



Plus News

TOP news

Útok vyhráva zápasy, ale obrana vyhráva tituly!

V dnešnom uponáhľanom svete sa väčšina novodobých investorov zaujíma predovšetkým o výnos (útok) a podceňujú kvalitnú diverzifikáciu a manažment rizika (obrana). Svet športu, a nie len ten, krásne ukazuje, kto na konci dňa získa titul.

News

Rodičovský dôchodok je späť

Po ročnej odmlke si dôchodcovia môžu príjmovovo prilepšiť jednorázovým poukázaním rodičovského dôchodku.

Novinka z Dôvery

Radikálne skrátili čakanie na operácie

Odvaha nie je absencia strachu, ale schopnosť prekonať ho so správnym partnerom

Colonnade nie je klasický retailový gigant.

Odvaha nie je absencia strachu, ale schopnosť prekonať ho so správnym partnerom

Zabudnite na prehrýzanie sa komplikovanými zmluvami v „právničine“, ktorým nikto nerozumie, a na vyčkávanie na pobočkách. Colonnade nie je klasický retailový gigant. Je tu pre tých, ktorí chcú chrániť nielen štyri steny, ale predovšetkým pocit bezpečia či zázemia, ktorý si vybudovali a je len ťažko nahraditeľný.

Za tri desaťročia na trhu sme sa naučili, že najväčšia sila poisťovne netkvie v počte pobočiek. Energia a razancia sú v schopnosti byť partnerom, ktorý stojí nohami pevne na zemi a je krytý globálnou stabilitou holdingu Fairfax Financial Holdings Limited. Sme tu pre tých, ktorí poistenie nevnímajú ako nutné zlo a berú ho ako prirodzenú súčasť života človeka, ktorý sa vedome rozhoduje, že bude tvoriť, podnikat' a žiť bez zbytočného strachu.

Naším cieľom nie je byť značkou, ktorú budete poznať z billboardov. Chceme byť rešpektovaným spojencom v momentoch, keď budete potrebovať skutočné, nie tabuľkové riešenia a nič nehovoriace frázy. V prostredí finančného sveta vnímame dôveru ako komoditu, ktorá sa nekupuje marketingom, ale solventnosťou a transparentnosťou. Tá sa v prípade Colonnade začína už poistnou zmluvou. Desiatky strán textu, ktoré vyťahujete zo zásuvky až v momente, keď sa niečo pokazí, pre vás nebudú prekážkou v plnení, ale sprievodcom.

Poistenie, ktoré hovorí vašou rečou

Väčšina z nás poistné podmienky historicky vníma ako nutné zlo plné nezrozumiteľných pascí. V Colonnade sme sa rozhodli, že túto hru s dôverou našich klientov hrať nebudeme. Poistovníctvo ako segment trpí historickým nánosom mýtov – od presvedčenia, že poisťovne hľadajú dôvody, ako neplniť, až po zmätočnú terminológiu. Colonnade na to reaguje úprimnosťou.

Chceme byť partnerom, ktorý je v prvom rade zrozumiteľný. Juraj Balog, obchodný riaditeľ poisťovne Colonnade, to vidí jasne: „*Poistné podmienky komunikujeme tak, aby im porozumeli všetci – jednoducho, jasne a dôsledne. Nepoužívame len odborný poisťovací jazyk, ale snažíme sa veci vysvetľovať normálnou rečou. Zároveň vždy otvorene komunikujeme aj výluky, teda čo poistenie nekryje a prečo. Je pre nás dôležité, aby klienti aj sprostredkovatelia hneď na začiatku nemali mylný dojem, že poistenie pokrýva úplne všetko.*“

Tento prístup nie je len o komunikácii. Je to o férovosti. Nie je nič horšie, ako keď klient žije v mylnom dojme, že je chránený, a nie je to tak. „*Osobne som presvedčený, že ak nevznikne dôvera už pri vstupe do poistného vzťahu, je lepšie doň vôbec nevstupovať,*“ dodáva J. Balog.

V praxi to v Colonnade znamená, že rozhodovanie je často v rukách konkrétnych, skúsených ľudí, ktorí spolupracujú naprieč tímami obchodu, úpisu a likvidácie. Tento „*ľudský faktor*“ v kombinácii s odbornými znalosťami umožňuje reagovať kompetentne a rýchlo – bez zbytočnej byrokracie, ktorá je pre väčšie poisťovne typická. Keď sa niečo stane, nečakáte týždne na vyjadrenie. Riešenie prichádza rýchlo a od odborníkov, ktorí poznajú slovenský trh a vašu konkrétnu situáciu.

Finančná stabilita poisťovne nie je „nuda“

Málokterého klienta zaujímajú súvahy a ratingy – podstatná je skôr odpoveď na otázku: „*Bude mať poisťovňa peniaze na to, aby mi zaplatila škodu, keď vyhorím alebo mi vytopí firmu?*“ Na to, aby bola odpoveď vždy „áno“, musí byť poisťovňa v špičkovej kondícii.

Alena Lechner, finančná riaditeľka poisťovne Colonnade, vysvetľuje, že bezpečie sa do reči peňazí dá najlepšie preložiť v číslach. „*Finančné výsledky Colonnade Insurance S.A. jasne ukazujú, že spoločnosť stojí na pevnom kapitálovom základe. Kľúčové ukazovatele potvrdzujú, že ide o poisťovňu, na ktorú sa klient môže dlhodobo spoľahnúť.*“ Zdôrazňuje tiež, že finančné zdravie nie je len interný cieľ, ale najvyššia záruka pre klienta.

Čo to znamená?

Colonnade má momentálne kapitálovú rezervu na úrovni 171 % (tzv. Solvency II), čo výrazne presahuje minimálne požiadavky a potvrdzuje robustný objem kapitálu na krytie rizík. **Sú to peniaze, vďaka ktorým poisťovňa dokáže vyplácať škody aj v tých najťažších rokoch.**

S hrubým predpísaným poistným takmer 294 miliónov EUR a potvrdeným ratingom finančnej sily A- (Excellent) od renomovanej agentúry AM Best patrí Colonnade k hráčom, o ktorých stabilitu sa nemusíte báť ani pri globálnych turbulenciách. **Tento rating je jasným signálom pre trh, že spoločnosť disponuje vynikajúcou schopnosťou plniť svoje záväzky voči klientom za každých okolností.**

Ste takí bohatí, aby ste si platili lacnú poistku?

Investujeme do vzdelania, do kvalitných potravín, do bezpečných áut. Ale keď príde na poistenie, hoci investíciou nie je, stále máme tendenciu podliehať diktátu ceny. Juraj Balog však upozorňuje na úskalía lacných poistiek. *„Najlacnejšie poistenie má často obmedzený rozsah krytia a pri poistnej udalosti je klient následne neprijemne prekvapený. Podobne je to pri podpoistení – ak je poistná suma nehnuteľnosti výrazne nižšia než jej skutočná hodnota, dochádza ku kráteniu plnenia,“* varuje obchodný riaditeľ.

