



Plus News

TOP news

→ Výročná konferencia

V poľskom Zakopanom sa aj tento rok konala veľkolepá Výročná konferencia.

→ Kedy lektor stráca autoritu – bez toho, aby si to všimol?

Autorita nie je o veku. Je o tom, či ľudia cítia, že im na tebe záleží. Náš článok nie je o veľkých zlyhaniach. Je o malých detailoch, ktoré si účastníci všimajú.

News

→ Nie je to dobrá správa

Dospelých ľudí „nevyrobíte“. Deti musia vyrásť, dospieť a až potom pribudnú na pracovnom trhu. Štatistický úrad vydal správu o demografickom vývoji v roku 2025. Pre budúci pracovný trh to nie je dobrá správa.

→ To the Moon and Back

Artemis II a s ním zlato a striebro vo vesmíre

Výročná konferencia

12. marca 2026

Nosalowy Dwór Resort & Spa, Zakopane

Inšpiratívna, neopakovateľná a absolútne jedinečná – takými slovami by sme mohli začať opisovať našu tohtoročnú Výročnú konferenciu, ktorú bez váhania nazývame Akciou roka. Odniesli sme si z nej nielen množstvo pozitívnych podnetov a nezabudnuteľných zážitkov, ale spoločne sme sa aj vydali na výnimočnú cestu naprieč časom.

Výročnú konferenciu odštartoval vo veľkom štýle **Peter Urbanec**, ktorý na pódium vstúpil doslova z budúcnosti. S noblesou a presvedčivosťou, ktorá patrí len skutočným lídrom, adresoval svoje slová našim riaditeľom – a niet pochyb, že inšpiroval snáď každého jedného účastníka v sále. Jeho posolstvo bolo jasné: budúcnosť netreba čakať, treba ju tvoriť.

Úvod večera potom dovíril veľkolepý nástup moderátorov – neprekonateľného dua Juraja „Šoko“ Tabačka a Zdenka „Koko“ Koplíka. Obaja dorazili pod pódium tým najelegantnejším spôsobom – priamo za volantom ikonického DeLoreanu, stroja času, ktorý sa stal živým symbolom témy celej konferencie: „Návrat z budúcnosti“. Sála vybuchla potleskom a atmosféra bola od prvých minút nabitá neuveriteľnou energiou.

Neodmysliteľnou a vždy očakávanou súčasťou večera boli slávnostné vyhodnotenia najúspešnejších kolegov a tímov. Tento rok sme opäť ocenili tých, ktorí šli príkladom, prekonávali vlastné hranice a posúvali celú spoločnosť vpred. Výnimočné ocenenia odovzdali aj naši dlhodobí a vážení obchodní partneri: **Kooperativa, NN, IAD Investment a IBISINGOLD**. Každé jedno ocenenie bolo dokladom toho, že kvalita, odhodlanie a vzájomná spolupráca prinášajú skutočné výsledky.

Tento výnimočný večer patrila v osobitnej miere aj **Petrovi Broďňanovi**. V slávnostnom momente, ktorý zanechal v sále takmer hrobové ticho a vzápätí búrlivý potlesk, ho prezident spoločnosti Michal Krkoška pasoval za Ambasadora spoločnosti – titul, ktorý nesie so sebou nielen obrovskú česť, ale aj zodpovednosť a dôveru celého tímu. Symbolickým gestom tohto výnimočného okamihu bola premena – Peter vymenil svoje tmavomodré sako za vínové, čím dal najavo, že vstupuje do novej kapitoly svojej cesty. Jeho slová na pódiu boli pre každého prítomného veľkou dávkou inšpirácie, pokory a sily – slovami, ktoré si mnohí odnesú v srdci ešte dlho po skončení večera.

Táto konferencia opäť potvrdila, že sme viac než len tím. Sme rodina, ktorá spoločne cestuje časom - z minulosti cez prítomnosť priamo do skvelej budúcnosti. Vidíme sa o rok!













#vždyviac





Kedy lektor stráca autoritu – bez toho, aby si to všimol?

Autorita nie je o veku. Je o tom, či ľudia cítia, že im na tebe záleží.

Tento článok nie je o veľkých zlyhaniach. Je o malých detailoch, ktoré si účastníci všimajú.

„Ľudia zabudnú, čo si im povedal. Ale nikdy nezabudnú na to, ako sa pri tebe cítili.“

PRVÁ KATEGÓRIA: ČO ROBIŠ NA PÓDIU

1. Nefunkčná technika

Toto nie je o technike. Toto je o reakcii na techniku. Lektor, ktorý pri nefunkčnom projektore začne viditeľne panikáriť, červenať sa, neisto klikať a opakovane sa ospravedlňovať – vysielá jeden jasný signál: „Nie som pripravený na neočakávané.“

2. Hovoríš, ale nepočúvaš vlastné slová

„Toto je možno hlúpa otázka, ale...“ „Myslím si, že by to mohlo byť...“ „Snáď sa nemýlim, keď poviem...“ Každé takéto slovné spojenie je malá explózia pod základmi tvojej autority. Sú to výrazy, ktorými sa rečník dištancuje od vlastných slov. Používame ich zo zdvorilosti, z pokory, zo zvyku. Ale efekt je opačný – namiesto pokory pôsobíme neisto. Namiesto zdvorilosti pôsobíme nepresvedčivo.

3. Monotónny hlas – tichý zabijak pozornosti

Ľudský mozog je nastavený na zmenu. Keď sa nič nemení – tón hlasu, tempo, dynamika – mozog prepína do režimu úspory energie. Monotónny prejav nie je len nudný. Je to signál, že lektor sám nie je nadšený tým, čo hovorí. A ak nie je nadšený on – prečo by mal byť nadšený niekto iný? Optimálny rečník spomaľuje pri kľúčových myšlienkach, robí pauzy pred dôležitými momentmi. Pauza pred kľúčovou vetou je silnejší nástroj ako akýkoľvek slide.

4. Očný kontakt alebo jeho absencia

Lektor, ktorý číta z prezentácie chrbtom k publiku. Lektor, ktorý sa pozerá len na jednu časť miestnosti. Lektor, ktorý sa pri odpovedi na otázku pozrie niekam nad hlavy ľudí. Oči sú najrýchlejší komunikačný kanál, aký máme. A keď lektor neudržiava očný kontakt, mozog účastníka si to preloží do jednej z troch verzií: „Nevie, čo hovorí.“ „Nezaujímam ho.“ „Niečo skrýva.“

5. Gestá, ktoré hovoria niečo iné ako slová

Skrížené ruky pri hovorení o otvorenosti. Odvrátené telo pri hovorení o záujme o účastníkov. Dotýkanie sa tváre alebo krku pri hovorení o istote. Nervózne pohupovanie sa pri stoji. Telo klame ťažšie ako slová. A ľudia, aj keď to nevedia pomenovať, to cítia.

6. Nevieš odpovedať na otázku a predsa odpovedáš

Toto je jeden z najdeštruktívnejších momentov v lektorskej praxi. Účastník položí otázku, na ktorú lektor nepozná presnú odpoveď. A namiesto toho, aby to priznal, začne hovoriť okolo témy, používa vágne formulácie, odvedie pozornosť – alebo čo je najhoršie – odpovie nesprávne s istotou. Účastníci to väčšinou vycítia. A keď si to neskôr overia – stratia dôveru nielen v tú jednu odpoveď, ale v celého lektora, spätne, vrátane všetkého, čo predtým povedal. Odvaha povedať „Neviem, ale zistím to a dám vám vedieť“ je jedným z najpresvedčivejších prejavov profesionality, aké existujú.

7. Čas, tvoj najviditeľnejší postoj

Prišiel si neskoro. Predĺžil si prestávku o päť minút. Skončil si o desať minút skôr, lebo si „prebehol všetko“. Predĺžil si

školenie o štvrt' hodiny bez opýtania sa skupiny. Každý z týchto momentov hovorí účastníkom jedno a to isté: „Môj čas je dôležitejší ako váš.“

DRUHÁ KATEGÓRIA: ČO ROBÍŠ MIMO PÓDIA

A tu prichádza časť, o ktorej sa hovorí najmenej. A pritom je možno najdôležitejšia. Lektor nie je lektor len vtedy, keď stojí pred publikom.

1. Na firemnom večierku si „iný človek“

Alkohol, uvoľnená atmosféra, vtipkovanie na hranici vkusu, sťažovanie sa na vedenie, klebetenie o kolegoch. Lektor si myslí: „Teraz som len kolega, nie lektor.“ Ale tí, ktorí ho budú zajtra počúvať na školení, si pamätajú oboje. A mozog nespravuje tieto dve verzie oddelene. Pamätá si jedného človeka a hodnotí ho ako celok.

2. Na chodbách, keď ťa „nikto nesleduje“

Lektor, ktorý na školení hovorí o empatii a na chodbe prechádza okolo nováčika bez povšimnutia. Lektor, ktorý učí o asertívnej komunikácii a pri konflikte s kolegom reaguje pasívno-agresívne. Lektor, ktorý prezentuje o tímovej spolupráci a v kuchynke sa sťažuje na iných kolegov.

3. Na sociálnych sieťach - digitálna stopa, ktorú podceňujeme

LinkedIn, Instagram, TikTok, Facebook. Lektor, ktorý zdieľa nepodložené informácie. Ktorý komentuje agresívne. Ktorý zverejňuje obsah, ktorý je v rozpore s hodnotami, ktoré prezentuje na školeniach. V digitálnom svete neexistuje súkromný a profesionálny profil – existuje len jeden obraz. A ten obraz si ľudia vyhľadávajú.

4. Keď ignoruješ, že sa svet zmenil

Lektor, ktorý používa príklady z roku 2010. Ktorý nepozná nástroje, o ktorých jeho účastníci denne hovoria. Ktorý sa bráni novým formátom vzdelávania s vetou „My sme to vždy robili takto.“ Relevantnosť je sestra authority. A relevantnosť si vyžaduje neustálu prácu. Nie raz za rok na konferencii. Každý deň.

TRETIA KATEGÓRIA: VZŤAH S ÚČASTNÍKMI

1. Ignoruješ tých, ktorí vedia viac ako ty v niektorých oblastiach

V každej skupine sú ľudia, ktorí majú v niektorých témach hlbšiu prax ako lektor. Lektor, ktorý to ignoruje, obchádza alebo zľahčuje stráca dôveru celej skupiny.

2. Favorizuješ niekoho v skupine

Vždy odpovedáš na otázky tej istej osoby. Vždy sa usmeješ na tú istú skupinku. Vždy dávaš príklady z praxe tých istých ľudí. Zvyšok skupiny to vníma. A ticho si povie: „Pre neho nie som dôležitý.“ A prestane lektorovi veriť.

3. Reagovanie na chybu účastníka – moment pravdy

Účastník odpovie zle. Alebo povie niečo, čo je mimo témy. Alebo položí otázku, ktorú lektor považuje za základnú.

Reakcia lektora v tomto momente je najdôležitejší moment celého školenia. Tón, mimika, formulácia – všetko. Povzdych, úsmev nadradenosti, veta „No, to sme predsa už hovorili...” – to všetko sú nože do dôvery.

