přistupovat k výuce účetnictví podobným způsobem jako přistupují aktivní a informovaní účetní praktici ve firmách k tvorbě nového účtového rozvrhu: nedělat jenom nezbytné změny, které vyžaduje legislativa, ale využít situace k přizpůsobení

se novým potřebám. A to v pedagogické praxi znamená vybavit absolventy škol takovými znalostmi, které jim usnadní orientaci v rychle probíhajících změnách účetních předpisů (a nejen jich) na mezinárodní úrovni a umožní jejich následné efektivní uplatnění na trhu práce.

LITERATURA

- [1] JINDRÁK, J. *Sbírka souvztažností k účtům směrné účetní osnovy s opravami pro rok 2003. Příručka pro ekonomické a jiné pracovníky*, Praha: Závěrka, 2002. 310 s.
- [2] BŘEZINOVÁ, H. *Účetní závěrka*, Praha: Grada, 2001. 182 s. ISBN 80-247-0086-7.
- [3] KLAINOVÁ, N. Účtové rozvrhy podnikatelů v roce 2003 (nezbytné a doporučené úpravy). *Účetnictví*, 2003, roč. 38, č. 1, s. 13 - 18. ISSN 0322-7987.
- [4] KOVANICOVÁ, D. Finanční účetnictví po roce 2002 (zpráva o konání pedagogické konference). *Účetnictví*, 2003, roč. 38, č. 2, s. 51-54. ISSN 0322-7987.
- [5] Procházková, D., Jindrová, B., Vlach, P. Vzorová účetní osnova. Rozvaha a výsledovka 2003. dostupné z <http://www.i-servis.cz/isu/vzo>

Ing. Zuzana Křížová, Ph. D.
Katedra financí
Ekonomicko-správní fakulta
Masarykova univerzita v Brně
Lipová 41a
603 00 Brno

SLOVENSKÉ ŽIVOTNÉ POISTENIE AKO SÚČASŤ FINANČNÝCH TRHOV EURÓPY

SLOVAK LIFE INSURANCE AS A PART OF THE EUROPE FINANCIAL MARKETS

Anna Majtánová, Katarína Polavková, Zuzana Littvová

ANOTÁCIA

Príspevok je vypracovaný so zámerom poukázať na možné smerovanie poistného trhu na Slovensku, ktorý ako jeden z prvkov finančného trhu prispieva k celkovému rozvoju slovenskej ekonomiky, úzko prepojenej s ekonomikou vyspelých európskych krajín. Táto koncepcia vychádza z Programového vyhlásenia vlády SR, direktív Európskej únie a odporúčaní OECD. Pozornosť je venovaná významu životného poistenia na európskom poistnom trhu a na poistnom trhu Slovenskej republiky.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

podiel celkového predpísaného poistného na HDP, predpísané poistné v životnom poistení, technické rezervy a ich umiestňovanie

ANNOTATION

The subscription was designed with the intension to point at possible future-bearing of the insurance market in Slovakia, as one of the major financial market elements contributing to overall growth of the Slovak economy, which in turn is closely connected to Europe's advanced economies. The concept is based on the Slovak Cabinet Program Declaration, European Union Directives, and OECD recommendations. Special attention was needed to be paid to importance of the life-insurance market in Europe and the life insurance market in the Slovak Republik.

KEY WORDS

share premium of the total insurance/Gross domestic product, premium of the life insurance, technical reserves and investments

ÚVOD

Poistovníctvo na Slovensku patrí medzi dynamicky sa rozvíjajúce odvetvia ekonomiky. Za posledných 11 rokov, t.j. od roku 1993 poistný trh Slovenska charakterizujú predovšetkým zmeny v štruktúre poistných produktov, nárast počtu poisťovacích spoločností, zmeny v legislatíve a formovanie štátneho dozoru nad poisťovníctvom. Tieto zmeny viedli k pozitívnemu chápaniu úlohy poistenia medzi klientami a potenciálnymi klientami komerčných poisťovní. Dokumentuje to trend vývoja základných sledovaných štatistických ukazovateľov. Napriek tomu aj vzhľadom na relatívne krátke obdobie, poistný trh Slovenska ešte zďaleka nedosahuje porovnateľné parametre poistných trhov vyspelých európskych krajín. Od vstupu Slovenska do EÚ sa okrem iného očakáva ďalšia dynamizácia slovenského poistného trhu už ako integrálnej súčasti poistného trhu EÚ a to hlavne v oblasti životného poistenia.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je porovnať vývoj životného poistenia v podmienkach SR a tých štátov Európy, ktoré združuje Európsky poisťovací výbor (CEA-Comité Européen des Assurances). Pre porovnanie vývoja životného poistenia na Slovensku s vývojom životného poistenia na európskom poistnom trhu - členov CEA, boli použité metódy analýzy a syntézy údajov o poistnom trhu na Slovensku z materiálov Úradu pre finančný trh v SR a metóda porovnávania zistených skutočností o smerovaní poistného trhu na Slovensku v oblasti životného poistenia s európskym poisťovacím trhom. Osobitná pozornosť bola venovaná podielu predpísaného poistného v životnom poistení, umiestneniu technických rezerv životného poistenia a analýze tých trendov v ekonomike spoločnosti, ktoré relevantným spôsobom determinujú ďalší vývoj poistných trhov.

VÝSLEDKY A DISKUSIA

Vývoj životného poistenia v Slovenskej republike bol z hľadiska ekonomického a z hľadiska právneho od svojho začiatku stimulovaný postupujúcim procesom očakávanej integrácie SR do európskych štruktúr. Zákon o poisťovníctve č. 95/2002 Z.z. vytvoril už štandardné, medzinárodne akceptované legislatívne prostredie pre poistný trh na Slovensku tak, aby zodpovedal požiadavkám OECD a EÚ. Implementáciou smerníc EÚ I., II. a III. generácie pre komerčné poisťovníctvo sa zabezpečila kompatibilita poistného práva SR s legislatívnym rámcom krajín EÚ.

Napriek uvedeným úspechom zostáva riešiť ešte celý rad ďalších úloh, medzi ktoré patrí predovšetkým **liberalizácia poisťovacích služieb** v zmysle príslušných ustanovení smerníc EÚ a **stimulovanie životného poistenia** napr. daňovým zvýhodnením, zvyšovaním výnosov, a pod.

Riešenie uvedených úloh sa pozitívne prejaví v náraste celkového predpísaného poistného a jeho podielu k HDP. Slovensko za rok 2001 vykázalo 3,3 % podiel celkového predpísaného poistného k HDP, čím v porovnaní s priemernou hodnotou, ktorú vykazujú členské krajiny CEA na úrovni 8,7 %, má stále značné rezervy v presadzovaní úlohy a dôležitosti poistných produktov v národnom hospodárstve.

Vývoj poisťovníctva v členských krajinách CEA od roku 1992 do roku 2001 dokumentuje, že podiel predpísaného poistného sa neustále zvyšuje (zo 6,1 % v roku 1992 na 8,7 % v roku 2001) a podiel životného poistenia na HDP oproti neživotnému rastie rýchlejšie (z 3 % v roku 1992 na 5,6 % v roku 2001).

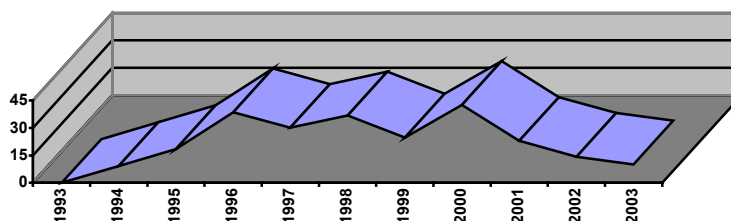
Pomer predpísaného poistného v životnom poistení na celkovom poistnom sice na Slovensku postupne narastá (Tab.1), no napriek tomu životné poistenie je pre mnohých občanov aj mladších a stredných vekových kategórií stále skôr určitým luxusom, ako dôležitou životnou potrebou. Cieľom SR je preto nielen zvýšiť podiel celkového predpísaného poistného na HDP na úroveň vykazovanú vyspelými európskymi krajinami, ale dosiahnuť aj porovnateľnú úroveň podielu predpísaného poistného v životnom poistení na celkovom predpísanom poistnom.

TAB. 1: PODIEL ŽIVOTNÉHO POISTNÉHO NA CELKOVOM POISTNOM V SR V ROKOCH 1993 - 2003

Rok	Životné poistenie				Poistenie celkom	
	Predpísané poistné	Medziročná zmena predpisu	Podiel predpisu ŽP/celkom	Medziročná zmena podielu	Predpísané poistné	Medziročná zmena predpisu
1993	1 972	-	23,48%	-	8 399	-
1994	2 154	9,23%	23,43%	-0,05%	9 193	9,45%
1995	2 552	18,48%	23,79%	0,36%	10 725	16,66%
1996	3 538	38,64%	25,20%	1,40%	14 041	30,92%
1997	4 603	30,10%	26,94%	1,74%	17 087	21,69%
1998	6 298	36,82%	29,40%	2,46%	21 424	25,38%
1999	7 860	24,80%	33,13%	3,73%	23 728	10,75%
2000	11 210	42,62%	40,78%	7,66%	27 487	15,84%
2001	13 780	22,93%	42,90%	2,12%	32 118	16,85%
2002	15 753	14,32%	43,02%	0,11%	36 621	14,02%
2003 ³⁷	17 350	10,14%	40,96%	-2,06%	42 362	15,%

Z tab.1 vyplýva, že v roku 2002 predpísané poistné v životnom poistení v objeme 15,75 mld Sk dosiahlo na celkovom predpísanom poistení hodnotu 43%, čo oproti roku 2001 predstavovalo zvýšenie o 14,32%. Predbežné údaje za rok 2003 potvrdzujú trend vývoja roku 2002, ale nárast predpísaného životného poistenia bol v roku 2003 oproti roku 2002 za posledných 10 rokov najnižší (Obr.1.). Poistný trh životného poistenia na Slovensku však ešte zďaleka nie je nasýtený. Jedným z dôvodov je aj stále pretrvávajúca relatívne vysoká nezamestnanosť vo vybraných regiónoch Slovenska.

Nárast predpisu ŽP v %



Obr. 1: Nárast predpísaného životného poistenia v %

Ďalšou skutočnosťou, ktorá významnou mierou determinuje vývoj životného poistenia na Slovensku, je nutnosť *reformy dôchodkového zabezpečenia*. Pripravovaná reforma dôchodkového zabezpečenia na Slovensku okrem iného zdôrazňuje aj doplnkové dôchodkové poistenie. Nadväzne na túto skutočnosť významnú úlohu nadobudne aj samotné kapitálové životné poistenie ako ďalšia forma určitého zabezpečenia príjmu v dôchodkovom veku.

³⁷ interné neauditované údaje ÚFT

So životným poistením bezprostredne súvisí aj problém *investovania technických rezerv*. Vývoj celkovej hodnoty technických rezerv pre životné poistenie zodpovedá celkovému nárastu predpísaného poistného pre životné poistenie. Za rok 2003 napríklad poisťovne Na Slovensku vytvorili celkové technické rezervy vo výške vyše 61 mld Sk³⁸, čo predstavuje medziročný nárast približne o 24%. Z toho technické rezervy v životnom poistení boli vytvorené vo výške 48 mld Sk. Vytvorené technické rezervy v životnom poistení bez Unit-linked rezervy k 31.12. 2003 boli evidované vo výške cca 44, 5 mld Sk. Technická rezerva na krytie záväzkov z finančného umiestnenia v mene poistených (ďalej len „Unit-linked rezerva“, tvorená v investičnom životnom poistení) tvorila v roku 2003 takmer 7,2 % z celkových technických rezerv v životnom poistení.

Problémy pri umiestňovaní prostriedkov technických rezerv a ich zhodnocovaní na slovenskom kapitálovom trhu vyplývajú najmä z jeho nelikvidity. Stále pretrváva trend umiestňovania technických rezerv predovšetkým do štátnych dlhopisov a štátnych pokladničných poukázok, ktoré pri nízkom riziku ale poskytujú aj nižšiu mieru výnosu. Očakáva sa, že zavedenie rovnej 19%-nej dane a s tým súvisiace zlepšenie podmienok pre prílev zahraničného kapitálu by sa malo výraznejšie prejaviť aj v rozvoji slovenského kapitálového trhu a širšej ponuky dlhodobých cenných papierov emitovaných vo väčšej miere aj z podnikateľskou sférou.

Pri porovnávaní životného poistenia v SR s európskym trhom životného poistenia treba venovať pozornosť aj určitým špecifikám. Napríklad v členských štátoch EÚ sa vzhľadom na existujúce právne rozdiely v národných právnych úpravách prijal ucelený súbor právnej regulácie pre životné poistenie, ktorého úlohou je zjednotiť systém priameho životného poistenia vo všetkých členských štátoch a zároveň zabezpečiť primeranú ochranu poistencov a užívateľov poistných produktov. Prvoradým cieľom predmetnej právnej úpravy je predovšetkým koordinácia právnych úprav členských štátov zaoberajúca sa problematikou životného poistenia ako aj poskytovanie služieb v danej oblasti a kontrola hospodárenia poisťovne. Na životné poistenie sa vzťahujú 4 smernice, ktoré zosúladujú základné zásady jednotlivých právnych systémov členských krajín so zásadami medzinárodných právnych úprav.

Všetkých 15 štátov EÚ je zároveň členom CEA. V súčasnosti má CEA 24 riadnych členov a 6 pridružených členov (včítane Slovenskej republiky). V roku 2002 CEA združoval 5118 poisťovacích spoločností, v ktorých pracovalo cca 1 milión zamestnancov. V roku 2002 prijaté poistné v členských štátoch CEA predstavovalo hodnotu 855 mld EUR a životné poistenie dosiahlo predpísané poistné hodnotu 530 mld EUR. Z hľadiska veľkosti prijatého poistného je európsky poistný sektor po trhu USA druhým najväčším poistným trhom na svete. Prehľad za vybrané členské krajiny poskytuje tab.2 a tab.3.

³⁸ vrátane technickej rezervy k investičnému životnému poisteniu

**TAB. 2: CELKOVÉ PRIJATÉ POISTNÉ
V ŽIVOTNOM POISTENÍ ZA ROK 2002 V MIL. EUR**

AT	Austria	12,731
BE	Belgium	22,433
CH	Switzerland	36,744
CY	Cyprus	493
CZ	Czech Republic	2,834
DE	Germany	141,800
DK	Denmark	13,577
EE	Estonia	139
ES	Spain	48,500
FI	Finland	12,388
FR	France	132,550
GB	United Kingdom	253,752
GR	Greece	2,871
HU	Hungary	2,097
IS	Iceland	295
IT	Italy	87,715
LV	Latvia	195
MT	Malta	198
NL	The Netherlands	47,100
PL	Poland	6,801
PT	Portugal	8,405
SE	Sweden	16,857
SI	Slovenia	1,239
SK	Slovakia	872
TR	Turkey	2,142
CEA		854,728

**TAB. 3: PRIJATÉ POISTNÉ
ZA ROK 2002 V MIL. EUR**

AT	Austria	5,719
BE	Belgium	14,500
CH	Switzerland	24,152
CY	Cyprus	258
CZ	Czech Republic	1,084
DE	Germany	65,700
DK	Denmark	9,025
EE	Estonia	29
ES	Spain	27,000
FI	Finland	9,812
FR	France	86,300
GB	United Kingdom	182,059
GR	Greece	1,307
HU	Hungary	859
IS	Iceland	28
IT	Italy	55,298
LV	Latvia	8
MT	Malta	91
NL	The Netherlands	27,200
PL	Poland	2,894
PT	Portugal	4,561
SE	Sweden	11,614
SI	Slovenia	288
SK	Slovakia	376
TR	Turkey	354
CEA		530,517

Podobne ako slovenský poistný trh, aj európsky poistný trh životného poistenia bude ovplyvňovaný reformou dôchodkového zabezpečenia. Štátne výdavky na dôchodkové zabezpečenie v krajinách EÚ predstavujú cca 10% HDP, čo je dvojnásobok v porovnaní s USA. Predpokladá sa, že v krajinách EÚ v roku 2050 pomer počtu ľudí v dôchodkovom veku k populácii v produktívnom veku sa zo súčasnej hodnoty 1:4 zmení na hodnotu 1:2. Uvedený trend zvyrazňuje význam životného poistenia ako ďalšieho alternatívneho spôsobu zabezpečenia príjmov v dôchodkovom veku. Dokumentuje to aj skutočnosť, že na európskom poistnom trhu od roku 1992 vykazuje životné poistenie priebežný nárast a najvyšší podiel životného poistenia na celkovom poistení vykazujú krajiny s rozvinutými penzijnými fondami, ako napríklad Švajčiarsko, Fínsko, Veľká Británia, Írsko, Luxembursko a Švédsko.

ZÁVER

Životné poistenie na európskom poistnom trhu zaznamenáva rastúci trend s predpokladom jeho zachovania aj v ďalších rokoch. Čím je krajina ekonomicky vyspelejšia, tým vyšší je podiel životného poistenia na celkovej produkcii poisťovníctva. Integrované procesy v Európe a vstup nových krajín do EÚ vytvoria nové podmienky pre ďalší rozvoj životného poistenia a liberalizáciu poistných trhov. Prispieje to k zvýšeniu konkurencie na trhu poistných produktov v oblasti životného poistenia ako i na kapitálovom trhu pri zvyšovaní výnosov pri umiestňovaní technických rezerv.

LITERATÚRA

Správa o stave poisťovníctva v SR k 30.6.2003, Úrad pre finančný trh, október 2003

Interné neauditované údaje Úradu pre finančný trh o stave poisťovníctva za 4Q 2003

Výročná správa CEA za rok 2002, jún 2003

www.e-trend.sk

www.cea.assur.org

http://europa.eu.int/comm/internal_market/insurance/index_de.htm

Doc. Ing. Anna Majtánová, PhD., Ing. Katarína Polavková, CSc., Ing. Zuzana Littvová

Ekonomická univerzita

Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Slovenská republika

THE INTERNET AS A CHANNEL OF SELLING INSURANCE IN POLAND

Rafał Małek, Jacek Rodzinka

SUMMARY

The sales of insurance policies in Poland via the Internet has not become significant yet. In the EU countries insurance companies do not obtain more than a dozen or so percent of the premium from selling through this channel of distribution. In this respect, situation in Poland is slightly worse (less than 1 %). In recent years or even months, it can be noticed that a wider offer of insurance has been placed on the Internet. In particular, simple property insurance has become significant. Some insurance companies have realized what benefits may this kind of activity bring both to them and their clients. First of all, it saves time and is convenient. It also lowers premiums and it allows insurance companies to lower the costs of running a business. It is also an additional advertising. Despite all these advantages, it seems that such distribution channel will not play a meaningful role in the nearest future, as there are serious limitations such as unfavourable regulations (client's hand-written signature is required on the policy), and a small number of potential clients (difficulties with the access to the Internet). The practical introduction of e-signature may contribute to a considerable increase in on-line sales of insurance

KEY WORDS

The distribution of insurance, the Internet, on-line insurance, e-commerce trade, Internet marketing, Internet banking.

In the year 2000 a report on the global changes on financial markets was published by an advisory company Deloitte&Touche. The report emphasised the role of the Internet in economic activity. There were two major recommendations. Firstly, the company should appear on the web and secondly, the on-line sale of products³⁹.

The example of the banks on the Polish market proves that it is possible to achieve permanent supremacy over competitive companies by the use of the Internet as a channel of service distribution and as a means of communication. In the beginning, banks' web sites were used only to inform clients about their services or opening hours of their branches. Now their use has developed so much that there are even virtual banks which cannot be accessed in any other way than via the Internet⁴⁰.

The bank sector has appreciated the significance of web sites as a means of communication. Nowadays, most banks give their clients the opportunity of this kind of contact as well as the possibility of making various financial transactions. By the end of September 2003 retail banks (without co-operative banks) had opened over 13.5 mln personal bank accounts. Almost 2.5 mln clients can use them with the help of the Internet. It has been estimated that about half of the clients use the Internet actively to operate their bank accounts. The mBank and the Inteligo PKO BP have the major share in this matter, however, the role of bank operations realized through the Internet in other banks is growing⁴¹.

Using the Internet is not only convenient but it also lowers costs of services. Due to the fact that a client serves himself, a bank may offer him better financial conditions. After analysing

³⁹ Further reading: M. Jaworski, *Polish response to global changes*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 16/2000, 24.05.00 and nr 17/2000, 31.05.00

⁴⁰ T. Dąbrowski, *Internet in marketing strategies of Polish Banks*, Bank i Kredyt, nr 3/2002, str. 60-64.

⁴¹ MYA., *Cleaning in the banks*, Rzeczpospolita, 17.10.03

the conditions and charges that Polish clients have to deal with, it seems that an Internet user may save even a dozen or so zlotych (100 euro) a year⁴². It has been also confirmed by world data which estimates bank transactions expenses- an operation completed in a branch bank costs 1, 07 USD; via telephone- 0,27 USD; via the Internet- 0,01 USD.

The Internet is becoming more and more important on the brokerage market. The number of orders submitted on the stock market via the Internet increased from 13% in the first half of 2002 to 36% in the second half of 2003 what in total gives 48% on the financial futures market⁴³. It must be clearly stated that by the year 2000 the Internet had been a minor source of submitted orders.

Does the insurance sector, which is related to these financial branches, appreciate the advantages of the Internet? Are insurance policies sold on-line in Poland effectively? This article main aim is to answer those questions

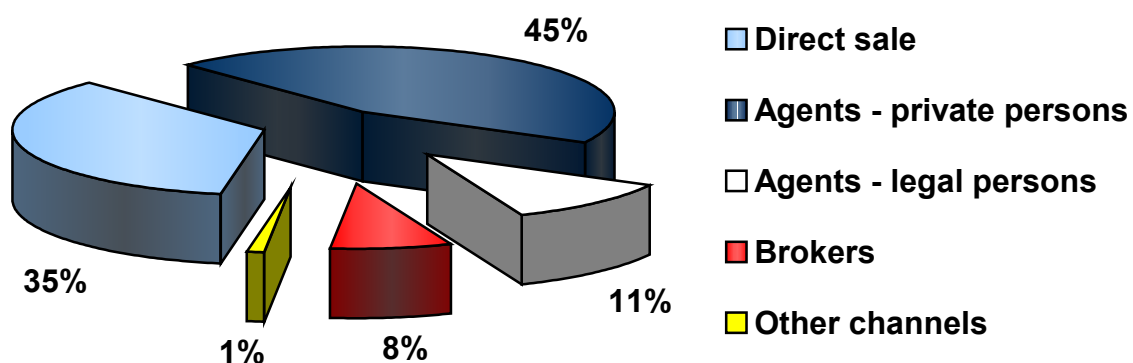
INSURANCE DISTRIBUTION CHANNELS

The sale of insurance in Poland can be completed via many distribution channels. According to the regulations about insurance business and insurance broking, there are a few ways of selling:

- direct sale (completed by full-time workers of a company)
- sale by agents (private persons, legal entitie and businessmen without legal personality who are entitled to contract on the company behalf or to mediate during making a contract.),
- sale by brokers (private persons and legal entities entitled to contract and complete contracts on the company behalf or to mediate during making a contract with the benefits for the person insured)

In 2001 (diagram 1) insurance companies operating in Poland sold most of their insurance policies through their agents and the direct sale. It should be noticed that sales completed through banks are classified as an agency sale by legal persons. It must be also emphasised that the sale via other channels (such as the Internet or telephone) contributed only 1% in total.

Diagram 1. Insurance distribution channels in Poland in 2001 (%)



Source: Private research based on the report "Insurance distribution channels" <http://www.knuife.gov.pl/>

Analysing the structure of life insurance distribution channels (chart 1) in EU countries, there are discrepancies in meaning of particular channels of distribution in different countries. It is

⁴² M. Samcik. *The bank account in the web*, Gazeta Wyborcza, 30.04.03

⁴³ A. Stec, *The investors on the net*, Gazeta Wyborcza, 24.03.04.

difficult to notice some stable tendencies. However it is clear that outside financial institutions or post offices have a considerable share.

Chart 1. Life insurance distribution channels in 1999 in some EU countries (%).

Country	Employees	Agents	Brokers	Outside Network*	Other
Austria	26,4	3,9	15,1	52,1	2,6
Belgium	2,4	4,8	35,4	41,1	16,3
Denmark	11,1	49,0	9,3	19,0	11,6
Hiszpania		17,7	2,7	73,1	6,5
Finland	98,0		2,0		
France	17,0	9,0	9,0	60,0	5,0
Great Britain	25,0	2,5	62,2	8,1	2,2
Ireland	19,0	21,0	55,0		5,0
Italy	9,2	27,2	1,2	62,4	0,0
Holland	16,0	5,0	50,0	19,0	10,0
Portugal	3,5	12,3	0,7	82,5	1,0

Source: CEA ECO nr 14, The European Life Insurance Market in 1999 za E. Wycinka, *The tendencies existing on the life insurance market*, Wiadomości Ubezpieczeniowe nr 7-8, 2003, str. 72.

* Banks, post offices and other financial institutions.

On the other hand, other channels (like the Internet or the telephone) still have small significance (a dozen or so of per cent). Nevertheless, according to this article thesis, it is noticeable almost everywhere.

The Internet in Poland is still not well developed in comparison with other EU countries. By the end of 2003, almost 21,5% (6.5 mln) of people had used the Internet⁴⁴. It is not a very impressive number but it is constantly growing which means a great potential sale.

TYPES OF INSURANCE POLICIES AVAILABLE ON-LINE

Not each type of insurance can be sold via the Internet. The more complicated insurance offer, the higher requirements from a client who will demand better and more scrupulous service. Automatically, it will counteract selling the insurance policies on the Internet. The simpler kind of product, the easier it will be sold via the Internet. The best offer of policies to be sold on-line are:

- auto insurance,
- liability insurance,
- home insurance,
- life term insurance,
- travel insurance.

It has been confirmed by the data of American insurance market. In the USA statistics of insurance that is sold on-line (according to sales in 1998) are as follow: auto insurance- 16%; home insurance- 4%; life term insurance- 1%⁴⁵.

It is also important to notice how Polish people are willing to buy on-line. OBOP research (Polish centre of surveying public opinion) indicate that 20% of Poles did shopping on the Internet in 2003. Considering 6,5 mln Internet users it gives the number of 1,3 mln Poles who have decided to buy anything on-line. Simultaneously, this research shows that as many as

⁴⁴ ZIU, *The Internet, 21,5% of the Poles use the net*, Parkiet, 05.12.03

⁴⁵ Śliperski M., *Insurances on the net*, Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych, nr 4/2001, s. 15.

14% of Internet users declares using Internet banking that means they use the Internet for financial operations offered on-line⁴⁶.

It is obvious that that the Internet is not a fully effective way of selling all types of insurance. It also may bring some menace. Moreover, not all clients are interested in buying policy on-line⁴⁷.

Both world and Polish experiences show the more numerous attempts of frauds in financial institutions on the Internet⁴⁸. After many frauds in European Union countries, some Polish banks such as “mBank” and “Citibank Handlowy” had to face the first wide range problems⁴⁹. These factors counteract financial services offered on the Internet.

INSURANCE POLICIES ON-LINE IN POLAND

First attempts of selling insurance via the internet were rather unsuccessful. The sale of policies was low. The main reason for that situation was lack of proper advertising and too small number of prospective customers. The good example is one of the biggest Polish insurance portals “www.ryzyko.pl”. In 2000 the managers of that portal announced great sale of policies in the portal as well as introducing insurance auctions⁵⁰. After four years of optimistic announcements, the project did not launch. It is noticeable that up till now, the offer of insurance on-line is considerably better, especially if it comes to property insurance (chart 2). The most common are home insurances, the less- travel policies. A liability offer or medical expenses insurance offer that are recommended by analysts, appear in some agencies, too. Life insurance companies offers are considerably less varied.

Chart 2. The Internet offer in Poland.

Insurance Company	Type of insurance
<i>life insurance</i>	
PZU-Życie	life term insurance ¹
Warta-Vita	3 kinds of life insurance
<i>property insurance and other personal insurance</i>	
Cigna Stu	- 3 kinds of home insurance, - liability insurance, - 4 kinds of professional liabilities insurance, - medical expenses insurance, - health insurance,
Generali	- 3 kinds of home insurance ² , - accident insurance ² , - travel insurance ³ ,
Hestia	- 3 kinds of home insurance - liability insurance, - accident insurance, - travel insurance, - medical expenses insurance, - 2 kinds of health insurance,
PZU	- 2 kinds of home insurance ¹ ,

⁴⁶ Researches of OBOP www.tns-global.pl

⁴⁷ See Wiśniewska A., Kupczyk A., *The limitations of marketing activity in the Internet*, Marketing i Rynek, nr 3/2003, s. 19-25.

⁴⁸ Garapich M., *The clients' loss will be fulfilled*, Parkiet, 28.01.03

⁴⁹ Samcik M., *The taken in on the web*, Gazeta Wyborcza, 05.02.04

⁵⁰ Broda M., *Sell the insurance policy through the Internet!* Gazeta Ubezpieczeniowa nr 24/2000, 16.08.00

	- travel insurance ¹ , - accident insurance ¹ ,
Warta	- auto insurance, - travel insurance, - home insurance, - contractors all risk insurance,

Source: personal research on the basis of financial institutions web sites – April 2004.

¹ – available exclusively in “Inteligo” bank Internet offer; ² – available also in “mBank” bank Internet offer; ³ – available exclusively in “mBank” Internet offer.

Considering the sale of insurance on the Internet we should take into consideration the sale which is done by the Internet banks such as “mBank” and “Inteligo” bank. Leaders of the Internet banking have introduced a few simple insurance offers to their services. The “mBank” offers “Generali” products and “Inteligo” – “PZU” policies⁵¹. Some specialized financial services report that both banks have sold a dozen or so thousands of policies in just a few months after their introduction. Even though it is not a great deal of money into the whole gathered premium, it proves that simple insurance products on-line meet with keen demand. These products are mainly travel insurance, accident insurance and home insurance. Life insurance rate of sale is low. An interesting strategy for the nearest future has been presented by the insurance company “Link4”. A leader and also the only company which provides its services by telephone (direct insurance), is going to introduce selling their products via the Internet this year. Simultaneously, the company states that the on-line sale will only support the basic channel of distribution, namely the sale via telephone⁵².

CONCLUSION

The number of insurance offers on the Internet has increased in the last few years. The insurance is offered by 7 companies and most of the products have appeared within the last 12 months. The number of the Internet users is also growing. However, the number of policies sold on-line is still not considerable. Unfortunately, it is still not a fully virtual purchase of insurance as the paper policy is required by law together with a hand-written signature of a client. In this respect insurance companies are obliged to send policies by post. A client has to just sign it and send it back. The whole transaction is completed in front of a computer. A client chooses himself all variants of insurance; he can manipulate the variable according to the cost of premium which is paid by a credit card authorized by the company. In this way a client does not have to meet with an agent personally and in the long run, it lowers the costs - of course, if the scale of business is proper. Only the common use of e-signature may simplify the procedure of buying insurance on-line in the future. The insurance companies that use the Internet to sell their products see the future in it. In fact it is not a meaningful channel of distribution yet but it is predicted that the Internet trade will be growing dynamically soon. Analysts consider these as the main factors of e-commerce development:

- consciousness and education of the Internet users,
- market economy and free competition,
- proper regulations,
- telecommunication infrastructure,
- common access,
- proper system of settlements accounts⁵³.

⁵¹ Brzeziński T., *Internet competition*, Parkiet, 26.02.04

⁵² Brzeziński T., *Link4 wants to double the profits*, Parkiet, 15.01.04

⁵³ A. Gąsioriewicz, *The e-commerce trade in insurances in the European Union*, in Monkiewicz J.(red.), *Insurances in the European Union*, poltext, Warszawa 2002, str. 210-211.

