

# Úspešné firmy si uvedomujú, že poistenie nie je len ochrana, ale nástroj stability a rastu

24.4.2026 - | Exportno-importná banka Slovenskej republiky - Eximbanka

**Prečítajte si rozhovor s Milanom Horváthom, námestníkom generálneho riaditeľa Eximbanky pre poistenie.**

**Vaša kariéra zahŕňa skúsenosti z komerčného bankovníctva, poisťovníctva, centrálnej banky aj verejných financií. Ako sa tieto rôzne inštitucionálne pohľady premietajú do Vášho pôsobenia v Eximbanke?**

Moja profesijná cesta mi umožnila pozeráť sa na riadenie rizík z viacerých uhlov pohľadu – od komerčného bankovníctva cez poisťovníctvo až po verejný sektor. Práve skúsenosť z poisťovníctva je kľúčová pri nastavovaní nástrojov ochrany exportérov pred rizikami. V Eximbanke tieto poznatky využívam na to, aby sme vedeli správne identifikovať, oceniť a riadiť riziká spojené s exportom. Dôležitú úlohu zohrávajú detaily – najmä kvalita zmluvného nastavenia, posúdenie partnera a teritoriálne riziká, ktoré často rozhodujú o úspechu viac než samotné obchodné podmienky.

**Eximbanka kombinuje financovanie a poistenie. V čom je podľa Vás najväčšia pridaná hodnota tejto kombinácie pre firmy a kde ju slovenskí exportéri ešte nevyužívajú naplno?**

Najväčšou pridanou hodnotou poistenia je znižovanie neistoty pri exporte. Firmám poskytuje ochranu pred komerčnými aj politickými rizikami, čím im umožňuje bezpečnejšie vstupovať na nové trhy. Napriek tomu mnohé slovenské firmy stále nevyužívajú poistenie ako strategický nástroj riadenia rizík. Často ho vnímajú len ako doplnkovú službu, čo je nevyužitý potenciál. Riešením je začleniť poistenie do exportnej stratégie už od začiatku – nielen ako ochranu, ale ako nástroj, ktorý firme umožní rásť, vstupovať na nové trhy a získať lepšie financovanie.

**Aké sú kľúčové rozdiely v štruktúrovaní a hodnotení poistenia pri domácich projektoch v porovnaní s projektmi orientovanými na zahraničné trhy?**

Pri zahraničných projektoch zohráva poistenie výrazne väčšiu úlohu, keďže rizikové prostredie je komplexnejšie – zahŕňa teritoriálne, politické, menové aj právne riziká. Vyžaduje si detailné posúdenie obchodného partnera aj krajiny a individuálne nastavenie poistného krytia. Domáce projekty sú z pohľadu rizík stabilnejšie a predvídateľnejšie, preto je rozsah potrebného poistného krytia spravidla menší. Kľúčovým rozdielom je teda miera neistoty a potreba jej aktívneho riadenia prostredníctvom poistenia.

**Čo rozhoduje o tom, či je firma pre Eximbanku dôveryhodným partnerom? Akú váhu majú pri tomto posudzovaní finančné ukazovatele, skúsenosti firmy, prípadne kvalita jej riadenia?**

Pri poistení exportu je dôveryhodnosť firmy výsledkom komplexného posúdenia. Okrem finančných ukazovateľov je dôležitá história firmy, jej skúsenosti s exportom, kvalita riadenia a schopnosť identifikovať a riadiť riziká. Významnú úlohu zohráva aj transparentnosť a kvalita informácií o obchodných partneroch. Celkové posúdenie rizika vychádza vždy z komplexného obrazu – nielen z čísel, ale aj zo správania a spoľahlivosti firmy.

**Kde robia slovenské firmy najčastejšie chyby ešte pred vstupom na zahraničný trh - skôr v**

## **oblasti finančnej pripravenosti, alebo v pochopení a riadení rizík?**

Slovenské firmy často podceňujú najmä riziká spojené so vstupom na nový trh, ako sú platobná disciplína partnerov, legislatívne prostredie či menové výkyvy. Z hľadiska produktu a výrobných kapacít sú firmy zvyčajne dobre pripravené, no slabšie je to v oblasti systematického riadenia rizík. Chýba im dostatočná analýza trhu a scenárov vývoja. Práve tu vznikajú problémy, ktoré môžu ohroziť úspech exportu

## **Čo najčastejšie odlišuje slovenské firmy, ktoré sú schopné dlhodobo uspieť na zahraničných trhoch, od tých, ktorým sa to nepodarí?**

Úspešné firmy pristupujú k riadeniu rizík systematicky a aktívne využívajú poistenie ako súčasť svojej exportnej stratégie. Diverzifikujú trhy, sledujú vývoj rizík a budujú si kvalitné obchodné vzťahy. Zároveň si uvedomujú, že poistenie nie je len ochrana, ale nástroj stability a rastu. Menej úspešné firmy často reagujú až na vzniknuté problémy a podceňujú preventívne riadenie rizík.

## **Z pohľadu človeka so skúsenosťou z Ministerstva financií SR - podľa čoho by sa mala merať úspešnosť štátnej podpory exportu, aby bola naozaj efektívna?**

Úspešnosť exportu by sa nemala merať len objemom obchodov, ale aj ich kvalitou a udržateľnosťou. Dôležité je, či firmy dokážu bezpečne vstupovať na nové trhy, dlhodobo na nich pôsobiť, udržať sa a rásť. Rovnako treba sledovať diverzifikáciu exportu a jeho prínos pre ekonomiku, napríklad v podobe zamestnanosti či vyššej pridanej hodnoty. Ide teda o širší pohľad než len krátkodobé výsledky.

Autor: Filip Šandor

Sledujte aktuálne informácie o exporte a zahraničnom obchode na našom LinkedIn profile.

Rozhovor bol uverejnený dňa 18.04.2026

<https://eximbanka.sk/uspesne-firmy-si-vedomuju-ze-poistenie-nie-je-len-ochrana-ale-nastroj-stability-a-rastu>