4. Nováčikovia ťa sledujú inak ako si ty myslíš

Mladí ľudia, ktorí nastupujú do firmy, hľadajú vzori. Lektori sú pre nich prvými ľuďmi, od ktorých sa učia nielen obsah ale aj spôsob bytia v profesionálnom svete. Sledujú, ako sa lektor správa pod tlakom. Ako reaguje na kritiku. Ako sa správa k ostatným. Či sú rovnakí na pódiu aj pri obede.

ŠTRVRTÁ KATEGÓRIA: DETAILS, KTORÉ NIKTO NEMENUJE ALE VŠETCI ICH VNÍMAJÚ

1. Oblečenie, ktoré hovorí skôr ako ty

Pokrčená košeľa. Škvrnka na saku. Topánky, ktoré neboli čistené od minulého týždňa. Vlasy, ktoré hovoria „vstával som pred piatimi minútami.” Toto nie je o módnom štýle. Je to o signáli, ktorý vysielaš ešte pred prvým slovom: „Záleží mi na tom, že som tu?”

2. Vôňa

Podľa výskumov je vôňa jedným z najsilnejších spúšťačov emocionálnych reakcií. Lektor s príliš silným parfumom vytvára fyzickú bariéru medzi sebou a publikom. Účastníci si to nevedia pomenovať. Ale cítia diskomfort. A diskomfort sa premieta do neschopnosti sústrediť sa. A neschopnosť sústrediť sa sa premieta do hodnotenia lektora.

3. Ako sedíš pred školením – kým čakáš

Lektor sedí pred začiatkom školenia skrútený nad telefónom. Alebo sa nervózne prehrabáva v taške. Alebo sa baví s organizátorom a ignoruje účastníkov, ktorí prichádzajú.

Tých prvých päť minút pred školením je zlatý čas. Lektor, ktorý vstane, privíta príchodzieho, opýta sa na meno, povie pár slov – ten vstupuje do školenia s úplne iným vzťahom s publikom ako ten, ktorý sa prvýkrát pozrie na skupinu až keď začne hovoriť.

4. Ako hovoríš o kolegoch, firme a organizácii

Lektor, ktorý si na školení dovoľí kritizovať kolegov alebo dokonca firmu. Ktorý sa stotožňuje so sťažnosťami účastníkov na vedenie. Môže sa to zdať ako budovanie dôvery cez zdieľaný postoj. V skutočnosti to buduje nedôveru – lebo ak kritizuje ich, čo hovorí o tebe keď odídeš?

Na záver:

Autorita nie je stav. Je to každodenná voľba. Autorita lektora sa nebuduje jednou skvelou prednáškou. Buduje sa každým dňom, každým rozhovorom, každou reakciou na neočakávanú situáciu. Každým momentom, kedy by bolo ľahšie predstierať – a ty sa rozhodneš byť autentický.

Najlepší lektori sveta majú jedno spoločné: nie sú lektormi len na pódiu. Sú lektormi v každom momente svojho profesionálneho života. A to nie je záťaž. Je to privilegium.

Toto je tvoj čas

Čoskoro spúšťame novú Lektorskú akadémiu – priestor, kde sa z nadšencov stávajú profesionáli a z profesionálov inšpirátori. Miesto, kde sa naučíš nielen čo hovoriť, ale aj ako byť. Kde sa budeme venovať práve týmto detailom – tým, o ktorých sa inde nehovorí.

Ak si dočítal až sem – si presne ten typ človeka, pre ktorého organizujeme Lektorskú akadémiu.

Kongres

Zažite deň plný inšpirácie, uznania
a motivácie, ktorý vás naplní energiou
na dosahovanie ďalších úspechov.

29. máj 2026
Swissôtel Damian Jasná

Spoločne rastieme, prekonávame hranice a posúvame
naše sny na vyššiu úroveň.

Tešíme sa na vás!



Nie je to DOBRÁ SPRÁVA

Dospelých ľudí „nevyrobíte“. Deti musia vyrásť, dospieť a až potom pribudnú na pracovnom trhu. Štatistický úrad vydal správu o demografickom vývoji v roku 2025. Pre budúci pracovný trh to nie je dobrá správa.

Prvý dôchodkový pilier sa totiž opiera o to, že z odvodov pracujúcich vypláca dôchodky. Aj súčasní pracujúci raz budú dôchodcovia a na ich dôchodky sa budú „skladať“ súčasné deti. **Čo však urobiť, ak sa tie deti dnes nenarodili?** Na pracovnom trhu vzniknú **diery**, ktoré **nezapláta ani digitalizácia**.

Migrácia? Ani migrácia nás nezachráni.

V roku 2025 sa na Slovensko prisťahovalo na trvalý pobyt takmer 6,4 tisíce ľudí a vystaľovalo sa vyše 4,9 tisíce. Čiže celkovo pribudlo iba necelých 1,5 tisíce osôb. Z dlhodobého hľadiska je minuloročný počet vystaľovaných ľudí z krajiny dokonca druhý najvyšší počet od roku 1993.



Naše budúce štátne dôchodky budú pod dvojnásobným tlakom. Nielenže nebude z čoho ich financovať, ale zároveň budú musieť byť viacej solidárne. Čiže na „dobrý“ dôchodok **nebude stačiť dobre zarábať**.

Na dobrý dôchodok sa treba vzdelávať, získať zručnosti a začať pravidelne investovať.

Zdroj: ADSS, Štatistický úrad SR

Údaje o dôchodkových fondoch k 27.03.2026

spoločnosť	dôchodkový fond	dátum vzniku	aktuálna hodnota dôchodkovej jednotky *	čistá hodnota majetku (NAV)	zhodnotenie majetku v dôchodkovom fonde					
					od začiatku roka	3 mesiace	1 rok	5 rokov p.a.	10 rokov p.a.	od vzniku p.a.
Garantované dôchodkové fondy										
Allianz - Slovenská d.s.s., a.s.	GARANT dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,043237 €	1 046 023 567,30 €	-0,438%	-0,320%	1,016%	-0,388%	0,241%	1,265%
KOOPERATIVA, d.s.s., a.s.	KOOPERATIVA dlhopisový garantovaný, d.f.	22.03.2005	0,047508 €	238 828 474,20 €	-1,048%	-0,883%	0,670%	-0,762%	0,440%	1,720%
NN d.s.s., a.s.	Solid - Dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,045297 €	783 691 595,45 €	-0,341%	-0,266%	2,066%	-0,028%	0,432%	1,489%
UNIQA d.s.s., a.s.	Dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,041929 €	798 063 549,75 €	-0,079%	-0,024%	1,204%	-0,518%	0,027%	1,117%
VUB Generali d.s.s., a.s.	KLASIK, dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,048328 €	759 956 672,41 €	-0,367%	-0,274%	1,979%	0,354%	0,825%	1,802%
				3 626 563 859,11 €						
Negarantované dôchodkové fondy										
Allianz - Slovenská d.s.s., a.s.	PROGRES indexový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,103579 €	3 857 572 442,50 €	-3,965%	-3,683%	7,055%	8,714%	9,245%	5,561%
KOOPERATIVA, d.s.s., a.s.	KOOPERATIVA ESG indexový negarantovaný d.f.	18.04.2012	0,097977 €	640 452 612,17 €	-4,658%	-4,285%	7,429%	7,377%	8,160%	8,069%
KOOPERATIVA, d.s.s., a.s.	KOOPERATIVA Svetový indexový negarantovaný d.f.	26.08.2025	0,033085 €	6 155 722,94 €	-4,115%	-3,831%				-0,557%
NN d.s.s., a.s.	Harmónia - Zmiešaný negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,066367 €	166 884 054,35 €	-1,157%	-0,949%	9,507%	4,897%	4,792%	3,350%
NN d.s.s., a.s.	Dynamika - Akciový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,081343 €	554 942 983,38 €	-1,530%	-1,244%	12,596%	7,640%	6,780%	4,355%
NN d.s.s., a.s.	Rešpekt - Akciový negarantovaný d.f.	13.04.2012	0,087833 €	322 155 885,36 €	-4,897%	-4,684%	6,375%	6,226%	6,881%	7,218%
NN d.s.s., a.s.	Index Global - Indexový negarantovaný d.f.	24.04.2012	0,124602 €	2 924 152 037,29 €	-4,326%	-4,039%	6,538%	9,461%	10,013%	9,960%
UNIQA d.s.s., a.s.	Akciový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,067516 €	286 853 733,14 €	-4,979%	-5,148%	6,027%	4,886%	4,813%	3,434%
UNIQA d.s.s., a.s.	Indexový negarantovaný i.d.f.	10.04.2012	0,128274 €	3 354 503 176,29 €	-3,906%	-3,642%	6,643%	9,216%	10,082%	10,160%
VUB Generali d.s.s., a.s.	SMART, inovatívny negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,074189 €	92 754 863,47 €	-3,483%	-3,681%	9,116%	5,942%	5,071%	3,899%
VUB Generali d.s.s., a.s.	PROFIT, akciový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,089171 €	245 239 912,91 €	-2,574%	-2,569%	8,904%	7,878%	7,210%	4,812%
VUB Generali d.s.s., a.s.	INDEX, indexový negarantovaný d.f.	02.04.2012	0,126298 €	2 784 852 698,31 €	-3,945%	-3,651%	7,094%	9,736%	10,437%	10,021%
				15 236 520 122,11 €						
Hodnota majetku sporiteľov v druhom pilieri k 27.03.2026				18 863 083 981,22 €						

Odplata za správu všetkých dôchodkových fondov je maximálne vo výške 0,4 % priemernej ročnej predbežnej čistej hodnoty majetku v dôchodkovom fonde v roku 2026

* aktuálna hodnota dôchodkovej jednotky sa určuje ako podiel čistej hodnoty majetku v dôchodkovom fonde a počtu všetkých dôchodkových jednotiek evidovaných na osobných dôchodkových účtoch všetkých sporiteľov DF v deň výpočtu

Zdroj: ADSS

PREČO VZNIKOL TRETÍ PILIER?

Súbežne s vývojom základného dôchodkového systému sa začali vo svete vyvíjať aj doplnkové dôchodkové schémy. Cieľom bolo poskytnúť účastníkom dodatočné ekonomické benefity a zlepšiť ich ekonomickú situáciu na dôchodku.

Tretí pilier na Slovensku vznikol v roku 1996 ako doplnkové dôchodkové poistenie. Súčasnú organizačnú podobu získala doplnková schéma v rámci komplexnej dôchodkovej reformy v rokoch 2003 – 2006.

Tretí pilier vo svete

Odchod do dôchodku predstavuje ukončenie alebo obmedzenie ekonomickej aktivity jedinca z dôvodu dosiahnutia vopred dohodnutého dôchodkového veku. Na túto zásadnú zmenu je potrebné sa ekonomicky pripraviť už v období ekonomickej aktivity.

Súbežne s vývojom základného dôchodkového systému sa začali postupne vyvíjať aj doplnkové dôchodkové schémy. Ich cieľom bolo poskytnúť svojim účastníkom dodatočné ekonomické benefity a zlepšiť ich ekonomickú situáciu po odchode do dôchodku.