The Internet means not only the sale of policies. The World Wide Web may also be an effective way of lowering costs, e.g. liquidation of damage. It has been proved by American experiences, where portals gathering information about second-hand spare car parts or recommending garages have been established. Insurance companies that cooperate with garages may reduce costs of liquidation of damage⁵⁴. Moreover, web sites may be an effective source of advertisement and communication with clients. Many insurance companies use web sites as a perfect means of self-advertising and financial education of their clients⁵⁵. It may be assumed that popularization of the Internet will increase the sale and the companies which are gathering experience today will be more competitive in this field. There are many advantages from buying policies via the Internet: it saves time, is convenient and the most important, it lowers premiums.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Broda M., *Sell the insurance policy through the Internet!* Gazeta Ubezpieczeniowa nr 24/2000, 16.08.00
- [2] Brzeziński T., *Internet competition*, Parkiet, 26.02.04
- [3] Brzeziński T., *Link4 wants to double the profits*, Parkiet, 15.01.04
- [4] Dąbrowski T., *Internet in marketing strategies of Polish Banks*, Bank i Kredyt, nr 3/2002
- [5] Garapich M., *The clients' loss will be fulfilled*, Parkiet, 28.01.03
- [6] Jaworski M., *Polish response to global changes*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 16/2000, 24.05.00
- [7] Jaworski M., *Polish response to global changes*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 17/2000, 31.05.00
- [8] Likowski J., *The Internet on the shrot*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 39/2000, 29.11.00
- [9] Małek R., Rodzinka J., *Insurances on the web sites*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 3/2004, 20.01.04.
- [10] Monkiewicz J.(red.), *Insurances in the European Union*, poltext, Warszawa 2002
- [11] MY A., *Cleaning in the banks*, Rzeczpospolita, 17.10.03
- [12] Samcik M., *The bank account in the web*, Gazeta Wyborcza, 30.04.03
- [13] Samcik M., *The taken in on the web*, Gazeta Wyborcza, 05.02.04
- [14] Stec A., *The investors on the net*, Gazeta Wyborcza, 24.03.04
- [15] Śliperski M., *Insurances on the net*, Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych, nr 4/2001
- [16] Wiśniewska A., Kupczyk A., *The limitations of marketing activity in the Internet*, Marketing i Rynek, nr 3/2003
- [17] www.knuife.gov.pl
- [18] www.ryzyko.pl
- [19] www.tns-global.pl
- [20] Wycinka E., *The tendencies existing on the life insurance market*, Wiadomości Ubezpieczeniowe nr 7-8, 2003
- [21] ZIU, *The Internet, 21,5% of the Poles use the net*, Parkiet, 05.12.03

MA Rafał Małek, MA Jacek Rodzinka
rmałek@interia.pl, jrodzinka@wenus.wsiz.rzeszow.pl
University of Information Technology and Management in Rzeszow

⁵⁴ J. Likowski., *The Internet on the shrot*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 39/2000, 29.11.00

⁵⁵ Further reading: R. Małek, J. Rodzinka, *Insurances on the web sites*, Gazeta Ubezpieczeniowa nr 3/2004, 20.01.04

VÝVOJ A KOMPARÁCIA REGULÁCIE SOLVENTNOSTI POISŤOVACÍCH SPOLOČNOSTÍ V SR A EU

DEVELOPMENT AND COMPARISON OF SOLVENCY REGULATION OF INSURERS IN SR AND EU

Miroslav Mat'avka

ANOTÁCIA

Vo svete sa používajú rôzne, viac či menej odlišné systémy kontroly solventnosti poisťovne. Slovenský normotvorcovia prevzali systém používaný v EU bez väčšej diskusie s odbornou verejnosťou o potrebách a špecifikách slovenského trhu. Európska komisia začala v druhej polovici deväťdesiatych rokov minulého storočia rozsiahly projekt Solventnosť. V druhej časti tohto projektu začala komisia hľadať formu nového systému, ktorý by zodpovedal trendom vývoja a novým požiadavkám kladeným na sledovanie solventnosti poisťovne. Pri riešení úloh projektu boli podnetné porovnania s RBC modelmi solventnosti a analýza rizík a rizikového modelovania v poisťovniach, či práce na podobnom projekt v oblasti bankovníctva Basel II.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

systém solventnosti, hranica solventnosti, systém rizikovo váženého kapitálu, model vnútorného rizika, porovnávacie štúdie, technické rezervy

ANNOTATION

There are some, more or less different, solvency systems in the world. Slovak norm-makers implemented the system used in the EU without any further discussion with the professions public about needs and specifics of Slovak insurance market. European Commission started in the second half of the nineties of the last century wide ranged Solvency project. In the second part of the project, called Solvency II., the commission started to look for a new form of solvency system, which should respond to new developing trends and new requirements for more risk-based control of insurers solvency. By working on tasks of the project there were also some suggestive comparative studies with RBC models and with the Basel II. - a similar project in banking sector. There have been also overall risk definitions worked out and some internal risk models from big insurance companies compared.

KEY WORDS

Solvency system, Solvency margin, Risk-based capital (RBC) system, Internal risk model, Comparative studies, Technical provisions

POTREBA REGULÁCIE SOLVENTNOSTI

Už dlhú dobu je uznaná potreba určitej formy kontroly finančných spoločností, a teda aj poisťovní, ako snaha minimalizácie rizika ich zlyhania. Dozor naberal mnohé formy, včítane požiadaviek na licencovanie subjektov, na zabezpečenie vhodnosti a bezúhonnosti riadiacich pracovníkov, požiadaviek na zabezpečenie riadneho a odborného vedenia podnikania a predovšetkým finančný dozor, reguláciu solventnosti.

Solventnosť poisťovne môže byť chápaná v troch základných významoch ako:

1. priamo z pojmu vychádzajúci finančný ukazovateľ, ktorý súvisí s hranicami solventnosti,
2. širší pojem, ktorý zahŕňa finančnú spoľahlivosť poisťovne definovanú aj predpismi oceňovania majetku, technických rezerv a podobne,
3. široký pohľad na solventnosť nie len ako na finančný ukazovateľ, definovaný predpismi, ale ako celkový finančný stav spoločnosti.

V slovenskej legislatíve sa solventnosť poisťovne definuje ako schopnosť trvale zabezpečiť vlastnými zdrojmi úhradu záväzkov vyplývajúcich z uzavretých poisťných zmlúv alebo zaisťovacích zmlúv. Podľa Medzinárodnej asociácie úradov dozoru nad poisťovníctvom – IAIS, nie je vymedzenie solventnosti až také jednoznačné. Solventnosť definuje podobne, teda ako schopnosť poisťovateľa splniť si svoje záväzky zo všetkých zmlúv, avšak obratom dodáva, že kvôli špeciálnemu charakteru podnikania v poisťovníctve nie je možné garantovať solventnosť s úplnou určitosťou.

Celková finančná situácia poisťovacej spoločnosti je okrem iného závislá na kvalite jej managementu, organizačnej štruktúry, riadenia vnútorných procesov a ich kontroly a systémov riadenia rizika. Toto sú dôležité oblasti finančného dozoru. IAIS vo svojich základných princípoch určuje dozoru nad poisťovníctvom primárne ochraňovať poistených klientov a podporovať bezpečný a výkonný trh.

Na obmedzenie rizika chyby poisťovateľa ma poisťný dozor základnú požiadavku a to aby poisťovatelia disponovali dostatočnými aktívami na plnenie svojich záväzkov za rôznych nepriaznivých okolností. Takáto požiadavka má často formu zákonnej minimálnej požiadavky solventnosti a môže mať tieto účely:

- redukovať pravdepodobnosť, že poisťovateľ nebude schopný hrať poisťné škody kedy a ako budú vznikáť,
- poskytovať „náravník“, keď úbytok poistencov môže limitovať poisťovňu v prípade jej chyby,
- poskytnúť skoré varovanie pre regulačnú intervenciu a skorú nápravnú reakciu vezmúc do úvahy, že dozorný orgán môže mať prístup iba k neúplnej informácii a teda nápravná reakcia môže meškať,
- podporovať dôveru všeobecnej verejnosti vo finančnú stabilitu poisťovacieho sektora.

Historicky sa vyvinuli dva rôzne prístupy v sledovaní dostatočného kapitálového vybavenia poisťovateľov vo svete. Na jednej strane sú to systémy založené na princípoch pevného pomeru (fixed ratio), či rizikovo váženého kapitálu (risk-based capital) a na druhej strane testy založené na viacpočetných rizikách alebo teoretickom zánikovom modelovaní celého podnikania (scenario based). Ako dodatok, a ako doplnok sú tu pružnejšie nástroje testovania variantov a dynamické analýzy solventnosti.

V príspevku sa budem venovať porovnaniu regulácie solventnosti definovanej direktívami EÚ so systémom solventnosti používaným v SR a takisto analýze pozitív a negatív oboch systémov. S ohľadom na práve prebiehajúci projekt Európskej Komisie, Solventnosť II., sa v závere venujem predstaveniu prác a možnej podoby nového systému solventnosti, ktorý by mal ešte viac zjednotiť európsky trh medzi členskými krajinami, ale aj medzi sektormi finančného trhu.

EURÓPSKY SYSTÉM SOLVENTNOSTI

Základy európskeho systému boli položené už prvou neživotnou direktívou z roku 1973 a prvou direktívou životného poistenia z roku 1979.

Súčasný systém solventnosti sa zakladá na troch vzájomne prepojených pilieroch:

I. majetok (aktíva)

II. technické rezervy

III. hranice solventnosti (založené na pevných pomeroch - fixed ratio)

Európsky systém predstavuje relatívne jednoduchý systém solventnosti. Je zameraný na určitú úroveň harmonizácie pre podporu vzájomnej dôvery v dozorovanie solventnosti medzi členskými štátmi. Jednou jeho časťou je minimálna požiadavka kapitálu, nazvaná minimálna hranica solventnosti, ktorá sčasti používa určité meranie vystavenia sa poisťovne riziku. To znamená, že faktory výpočtu sú vzťahované:

- k objemu poistného a priemerným nákladom poistných udalostí v neživotnom poistení,
- k poistno-matematickým rezervám a rizikovým hodnotám v životnom poistení.

V systéme sa v určitých prípadoch využívajú rôzne váhové koeficienty. Predovšetkým pri efekte, kedy volatilita v portfóliu poistených rizík, ktorá môže byť zvažovaná ako nezávisle alebo až negatívne vplývajúca, sa zvyšuje pomalším tempom než priemerná škodovosť, ak portfólio rastie. Tento vzťah je zachytený v aplikácii nižších koeficientov pre tú časť objemu portfólia, ktorá presiahla určitú prahovú hranicu.

Pre nízke objemy portfólia je definovaná minimálna hranica solventnosti nepostačujúca, a tak je posilnená o požiadavku vyjadrenú v absolútnom objeme €, t.j. ako minimum garančného fondu.

Európsky prístup na určovanie dostupného kapitálu má niektoré obmedzenia. Bol formovaný v dobe, keď ešte neboli žiadne snahy o harmonizáciu ročných účtov a takisto o harmonizáciu princípov oceňovania bilančných položiek. Taktiež bolo považované za žiaduce umožniť s povolením dozorného orgánu použitie niektorých mimobilančných zdrojov na krytie škôd.

Na definovanie zdrojov dostupných na krytie škôd sa používajú položky, ktoré sú nezávislé od záväzkov k poisteným alebo veriteľom. Avšak nehmotné aktíva sú explicitne vylúčené.

Typické položky, ktoré sú na zozname povolených aktív, sú kmeňový kapitál, rezervné fondy a bilančné zisky. Pretože nie je braný ohľad na používané princípy oceňovania, môže byť poskytnutá určitá váha pre skryté rezervy vo vzťahu k podhodnoteniu majetkových hodnôt, avšak to len s povolením dozorného orgánu.

Vo všeobecnosti môžu členské štáty rozhodnúť o povolení započítania podriadeného dlhu, aj keď prinajmenšom len ako časť hranice. V neživotných družstevných spoločnostiach môže časť hranice korešpondovať s právom na požiadavku o dodatočné príspevky od členov družstva. V niektorých prípadoch je požadovaná vyššia kvalita pre určité položky v prípade ich opačne postavenej miere kontroly. I to je dôvodom potreby existencie garančného fondu.

Pri kalkulácii požadovanej hranice solventnosti môže byť braný ohľad na vplyv zaistenia, ak sa členský štát k tomu rozhodne. Avšak redukcia nesmie presiahnuť 50 % v prípade neživotnej poisťovne a 15 % pre životnú poisťovňu. Niektoré členské štáty nezohľadňujú vplyv zaistovateľa vôbec, alebo len v prípade ak zodpovedajúce poistné je uložené ako záruka pre budúce poistné plnenia u zaistovateľa.

Nie je stanovený žiadny spoločný súbor noriem pre limitáciu poistených rizík a existuje len málo príkladov pre explicitné limity vlastného vrubu. Všeobecnou požiadavkou je existencia primeraného zaistného programu. Predpokladá sa, že táto požiadavka núti k náležitej kontrole a riadeniu poistených rizík.

Systém kontrolných úrovní by mohol byť opísaný z hľadiska požadovanej minimálnej hranice solventnosti a garančného fondu. Výška garančného fondu je definovaná ako jedna tretina požadovanej hranice solventnosti.

V prípade, že skutočná miera solventnosti klesne na úroveň medzi týmito dvomi kontrolnými bodmi, má byť dozornej autorite predložený plán na obnovu primeranej finančnej pozície, ktorý musí dozorný orgán schváliť.

Ak skutočná hranica solventnosti spadne pod úroveň nižšej veličiny, má byť dozornému orgánu predložená schéma krátkodobého financovania na schválenie.

SLOVENSKÝ SYSTÉM SOLVENTNOSTI

Slovenský poisťný trh prešiel za posledné obdobie viac ako desiatich rokov významnými zmenami. V prvom období (po roku 1989) bolo potrebné odstrániť štátny monopol v poisťovníctve a vytvoriť základné podmienky pre podnikanie v poisťovníctve. V roku 1995 bola schválená novela, ktorá zabezpečila prechod zo systému účelových poisťných fondov na technické rezervy poisťovní v súlade s prispôsobovaním sa európskym normám.

Oblasť solventnosti riešil spočiatku len výnos ministerstva z roku 1996. V súčasnosti je regulácia solventnosti obsiahnutá už v zákone o poisťovníctve z roku, ktorého posledná verzia je z roku 2002 a vo vyhláske Ministerstva financií. Smernice Európskeho spoločenstva boli transponované do slovenskej legislatívy novelou zákona o poisťovníctve z roku 2000. Posledné direktívy z roku 2002 by mali byť zapracované do systému vyhláškou, ktorá vstupuje do platnosti vstupom Slovenska do EU.

V podmienkach SR sa výsledky solventnosti nezverejňujú a prakticky podliehajú obchodnému tajomstvu jednotlivých poisťovní. Preto kým dozorca nevyhlási, že poisťovňa je vo vážnych ekonomických problémoch, široká verejnosť nemá možnosť posúdiť ekonomickú situáciu poisťovní pri rozhodovaní o poistení sa. Práve pre túto skutočnosť a v záujme ochrany poisteného je nevyhnutné dôsledne sledovať solventnosť poisťovní v celom jej rozsahu a nielen z jedného aspektu.

V krajinách s vysokou mierou liberalizácie poisťného trhu sa vykonáva nielen kontrola prostredníctvom orgánu štátneho dozoru, ale aj kontrola prostredníctvom verejných nezávislých agentúr, ktoré svoje poznatky dávajú k dispozícii širokej verejnosti. Dá sa teda povedať, že poisťovňa podlieha väčšej verejnej kontrole ako v podmienkach SR. Tým je dané vyššie vedomie zodpovednosti občana za svoje investovanie prostriedkov, ale aj za svoju sociálnu a ekonomickú situáciu v budúcnosti.

Poisťovňa je podľa zákona povinná dodržiavať najmenej minimálnu mieru solventnosti po celú dobu svojej činnosti. Minimálnou mierou solventnosti sa rozumie minimálna hodnota jej vlastných záväzkami nezaťažených zdrojov. Podobne ako smernice EU povoľuje použitie niektorých druhov aktív po schválení dozorným orgánom.

Podobne ako pri európskom systéme sa výpočet vzťahuje:

- k objemu poisťného a priemerným nákladom poisťných udalostí v neživotnom poistení,
- k poisťno-matematickým rezervám a rizikovým hodnotám v životnom poistení.

Výpočet solventnosti poisťovne vykonávajúcej oba druhy poistenia obsahuje zvlášť výpočet solventnosti pre životné aj neživotné poistenie. Životné poistenia sú rozdelené na jednotlivé kapitoly, ktoré predstavujú osobitné typy životného poistenia. Tieto si vyžadujú osobitný spôsob výpočtu hranice solventnosti.

Celková hranica solventnosti pre univerzálne poisťovne sa stanoví ako súčet minimálnych hraníc solventnosti, ktoré boli stanovené osobitne pre každý druh poistenia. Pri zostavovaní časti týkajúcej sa životného poistenia postupujú ako poisťovne vykonávajúce len životné poistenie a pri zostavovaní časti pre neživotné poistenie postupujú ako poisťovne len s neživotnou licenciou.

Jedna tretina z hodnoty minimálnej miery solventnosti predstavuje garančný fond, ktorého hodnota je vyjadrená absolútne zvlášť pre životné a zvlášť pre neživotné poistenie. Po vstupe SR do EU sa jeho výška bude pravidelne upravovať podľa inflácie zverejňovanej Eurostatom.

PROJEKT SOLVENTNOSŤ II.

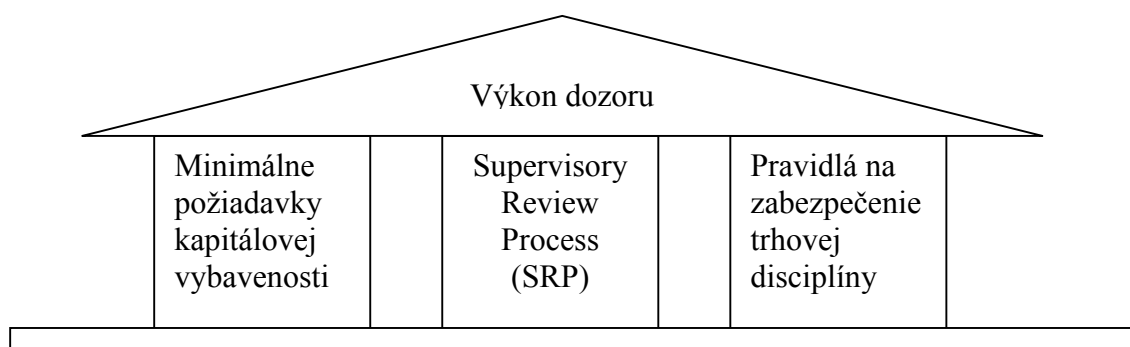
V roku 1994 sa tzv. Müllerovou správou začal projekt EU s cieľom analyzovať a následne modernizovať predpisy solventnosti na jednotnom európskom trhu. Prvá časť projektu bola zavŕšená prijatím dvoch posledných direktív EU o životnom a neživotnom poistení. Ich

aplikáciu do národných systémov sú členské štáty povinné uskutočniť najneskôr v priebehu roku 2004.

I keď sa po prvej časti projektu, „Solventnosti I.“, zapracovali do systému požiadavky na nepretržité dodržiavanie solventnosti, teda nie len na konci roka, a uskutočnili sa niektoré zmeny v rámci súčasného systému, už počas projektu sa ozývali hlasy na úplnú zmenu systému.

Začiatkom roku 2001 teda začala Európska komisia spolu s členskými štátmi projekt Solventnosť II. Jedným z cieľov projektu je etablovať v EU taký systém solventnosti, ktorý by lepšie zodpovedal skutočným rizikám poisťovateľa. Budúci systém solventnosti v krajinách EU by však nemal obsahovať príliš veľa predpisov. Mal by sa vyhnúť prílišnej komplexnosti, reflektovať trhový vývoj a pokiaľ je to možné, stáť na základných, všeobecných účtovných princípoch.

Začiatkom roka 2003 bola prijatá koncepcia nového systému založená na troch hlavných pilieroch.(obr.1)



Obr. 1

Nový systém má orgánom dozoru poskytnúť vhodné kvantitatívne a kvalitatívne nástroje na reguláciu „celkovej solventnosti“. To znamená, že systém nemá pozostávať len z množstva kvantitatívnych koeficientov a indikátorov, ale má obsahovať aj kvalitatívne aspekty, ktoré majú vplyv na rizikový profil spoločnosti.

Prvý pilier by mal obsahovať nástroje takmer celého pôvodného systému. Budú sem patriť pravidlá tvorby a umiestnenia technických rezerv, pravidlá minimálnej miery vlastného kapitálu a takisto požiadavka na výšku tzv. cieľového kapitálu. Tento kapitál by mal predstavovať výšku kapitálu potrebného na normálny bežný chod poisťovne. Vzťah medzi minimálnym vlastným a cieľovým kapitálom by mal tvoriť akýsi systém varovania a intervenčných úrovní pre zásah dozorného orgánu.

Náplňou druhého piliera by mali byť pravidlá internej kontroly a risk-managementu. Poisťovacie spoločnosti by mali byť takto povinné uplatňovať základné princípy solídneho riadenia rizika. Predpisy by mali stanoviť pravidlá predpis poisťovného, ako aj všeobecné pravidlá pre riadenie zmluvných vzťahov, pohľadávok a tvorby rezerv.

Pravidlá zverejňovania a transparentnosti budú náplňou tretieho piliera. Verejná prístupnosť a transparentnosť môžu slúžiť väčšiemu tlaku trhových mechanizmov a zvýšenej opatrnosti voči riziku. Pri prácach na náplni tretieho piliera sa prihliada na najnovší vývoj na pôde IASB v oblasti účtovných štandardov a finančného spravodajstva.

Konečná podoba nového systému pre členské štáty EU ma byť zakotvená v novej direktíve v roku 2005 s platnosťou od roku 2006.

LITERATÚRA

Insurance Solvency Supervision: OECD Country Profiles, OECD, Paris, 2002

Insurance principles, standards and guidance papers. IAIS 2002,

www.iaisweb.org

Solvency, solvency assessments and actuarial issues. IAIS 2000,

www.iaisweb.org

http://europa.eu.int/comm/internal_market/insurance/index_de.htm:

MARKT 2027/01-de

MARKT 2085/01-de

MARKT 2515/02-de

MARKT 2535/02-de

MARKT 2509/03

Study into the methodologies to assess the overall financial position of an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision. EC, KPMG 2002

www.finance.gov.sk

www.uft.sk

Ing. Miroslav Maťavka

Národohospodárska fakulta EU v Bratislave

Katedra poisťovníctva

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Slovenská republika

TENDENCIE V PODNIKOVOM RIADENÍ

TRENDS IN BUSSINESS MANAGEMENT

Elena Moravčíková

ANOTÁCIA

Neustále zmeny v prostredí vyvolávajú tlak na podniky. Z dynamiky okolia vyplývajú nové požiadavky kladené na moderné riadenie podnikov, v procese zmien sa sústreďujú najmä v oblasti stratégie, plánovania a reportingu. V procese operacionalizácie podnikovej stratégie a väčšej hodnotovej orientácie podniku získava na význame cieľ zvýšenia kvality riadenia a transparentnosti v podniku prostredníctvom Balanced Scorecard.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

dynamika, reporting, stratégia, plánovanie, Balanced Scorecard

ANNOTATION

Perpetual changes in economical environment evoke pressure on companies. Dynamics of the environment relate with new requirements laid on modern bussiness management, in the process of variations are focusing in primarily or the areas of strategy, market planning and reporting. In the process of operationalisation of the firm strategy and greater value-orientation of the company the goal of raising the quality of management an increasing the transparency of company using the Balanced Scorecard gains importance.

KEYWORDS

dynamics, reporting, planning, strategy, Balances Scorecard

ÚVOD

Na Slovensku vládol dlhé desaťročia princíp centrálne riadenej ekonomiky. Plánovanie bolo podrobné a obsiahle, i keď málo prehľadné a reálne. Všetko bolo naplánované „zhora“: ukazovatele, ceny, vzťahy i vývoj podnikov v rámci hospodárskeho života. Konkurenčný tlak prakticky nejestvoval. Úlohou podnikov bolo plniť plány a dodržiavať rozpočty.

Za posledného poldruha desaťročia sa podmienky, v ktorých podniky existujú, významne zmenili. Dnes je situácia diametrálne odlišná, podniky stoja na vlastných nohách. Obmedzenie štátnych zásahov do podnikovej činnosti, proces globalizácie a liberalizácia trhov, to všetko vytvára na podniky tlak. Európska integrácia definovaná najmä spoločným vnútorným trhom, odbúravaním obchodných prekážok, zjednodušovaním právnych noriem a harmonizáciou daňových systémov krajín, to všetko okrem možností presadiť sa na ďalších trhoch, prináša pre podniky aj hrozbu množiacej sa konkurencie a silnejúceho konkurenčného tlaku. Dynamizácia, inovácia a automatizácia sú synonymom prudkých a častých zmien, ktoré túto dobu charakterizujú.

S dynamikou okolia úzko súvisia požiadavky, kladené na moderné riadenie podnikov: komplexita (potreba uvažovať o vzájomných interakciách pôsobiacich faktorov), dynamika (neustále prispôbovanie operatívneho vedenia so strategickým riadením), a diferencovanosť v riadení podnikov. Schopnosť reakcie, prispôsobenia, pružnosti a pokroku v podniku definujú podnikateľsky vitálny podnik.

V procese zmien je teda aktuálnym manažérskym problémom modernizácia plánovania a riadenia podniku. Jedným z predpokladov, ako zabezpečiť efektívnu výkonnosť podniku, je funkčný podnikový controlling. Controlling nie je iba moderným manažérskym pojmom, ale je moderným spôsobom riadenia a kontroly podniku, je doplnením doterajšieho riadenia, prekračuje oblasti jednotlivých riadiacich funkcií a tak prekonáva ich relatívnu obmedzenosť.^{/1} „Controlling je ucelená forma manažérskeho riadenia firmy tak, aby ešte pred vznikom krízy mohol top manažment včas reagovať a vykonávať aktívne riadenie orientované do budúcnosti.“ (Organizačný poriadok, Istrochem a.s., Bratislava)

Vitálny podnik znamená pokrok a prispôsobenie, schopnosť pružnosti a reakcie. V podniku musí jestvovať snaha vytvoriť také stavy a štruktúry, ktoré poskytnú dobré šance na obnovu, resp. získanie dlhodobej životaschopnosti podniku. Tento článok by mal priniesť pohľad na tie oblasti podnikového riadenia, v ktorých sa sústreďujú reakcie manažmentu na dynamiku okolia.

NOVÉ POŽIADAVKY MANAŽMENTU

1. OBLASŤ REPORTINGU

Súčasný stav reportingu v podnikoch zvyčajne nevyvoláva spokojný úsmev na tvári podnikového manažéra. Vývojový proces v tejto oblasti prešiel vo väčšine podnikov viacerými fázami. Na začiatku bol zvyčajne zber údajov, najčastejšie pochádzajúcich z externého účtovníctva, bez ohľadu na ich vypovedaciu schopnosť a význam pre riadenie podniku. Keď sa reporting rozšíril o budgeting, v začiatkoch nie sú známe informácie požadované prioritne, a tak reporting iba sumarizuje údaje a porovnáva ich s plánom, niekedy dokáže už aj analyzovať odchýlky.

Úlohou reportingu je vytvoriť systém informácií významných pre riadenie, a to v takej štruktúre a časovom horizonte, ktoré vyhovujú informačným potrebám adresáta reportu.

Zväčša tomu bránia niektoré z nasledovných problémov:

- nedostatky v plánovaní v podniku (chýba zadaná úroveň podrobnosti a prioritnosti informácií pre reporty)
- nedostatky v nákladovo-kalkulačnom systéme podniku
- absencia analýzy odchýlok
- absencia orientácie na potreby adresáta reportu (informačná potreba adresáta v požadovanej štruktúre a čase)
- absencia nefinančných ukazovateľov ai..

Proces zjednocovania trhov v rámci Európy dáva podniku možnosť uskutočniť úpravy v rámci svojho systému účtovníctva a výkazníctva. Prijatím medzinárodných účtovných pravidiel v podniku /IAS, US-GAAP/ sa objavuje možnosť optimalizovať podnikový reporting tak, aby informácie poskytované reportingom ponúkali prehľad súvislostí, možností ich posúdenia, a podporu pri rozhodovaní.

2. OBLASŤ PODNIKOVEJ STRATÉGIE

Do roku 1989 neboli podniky vôbec nútené zaoberať sa strategickou koncepciou, všetky ich prvky hospodárskeho života (ceny, vzťahy, objemy produkcie, ai.) boli určované centrálné. Po roku 1989 podniky boli „hodené do vody“ zabezpečovania podnikateľskej vitality. Napriek tomu dnes je strategický controlling v mnohých podnikoch zavedený a využívaný.

Vzhľadom na neustále zmeny prebiehajúce v okolí majú podniky vlastne nutnosť zosúladiť strategické ciele s operatívnymi aktivitami. Stratégie musia byť merateľné,

komunikovateľné a kontrolovateľné vzhľadom na tvorbu hodnôt: aby sa pri jestvujúcej podnikovej činnosti a zohľadnení objemu nevyhnutných investícií zvýšila hodnota podniku.

3. OBLASŤ PODNIKOVÉHO PLÁNOVANIA

Neustále sa meniace podnikateľské prostredie výrazne zasahuje aj do procesu podnikového plánovania, časový horizont pre dlhodobé plánovanie sa skracuje. Manažéri niektorých podnikov majú dojem, že dlhodobé prognózy nie sú viac ako pohľad do krištáľovej gule, dlhodobé plánovanie sa uskutočňuje na úrovni troch až piatich rokov. Krátkodobé plány vychádzajú z dynamického plánovania, tvoria sa zvyčajne systémom „rolovaných“ plánov, s relatívnymi hodnotami cieľov. Počet ukazovateľov plánovaných v krátkodobom, ročnom pláne, klesá, pričom podniky (v závislosti od odboru podnikania, veľkosti podniku, atď.) sa zameriavajú najmä na ukazovatele v oblastiach definujúcich trhy, produkty, zákazníkov, zamestnancov.

BSC – SYSTÉM UKAZOVATEĽOV VÝKONNOSTI PODNIKU

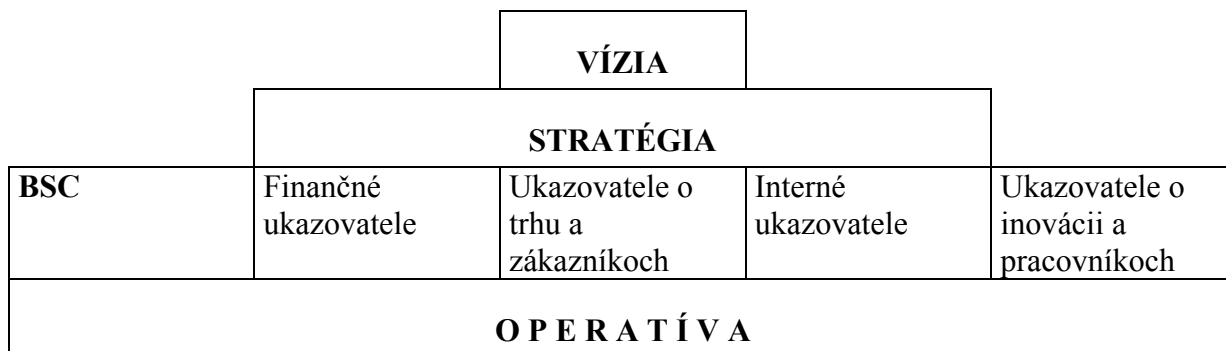
Balanced Scorecard je „relatívne komplexný systém informácií pre riadenie a rozhodovanie. Vrcholový manažment by mal používať BSC ako základný organizačný rámec pre stanovenie individuálnych a tímových cieľov, alokáciu zdrojov, rozpočtovanie, plánovanie, strategickú spätnú väzbu a proces učenia sa.“²

1. OPERACIONALIZÁCIA PODNIKOVEJ STRATÉGIE

Metóda Balanced Scorecard získala v praxi vysoké renomé a v Európe sa stáva štandardom. Rozhodujúcou otázkou preto nie je či, ale ako môže byť metóda BSC efektívne zavedená a realizovaná. Nevyhnutnou požiadavkou pre uplatnenie BSC je existencia konkrétnej stratégie podniku, ale BSC nemôže stratégiu nahradiť. Medzi stratégiou a BSC sa stávajú spojovacím mostíkom procesy. Tieto umožňujú zistiť vplyv jednotlivých aktivít na celkový výsledok, ako aj určiť faktory kritické pre úspech a stanoviť ukazovatele na meranie ich realizácie. V ďalšom kroku sa vypracované pre ukazovatele /kritériá riadenia/ vypracujú kauzálne vzťahy a priradia sa štyrom perspektívam, resp. úrovniam BSC. Sú to:

- hospodárnosť a finančné výsledky
- spokojnosť zákazníkov a využitie trhu
- výkony na trhu
- pracovníci /3

V tejto fáze je možno určiť a opraviť prípadné medzery v riadení, ako aj zdefinovať hodnotové drivery, rozhodujúce o úspechu a významné pre realizáciu stratégie. Aby nedošlo k uprednostňovaniu niektorej oblasti, je dôležité definovať spoločné účinky jednotlivých oblastí a zahrnúť ich do oblasti nadradenej BSC obsahujúcej všetky štyri perspektívy BSC.



Obr. 1: BSC podporuje stratégiu a operatívu /5

BSC podporuje dosahovanie stratégie, ponúka ukazovatele, ktorými realizácia stratégie môže byť meraná. Pre každé okno sa odporúča max. 5 ukazovateľov, respektíve, ak v niektorom okne je viac ukazovateľov, malo by sa to vyvážiť iným oknom. Ak sa ukazovatele nedajú jednoznačne priradiť určitému oknu, „BSC nie je žiadna veda, dohodnúť sa a dôsledne realizovať“./3

2. BSC V REPORTINGU

BSC-prístup prináša určité úžitky aj v oblasti reportingu:

- povedomie o stratégii u vedúcich pracovníkov
- koncentrácia na podstatné reportingové obsahy
- BSC zastrešuje operatívny reporting, keďže v BSC je zachytený podnikový vývoj.