Moderné uvažovanie o financiách nie je len o tom, ako peniaze zarobiť či zhodnotiť svoj majetok, ale jeho prirodzenou súčasťou by malo byť aj uvažovanie o tom, ako nedovoliť náhode, aby nás o nich pripravila.

Poistenie sa v myslení ľudí, ktorí chcú zažívať slobodu mení z „dane za bezpečie“ na integrálnu súčasť moderného finančného plánovania. Finančná riaditeľka poisťovne Colonnade preto dopĺňa: *„Neživotné poistenie predstavuje jeden z najspoľahlivejších mechanizmov, ako predchádzať finančne náročným dôsledkom nečakaných udalostí. Umožňuje nahradiť vysoké škody bez toho, aby klient musel siahnuť do svojich úspor.“* V podstate vysvetľuje, že kvalitné poistenie je strategický nástroj pre každého, kto chce rásť bez toho, aby sa pri každej búrke obával o svoj majetok.

Svet sa mení, poistenie tiež

Pred desiatimi rokmi sme neriešili kybernetické útoky ani extrémne výkyvy počasia v takej miere ako dnes. Poisťovňa, ktorá chce byť partnerom, nemôže žiť v minulosti. **Svet roku 2026 čelí hrozbám, ktoré neboli na radare väčšiny podnikateľov. Kybernetické útoky či klimatické zmeny si vyžadujú poisťovňu, ktorá je o krok vpred.**

Marian Bátorvský, generálny riaditeľ poisťovne Colonnade, verí, že medzi ich strategické úlohy patrí aj pripravenosť na také hrozby, ktoré by ešte pred pár rokmi nikto nepovažoval za reálne. *„Svet sa mení rýchlejšie než kedykoľvek predtým. V Colonnade veríme, že úlohou poisťovne nie je len reagovať, ale predvídať. Preto sa systematicky učíme – z dát, z vlastných skúseností aj z chýb,“* hovorí M. Bátorvský.

Táto „odvaha“, o ktorej Colonnade často hovorí, nie je o hazardovaní. **Je o transparentnosti. O tom, že poisťovňa má odvahu hovoriť s klientom na rovinu, vzdelávať ho a pomáhať mu zvyšovať jeho finančnú gramotnosť.** Poisťovňa Colonnade sa tak definuje ako „Fair & Friendly“. To neznamená len milý úsmev pri podpise zmluvy, ale férové partnerstvo v momente, keď sa veci pokazia. Odvaha a férovosť sa u nás prejavuje predovšetkým v tom, ako o poistení zmyšľame. Našou ambíciou je komunikovať priamo a zrozumiteľne – tak, aby klient presne vedel, čo dostáva a prečo.

Vystupujeme sebavedomo, ale vecne. Stavíme komunikáciu na racionálnom pohľade na riziká dnešného sveta. Aj preto je naša značka vnímaná ako moderná, profesionálna a predvídateľná – poisťovňa, ktorá vie, čo robí a dokáže to jasne vysvetliť.

Odvaha nie je absencia strachu, ale schopnosť prekonať ho so správnym partnerom

Súčasťou tejto odvahy je aj ambícia vzdelávať verejnosť a dlhodobo prispievať k vyššej finančnej gramotnosti. Poistenie je pre mnohých ľudí stále zložitou témou, preto považujeme za svoju zodpovednosť vysvetľovať ho praktickým jazykom. Prostredníctvom odborných komentárov či edukatívnych formátov pomáhame klientom lepšie sa orientovať v rizikách a robiť informované rozhodnutia. Našou ambíciou nie je kričať najhlasnejšie, ale hovoriť tak, aby nám bolo rozumieť. Veríme, že informovaný klient je sebavedomejší partner – a to prospieva nielen jednotlivcom, ale aj celej spoločnosti,“ dopĺňa generálny riaditeľ.

Digitalizácia, ktorá neoberá o ľudskosť

Hoci je Colonnade postavená na expertnom poradenstve, technológie tvoria chrbticu ich efektivity. Digitalizácia tu však nie je vnímaná ako prostriedok na odstránenie ľudského kontaktu, ale ako nástroj na jeho skvalitnenie. „Digitalizácia nám umožňuje zrýchliť procesy a znížiť chybovosť. Každé euro investované do technológií vnímame ako investíciu do komfortu klienta a konkurencieschopnosti,“ uzatvára Alena Lechner.

Poistovňa Colonnade je pre tých, ktorí hľadajú hĺbku expertízy, finančnú stabilitu potvrdenú svetovými ratingmi a vzťah založený na rovnosti. Pod ochrannými krídlami holdingu Fairfax prináša na slovenský trh globálnu silu skombinovanú s lokálnou agilitou.

Keď sa nabudúce budete rozhodovať o ochrane svojho majetku alebo podnikania, nepýtajte sa len na cenu. Pýtajte sa, či máte partnera, ktorý má odvahu prevziať vaše riziká na svoje ramená a stabilitu na to, aby ich uniesol. Pretože v momente, keď sa svet okolo vás začne meniť, potrebujete riešenie, nie frázu.



Autor článku: **Lukáš Šujan**

Zdroj: **Colonnade Insurance S.A.**



Útok vyhráva zápasy, **ale obrana vyhráva tituly!**

Na nemenovanej sociálnej sieti ma zaujal výrok, ktorý si môžete ešte raz prečítať v nadpise dnešného príspevku. Autor v článku popisoval ako americký Superbowl (zápas o titul v americkom futbale) vyhral tím, ktorý svoju stratégiu postavil na obrane. Okamžite mi to pripomenulo finále tohtoročného olympijského hokejového turnaja, kde napriek excelentným útočným kvalitám Kanady, titul získali hokejisti USA, ktorí sa väčšinu zápasu bránili. To, že obrana vyhráva tituly sa v histórii športu naplnilo už mnohokrát. Možno si spomeniete ako sa v roku 2004 Grécko stalo majstrom Európy vo futbale.

Kvalitná obrana funguje nie len vo svete športu ale aj pri investovaní.

V dnešnom uponáhľanom svete sa väčšina novodobých investorov zaujíma predovšetkým o výnos (útok) a podceňujú kvalitnú diverzifikáciu a manažment rizika (obrana). Svet športu, a nie len ten, krásne ukazuje, kto na konci dňa získa titul.

Áno, keď budete pri investovaní zohľadňovať riziko, budete možno prehrávať jednotlivé súboje s najvýnosnejšími aktívami na trhu, avšak konečné víťazstvo bude vaše. A viete prečo? V živote (a aj v investovaní) platí jedno zásadné pravidlo: **predovšetkým rieš to, čo dokážeš ovplyvniť.**

Koľkí z vás, moderných investorov dokáže ovplyvniť výnos povedzme amerických akcií? Máte ich výnos pod kontrolou, alebo sa len modlíte, že to dopadne? **Doslova to risknete!**

A čo riziko? Dokážete si rozumne diverzifikovať portfólio? Dokážete byť trpezlivý a zostať na trhu? Dokážete pravidelne a dlhodobo investovať? **Jednoznačne ÁNO.**

Kontrolovať riziko je víťazná stratégia obrany, ktorú dokážete mať vo vlastných rukách. A ak náhodou neviete ako presne na to, obráťte sa na našich finančných mentorov. Teraz by ste mohli namietat, že predsa existujú investor





#vždyviac

Rodičovský dôchodok je späť

Po ročnej odmlke si dôchodcovia môžu príjmovu prílepiť jednorázovým poukázaním rodičovského dôchodku. No nebude to také jednoduché, ako pri jeho zavedení v roku 2023, kedy automaticky rodičovský dôchodok pridelovala Sociálna poisťovňa. V roku 2026 sa zodpovednosť za rodičovský príspevok preniesla zo štátu na deti.