Najskôr to bola iniciatíva, ktorá sa orientovala na konkrétne typy zamestnancov, napríklad bankových úradníkov alebo na vybrané „nedostatkové“ profesie. Zamestnávateľi mali záujem týchto zamestnancov nielen získať pre výkon daného povolania, ale si ich aj dlhodobo udržať. Aby zvýšili atraktivitu vybraných povolanií, vytvárali pre nich preto osobitné doplnkové dôchodkové schémy. Postupne, aj pod tlakom odborových organizácií, sa začali doplnkové schémy rozširovať na širší okruh zamestnancov.

Zásadný zlom sa začína v období, keď si vyspelé štáty začínajú uvedomovať problém so starnutím populácie a vidia, že len základné dôchodkové systémy nebudú dlhodobo postačovať na udržanie želanej úrovne

ekonomického zabezpečenia občanov v starobe.

V tomto období sa aj výrazne zvyšuje regulácia, ale aj podpora doplnkových systémov z pozície štátu. Dnes existujú doplnkové schémy asi vo všetkých vyspelých ekonomikách sveta. Niektoré štáty dokonca pristúpili k povinnej účasti v doplnkových schémach pre konkrétne odvetvia alebo celú ekonomiku. **Zamestnanec je povinný** do doplnkovej schémy vstúpiť a zamestnávateľ je mu povinný prispievať.

Druhou možnosťou je kvázi povinná účasť, keď zamestnávateľ je povinný svojim zamestnancom ponúknuť účasť v doplnkovej schéme a oni sa môžu rozhodnúť, či do systému vstúpia.

Na Slovensku je nateraz účasť v doplnkovej schéme zväčša dobrovoľná pre zamestnanca aj pre zamestnávateľa. Výnimku tvoria len zamestnanci, ktorí vykonávajú práce zaradené na základe rozhodnutia príslušného úradu verejného zdravotníctva do kategórie III. a IV., takzvaní rizikári.

Skutočnosťou je, že zdrojom výrazne vyššej životnej úrovne dôchodcov z vyspelejších krajín sú práve doplnkové schémy. Prostriedky, ktoré si v nich odložili počas pracovnej kariéry, zvyčajne s pomocou zamestnávateľov a podporou štátu, im umožňujú plnohodnotnejšie užívať dôchodok, cestovať a venovať sa záľubám. Samotné označenie „tretí pilier“ je produktom nedávnej doby. Nájdeme veľa rôznych metodík, ako označovať jednotlivé nástroje na zabezpečenie optimálneho príjmu po odchode do dôchodku. Vo všeobecnosti sa používa „trojpilierová“ schéma. Pravda ale je, že presná definícia jednotlivých pilierov, ako aj ich organizácie a významu sa v jednotlivých krajinách odlišuje. Chápanie jednotlivých pilierov a ich opis je predmetom osobitnej časti.

Tretí pilier na Slovensku

Tretí pilier na Slovensku vznikol v roku 1996 ako doplnkové dôchodkové poistenie, a to zákonom č. 123/1996 Z.z. Toto doplnkové dôchodkové sporenie bolo, obdobne ako dnes, postavené na vzťahu zamestnanec – zamestnávateľ a podpore štátu. Nositeľom doplnkovej schémy boli doplnkové dôchodkové poisťovne.

Išlo o subjekty „**sui generis**“, ktoré boli zakladané a kontrolované priamo zamestnávateľmi a zástupcami zamestnancov a príjemcov dávok.

Základom pre získané dôchodkové nároky bol takzvaný dávkový plán. Ide o dokument, ktorý bol súčasťou účastníckej zmluvy a definoval nároky vyplývajúce z účasti na doplnkovom dôchodkovom poistení. Kontrolu nad ich fungovaním zabezpečovalo ministerstvo práce a ministerstvo financií. V tomto období vstúpili do systému takmer všetci podstatní zamestnávatelia na Slovensku a systém sa začal úspešne rozvíjať. Boli tak položené základy dnes existujúceho doplnkového dôchodkového sporenia.

Súčasnú organizačnú podobu získala doplnková schéma na Slovensku v rámci komplexnej dôchodkovej reformy v rokoch 2003 – 2006. Na základe zákona č. 6500/2004 Z.z.

Došlo k transformácii doplnkových dôchodkových poisťovní na doplnkové dôchodkové spoločnosti, oddeleniu majetku účastníkov od majetku správcovských spoločností a vytvoreniu viacerých dôchodkových fondov.

Pre účastníkov to znamenalo možnosť lepšieho výberu uloženia svojich dôchodkových úspor do dôchodkového fondu, ktorý svojím investičným profilom lepšie vyhovoval ich investičnej stratégii pri tvorbe dôchodkových úspor.

Nadálej zostal ako základný dokument pre definovanie dôchodkových nárokov vyššie uvedený dávkový plán. Dozor a kontrolu nad fungovaním systému prebrala Národná banka Slovenska.

Problémy, ktoré znížili dynamiku rozvoja doplnkového dôchodkového sporenia v nasledovnom období, boli v zásade dva:

1. Nedostatočná prezieravosť účastníkov systému

Pravidelné vyberanie osobných účtov devalvovalo systém na podnikové, krátkodobé sporenie a znižovalo jeho projektovaný vplyv na výšku dlhodobých dôchodkových dávok.

Časť účastníkov uprednostnila okamžitú spotrebu nasparených prostriedkov, čo ich však dobehlo pri odchode do dôchodku, keď stav osobného účtu nemohol poskytnúť adekvátnu dôchodkovú dávku.

2. Pravidelné znižovanie štátnej podpory

Podpora doplnkového dôchodkového systému zo strany štátu sa od jeho vzniku postupne obmedzovala. Nastavené daňové úľavy štát krátkozrako znižoval, až bola v rokoch 2011 – 2014 podpora zo strany štátu na strane účastníkov úplne zrušená, čím sa znížila aj motivácia najmä zamestnancov do systému vstupovať.

Dôsledkom bol znižujúci sa záujem o vstup do tretieho dôchodkového piliera a tým aj znižovanie jeho významu z pohľadu spoločnosti ako celku. Nadálej si však udržal podstatný význam pre účastníkov, ktorí v systéme ostali a sporili si na svoj osobný účet.

Nateraz poslednou zásadnou zmenou systému doplnkového dôchodkového sporenia je novelizácia zákona č. 650/2004 Z.z. z roku 2014.

Zmenou bolo účastníkom umožnené **opätovne získať daňové zvýhodnenie na svoje príspevky do doplnkového dôchodkového sporenia.**

Pre účastníkov, ktorí do systému vstúpili pred účinnosťou tejto zmeny, je podmienkou získania daňových úľav prestúpiť na nový systém, ktorý vylúčil pôvodné dávkové plány a nároky na dávky zo systému upravil priamo zákonom. Pri tomto prestupe získal účastník nárok na daňovú úľavu vo výške 180 eur ročne.

Účastníci, ktorí vstúpili do doplnkového dôchodkového sporenia po roku 2014, sú automaticky v novom systéme a majú na daňovú úľavu právo priamo za podmienky, že nemajú inú zmluvu o doplnkovom dôchodkovom sporení s dávkovým plánom.

Zmenou bolo účastníkom umožnené opätovne získať daňové zvýhodnenie na svoje príspevky do doplnkového dôchodkového sporenia.

Pre účastníkov, ktorí do systému vstúpili pred účinnosťou tejto zmeny, je podmienkou získania daňových úľav prestúpiť na nový systém, ktorý vylúčil pôvodné dávkové plány a nároky na dávky zo systému upravil priamo zákonom. Pri tomto prestupe získal účastník nárok na daňovú úľavu vo výške 180 eur ročne.

Účastníci, ktorí vstúpili do doplnkového dôchodkového sporenia **po roku 2014, sú automaticky v novom systéme a majú na daňovú úľavu právo priamo za podmienky**, že nemajú inú zmluvu o doplnkovom dôchodkovom sporení s dávkovým plánom.

Údaje o doplnkových dôchodkových fondoch 27.03.2026

spoločnosť	doplnkový dôchodkový fond	aktuálna hodnota dôchodkovej jednotky	čistá hodnota majetku (NAV)	zhodnotenie majetku v doplnkovom dôchodkovom fonde					
				od začiatku roka*	3 mesiace	1 rok	5 rokov p.a.	10 rokov p.a.	od vzniku p.a.
Príspevkové doplnkové dôchodkové fondy									
Doplnková dôchodková spoločnosť Tatra banky, a.s.	Comfort life 2070 príspevkový d.d.f.	0,032659 €	4 580 898,93 €	-1,88%	-1,43%	18,36%	6,49%		-3,30%
Doplnková dôchodková spoločnosť Tatra banky, a.s.	Comfort life 2060 príspevkový d.d.f.	0,051656 €	123 549 327,03 €	-2,82%	-2,89%	18,40%	6,96%	6,23%	8,38%
Doplnková dôchodková spoločnosť Tatra banky, a.s.	Comfort life 2050 príspevkový d.d.f.	0,059747 €	338 664 095,61 €	-2,84%	-2,92%	18,40%	6,96%	4,93%	5,67%
Doplnková dôchodková spoločnosť Tatra banky, a.s.	Comfort life 2040 príspevkový d.d.f.	0,055946 €	541 074 697,84 €	-1,99%	-1,96%	11,61%	5,32%	4,93%	2,62%
Doplnková dôchodková spoločnosť Tatra banky, a.s.	Comfort life 2030 príspevkový d.d.f.	0,045815 €	521 089 385,44 €	-1,29%	-1,26%	3,30%	1,85%	1,96%	1,61%
NN Tatry - Sympatia, d.d.s., a.s.	Konzervatívny príspevkový d.d.f.	0,039514 €	154 331 772,43 €	-1,14%	-1,01%	1,44%	-0,12%	0,21%	0,92%
NN Tatry - Sympatia, d.d.s., a.s.	Rastový príspevkový d.d.f.	0,069781 €	382 864 010,05 €	-3,93%	-3,82%	9,54%	6,02%	5,85%	4,00%
NN Tatry - Sympatia, d.d.s., a.s.	Vyvážený príspevkový d.d.f.	0,047966 €	776 464 473,72 €	-2,92%	-2,84%	5,53%	2,76%	3,01%	1,84%
NN Tatry - Sympatia, d.d.s., a.s.	Indexový príspevkový d.d.f.	0,056216 €	572 648 686,65 €	-5,61%	-5,42%	7,15%	6,58%		7,06%
STABILITA, d.d.s., a.s.	Stabilita konzervatívny príspevkový d.d.f.	0,037281 €	3 325 619,07 €	0,22%	0,38%	2,66%			3,62%
STABILITA, d.d.s., a.s.	Stabilita vyvážený príspevkový d.d.f.	0,048524 €	391 604 005,21 €	-1,71%	-1,58%	4,37%	2,52%	2,20%	2,02%
STABILITA, d.d.s., a.s.	Stabilita akciový príspevkový d.d.f.	0,059454 €	90 675 900,52 €	-1,06%	-0,68%	10,63%	6,35%	5,25%	4,21%
STABILITA, d.d.s., a.s.	Stabilita indexový príspevkový d.d.f.	0,061465 €	45 721 704,59 €	-5,06%	-4,80%	7,32%	6,36%		11,24%
UNIQA d.d.s., a.s.	Príspevkový d.d.f.	0,045749 €	272 640 958,50 €	-2,22%	-2,18%	2,08%	1,20%	1,37%	1,60%
UNIQA d.d.s., a.s.	Globálny akciový d.d.f.	0,065034 €	203 749 741,19 €	-3,66%	-3,37%	3,41%	3,53%	4,26%	3,72%
UNIQA d.d.s., a.s.	Indexový globálny d.d.f.	0,057748 €	204 559 072,46 €	-4,35%	-4,13%	7,07%	6,30%		8,06%
4 627 544 349,24 €									
Výplatné doplnkové dôchodkové fondy									
Doplnková dôchodková spoločnosť Tatra banky, a.s.	Dôchodkový výplatný d.d.f.	0,038050 €	58 120 729,38 €	-0,22%	-0,14%	2,29%	1,18%	0,51%	0,68%
NN Tatry - Sympatia, d.d.s., a.s.	Dôchodkový výplatný d.d.f.	0,037751 €	63 712 855,06 €	-0,74%	-0,67%	1,28%	-0,89%	-0,23%	0,64%
STABILITA, d.d.s., a.s.	Stabilita výplatný d.d.f.	0,040256 €	45 033 815,87 €	-0,97%	-0,87%	1,13%	-0,32%	-0,13%	1,02%
UNIQA d.d.s., a.s.	Výplatný d.d.f.	0,033481 €	23 628 897,36 €	0,22%	0,28%	2,16%	-0,21%	0,18%	0,05%
190 496 297,67 €									
Hodnota majetku sporiteľov v treťom pilieri k 27.03.2026				4 818 040 646,91 €					