Nehodno zabudnúť kontrolu dostupnosti a kvality údajov pre jednotlivé oblasti BSC, či podporu BSC vo forme vhodného softwarového riešenia.

ZÁVER

Kľúčovým heslom pre účinnosť uvedenej metódy je zapojenie manažmentu, ako aj pracovníkov všetkých úrovní. Systém prerodu cieľov do operatívy, ich komunikácia a kontrola na všetkých úrovniach približuje stratégiu všetkým pracovníkom. Zamestnanci presne vedia, kde je ich miesto, aký je ich prínos k podnikovej stratégii, ale aj to, v čom je tento systém prínosom pre nich samotných.. „BSC kladie dôraz nielen na dosahovanie finančných výsledkov, ale zahrňuje také faktory vývoja, ktoré umožnia tieto výsledky dosiahnuť. BSC umožňuje sledovanie nielen finančné výsledky, ale i ako, je podnik schopný zabezpečiť nehmotné aktíva potrebné pre budúci rast“./4

POZNÁMKY

/1 vid': Danihel, 2003, str. 13

/2 vid': Fibírová, 2001, str. 7

/3 vid': Waniczek, 2003, str. 10

/4 vid': Fibírová, 2001, str. 7

/5 vid': Báča, 2004

LITERATÚRA

- Fibířová, J.: Reporting-moderní metoda hodnocení úspěšnosti uvnitř firmy,
Praha, 2001
- Kaplan,R.S.-Norton,, D.P.: Balanced Scorecard, Praha 2000
- Danihel, T.: Strategický controlling ve velkých českých podnicích,
Controller-News 4/2003, str. 13-15
- Waniczek, M.: Optimalizovat reporting 1,
Controller-News 3/2003, str. 7-9
- Waniczek, M.: Optimalizovat reporting 2,
Controller-News 4/2003, str. 8-10
- Topfer, A.: 15 fází k vývoji BSC v podnikové praxi,
Controller-News 3/2003, str. 10-13
- Báča, D.: BSC, příspěvek na konferenci Trend manažment,
1. slovenský deň controllingu, Bratislava 2004

Ing. Elena Moravčíková,
Katedra podnikových financí FPM
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta
851 01 Bratislava

ANALÝZA VÝVOJE HRUBÉHO PŘEDEPSANÉHO POJISTNÉHO

ANALYSIS OF GROSS PREMIUM INCOME

Markéta Paulasová, Radim Dohnal

ANOTACE

Předmětem zkoumání je vývoj předepsaného pojistného v ČR, Slovensku, Maďarsku a Polsku v letech 1991 až 2002. Pojišťovnictví patří k nejrychleji se rozvíjejícím ekonomickým sektorům v postkomunistických zemích. K popisu jeho dynamiky lze použít právě růst předepsaného pojistného. Nejdříve byla provedena analýza temp růstu a jejich odlišností mezi vybranými státy. Dále jsme na základě metody nejmenších čtverců a indexu determinace našli vhodné trendové funkce. Na závěr jsme učinili několik předpovědí pro roky 2003 až 2006.

KLÍČOVÁ SLOVA

hrubé předepsané pojistné, tempo růstu, trendová funkce, index determinace

ABSTRACT

The subject of the analysis is gross premium incomes in the Czech Republic, Slovakia, Hungary and Poland from the year 1991 till 2002. Insurance businesses belong to one of the quickest developing economic sectors in the post-communist states. For determination of dynamics in the insurance business there are used increases of gross premium incomes. First, we have found out the growth rate and the differences between the chosen states. Then, we have analysed the trend function on the base of mean square error criteria and determination ratio. At the end of the article we have made predictions of gross written premium for the next four years.

KEY WORDS

gross written premium, growth rate, trend function, determination ratio

ÚVOD

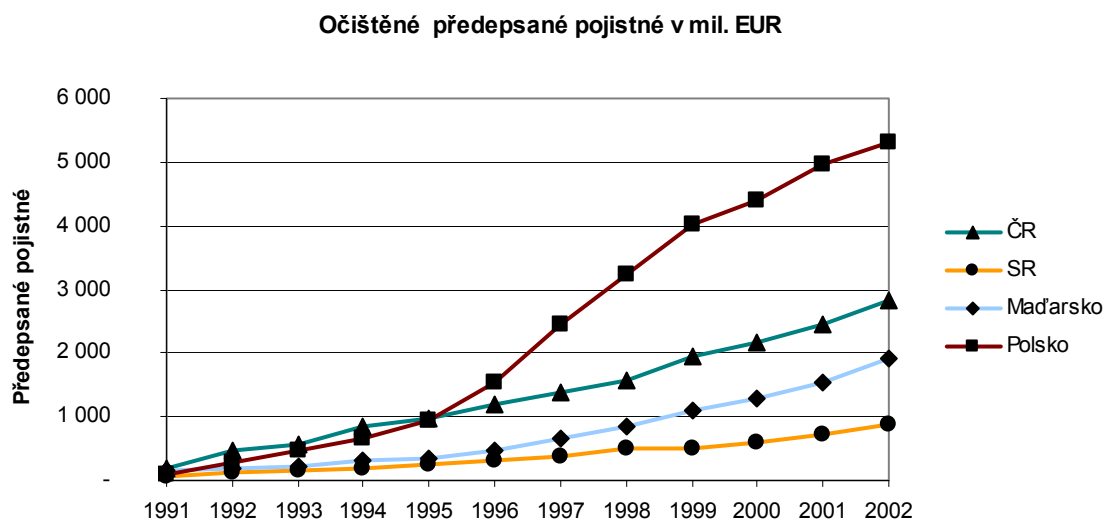
Pojišťovnictví je jedním z nejrychleji se rozvíjejících ekonomických odvětví v ČR od roku 1989. Podobný trend lze vysledovat i u dalších postkomunistických států střední Evropy – Slovenska, Maďarska a Polska. Hodnocení vývoje pojistného trhu lze provádět pomocí posuzování ukazatelů úrovně. Obecně ukazatele úrovně pojistného trhu hodnotí účinnost použitých zdrojů a vynaložených prostředků. Jejich výběr je vhodné orientovat takovým způsobem, aby byl trh hodnocen pokud možno komplexně a jednalo se o ukazatele užívané i ve vyspělých ekonomikách. Nejčastěji používanými ukazateli hodnocení pojistného trhu jsou předepsané pojistné, pojistné plnění, škodovost a pojištěnost.

Ze čtyř hlavních ukazatelů se podrobněji budeme zabývat předepsaným pojistným, protože je základním ukazatelem výkonnosti každé komerční pojišťovny a tedy i každého pojistného trhu. Předepsaným pojistným se rozumí pojistné, které má pojišťovna vyinkasovat od klientů za dohodnuté pojistné období. Předpis pojistného lze charakterizovat jako účetní seznam všech položek pojistného, které mají být v daném časovém rozpětí uhrazeny pojišťovně.

Předepsané pojistné jako ukazatel porovnání výkonnosti čtyř různých pojistných trhů má své nevýhody, které mohou mít vliv na přesnost níže prováděné statistické analýzy. Velikost

pojistného získaného soukromými pojišťovkami v jednotlivých státech byla ovlivněna odlišnostmi v transformaci některých rizik z oblasti sociálního pojištění do komerční sféry po roce 1989, např. nemocenské a invalidní pojištění, pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za pracovní úrazy a nemoci z povolání zaměstnance a nelze opomenout ani důchodové pojištění. Každý z analyzovaných států Visegradské čtyřky přistoupil k reformě svých důchodových systémů s rozdílnou rychlostí a také zvolil odlišný způsob řešení, což velmi podstatně ovlivňuje růst životního pojištění a následně celého předepsaného pojistného. V případě České republiky nejsou do analýzy zahrnuty údaje o penzijním připojištění. Zásadními změnami prošlo také pojištění odpovědnosti za škody z provozu motorových vozidel. V Maďarsku a Polsku bylo povinné ručení demonopolizováno již počátkem 90. let, což umožnilo svobodný vývoj sazeb, zejména jejich růst. V Čechách a na Slovensku byla transformace povinného ručení provedena až po roce 1999 a tak sazby pojistného byly během 90. let určovány rozhodnutím státu a nikoliv na základě tržních principů.

Velikost hrubého předepsaného pojistného je nominálním ukazatelem a jeho výše je tedy ovlivňována velikostí inflace. Vývoj inflace byl v jednotlivých státech značně odlišný a proto byly údaje o hrubém předepsaném pojistném očištěny o míru inflace, obr. 1. Takto získané údaje budeme na dále označovat jako očištěné předepsané pojistné. Pro získání informací o velikosti hrubého předepsaného pojistného v letech 1991 – 2002 byly využity statistiky úřadů státních dozorů a asociací pojišťoven sledovaných států [3] [4] [5] [6].



Obr. 1: Očištěné předepsané pojistné (v mil. EUR) pro vybrané státy

Analýza uvedených časových řad umožňuje zjistit koeficienty a tempa růstu v jednotlivých státech a porovnat tak rozdíly v dynamice růstu předepsaného pojistného mezi uvedenými státy. Cílem zkoumání je provést odhady dalšího vývoje předepsaného pojistného s využitím vhodných modelů trendu. Zkoumání cyklického kolísání (perioda delší než jeden rok) nemá v tomto případě smysl, protože uvedené časové řady jsou příliš krátké.

ZKOUMÁNÍ KOEFICIENTŮ A TEMPŮ RŮSTU

Základní charakteristikou časové řady je tempo a průměrné tempo růstu. Tyto údaje nám umožňují získat dobrou představu o charakteru procesu, kterým uvedená časová řada prochází. Z vizuální analýzy grafu hrubého předepsaného pojistného můžeme usuzovat, že dochází ke každoročním nárůstům předepsaného pojistného u všech vybraných států. Přesné údaje o každoročním zvyšování předepsaného pojistného získáme z ročních temp růstu tr_t , které vypočítáme z ročních koeficientů růstu k_t (viz tab.1)

$$k_t = y_t / y_{t-1}$$

$$tr_t = k_t * 100 - 100$$

Průměrné tempo růstu \bar{tr} vypočteme níže uvedenou úpravou z průměrného ročního koeficientu růstu \bar{k} , který získáme jako geometrický průměr ročních koeficientů růstu. (viz tab.1)

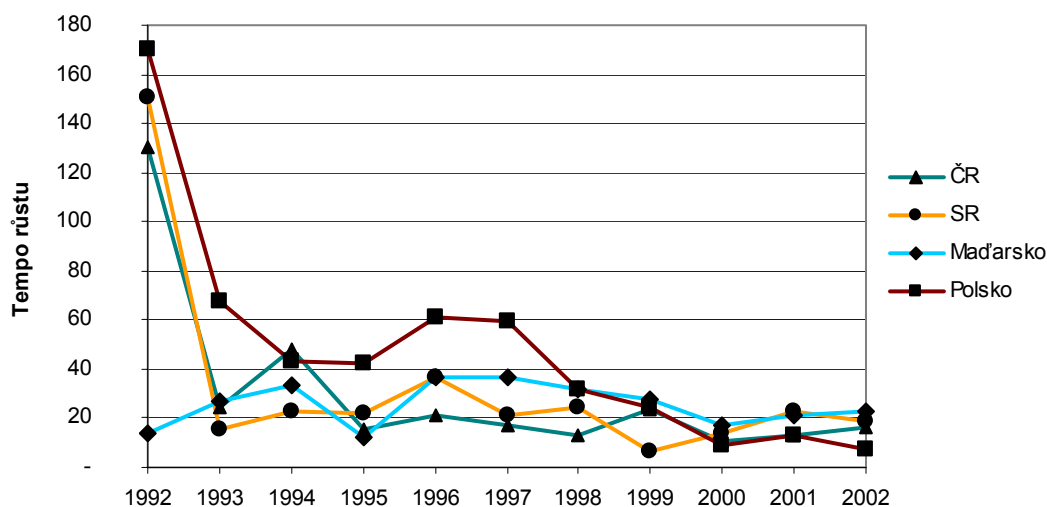
$$\bar{k} = (k_2 * k_3 * \dots * k_n)^{1/(n-1)}$$

$$\bar{tr} = \bar{k} * 100 - 100$$

TAB. 1: KOEFICIENTY A TEMPA RŮSTU OČIŠTĚNÉHO PŘEDEPSANÉHO POJISTNÉHO PRO VYBRANÉ STÁTY

Období	ČR		SR		Maďarsko		Polsko	
	Koeficient růstu	Tempo růstu	Koeficient růstu	Tempo růstu	Koeficient růstu	Tempo růstu	Koeficient růstu	Tempo růstu
1991								
1992	2,30	130,44	2,51	150,82	1,14	13,79	2,70	169,90
1993	1,24	24,09	1,15	15,20	1,27	26,50	1,68	67,77
1994	1,48	47,92	1,23	23,12	1,34	33,61	1,43	43,45
1995	1,16	15,54	1,22	21,65	1,12	12,42	1,42	42,22
1996	1,22	21,57	1,37	36,73	1,37	36,54	1,61	61,15
1997	1,17	17,06	1,21	21,31	1,36	36,35	1,59	59,27
1998	1,13	13,16	1,25	24,58	1,32	31,78	1,31	31,42
1999	1,24	23,71	1,06	6,12	1,28	27,86	1,25	24,72
2000	1,10	10,36	1,14	14,03	1,17	17,15	1,09	9,01
2001	1,13	13,44	1,23	23,09	1,21	21,30	1,13	12,91
2002	1,16	15,95	1,19	18,94	1,18	22,98	1,07	7,32
Průměr	1,22	22,04	1,23	22,71	1,25	25,34	1,33	33,01

Tempa růstu očištěného předepsaného pojistného



OBR.2: TEMP A RŮSTU PŘEDEPSANÉHO POJISTNÉHO PRO VYBRANÉ STÁTY STŘEDNÍ EVROPY

Zjištěná tempa růstu jsou přehledným způsobem převedena do grafické podoby (obr.2). Počátek 90. let byl ve znamení vysokých každoročních přírůstků předepsaného pojistného u všech sledovaných států s výjimkou Maďarska. Tento vývoj lze odůvodnit především velice nízkou rozvinutostí pojistného trhu postkomunistických států. Po počátečním boomu se tempa růstu postupně snižovala a nadále snižují. Přesto jsou průměrná tempa růstů v rozmezí 20% až 30% velice vysoká ve srovnání s průměrem EU, který se pohyboval ve stejném období okolo 6%.

Nejvýraznější tempo růstu předepsaného pojistného zaznamenalo Polsko v průběhu celých devadesátých let. Tento fakt byl ovlivněn jednak extrémně nízkou rozvinutostí polského pojistného trhu před rokem 1989, dále pak demonopolizací pojištění odpovědnosti z provozu motorových vozidel v roce 1991 a následným růstem pojistných sazeb. Nejstabilnější přírůstky pojistného lze vysledovat u Maďarska, které si udrželo během devadesátých let velice stabilní každoroční tempa růstu. Vývoj přírůstků předepsaného pojistného na Slovensku a v Čechách jsou si velice podobné, což je zapříčiněno i jistou ekonomickou blízkostí obou zemí.

Počátek nového tisíciletí představoval pro pojišťovnictví všech uvedených států další snižování každoročních nárůstů předepsaného pojistného. Po více než deseti letech od přechodu na tržní hospodářství se začíná projevovat částečná nasycenost trhu, která způsobuje menší dynamiku růstu. Přes tento pokles lze očekávat i nadále stabilní růst a další rozvoj pojišťovnictví v Maďarsku, Polsku, ČR a na Slovensku.

TRENDOVÁ FUNKCE

Trendem se rozumí dlouhodobá tendence ve vývoji hodnot analyzovaného ukazatele. Tradičním způsobem popisu trendu časové řady je její vyrovnání matematickou funkcí. Získáme tak souhrnnou informaci o charakteru minulého vývoje analyzovaného ukazatele v čase a navíc bude možné modelovat další vývoj v budoucnosti.

Výběr vhodných trendových funkcí byl proveden s pomocí bodového diagramu (viz obr. 1). Na základě vizuálního posouzení bodového diagramu byly prošetřeny tři trendové funkce – lineární, kvadratická a jednoduchá exponenciální. Vývoj předepsaného pojistného v Polsku se svým tvarem přibližuje tzv. S-křivce, proto bylo u Polska zkoumání rozšířeno o logistickou trendovou funkci.

Odhad parametrů lineárních a kvadratických trendových funkcí byl proveden metodou nejmenších čtverců. V případě jednoduché exponenciální trendové funkce bylo možné využít metodu nejmenších čtverců až po provedení linearizující transformace. Počáteční odhady parametrů u logistické trendové funkce byly získány metodou nelineární regrese, respektive metodou vybraných bodů. Rovnice jednotlivých funkcí jsou uvedeny v tab. 2.

TAB.2: VYPOČTENÉ CHARAKTERISTIKY TRENDU U SLEDOVANÝCH STÁTŮ

Stát	Trendová funkce	Rovnice funkce	Střední kvadratická chyba	Index determinace
ČR	lineární	$y = -101,77 + 228,53 * t$	8 325,64	98,68%
	kvadratická	$y = 125,26 + 131,23 * t + 7,48 * t^2$	2 094,58	99,59%
	exponenciální	$y = \exp (5,66 + 0,21 * t)$	58 108,80	91,81%
SR	lineární	$y = -57,42 + 68,87 * t$	1 998,19	96,59%
	kvadratická	$y = 54,56 + 20,88 * t + 3,69 * t^2$	482,29	98,99%
	exponenciální	$y = \exp (4,31 + 0,22 * t)$	3 452,69	93,78%
Maďarsko	lineární	$y = -257,34 + 155,58 * t$	2 6083,90	91,71%
	kvadratická	$y = 202,71 - 41,57 * t + 15,17 * t^2$	500,62	99,80%
	exponenciální	$y = \exp (4,77 + 0,24 * t)$	2 787,25	99,48%
Polsko	lineární	$y = -1 073,45 + 529,01 * t$	129 894,00	96,25%
	kvadratická	$y = -371,27 + 228,16 * t + 23,15 * t^2$	70 293,40	97,52%
	exponenciální	$y = \exp (5,01 + 0,34 * t)$	1 573 500,00	92,72%
	logistická	$y = 5 662,13 / (1 + 77,13 * 0,56^t)$	696,31	99,78%

Volba vhodného modelu trendu byla provedena porovnáním M.S.E., tedy střední kvadratické chyby odhadu. Přednost je dávana modelu s nejnižší hodnotou M.S.E.

$$M.S.E = \frac{\sum_{t=1}^n \left(y_t - \bar{T}_t \right)^2}{n}$$

Pomocí střední kvadratické chyby lze srovnávat pouze modely se stejným počtem parametrů, proto byla M.S.E. použita jako kritérium při rozhodování o vhodnosti modelu u lineárních a exponenciálních trendových funkcí. Pro ČR a Polsko jsou hodnoty M.S.E. nižší u lineární funkce. V případě Slovenska a Maďarska se jeví jako vhodnější funkce exponenciální. (viz tab.2)

Dalším kritériem pro volbu vhodného modelu trendu je index determinace. Při srovnávání funkcí s rozdílným počtem parametrů je nutné hodnotu indexu upravit, neboť vyšší počet parametrů logicky lépe vystihuje funkci, a tak vychází jeho hodnota vyšší. Proto v případě kvadratické funkce byl použit index determinace – adj., tedy upravený.

$$\text{Index determinace } I^2 = \frac{S_t}{S_y} = \frac{\sum \left(\bar{T}_t - \bar{y} \right)^2}{\sum \left(y_t - \bar{y} \right)^2}$$

$$\text{Index determinace adj. } I^2_{adj} = 1 - (1 - I^2) * \frac{n-1}{n-p}$$

Hodnoty indexů determinace jsou u všech uvedených funkcích vysoké a blíží se téměř 100 % (viz tab.2). I po úpravě indexu determinace pro kvadratickou trendovou funkci lze považovat u ČR, Slovenska a Maďarska tuto funkci za nejlépe vystihující trend vývoje

hrubého předepsaného pojistného. V případě Polska je nejvyšší index determinace u logistické trendové funkce, tzn. vývoj předepsaného pojistného v Polsku nejlépe vystihuje S-křivka.

Parabolický tvar trendu u tří ze čtyř sledovaných států lze vysvětlit nízkou rozvinutostí jednotlivých národních pojistných trhů počátkem 90.let a jejich následným rozvojem. Růst předepsaného pojistného byl pozvolný a nezaznamenal extrémně vysoké přírůstky, a proto také u těchto států doposud nedošlo k přesycení trhu, což je zárukou poměrně vysokých přírůstků předepsaného pojistného i pro další roky. Také v Polsku byl počátkem 90. let pojistný trh na nízké úrovni, ale jeho další vývoj se vyznačuje určitými odlišnostmi. Právě zde se více než u ostatních států projevil obrovský nárůst předepsaného pojistného v druhé polovině 90. let, který zcela logicky vedl k rychlejší nasycenosti pojistného trhu než u ostatních států. Tento závěr jen potvrzují stále nižší přírůstky předepsaného pojistného během posledních dvou let.

VÝHLED DO BUDOUCNOSTI

Závěr analýzy ekonomických časových řad představují předpovědi. Odhady výše předepsaného pojistného pro jednotlivé státy pro následující 4 roky byly získány s využitím znalosti trendových funkcí (viz tab.3). Zjištěné odhady vycházejí z minulých údajů o čistém předepsaném pojistném a proto je nutné jejich hodnoty pro získání relevantních odhadů upravit o předpokládanou výši inflace.

Tab.3: Předpovědi předepsaného pojistného pro jednotlivé státy

Rok	Předpovědi předepsaného pojistného v mil. EUR			
	ČR	SR	Maďarsko	Polsko
2003	3 096,20	949,91	2 225,37	5 423,72
2004	3 429,53	1 070,47	2 593,29	5 525,41
2005	3 777,82	1 198,41	2 999,54	5 584,35
2006	4 141,08	1 333,74	3 420,12	5 618,01

Pohled do budoucnosti podle statistických čísel vypadá pro pojistné trhy Polska, Maďarska, Slovenska i České republiky velice příznivě. Lze předpokládat každoroční růst předepsaného pojistného, ale pravděpodobně ve stále menším měřítku, což je způsobeno především rostoucí nasyceností pojistných trhů.

V závěrečné části práce bude více pozornosti věnováno předpovědím předepsaného pojistného a faktorům ovlivňujícím jeho růst v České republice. (Autoři nedisponují dostatečnou mírou znalostí o ostatních pojistných trzích, aby mohly být provedeny fundované odhady i pro tyto trhy.)

Hlavním tahounem růstu předepsaného pojistného je u většiny států životní pojištění, stejně je tomu i v České republice. Bylo by však chybou opomenout neživotní pojištění, které zaznamenalo v roce 2002 a 2003 významných změn. Vlivem ničivých povodní, které Českou republiku zasáhly v minulém roce, došlo v roce 2003 k výraznému růstu cen především živelních pojištění domácností a podniků. Do té doby tvrdý konkurenční boj mezi pojišťovnami způsobil, že se pojistná ochrana proti živelním rizikům na českém pojistném trhu prodávala za velice nízké až dumpingové ceny. Tento trend se po povodních ukázal jako neudržitelný, a proto došlo k výraznému růstu pojistných sazeb. Významným faktorem majícím vliv na růst cen neživotního pojištění jsou tvrdší podmínky a vyšší ceny, které si zajišťovny diktují při přebírání rizik k zajištění. Od 1.1.2003 došlo k uvolnění sazeb pojištění odpovědnosti z provozu vozidel, což u některých skupin vozidel vedlo ke zvyšování

pojistného. Významné zvyšování cen neživotního pojištění na českém pojistném trhu může mít zásadní dopad na budoucí hodnoty předepsaného pojistného.

Na základě naší ryze statistické projekce lze usuzovat na stálý růst předepsaného pojistného, ale s nižšími přírůstky v jednotlivých letech. Tuto úvahu můžou lehce vyvrátit skutečná výše předepsaného pojistného v hodnotě 3 318,55 EUR za rok 2003. Dosažený výsledek znamená mnohem vyšší předepsané pojistné v porovnání s naší projekcí, ve které bylo odhadováno na 3 096,20 mil. EUR. Pojišťovněm působícím na českém pojistném trhu se tedy podařilo dosáhnout růstu předepsaného pojistného za rok 2003 o téměř 17,2 % ve srovnání s předchozím rokem 2002, kde byl zaznamenán růst o 15,95 %. Nutné uvést, že námi provedený odhad předepsaného pojistného pro rok 2003 vychází z dat očištěných o inflaci, proto by bylo vhodné zohlednit růst cenové hladiny za rok 2003. V tomto konkrétním případě takové očištění považujeme za nerelevantní, protože míra inflace v roce 2003 dosáhla hodnoty pouhých 0,1 %.

V případě pokračujícího trendu nastoleného v roce 2003 se může stát, že rostoucí ceny pojistné ochrany v neživotním pojištění povedou spolu s růstem životního pojištění k opětovnému zvyšování každoročních přírůstků předepsaného pojistného v České republice. Prostor pro další růst nejen českého pojišťovnictví zde určitě existuje, a to především vzhledem k celkově nižší pojistěnosti v těchto státech v porovnání s údaji EU. Významnou váhu může mít také konkrétní provedení penzijní reformy, zejména jaký prostor bude v ní vyčleněn životnímu pojištění.

Závěrem je možné říci, že odhad předepsaného pojistného pouze na základě statistických metod není příliš spolehlivý, ale může posloužit jako přibližný údaj s omezenou spolehlivostí. Jaký bude skutečný vývoj hrubého předepsaného pojistného v České republice a ostatních sledovaných státech však závisí na mnoha faktorech, které lze do projekcí jen obtížně zahrnout. Velkou zkouškou pro pojišťovny bude také chystaný vstup jednotlivých států do EU

LITERATURA

- [1] HINDLS, R., KAŇOKOVÁ, J., NOVÁK, I. Metody statistické analýzy pro ekonomy, 1.vydání. Praha: Management Press, 1997. ISBN 80-85943-44-1
- [2] KOZÁK, J., HINDLS, R., ARLT, J. Úvod do analýzy ekonomických časových řad, 1.vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1994. ISBN 80-7079-760-6
- [3] Úřad státního dozor v pojišťovnictví a penzijním připojištění. Dostupné z: <<http://www.mfcr.cz>>
- [4] Association of Hungarian insurance companies. Dostupné z: <<http://www.mabisz.hu>>
- [5] Polish chamber of insurance. Dostupné z: <<http://english.piu.com.pl>>
- [6] Úřad pre finančný trh. Dostupné z: <<http://www.uft.sk>>

Ing. Markéta Paulasová, Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta, Katedra pojišťovnictví, Hálkova 6, Liberec 461 17
e-mail: marketa.paulasova@centrum.cz

Ing. Radim Dohnal, Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta, Katedra pojišťovnictví, Hálkova 6, Liberec 461 17
e-mail: radim.dohnal@mfcz.cz

THE ANALYSIS OF CLIENT'S SATISFACTION IN THE NON-LIFE INSURANCE SECTOR

Jacek Rodzinka, Aldona Migala-Warchol

ANNOTATION

Client's satisfaction is one of the basic factors determining the repeating purchase of goods and services. Clients do not buy a product, but advantages connected with its purchase. Satisfaction is thus the client's feeling, that his expectations have come true. But there are obviously subjective feelings.

Insurance companies should realize the most important factors, which their clients pay the greatest attention to. In the term of the insurance market the general level of client's satisfaction is good, however, it occurs that clients assess the insurance offer, location and access to the company establishment definitely as the best factors, and the worst is the process of damage liquidation. Furthermore, the article includes practical hints for the management of insurance companies in the non-life insurance sector. They should pay special attention to aforementioned aspects.

KEY WORDS

non-life insurance sector, client's satisfaction.

INTRODUCTION

Client's satisfaction is one of the basic factors determining the repeating purchase of goods and services. Many strategies of success applied by enterprises place the most emphasis on the maximum of client's satisfaction. Enterprises want to satisfy the most clients' identified needs, what by the great number of diversified clients, in consequence must result in offering the large number of diverse products. Additionally the unlimited needs, changing preferences of purchasers would lead to introduce much greater number of diversity in the offer. Such a vicious circle results in profits decreasing and the offer may even discourage the client, who would have to wade through the piles of brochures and leaflets when he wants to buy something.

Such of enterprises' behaviour is irrational. It is not possible to satisfy all the clients' caprices even because part of them are quite opposing. For example clients demand high quality and low price. However it is really hard to meet these two requirements at the same time.

Any enterprise which tries to satisfy the client should focus only on the most important factors, which determine client's satisfaction or improve the elements, which cause the largest dissatisfaction. In that case, the enterprise should answer the question, what its clients want the most: high quality or low price? Or maybe something halfway?

In this article the results of the research, which were carried out in May and June in the year 2003 in Podkarpackie Voivodship, will be presented. There were 618 households questioned. There will be also the general level of client's satisfaction from the services providing by the insurance companies in the non-life insurance sector and factors, which determine the level of client's satisfaction, presented.

INSURANCE MARKET IN POLAND

Free insurance market in Poland started to operate just at the beginning of the nineties of the 20th century. After the initial, a few years' period of dynamic growth the insurance market in Poland wrestled with many difficulties since last several years. The restraining of high increase was caused not only by the high saturation at the insurance market by insurance companies or

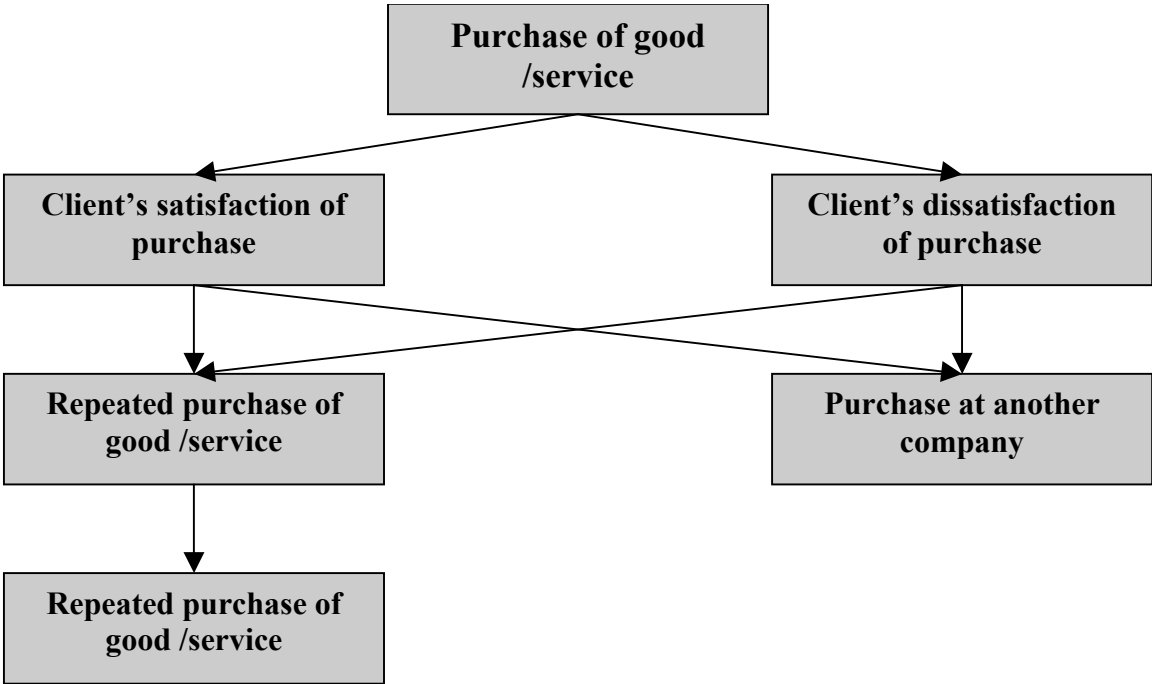
low insurance consciousness of the Polish people, but first of all by poor condition of both Polish and world economy. Decreasing of the economic development's pace of our country, high unemployment, impoverishment of society definitely decreased the number of insurance agreements and the scale of the collected premium. The nonobligatory insurances became in the last years the luxury good, which only the richest can afford. It is particularly seen in the non-life insurance sector, where in the year 2002 was less premium collected than a year earlier. Fortunately, it changed in the year 2003. The increase of collected premium and number of new established companies was observed.

Insurance companies had to put bigger and bigger emphasis on keeping old clients and attracting new because of the difficulties the insurance companies had to deal with. The conditions on the insurance market were difficult and its repeated development was slow. The loss of even one client could mean substantial consequences so each client was treated very serious. The insurance market transformed into purchaser market and insurers had to attract new clients, not opposite, like it was a few years earlier. Change of attitude towards relationship with clients was the necessity. One of the main aims was to satisfy the clients with the contract realization.