Zmenou zákona o rodičovskom dôchodku v roku 2025 rodičovský dôchodok nevyplácal. Bol to rok, kedy sa prechádzalo na nový systém výpočtu.

Rodičovský dôchodok sa od roku 2026 poukazuje formou asignácie 2% zo zaplatenej dane.

Daňovníci – fyzické osoby (deti svojich rodičov) budú môcť po prvýkrát poukázať 2 % zo zaplatenej dane aj svojim rodičom. Rovnaké dve percentá bude možné naďalej venovať aj neziskovým organizáciám.

Základné podmienky poskytovateľa (dieťaťa) voči štátu:

- daň z príjmu za rok 2025 musí byť riadne zaplatená,
- daňovník musí podať daňové priznanie, alebo,
- požiadať zamestnávateľa o vykonanie ročného zúčtovania dane v zákonom stanovenej lehote.

Možnosti poukázaní 2 % zo zaplatenej dane:

Daňovník môže darovať 2 % zaplatenej dane jednému rodičovi a 2 % zaplatenej dane druhému rodičovi.

Ak daruje jednému rodičovi, nemôže spájať 2+2%, ale vždy jeden rodič má nárok iba na 2%.

Súčasne môže poukázať 2 % (resp. 3 %) neziskovej organizácii.

AKO poukázať – vyznačiť meno a priezvisko, rodné číslo

Fyzické osoby, ktoré podávajú daňové priznanie (Typ A a B):

V daňovom priznaní podanom do 31. marca 2026, resp. v predĺženej lehote vyznačiť poukázanie – meno a priezvisko, rodné číslo.

Fyzické osoby, ktoré nepodávajú daňové priznanie:

Na samostatnom tlačive (VYHLÁSENIE o poukázaní podielu zaplatenej dane z príjmov FO) do 30. apríla 2026, ak daňovníkovi zamestnávateľ vykonal ročné zúčtovanie.

V tomto prípade je povinnou prílohou potvrdenie o zaplatení dane od zamestnávateľa.

Tlačivá môžete získať na stránke Sociálnej poisťovne alebo finančnej správy.

Podmienky:

Dieťa: Daňovník nesmie mať nedoplatok na dani vyšší ako 5 eur do 15 dní od uplynutia lehoty na podanie daňového priznania. Daňovníkovi, ktorému zamestnávateľ vykonal ročné zúčtovanie za rok 2025, bola daň vyplývajúca z ročného zúčtovania vysporiadaná v správnej výške do 30.4.2026.

Rodič: Rodič musí byť k 31.12.2025 poberateľom starobného, invalidného, výsluhového dôchodku alebo

invalidného výsluhového dôchodku po dovŕšení dôchodkového veku. Vzhľadom k tomu, že SP o priznaní dôchodku rozhoduje spätne, a s cieľom zachovať možnosť asignovať daň aj tým rodičom, ktorým bude dôchodok priznaný a vyplatený spätne, daňovník môže uviesť aj rodičov, ktorí k 31.12.2025 dosiahli dôchodkový vek a u ktorých je predpoklad, že im bude priznaný dôchodok spätne k 31.12.2025.

Ak bol daňovník v danom roku zverený do náhradnej starostlivosti, musí k vyhláseniu priložiť rozhodnutie príslušného orgánu, ktoré to potvrdzuje. Pri podaní vyhlásenia v nasledujúcich rokoch už tento doklad neprikladá.

Vyplácanie: Daňový úrad prevedie podiel zaplatenej dane určený rodičom prostredníctvom Sociálnej poisťovne. Rodič má právo na vyplatenie tohto podielu dane, ktoré zaniká jeho úmrtím. Táto možnosť vyplýva priamo zo § 50 a zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov.

II. pilier je prínosom

Príspevky sporiteľov a zhodnotenie úspor za rok 2025 zvýšili objem majetku v druhom pilieri o viac ako dve miliardy eur, takmer dvesto miliónov bolo vyplatených na dôchodkoch a dedičstvách.

Sporitelia si v roku 2025 poslali na osobné účty povinné odvody **viac ako 1,1 miliardy eur a takmer štyri milióny eur ako dobrovoľné príspevky.**

Správcovia úspor navýšili majetok sporiteľov ďalšou miliardou, keď zhodnotili úspory o 1,1 miliardy eur. Objem majetku v druhom pilieri ku koncu roka 2025 prevýšil 19 miliár eur. Vzhľadom na objem spravovaných aktív sa druhý pilier stal lídrom v správe klientskych úspor na slovenskom finančnom trhu.

Do dôchodku z druhého piliera odišlo v roku 2025 viacej ako 12-tisíc sporiteľov a vyplatené dôchodky prevýšili 171 miliónov eur. **Takmer 88 percent sporiteľov sa rozhodlo pre programový výber úspor, čo predstavuje viac ako 150 miliónov eur.**

V období rokov 2015 – 2025 boli z druhého piliera vyplatené dôchodkové úspory viac ako 720 miliónov eur, pričom viac ako polovica sumy v ostatných dvoch rokoch (423 miliónov eur). **Úspory v druhom pilieri vyplatené ako dedičstvá predstavovali 27 miliónov eur.**