* DJ NBS k 31.12.2025

Zdroj: ADSS

Autor článku: Ing. Ľubomír Kralovanský



#vždyviac



To the Moon and Back:

Artemis II a s ním zlato a striebro vo vesmíre

V apríli 2026 sme zazili jednu z najvýznamnejších kapitol modernej vesmírnej histórie – misiu Artemis II, prvú ľudskú cestu okolo Mesiaca za viac než 50 rokov. Po štarte 1. apríla z Kennedyho kozmického strediska na Floride pilotovaná sonda Orion vypravila štyroch astronautov (Reida Wisemana, Christinu Koch, Victora Glovera a Jeremyho Hansena) na trasu, ktorá otestuje technológie aj ľudské schopnosti pri prechode do hlbokého vesmírneho priestoru a späť na Zem. Artemis II slúži ako kľúčový krok pri prípravách na budúce pristátia a trvalú prítomnosť na Mesiaci.

Súčasťou príbehu o vesmíre je aj **zlato a striebro**, ktoré hrajú nielen technologickú, ale aj symbolickú rolu – od elektroniky a ochrany pred žiarením až po prestížne odznaky a pamätné mince, ktoré pripomínajú tieto ľudské úspechy a odvahu.

Technologické využitie zlata vo vesmírnych programoch

Zlato hrá kľúčovú rolu nielen ako investičný kov, ale tiež v moderných technológiách. Jeho jedinečné fyzikálne a technologické vlastnosti z neho robia materiál, ktorý je nepostrádateľný i vo vesmírnom priemysle. Zlato je extrémne odolné, reflektívne a stabilné, čo je pre vesmírne misie životne dôležité.

V elektronike a konektoroch sa zlato využíva pre svoju vynikajúcu **odolnosť proti korózii a vysokú vodivosť**. V podmienkach vesmíru, kde teploty kolíšu od extrémne nízkych po extrémne vysoké a kde zariadenia čelia radiácii, je spoľahlivé spojenie elektrických obvodov zásadné. Konektory a kontakty pokryté zlatom zaisťujú, že sa signály prenášajú presne, bez strát, a znižujú riziko zlyhania elektronických systémov. To je kritické nielen pre navigačné systémy a komunikačné prístroje, ale aj pre životne dôležité systémy na palube kozmických lodí a modulov, ktoré sa môžu nachádzať stovky kilometrov od Zeme.

Okrem toho sa zlato používa na **ochranu pred žiarením a extrémnymi teplotami**. Tenké vrstvy zlatej fólie, často iba niekoľko mikrónov hrubé, sa aplikujú na povrchy zariadení, kde fungujú ako tepelná izolácia a odrážajú svetlo. Pomáhajú udržiavať stabilnú teplotu elektroniky a senzory chránia pred škodlivou slnečnou a kozmickou radiáciou. Táto vlastnosť je podstatná najmä pri misiách mimo nízkej orbity, kde zariadenia nemajú útočisko v magnetosfére Zeme a sú vystavené priamej kozmickej radiácii.

Zlato a striebro vo vesmíre: viac než len symbol

Zlato a striebro majú však aj **silný vizuálny a symbolický význam**. Odznaky, pamätné mince, medaily či iné pamiatky vyrobené z týchto kovov pripomínajú úspechy, tradície a hodnoty, ktoré ľudstvo sprevádzajú aj do vesmíru. Napríklad strieborné pamätné mince vydané Kráľovskou kanadskou mincovňou oslavujú účasť Kanady na tejto misii a pripomínajú, ako si národy po celom svete cenia vesmírne úspechy. **Zlatý astronautský**

odznak počas terajšej misie Artemis II dostal kanadský astronaut Jeremy Hansen. Strieborný odznak dostávajú astronauti po skončení výcviku, zlatý dostanú až v momente, kedy sa dostanú do vesmíru. Odznak teda symbolicky označuje jeho prvý let do vesmíru – vyjadruje prestíž, úspech a ľudský pokrok. Je to zároveň symbol uznania a pripomenutie, že za každým technologickým úspechom stojí odvaha, precíznosť a tímová práca. Takéto prvky nielen posilňujú morálku posádky, ale aj spájajú ľudské príbehy s technológiou a zdôrazňujú, že cesta do hlbokého priestoru je rovnako o kultúre a hodnotách, ako o vede a inžinierstve.

Zlato vo vesmíre teda **spája dve dimenzie – technologickú a symbolickú**. Na jednej strane je kriticky potrebné pre spoľahlivosť a prežitie zariadení, na druhej strane pripomína, že za každým prístrojom a každou misijnou operáciou stoja ľudské sny, odvaha a tradícia.

Zlato a striebro nie sú len dekorácia

Vďaka svojim unikátnym vlastnostiam, nenahraditeľnosti vo vesmírnej elektronike a ochrane pred extrémnymi podmienkami, zlato zostáva kovom, ktorý má praktickú hodnotu aj v tých najextrémnejších situáciách. Striebro dopĺňa jeho význam v symbolike a tradičných hodnotách, ktoré nás sprevádzajú už tisíce rokov.

Pre investorov a milovníkov stability ide o jasnú správu: zlato a striebro nie sú len krásne a prestížne kovy – sú to reálne aktíva, ktoré pretrvávajú a poskytujú bezpečie aj v turbulentných časoch. Vlastniť zlato a striebro dnes znamená spájať **historickú hodnotu, technologickú spoľahlivosť a symboliku budúcnosti**, ktorá nás čaká aj vo vesmíre.



TITUL

Štruktúrny
riaditeľ

Bc. Roman
KOSTREJ



#vždyviac

Srdečne gratulujeme k získanému titulu!



Konferenčné priestory

cenová ponuka

EXKLUZÍVNE PRIESTORY S NAJKRAJŠÍM VÝHLÁDOM V ŽILINE

Doprajte vášmu podujatiu neopakovateľnú atmosféru

Hľadáte miesto, ktoré ohúri vašich klientov a hostí?

Ponúkame vám exkluzívny priestor s dychberúcim panoramatickým výhľadom na Žilinu, ktorý dodá každému podujatiu výnimočný charakter.

Čo získate?

- 5 moderných konferenčných miestností na 6. poschodí
- Flexibilné usporiadanie priestoru podľa vašich potrieb
- Najmodernejšiu techniku pre bezproblémový priebeh
- Pohodlné parkovanie priamo v areáli
- Kompletný catering prispôsobený vašim požiadavkám

Ideálne pre:

- Obchodné rokovania
- Školenia a semináre
- Firemné akcie
- Spoločenské podujatia
- Pracovné stretnutia

Doprajte sebe a svojim hosťom nezabudnuteľný zážitok na mieste, kde sa spája profesionalita s najkrajším výhľadom v Žiline!

Kontaktujte nás ešte dnes a rezervujte si termín pre vaše výnimočné podujatie.

Cenová kalkulácia prenájmov

KONGRES+

Prenájom miestnosti na 1 hod.

90,00 € s DPH

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

540,00 € s DPH

Salón LINCOLN

Prenájom miestnosti na 1 hod.

45,00 € s DPH

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

270,00 € s DPH

Salón BAŤA

Prenájom miestnosti na 1 hod.

45,00 € s DPH

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

270,00 € s DPH

Salón PANORÁMA

Prenájom miestnosti na 1 hod.

60,00 € s DPH

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

360,00 € s DPH

Manažérsky salón

Prenájom miestnosti na 1 hod.

60,00 € s DPH

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

360,00 € s DPH

Virtuálne štúdio

Prenájom miestnosti na 1 hod.

110,00 € s DPH

Technik (povinná položka.)

55,00 € s DPH

Minimálna doba prenájmu 3 hodiny.

V cene každého prenájmu je zahrnutá voda s citrónom, občerstvenie si môžete objednať za príplatok.

Veríme, že naše priestory splnia všetky očakávania, pomôžu urobiť z každého podujatia nezabudnuteľný zážitok a prinesú nové perspektívy vášmu podnikaniu.

Cateringové služby

Aj takto to môže vyzeráť na vašom stretnutí.



Tešíme sa na spoluprácu!

ZĽAVA PRE ČLENOV PLUS+ 30% - 50%

Neváhajte a kontaktujte nás pre viac informácií.

Rezervujte si priestor v Akadémia+ ešte dnes!

#vždyviac

Akadémia+, s.r.o.

Rosinská cesta 8, 010 08 Žilina

mobil: +421 948 052 123

e-mail: kongres@vzdyviac.sk





#vždyviac

S najinovatívnejšou poistovňou roka **sú aj ťažké chvíle o niečo jednoduchšie**

Poistovníctvo už dávno nie je len o predaji konkrétneho poistného produktu, ale o sprevádzaní klienta počas jeho životných zmien a komplexných riešeniach šitých na mieru. O tom, ako poisťovňa Generali reaguje na klientske potreby, prečo je digitalizácia kľúčová, ale osobný kontakt nenahraditeľný a ako pomáha aj mimo poistného sektora, sme sa rozprávali s vedúcim organizačnej zložky poisťovne Generali a obchodným riaditeľom pre Slovensko Pavlom Pitoňákom.

Poisťovňa Generali dlhodobo komunikuje stratégiu celoživotného partnera (Lifetime Partner). Čo to znamená pre klienta?

Pre nás to nie je slogan, ale jasný záväzok stáť pri klientovi počas celého jeho života. V každodenných situáciách, ale aj v momentoch, keď čelí vážnym škodám a neistote. Či už ho potrápi zničený majetok po silných záplavách, nečakanom zemetrasení alebo sa stane priamym účastníkom dopravnej nehody. Alebo mal len ťažký deň a nechtiac si pri cúvaní oškrel auto.

Našou ambíciou je pomáhať každému klientovi žiť bezpečnejší, pokojnejší a kvalitnejší život. Aj preto prístupujeme ku každému individuálne a poistné riešenia nastavujeme tak, aby zodpovedali jeho aktuálnym potrebám, ktoré sa menia spolu s tým, ako sa mení jeho životná situácia. Iné potreby má mladá rodina pri kúpe prvého bývania a iné úspešný podnikateľ pri ochrane majetku či svojho podnikania.