CLIENT’S BEHAVIOUR AFTER PURCHASE OF GOOD OR SERVICE

Clients do not buy a product, but advantages connected with its purchase. Satisfaction is thus the client’s feeling, that his expectations have come true. The client who is satisfied with the purchase or service stay with this enterprise and even can advertise it among his family, friends and acquaintances.

FIG. 1 INFLUENCE OF CLIENT’S SATISFACTION ON HIS FUTURE DECISIONS.



SOURCE: THE AUHORS’ STUDY BASED ON WAŚKOWSKI Z. ‘PROBLEMS OF LOYALTY CREATION WITH BUYERS’.

Figure 1 shows the possible client’s behaviour after purchasing of good or service. Clients can again decide on the purchase of the same good (service) or go to another insurance company and the fact if they were satisfied or not does not matter at all. Despite their satisfaction

clients go to another insurance company from financial or psychological reasons. If the product, bought by another insurance company, gives client more advantages, if there is any additional present enclosed, if the client does not have to bear the costs of resignation of the product, he has been buying so far, he treats the new situation as a profit. The psychological reasons are much more complicated. They are connected with the level of risk which accompanies the purchase of a new, unknown (he did not use it before) and the resignation of already checked product⁵⁶. The lower this level is, the willinglier the fluctuation of the clients occurs. Level of risk can be even lower by marketing influence of the competition.

However, satisfaction of individual client does not give information to the company of its product because if we do not know the client we cannot answer the question how high expectations he had and which of his expectations have been fulfil.

Client can be dissatisfied with some, single features or situations and inspite of that he can be generally satisfied with the whole value, which he receives from the company with its product. It can happen also the opposite situation when client who is satisfied with all the single episodes connected with the sale and exploitation but he is not satisfied with the whole. In such situation it is very propable that he will go to competition, because he is also satisfied there, but he can receive more⁵⁷.

Besides, it also happens that client, who is satisfied, goes away to competition. The reason of such situation can be fact that he will lose not much but at competition he will get similar service standard and he will achieve even additional advantages connected with periodical promotion. Motives of client's leaving can be however irrespective of company's and competition's activities and they can be totally depend of client's will. There are such clients who cannot trust one brand, who like changes or go after the fashion, want to try services of all insurers⁵⁸. For such clients any incentive can influence. Earlier or later they will change the insurer.

In that case why the unsatisfied stay? Such type of client stay with his company for better or for worse. Inspite of company's mistakes such client gives the company another chances for improvement. However such situation cannot last forever because there is a limit to human patience. In any case, repeated purchase can be the result of habit, indifference, low price, high costs of changing the insurer or unavailable of competition's products⁵⁹.

It seems to be necessarily to do thorough research on the representative group of insurance company's clients. Only research and satisfy of current and future clients' needs is not enough. It can be the cause of lack of innovation in the offer. Company should involve in the process of creation and satisfy future needs. Clients are often not aware of their needs or they do not want to tell about it. Looking far ahead can ensure the institution the longlasting competition superiority⁶⁰.

⁵⁶ Wojnarowska H., Adamska I. 'Process of loyalty creation with individual clients', 'Marketing and Market' nr 12/2001, s. 11.

⁵⁷ Storbacka K., Lehtinen J. R. 'Art of creating lasting relationships with clients' Oficyna Ekonomiczna Kraków 2001 r. s. 57.

⁵⁸ Otto J. 'Why clients go away?', 'Marketing in practice' nr1/2001, s. 28.

⁵⁹ Kotler Ph. op. cit., s.254.

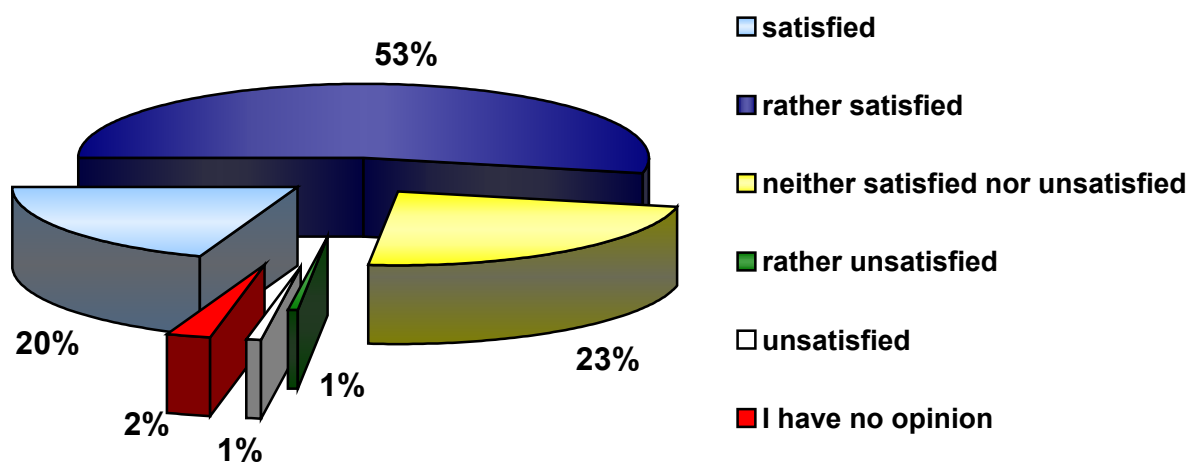
⁶⁰ Storbacka K., Lehtinen J. R. 'Art of creating lasting relationships with clients' Oficyna Ekonomiczna Kraków 2001 r. s. 29.

GENERAL LEVEL OF CLIENT'S SATISFACTION WITH THE NON-LIFE INSURANCE SERVICES

Does the client's satisfaction play the most important role in the insurances? Yes, of course. Client who buys the insurance policy in reality buys the safety. In this way he ensures himself the sense of certainty, that in case of the event's appearance, included in the agreement, he will receive the financial compensation. The issue of clients' satisfaction is particularly connected with insurance companies in the non-life sector, where insurance policies are signed for one year and after that time client again makes decision who will insure him. In that case satisfaction of so far providing services plays here undoubtedly a very big role.

Figure 2 presents how individual clients living in Podkarpackie Voivodship assess the level of services providing by insurance companies.

FIG. 2 GENERAL SATISFACTION LEVEL OF INSURANCE COMPANIES' CLIENTS



Source: authors' study

Considerable majority of respondents declare, that they are satisfied or rather satisfied with insurers' services. Every fifth is complete satisfied, more often than every second is rather satisfied.

The most often their satisfaction declare people over 56 years old, with higher education and with high earnings. However, the unsatisfied are those who are between 18 and 25 years old, with primary and secondary education and earning the least.

It should be however pointed there that it is only the general level of satisfaction, which is determined by many diverse factors. In the next paragraph there will be the procedure presented, which will systematize the particular components of general level of client's satisfaction according to the level of satisfaction.

METHODOLOGICAL BASICS OF THE CREATION OF FACTORS' RANKING DETERMINING THE GENERAL SATISFACTION LEVEL

The coefficient of variable importance was used to determine which factors were the most often pointed by the respondents in their answers. The coefficient helps to rank particular motives determining client's satisfaction. The procedure of its calculation will be presented in this part of the article.

Let Y_i will be the vector, which consecutive coordinates are equal to the number of answers, which were pointed by respondents.

$$Y_i = \{ x_1, \dots, x_j, \dots, x_n \}$$

where:

i – number of variable

j – number of variant

$i, j \in \mathbb{N}$

The weights of particular answers' variants were defined in the following way:

$$\mu_j = \frac{n - j + 1}{\sum_{j=1}^n j}$$

$$j \leq n, j, n \in \mathbb{N}$$

Corrected vector \bar{Y}_i is the following:

$$\bar{Y}_i = \{ \mu_1 x_1, \dots, \mu_j x_j, \dots, \mu_n x_n \}$$

The coefficient of variable importance (CVI) is defined as a measure of the importance of i-th variable and it is presented as a Euclidean Length of the corrected vector:

$$CVI_i = \sqrt{\sum_{j=1}^n (\mu_j x_j)^2}$$

This measure enables to assign numerical value to every factor, which was examined. The value mentioned above positions every factor among others. The highest is the value of this index, the greater importance was attached by respondents to the particular factor while answering the question.

RANKING OF FACTORS DETERMINING CLIENT'S SATISFACTION

Respondents were asked to point their satisfaction with thirteen factors, selected in the process of pilotage research, which could determine the general level of satisfaction. These components are the following:

- Range of services offered by insurance company,
- Conditions included in insurance agreement,
- Offers adapted to individual needs,
- Level of premium,
- Process of damage liquidation,
- Date of compensation payment,
- Level of compensation,
- Professionalism of personnel,
- Communication skills of personnel,
- Kindness of personnel,
- Appearance of company establishment,
- Location of company establishment,

- Company establishment opening hours.

Respondents had to determine how much he is satisfied with particular factor. There were five possibilities of answer to choose: satisfied, rather satisfied, rather unsatisfied, unsatisfied and neither satisfied nor unsatisfied. The weight was assigned to each of these possibilities, appropriately from 5 to 1. Then the coefficient of variable importance was calculated.

TAB. 1 RANKING OF FACTORS ACCORDING TO SATISFACTION CRITERION

Place in the ranking	CVI value	Factors
1	127,8	Range of services offered by insurance company
2	125,8	Location of company establishment
3	124,1	Company establishment opening hours
4	119,7	Conditions included in insurance agreement
5	111,1	Kindness of personnel
6	110,9	Communication skills of personnel
7	110,1	Professionalism of personnel
8	106,4	Offers adapted to individual needs
9	104,0	Appearance of company establishment
10	92,0	Date of compensation payment
11	91,5	Process of damage liquidation
12	90,9	Level of compensation
13	87,3	Level of premium

Source: authors' study

Table 1 presents the results of the calculations. It occurs that clients are the most satisfied with the factor: *'Range of services offered by insurance company'*. It may mean that the offer of the product completely satisfied the clients. There are no reasons to be surprised. There are a few hundred diverse insurance products in the non-life insurance sector. They are created as an answer for a still changing economic reality. It often happens that insurance companies work out a quite new product, which was not available earlier on the market, because they want to live up to their clients expectations.

Next two places were taken by the factors connected with the location and opening hours of the company establishment. Such a high place of these two factors cannot surprise, because most of insurance agreements are signed outside the seat of the company. Clients come to the company establishment only during the process of the damage liquidation. It happens relatively rare. Not many respondents can be unsatisfied according to that fact.

Next factor: *'Conditions included in insurance agreement'* was placed fourth. It is interesting, because it is generally believed, that insurance companies use their dominant attitude towards clients and place in general insurance's conditions unfavourable records. It can be claimed on the basis of the worked out data that this is only a traditional disadvantage of the Polish people (regular complaint of everything around), which is displayed in these statements. Reality shows that insurance conditions were positive assessed by respondents.

The comparable level of satisfaction achieved clients from the five next factors mentioned in the table. The coefficient of variable importance between the fifth place took by the *'kindness of personnel'*, and the ninth, which is the *'appearance of company establishment'* decreased merely about less than 7%. The peculiar difference cannot be seen in the perception of the components of the general level of clients' satisfaction. It can be concluded that the personnel

of insurance companies are not assessed too highly. Respondents better assessed kindness and communication skills than professionalism of insurance companies' workers.

Clients are satisfied the least with the *'level of premium'*, which they have to transfer to insurance companies, the *'level of received compensation'*, the *'process of damage liquidation'* and the *'date of compensation payment'*.

The insurance premiums are the most important position in the structure of incomes of the insurance companies. It takes from 60 to 90% of all incomes together⁶¹. The level of the premium cannot be discussed, because its correct calculation determines the financial equality of insurance companies. Spectacular bankruptcies of insurance companies at the end of the 20th century are the examples that the level of the premium cannot be significantly decreased. Insurers are always in a dilemma if they should lower the price of the service? In this way they can increase their shares in the market, but also trigger off a war of prices or lead the company to the bankruptcy.

Clients are not satisfied with the level of premium. Most people, when they are spending their money or buying something, they would rather pay less for it. There is a probability that purchasing an insurance service and having lucky, we can never use it. And then, when nothing happens, we regret spending money.

Level of premium is to some degree not depended on the insurance company. It depends on the amount and height of the compensations, paid in a given period. However, insurance companies can affect three other factors connected with the liquidation of damages and the height of compensations. They determine the procedures, which are needed to pay the amount of money, compensating for damages caused by a disadvantageous acts of God. Companies often delay the date of the compensation payment by invoking various kind of records in insurance agreements. Work of liquidators as well as other workers often leaves a lot to be desired. Besides clients must fill in many forms and visit many rooms before they get due money.

It is obviously very unpositive situation. It can be only added, in defence of insurers, that they are relatively often deceived by their clients, who simulate accidents in order to wheedle compensations. Aforementioned procedures were worked out to protect insurance companies from the undesirable increase of costs, generated by frauds.

The received results should be particularly useful for the management of insurance companies. It became very obvious that the special emphasis should be put on the contacts with clients.

CONCLUSION

Satisfaction of all clients and their all needs is impossible, and even it is not advisable. It happens in practice that companies put the greatest emphasis on the client's satisfaction heedless of the profitability. The Pareto Rule says that 20% of clients brings 80% of profits. However, the reality shows that there can be even much more disproportions. Aforementioned 20% can even bring over 100% of profits (e.g. 200%). How is it possible? Profitable clients finance the unprofitable connections and because of that the maintenance of the unprofitable clients contributes to the decrease in the level of total profits.

The special emphasis should be place on the procedures introduced by insurance companies after the appearance of a damage. The basis of the insurance activity is the compensation of incurred damages. Insurers should be helpful in hard moments when any accident occurs. Then clients find out how worth a piece of paper, called the insurance policy, is. Although the accidents in the non-life insurance sector happen to very small percent of all insured (the exception can be transport insurances, where the number of damages often reaches even a few

⁶¹ Sangowski T. red. 'Economic insurances' Poltext 1998 r., s. 245.

dozen percent). In spite of that fact the results of the research show that many clients assess the action of workers and procedures used by insurance companies, not only after damage appearance, on not very good level.

Most clients are satisfied with services provided by insurance companies. Such situation can negatively affect the insurers' behaviour. They can just feel too confident. They should be forewarned of that kind of behaviour, that it will not adversely influence on their future position. The analysis of the factors, determining the general level of satisfaction, showed, where the interference is necessary.

BIBLIOGRAPHY

1. Ganesan Sh. 'Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationship', 'Journal of Marketing', April 1994 r.
2. Hill N. Alexander J. 'Measurement of clients' satisfaction and loyalty' Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003 r.
3. Kotler Ph. 'Marketing. Analysis, planning, implementation and control' Wyd. Gebethner i s-ka, Warszawa 1994 r.
4. Otto J. 'Why clients go away?', 'Marketing in practice' nr 1/2001.
5. Payne A. 'Marketing of services', PWE, Warszawa 1997 r.
6. Sangowski T. red. 'Economic insurances', Poltext 1998 r.
7. Storbacka K., Lehtinen J. R. 'Art of creating lasting relationships with clients', Oficyna Ekonomiczna Kraków 2001 r.
8. Wilmańska-Sosnowska S. 'Client service as a factor of company success', 'Marketing and Market' nr 8/2001.
9. Wojnarowska H., Adamska I. 'Process of loyalty creation with individual clients', 'Marketing and Market' nr 12/2001.

Mgr Jacek Rodzinka, mgr Aldona Mięgała-Warchoł

Ul. Sucharskiego 2

35-225 Rzeszów

tel. +48 17 8661158

e-mail: jrodzinka@wenus.wsiz.rzeszow.pl, amigala@wenus.wsiz.rzeszow.pl

ZKUŠENOSTI Z MARKETINGOVÉHO ZPŮSOBU ŘÍZENÍ V KOMERČNÍCH POJIŠŤOVNÁCH NA POJISTNÉM TRHU ČR

František Řezáč

KLÍČOVÁ SLOVA

Marketingový způsob řízení, místo a distribuční cesty, alternativní distribuční kanály, přímý marketing, pojišťovací zprostředkovatel.

SUMMARY

This paper deals with the marketing mix and its alternative distribution channels. The marketing mix has got a great importance. The insurance companies use different channels of distribution incl. qualitative human sources. The choice of the most effective channel of distribution is one of the most difficult problems for insurance companies on the Czech insurance market.

ÚVOD

Vývoj pojistného trhu v České republice od zrušení monopolu státní pojišťovny až do současnosti ukazuje, že se všechny komerční pojišťovny, pod tlakem globalizace, již od počátku 90. let zaobírají potřebou zlepšit způsob uplatnění nabídky pojistných produktů a služeb v rostoucí domácí konkurenci a zároveň hledají neoptimálnější variantu distribuce těchto produktů a služeb.

MARKETINGOVÝ ZPŮSOB ŘÍZENÍ

Zejména se zvýšením počtu zahraničních pojišťoven na pojistném trhu ČR a také vstupem zahraničního kapitálu do českých komerčních pojišťoven, a to buď přímo nebo cestou finančních skupin, se postupně začíná naplňovat **marketingový způsob řízení komerčních pojišťoven**.

Tento nový způsob řízení i zkušenosti s tím nabyté se promítají v celé škále marketingového mixu. Pro nedostatek místa se však chci zmínit pouze o jednom z nástrojů marketingového mixu – a tím je **místo**.

Pod pojmem místo se rozumí nejen **místo** realizace prodeje, ale také **distribuční cesta** produktu od dodavatele ke klientovi a celý související komplex činností.

Jestliže mezi výrobcem, respektive dodavatelem a zákazníkem (spotřebitelem, uživatelem, klientem) dochází k přímému kontaktu, hovoříme o **přímé distribuční cestě**. Pokud je mezi výrobcem, respektive dodavatelem a zákazníkem distribuční mezičlánek (např. velkoobchod, maloobchod, síť prodejců, apod.) hovoříme o **nepřímé distribuční cestě**.

Poprvé právně vymezil **zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví**, na pojistném trhu ČR, **Zákon č. 363 / 1999 Sb. o pojišťovnictví** a zároveň ve výkladu pojmů uvedl definici **pojišťovacího agenta a pojišťovacího makléře**.

Na něj navázal další zákon a to **Zákon č. 38 / 2004 Sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí**, který jako samostatná právní norma vymezuje základní „pravidla“ fungování zprostředkovatelů pojištění na pojistném trhu ČR a to plně v souladu s legislativou EU.

ALTERNATIVNÍ DISTRIBUČNÍ KANÁLY

Současná praxe komerčních pojišťoven rozlišuje řadu způsobů distribuce pojistných produktů klientovi. Zejména v poslední době hovoří komerční pojišťovny o tzv. **alternativních distribučních kanálech**.

Rozumí se tím prodej pojistných produktů jinou cestou než cestou vlastních zaměstnanců či pojišťovacích agentů s uzavřenou smlouvou o obchodním zastoupení. Nejedná se také pouze o prodej s využitím lidského potenciálu, ale také o možnosti prodeje s využitím moderní techniky a technologií.

I když každá komerční pojišťovna využívá různé způsoby prodeje, závislé od její konkrétní marketingové či obchodní strategie, od různé organizační struktury a nebo od rozdílných přístupů k nákladům na výstavbu a rozvoj sítí, lze zobecnit, že komerční pojišťovny využívají k prodeji pojistných produktů zejména tyto **distribuční kanály**:

- vlastní zaměstnanci,
- přepážkový prodej,
- pojišťovací agenti (pracují zpravidla sami, na Smlouvu o obchodním zastoupení, zastupují danou komerční pojišťovnu), kteří uzavírají smlouvy s:
 - výhradním zastoupením (pracují pro jednu pojišťovnu)
 - nevýhradním zastoupením (pracují pro více pojišťoven)
 - exkluzivním zastoupením (prodávají pouze určitý produkt za výhodnějších provizních podmínek),
- pojišťovací makléře (pracují na Smlouvu o zprostředkování, zastupují klienta),
- nezávislá distribuční sítě (kromě pojistných produktů prodávají i jiné finanční produkty),
- banky (bankopojištění),
- penzijní fondy, stavební spořitelny,
- kampeličky, leasingové společnosti, apod.

Spolu s rozšířením výpočetní techniky do firem a domácností a zavedením nových komunikačních technologií se začíná na pojistném trhu ČR stále více využívat i **přímý marketing** (zahrnuje neosobní formy kontaktu s klientem):

- přímý zásilkový marketing (Direct Mail – zasílání propagačních materiálů, dopisů, brožur, apod.),
- telemarketing (nabídka pojistných služeb po telefonu),
- elektronické nakupování (pojištění přes internet).

Zejména po vstupu zahraničních vlastníků do největších peněžních ústavů v ČR se začaly daleko více uplatňovat způsoby prodeje pojistných produktů i cestou **bankopojištění**.

ZÁVĚR

Vybral jsem si z nástrojů marketingového mixu místo zejména proto, že zde má své nezastupitelné místo. Zvolit nejefektivnější distribuční cestu je dnes a bude i do budoucna

značným oříškem pro komerční pojišťovny na pojistném trhu ČR, zejména z nákladového hlediska. Proto i těmto otázkám je v komerčních pojišťovnách věnována patřičná pozornost.

I když se v současnosti využívají různé technické možnosti komunikace s klientem, úloha člověka, zejména v období péče o klienta, je zatím nenahraditelná. Potvrzují to nakonec i dosud převážně konzervativně chovající se klienti v České republice, kteří si přejí více osobní než neosobní kontakt s pojišťovnou.

Lze také očekávat, že v souvislosti s platností zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích od 1.1.2005 a naplnění regulí tohoto zákona v registraci zprostředkovatelů a splnění požadavků na odbornou způsobilost, dojde na pojistném trhu k výraznému posunu od činnosti jednotlivých pojišťovacích agentů k rozšíření působnosti pojišťovacích makléřů tak, jak je tomu obvyklé ve vyspělých ekonomikách.

LITERATURA

- [1] Čejková, V., Čámský, F., Řezáč, F., Šedová, J.: Pojišťovnictví. 1. vyd. Brno: Vydavatelství Masarykovy univerzity, Brno – Kraví Hora, 1997, 177 s. ISBN 80-210-1637-X.
- [2] Čejková, V., Řezáč, F., Zuzanaček, A.: Pojištění pro podnikatele. 1. vyd. Břeclav: Moraviapress, 1998, 212 s. ISBN 80-86181-13-8.
- [3] Kotler, Philip: Marketing management. 10. rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, spol. s r.o., 2001. 720 s. ISBN 80-247-0013-6
- [4] Zuzanaček, Aleš: Marketing v pojišťovnictví. Praha: LINDE Praha, a.s. – Právnické a ekonomické nakladatelství a knihkupectví, 1998. 79 s. ISBN 80-7201-137-5
- [5] Medved', J., Kováčová, Z.: Finanční a bankový marketing. Bratislava: SPRINT, 2003. ISBN 80-89085-25-3
- [6] Zákon č.363 / 1999 Sb., o pojišťovnictví
- [7] Zákon č.39 / 2004 Sb., o pojišťovnictví
- [8] Zákon č.38 / 2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí
- [9] <http://www.cap.cz>

Ing. František Řezáč

Masarykova univerzita v Brně, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra financí, Lipová 41a,
602 00 Brno, Česká republika

tel.: +420549496997, e-mail: rezac@econ.muni.cz

MODELY OCEŇOVÁNÍ FINANČNÍCH AKTIV V ÚČETNICTVÍ

Jaroslav Sedláček

ANOTACE

Cílem příspěvku je vymezit teoretické přístupy k oceňování finančních aktiv v účetnictví podniků a posoudit jejich vliv na finanční situaci podniku. Porovnat oceňovací principy a modely podle národních a nadnárodních úprav a jejich aplikaci na příkladech vybraných zemí EU. Pozornost bude věnována rovněž způsobům účtování změn v ocenění aktiv a dluhů podniku a jejich vykázání v účetní závěrce.

1. ÚVOD

Oceňování patří ke klíčovým problémům účetnictví neboť ovlivňuje hodnotu aktiv a dluhů podniku, celkovou finanční situaci a výsledek hospodaření podniku nebo hodnotu bohatství pro jeho vlastníky. Je problémem, který je zdrojem neustále se opakujících a nikdy nekončících diskusí. V historii účetnictví se setkáváme s oceňovacími přístupy (modely), které přihlížejí jak ke změnám v cenách individuálního majetku a závazků podniku tak i ke změnám ve všeobecné cenové hladině. Podle toho jaký přístup převažuje se potom označuje účetnictví jako účetnictví v běžných cenách (angl. Current Cost Accounting) anebo v historických (nákladech) cenách (Historical Cost).

V českém účetnictví se používaly běžné ceny již v 19. a na počátku 20. století pro oceňování zboží a cenných papírů, pro které byly charakteristické velmi časté změny cen a byly k dispozici jejich burzovní ceny nebo obecně známé tržní ceny (Pazourek, 1920). K opuštění modelu běžných cen a jeho nahrazení principem historických cen došlo po pádu burzy v roce 1929, kdy začaly vznikat americké účetní standardy (US GAAP)⁶², které jsou pojímány jako základ moderního světového účetnictví. V těchto standardech již v té době byly obsaženy nejdůležitější účetní principy jako oceňování v historických cenách, realizační princip, matching principle (zásada přiřazování nákladů k výnosům), předpoklad stabilní peněžní jednotky a zásada opatrnosti. Důvodem zavedení oceňování v historických cenách byla jejich nesporná objektivnost a dokladovost. Model historické ceny tak znovu vystoupil do popředí a dodnes převládá ve většině národních úprav i mezinárodně uznávaných účetních standardů (IAS/IFRS)⁶³. Jeho hlavní nevýhodou je, že je postaven na zásadě stálé kupní síly peněžní jednotky a neodráží pohyb v cenách majetku podniku na trhu. Tyto nedostatky se projevují zejména v obdobích, v nichž se ekonomiky ocitají v problémech a účetnictví neodráží ekonomickou hodnotu podniků. Proto se nadnárodní účetní pravidla vrátila koncem minulého století k teoretickým modelům založeným na běžných cenách. Za běžnou cenu se v těchto modelech považuje ekonomická (reálná) hodnota, čistá současná hodnota, čistá realizovatelná hodnota, reprodukční cena apod.

Oba zmíněné modely představují krajní přístupy k oceňování aktiv i dluhů, mezi nimiž se pak nacházejí další oceňovací modely (základny) jako kombinace obou přístupů. Teoretickým východiskem oceňovacích modelů jsou obecné zásady (pravidla) oceňování, která současně vymezují podmínky, za kterých lze modely použít, aby byl naplněn smysl účetnictví a jeho výstupy byly užitečné. V národních i nadnárodních účetních pravidlech (standardech) se pak

⁶² US Generally Accepted Accounting Principles (americké všeobecně uznávané účetní principy).

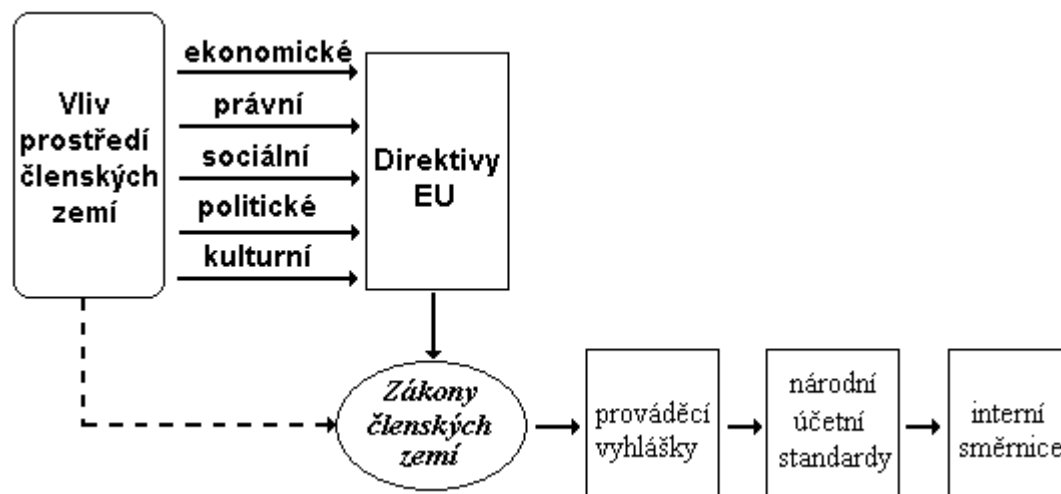
⁶³ Dříve IAS (International Accounting Standards), od roku 2002 vydávané jako IFRS (International Financial Reporting Standards), aby se zdůraznilo, že jde o regulaci účetního výkaznictví a nikoli o regulaci účtování. Používání standardů je dobrovolné, pokud se nastanou součástí národních úprav.

setkáváme se směsicí oceňovacích modelů (základů), které jsou obsahem jednak koncepčního rámce a jednak konkrétních standardů a jejich interpretací.

V procesu oceňování aktiv a dluhů rozhoduje podnik o několika otázkách:

1. jakou oceňovací základnu použít pro určitá aktiva či dluhy,
2. jak stanovit zhodnocení resp. znehodnocení aktiv či dluhů během jejich používání v hospodářském procesu,
3. jakým způsobem zaúčtovat z přecenění plynoucí nerealizované zisky či ztráty,
4. jak vykázat tyto zisky či ztráty v účetní závěrce?

Odpovědi na uvedené otázky úzce souvisí s chápáním a aplikací účetních (oceňovacích) principů, jež jsou určovány a ovlivňovány prostředím, ve kterém se účetnictví vyvíjí a v němž funguje. Užitečnost účetnictví závisí právě na schopnosti odrážet potřeby měnící se společnosti. Je tedy logické, že je ovlivněno ekonomickým, právním, sociálním, politickým i kulturním prostředím dané společnosti. Nelze se divit, že aplikace účetních principů do národních pravidel (zejména pro oceňování) je v každé zemi rozdílná a to navzdory probíhajícímu úsilí o harmonizaci účetnictví. Vlivy prostředí jsou schématicky znázorněny na příkladu direktiv EU⁶⁴ - viz. obrázek 1.



Obr. 1 Schéma regulace účetnictví (příklad EU)

2. VOLBA OCEŇOVACÍCH MODELŮ

Volba oceňovacího modelu závisí jednak na okamžiku, ke kterému se oceňování aktiv nebo dluhů uskutečňuje a jednak na typu oceňovaného aktiva nebo dluhu.

V okamžiku pořízení aktiv (dluhů) je uplatňován princip historické ceny (nákladů na pořízení nebo nákladů na výrobu) a aktivum je zachyceno v účetnictví v ceně, která byla vynaložena na jeho pořízení včetně vedlejších nákladů souvisejících s pořízením. U finančních aktiv se tím rozumí hodnota cenného papíru a podílu včetně přímých souvisejících nákladů jako např. poplatků a provizí makléřům, poradcům, burzám apod. Hlavní předností tohoto přístupu je jeho objektivnost, neboť vyjadřuje hodnotu, kterou podnik skutečně

⁶⁴ Direktivy (směrnice) EU byly vydávány Radou Evropských společenství, z nichž nejvýznamnější z hlediska oceňování je 4. direktiva vydaná dne 25.7.1978. Direktivy jsou závazné pro členské státy EU.

vynaložil na pořízení daného aktiva a která se v daném okamžiku nejvíce blíží tzv. reálné hodnotě⁶⁵.

V okamžiku sestavování účetních výkazů se již uplatňují běžné ceny které mohou být stanoveny pomocí dvou oceňovacích modelů:

- a) cost modelu, ten je založen na principu pořizovací (historické) ceny v kombinaci s principem opatrnosti. Opatrnost vyžaduje promítnout do ocenění aktiv anticipovaná znehodnocení tj. nedovoluje nadhodnocovat aktiva a výnosy podniku a naopak podhodnocovat jeho náklady a dluhy. Cost model funguje asymetricky (platí imparitní princip), neboť na jedné straně vyžaduje vykazování nerealizovaných ztrát podle principu opatrnosti (v rozporu s realizačním principem) a na druhé straně zakazuje vykazovat nerealizované zisky (v souladu s realizačním principem).
- b) fair value model, ten je založen na principu věrného a poctivého zobrazení skutečnosti v účetnictví. Přeceňuje aktiva i dluhy reálnou hodnotou, která by měla vyjadřovat běžné tržní podmínky.