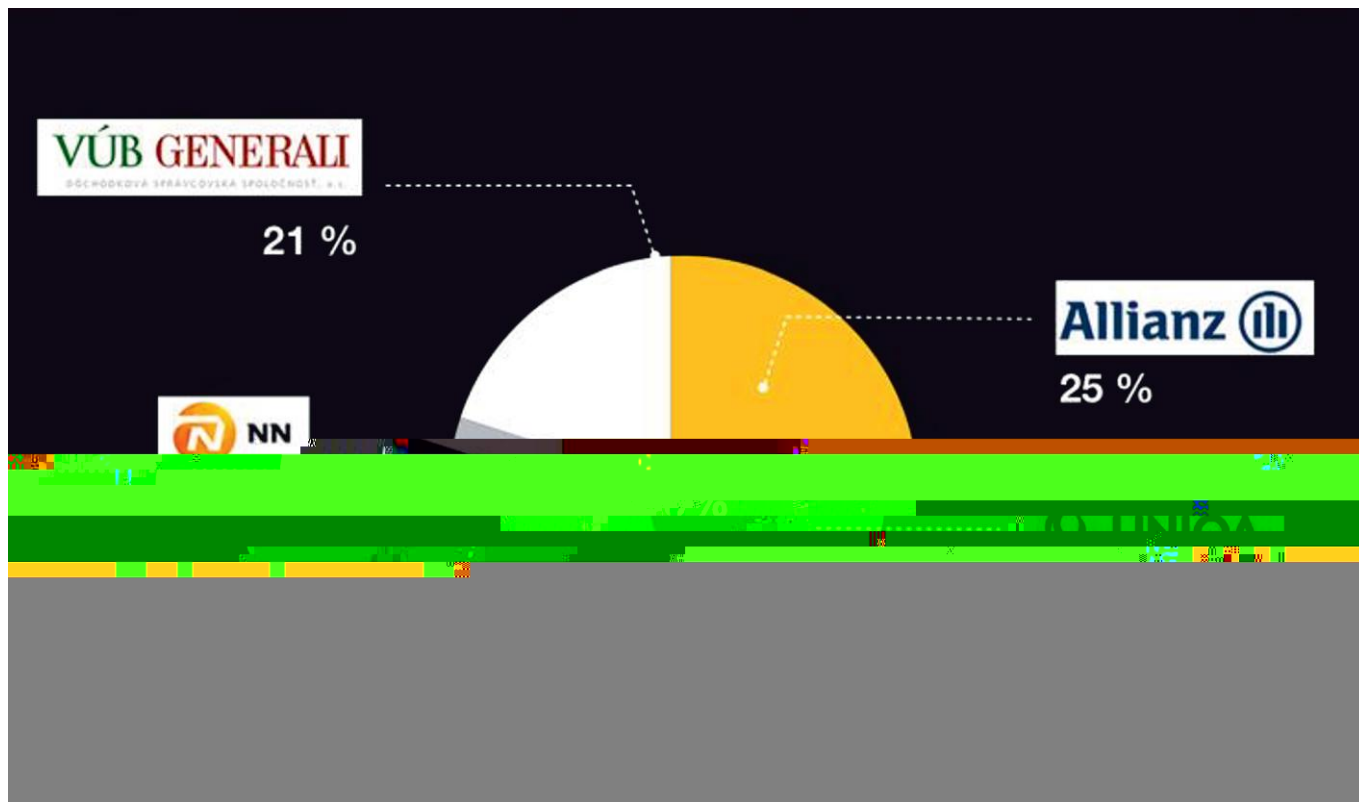
V roku 2025 pribudlo v druhom pilieri viacej ako 110-tisíc sporiteľov, z toho takmer 60 percent na základe automatického vstupu. Počet sporiteľov prevyšuje dva milióny*, čo znamená, že na dôchodok si tu spori 80 percent pracujúcich na Slovensku.

V druhom pilieri sa 18-percentné povinné odvody rozdeľujú tak, že 14 percent ostáva v Sociálnej poisťovni a štyri percentá putujú na súkromný účet sporiteľa v DSS. Automatický vstup do druhého piliera platí súčasne so vstupom na trh práce a do dvoch rokov je možnosť rozhodnúť sa o zotrvaní.

Vstup do druhého piliera na báze dobrovoľnosti je možný pre osoby do 40 rokov.

Na slovenskom trhu pôsobia správcovské spoločnosti a pre klientov ponúkajú 17 rôznych fondov od dlhopisových cez zmiešané a akciové až po indexové fondy.

Trhový podiel správcovských spoločností podľa počtu klientov v II. pilieri (01/2026)



II. PILIER v číslach

Údaje o dôchodkových fondoch k 20.02.2026

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	0,043600 €	1 045 513 868,77 €	0,398%	0,516%	1,976%	-0,217%	0,383%	1,311%
KOOPERATIVA d.s.s., a.s.	KOOPERATIVA dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,048642 €	242 998 881,48 €	1,314%	1,036%	2,099%	-0,422%	0,791%	1,842%
NN d.s.s., a.s.	Solid - Dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,045792 €	785 605 784,96 €	0,748%	0,877%	3,235%	0,209%	0,564%	1,549%
UNIQA d.s.s., a.s.	Dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,042102 €	794 362 429,77 €	0,334%	0,405%	1,801%	-0,435%	0,108%	1,142%
VUB Generali d.s.s., a.s.	KLASIK, dlhopisový garantovaný d.f.	22.03.2005	0,048894 €	762 137 860,41 €	0,800%	0,875%	3,226%	0,556%	1,028%	1,867%
				3 630 618 825,39 €						
Negarantované dôchodkové fondy										
Allianz - Slovenská d.s.s., a.s.	PROGRES indexový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,109749 €	4 072 773 669,23 €	1,756%	4,008%	5,183%	10,289%	10,422%	5,879%
KOOPERATIVA d.s.s., a.s.	KOOPERATIVA ESG indexový negarantovaný d.f.	18.04.2012	0,103741 €	670 851 248,36 €	0,951%	3,021%	3,839%	9,067%	9,390%	8,574%
KOOPERATIVA d.s.s., a.s.	KOOPERATIVA Svetový indexový negarantovaný d.f.	26.08.2025	0,035010 €	5 184 645,10 €	1,464%	3,290%				11,548%
NN d.s.s., a.s.	Harmonia - Zmiešaný negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,069991 €	175 048 110,90 €	4,240%	6,525%	12,761%	6,019%	5,569%	3,628%
NN d.s.s., a.s.	Dynamika - Akciový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,086911 €	588 634 368,35 €	5,210%	8,287%	16,246%	9,182%	7,773%	4,706%
NN d.s.s., a.s.	Rešpekt - Akciový negarantovaný d.f.	13.04.2012	0,094683 €	346 134 768,03 €	2,520%	5,266%	6,350%	8,687%	8,153%	7,852%
NN d.s.s., a.s.	Index Global - Indexový negarantovaný d.f.	24.04.2012	0,132581 €	3 076 691 716,48 €	1,801%	5,042%	4,989%	11,298%	11,200%	10,527%
UNIQA d.s.s., a.s.	Akciový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,072191 €	307 184 226,38 €	1,600%	4,419%	7,578%	6,535%	5,740%	3,782%
UNIQA d.s.s., a.s.	Indexový negarantovaný i.d.f.	10.04.2012	0,135775 €	3 536 984 393,51 €	1,713%	3,912%	4,938%	10,942%	11,202%	10,686%
VUB Generali d.s.s., a.s.	SMART, Inovačný negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,078719 €	98 365 763,66 €	2,411%	5,218%	7,086%	7,112%	5,906%	4,212%
VUB Generali d.s.s., a.s.	PROFIT, akciový negarantovaný d.f.	22.03.2005	0,095435 €	261 919 684,04 €	4,270%	7,219%	9,582%	9,505%	8,191%	5,175%
VUB Generali d.s.s., a.s.	INDEX, indexový negarantovaný d.f.	02.04.2012	0,133753 €	2 924 501 223,38 €	1,725%	4,005%	5,238%	11,481%	11,574%	10,549%
				16 064 273 819,42 €						
Hodnota majetku sporiteľov v druhom pilieri k 20.02.2026				19 694 892 644,81 €						

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

III. PILIER na vzostupe

93 103 nových zmlúv na doplnkové dôchodkové sporenie v roku 2025 predstavuje ďalší rekord v ročných štatistikách tretieho piliera. Štyri doplnkové dôchodkové spoločnosti tak evidujú celkovo 1 128 134 účastníckych zmlúv, z toho 58 303 zmlúv pre rizikové profesie.