Keď viete, že za vami stojí niekto so silným zázemím a takmer 200-ročnou históriou, spí sa vám jednoducho lepšie.

S najinovatívnejšou poisťovňou roka sú aj ťažké chvíle o niečo jednoduchšie

Spomínate pokoj. Ale veľa ľudí vníma poistenie skôr ako výdavok, než investíciu do pokojnejšieho života. Ako ich presvedčiť o opak?

Je pochopiteľné, že nikto neplatí účty s nadšením, ale skúste sa na to pozrieť z iného uhla pohľadu. Dobre vyskladané poistenie je v skutočnosti jedinečné riešenie, s ktorým si kupujete aj pridanú hodnotu - finančnú stabilitu v nepredvídateľných životných situáciách. Vezmite si životné poistenie. Nie je to poistenie na smrť, ale poistenie, ktoré vám pomôže dôstojne zvládnuť finančne náročnejšie obdobie.

Napríklad, ak živiteľ rodiny vážne ochorie, strata jeho príjmu sa dotkne rodinného rozpočtu, pretože mesačné účty za elektrinu a hypotéku nepočkajú. Krytie závažných ochorení alebo invalidity nie je len odškodné. Sú to peniaze, ktoré vám kúpia čas na liečbu, zaplatia lepšiu rehabilitáciu či udržia vašu rodinu vo finančnej istote, kým sa živiteľ rodiny zotaví.

A čo majetok? Mnohí si myslia, že im stačí k hypotéke iba poistenie nehnuteľnosti a poistenie domácnosti si možno uzatvoria odstupom času.

Snaha ušetriť je prirodzená, no pri ochrane majetku sa polovičné riešenia nemusia vyplatiť. Ak má klient poistenú len samotnú nehnuteľnosť, po škode síce môže obnoviť stavbu, no bez krytia zostane to, čo tvorí jeho každodenný domov. Práve preto považujeme kombináciu poistenia nehnuteľnosti a domácnosti za ten najlepší prístup k ochrane majetku aj rodinného zázemia.

Rozdiel v cene býva pritom často len minimálny v porovnaní s hodnotou vybavenia a vecí, ktoré domácnosť denne využíva. Aj preto klientom odporúčame pozerieť sa na poistenie majetku komplexne. Nielen na konečnú sumu poistenia, ale najmä cez rozsah ochrany, ktorý im v rozhodujúcej chvíli poskytne skutočnú istotu.



Začiatok roka sa v poisťovníctve tradične spája s produktovými novinkami. Na ktoré oblasti klientských potrieb ste sa v Generali zamerali tento rok?

V Generali sa dlhodobo sústreďujeme na to, aby naše produkty reflektovali reálne potreby klientov a prinášali im pridanú hodnotu nad rámec štandardného poisťného krytia. Tento rok sme sa preto výrazne zamerali na podporu prevencie a zdravého životného štýlu.

V životnom poistení La Vita sme predstavili novinku, ktorá umožňuje klientom pri splnení vybraných kritérií získať zľavu až do výšky 20 percent, čím oceňujeme ich zodpovedný prístup k zdravšiemu ja. Rovnako aj v neživotnom poistení prinášame klientom riešenia, ktoré kombinujú výhodnosť, flexibilitu a široké krytie.

Klienti, ktorí sa rozhodnú pre zmenu poisťovne a ochranu svojho majetku u nás, môžu získať zľavu 30 percent na prvý rok poistenia, pričom pri poistení majetku majú k dispozícii komplexné krytie aj možnosť uzatvoriť zmluvu s predstihom až deviatich mesiacov bez okamžitej platby.

Aj takýmito krokmi ukazujeme, že chceme byť modernou poisťovňou, ktorá klientom prináša nielen istotu, ale aj konkrétne výhody.

V mnohých poisťovniach sa niesli uplynulé mesiace v znamení digitálnych transformácií či prinášaní rôznych novínok. Aké zjednodušenie, výhody alebo novinky ste predstavili klientom za posledný rok?

Okrem toho, že je našou prioritou chrániť finančné zdravie klientov, je pre nás dôležité šetriť ich čas a energiu. Nasadenie chatbotov, voicebotov a mailbotov nám umožňuje obsluhovať klientov 24/7, skracovať čas vybavenia požiadaviek a komunikovať s neobmedzeným počtom klientov súčasne.

Mnohé požiadavky dokážeme vybaviť end-to-end bez zásahu operátora. Voicebot napríklad vybaví až 25 percent požiadaviek našich klientov. Rýchlo, efektívne a s vysokou mierou spokojnosti. Klienti majú možnosť spravovať svoje zmluvy, platby, poisťné udalosti pohodlne z domova cez klientskeho portálu Moja Generali. Buď priamo na našom webe alebo pomocou novej mobilnej aplikácie. Zmenu môžu pocítiť klienti aj pri nahlásení poisťnej udalosti, pretože sme celý proces výrazne zjednodušili. Aktuálne stačia klientovi na nahlásenie škody iba tri minúty.

Zároveň inovujeme aj nástroje, s ktorými denne pracujú naši poradcovia a obchodní partneri. V San Marco Portáli, ktorý slúži na dojednávanie a správu zmlúv, zlepšujeme prehľadnosť a jeho ovládanie, aby sa poradca mohol viac sústrediť na potreby klienta.

Umelá inteligencia zasiahla už asi každú pracovnú sféru a mnohí zamestnanci sa boja, že ich miesto zanikne práve v dôsledku AI. Ako riešite túto transformáciu u vás v Generali?

AI a digitalizácia nám už dnes pomáhajú zjednodušovať a zrýchľovať viaceré procesy. Najvýraznejšie sa ich dosah prejavuje pri rutinných činnostiach. Našou ambíciou preto je kolegov z týchto pozícií postupne rekvalifikovať na náročnejšie a odbornejšie úlohy, v ktorých budú môcť svoj potenciál využiť naplno. Poisťovníctvo je však pre nás v prvom rade o vzťahu s klientom. Technológie vedia mnohé veci uľahčiť a v niektorých oblastiach aj nahradiť, no dôveru, osobný prístup a empatiu považujeme za nenahraditeľné. Práve v tom vidíme našu kľúčovú hodnotu.

S najinovatívnejšou poisťovňou roka sú aj ťažké chvíle o niečo jednoduchšie

Poisťovňa Generali je súčasťou silnej medzinárodnej skupiny. Premieta sa toto zázemie aj do aktivít mimo poisťovníctva, napríklad v oblasti podpory neziskového sektora či komunitných projektov?

Podpora komunit je dôležitou súčasťou poisťovne Generali. Našou vlajkovou loďou je globálna iniciatíva The Human Safety Net (THSN), v rámci ktorej sme v spolupráci s Úniou materských centier rozbehli program Učenie pre život. Ten pomáha znevýhodneným rodinám s deťmi vo veku 0 – 6 rokov prostredníctvom vzdelávania v 20 materských centrách a 26 lokalitách po celom Slovensku. Od roku 2018 program pomohol stovkám rodín a zapájajú sa doň aj naši zamestnanci a poradcovia formou dobrovoľníckych aktivít.

V roku 2025 sa nám iniciatíva THSN rozrástla o nového člena. S neziskovou organizáciou JEDEN RODIČ sme spoločne predstavili projekt Malé kroky – veľké zmeny na podporu jednorodičov, aby dokázali vytvárať stabilné a bezpečné prostredie pre svoje deti. Taktiež dlhodobo spolupracujeme aj s organizáciami ako Ipčko a Chuť žiť v oblasti duševného zdravia, podporujeme výskum Biomedicínskeho centra zameraný na seniorov, organizujeme materiálne zbierky na pomoc ohrozeným komunitám. V roku 2024 sme v Generali v spolupráci s dopravnou reláciou Pozor, zákruta! odštartovali projekt Srdce ciest, ktorým chceme priniesť viac ľudskosti na slovenské cesty.

Aké sú hlavné ciele vašej poisťovne pre ďalšie mesiace, na ktoré sa budete zameriavať, či už v rámci celkovej stratégie, nových produktov či ďalšieho smerovania...?

Po spustení novej skupinovej stratégie Lifetime Partner 27: Driving Excellence už dnes vidíme veľmi silné výsledky, ktoré potvrdzujú správne nastavený smer. Našou ambíciou je dlhodobo si udržať pozíciu medzi najrýchlejšie rastúcimi a najinovatívnejšími poisťovňami na trhu. Preto sa sústreďujeme na to najdôležitejšie.

Budovanie silného a trvalého partnerstva s klientmi, a to cez výnimočnú klientsku skúsenosť, inovatívne produkty a služby aj ďalší rozvoj našej distribučnej siete.

Čo by ste na záver poradili čitateľom PLUSNEWS?

Klientom by som odporučil, aby svojim poistným zmluvám venovali pravidelnú pozornosť. Život sa mení. Príchod dieťaťa, kúpa domu alebo splatenie hypotéky zásadne vplyvajú aj na to, akú mieru ochrany človek potrebuje. Poistenie preto netreba vnímať ako nevyhnutnú formalitu, ale ako jeden zo základných pilierov finančnej stability. Ak má klient správne nastavené krytie rizík, získava istotu, ktorá mu umožňuje venovať energiu tomu, na čom mu naozaj záleží.

Autori článku:

Lukáš ŠUJAN (Profi+), Pavol Pitoňák (Generali)



Pavol Pitoňák, Generali

Extrémne výkyvy počasia **nešetria ani majetok, ani peňaženku**

Prívalové dažde vedia za pár minút zničiť nielen váš majetok, ale aj rozpočet. Poistovňa pritom upozorňuje, že mnohé nehnuteľnosti sú stále podpoistené a poistné sumy často nezodpovedajú reálnej hodnote majetku.

Jar je obdobím, keď sa mnohí púšťajú do úprav domu, zveľaďovania záhrady či väčších investícií do bývania. Hodnota nehnuteľností pritom rastie rýchlejšie, než si väčšina ľudí uvedomuje, no poistné zmluvy často zostávajú roky bez zmeny. Práve teraz je preto vhodný čas preveriť, či poistná suma zodpovedá aktuálnej hodnote majetku.

Poistovňa Generali zároveň pripomína, že extrémne výkyvy počasia sa už netýkajú len letných mesiacov. Silné dažde, nárazový vietor alebo lokálne záplavy sa na Slovensku objavujú čoraz častejšie počas celého roka. Rozdiel medzi nepríjemnosťou a vážnym finančným problémom tak často závisí od toho, či je poistenie majetku nastavené správne a skôr, ako vydajú meteorológovia výstrahy.



PODPOISTENIU SA DÁ PREDÍŠŤ UŽ NA JAR

Hoci podľa údajov Slovenského hydrometeorologického ústavu patria medzi najdaždivejšie mesiace máj, jún a júl, škody spôsobené vodou či vetrom vznikajú aj v prechodných obdobiach. Prudké jarné búrky, roztápajúci sa sneh, zvýšená hladina spodnej vody či nárazové vetry dokážu narobiť obrovské škody na majetku.