Pro oba modely je charakteristické používání odhadů, které jsou ve své podstatě vždy zdrojem nepřesností a tedy i komparativních diferencí. Vykazování změn v ocenění aktiv i dluhů k datu účetní závěrky je schématicky znázorněno na obr. 2 a 3 a závisí na druhu oceňovaného aktiva nebo závazku. Česká účetní legislativa⁶⁶ umožňuje požívat následující oceňovací základny:

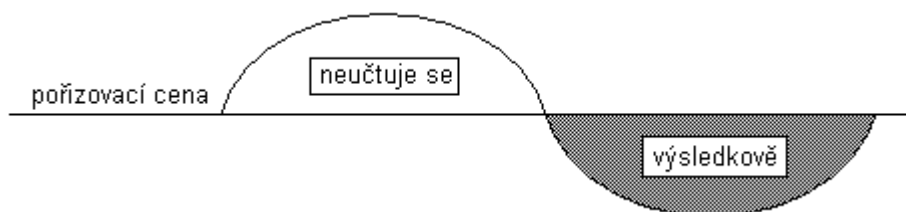
- pořizovací cenu, zahrnující cenu, za kterou bylo aktivum pořízeno a dále náklady související s jeho pořízením,
- reprodukční pořizovací cenu, tj. cenu za niž by bylo aktivum pořízeno v době, kdy se o něm účtuje,
- vlastní náklady, kterými se rozumí přímé náklady vynaložené na výrobu zásob nebo ostatního hmotného majetku nebo na jinou činnost a nepřímé náklady (popř. jejich část), které se vztahují k výrobě nebo k jiné činnosti,
- čistou realizovatelnou cenu, tj. částku peněz, kterou by bylo možno získat prodejem zásob při jejich běžném vyřazení sníženou o náklady spojené a jejich prodejem (je-li toto ocenění nižší než dosavadní skladní cena),
- jmenovitou hodnotu, kterou se rozumí peněžní částka trvale přiřazená určité složce majetku a to se záměrem takový majetek popsat nebo identifikovat,
- reálnou hodnotu, za niž se považuje:
 - a) tržní hodnota, tj. hodnota, která je vyhlášena na tuzemské či zahraniční burze nebo na jiném veřejném (organizovaném) trhu, k okamžiku ocenění (ne pozdějšímu). Je-li majetek veden na tuzemské burze cenných papírů, rozumí se tržní hodnotou závírací cena vyhlášená burzou cenných papírů v pracovní den, ke kterému se ocenění provádí. Je-li majetek kótován na zahraničních burzách cenných papírů, rozumí se tržní hodnotou nejvyšší cena ze závíracích cen, které bylo dosaženo na schválených trzích zahraničních burz cenných papírů v pracovní den, ke kterému se ocenění provádí,
 - b) ocenění kvalifikovaným odhadem nebo posudkem znalce, není-li tržní hodnota k dispozici nebo tato nedostatečně představuje reálnou hodnotu. Metody ocenění

⁶⁵ Reálná hodnota je v IAS/IFRS definována jako částka, za niž lze vyměnit aktivum nebo vyrovnat závazek mezi dobře informovanými stranami ochotnými transakci uskutečnit, přičemž transakce je uskutečněna za podmínek obvyklých na trhu. Standardy označují transakci, při níž se tvoří reálná hodnota jako arm's length transaction (transakce na délku paže).

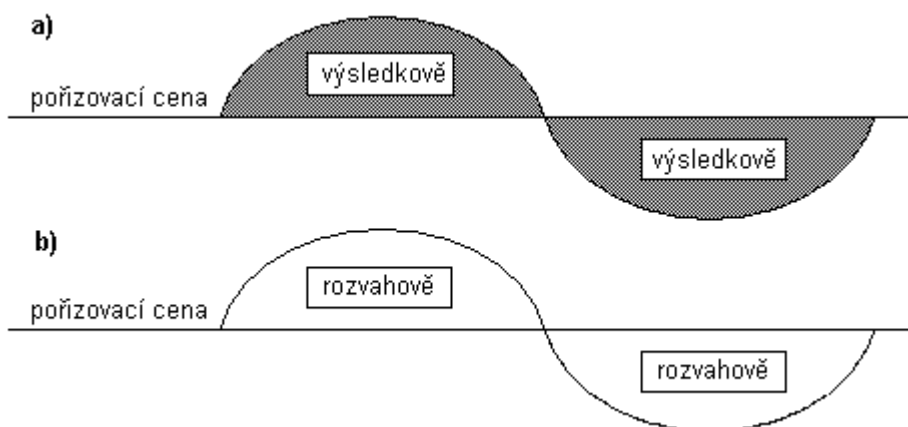
⁶⁶ Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, prováděcí vyhlášky a české účetní standardy.

použité při kvalifikovaném odhadu nebo posudku znalce musí zajistit přiměřené přiblížení se k tržní hodnotě,

- c) ocenění stanovené podle zvláštních předpisů, nelze-li postupovat podle písm. a) a b).
- ekvivalenci (protihodnotu), která vyjadřuje míru účasti podniku na vlastním kapitálu ve společnosti, v níž má majetkovou účast.



Obr. 2 Cost model – pořizovací cena v kombinaci s principem opatrnosti



Obr. 3 Fair value model - vykazování rozdílu z přecenění: a) výsledkově
b) rozvahově

K zachycení účinků měnících cen nepeněžních aktiv v účetnictví lze použít i jiné báze běžných cen, které jsou používány v mezinárodních standardech⁶⁷. Sem patří zejména:

- Tržní hodnota (market value), tj. částka, kterou je možno získat při prodeji finančního nástroje, nebo kterou je nutno zaplatit při jeho udržení na aktivním trhu.
- Zpětně získatelná částka (recoverable amount), tj. vyšší z čisté realizovatelné hodnoty aktiva a jeho hodnoty z užívání.
- Hodnota z užívání (value in use), tj. současná hodnota odhadnutých budoucích peněžních toků, z nichž se očekává, že vzniknou ze stálého užívání aktiva a z jeho poskytnutí na konci jeho doby použitelnosti.
- Čistá prodejní cena (net selling price), tj. částka, kterou lze získat z prodeje aktiva při transakci za obvyklých podmínek mezi informovanými a ochotnými stranami mimo náklady pozbytí.
- Účetní hodnota (carrying amount), tj. částka, kterou je aktivum zachyceno v rozvaze po odečtení všech opravěk a opravných položek.

⁶⁷ Platí to i o ve standardech neuvedené oceňovací bázi o tzv. deprivační hodnotě (hodnotě ochuzení), kterou blíže objasňuje prof. Kovanicová ve své studii (Kovanicová, 2003). Deprivační hodnota (deprival value) vyjadřuje újmu, kterou by podnik utrpěl, kdyby byl o dané aktivum ochuzen. Stanoví se na bázi běžné (reprodukční) ceny nebo na bázi zpětně získatelné částky a to na principu nižší z obou hodnot.

Pokud nelze aktivum či pasivum ocenit náklady pořízení nebo spolehlivě měřitelnou hodnotou, nemůže být vykázáno v rozvaze nebo ve výkazu zisku a ztráty podniku. Při oceňování jde o míru rizika či nejistoty při zvažování a využití oceňovacích a vykazovacích metod, adekvátních pro vyjádření informační hodnoty ekonomických transakcí a jevů. Příkladem nejistého odhadu hodnotových efektů může být goodwill vytvářený postupně vlastní činností podniku, který lze obvykle jen obtížně spolehlivě vyjádřit nebo ocenit.

3. VYMEZENÍ A KLASIFIKACE FINANČNÍCH AKTIV

Obecně se **finančním aktivem** rozumí peněžní prostředky, kapitálový nástroj jiného podniku nebo smluvní nárok získat peněžní prostředky či jiné finanční aktivum jiného podniku příp. vyměnit s jiným podnikem finanční nástroj za potenciálně výhodných podmínek. Finančním nástrojem je jakákoliv smlouva, kterou vzniká finanční aktivum jednoho podniku a zároveň finanční závazek nebo kapitálový nástroj jiného podniku. Kapitálový nástroj je chápán jako smlouva dokládající zbytkový podíl na aktivech podniku po odečtení všech jeho závazků.

Finanční závazek je smluvním závazkem předat peněžní prostředky nebo jiné finanční aktivum jinému podniku resp. vyměnit finanční nástroj s jiným podnikem za potenciálně nevýhodných podmínek.

Finanční nástroje se člení na primární nástroje jako např. pohledávky, závazky či majetkové cenné papíry a sekundární (derivátové) nástroje jako např. opce, futures (pevné terminované kontrakty), forwardové smlouvy či úrokové a měnové swapy.

Finančními aktivy nejsou hmotná nebo nehmotná aktiva např. zásoby, stroje, zařízení, patenty, ochranné známky, která sice dávají podniku možnost nabýt peněžní prostředky či jiná aktiva, ale podniku nevzniká na jejich základě momentální právní nárok obdržet v budoucnu finanční prostředky nebo jiná peněžní aktiva.

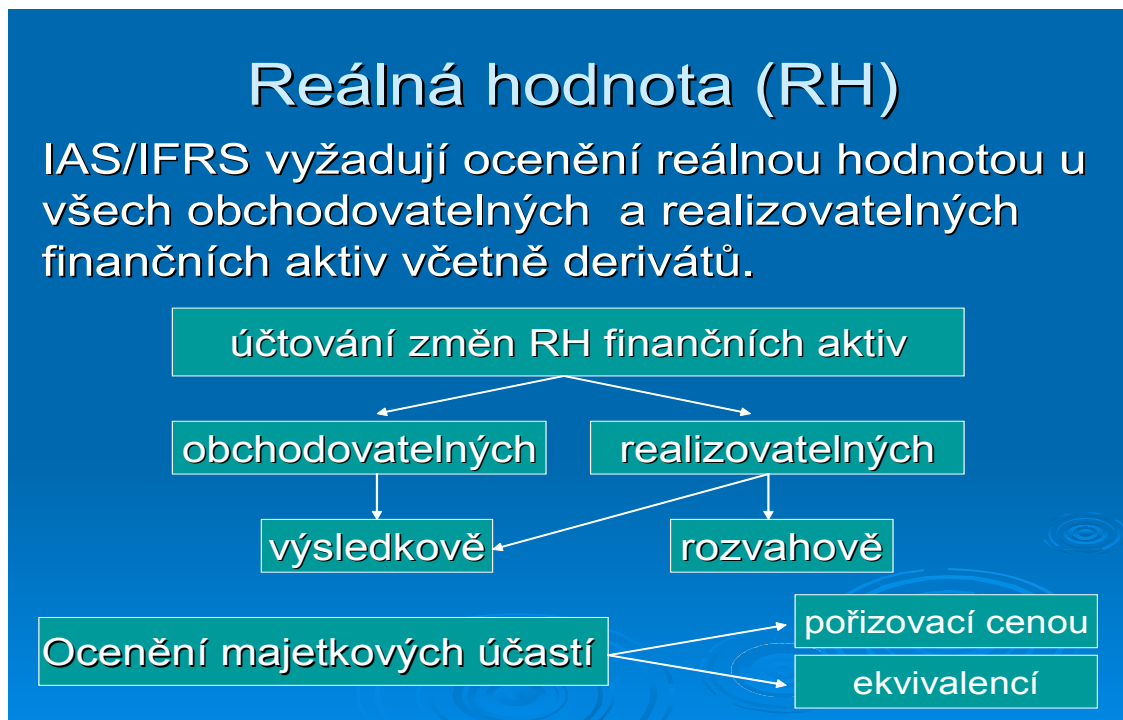
Mezinárodní standard 39 rozděluje finanční aktiva a závazky do čtyř kategorií:

1. Finanční aktivum nebo závazek určené k obchodování (financial assets or liability held for trading) je aktivum nabyté či závazek přijatý především za účelem dosažení zisku z krátkodobých výkyvů cen nebo marže dealera. Bez ohledu na účel pořízení se finanční aktivum klasifikuje jako určené k obchodování pokud je součástí portfolia, jež v poslední době vykázalo známky obchodování. Deriváty se považují za určené k obchodování, s výjimkou případu, kdy vystupují jako účinný hedgingový nástroj.
2. Investice držené do splatnosti (held to maturity investments) jsou finanční aktiva s fixními či určitelnými platbami a s pevnou dobou splatnosti, která podnik zamýšlí držet až do jejich splatnosti a zároveň je schopen je držet do data splatnosti.
3. Poskytnuté úvěry a jiné pohledávky vytvořené podnikem (loans and receivables originated by the enterprise) jsou finanční aktiva, která podnik vytvořil tím, že poskytl peníze, zboží nebo služby přímo dlužníkovi. Nepatří sem pohledávky, které podnik vytvořil s úmyslem je prodat, ať již okamžitě po jejich vzniku, či až po určité krátké době, a které se tudíž klasifikují jako určené k obchodování.
4. Realizovatelná finanční aktiva (available for sale financial assets) jsou taková, která nelze zařadit do předchozích kategorií jako např. akcie, které podnik nederží za účelem obchodování či dluhopisy, které drží za účelem řízení likvidity.

Uvedené druhy finančních aktiv nebo závazků vykazuje podnik v rozvaze jako součást stálých nebo oběžných aktiv, s nimiž je spojeno právo na budoucí ekonomický přínos, který z daných aktiv plyne, nebo jako součást dlouhodobých či krátkodobých závazků, které je povinen uhradit.

Zařazením do příslušné kategorie aktiv či závazků je předurčen nejen postup jejich zaúčtování, ale také vhodný oceňovací model včetně účetního zachycení změn z přecenění a

jejich vykázání v účetní závěrce. Schématicky jsou způsoby vykázání změn v ocenění aktiv uvedeny na obr. 4.



Obr. 4 Schéma přístupu k oceňování finančních aktiv a vykázání změn z přecenění

V českém účetnictví je způsob vykázání změn v ocenění stanoven zákonem o účetnictví, prováděcími vyhláškami a národním standardem. Přiřazení oceňovacích modelů k jednotlivým kategoriím finančních aktiv včetně způsobů vykázání změn v ocenění shrnuje tabulky 1.

Tabulka 1: Přeceňování finančních aktiv a způsob účtování změn v českém účetnictví

Druh aktiva	Způsob ocenění	Způsob účtování
Dlouhodobá finanční aktiva (finanční investice)		
Majetkové účasti (cenné papíry a podíly ≥ 20 %)	a) v ekvivalenci b) pořizovací cenou	rozvahově $\downarrow\uparrow$ OP výsledkově \downarrow
Realizovatelné cenné papíry	reálnou hodnotou	rozvahově $\downarrow\uparrow$
Podíly (do 20 % vlastního kapitálu)	pořizovací cenou	OP výsledkově \downarrow
Dlužné cenné papíry držené do splatnosti	amortizovanou Pc	výsledkově $\downarrow\uparrow$
Krátkodobá finanční aktiva		
Cenné papíry k obchodování (majetkové i dlužné)	reálnou hodnotou	výsledkově $\downarrow\uparrow$
Dlužné cenné papíry se splatností do 1 roku držené do splatnosti	pořizovací cenou	nepřeceňují se
Vlastní akcie a podíly	pořizovací cenou	nepřeceňují se
Vlastní dluhopisy	pořizovací cenou	nepřeceňují se

Ostatní realizovatelné cenné papíry	reálnou hodnotou	rozvahově ↓↑
Deriváty, které zajišťují reálnou hodnotu rozvahového aktiva nebo závazku	reálnou hodnotou	výsledkově ↓↑
Deriváty zajišťující očekávané peněžní toky	reálnou hodnotou	rozvahově ↓↑
Deriváty určené k obchodování	reálná hodnota	výsledkově ↓↑
Obchodovatelné pohledávky nabyté za úplatu	reálná hodnota	výsledkově ↓↑

4. FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ OCEŇOVÁNÍ FINANČNÍCH AKTIV

Při oceňování finančních aktiv a závazků se vyskytuje více faktorů, které ovlivňují výši jejich individuálního ocenění v bilanci podniku a tím i bilanční sumu aktiv a celkovou finanční situaci podniku včetně dosaženého výsledku hospodaření. Patří k nim zejména:

- prostředí, ve kterém se účetnictví vyvíjí a kterému slouží. To determinuje všeobecné účetní principy a z nich vyplývající principy oceňování, oceňovací základny a konečně způsoby stanovení ocenění, jeho účtování a vykazování (např. IAS 39 vyžaduje oceňovat pohledávky z obchodního styku reálnou hodnotou avšak některé státy, které přejímají IFRS tento přístup nerespektují),
- možnosti volby, které umožňují variantní řešení nabízená v nadnárodních oceňovacích pravidlech (např. v EU je ponecháno na rozhodnutí členské země, jestli povolí nebo bude vyžadovat i jiné způsoby ocenění než historickou cenou, IAS povolují vykázat změny z přecenění realizovatelných finančních aktiv výsledkově nebo rozvahově a u majetkových účastí lze volit metodu historické ceny nebo ekvivalenční metodu),
- možnosti volby v podniku, který sám rozhoduje např. na jaký majetek se bude vztahovat znehodnocení, jakým způsobem se určí jeho výše, jak často se bude znehodnocení testovat, zda pominuly okolnosti pro snížení hodnoty aktiva a v jakém ocenění bude zpětné zvýšení zaúčtováno a vykázáno, podniky ve své směrnici určí, které náklady budou považovány za součást vstupního ocenění finančního aktiva a které zaúčtují výsledkově jako náklady období,
- používání speciálních oceňovacích postupů, které pracují s interními a externími odhady v případech, kdy není k dispozici tržní hodnota. Externí znalci nebo i samotné podniky mohou volit z více oceňovacích modelů popsaných ve finanční teorii jako např. dividendový diskontní model, Gordonův model, ziskový model na bázi tržního porovnání, model CAPM, metody založené na hodnotě aktiv podniku, na finanční výnosnosti, metoda amortizovaných nákladů, kombinace modelů (delawarský přístup) apod.
- volba podniku v případě, že nelze objektivně zjistit hodnotu aktiv: pořizovací ceny nebo tržní hodnota podle toho, která je nižší (košer of cost or market) event. pouze v historické ceně.

Všechny uvedené faktory ovlivňují ocenění finančních aktiv podniku a tím i jeho celkovou finanční situaci a výsledek hospodaření. Ve svém důsledku znesnadňují srovnávání podniků navzájem nejen ve světovém měřítku, ale i v rámci určitého integračního seskupení a dokonce i uvnitř určité země. Jaké dopady pro vykazování finančních aktiv může přinést volba oceňovací základny lze demonstrovat na příkladu portfolia cenných papírů, které společnost drží za účelem obchodování nebo k prodeji.

Příklad 1: Společnost ZX nakoupila dne 5. 12. 2003 na burze CP portfolio akcií po tisíci kusech, za účelem obchodování nebo k prodeji. K rozvahovému dni přecenění portfolio reálnou hodnotou. Oceňovací rozdíl ve výši 344 012 Kč bude vykázán jako zvýšení vlastního kapitálu

v rozvaze u realizovatelných cenných papírů nebo jako zisk pokud byly zaříděny jako obchodovatelné.

<i>Položka portfolia</i>	<i>Kurz (Kč/ks) (5.12.2003)</i>	<i>Vedlejší náklady celkem</i>	<i>Celkem pořizovací cena v Kč</i>	<i>Kurz (Kč/ks) (31.12.2003)</i>	<i>Oceňovací rozdíl (zisk v Kč)</i>
<i>Český telecom</i>	272,00	5 440	277 440	291,30	13 860
<i>České radiokomunikace</i>	328,90	6 578	335 478	345,00	9 522
<i>Komerční banka</i>	2 225,00	44 500	2 269 500	2 418,00	148 500
<i>ČEZ</i>	132,50	2 650	135 150	145,70	10 550
<i>Erste bank</i>	2 971,00	59 420	3 030 420	3 192,00	161 580
<i>Celkem</i>	<i>x</i>	118 588	6 047 988	<i>x</i>	344 012

Z příkladu vyplývá, že podnik účtující v běžných cenách může oproti podniku účtujícímu na bázi historických nákladů vykázat a rozdělovat na konci účetního období nerealizované zisky, které v okamžiku prodeje vůbec nemusí nastat. V případě opačného trendu na trhu by pak podniky shodně vykázaly pokles hodnoty portfolia a tedy ztrátu z hospodaření.

5. ZÁVĚR

Na závěr si položíme otázku zda zavedení běžné (reálné) hodnoty u finančních aktiv je užitečnější informací v rozhodovacím procesu. Odpověď není jednoduchá, avšak nepochybně lépe měří hodnotu oceňovaného aktiva a věrněji odráží realitu. Její výše je však ovlivněna různými přístupy k použití oceňovacích pravidel na národní i nadnárodní úrovni. Částečně by k eliminaci těchto vlivů mělo přispět rozhodnutí Evropské komise ze září 2003 o přijetí a používání IFRS od 1. 1. 2005 pro veřejně obchodovatelné společnosti a schválení novelizace 4. a 7. direktivy Evropským parlamentem tak, aby se odstranil nesoulad se standardy IFRS (s výjimkou IAS 32 a 39). Ostatně sladování účetních pravidel, zúžení okruhu variantních přístupů včetně eliminace rozdílů v oceňování a vykazování finančních aktiv je cílem současně probíhající celosvětové harmonizace účetnictví. Tento trend se bude postupně promítat do národních oceňovacích pravidel a jejich prostřednictvím i do účetnictví podnikatelských subjektů. Ke sladění a srovnatelnosti vykazovaných účetních dat by měl přispět zejména výběr vhodných oceňovacích metod i účetních postupů a jejich zavádění do hospodářské praxe formou odborných publikací, příkladových studií, modelových řešení, přednášek a školení uživatelů.

LITERATURA

- [1] AUER K.V. *IAS versus HGB*. Wien: Orac, 1999, ISBN 3-7007-1321-5
- [2] DÖRING U. – BUCHHOLZ R. *Buchhaltung und Jahresabschluss*. Hamburg: S+W, 1991, ISBN 3-89161-662-7
- [3] HERFERMEHL W. *Handelsgesetzbuch*. München: C. H. Beck, 1994, ISBN 3-406-38190-1
- [4] FIREŠ B. – ZELENKA V. *Oceňování aktiv a dluhů v účetnictví*. 2. vydání, Praha: management Press, 1997, ISBN 80-85943-24-7

- [5] KOLEKTIV *Mezinárodní účetní standardy 2000*. Praha: HZ, 2000, ISBN 80-338-2029-X
- [6] KOVANICOVÁ D. *Problémy oceňování ve světle moderního finančního účetnictví*. In Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska. Praha: VŠE, 2003, s. 326-379, ISBN 80-245-0602-5
- [7] KRUPOVÁ L. – MLÁDEK R. *IAS v příkladech III díl*. Praha: VOX, 2003, ISBN 80-86324-33-8
- [8] MAŘÍK M. a kol. *Metody oceňování podniku*. Praha: Ekopress, 2003, ISBN 80-86119-57-2
- [9] PAZOUREK J. *Teorie a praxe účetních soustav*. Praha: Archiv, 1920, bez ISBN
- [10] SEDLÁČEK J. *Accounting and Valuation of Current Financial Assets in Accordance with IAS*. In Transition countries joining the European union. Karviná: SU OPF, 2002, s. 235 – 243, ISBN 80-7248-172-X
- [11] SHACKLE G.L.S. *Epistemics & economics: a critique of economic doctrines*. London: Transaction Publisher, 1992, ISBN 1-56000-558-0
- [12] WÖHE G. – KUSSMASUL H. *Grundzüge der Buchführung und Bilanztechnik*. München: Vahlen, 1991, ISBN 3-8006-1062-0
- [13] Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví ve znění pozdějších předpisů

INSURABLE RISK MANAGEMENT IN POLISH ENTERPRISES BEFORE ENTERING THE EU

Grzegorz Strupczewski

ANNOTATION

Risk management (RM) is the process whereby companies methodically address the risks attaching to their activities and choose the best methods of handling the risks. One of the best strategies of handling pure risks is transferring them outside a company via insurance.

Risk management plays very important role in company's policy by focusing on prevention and mitigation of losses. RM should be a continuous and developing process which runs throughout the company's strategy. Implementation of the risk management policy, by reducing both the probability of failure and the uncertainty of achieving the company's overall objectives, becomes a key factor in winning success on the highly competitive European market.

The aim of the article is to examine how Polish companies use insurance as a tool of insurable risk management. The author analyzes the structure of insurance products bought by Polish companies. It is pointed out that the most common insurance cover of a company comprises of an obligatory car insurance and a basic range of fire insurance. The author also studies the business structure of the companies implementing RM and describes some other aspects in the field of RM.

KEYWORDS

risk management, insurance, risk

1. INTRODUCTION

Risk management (RM) is a process of identification of existing internal and external risks, and implementation of chosen methods of handling the risks. Starting a risk management program in an enterprise can lead to achieving the following goals:

- ensuring the present operation of a company,
- ensuring the future existence of a company on a market,
- reducing costs connected with risk management.

One of the most often used and the most effective methods of handling risks is purchasing an insurance which can be treated as a risk transfer from an endangered company to an insurance company. The insurer is an organization that professionally accepts risks and offers a coverage against them.

The need for complete insurance coverage and effective risk management becomes evident when we realize the magnitude of major industrial losses in Poland:

- PKN Orlen (Polish biggest refinery), property and profit losses – 50 mln USD (1999),
- Elektrownia Turów (power-plant), property and profit losses – 55 mln USD (1998),
- Zakład Elektrod Węglowych in Racibórz, property losses – 18 mln USD.

Increasing complexity of production processes, utilization of costly electronic devices and computers in technological systems are the main factors of the economic losses's growth, even if the range of an accidental event is not wide.

2. RESULTS AND DISCUSSION

The analysis of the insurance utilization as a method of RM in Polish enterprises has been held on the basis of the information collected by Polish Statistical Bureau (GUS) in the survey called „Forms and range of enterprises’ insurance in Poland” that was conducted among 45 860 companies with more than 9 employees.⁶⁸

In the group of companies being surveyed 92% declares utilization of insurance as a method of risk transfer. On the other hand it is alarming that more than 3 500 companies (8%) don’t have any insurance cover.

Product structure analysis of an insurance cover will enable the deeper insight into the problem of risk management. From the figures shown in Table 1 it can be seen that the most popular insurance product is obligatory third party car insurance (90,08%).

Table 1. Product structure of the insurance coverage in Polish enterprises.

	Type of insurance	Share of insured companies (%)
1.	Third-party car insurance (obligatory)	90,08
2.	Property fire insurance (Flexa)	76,92
3.	Auto Casco (AC)	68,66
4.	Property theft insurance	67,83
5.	Other property damage	46,81
6.	Life insurance	40,23
7.	General liability insurance	35,50
8.	International third-party car insurance	30,95
9.	Company’s legal liability insurance	22,91
10.	Money in transport insurance	19,57

Source: Author’s own findings on the basis of GUS data

The next positions in the Table 1 contain the well-known classical property insurance products, such as fire insurance (Flexa), burglary insurance and Auto Casco. It is surprising that such a little importance in risk management policy has been put on facultative kinds of liability insurance. The most popular general liability insurance reaches only about 36% whereas it is well known that the risk of legal liability is hard to handle with non-insurance methods.

Table 2 presents specific figures dealing with liability insurance.

Table 2. Liability insurance in risk management policy of Polish enterprises.

	Type of insurance	Share of insured companies (%)
1.	General liability insurance	35,50
2.	International third-party car insurance	30,95
3.	Company’s legal liability insurance	22,91
4.	Money in transport insurance	19,57
5.	Real estate owner’s/user’s liability insurance	9,75
6.	Employer’s liability insurance / D & O insurance	7,64
7.	Carrier’s liability insurance	5,13
8.	Product liability insurance	3,97
9.	Dangerous product liability insurance	3,28
10.	Professional’s liability insurance	2,95

Source: Author’s own findings on the basis of GUS data

⁶⁸ GUS Survey „Polish enterprises’ insurance in the first half of 2000”

One of the most important thing in the RM program should be the insurance against financial risks. The transfer of such risks is possible with help of the wide range of financial insurance products and suretyships. The results of the survey address a very little utilization of that technique of handling financial risks by polish enterprises. The most often used policies against financial risks are: suretyships (6,10%), leasing instalment payments insurance (4,34%), customs and tax debt insurance (3,10%), business interruption insurance (1,92%). The percentage of the remaining financial insurance products doesn't exceed 1%. It can be found surprising that the utilization of credit insurance is extremely low and accounts for 0,77%, whereas the insurance cover is said to be the best securitization against the risk of debtor insolvency.

The insurance cover analysis from the business sector perspective reveals significantly little diversification among different lines of business (the average level of this indicator is 92%). The most insured sectors are: Production & supply of energy (96%) and Transport, communication & storing services (96%). On the opposite site we can find Financial services as well as Hotels & gastronomy sectors, where only 86% and 84% of companies have bought an insurance cover (see Table 3).

Table 3. Risk management from the business sectors' perspective.

Line of business	Share of insured companies (%)
Production & supply of energy	96
Transport, communication & storing services	96
Agriculture, forestry & hunting	94
Trade & maintance services	94
Health care & social welfare	93
Fishery	92
Mining & quarrying	92
Manufacturing	91
Real estate services	91
Other services	90
Construction	89
Education	88
Financial services	86
Hotels & gastronomy	84
Total	92

Source: Author's own findings on the basis of GUS data

In some cases there are groups of risks that are dominant in some specific lines of business. As the consequence, those specific risks must be covered by insurance. We can focus on the following examples⁶⁹:

- more than 41% of building companies have bought the insurance covering construction risks, whereas the average level in the survey is 7%,
- 30% of building companies possess some kind of contract bonds, for example: performance bonds, tender bonds, advance payment bonds or maintance bonds (the average indicator is 6%),
- in health care & social welfare 56% of firms were insured against professional liability while the average level is significantly lower (3%).

⁶⁹ I. Kwiecień, *Wykorzystanie ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem w polskiej praktyce gospodarczej*, Wiadomości Ubezpieczeniowe nr 5/6, 2003, Warszawa

System of establishing insurance sums can be a good measure of evaluating the quality of risk analysis and risk assessment in an enterprise risk management program. 35% of the companies being surveyed have insured their property in the gross book value system, while the net book value system has been used by 30% of them. The share of utilization of the reconstructing value as the system of calculating the insured sums is at the very little level of 18%. This fact is surprising when considered that the reconstructing value system is the only one that enables complete and real compensation of the losses being suffered in insured property.

Examination of the number of insurance companies that are cooperating with a particular enterprise would be the important factor of the analysis in the paper. More than half of the examined enterprises (51%) insured all their property in one insurance company. Diversification of insurance risk between two insurers admitted 37%. One in eight companies has its insurance policies signed with three or even more insurers. It should be mentioned that signing an insurance policy covering all the company's property with only one insurer is a good solution from the insured's standpoint. Some discounted rates, lower premiums or bonuses can be offered and it lowers costs of insurance coverage.

Moreover, the GUS's survey has revealed high level of loyalty of Polish enterprises to their insurers. 72% of the enterprises that are insured have been cooperating with the same insurance company for 3 years or even more. On the other hand, changing an insurer more often than once in a year has been declared by 8% of those polled.

3. CONCLUSION

Polish enterprises are at the beginning of the process of implementing risk management programs into their strategies. The level of insurance coverage is still insufficient. Only obligatory insurance and basic property damage insurance products are the most common policies. More developed insurance programs containing financial insurance or legal liability insurance are still very scarce.

Development of good practices of risk management in Poland is slackened by a set of barriers that are hard to omit:

- lack of well qualified engineer and technical staff in insurance companies,
- lack of many-sided thorough research and studies on risk management,
- lack of interest of enterprises being insured in conducting risk management procedures (risk identification, risk evaluation, methods of handling risks, regular internal audit),
- lack of willingness of insurance companies in promoting methodical RM approach for fear of losing their clients.

Moreover, it is questionable if Polish companies will focus on their RM strategies in the near future. New challenges arising from accession with the European Union can divert Polish managers' attention from insurance problems. Actually, it is the EU membership that should accelerate the efforts of Polish companies to develop and implement professional enterprise risk management program. Complex insurance coverage, regular risk assessment activities and effective risk mitigation procedures should be the key factors of good risk management. Those steps could be the mean of gaining the competitive edge, adding company's value and satisfying customers on the common European market.

BIBLIOGRAPHY

1. GUS Survey „Polish enterprises’ insurance in the first half of 2000”
2. Kwiecień I., *Wykorzystanie ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem w polskiej praktyce gospodarczej*, Wiadomości Ubezpieczeniowe nr 5/6, 2003, Warszawa

mgr Grzegorz Strupczewski
Katedra Ubezpieczeń
Akademia Ekonomiczna w Krakowie
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków
Poland
e-mail: gstrupczewski@interia.pl

KOMPARACE INDEXOVÝCH PRODUKTŮ PASIVNÍHO INVESTOVÁNÍ

COMPARISON OF PASSIVE INDEX PRODUCTS

Martin Svoboda, Petr Červínek

ABSTRAKT

Indexové akcie jsou velmi mladý finanční produkt, který v Evropě poprvé zavedla Deutsche Börse dne 11. dubna 2000, když otevřela tržní segment s názvem XTF. Tento segment slouží burzovně obchodovaným podílům indexových fondů (anglicky: Exchange Traded Funds). Tyto finanční instrumenty existují na trhu velmi krátkou dobu (poprvé byly emitovány v USA v roce 1993). V tomto příspěvku se nyní pokusím srovnat ETFs s konkurenčním investičním produktem, indexovým certifikátem - tyto dva na první pohled velmi podobné produkty.

KLÍČOVÁ SLOVA

Indexová akcie, indexový certifikát, bonita, market making, price index, performance index, dividendová problematika

ABSTRACT

Passive index products are securities that allow a direct interest in the development of an investment strategy, an index or a share basket. Certificates and Exchange Traded Funds pursue an investment goal similar to equity funds, namely as a middle to long-term investment in a targeted diversified share basket. Certificates and Exchange Traded Funds are a diversified and cost-efficient investment. Performance Certificates, Sector and Index Certificates as well as Share Basket Certificates give opportunity to participate professionally in the market development of selected countries, sector or investment themes.