Objem majetku v treťom pilieri v januári 2026 presiahol 5 miliárd eur. Tento míľnik je aj výsledkom zhodnotenia úspor v roku 2025. Darilo sa rastovým a indexovým príspevkovým doplnkovým dôchodkovým fondom, ktoré dosiahli zhodnotenie **v rozmedzí od 7 do takmer 22 percent.**

Aj v roku 2025 sa potvrdilo pravidlo, ako je dôležité nepanikáriť pri poklesoch, nepresúvať majetok do konzervatívnych stratégií pod vývojom na finančných trhoch. Naopak – cieľom dôchodkového sporenia je pravidelné investovanie vo svojej definovanej investičnej stratégii, ktorá v dlhodobom horizonte dosahuje očakávané zhodnotenie.

V roku 2025 vyplatili doplnkové dôchodkové spoločnosti dávky 189,3 milióna eur. **Celková suma vyplatených dávok z tretieho piliera od roku 2006 je vyše 2,4 miliardy eur.**

Priemerný mesačný príspevok účastníka v roku 2025 bol 24 eur, zamestnávateľa prispievali priemerne sumou 43 eur. Atraktivitu tretieho piliera zvyšuje možnosť príspevkov od zamestnávateľa, daňové úľavy pre účastníka a dlhodobé zhodnotenie investícií. Počet zamestnávateľských zmlúv ku koncu roka 2025 dosiahol 52 530.

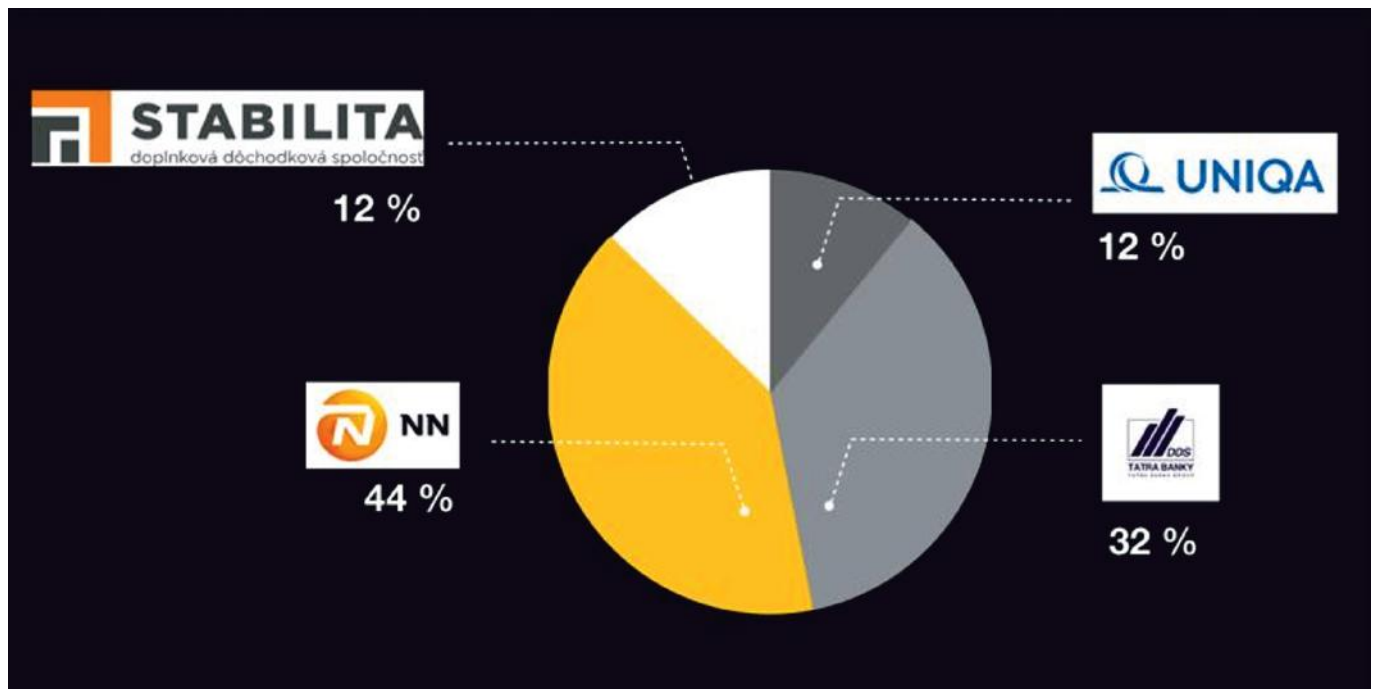
Do tretieho piliera najčastejšie vstupujú účastníci, keď majú 30 – 39 rokov (28 % účastníkov). Druhú najpočetnejšiu skupinu tvoria noví účastníci vo veku 40 – 49 rokov (26 %).

Je potrebné pripomenúť, že na dôchodok je potrebné myslieť už čo najskôr po vstupe na trh práce.

Práve dlhodobé sporenie a efekt zloženého úročenia robí markantný rozdiel vo výške budúceho dôchodku. Ak začnete v treťom pilieri vo veku 25 rokov, môžete si s rovnakými mesačnými príspevkami nasporiť na dôchodok o 52 percent viac ako účastník, ktorý začal vo svojich 36 rokoch.

Európska komisia koncom roka 2025 zdôraznila, že budúcnosť adekvátnych dôchodkov bude stáť na silnejšom rozvoji doplnkového dôchodkového sporenia. Poslaním tretieho piliera je zmierniť tlak starnutia populácie na verejné financie. Slovensko má vďaka zavedenému systému doplnkového dôchodkového sporenia dobrý základ na to, aby naplno využilo tieto odporúčania.

Trhový podiel správcovských spoločností podľa počtu klientov v III. pilieri (01/2026)



Údaje o doplnkových dôchodkových fondoch 20.03.2026

Zdroj: ADSS



#vždyviac

Záujem o zlato neženie sila naratívu, **ale sila skúsenosti**

V komentári zverejnenom v denníku Financial Times autor a predseda Rockefeller International Ruchir Sharma uvádza, že zlato sa podľa neho dostalo do fázy, v ktorej jeho cenu poháňajú viac „príbehy“ o globálnej neistote než tradičné fundamenty. Súčasnú situáciu prirovnáva k zlatej horúčke 70. rokov a naznačuje, že trh sa môže nachádzať v štádiu dominancie naratívov, dominancii globálnych príbehov o riziku a neistote nad ekonomickými modelmi.

V IBISInGold sa však na aktuálny vývoj ceny zlata pozeráme trochu odlišnou optikou. Pozorujeme hlbší posun v myslení tých, ktorí zlato kupujú. Zlato dnes mení svoju úlohu v portfóliu.