Prax ukazuje, že na Slovensku nie je zásadným problémom iba chýbajúce poistenie majetku, ale aj to, že mnohé domácnosti majú stále nastavené poistné sumy podľa cien spred niekoľkých rokov. „*Hodnota nehnuteľností aj stavebných prác posledné roky výrazne vzrástla. Ak poistná suma nezodpovedá reálnej hodnote majetku, klientovi hrozí podpoistenie a nižšie plnenie pri škode,*“ vysvetľuje Tomáš Potúček, riaditeľ poistenia majetku a zodpovednosti Generali.

Poistovňa Generali preto pri nových zmluvách automaticky uplatňuje indexáciu, ktorá poistnú sumu pravidelne upravuje podľa vývoja cien. Pri starších zmluvách odporúča poisťovňa klientom skontrolovať poistnú sumu a v prípade potreby ju aktualizovať.

Podľa slov riaditeľa rastie záujem o aktualizáciu najmä po živelných udalostiach, keď si ľudia uvedomia reálne následky škôd. Indexácia však nevyrieši situácie, keď klient svoju nehnuteľnosť rozširuje, zveľadľuje alebo technologicky vylepšuje. Preto treba poistnú zmluvu pravidelne aktualizovať.

ABY ŠKODA NEZNAMENALA FINANČNÝ ŠOK

Základom kvalitnej ochrany majetku je kombinácia poistenia nehnuteľnosti a domácnosti. Takéto poistné riešenie dokáže kryť škody spôsobené živelnými udalosťami, ako sú povodne a záplavy, atmosférické zrážky, vietor či krupobitie. „*Poistenie kryje samotnú škodu, ale zároveň kryje aj následné náklady, ktoré vzniknú pri odstraňovaní násosov bahna či sušení vlhkých stien,*“ hovorí Tomáš Potúček.

POVODŇOVÉ MAPY ODHALIA RIZIKO

Pri uzatváraní zmluvy zohráva dôležitú úlohu aj samotná lokalita. „*Povodňové mapy pomáhajú klientom pochopiť riziká v ich okolí a prijať preventívne opatrenia. Zároveň nám umožňujú nastaviť poistenie tak, aby bolo férové a primerané,*“ dodáva Tomáš Potúček. Dodáva, že poisťovňa pracuje s povodňovými mapami už viac ako pätnásť rokov a pomáhajú odborníkom vyhodnotiť riziko záplav podľa adresy.

ZMENA, KTORÁ PRINÁŠA ZĽAVU

Klienti, ktorí majú záujem zmeniť svoje poistenie a uzatvoriť si ho v Generali, teraz získajú zľavu vo výške 30 percent na prvý rok poistenia. Zmluvu so zľavou si vedia dojednať na ktorejkoľvek pobočke Generali alebo prostredníctvom svojho finančného sprostredkovateľa.

Poisťovňa ponúka v rámci poistenia majetku komplexné krytie a možnosť uzavrieť zmluvu až deväť mesiacov dopredu bez nutnosti okamžitej platby.

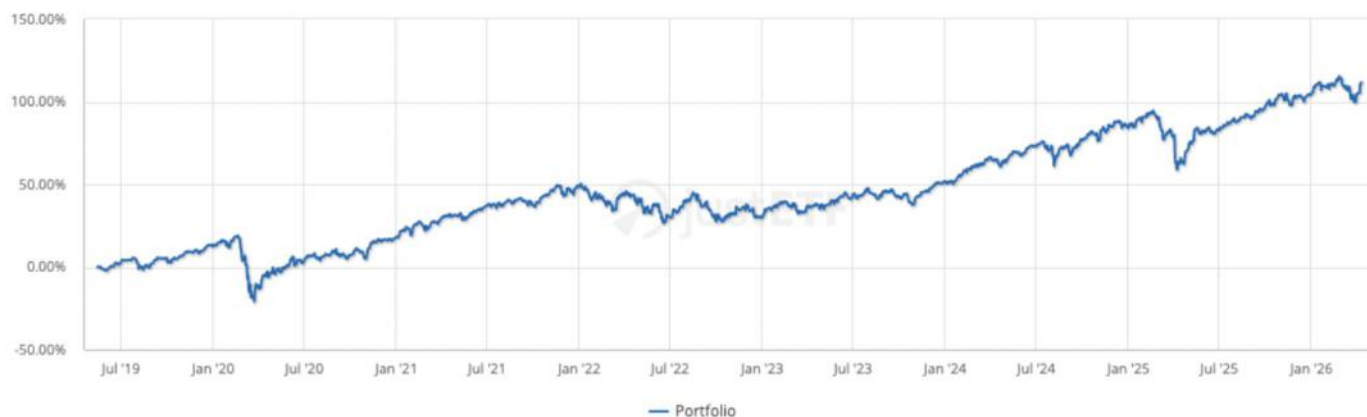
Profi+ portfóliá

Produkt	Mena	1 rok	3 roky	5 rokov	10 rokov	Dátum aktualizácie
iPlus ETF	EUR	31,89 %	15,86 %	10,27 %	11,10 %	12.04.2026
iPlus Mix ETF/1RF	EUR	18,49 %	10,03 %	7,47 %	7,56 %	12.04.2026
iPlus 1RF	EUR	5,08 %	4,19 %	4,66 %	4,01 %	12.04.2026
Gold	EUR	42,96 %	30,19 %	22,52 %	14,02 %	12.04.2026
Kombinácia ETF/1RF/Gold	EUR	26,64 %	16,75 %	12,48 %	9,71 %	12.04.2026
Silver	EUR	132,68 %	41,31 %	24,94 %	16,96 %	12.04.2026
ProfPlus 5	USD, EUR	32,25 %	15,86 %	7,98 %	10,75 %	12.04.2026

iPlus

ETF portfólio produktu iPlus bolo navrhnuté doslova do každého počasia. Je široko diverzifikované geograficky, odvetvovo a aj z pohľadu poskytovateľa ETF.

Produkt je vhodný pre dlhodobé investovanie do balansovaného akciového portfólia.



Viac semináre: **Investície I** a **Investície II**

Profi+ portfóliá



iPlus Mix ETF/1RF

90,804.34 \$
Last week: 21,720.96 + 24 %
Last month: 47,062.08 + 52 %

The display shows a current total amount of \$90,804.34. For the last week, the value was \$21,720.96, which represents a 24% increase. For the month, the value reached \$47,062.08, indicating a 52% increase. This demonstrates strong growth over both the weekly and monthly periods.

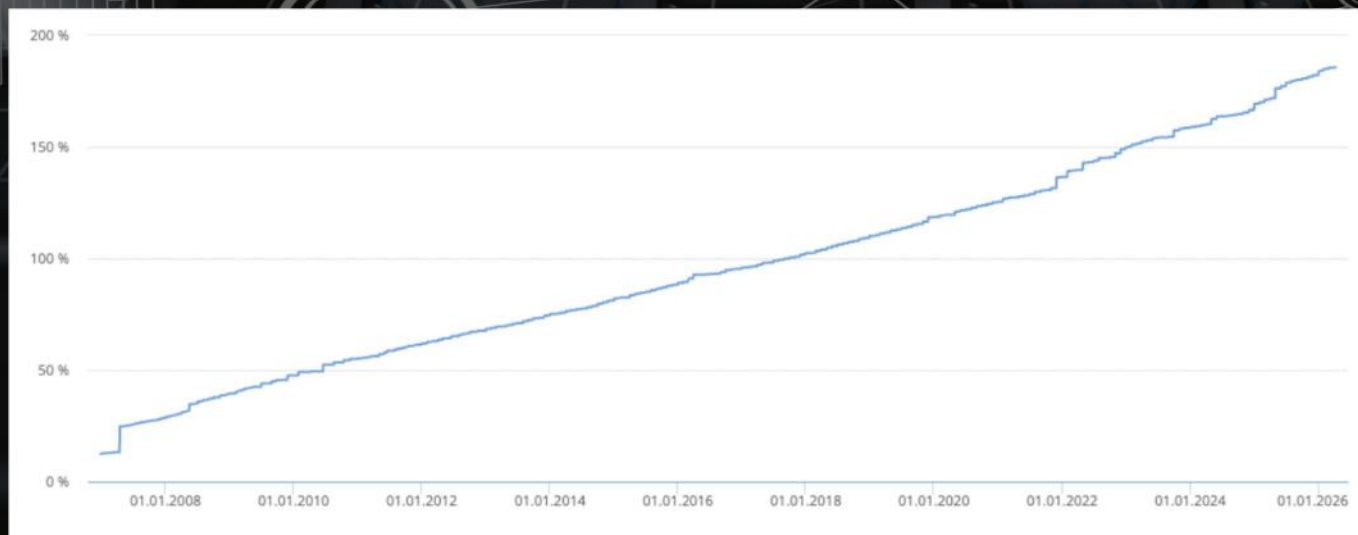
Pre konzervatívnejších investorov sme k rizikovejšiemu **iPlus ETF** primiešali podiel Prvého realitného fondu. Týmto spôsobom sme k široko diverzifikovaným akciovým ETF pridali nízkorizikovú zložku, ktorá stabilizuje a ochraňuje výnos.

Viac semináre: **Investície I a Investície II**

iPlus 1RF

Pre tvorbu rezervy je **Prvý realitný fond** jeden z najlepších produktov na slovenskom trhu. Jeho dlhodobý stabilný výnos ho však predurčuje aj pre širšie využitie napríklad ako stabilizátora rizikovejších portfólií.

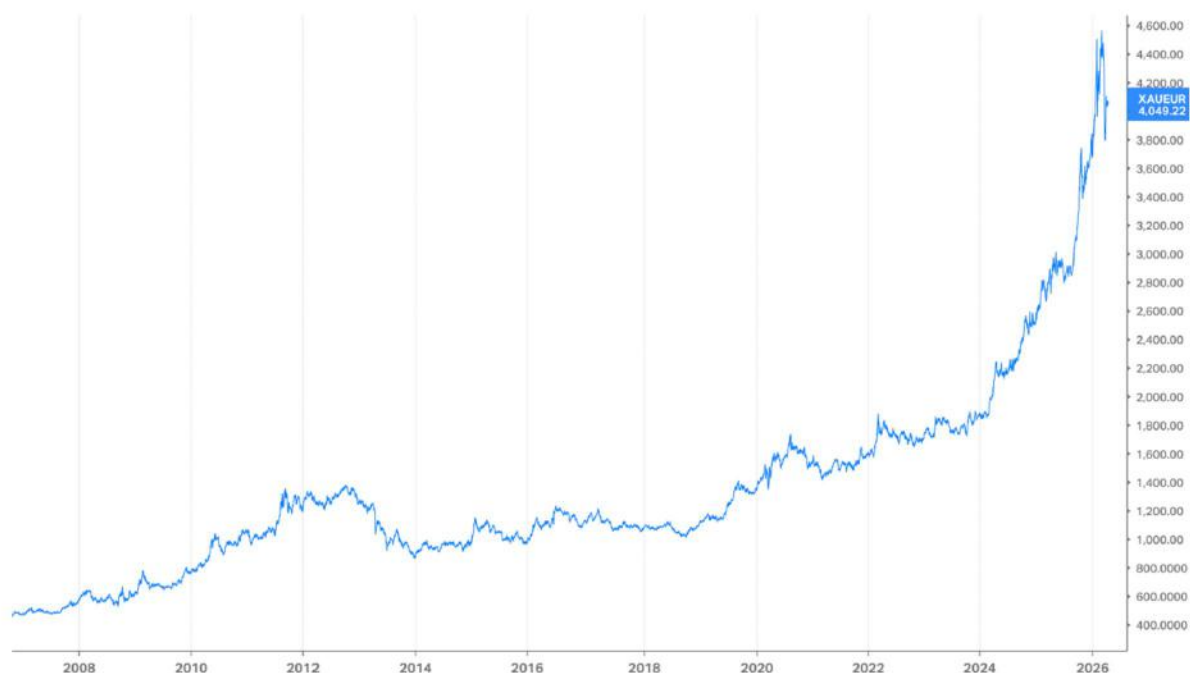
Viac semináre: **Investície I a Investície II**



Profi+ portfóliá

Gold

Zlato je tradičným uchovateľom hodnoty, poistkou voči neistým časom a po tisícročia sa používa ako pravé peniaze. Z týchto dôvodov má určite svoje miesto v portfóliu každého rozumného investora. Jedná sa samozrejme o fyzické zlato.