KEYWORDS

Exchange Traded Funds, index certificates, credit, market making, price index, performance index, dividend problematic

ÚVOD

Při komparaci indexových produktů pasivního investování bude hlavní pozornost zaměřena na hlavní představitele - indexové akcie (ETF) a indexové certifikáty. Při jejich vzájemném srovnání se bude ověřovat platnost tří porovnávacích kritérií.

CHARAKTERISTIKA INDEXOVÝCH AKCIÍ A INDEXOVÝCH CERTIFIKÁTŮ

V současné době je v segmentu XTF Deutsche Börse kotováno více než 100 indexových fondů. Indexové fondy kopírují svoji hodnotou část podkladového indexu a je možné je během burzovního obchodování kdykoliv nakoupit nebo prodat. Zabezpečení nákupu nebo prodeje má na starosti market maker (česky tvůrce trhu) tzv. designated sponsors. Všechny tyto indexové akcie tohoto tržního segmentu mají ve svém názvu EX. Za účelem emise nových indexových akcií byla založena kapitálová a investiční společnost s názvem

Indexchange Investment AG, jejímž 100-procentním vlastníkem je HypoVereinsbank. Ale úplně prvním emitentem v segmentu XTF byla European Exchange-Traded Fund Company plc, jejímž vlastníkem je americko-evropské konsorcium pod vedením Merrill Lynch. Toto konsorcium emitovalo známé indexové akcie s označením LDRS (Listed Diversified Return Securities) na indexy STOXX 50 a EURO STOXX 50.

- Certifikáty jsou dluhopisy

Ačkoliv podkladovými aktivy certifikátů jsou většinou akciové indexy nebo jednotlivé akcie –certifikáty jsou svoji strukturou dluhopisy, přesněji řečeno dlužní úpisy. Majitel certifikátu proto nemá žádná vlastnická nebo akcionářská práva u firem, které slouží jako podkladová aktiva indexových certifikátů. Certifikáty ztělesňují pouze právo během přesně definované (nebo nedefinované) doby participovat na hodnotovém vývoji podkladového aktiva např. akciového indexu. Přiřazení certifikátů k dluhopisům je dáno určitými podmínkami (vázanost na vývoj určitého indexu) a z tohoto důvodu plyne pro investora určité bonitní riziko:

HLAVNÍ SROVNÁVACÍ KRITÉRIA

Musíme nejprve ověřit platnost tří hlavních porovnávacích kritérií:

1. Jak u indexových certifikátů nakládat s případným rizikem ze strany emitentů?
2. Jak dalece je certifikátů nevýhodná omezená doba trvání a s ní spojené dodatečné náklady?
3. Jak je ošetřena problematika výplaty dividend u price a performance indexů?

1. Bonita emitenta

Pokud nemůže emitent dostát svým povinnostem tak může investor očekávat, že jeho nároky z držby dluhopisu nebudou v plné výši nebo vůbec uspokojeny. Toto riziko emitenta je ale v praxi velmi nepravděpodobné, protože emitenty certifikátů jsou většinou renomované finanční subjekty jejichž bonita je lepší než např. u České republiky. Emitenti Deutsche Bank, Dresdner Bank (která je součástí skupiny Allianz) nebo UBS si v praxi nemohou dovolit nesplatit tyto dlužné úpisy, protože by to v konečném důsledku veslo k snížení jejich důvěryhodnosti a byla by tak ohrožena jejich celková investiční kreditibilita. Kdo z investorů počítá s finančním ohrožením těchto emitentů tak musí rovněž kalkulovat s ohrožením celého světového tržního hospodářství.

- Riziko emitenta nemá velké opodstatnění

Kdo při nákupu certifikátů zohlední pouze etablované emitenty jako jsou např. Deutsche Bank nebo UBS – nemusí případné bonitní riziko zahrnovat do svých investičních kalkulací. Proto obava či strach, že se emitent dostane do platební neschopnosti není žádnou podstatnou nevýhodou indexových certifikátů a při našem srovnání s ETF nemůžeme riziko emitenta považovat za nevýhodu.

2. Omezená doba trvání a dodatečné pořizovací náklady

Odpůrci indexových certifikátů často uvádějí jako protiargument tzv. dodatečné pořizovací náklady. Myslí tím tu skutečnost, že dlouhodobě orientovaní investoři musí při ukončení (vypršení) doby trvání, znovu při-slušný (nebo následný) certifikát nakoupit a tento proces jim zapříčiní dodatečné transakční náklady. Ty-to dodatečné náklady jsou pak uváděny jako jasná nevýhoda vůči ETF produktům, protože ETF mají vždy neomezenou dobu trvání. Tento

argument má svoje opodstatnění pouze u certifikátů s předem omezenou dobou trvání, jejichž doba trvání je v průměru ca. 5 let.

Certifikáty s neomezenou dobou trvání tzv. Open End zeslabují argumenty proti riziku nové investice. Kritici certifikátů většinou rádi přehlížejí skutečnost, že v poslední době stále více emitentů uvádí na trh certifikáty s neomezenou dobou trvání. Certifikáty tohoto druhu nemají žádnou, od počátku emise předně stanovenou, dobu trvání. Jak dlužník (emitent) tak i věřitel (kupující - investor) mají tzv. „právo výpovědi“, které jim zaručuje splatnost ve výši referenční hodnoty. Nesmí být opomenuto, že práva a i tzv. riziko výpovědi, jsou nerovnoměrně rozdělena a potenciální investoři zde mají vůči emitentům určitou výhodu. Vlastníci certifikátů mohou své právo uplatnit již po několika měsících (nebo dnech) a požadovat splacení certifikátů. Na sekundárním trhu, při burzovním i mimoburzovním obchodování, může vlastník certifikátů průběžně a za férovou cenu svoje certifikáty prodat. Nermalou mírou tomu napomáhají i emitenti, kteří se zavazují provádět aktivní market making (průběžné stanovování nákupních a prodejních kurzů).

- Právo výpovědi ze strany emitenta

I samotní emitenti mají pravidelně možnost uplatnit právo na výpověď. Uplatnění tohoto práva je ale velmi dlouhodobé (až dva roky) a emitent musí předem deklarovat, že hodlá tohoto práva použít. V následujících letech se proto nedá počítat s tím, že by některý emitent (který chce i nadále hrát aktivní roli na trhu s certifikáty) tohoto práva využil. Stáhl by tak z trhu úspěšný finanční produkt, který mu je zdrojem nezanedbatelných příjmů. Jedinou myslitelnou možností pro uplatnění předčasné výpovědi by byla situace, kdy příslušný podkladový index ztratí význam (např. etablovaný a celosvětově uznávaný DAX ztratí svoji roli vůči indexu, který zobrazuje vývoj německých standardních akciových titulů a bude nahrazen jiným indexem). Tento scénář je ale velice nepravděpodobný. I v případě že by se tak skutečně stalo může „po-stižený“ vlastník certifikátu, díky dlouhé výpovědní lhůtě, v klidu popřemýšlet a poohlédnout se po alternativních investičních produktech.

Certifikáty s neomezenou dobou trvání jsou dostupné na všechny běžné tržní instrumenty. Certifikáty s neomezenou dobou trvání jsou v současné době dostupné na všechny běžné evropské, americké a asijské indexy. Bez problému lze nakoupit i certifikáty na oborové indexy STOXX nebo AMEX. Souhrn: Certifikáty s neomezenou dobou trvání se staly standardem u nově emitovaných certifikátů. Kdo chce při svém výběru upřednostnit pouze certifikáty s neomezenou dobou trvání tak nemá, v dlouhodobém investičním horizontu, při srovnání s ETF, žádnou nevýhodu.

3. Price a performance indexy a zohlednění dividendové problematiky u certifikátů

Pro investora je určitě nejdůležitější otázkou jak jsou v indexu zohledněny dodatečně vyplacené výnosy z podkladových akcií, které jsou součástí příslušného indexu. Tím se v první řadě myslí vyplacené dividendy a i tzv. přednostní práva například v rámci zvýšení kapitálové přiměřenosti. Investoři, kteří koupili certifikáty na tzv. kurzovní neboli price indexy, mají v praxi přirozenou finanční nevýhodu oproti investici do investičního fondu a nemohou kurzovní ztráty hodnoty indexu vzniklé v den výplaty dividendy (tzv. srážky při výplatě dividendy), vykompenzovat hotovostním vyplacením dividendy.

- Automatické inkasování dividend u performance indexů

U certifikátů mají investoři přesto možnost dividendy inkasovat, musí ale koupit cenný papír na tzv. růstové neboli performance indexy. Tyto indexy jsou zkonstruovány tak, že zohledňují všechny výnosy, které investorovi přísluší tedy růst kurzů + vyplacené dividendy + odebírací

práva. Je nutné si uvědomit, že všechny hotovostní platby, na které má vlastník příslušné akcie nárok, jsou hned v den výplaty reinvestovány do příslušné akcie a zvyšují tak její hodnotu a tím i hodnotu celého indexu. Nejznámějším příkladem typu performance indexu je německý akciový index DAX.

- U performance indexů jsou certifikáty s neomezenou dobou trvání lepší variantou ETF na performance indexy nemají oproti certifikátům s neomezenou dobou trvání žádnou výhodu - ani v konstrukci ani při stanovování aktuálních kurzů. ETF mají ale skrytou nevýhodu ve formě ročního manažerského (správcovského) poplatku. Z toho pak vyplývá že pro participaci na hodnotovém vývoji performance indexu jsou certifikáty s neomezenou dobou trvání lepší variantou. U ETF by se rovněž neměly opomenout daňové komponenty. Zadržené dividendy u ETF spadají v zahraničí automaticky pod tzv. uložení zvláštního majetku, který podléhá placení daně. U certifikátů vyplacené dividendy zdanění nepodléhají.

- Dividendová problematika u price indexů
U certifikátů na price indexy je velmi důležitý následující aspekt: Jak již bylo zmíněno u popisu doby trvání, je u certifikátů s neomezenou dobou trvání tzv. právo výpovědi nerovnoměrně rozděleno ve prospěch investorů. To je ale z čistě hospodářských motivů a bylo by bláhové se domnívat, že pro finanční instituty je spokojenost investorů důležitější než maximalizace zisku. Certifikáty s neomezenou dobou trvání jejichž podkladovými aktivy jsou kurzovní indexy se vždy obchodují bez poskytnuté slevy (výše slevy by mohla dosahovat např. výše vyplacené dividendy). Je to především z toho důvodu, že investoři by teoreticky mohli při vypovězení požadovat splacení referenční částky na bázi aktuálního stavu indexu. Pokud by ovšem měl investor, stejně jako emitent, právo na výpověď až po několika letech, musel by být příslušný certifikát nabízen se slevou. V současné situaci ale emitentovi plynou vyplacené dividendy z příslušného podkladového aktiva v plné výši.

- U price indexů jsou výhody ETF a certifikátů s neomezenou dobou trvání shodné
U ETF na price indexy jsou dividendy zásadně inkasovány – investor ale musí dividendové výnosy zdanit. Nesmí být opomenuto, že u ETF je nutné počítat s ročními správními poplatky. Při konečném přímém srovnání ETF a certifikátů s neomezenou dobou trvání, jejichž podkladovým aktivem jsou kurzovní indexy, dojdeme ke stejným závěrům. Pro participaci na vývoji kurzovního indexu jsou vhodné jak ETF tak i certifikáty s neomezenou dobou trvání. Zhodnocení jednotlivých certifikátů je přitom nezbytnou nutností.

ZÁVĚR

Při celkovém srovnání indexových akcií a indexových certifikátů lze dojít k závěru, že indexové certifikáty jsou vhodnějším indexovým produktem pasivního investování. Důvod jejich upřednostnění je především v reinvestování vyplacených dividend, které nepodléhá narozdíl od indexových akcií zdanění. Rovněž u indexových akcií standardní, běžně až 0,5 procentní, výše ročních správních poplatků má nezanedbatelný vliv na celkové nákladové zatížení a celkový výnos. Tyto vlastnosti indexových akcií usnadňují preferovat při výběru indexové certifikáty.

- Celkové srovnání pasivních indexových finančních instrumentů
Tab. 1 shrnuje srovnání výhod všech na trhu dostupných pasivních investičních produktů. V celkovém srovnání obstály nejlépe indexové certifikáty, které se jeví jako nejvíce vhodné pro diverzifikaci a celkovou alokaci finančních prostředků investorů nebo podnikatelských subjektů.

Tab. 1 Srovnání pasivních indexových finančních instrumentů

	Indexové akcie	Indexové certifikáty	Indexové fondy
Obchodovatelnost	+	+	-
Neomezená splatnost	+	+	+
Transparentnost	+	+	+
Ocenění	+	+	+
Poplatky	-	+	-
Zdanění	-	+	-

LITERATURA

1. Beike, R., Schlütz, J.: Finanznachrichten lesen-verstehen-nutzen. Ein Wegweiser durch Kursnotierungen und Marktberichte. Schäffer-Poeschel, Stuttgart 1996
2. Schäfer, W.: Financial Dictionary. C. H. Beck, München, 1998
3. Svoboda, M.: Indexové investice. Vyd. 1. Brno:Dimension, 2001. 271s. ISBN 80-238-7634-1.
4. Medveď, J., Kováčová, Z.: Finančný a bankový marketing. Bratislava: SPRINT, 2003. ISBN 80-89085-25-3

Ing. Martin Svoboda, Ph.D.

Katedra financí ESF MU, Lipová 41a, 602 00 Brno, ČR
Tel.: +420549494006 e-mail: svoboda@econ.muni.cz

Mgr. Petr Červinek

Katedra financí ESF MU, Lipová 41a, 602 00 Brno, ČR
Tel.: +420549493708 e-mail: cervinek@econ.muni.cz

Tento příspěvek byl vytvořen za podpory projektu GAČR „Komparace vývoje finančních trhů v ČR a v zemích EU“, registrační grantové číslo projektu 402/02/1408.

POLISH INSURANCE MARKET ON THE THRESHOLD OF ACCESSION – SELECTED ISSUES

Anna Szkarlat

ANNOTATION

Since the 90s the insurance market in Poland is one of the most dynamically growing sectors of economy. The EU-integration-oriented transformation processes were undoubtedly the key factors that fostered this rapid development of the sector. The following article provides an overview of Polish insurance industry's structure and trends. It examines the development of Polish insurance market measured by Gross Written Premiums, insurance penetration, insurance density and number of insurance companies. The characteristics of the insurance market in Poland was compared with the average values for the EU and the other Central Eastern Europe countries of so called the CEE5 group.

KEY WORDS

premium written, insurance penetration, insurance density, market concentration, EU, CEE5

METHODOLOGY AND DATA USED

The following article is based on the direct premium volume of insurance market. The non life and life written premium volume is examined in Poland in 1997-2002. The insurance data on premium volumes and number of insurance companies come mainly from The Insurance and Pension Funds Supervisory Commission [KNUiFE] and in some cases (the insurance penetration, and insurance density) from Sigma published by Swiss Re.

1. THE DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET - PREMIUMS

The Act on Insurance Activity of 1990 has created the basis for the expansion of the insurance sector in Poland by removing the state's insurance monopoly and allowing the establishment of private insurance companies with domestic as well as foreign capital. That prompted a swift quantitative growth of the market. Then, together with a following amendment of the Act several institutional and organizational changes were introduced with the aim to strengthen insurance market control and to increase the security of the insured⁷⁰. A new phase in shaping insurance law was open together with passing a package of insurance acts whose legal solutions were laid down in compliance with the requirements of the European Union's legislature⁷¹. The package has been binding in Poland since 1 January 2004 and some other provisions will come in force after accession to the European Union. Apart from systemic solutions, economic as well as psychological factors play an important role in the development of insurance market. The latter ones involve insurance awareness, which translates into the volume of premium written, whereas the former include the country's development level; thus implying the existence of a strong correlation between the economic growth, measured in GDP, and the volume of premium written.

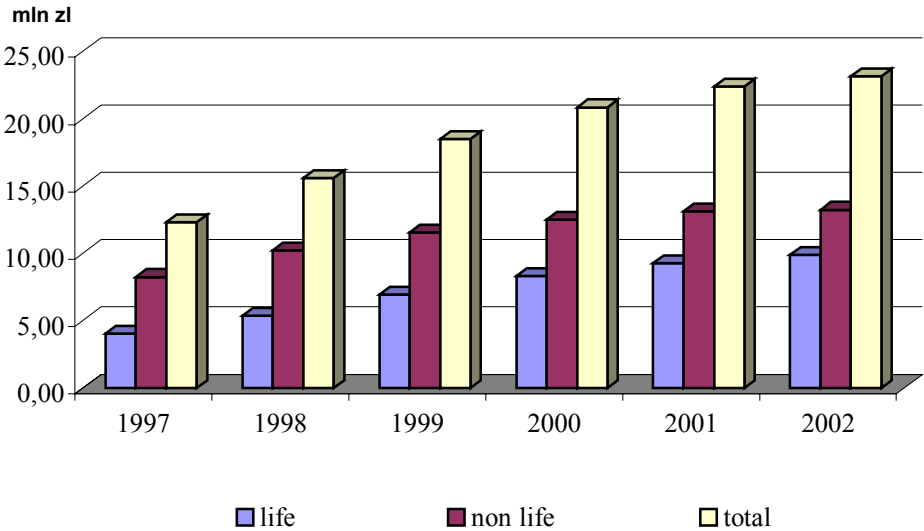
The value of premium written constitutes a fundamental measure for the evaluation of the condition as well as development directions of insurance market. As the graph below shows there has been a systematic growth in the volume of premium written collected by insurance

⁷⁰ Act on Insurance Activity of 8 June 1995 Dz. Ustaw no 96, item 478

⁷¹ Act of 22 May 2003 on insurance activity, Act of 22 May 2003 on insurance mediation, Act of 22 May 2003 compulsory insurance, Insurance Guarantee Fund and Polish Motor Insurance Bureau, Act of 22 May 2003 on Insurance and Pension Supervision and Insurance Ombudsman, Dz. U. no 124, item. 1151-1154.

companies in Poland between 1997 and 2002. In 1997 the volume amounted to 13 million Polish zlotys and reached the level of over 23 million in 2002. A cross-sector analysis gives the evidence that the volume of premium written in non-life insurance exceeds the volume of premium written in life insurance. However, the 2000–2002 disparities in volumes of premiums were not as significant as those from the period of 1997 – 1999.

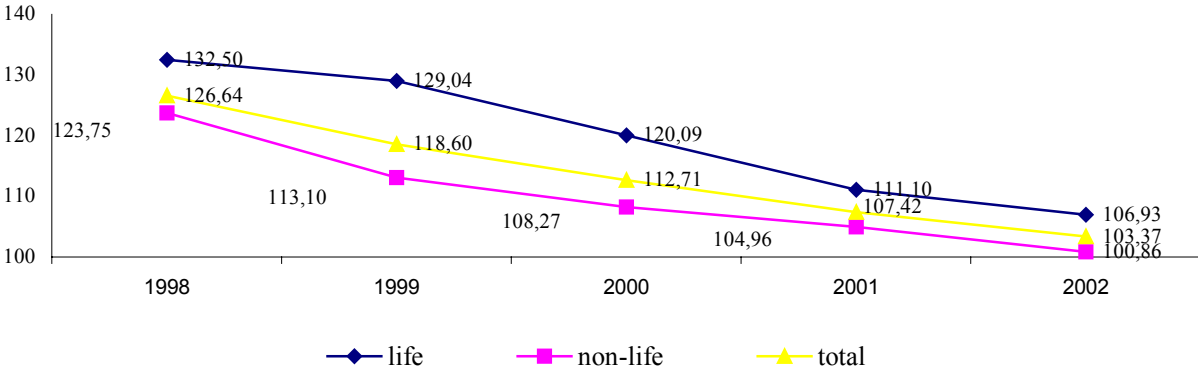
Figure no 1. Total Gross Written Premiums in Poland in the years 1997-2002



Source: Author’s estimates, based on the KNUiFE [The Insurance and Pension Funds Supervisory Commission]-origin data for 1997 – 2002.

There is no doubt that the most rapid pace of growth can be observed in life insurance. The premium written collected in 1998 as compared with that in 1997 went up by 32% only to decrease to 29% in the following year, whereas in non-life insurance the growth was 23% and 13 % respectively. It is worth noting, though, that the pace of premium increment in both sectors has been considerably slowing down. Probably the sharpest drop in the growth pace for both sectors can be noted throughout the years 2000 – 2002. It seems that factors such as the decrease in economic growth, high unemployment and weaker financial condition of both enterprises and households have been responsible, in biggest part, for this decline in the premium growth.

Figure No.2. Dynamic of total Gross Written Premiums in the years 1998-2002

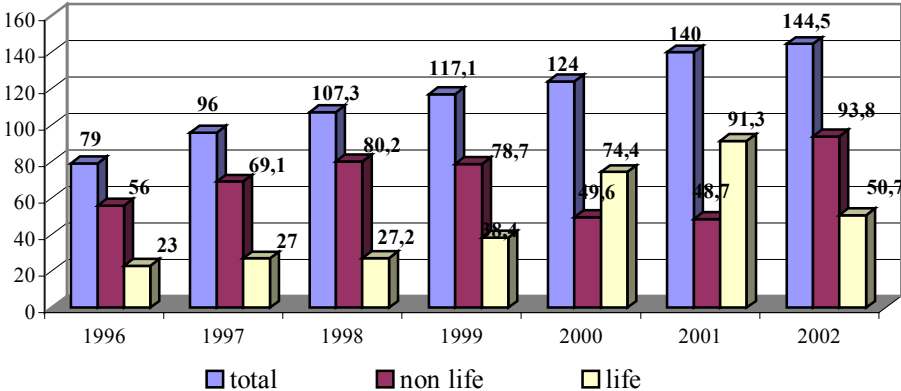


Source: as above

The fact that the society, in general, is getting poorer is by far the most important element when considering the financial situation of the life insurance sector. As a result people are less and less interested in life insurance and a large group of customers, who had already had policies, has been withdrawing their commitment, consequently lowering the income of insurance companies and contributing to the accrual of the costs.

Insurance density, closely related with the gross written premium, presents another indicator of market growth. It provides information about the rate of total gross written premiums per an inhabitant. The graph below shows how the level of this indicator varied in 1996-2002.

Figures No 3 Insurance density in the years 1996-2002



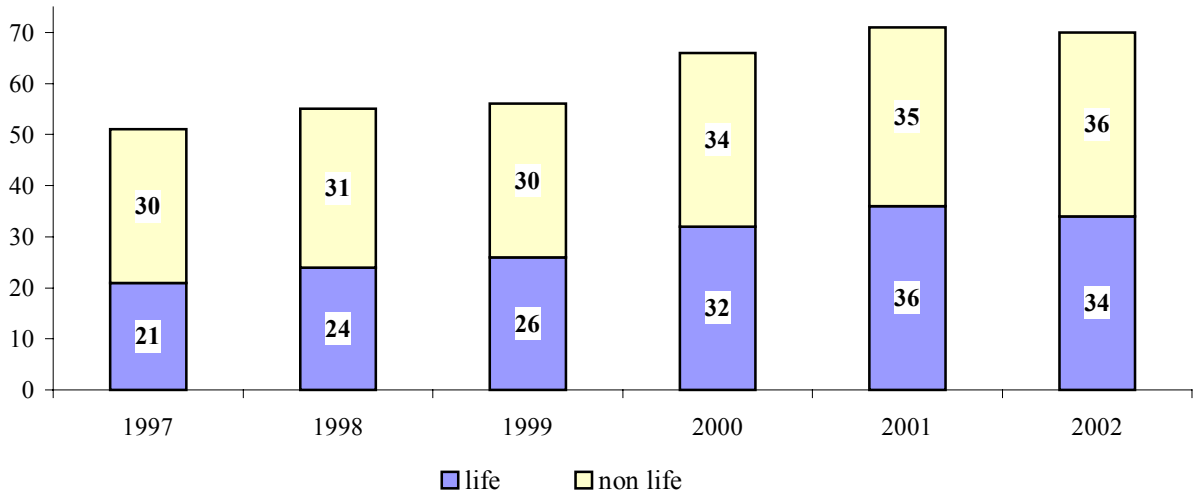
Source: Author’s estimates, based on the KNUiFE [The Insurance and Pension Funds Supervisory Commission]-origin data for 1997 – 2002.

When analyzing premium written per an inhabitant in Poland during 1996-2002 it is worth noting that its level was gradually increasing (compare fig. no 3). In 1996 premium written per capita amounted to mere USD79 but in 2002 its value almost doubled totaling USD144.50. In non-life insurance the figures were USD56 and USD93 respectively. On the other hand in 1997 the Polls spent on average USD23 on life-insurance products; in 2001 they spend on these products as much as USD91. Fig. 3 indicates that in 2001, as compared with the values from 1996, premiums written per capita in life-insurance rocketed increasing its value nearly four times. A year later the volume of premium written in this section of insurance market fell down by 46%; that was brought about by the previously mentioned decrease of the society’s income.

2. INSURANCE MARKET CONCENTRATION

The number of insurance companies operating on the insurance market, as well as their ownership and organizational structure, is one of the measures describing the development and competitiveness level of the insurance market. Moreover, the dynamics of the quantitative changes with respect to insurance companies gives evidence of how mature the market is. As the diagram below indicates, the number of insurance companies on the Polish market has been systematically growing. In the period in question the least number of insurance companies falls on the year 1997, when only 51 companies operated. The year 2001 saw the highest number i.e. 71 active insurance companies.

Figures No. 4 Number of insurance companies in the years 1997-2002



Source: Author's estimates on the basis of KNUiFE [The Insurance and Pension Funds Supervisory Commission]-origin data for the years 1997-2002

In 1991 in Poland there were 18 insurance companies on the insurance market. Despite, however, a significant growth in the number of insurance companies Polish insurance market shows still a considerably high concentration level with the 90% of the market share belonging to five biggest companies. Having considered the predominant position of PZU [Polish Insurance Company], the insurance market concentration level is presented in the table below:

Table No. 1 Insurance market concentration in the years 1997-2002.

Sector I	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Five biggest companies	98,8%	98,0%	96,1%	93,5%	91,9%	88,7%
PZU Life	69,21%	63,63%	56,43%	52,79%	50,90%	49,47%
Sector II	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Five biggest companies	85,2%	82,6%	79,0%	80,5%	82,1%	82,1%
PZU S.A.	66,20%	62,04%	56,36%	57,08%	57,32%	55,86%

Source: as above

The above data point out to the fact that the de-concentration of the insurance market is a somewhat slow process. There has been a gradual decrease in market share of the five biggest insurance companies in the period under consideration, however the pace of de-concentration in the life insurance section is faster than in the non-life.

This significant position of PZU group on the insurance market deserves a particular attention. Such a considerable PZU group insurance market share has been most likely the effect of the primary market reforms, in particular the strategy of leaving the PZU monopoly undivided thus preventing smaller companies competing amongst each other. Consequently, the newly established companies had to take on the challenge of competing with the firm that has been well-established as well as dominant on the market, and, in addition, the one that has been benefiting from the effect of scale in terms of performance. In following years the

consecutive failures of insurance companies – even those with quite a large, by Polish standards, market share⁷² – only strengthen the market position of PZU. Interestingly enough, with its 12,6 % of the total market share⁷³ PZU is also one of the biggest group in the Central and Eastern Europe region. Consolidation processes on insurance markets result in large insurance companies maintaining a predominant role in them. In this light the thesis of prospectively leading PZU group with its possibilities of expansion into foreign markets, especially in the countries of Central and Eastern Europe, appears very interesting indeed.

3. COUNTRIES OF THE CEE5 GROUP AND THE EU

Following the creation of the single insurance market within the EU member states and Poland's accession to the European Union's structures, the processes that have been under way for several years now, it seems necessary to have the characteristics of the insurance market in Poland compared with the average values for the EU and the other countries of so called the CEE5 group.

As the data presented below show, Poland and the remaining countries of the CEE5 group lag far beyond the EU average in terms of the total written premium share in GDP. In the course of consecutive years under consideration, the average insurance penetration for the CEE5 countries remained confidently at over twice a lower level than that for the EU. The disparity becomes even more evident when the analysis is extended to the life insurance sector in which the EU average exceeds that of the CEE5 four times. Thus in 2002 the insurance penetration was at 4.53% for the EU member states whereas for the CEE5 countries it reached mere 1.27%. However, in the non-life insurance sector these measures leveled at more or less similar values. This phenomenon can be attributed to the fact that the non-life insurance is by far prevailing in the CEE5 insurance markets. Nonetheless, a persistent growth of market penetration is a sure indicator of a continuing development of the CEE5 countries' insurance markets. It means that insurance sector is beginning to play more and more important a role in those countries' economies. Among the CEE5 group countries, Slovenia, whose insurance market is the most sluggish in the group, deserves our particular attention. The country's insurance penetration as well as its pace are considerably higher than in Poland, Czech Republic, Hungary and Slovakia. In Slovenia though, as it is the case with the group's other countries, the non-life sector has been playing similarly a dominant role.

The picture is very much the same when the gross written premium per an inhabitant is considered with the CEE5 group's countries far behind the EU average values in that area. In 2002 a statistical EU citizen spent USD1881.80 on insurance, whereas a CEE5 citizen spent mere USD262 on these products. Slovenia seems to be best in this matter with USD557 gross premium written per capita in 2002. The situation in insurance penetration and life insurance alike is far from satisfactory. In 2002, as well as some previous years, the CEE5 group's gross premium written per capita was more than 13 times lower than the EU average.

It is very likely that the EU accession of the CEE5 countries may trigger mechanisms that will contribute to leveling out disparities existing between the Community's members. That, in general, will require greater economic growth which in turn will prompt the development of the insurance market.

⁷² Rozwój ubezpieczeń w Polsce w gospodarce rynkowej [Insurance development in Poland in market economy], PUNU[State Office for Insurance Supervision], Warszawa 2001, p. 6.

⁷³ Procesy integracyjne w Europie a ubezpieczenia w Polsce [An integration process in Europe and insurance in Poland], ed. K Ortyński, Radom, 2003 s. 23.

Table No. 2. Insurance penetration premiums of shares of GDP (%) in UE and CEE5 countries

Insurance penetration premiums of shares of GDP (%)																		
	Total business						Life insurance						Non- life insurance					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE	6,26	6,51	7,09	7,58	7,26	7,46	3,61	3,81	4,49	4,96	4,55	4,53	2,85	2,69	2,63	2,65	2,68	3,33
Poland	2,74	2,76	2,94	3,03	3,07	2,96	0,77	0,70	0,96	1,21	1,07	1,04	1,97	2,06	1,97	1,82	2,00	1,92
Czech Republic	2,89	3,10	3,40	3,60	3,47	3,99	0,77	0,85	1,08	1,16	1,31	1,50	2,12	2,25	2,32	2,44	2,43	2,49
Hungary	2,33	2,39	2,60	2,95	2,79	2,88	0,77	0,88	1,05	1,37	1,16	1,18	1,56	1,51	1,55	1,58	1,63	1,70
Slovenia	3,73	3,38	3,67	4,77	5,04	5,05	0,79	0,81	0,68	0,92	1,08	1,15	2,94	2,57	2,99	3,84	3,96	3,91
Slovakia	2,59	2,97	2,91	3,08	3,30	3,38	0,72	0,90	1,05	1,28	1,44	1,46	1,87	2,06	1,86	1,80	1,86	1,92
CEE5	2,86	2,92	3,10	3,49	3,53	3,65	0,76	0,83	0,96	1,19	1,21	1,27	2,09	2,09	2,14	2,30	2,38	2,39

Source: Author's estimates on the basis of Sigma No.4/1998,3/1999, 7/1999, 9/2000 6/2001, 6/2002 i 8/2003.

Table No. 3. Insurance density in UE and CEE5 countries

Insurance density																		
	Total business						Life insurance						Non- life insurance					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE	1481,5	1562,5	1648,3	1856,4	1678,9	1881,8	825,1	872,3	1075,1	1130,0	1058,9	1143,4	654,7	583,5	659,8	593,3	620,1	736,1
Poland	96	107,3	117,1	124	140	144,5	27	272	38,4	49,6	48,7	50,7	69,1	80,2	78,7	74,4	91,3	93,8
Czech Republic	145,7	166,2	175,4	177,5	206,4	272,6	38,8	45,5	55,9	57,3	72,3	102,6	106,9	120,7	119,5	120,3	134,1	170
Hungary	102,8	112,7	124,3	136,1	142,7	186,9	33,8	41,4	50,1	63,2	59,3	76,7	69,0	71,3	74,2	72,9	83,4	110,2
Slovenia	341,4	333,4	369,3	435,5	476	557	72,1	79,6	68,8	84,4	101,7	126,4	269,3	253,7	900,6	351,1	974,3	430,6
Slovakia	93,5	112	106	109,5	122,5	148,8	26	34,1	38,3	45,5	53,4	64,3	67,4	77,9	67,8	64	69,1	84,5
CEE5	155,9	166,3	178,4	196,5	217,5	262,0	39,5	94,5	50,3	60,0	67,1	84,1	116,3	120,8	248,2	136,5	270,4	177,8

Source: as above

CONCLUSION

Immature as it may seem the Polish insurance market is under a process of constant development. The amendments as well as harmonization of legal provisions implemented with the aim of adjusting the Polish insurance market procedures to the European Union's structures will undoubtedly constitute stimulating factors for the market. The liberalization and de-regulation of the insurance market, as foreign economic subjects are gaining free access, will result in increased competition, greater availability of insurance products and insurance services of higher standards.