Pre čoraz väčší počet klientov už nejde len o špekuláciu na rast ceny, hoci ten je prirodzene atraktívny. Rovnako silným motívom je jeho hmotná, fyzická podstata – skutočnosť, že nejde o papierový či virtuálny príslub, ale o reálne aktívum bez protistrany. V prostredí, kde sú mnohé finančné nástroje postavené na dôvere v systém, predstavuje fyzické zlato prvok nezávislosti.

Nevidíme za rastom zlata len „príbehy“, skôr reálnu skúsenosť posledných rokov – infláciu, geopolitické napätie, menovú expanziu, zmeny pravidiel počas hry. Investori reagujú na to, čo zažili, a tomu prispôsobujú štruktúru svojich rezerv.

Zlato sa tak čoraz viac stáva dvojzložkovým pilierom portfólia: na jednej strane má **potenciál rastu**, na druhej strane je **stabilizačným prvkom a uchovávateľom hodnoty** v hmotnej podobe.

Možno teda nejde o silu naratívu, ale o silu skúsenosti.

A práve sila skúsenosti sa potvrdzuje aj v našich číslach.

Dosiahnutý zisk klientov na úrovni takmer 10 miliárd CZK (400 miliónov eur)

a dlhodobý rastúci záujem o fyzické zlato

nie sú výsledkom príbehu, ale výsledkom

systematického prístupu, trpezlivosti

a dôvery v jeho strategickú

úlohu v portfóliu.



Konferenčné priestory

Cenová kalkulácia prenájmov

KONGRES+

Prenájom miestnosti na 1 hod.

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

Salón LINCOLN

Prenájom miestnosti na 1 hod.

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

Salón BAŤA

Prenájom miestnosti na 1 hod.

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)

Prenájom miestnosti na 1 hod.

Prenájom miestnosti celý deň (6 a viac hod.)



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



Radikálne sme vám skrátili **čakanie na operácie**

Takmer o polovicu (44 %) dokázala vlani Dôvera znížiť počet pacientov, ktorí čakali na plánovanú zdravotnú starostlivosť. V prepočte k celkovému počtu poistencov čakajú tí naši na operáciu najmenej zo všetkých troch zdravotných poisťovní. Tento skok sme dosiahli tým, že nemocniciam sme začali platiť inak ako ostatné zdravotné poisťovne.

„Hľadali sme spôsoby, ako pomôcť našim poistencom dostať sa k plánovanej zdravotnej starostlivosti skôr, teda ako skrátiť čakacie doby. Rozhodli sme sa zdvojnásobiť počet operácií, ktoré nemocniciam platíme osobitne, teda mimo paušálu. Takúto dohodu máme s väčšinou nemocníc na Slovensku,“ vysvetlil MUDr. Marian Faktor, riaditeľ úseku vzťahov s poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti.

Naši poistenci sa preto dostanú k zdravotnej starostlivosti rýchlejšie, ako pacienti poistení vo VŠZP a v Unione. Potvrzuje to aj správa Úradu pre dohľad nad zdravotnou starostlivosťou (ÚDZS).



Počet zaradených návrhov na plánovanú zdravotnú starostlivosť do zoznamu čakajúcich poistencov

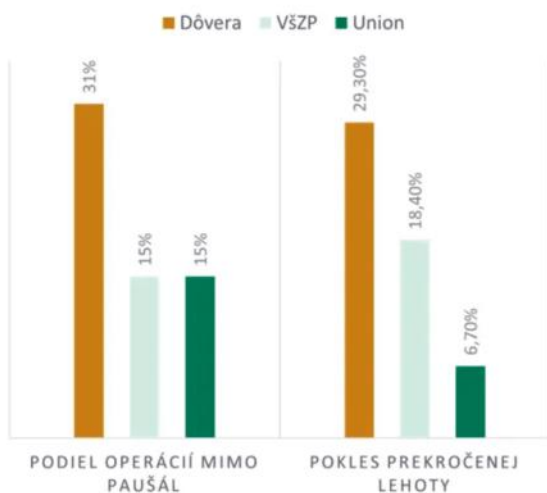
ZP	Počet poistencov k 1.1.2025	Počet zaradených návrhov k 28.2.2025	Počet zaradených návrhov na plánovanú starostlivosť k 31.8.2025					% podiel zaradených návrhov na počte poistencov	
			SPOLU	z toho: nemocnice	JZS	r. 2024	r. 2025	k 28.2.2025	k 31.8.2025
VšZP	2 751 121	50 185	59 116	50 535	8 581	4 087	55 029	1,8 %	2,1 %
Dôvera ZP	1 766 668	25 067	14 199	12 555	1 644	1 016	13 183	1,4 %	0,8 %
Unie ZP	669 702	8 247	7 460	6 880	580	371	6 209	1,2 %	0,9 %

Zákon uložil od 1.1.2025 všetkým zdravotným poisťovníam povinnosť vyňať 15 % operácií z paušálnych úhrad a platiť ich nemocniciam osobitne. Dôvera sa na tejto podmienke dohodla s nemocnicami už v roku 2024, keď to ešte zákon nevyžadoval. A ako jediná zo zdravotných poisťovní v roku 2025 toto percento ešte dobrovoľne navýšila na 31%.

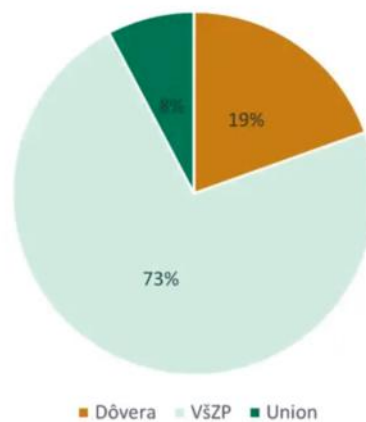
„Vďaka tomu, že sme išli až nad rámec zákonnej povinnosti, sme dosiahli najvyšší pokles tých čakačiek, kde je prekročená lehota časovej dostupnosti. Na začiatku roka 2025, keď sme sa pre tento krok rozhodli, sme sami nevedeli, ako sa to prejaví a to viac sme s výsledkom spokojní,“ spresnil MUDr. Faktor.

Podľa ÚDZS bol počet zaradených návrhov s prekročenou lehotou časovej dostupnosti vo VšZP 10 259, čo predstavuje pokles o 18,4 %; v Dôvere ich bolo 2 757, čo predstavuje pokles o 29,3 % a v Unii ich bolo 1 091, čo predstavuje pokles o 6,7%.

SPRÁVA ÚDZS



Podiel ZP na prekročených lehotách



Na Slovensku existujú dva typy čakacích listín na plánovanú zdravotnú starostlivosť.

1. Bežná čakacia listina na plánovanú zdravotnú starostlivosť

Do tejto listiny sú zdravotné poisťovne povinné zaradiť každého pacienta, ktorému nemocnica alebo poskytovateľ jednodňovej zdravotnej starostlivosti navrhne plánovaný výkon, ak ho nie je možné poskytnúť do troch dní. Ide o štandardný zoznam čakateľov, ktorý poisťovne vytvárajú na základe návrhu od poskytovateľa a pacienta o zaradení informujú.