Viac semináre: **Zlato a História peňazí**

Kombinácia ETF / 1RF / Gold

Kombinácia je vyvážené portfólio pre dlhodobú investíciu pre každého investora do doslova každej situácie. Je navrhnuté a poskladané tak, aby sa jeho zložky navzájom dopĺňali a nenechali investora v akejkolvek situácii "na holičkách". ETF zabezpečujú výnos, 1RF stabilitu a Gold poistku, ktorá sa dokáže aj zaujímavo zhodnotiť.

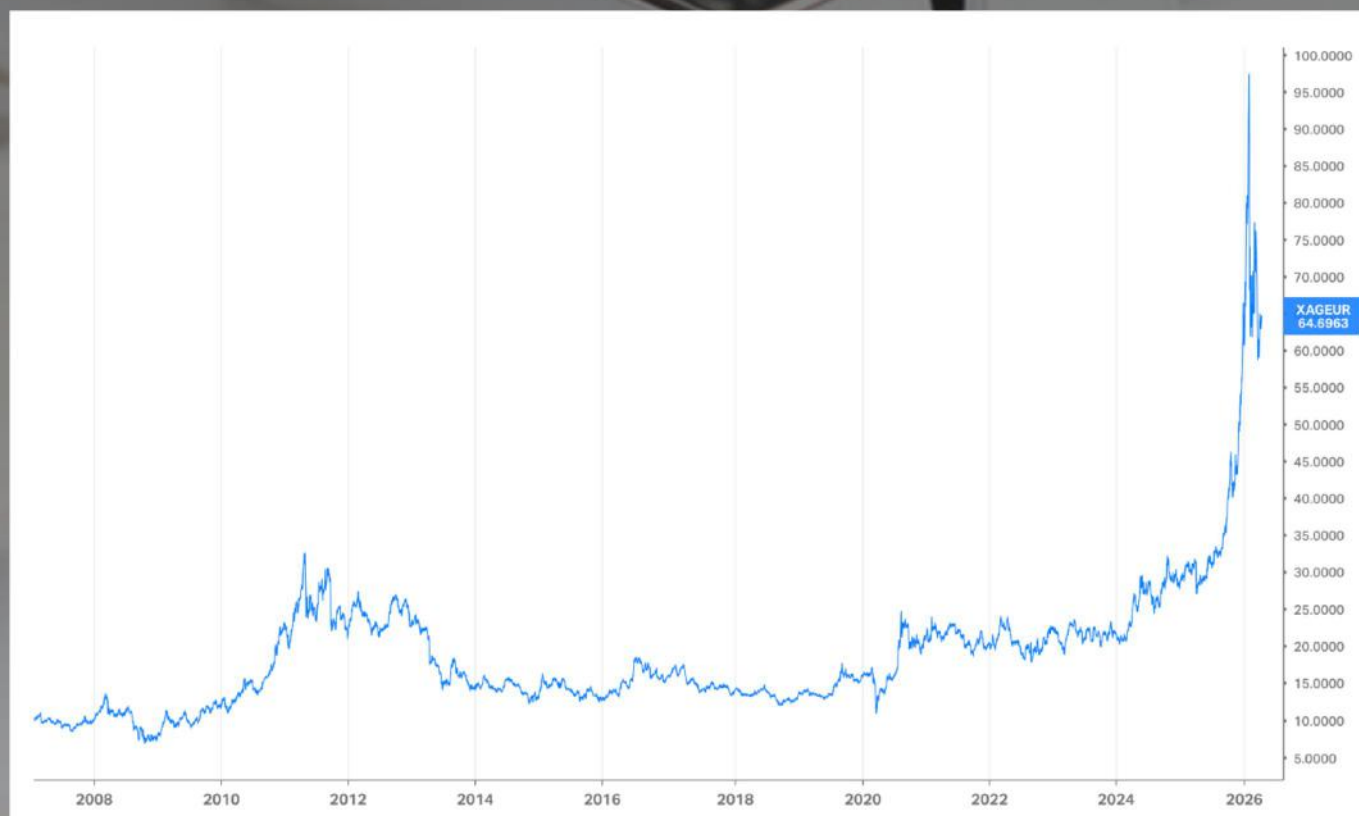
Viac semináre: **Investície I, Investície II, Zlato a Psychológia investovania**

Profi+ portfóliá

Silver

Striebro sa po tisícročia používalo ako pravé peniaze a dnes jeho význam ako monetárneho kovu opäť rastie. Má však aj obrovský potenciál v priemysle. Kto ho chce využiť nemal by váhať. Jedná sa samozrejme o fyzické striebro.

Viac semináre: **Striebro a História peňazí**

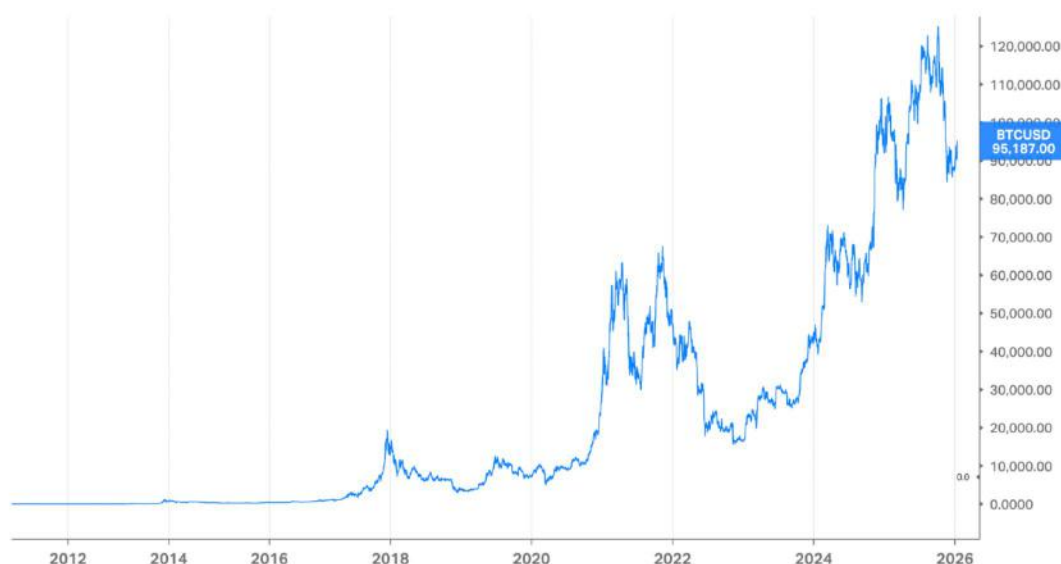


Profi+ portfóliá

CryptoPlus BTC

Viac semináre: **Kryptomeny**

Nová doba prináša nové možnosti a preto myslíme aj na investorov, ktorí chcú mať vo svojom portfóliu zastúpené aj cryptomeny. Jednoduchou a bezpečnou formou umožníme investorom sporiť si do crypta. Doslova stačí zadať trvalý príkaz v banke.



ProfiPlus 5

Tento produkt je postavený na pravidelnú a dlhodobú investíciu do široko diverzifikovaného akciového portfólia.

ProfiPlus ESG/SRI

Produkt je postavený pre pravidelnú a dlhodobú investíciu do široko diverzifikovaného akciového portfólia. Oslovuje investorov so sociálnym, ekologickým a férovým cítením.

Nepoistený majetok

zvyšuje finančné riziká pri živelných pohromách

- Napriek rastúcim škodám spôsobenými klimatickými zmenami a extrémnym počasím zostáva nepoistená väčšina majetku.
- Na Slovensku poisťky nepokryli až 95 % takýchto škôd napriek dostupnosti poistenia voči týmto rizikám
- V EÚ sa hľadajú spôsoby ako poistné krytie zvýšiť, aby sa znížili dôsledky pre firmy a domácnosti

Koncom minulého leta zasiahla mesto Gelnica veterná smršť, akú si miestni nepamätajú. Podľa oficiálnych odhadov spôsobila škody na verejných a súkromných budovách za takmer jeden milión eur.

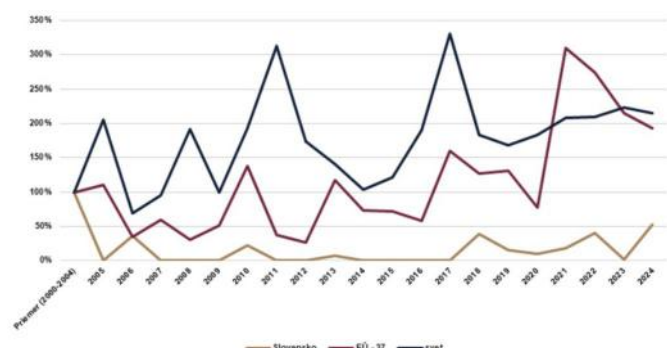
„Najprv prišla tma a za ňou obrovská veterná smršť, ktorá v priebehu desiatich minút poničila celé mesto,“ opísal situáciu pre televízny štáb zástupca primátora Gelnice Ladislav Gross.

Zhruba polovicu celkových škôd zaplatil štát. Nebola to jeho povinnosť, ale reakcia na fakt, že väčšina škôd nebola poistená.

Kým na Slovensku sú podobné prípady zatiaľ výnimočné, vo svete ich pribúda. Deje sa tak v dôsledku extrémnych výkyvov počasia súvisiacich s klimatickými zmenami.