It is certain that the EU accession will be a key factor which will speed up the insurance market development in Poland and in the remaining countries of the CEE5 group.

LITERATURE

1. Act on Insurance Activity of 8 June 1995 Dz. Ustaw no 96, item 478
2. Act of 22 May 2003 on insurance activity, Act of 22 May 2003 on insurance mediation, Act of 22 May 2003 compulsory insurance, Insurance Guarantee Fund and Polish Motor Insurance Bureau, Act of 22 May 2003 on Insurance and Pension Supervision and Insurance Ombudsman, Dz. U. no 124, item. 1151-1154.
3. Rozwój ubezpieczeń w Polsce w gospodarce rynkowej [Insurance development in Poland in market economy], PUNU[State Office for Insurance Supervision], Warszawa 2001. The Insurance and Pension Funds Supervisory Commission-origin data for 1997 – 2002.
4. Procesy integracyjne w Europie a ubezpieczenia w Polsce [An integration process in Europe and Insurance in Poland], ed. K Ortyński, Radom, 2003

Tables included:

- No. 1 Insurance market concentration in years 1997-2002.
- No. 2 Insurance penetration premiums of shares of GDP (%) in UE and CEE5 countries
- No. 3 Insurance density in UE and CEE5 countries

Figures included:

- No. 1 Total Gross Written Premiums in Poland in the years 1997-2002
- No. 2 Dynamic of total Gross Written Premiums in the years 1998-2002
- No. 3 Dynamic of total Gross Written Premiums in the years 1998-2002
- No. 4 Number of insurance companies in the years 1997-2002

mgr Anna Szkarłat
Katedra Ubezpieczeń
Akademia Ekonomiczna w Krakowie
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków
Poland
e-mail: szkarlat@ae.krakow.pl
tel.: +48 12 293 54 45

NEJNOVĚJŠÍ LEGISLATIVNÍ ZMĚNY V OBLASTI ÚČETNICTVÍ POJIŠŤOVEN

THE LATEST LEGISLATIVE CHANGES IN THE BRANCH OF ACCOUNTING IN INSURANCE COMPANIES

Petr Valouch

ANOTACE

Účetnictví obecně prochází v poslední době celou řadou významných legislativních i koncepčních změn. Tyto změny se týkají všech komerčních subjektů v České republice a komerční pojišťovny proto nejsou výjimkou. Veškeré změny je nutno zapracovat do systému vedení účetnictví v komerčních pojišťovnách, ale i do systému výuky předmětů souvisejících s problematikou účetnictví pojišťoven na veřejných či soukromých školách. Článek Nejnovější legislativní změny v oblasti účetnictví pojišťoven nastíní změny vyplývající z novel zákona o účetnictví, zákona o daních z příjmů, zákona o pojišťovnictví a souvisejících prováděcích vyhlášek, jež nabyly účinnosti v letech 2003 a 2004, a také dopady těchto legislativních změn na praktické vedení účetnictví v komerčních pojišťovnách.

KLÍČOVÁ SLOVA:

Účetnictví pojišťoven, komerční pojišťovna, legislativní změny.

ANNOTATION

Accounting has generally come through a lot of important legislative and conceptual changes in the recent time. These changes have touched all commercial subjects in the Czech Republic and commercial insurance companies have been no exception. All changes must be integrated into the system of keeping accounting files in the commercial insurance companies as well as into the system of teaching of the subjects connected with accounting in insurance companies at the public and private schools. The paper The latest legislative changes in the branch of accounting in insurance companies deals with changes resulted from the novellas of the law of accounting, law of income taxes, law of insurance and contextual notices, that have become valid since 2003 and 2004, as well as with impacts of these legislative changes on practical keeping of accounting files in insurance companies.

KEYWORDS

Accounting in insurance companies, commercial insurance company, legislative changes.

ÚVOD

Problematika vedení účetnictví komerčními subjekty byla vždy jednou z právně nejvíce regulovaných oblastí. V souvislosti se vstupem České republiky do struktur Evropské unie v posledních letech došlo a stále dochází k významným zásahům do právní úpravy účetnictví komerčních subjektů a účetnictví komerčních pojišťoven není výjimkou. Česká účetní legislativa se v posledních cca 3 letech snaží přibližovat právní úpravě účetnictví v členských zemích EU s cílem postupné a s největší pravděpodobností úplné synchronizace účetních předpisů platných v ČR a EU. Tomuto trendu odpovídají i nejnovější změny v právní úpravě účetnictví komerčních pojišťoven.

PRÁVNÍ ÚPRAVA ÚČETNICTVÍ KOMERČNÍCH POJIŠŤOVEN V ČESKÉ REPUBLICE

Účetnictví pojišťoven je upraveno zákonem č. 563/1991 Sb. o účetnictví ve znění jeho pozdějších novel, ale oproti ostatním podnikatelským subjektům musí respektovat také ustanovení zákona č. 363/1999 Sb. o pojišťovnictví v platném znění (poslední novelizace zákona o pojišťovnictví proběhla zákonem č. 39/2004 Sb. Dále pojišťovny musí respektovat ustanovení opatření FMF čj. V/2 – 25 430/1992, kterým se ustanovuje účtová osnova a postupy účtování pro pojišťovny ve znění opatření MF ČR čj. 282/105 880/2001, a dále opatření FMF čj. V/2-31 380/1992, kterým se stanovuje uspořádání a obsahové vymezení položek účetní závěrky pojišťoven ve znění opatření MF ČR čj. 282/113 409/2001 a to vše ve znění vyhlášky Ministerstva financí č. 502/2002 Sb, kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů (zejm. vyhlášky č. 474/2003 Sb.), pro účetní jednotky, které jsou pojišťovnami. Vztah mezi uvedenými opatřeními FMF a vyhláškou č. 502/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů je takový, že ustanovení výše uvedených opatření zůstávají v platnosti v rozsahu, ve kterém je nemění tato vyhláška. Důležitou právní normou upravující metodiku účetnictví pojišťoven je také vyhláška MF ČR č. 52/1994 Sb. v platném znění, kterou se stanovují podmínky tvorby, použití a způsob umístění technických rezerv pojišťovny.

Klíčovou právní normou, která značně změnila postupy účtování a zvláště způsob vykazování účetních informací v komerčních pojišťovnách, je vyhláška č. 502/2002 Sb. ze dne 6. listopadu 2002 (nabyla účinnosti ke dni 1.1.2003), která byla na konci roku 2003 dále novelizována vyhláškou č. 474/2003 Sb (nabyla účinnosti k 1.1.2004). Pomocí těchto vyhlášek bylo značně změněno uspořádání a označování položek účetní závěrky a konsolidované účetní závěrky komerčních pojišťoven a také obsahové vymezení položek těchto závěrek. Uvedené vyhlášky také stanovují tzv. směrnou účtovou osnovu, účetní metody a jejich použití, metody konsolidace účetní závěrky a postup zahrnování účetních jednotek, které jsou komerčními pojišťovnami, do konsolidačního celku.

Do konce roku 2002 používaly komerční pojišťovny závaznou účetní osnovu vymezenou v ustanoveních opatření FMF čj. V/2 – 25 430/1992. Závazná účtová osnova pro komerční pojišťovny vymezovala 8 účtových tříd, dále dělených do účtových skupin a posléze i do konkrétních syntetických účtů, které byly definovány trojmístným číslem a konkrétním názvem účtu. V souvislosti s přibližováním české účetní legislativy s legislativou EU lze spatřovat významný trend k oslabování přílišné formálnosti a závaznosti účetních osnov komerčních subjektů (nejen pojišťoven, ale i bank a podniků). Vyhláška 502/2002 Sb. přináší do té doby nevídanou měnu, kdy ruší nutnost využívat předem vymezené, a tím pádem pro komerční pojišťovny závazné účty a v tomto směru jim umožňuje tvořit si vhodné účty podle svých potřeb. Závazná účtová osnova se touto vyhláškou mění na tzv. směrnou účtovou osnovu. Směrná účtová osnova vychází z původní závazné účtové osnovy a ponechává v platnosti závazné číselné i jmenovité označování účtových tříd, avšak dále vymezuje pro každou účtovou třídu pouze názvy účtových skupin, které do příslušné účtové třídy spadají, ovšem již bez závazného číselného označení. Konkrétní názvy a číselné označení syntetických účtů, které bude komerční pojišťovna v příslušné účtové skupině využívat je plně ponecháno na rozhodnutí komerční pojišťovny. Pojišťovny tak mají možnost větší flexibility při tvorbě svého účtového rozvrhu (seznamu účtů, které budou v průběhu účetního období používat), což by jim mělo pomoci k větší přehlednosti jejich účetní evidence, kterou mohou více upravovat podle svých potřeb.

V souvislosti s novelami zákona o účetnictví bylo nutné poněkud změnit také určité postupy účtování v komerčních pojišťovnách a způsoby vykazování účetních informací.

Vyhláška č. 502/2002 Sb. mění strukturu závěrkových účetních výkazů komerční pojišťovny a zavádí nový výkaz – přehled o změnách vlastního kapitálu – jako povinnou součást účetní závěrky pojišťoven. Tyto změny jsou reakcí na postupnou implementaci Mezinárodních účetních standardů (IAS, resp. IFRS) do české účetní legislativy. Struktura rozvahy se po nových změnách blíží více struktuře rozvahy „běžných“ podnikatelských subjektů. Současná podoba rozvahy pojišťoven vypadá takto:

A	Rozvaha pojišťoven	P
1. Pohledávky za upsaný základní kapitál	1. Vlastní kapitál	
2. Dlouhodobý nehmotný majetek	2. Podřízená pasiva	
3. Finanční umístění (investice)	3. Technické rezervy	
4. Finanční umístění životního pojištění, je-li nositelem investičního rizika pojistník	4. Rezerva na životní pojištění, je-li nositelem investičního rizika pojistník	
5. Dlužníci	5. Rezervy na ostatní rizika a ztráty	
6. Ostatní aktiva	6. Depozita při pasivním zajištění	
7. Přejícné účty aktiv	7. Věřitelé	
	8. Přejícné účty pasiv	
Úhrn aktiv		Úhrn pasiv

Nejvýznamnější změnou ve struktuře rozvahy komerčních pojišťoven je vytvoření souhrnné položky Vlastní kapitál v pasivech. Do položky Vlastní kapitál se zahrnují zejména základní kapitál, emisní ážio, rezervní fondy, kapitálové fondy, oceňovací rozdíly a také hospodářský výsledek pojišťovny ať již z minulých účetních období nebo běžného účetního období. Položka Vlastní kapitál tak nahrazuje dříve používané položky Základní kapitál a fondy, Nerozdělený zisk minulých let a Zisk běžného účetního období, které byly součástí pasiv pojišťovny, ale také položky Neuhrzená ztráta minulých let a Ztráta běžného účetního období, které byly v předchozí rozvaze součástí aktiv. Celkově tedy dochází ke sblížení struktury rozvahy komerčních pojišťoven se strukturou rozvahy „běžných“ podnikatelských subjektů. Zatímco v předchozí rozvaze komerčních pojišťoven nebylo možné na první pohled na straně pasiv rozhodnout, zda se jedná o vlastní kapitál pojišťovny či o cizí zdroje, nyní to již struktura pasiv pojišťovny vykazovaných v rozvaze umožňuje. Také přesun položek Neuhrzená ztráta minulých let a Ztráta běžného účetního období z aktiv (vykazovány s kladným znaménkem) na stranu pasiv (kde jsou pochopitelně vykazovány se znaménkem záporným) přispívají k větší přehlednosti vykazovaných údajů v rozvaze komerční pojišťovny.

Úplnou novinkou z hlediska sestavování účetní závěrky komerčních pojišťoven je zavedení přehledu o změnách vlastního kapitálu, který obsahuje zejména zvýšení nebo snížení čistých aktiv v průběhu účetního období podle oceňovacích zásad používaných v účetní závěrce, rozdíly ze změn účetních metod, účetní případy související se vztahy se společníky, výplatu dividend nebo dalších podílů na zisku. Přehled o změnách vlastního kapitálu se tak stává povinnou součástí účetní závěrky komerčních pojišťoven a pojišťovny jej musí poprvé povinně sestavovat v účetní závěrce za rok 2003 (resp. za účetní období, které započalo po dni nabytí účinnosti vyhlášky č. 502/2002 Sb., tj. 1.1.2003). Přehled o změnách vlastního kapitálu od tohoto data rozšiřuje počet povinně sestavovaných závěrkových účetních výkazů a přidává se tím k rozvaze (bilanci), výkazu zisku a ztráty (výsledovce) a příloze.

V přehledu o změnách vlastního kapitálu se samostatně sledují změny v položkách Základní kapitál, vlastní akcie, emisní ážio, rezervní fondy, kapitálové fondy, oceňovací rozdíly a zisk (nebo ztráta).

V posledních 3 letech došlo v důsledku novel zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví k prolomení jedné z nejdůležitějších účetních zásad, tzv. zásady historických cen, podle které se provádí ocenění majetku v účetnictví k datu jeho pořízení a budoucí dopad cenových změn, či pokles kupní síly peněz se nebere v úvahu. Tato zásada sice i nadále zůstává v platnosti, ovšem v případě některých druhů majetku (zejména cenných papírů) a u pojišťoven i technických rezerv lze provádět i změny v ocenění takového majetku či rezerv prostřednictvím tzv. **reálné hodnoty**. Reálnou hodnotou se rozumí tržní hodnota (tj. hodnota, která je vyhlášena na tuzemské či zahraniční burze, nebo na jiném organizovaném trhu), ocenění kvalifikovaným odhadem nebo posudkem znalce, příp. pokud nelze uplatnit žádný z předchozích postupů, je nutné postupovat podle zvláštních předpisů. Kromě přeceňování majetku reálnou hodnotou lze v případě přeceňování hodnoty majetkových účastí využít přecenění prostřednictvím tzv. **ekvivalence**. Ekvivalence vyjadřuje míru účasti účetní jednotky na vlastním kapitálu podniku, v níž má majetkovou účast.

Reálnou hodnotou se v pojišťovnách přeceňuje finanční umístění (investice), některé druhy cenných papírů a derivátů a technické rezervy. K přeceňování reálnou hodnotou dochází v souladu s § 24, odst. 2, písm. b) zákona č. 563/1991 Sb. o účetnictví ke konci rozvahového dne nebo jiného okamžiku, k němuž se sestavuje účetní závěrka. Vzniklé oceňovací rozdíly vyplývající z ocenění ke dni uskutečnění účetního případu a ke dni přecenění reálnou hodnotou se účtují buď výsledkově, tzn. jako náklady a výnosy z přecenění (týká se zejména finančního umístění, cenných papírů k obchodování a technických rezerv) nebo rozvahově jako oceňovací rozdíly, které jsou součástí kapitálových fondů pojišťovny (týká se zejména finančního umístění, které má podobu pozemků a staveb či cenných papírů zakládajících majetkový podíl v podnikatelských seskupeních).

Novinky přináší vyhláška č. 502/2002 Sb. v kombinaci s novelou zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví také v případech, kdy komerční pojišťovna sestavuje konsolidovanou účetní závěrku. Především se jedná o možnost použít při konsolidaci ustanovení Mezinárodních účetních standardů. Povinnost sestavovat konsolidovanou účetní závěrku podle Mezinárodních účetních standardů má podle § 23a zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví pojišťovna v případě, kdy je konsolidující účetní jednotkou (účetní jednotka, která tvoří konsolidovanou účetní závěrku), která je emitentem cenných papírů v členských státech Evropské unie. Mezinárodní účetní standardy se v tomto případě použijí jak pro sestavení konsolidované účetní závěrky, tak i pro vyhotovení výroční zprávy. Z tohoto ustanovení vyplývá fakt, že po vstupu ČR do EU musí sestavovat konsolidovanou účetní závěrku podle Mezinárodních účetních standardů pojišťovna i v případě, kdy bude emitentem cenných papírů pouze v ČR.

ZÁVĚR

Účetní legislativa v České republice prochází v souvislosti s přibližováním se ČR strukturám EU v posledních letech řadou rozsáhlých změn. Primárním cílem těchto změn je přibližovat české účetní standardy standardům evropským. Do české účetní legislativy se tak postupně zapracovávají ustanovení, která jsou používána v rámci účetních standardů EU. Přejímány jsou některá ustanovení Direktiv EU a zvláště Mezinárodních účetních standardů.

Na tyto změny musí pružně reagovat i komerční pojišťovny. Z pohledu komerčních pojišťoven lze říci, že k nejvýznamnějším změnám účetní legislativy již došlo. Budoucí změny účetní legislativy komerčních pojišťoven by tak již neměly být motivovány primárně potřebami přiblížení EU, budou již spíše motivovány potřebami běžného provozu komerčních pojišťoven.

LITERATURA

1. MAJTÁNOVÁ, A.: *Účtovníctvo v komerčných poisťovniach*, 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 1997. 112 s. ISBN 80-210-1632-9.
2. VALOUCH, P.: *Účetnictví komerčních pojišťoven*, 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2003. 110 s. ISBN 80-210-3276-6.

Ing. Petr Valouch, Katedra financí, ESF MU, Lipová 41a, Brno, PSČ 602 00, tel. 549497042, e-mail: valouch@econ.muni.cz.

ÚVEROVÉ RIZIKO A BANKOVÉ PRODUKTY

CREDIT RISK AND BANK PRODUCTS

Katarína Vavrová

ANOTÁCIA

Pri obchodných transakciách je banka vystavená možným stratám a vzniká finančné riziko. Jeho zložkami sú transakčné riziko, prevádzkové riziko a likvidné riziko. Transakčné členíme na cenové a úverové riziko. Nástrojmi riadenia úverového rizika sú úverové deriváty. Jednotlivé nástroje riadenia rizika sa riadia zákonnými predpismi a bankovými smernicami.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

riziko, úverové deriváty, hedging, forward, swap

SUMMARY

The Bank enters into derivative financial instruments for both trading and hedging purposes. The Bank has outstanding forward and swap contracts tied to underlying assets which

KEY WORDS

risk, derivative financial instruments, hedging, forward, swap

Pri každej obchodnej transakcii prevádzanej bankou, je banka vystavená potenciálnym stratám a vzniká finančné riziko. Jeho hlavnými zložkami sú transakčné riziko, prevádzkové riziko a likvidné riziko. Transakčné riziko sa zvykne členiť na cenové a úverové riziko. Cenové riziko zahŕňa riziko menové, riziko hedgingu, likvidity trhu a úrokové riziko. Pod pojmom prevádzkové riziko rozumieme také činnosti v rámci banky, pri ktorých je banka vystavená riziku straty v dôsledku chýb, nedostatočnej kontroly alebo nedbanlivosti. Likvidné riziko sa vzťahuje na situáciu, kedy má banka vyrovnať svoje splatné finančné záväzky. **Úverové riziko** je základným a najvýznamnejším bankovým rizikom. **Riadenie úverového rizika** má rozhodujúci význam pre úspech alebo neúspech banky. Poskytovanie úveru je pri všetkých typoch obchodov bežné, ale v bankovníctve sa jedná o hlavnú obchodnú činnosť. Väčšina bánk získava značnú časť svojich príjmov z poskytovania úveru a z investícií. Zvažuje preto potenciálne výnosy a nebezpečie nesplnenia finančného záväzku. Vo svojej najjednoduchšej podobe môže byť úverové riziko definované ako „riziko“, že druhá strana vo finančnej transakcii nebude konať podľa ustanovenia a podmienok obchodnej zmluvy, a tým spôsobí držiteľovi aktív finančnú stratu. Typickým samozrejme najjednoduchším príkladom úverového rizika je, že zákazník úver nesplatí. Je však dôležité zobrať do úvahy, že úverová angažovanosť vzniká v širokej škále činností banky, napr. pri vystavovaní úverových príslubov a záruk, pri bankových akceptoch, pri emisiách a pri celej rade obchodov na kapitálovom trhu, ako sú obchody s devízami, futures, swapmi, obligáciami, opciami, akciami a drahými kovmi. Teoreticky je teda úverové riziko rôzne členené. Vo väčšine prípadov **úverové riziko (credit risk) je rizikom straty zo zlyhania (default) partnera – dlžníka** tým, že nesplní podmienky kontraktu, a tým spôsobí držiteľovi pohľadávky (veriteľovi) stratu. Tieto záväzky vznikajú z úverových aktivít, obchodných a investičných aktivít, z platobného styku a vysporiadania cenných papierov pri obchodovaniach na vlastný alebo cudzí účet (t.j. pri pôsobení subjektu ako agenta v mene klientov). Úverové riziko je

staré ako úverovanie samotné. Ak úver možno definovať ako očakávanie peňažných prostriedkov, potom úverové riziko je pravdepodobnosť, že toto očakávanie nebude splnené. Klasická definícia úverového rizika sa rozširuje o riziko straty vzhľadom k potencionálnemu zvýšeniu hodnoty záväzku voči partnerovi a úrokovému či akciovému nástroju v dôsledku zlepšenia finančnej situácie emitenta úrokového či akciového nástroja. Rozšírená definícia obsahuje špecifické úrokové riziko a akciové riziko.

Za účelom zníženia úverového rizika sa finančné inštitúcie snažia obchodovať s overenými partnermi. V prípade potreby získať kolaterál a používať rámcové dohody (master agreements), ktoré obsahujú klauzule o kolateráloch. Prijímaným kolaterálom je hotovosť a cenné papiere.

Podľa vopred spomenutých faktov úverové riziko sa klasifikuje štyrmi kategóriami rizika ako:

- priame úverové riziko
- riziko úverových ekvivalentov
- riziko úverovej angažovanosti
- transakčné riziko

V posledných rokoch sa vo svete objavil nový druh finančných nástrojov, ktoré sa nazývajú **úverové deriváty (credit derivatives) – nástroj riadenia úverového rizika**. Cieľom ich používania je riadenie úverového rizika, t.j. zvyšovanie resp. znižovanie expozície voči úverovému riziku. Úverovým derivátom rozumieme označenie rôznych swapových alebo opčných kontraktov, určených k prevodu úverového rizika spojeného s úvermi, tzv. **predávajúceho úverového rizika (credit risk seller)** na iného obchodného partnera, tzv. **kupujúceho úverového rizika (credit risk buyer)**. Kupujúci úverového rizika za svoje obchodné služby obdrží prémie alebo úrokové platby, a naopak predávajúci úverového rizika obdrží kontraktné platby, ktoré úzko súvisia s úverovou situáciou podkladového nástroja. Podkladový nástroj je aktívum, ku ktorému sa viažu platby úverových derivátov. Jedná sa obvykle o cenný papier, o úver alebo o inú formu finančného záväzku. Prevod úverového derivátu môže byť stanovený na dobu od zjednania kontraktu až do splatnosti podkladového nástroja alebo na kratšie obdobie. Úverový derivát môže byť viazaný k jedinému aktívu alebo k záväzku jedného dlžníka alebo i viacerých dlžníkov. Banky ale i iné finančné subjekty vo svete používajú úverové deriváty z dôvodov zníženia kapitálu požadovaného na podporu aktív v súvahe, zníženia úverovej angažovanosti, uvoľnenia úverových línií, tvorby nových aktív a riadenia aktív na portfóliovom základe.

Úverové deriváty sa uplatňujú ako nový finančný nástroj na zabezpečenie sa proti úverovému riziku.

Používajú sa hlavne štyri bežné druhy úverových derivátov ako:

- swapy úverového zlyhania
- swapy výnosov
- úverové dlhopisy
- opcie úverového rozpätia

Riziko je teda možné previesť od predávajúceho úverového rizika na kupujúceho úverového rizika. V súčasnosti vo finančných transakciách dochádza ku sprostredkovanému prevodu cez špeciálne jednotky (special purpose – SPV).

Likvidita trhu s úverovými derivátmi sa v rokoch 1999 znížila vzhľadom na neistotu o adekvátnosti úverovej dokumentácie. Kupujúci zaistenia boli vystavení ťažkostiam pri vynucovaní platieb vzhľadom k nejednotnému postojom obidvoch strán k definícii úverovej udalosti zlyhania, oceňovania podkladových úverov a ku skutočnému vysporiadaniu

kontraktov. Objavili sa hlavne problémy s efektívnosťou oceňovania. Zo skúseností vieme, že rozhodujúcim nástrojom na trhu sú swapy úverového zlyhania. Okrem toho sa obchoduje so swapmi výnosov, s opciami úverového rozpätia a s úverovými dlhopismi. Swapy úverového zlyhania začali hrať dôležitú úlohu pri oceňovaní nových emisií. Treba podotknúť, že aktivita v úverových derivátoch je silne koncentrovaná. V USA 60 percent tejto aktivity prináleží jednej banke.

SMERY VÝVOJA BANKOVÉHO SYSTÉMU EU V OBLASTI ÚVEROVÝCH PRODUKTOV

Bankový systém v štáte môžeme definovať ako súhrn bankových inštitúcií a vzťahov medzi nimi. Vo väčšine krajín s trhovým hospodárstvom je bankový systém dvojstupňový. Prvý stupeň tvorí centrálna banka, označovaná aj ako emisná banka. Druhý stupeň tvoria komerčné banky. Na podobnom princípe je založený aj európsky systém na čele s Európskou centrálnou bankou, podporovanou jednotlivými centrálnymi bankami členských krajín.

Pre krajiny Európskej únie je charakteristický **Model univerzálneho bankovníctva**. Je založený na skutočnosti, že banky môžu poskytovať široké spektrum bankových produktov (príjem vkladov, poskytovanie úverov, platobný styk) a zároveň aj produkty investičného bankovníctva (emisné operácie, obchody s cennými papiermi, fúzie, akvizície, alokácia kapitálových zdrojov atď).

Pravidlá na prevádzanie činnosti úverových inštitúcií v EÚ – Prvá banková smernica. Prvé návrhy bankovej smernici sa objavili v rokoch 1968 – 1973 a v roku 1977 prijala vtedajšia Rada Európskeho spoločenstva prvú smernicu Rady ES z 12. decembra 1977 o koordinácii zákonov, nariadení a správnych predpisov vzťahujúcich sa k zriaďovaniu a prevádzaniu obchodnej činnosti úverových inštitúcií č. 77/780/EHS. V prvej smernici sa snažili zakotviť koordináciu v oblasti bankovníctva v Európskej únii. To bol základný cieľ prvej bankovej smernice.

Postup pri poskytovaní bankových služieb v celej EÚ – Druhá banková smernica.

Druhá banková smernica Rady ES z 15. decembra 1989 o koordinácii zákonov, nariadení a správnych predpisov vzťahujúcich sa k zriaďovaniu a prevádzkovaní obchodných činností úverových inštitúcií, ktorou sa mení a dopĺňa smernica 77/780/EHS a 89/646/EHS, posúva kroky k harmonizácii poskytovania bankových služieb o krok ďalej. Cieľom tejto smernice je odstrániť zostávajúce prekážky voľného podnikania bankových pobočiek a voľného poskytovania bankových služieb a tým vytvoriť jednotné bankové právo pre celé ES. Chceli to dosiahnuť práve uložením vzájomných záväzkov členských štátov, aby uznávali bankové zákony a bankové licencie ostatných členských štátov EU. Druhá banková smernica poskytuje úverovým inštitúciám, ktoré majú oprávnenie vo svojom domovskom štáte a ktoré podliehajú dohľadu orgánov svojho domovského štátu, výsadu uznávania ich bankových licencií v celej EU. Táto výsada sa vzťahuje na činnosti, ktoré sú určené v prílohe smernici a ich prevádzanie je v prijímajúcom členskom štáte dovolené. Druhá banková smernica presne vymedzuje činnosti, ktoré sa považujú za súčasť bankovníctva a úverová inštitúcia ich môže vykonávať aj na území iných členských štátov, v prípade, že spĺňa ostatné kritériá. Medzi tieto činnosti patria: komerčné bankové transakcie (prijímanie vkladov, pôžičky, hypotekárne financovanie, obchodné financovanie, ručenia, leasingové operácie, fakturácie) a transakcie s cennými papiermi. Úspešný jednotný bankový trh vyžaduje aj účinný systém bankového dozoru, ktorý je zatiaľ založený na zásade územnej príslušnosti. Takáto situácia však sťažuje uplatňovanie zásady voľného pohybu kapitálu a voľného poskytovania bankových služieb. Vzhľadom k veľkým rozdielom medzi členskými štátmi v regulačných štandardoch jednotlivých bánk požaduje druhá banková smernica určitú minimálnu harmonizáciu predpisov, aby sa tak uľahčilo vzájomné uznávanie bankových licencií. Sledovaný je cieľ posilniť stabilitu a efektívnosť európskeho bankového trhu a znižovať finančné riziko.

Záverom možno konštatovať, že využitie jednotlivých nástrojov riadenia rizika sa riadi rôznymi zákonnými predpismi a je podriadené situácii na finančnom trhu. Opatrenia Národnej banky Slovenska presne určujú kritéria a postupy, ktoré daná banka musí dodržiavať pri eliminácii úverového rizika. Na druhej strane sú nástroje, ktorých použitie je legislatívne obmedzené alebo ich použitie vyplýva z úrovne fungovania slovenského finančného trhu.

LITERATÚRA

1. Brealey, R.A., Myers, S.C.: Principles of Corporate Finance, the McGraw Hill Companies, Inc., 1996
2. Jílek, J.: Finanční rizika, GRADA Publishing, Praha 2000
3. Zákon č. 483/2001 Z.z. Národnej rady Slovenskej republiky o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov

Ing. Katarína Vavrová
Fakulta podnikového manažmentu, KPF, v Bratislave
e-mail: vavrova@euba.sk
t.č.:0905/218795

MOŽNOSTI POJIŠTĚNÍ MUNICIPALIT

MUNICIPAL INSURANCE

Eva Vávrová

ANOTACE

Jednou z nejdůležitějších činností místní správy je činnost zaměřená na ekonomiku, finance a majetek obcí a měst. Její součástí je rovněž eliminace potenciálních finančních rizik při hospodaření municipalit. Tento příspěvek se zabývá řešením následující problematiky: stanovením profilu rizika, navržením odpovídajícího finančního krytí pojištěním, a konečně přiřazením pojistných produktů z nabídky pojistitelů, kteří se v rámci českého pojistného trhu specializují na pojištění klientů z komunální sféry - obcí a měst.

KLÍČOVÁ SLOVA

Místní správa, obce a města, pojištění majetku, pojištění odpovědnosti, profil rizika, krytí rizik, pojistitel, komerční pojišťovna, pojistný produkt

ABSTRACT

One of the most important activities of a municipality is focused on economics, finance and property. Its part is elimination of potential financial risks in the economics of a municipality. The topic of this thesis deals with solving of following problems: assessment of risk profile, appropriate financial coverage of risk through insurance, and insurance products for municipal clients specially offered by insurers on the Czech insurance market.

KEY WORDS

Municipality, cities, towns and villages, property insurance, liability insurance, risk profile, coverage of risks, insurer, commercial insurance company, insurance product

ÚVOD

Sylabus příspěvku vznikl v rámci projektu TEMPUS. Jednalo se o kurzy garantované pracovníky jednotlivých ústavů Provozně ekonomické fakulty Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně pro potřeby přípravy místní správy na vstup České republiky do Evropské unie. Potřeba poskytovat další vzdělávání pracovníkům místní správy byla orientována do těchto priorit:

- Příprava nových pracovníků a volených zastupitelů po komunálních volbách
- Reforma veřejné správy
- Vstup do Evropské unie
- Příprava na plnění každodenních úkolů místní správy

V duchu uvedených priorit byla koncipována rámcová nabídka kurzů a seminářů nabízených PEF MZLU v Brně, které se uskutečnily v letech 2000 - 2002. Relevantní kurz (TEMPUS, 2001) byl určen pracovníkům místní správy, kteří spolurozhodují o financování projektů a ochraně před realizací potenciálních rizik.

CÍL A METODIKA

Jednou z nejdůležitějších činností místní správy je činnost zaměřená na ekonomiku, finance a majetek obcí a měst. Její součástí je rovněž eliminace potenciálních finančních rizik při hospodaření municipalit. Cílem mého příspěvku je řešení právě této relevantní problematiky:

1. stanovením profilu rizika,
2. navržením odpovídajícího finančního krytí pojištěním,
3. přiřazením pojistných produktů z nabídky pojistitelů specializujících se na problematiku pojištění klientů komunální sféry.

V intencích risk managementu (*Rejda, 1995*) půjde o identifikaci rizik, jejich analýzu a ohodnocení a následně o jejich eliminaci pojištěním. S tím souvisí ohodnocení vznikajících rizik.