2. Čakacia listina s prekročenou lehotou časovej dostupnosti

Niektoré medicínske výkony majú zákonom stanovenú maximálnu dobu, počas ktorej má byť pacientovi poskytnutá zdravotná starostlivosť. Ak nemocnica pacientovi navrhne termín, ktorý túto lehotu prekračuje, pacient má právo takýto termín odmietnuť a požiadať o skorší. V takom prípade je zdravotná poisťovňa povinná aktívne hľadať iného zmluvného poskytovateľa, ktorý dokáže výkon zabezpečiť v stanovenej lehote. Pacienti najdlhšie čakajú na výmenu kolenného a bedrového kĺbu – podľa ÚDZS je to v priemere za všetky poisťovne zhruba rok, kým v Dôvere sa čakanie zníži na 6 mesiacov.

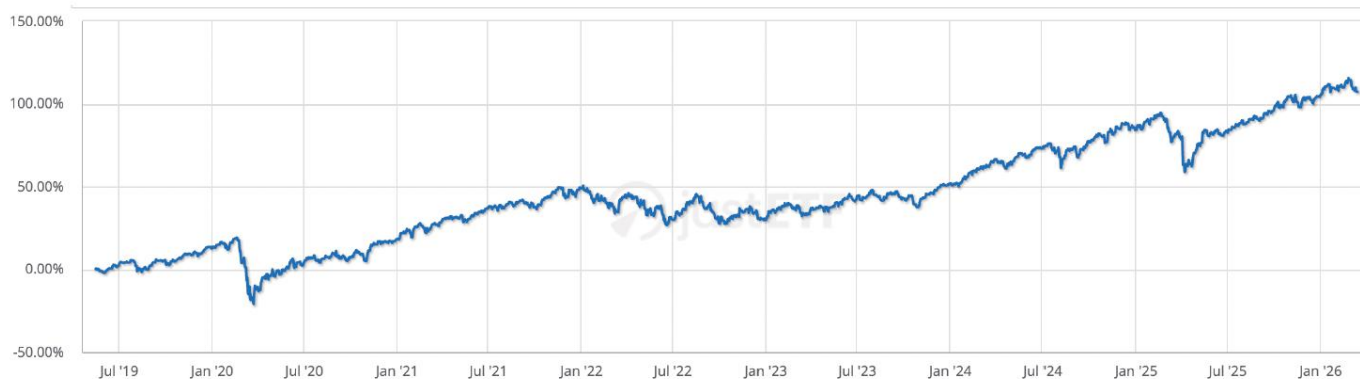
Profi+ portfóliá

Produkt	Mena	1 rok	3 roky	5 rokov	10 rokov	Dátum aktualizácie
iPlus ETF	EUR	18,01 %	16,42 %	10,54 %	10,73 %	16.03.2026
iPlus Mix ETF/1RF	EUR	11,63 %	10,37 %	7,60 %	7,41 %	16.03.2026
iPlus 1RF	EUR	5,24 %	4,31 %	4,66 %	4,10 %	16.03.2026
Gold	EUR	58,55 %	33,97 %	24,49 %	14,84 %	16.03.2026
Kombinácia ETF/1RF/Gold	EUR	27,27 %	18,23 %	13,23 %	9,89 %	16.03.2026
Silver	EUR	126,93 %	50,96 %	26,42 %	17,6 %	16.03.2026
ProfPlus 5	USD, EUR	18,71 %	15,694 %	7,44 %	10,55 %	16.03.2026

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

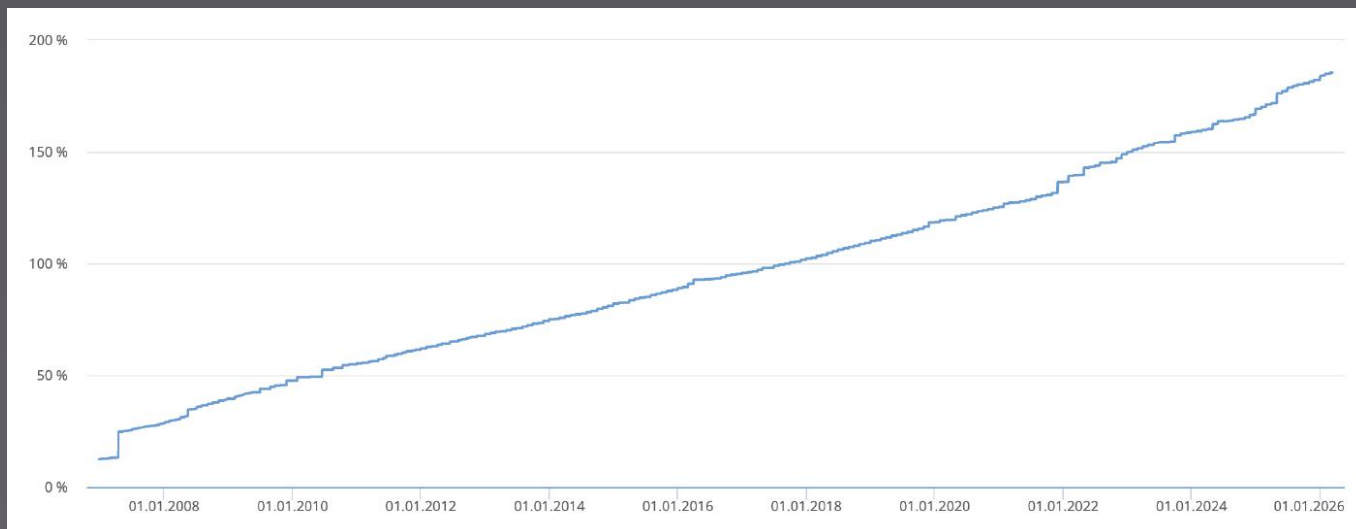
Pre konzervatívnejších investorov sme k rizikovejšiemu iPlus ETF primiešali podiel Prvého realitného fondu. Týmto spôsobom sme k široko diverzifikovaným akciovým ETF pridali nízkorizikovú zložku, ktorá stabilizuje a ochraňuje výnos.

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.