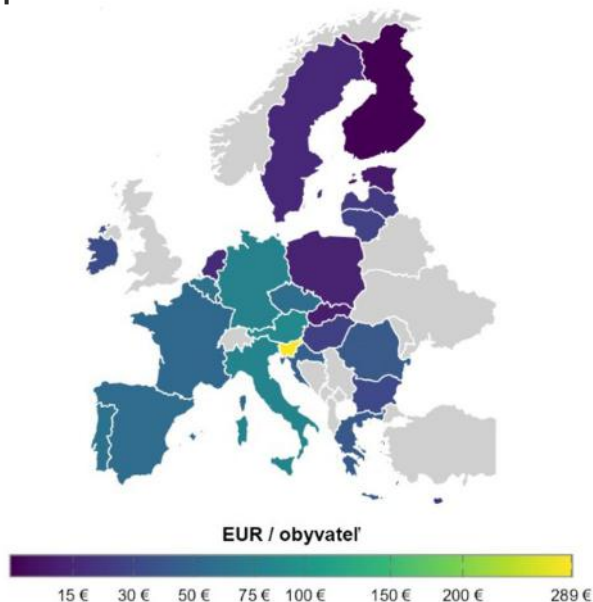
Sú čoraz častejšie a ničivejšie. Podľa údajov zaistovacej spoločnosti Aon sa globálne ročné škody spôsobené mimoriadnymi poveternostnými udalosťami za posledných 20 rokov viac než zdvojnásobili na približne 367 miliárd eur. Údaje Európskej environmentálnej agentúry ukazujú, že v Európskej únii (EÚ) bolo tempo podobné a celkový objem škôd sa vyšplhal na 40 miliárd eur v roku 2024. Medzi členskými krajinami sú však výrazné rozdiely. Na Slovensku, ktoré patrí medzi krajiny s nízkym výskytom extrémov, celkové škody, naopak, klesli.

Škody vo svete rastú, doma nie



Porovnanie výšky celkových ekonomických škôd, spôsobených prírodnými katastrofami, v rokoch 2005 – 2024 priemerom 2000 – 2004 (v%) Zdroj: spracovanie NBS na základe dát EEA a AON Catastrophe Insight. Škody, ktoré extrémne počasie napáchalo na Slovensku, sa počítajú v desiatkach miliónov. Pre verejné financie však nepredstavujú vážnejšiu hrozbu. Podľa EEA dosiahli v EÚ v rokoch 2000 – 2024 priemerné ročné škody 53 eur na osobu, kým na Slovensku to bolo 12 eur. Situácia sa nezmení, ani keď prirovnáme škody k veľkosti ekonomík.

Prepočet škôd na osobu



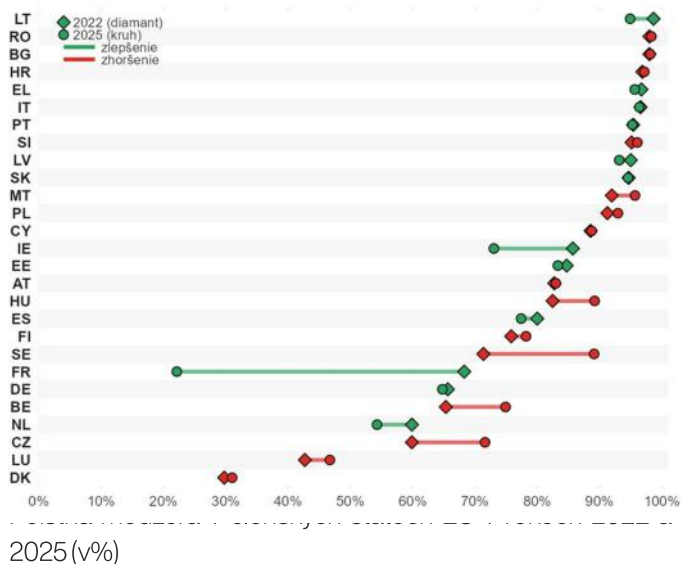
Priemerné ročné škody spôsobené mimoriadnymi poveternostnými udalosťami v členských štátoch EÚ v rokoch 2000-2024 v prepočte na obyvateľa (v EUR). Šedá farba znázorňuje krajiny, ktoré nepatria do EÚ.

Zdroj: spracovanie NBS na základe dát EEA a EUROSTAT.

Koľko škôd zostane nepoistených

Základným nástrojom na ochranu pred prírodnými škodami a živelnými pohromami je poistenie. Poisťovňa za pravidelný poplatok prevezme na seba časť finančného rizika. V skutočnosti však poisťka často pokryje len časť škôd, a niekedy dokonca žiadne. Vtedy vzniká tzv. poistná medzera, rozdiel medzi celkovými škodami a tým, čo je poistením skutočne kryté. Slovensko patrí medzi 10 krajín EÚ, ktoré ju majú najväčšiu. Podľa odhadov EIOPA, Európskeho orgánu pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie zamestnancov, v rokoch 2022 – 2025 dosiahla 95 %, čo znamená, že poistenie na Slovensku pokrylo v priemere len 5 % škôd. Za európskym priemerom na úrovni 81% Slovensko zaostáva len mierne, no niektoré krajiny EÚ sú na tom výrazne lepšie. Medzi lídrov patrí dlhodobo Dánsko s poistnou medzerou 31%, čo znamená, že poistených bolo takmer 69 % spôsobených škôd.

Pozor, medzera: Slovensko má 95 % prírodných škôd nepoistených



Zdroj: spracovanie NBS na základe dát EIOPA.

Nepoistený majetok prináša riziká nielen pre majiteľov

Keď budú búrky a povodne častejšie a silnejšie, rozdiel medzi škodami a poistným krytím sa bude zväčšovať. Dôsledky môžu byť vážne. Netýkajú sa totiž len priamo poškodených domácností a firiem, ale môžu sa preniesť aj na finančný sektor a verejné financie.

Ak škody po extrémnych meteorologických javoch nepokryje poisťka, náklady nesú domácnosti a podniky, ktoré potom obmedzujú spotrebu či investície. Banky a ďalšie finančné inštitúcie môžu, zároveň, sprísniť podmienky úverovania nehnuteľností v oblastiach, ktoré sú vystavené povodňam alebo extrémnymi poveternostným podmienkam. Pre ľudí to znamená drahší alebo menej dostupný úver.

Riziko vzniká aj pre štát, ak začne časť nepoistených škôd kompenzovať z verejných zdrojov. Regióny s nízkym poistným krytím sa po veľkých škodách obnovujú pomalšie. Opakujúce sa škody znižujú hodnotu miestneho majetku a utlmujú ekonomickú aktivitu v oblasti.

EÚ hľadá spôsob, ako poistnú medzeru zmenšiť

Európska centrálna banka a EIOPA upozorňujú, že klimatická zmena prinesie častejšie a intenzívnejšie živelné pohromy, ktoré poistnú medzeru ešte zväčšia. Okrem klimatických zmien vplýva na poistnú medzeru tiež viacero trhových faktorov.

Na strane ponuky platí, že s rastúcim rizikom poistných udalostí poisťovne prirodzene zvyšujú ceny a sprísňujú podmienky. To môže obmedziť dostupnosť poistenia proti škodám spôsobeným extrémnymi prírodnými javmi.

Na strane dopytu zohrávajú úlohu najmä obmedzené finančné možnosti domácností a firiem. Významný vplyv môže mať aj nedôvera v poistné produkty či očakávanie, že pri veľkých škodách zasiahne štát.

V niektorých krajinách, napríklad v Španielsku alebo vo Francúzsku, preberá štát, fond alebo špecializovaná verejná inštitúcia časť nákladov, ktoré by inak niesli poisťovne. V rámci EÚ sa diskutuje o spoločnej verejno-súkromnej schéme alebo o fonde na ochranu pred prírodnými katastrofami. Takéto riešenia však závisia od politickej dohody a môžu zlepšiť dostupnosť poistenia najmä tam, kde sa trh začína „zatvárať“.

To nie je prípad Slovenska, kde je poistenie proti mimoriadnym poveternostným rizikám naďalej dostupné. Preto potrebujeme najskôr lepšie porozumieť, prečo je poistná medzera taká vysoká. Až následne sa môže štát snažiť cieľenými opatreniami medzeru znižovať. Štátny zásah

by mal prísť až vtedy, keď zlyhajú trhové mechanizmy, keď sa poistenie proti týmto škodám stane nedostupným.

Mimoriadne poveternostné udalosti sa čoraz častejšie objavujú aj v oblastiach, kde sa v minulosti nevyskytovali. Klimatológovia varujú pred intenzívnejšími privalovými povodňami, silnými búrkami, veternými smršťami alebo požiarimi v dôsledku extrémneho sucha. Ak majetok nie je poistený, veľké škody môžu majiteľov nepríjemne prekvapiť a narázovo zhoršiť ich finančnú situáciu.

Ako ste na tom vy? Mnohé domácnosti sa o poistenie majetku začínú zaujímať až potom, ako ich postihne prvá pohroma. V časochoz častejších extrémnych výkyvoch počasia to už môže byť neskoro.

Mailing list: v prípade záujmu o zasielanie notifikácií o ďalších blogoch sa prihláste do mailing listu NBS.

Zdroj: Steller K., Chren K. (2025). Gelnica sa po búrke zmenila na nepoznanie. Obyvatelia také niečo doteraz videli iba v katastrofických filmoch. –

Dostupné online na https://tvdoviny.sk/domace/clanok/977420-gelnica-sa-po-burke-zmenila-na-nepoznanie-obyvatelia-take-nieco-doteraz-videli-iba-v-katastrofickych-filmoch?campaignsrc=tn_clipboardtvdoviny.sk

Zdroj: STVR / TASR (2025). Na záchranné práce po veternej smršti na východe rezort vnútra poslal takmer pol milióna eur. – Dostupné online

na <https://spravy.stvr.sk/2025/08/na-zachranne-prace-po-veternej-smrsti-na-vychode-rezort-vnutra-poslal-takmer-pol-miliona-eur/>

ECB, EIOPA. (2024) Towards a European system for natural catastrophe risk management. Dostupné online na

https://www.eiopa.europa.eu/publications/eiopa-and-ecb-joint-paper-towards-european-system-natural-catastrophe-risk-management_en#description

Zdroj: www.nbs.sk



#vždyviac



Plusák 2026

Zaži exkluzívne dni s našim **výkonným Plusákom**, dynamické krivky, agresívna maska, aerodynamické línie, pod kapotou toľko koní, ktoré si ani v ohrade spolu nikdy nevidel. Pred Tebou route D1 z Bratislavy do Košíc...

Súťaž je určená pre vybraných PFA s dosiahnutým MLM titulom (Platinový obchodník, manažér, Top manažér). Súťaž bude prebiehať v období marec–august 2026. Odovzdávanie cien bude realizované v období apríl – september 2026 podľa stanoveného rozpisu. Súťaž je rozdelená do šiestich mesačných kôl.

Každý mesiac budú vyhodnotení traja najlepší účastníci bez ohľadu na MLM titul. Poradie sa bude určovať podľa dosiahnutého výkonu v danej mesačnej súťaži.

Pravidlá hodnotenia výkonu

Z dôvodu zachovania spravodlivosti medzi jednotlivými MLM titulmi platí nasledovné:

- Do výkonu obchodníka sa nezapočítava výkon ich priamych podriadených, pokiaľ sú tieto osoby samostatnými účastníkmi súťaže (t.j. manažéri, Top manažéri alebo platinoví obchodníci).
- Súťažiaci sa hodnotí na základe vlastnej produkcie a produkcie tímu mimo týchto priamych línii.

Týmto spôsobom sa zabezpečuje porovnateľnosť výkonu naprieč pozíciami.





Máte skúsenosti a informácie, ktoré sú nevyhnutne dôležité pre úspešný biznis? Podajte sa s nimi na stránkach nového **Plus+** News a zažite na titulke ako inšpirácia pre ostatných.

Vždyviac.sk



@vždyviac.sk



#vždyviacnoviniek

#Vždyviacinfo