Stanovení profilu rizika spočívá ve dvou aspektech. První aspekt předpokládá ocenění rizika, kterému by subjekt mohl být vystaven. Druhý aspekt zahrnuje určité postupy, jež by mohly snížit pravděpodobnost realizace rizik, kterým je subjekt vystaven. Jelikož všechna rizika jsou kvantifikována jejich finančním dopadem, musí být zmírnění rizika posuzováno s ohledem na účelnost nákladů vynaložených v souvislosti s rizikem. Výsledkem by měl být program risk managementu zahrnující způsoby zmírnění rizika, přiměřené ponechání si rizika krytého z vlastních zdrojů subjektu a konečně krytí rizik pojištěním.

Prvním úkolem je stanovit profil rizika – pro každý subjekt specifický. Profil rizika obsahuje identifikaci a analýzu rizik včetně určení četnosti výskytu a závažnosti příčin. Je nutno zvážit nejen zjevná, ale i skrytá a potenciální rizika. Ohrožení realizací rizika obvykle spadá do jedné z následujících kategorií:

- rizika majetková: vlastní majetek subjektu i majetek pronajatý, např. na leasing. Může být hmotný i nehmotný (např. informace a jejich zabezpečení)
- rizika finanční: týkají se pouze finanční oblasti, nikoli finančních dopadů jiných rizik
- rizika odpovědnostní: právní odpovědnost za škody na majetku nebo na zdraví třetích osob, které mohou vzniknout v souvislosti s porušením právních předpisů nebo smluvních ujednání (velmi aktuální je např. odpovědnost za škody vzniklé znečištěním životního prostředí)
- rizika osobní: zahrnují výpadek služeb zaměstnanců subjektu nebo externích služeb

Profil rizika měří maximální finanční ztrátu, kterou je subjekt schopen unést bez ohrožení své finanční stability. Existuje mnoho způsobů, jak zacházet s riziky, tudíž jde o volbu nejefektivnějšího řešení. Nejlepším opatřením by byla možnost škody a ztráty zcela eliminovat. Jelikož eliminace rizika obvykle zahrnuje významné změny v přístupu k projektu, při posuzování stávajících provozů není velká možnost volby. Pro stanovení nejlepšího způsobu omezení rizik je důležité sestavit pořadí rizik podle závažnosti a četnosti výskytu.

Klasifikace rizik by měla být provedena dvakrát – poprvé před zahájením projektu při určení oblasti, do které je třeba soustředit úsilí na omezení rizika, a podruhé po vyčerpání všech opatření na omezení rizika, aby bylo možno stanovit, jak a která rizika je třeba pojistit (*Reed, 1993*). To umožňuje uživateli zvážit, nakolik je praktické a účinné omezit riziko technickými opatřeními, sjednáním pojistné smlouvy nebo kombinací obou možností.

První kolo klasifikace rizik slouží k identifikaci případných dopadů všech rizik spojených se subjektem před přijetím opatření k omezení rizik. Nabízí základní profil rizika a poskytuje vodítko po oblastech, kterým by měla být věnována největší pozornost. Opatření k omezení rizika přijatá v této fázi by měla pomoci snížit pojistné v případě, že je pojištění nutné.

Nákladově nejefektivnější opatření přijatá na omezení rizik se různí v závislosti na úrovni rizika. U rizik, jejichž realizace by způsobila katastrofu, spočívají opatření na omezení rizika ve stanovení postupů ke zvládnutí takových událostí a k řízení krizových situací. To umožní subjektu zvládnout katastrofální situaci nebo zmenšit její negativní dopad v případě, že zavedená opatření selhala. Většina rizik leží ve středním pásmu a k jejich snížení jsou vhodná technická opatření investičního charakteru. Při nízké úrovni vystavení se riziku postačují školení, motivace a praktické kroky neinvestičního charakteru.

Druhé kolo klasifikace rizik je vyžadováno pro volbu vhodných technik risk managementu – od tvorby vlastních rezerv přes kontrolu rizik k pojištění a v krajním případě k odstoupení od projektu. Profil rizika musí být pravidelně aktualizován při provádění změn týkajících se subjektu a při celospolečenských změnách v ekonomice, legislativě aj., i z důvodu vzniku nových rizikových situací. Je důležité, aby profil rizika odrážel další vývoj.

VÝSLEDKY A DISKUSE

V případě záležitostí místní a veřejné správy mohou vzniknout škody na obecním majetku nebo mohou utrpět škody lidé, kteří tento obecní majetek spravují či s ním jinak přijdou do styku. Pojistitelé českého pojistného trhu (Čejková, 2002) nabízejí ve své specializované nabídce v rámci svých služeb také program pojištění pro města a obce. Tento program je ojedinělý svou komplexností, protože pokrývá nejen ochranu obecního majetku a zaměstnanců obecních úřadů či magistrátů, ale také odpovědnost za určité škody způsobené na majetku, životech a zdraví občanů, kteří v městech a obcích žijí. Program komplexního pojištění obecního majetku obvykle obsahuje následující pojistné produkty, z nichž je možno vybrat a stavebnicovým způsobem vytvořit libovolné složení pojistných smluv podle potřeb jednotlivých měst a obcí:

1. Pojištění majetku pro případ živelních škod – kryje škody způsobené požárem, výbuchem, bleskem, pádem předmětů, povodní, záplavou, vichřicí, sesuvem půdy, zemětřesením; a dále poškození nárazem vozidla, kouřem, nadzvukovou vlnou a vodou z vodovodních zařízení. Základem pojišťování živelních škod bývá pojistný produkt FLEXA (= z angl. fire, lightning, explosion, aircraft) a na něj navazují krytí dalších živelních škod v rámci sdruženého pojištění živelních škod.
2. Pojištění strojních a elektronických zařízení – kryje veškeré poruchy technických zařízení včetně vady materiálu. Toto pojištění obsahuje i speciální připojištění pro případ poškození výpočetní techniky.
3. Pojištění odcizení nebo loupežného přepadení – umožňuje pojištění zásob, věcí movitých, peněz, cenností včetně pojištění vandalismu a pojištění převozu peněz. Krytí rizika vandalismu je doplňkovým pojištěním k pojištění pro případ odcizení a sjednává se ve dvou variantách:
 - Zjištěný pachatel – vztahuje se na škody způsobené následkem úmyslného poškození nebo zničení pojištěné věci, pokud byl pachatel zjištěn podle pravomocného rozhodnutí, kterým bylo ukončeno trestní řízení, a to i tehdy, nebyl-li pachatel odsouzen pro trestný čin.
 - Nezjištěný pachatel - vztahuje se na škody způsobené následkem úmyslného poškození nebo zničení pojištěné věci, za podmínky, že pojistná událost byla šetřena Policií ČR.
4. Pojištění motorových vozidel – kryje riziko poškození vozidla jakoukoliv událostí s výjimkou běžného opotřebení. Zahrnuje pojištění pro případ poškození nebo zničení vozidla v důsledku havárie, živelné události nebo úmyslného jednání cizí osoby; pojištění pro případ krádeže vozidla nebo jeho části; pojištění úrazu přepravovaných osob; pojištění pro případ poškození, zničení nebo krádeže zavazadel a věcí osobní potřeby a rovněž obsahuje i možnost využití mezinárodní asistenční služby.
5. Pojištění skel – kryje poškození skel (např. ve výlohách, zastávkách veřejné dopravy apod.) jakoukoliv událostí, tj. jde o tzv. pojištění „all risk“.
6. Pojištění odpovědnosti za škodu – kryje škody způsobené pojištěným třetím osobám (Chovan, Čejková, 1995), což v případě obce může být např. poškození zdraví třetí osoby na neuklizené zasněžené komunikaci, ale i škody způsobené obyvatelům obecního domu při prasknutí topení nebo vodovodního řádu. Např. mohu uvést, že v případě pojištění nabízeného Českou pojišťovnou, a.s., zvláštní doložka upravuje

pojištění škod způsobených při zásahu Městské policie. Přitom nejsou kryty škody na zdraví.

7. Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozovatelem zdravotnického zařízení – kryje škody vzniklé v důsledku poškození zdraví, usmrcení, poškození, zničení nebo pohřešování věci, pokud pojištěný za takovou škodu odpovídá v důsledku poskytování lékařské péče. Tzn. že obec je provozovatelem zdravotnického zařízení, jako je např. poliklinika, nemocnice, sanatorium, lázně.
8. Pojištění odpovědnosti za škodu provozovatele školského zařízení – kryje škody vzniklé v důsledku poškození zdraví, usmrcení, poškození, zničení nebo pohřešování věci, pokud pojištěný za takovou škodu odpovídá v důsledku provozování školských zařízení všech stupňů. Jedná se o zařízení bez právní subjektivitě provozované a řízené obcí. Pojištění subjektu typu škola nebo učiliště se sjednává bez spoluúčasti a zahrnuje:
 - Škody na zdraví nebo životě,
 - Škody na věcech vnesených nebo odložených,
 - Náhrady nákladů léčení vyúčtovaných zdravotní pojišťovnou za zdravotní péči vynaloženou ve prospěch žáků a studentů v souvislosti se školními úrazy.
9. Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou při výkonu povolání – se vztahuje na škody vzniklé pojistníkovi zaviněným porušením povinnosti při plnění pracovních (služebních) úkolů nebo v přímé souvislosti s nimi. Toto pojištění sjednává pro své pracovníky (pojištěné) jejich zaměstnavatel, tj. obecní úřad nebo magistrát (pojistník).
10. Pojištění výstav pořádaných městem či obcí na všechna rizika - umožňuje komplexní pojištění vystavovaných exponátů.
11. Pojištění výstavby a montáže – kryje vlastní výstavbu nemovitostí, strojů a technologických celků. Jedná se o pojištění, které počíná dobou, kdy se na stavenišť umístí materiál, a trvá až do doby kolaudace.
12. Hromadné úrazové pojištění zaměstnanců – se vztahuje na pojistné události, ke kterým dojde při pracovní činnosti. Pojistné je placeno v ročních splátkách a hradí je zaměstnavatel (obecní úřad, magistrát), v jehož kompetenci je rozhodnutí o tom, koho a na jakou pojistnou částku pojistí. Toto pojištění zabezpečuje zaměstnance při vážnějších úrazech a kryje tato rizika: smrt způsobenou úrazem, trvalé následky úrazu, dobu léčení úrazu (denní odškodné).

Mimo výše uvedené pojistné produkty (*ČAP, 2003*) nabízejí komerční pojišťovny také např. pojištění lesních porostů pro případ požáru nebo vichřice nebo cestovní pojištění, které se sjednává v podobě individuálních smluv nebo jako celoroční rámcová smlouva pro výjezdy v rámci pracovních cest pro určitý počet pracovníků místní správy. Pojistné je placeno zálohově a po skončení kalendářního roku je doúčtováno podle uskutečněných výjezdů.

ZÁVĚR

Řada pojistitelů českého pojistného trhu se účastní výběrových řízení na veřejné zakázky, která vypisují městské i obecní úřady. Nabízejí jim zajištění široké pojistné ochrany za výhodných podmínek proti standardnímu pojištění podnikatelských subjektů, např. snížené sazby u živelního pojištění majetku obce, tarifní úpravy na havarijní pojištění apod. Pojistitelé rozdělují svoje klienty z komunální sféry obvykle na:

- Obce (města), okresní úřady – s právní subjektivitou přímo ze zákona.
- Rozpočtové a příspěvkové organizace zřízené obcí nebo okresním úřadem – právní subjektivita se prokazuje zřizovací listinou.
- Dobrovolné svazky obcí a jiná seskupení obcí
- Správci bytového fondu obce

- Bytová družstva – nejsou považována za klienty z komunální sféry, avšak při uzavírání pojistných smluv se postupuje podle pravidel programu pojištění obcí.

Klienti, na něž nelze aplikovat pojistný program pojištění obcí, jsou obchodní společnosti, které jsou samostatnými právními subjekty, přestože se na jejich vzniku podílela určitým způsobem i obec. U těchto subjektů není opodstatnění pro automatické snížení sazeb pojistného a tudíž se při pojištění této klientely postupuje stejně jako při pojišťování průmyslu a podnikatelů.

Samozřejmě největší pojistitel na českém pojistném trhu, **Česká pojišťovna a.s.**, nabízí pojištění rizik týkajících se obcí a měst. Sazebníky pojistného jsou otaxovány podle počtu obyvatel daného místa, podle rozsahu majetku obce a podle podnikatelské činnosti uskutečňované obcí.

K pojišťovnám s největšími zkušenostmi při pojišťování klientů z komunální sféry patřila **Pojišťovna České spořitelny, a.s.** (do září 2001 pod názvem ČS-Živnostenská pojišťovna, a.s.). Tato pojišťovna pojistila více než 20 % měst a obcí České republiky. Na mimořádné valné hromadě České spořitelny, konané dne 4. 11. 2003, byl schválen již dříve indikovaný prodej neživotní části Pojišťovny ČS pojišťovně Kooperativa.

K výčtu významných pojistitelů uskutečňujících ucelené programy pro klienty komunální sféry patřila původně také **IPB Pojišťovna, a.s.** Sloučením dvou univerzálních pojišťoven na českém trhu – ČSOB Pojišťovny a IPB Pojišťovny - vznikl nový subjekt a byl zapsán v lednu 2003 do obchodního rejstříku v Hradci Králové pod názvem **ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB.**

Municipální klienty pojišťuje dále **UNIQA pojišťovna, a.s.** (do 17. 6. 2001 působila v ČR pod názvem Česko-rakouská pojišťovna, a.s.). Je to univerzální pojišťovna pohybující se cenově ve středu spektra pojišťoven. Rovněž druhá největší pojišťovna v České republice, pojišťovna **Kooperativa, a.s.**, poskytuje krytí podnikatelských rizik v podobě komplexního produktu Trend a v jeho rámci i pojištění za zvýhodněné pojistné sazby pro subjekty v podobě obcí a měst. Komunální klienty pojišťuje Kooperativa ve velkém rozsahu, ovšem využívá přitom služeb makléřských firem. Pojišťovna je schopna pojistit majetek subjektu vlastní i cizí na stejné úrovni a pro svoje interní potřeby tento majetek nerozlišuje.

Pojistitelé obvykle nabízejí různá doplňková připojištění za zvýhodněných podmínek, poskytují slevy v případě pojištění majetku a odpovědnosti obce na 3 a více let a nabízejí další výhody. Např. pojišťovna **Generali a.s.** poskytuje slevy všem občanům s trvalým bydlištěm a podnikatelům se sídlem v obcích, které s Generali uzavřely pojistnou smlouvu na pojištění obecního majetku. Slevy se týkají pojištění domácností, rodinných domů, rekreačních chat a chalup a podnikatelských provozoven.

LITERATURA

ČAP *Anglicko-český slovník pojišťovnictví*. Praha: Grada Publishing, 2003. 516 s. ISBN 80-247-0248-7.

ČEJKOVÁ, V. *Pojistný trh*. Praha: Grada Publishing, 2002. 120 s. ISBN 80-247-0137-5.

CHOVAN, P., ČEJKOVÁ, V. *Malá encyklopédia poistenia a poisťovníctva*. Bratislava: Elita, 1995. 352 s. ISBN 80-85323-84-2.

REED, D. C. *Analýza a omezení rizika. Sborník k semináři „Transformace a privatizace průmyslových podniků a strategie hospodaření s riziky“*. Brno: FIBEX, 1993, s. 7-9.

REJDA, G. E. *Principles of Risk Management and Insurance*. New York: HarperCollins, 1995. 604 s. ISBN 0-673-99027-3.

VÁVROVÁ, E. „Finanční služby a pojistné programy pro krytí rizik měst a obcí“. *Projekt TEMPUS IB JEP 14293-99, řešitel Hubík*. Brno: PEF MZLU v Brně, 2001.

Všeobecné a zvláštní pojistné podmínky jednotlivých pojišťoven
Výroční zpráva ČAP 2002. Praha: ČAP, 2003.

Internet: <http://www.cap.cz>

Ing. Eva Vávrová, Ph.D., Ústav financí, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: vavrova@mendelu.cz

BRAND EQUITY AS THE BASIS OF COMPANY'S MARKET VALUE

Anita Wróblewska

The brand is a strategic resource of the company, one of the most important instruments of contemporary management, without which it is impossible to imagine running profitable business in the conditions of the market economy.

A strong brand has a tangible value for the company, which follows from the fact that it ensures its future profits. In the case of a strong brand there is the phenomenon of obtaining additional profits from selling branded products as compared to the profits which could be obtained from selling the same products if not marked with the brand name. That applies, however, only to those brands which are characterised by a great positive capital. In the conditions of high information and product competition companies should take steps aimed at developing brand equity.

The aim of this article is to define the notion of brand equity as a set of assets connected with the brand, which in many cases is the basis for the company market value. In connection with that, this paper gives the component elements of brand value such as: brand loyalty, brand recognition (brand awareness), perceived quality, associations connected with the brand, as well as other brand attributes (patents, trademarks, distribution channels). Because brand value is one of the most controversial issues in contemporary accounting, this work presents the possibilities of taking the brand into consideration in financial reporting.

THE NOTION OF BRAND EQUITY

In order to present the notion of brand equity, it is necessary to start with the definition of the term 'brand' itself. Among economic experts – whether they specialise in economic theory or in practice - there is no agreement on a universal definition of the term. The definition differs in various countries and among scientific disciplines. In some countries the notion 'brand' exists only in marketing, while in others it is present in laws regarding accounting standards and – side by side with publishing rights, copyrights and licences - functions as an item of intangible fixed assets of the company.

In legal terms, the brand is defined as a symbol which differentiates the product of a given company and defines its producer. Its value follows from the entry in the register as well as legal registration of the brand¹.

In the Polish law, so far, there is no notion of 'company brand'. There are only the notions of trademark and the notion of the company (the company's name) or goodwill, with which the brand is strongly connected.

The general definition of the brand may be split into two general groups. The first group defines the brand as the value of the product and a certain additional value connected with the product. The other group of definitions specifies the brand as a value added to the product, e.g. an image, but without taking into consideration the product itself².

A few various definitions which may be qualified within both of the mentioned groups are given below.

Ph. Kotler uses the notion 'brand' while referring to the definition of brand proposed by the American Marketing Association: '... the brand is a name, a term, a symbol, a design or their

¹ J.-N. Kapferer: Strategic Brand Management, Kogan Page, 1997, p. 264

² G. Urbanek: Zarządzanie marką, PWE, W-wa 2002, p. 14

combination, created in order to identify goods or services of a seller or a group of sellers and to differentiate them from their competitors'.³

L. Light believes that the trademark is a symbol showing and defining the producer of a product, and the brand differentiates and determines the source of a promise. Without the buyers' loyalty, however, the brand is a regular trademark, and the brand which has a big range of loyal buyers is more than a trademark⁴.

L. Light is trying to differentiate clearly the trademark as a legal category from the brand as an economic value whose function is to reach the economic goals of the company.

Moreover, it has to be kept in mind that the brand is not only a source of income for the company; it also gives the buyers some profits which are additional to the product, and for which they are inclined to pay. Among those profits there are: specific associations, guarantee of quality, prestige.

A complete model defining the sources of brand equity was proposed by David Aaker. He introduced the so-called concept of brand equity based on a set of elements which increase or decrease the value delivered by a product or service to the company or its clients.

Brand equity is created with the following component parts:

- brand loyalty,
- brand recognition,
- perceived quality,
- associations connected with the brand,
- other attributes (patents, trademarks, distribution channels...)

Brand loyalty is often the most important part of brand equity, it reflects the readiness of the consumer to change one brand for another if the latter brings in some innovations. If the consumers are not really interested in the brand and, in reality, buy a branded product because of one of its characteristics or the price, and not the brand name, then the brand equity is low.

Brand recognition is the ability of the potential buyer to recognise or recall that a given brand is connected with a given category of products. Brand recognition plays an important role in the process of the consumer's decision-taking while shopping. It increases the probability that the brand will be taken into consideration among the set of brands from which to choose the product to buy.

Perceived brand quality. This component part of brand equity may be defined as consumers' judgement on the general quality and superiority of a given product or service marked with a given brand over other products or services. The perceived quality does not have to be determined by objective criteria because it depends on individual clients' judgment and often differs from the real quality. The perceived brand quality is an intangible, general feeling concerning the brand.

Associations connected with the brand cover everything that may be connected – in the mind of the client – with a given brand. The associations connected with the brand may also be defined as its characteristics or gains brought by the brand, which differentiate the brand from competing brands.

Brand assets create a value both for the consumers and for the companies. They may help clients interpret, process and understand obtained information about products. They may also make the consumer take the decision to buy again. In the case of the companies the basis for the existence of brand equity is receiving profits in later periods as a result of investments and appropriate activities in the preceding periods. The company produces goods in one period and generates financial profits in another period, when the products are sold.

³ J. Altkorn: Strategia marki, PWE, W-wa 1998, pp. 11-12

⁴ L.Light: Brand Loyalty, Marketing, today marketing mandate, 'Editor&Publisher', December 1991, p. 112

THE RELATIONSHIP BETWEEN BRAND EQUITY AND BRAND VALUE

One of the relevant problems which arise while modelling the concept of brand equity is that the term 'brand' is used at the same time as a monetary and non-monetary value. The general notion of brand equity consists of brand equity as a marketing measure and non-financial value, and also brand value as a financial measure and monetary value. In connection with that, brand equity may be considered from the point of view of finance and marketing. The finance is concerned with measuring the financial 'effectiveness' of the brand while marketing is concerned with assessing its market 'productivity'. As a result of the existence of various approaches to brand equity, it is necessary to adopt measures which may be accepted by the finance and the marketing. Brand equity is understood as a marketing measure while the market value is a financial measure. In that way, the complex issue of brand equity may be divided into two component parts: brand equity and brand value. The methods for assessing company value also differentiate two notions: the financial value of the company (the price for which it may be sold) and its equity (book value). The financial value of a company depends on its ability to generate income in cash in the future which means that in order to value future profits all tangible assets of the company must be analysed with respect to their ability to generate profits. From the accounting point of view company equity constitutes its economic potential which in turn is the basis for generating its future income and profits. While applying that rule to the notion of brand equity, brand value may be treated as a financial value. The source of the financial value of the brand are its characteristics, that is its equity. The brand yields functional profits and additional non-functional values which are valued by the clients enough to buy the products, and valued by the distributors enough to be ready to sell them. Additional values such as trust in the brand and brand recognition are intangible values, hence the brand and its equity are non-financial entities but they have an economic value for the company.

The brand equity is a financial measure and reflects the effectiveness of future marketing strategies with respect to the brand, as well as the brand's possibilities for the future. In other words, brand value is the result of capitalisation following from the existence of brand equity.

The concept of brand equity is summarized in Figure: Brand equity, under text. The five categories of assets that underlie brand equity are shown as being the basis of brand equity. The figure also shows that brand equity creates value for both the customer and the firm.

FINANCIAL MEASURES OF BRAND EQUITY

There are many methods of valuating brands, depending of the goals of the valuation. Such goals may be the sale or purchase of a brand, licencing the brand, measuring the effects of managing the brand.

Among the basic methods of valuating the brand the following may be mentioned:

- the cost method (the cost of production and the cost of replacement),
- the market method (comparable price),
- the method of discounted cash flows,
- the multiplier method,
- the method of valuating the market value of profits connected with the brand, making use of the econometric model.

In the cost method brand valuation the brand value is determined on the basis of calculating the costs that have to be incurred in order to receive, in the future, the same profits as profits brought by an existing brand. The cost of reproduction, that is obtaining an exact replica of

the brand, or the cost of replacing an existing brand with its alternative, is taken into consideration.

The market method allows the valuation of the brand on the basis of the market value of a similar transaction of purchasing a brand.

The method of discounted cash flows is one of the income methods, i.e. one of the methods of valuating the brand on the basis of the income it generates.

The value of the brand is in this method equal to the current value of discounted cash flows:

$$P = -E + \frac{C_1}{(1+k)} + \frac{C_2}{(2+k)^2} + \dots + \frac{C_n}{(n+k)^n},$$

where the symbols mean:

PV – the present value of the brand,

E – the expected expenditure connected with the brand,

C – nett cash flows connected with the brand,

k – the cost of the capital.

Another method popularised by the Interbrand Group of Great Britain is the multiplier method. It is based on the concept that the brand may be assessed by applying a multiplier to the existing cash flows or the profits connected with the brand. The value of the multiplier depends on the strength of the brand determined on the basis of income generated by the brand.

In valuating the brand on the basis of assessing the profits connected with the brand the market value of the company is used as a basis for assessing the brand. The market value of a company is based on de aggregated ability of its assets (both tangible and intangible fixed assets) to generate profits. In this method the value of the company connected with its tangible fixed assets is separated from the value of the company connected with its intangible fixed assets, then the value of the brand is differentiated from the value of intangibles.

The presented financial measures of brand equity are used most often in case of buying or selling a brand. In order to validate the expenses incurred on the brand quite often the need to measure the effectiveness of the company's marketing activities appears. Then the marketing measures of brand equity are used.

THE POSSIBILITY OF USING BRAND EQUITY IN FINANCIAL REPORTING

The diagram below presents the component parts of brand equity and the ways in which they bring additional value both for the clients and the companies. It is very important that there is a mutual dependance and a tight relation between obtaining additional value for the clients and the companies. Because of the topic of this article, the implications of brand equity for creating and strengthening the market value of a company will be described below.

The assets of brand equity brig value for the company by generating additional profits. Brand equity facilitates promotional activities, increases client loyalty to the brand, it makes it possible to sell the product with a higher profit margin and because of it it is not necessary to undertake intensive promotional activities in order to keep the brand in distribution channels. There is no doubt that every form of the brand is – or at least has a chance to be – an extremely precious component part of a company's assets although it is not taken into consideration in the company's balance sheet.

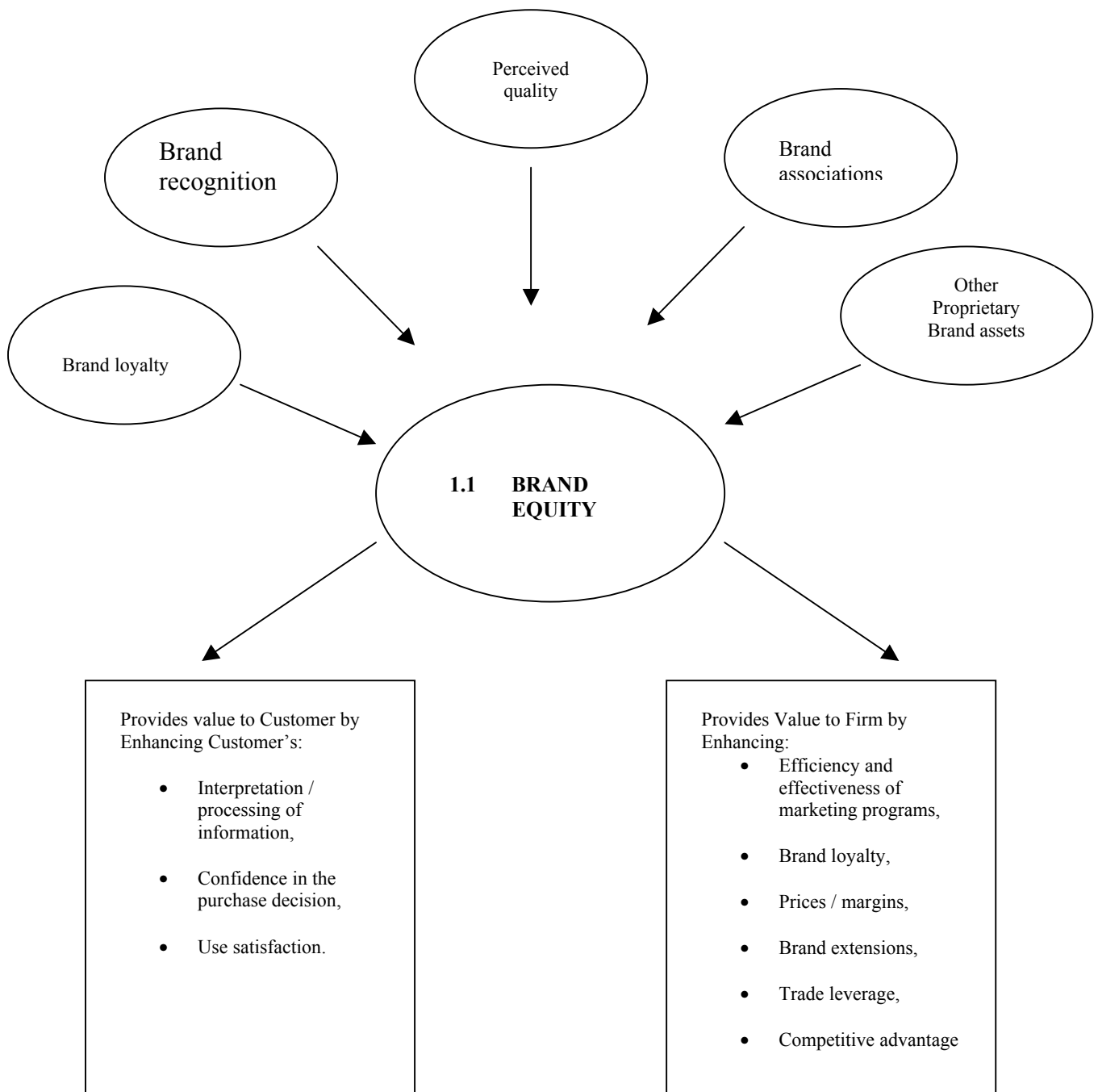
Listing in the balance sheet brands which often constitute a relevant part of market value of the company would increase the reliability of data presented in financial reports. By listing separately the brands purchased together with a complete company, the unit facilitates evaluation of the real effects of the acquisition, which is particularly important when the brands constitute a relevant part of the purchase transaction. Listing the brands among assets and creating a provision for them makes the financial lever better and facilitates receiving additional funds. If the finite life-span of the brand may not be defined, then there are no depreciation right-offs, because of which the profits are not decreased. The decreased assets profitability may be in such case properly adjusted with accounting notes.

The crown issue raised by opposers of brand capitalisation is the rule of conservative evaluation applied in accounting. It is claimed according to this rule that listing the brand in the company's balance sheet has for its sole purpose an artificial improvement of financial results because it is not possible to reliably value the brand. According to those opposing brand capitalisation, neither valuation by the costs incurred nor the estimation of the market value nor any other financial methods of valuation presented in this article, are reliable. In the extreme case, the only reliable cost connected with the brand would be the cost of its registration, which in most cases is so immaterial that there is no point in activating it. The regulators' stance on the issue of listing the brand in the company balance sheet is definitely negative; which is caused by the uncertainty as to the possibility of differentiating or identifying the brand, or as to the profits that may be received because of holding the brand, or – finally – as to the reliability of its valuation.

By way of conclusion it has to be said, however, that statute's accountancy reporting and its deficiencies do not have to mean that the firm should not publish its own assessment of its own value and its constituent factors. The yearly report is one of the tools for informing the interested parties, named groups of interests – stakeholders – about everything that makes a given company unique, special and VALUABLE.

Non-financial information which is often given in a descriptive form, without giving specific sums, enriches the report and makes it more useful for the users of the information. It brings closer a true and reliable picture of the company, making it possible to become aware of its main advantages, strategies, and generating profits in the future. The financial measures for brand equity and its component parts may be, however, useful in the examination of the effectiveness of steps aimed at developing a strong brand and rising the company's market value.

FIGURE :BRAND EQUITY



BIBLIOGRAPHY

- Altkorn J.: Strategia marki, PWE, Warszawa 1998,
Kapferer J-N: Strategic Brand Management, Kogan Page, 1997;
Light L.: Brand Loyalty, Marketing, today marketing mandate, 'Editor&Publisher', December 1991
Urbanek G: Zarządzanie marką, PWE, Warszawa 2002;
and
Aaker D.A.: Managing Brand Equity, Simon#Schuster Inc., New York 1991;
Kotler Ph.:Marketinng,



Masarykova univerzita v Brně
Ekonomicko-správní fakulta
Katedra financí
Ing. František Kalouda, CSc., MBA
vedoucí katedry

Finanční systémy kandidátských zemí po vstupu do Evropské unie

Sborník příspěvků z mezinárodní konference

Editor: Ing. Zuzana Křížová, Ph. D.

Ediční rada: L. Bauer, L. Blažek, H. Hušková, F. Kalouda, M. Kvizda,
L. Lukášová, R. Lukášová, J. Nekuda, J. Rektořík (předseda),
A. Slaný, J. Šedová, V. Žitek

Vydala Masarykova univerzita v Brně roku 2004
1. vydání, 2004, náklad 60 výtisků
Tisk: Olprint, Jaroslav Olejko, Brněnská 252/29, 664 51 Šlapanice
AA – 15,88 VA – 16,03 228 stran

55-980A-2004 02/58 7/ESF

ISBN 80-210-3493-9

Tato publikace neprošla redakční ani jazykovou úpravou
v redakci vydavatele.