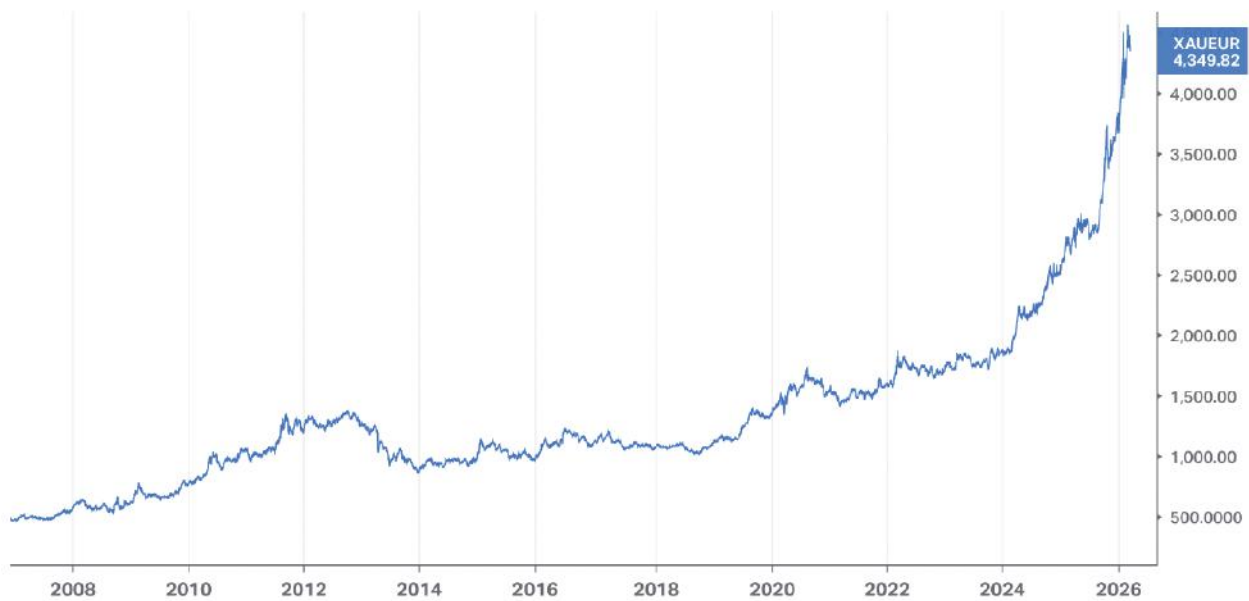
Viac semináre: **Investície I a Investície II**



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 akejkoľvek situácii "na holičkách". ETF zabezpečujú výnos, 1RF stabilitu a Gold poistku, ktorá sa dokáže aj zaujímavo zhodnotiť.

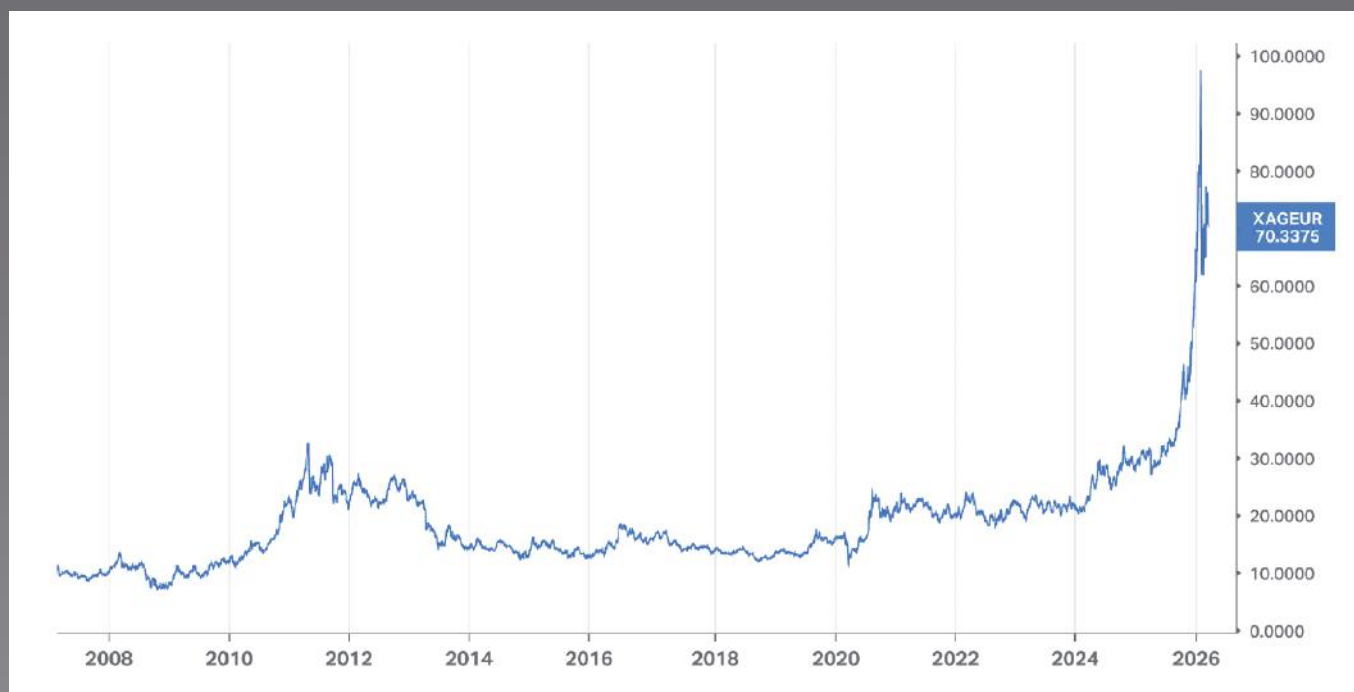
Viac semináre: **Investície I, Investície II, Zlato a Psychológia investovania**

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**

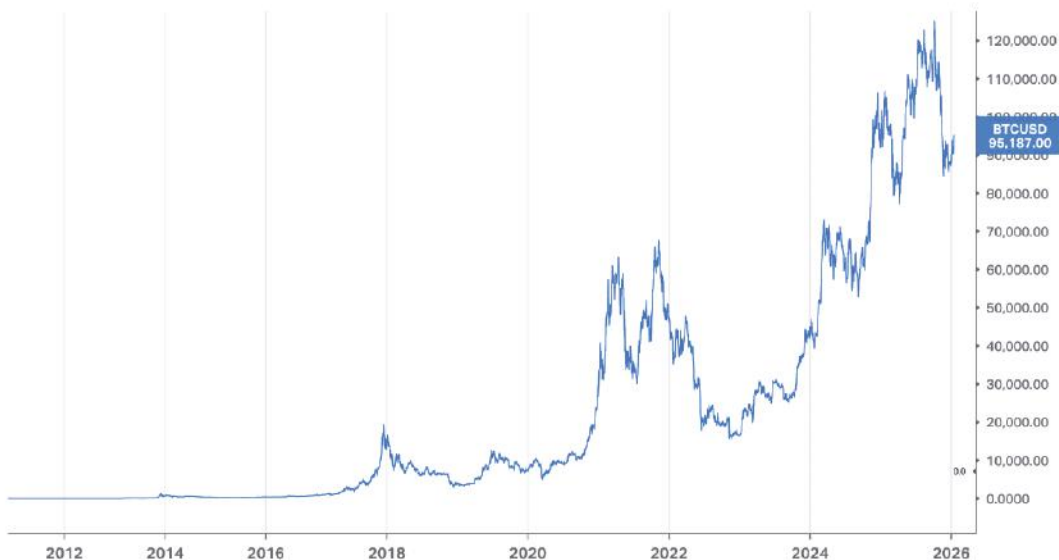


Profi+ portfóliá

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 umožňujeme 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.



Prezrite si galériu fotografií zo školenia UNIQUA, ktoré sa konalo u nás v Seminárnom centre v Žiline 5. marca 2026.





autor článku: marketing #vždyviac



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

Vždyviac.sk



@vždyviac.sk



#vždyviacnoviniek

#Vždyviacinfo

