

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF FINANCES

INVESTIČNÍ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ A ZPŮSOBY JEHO OPTIMÁLNÍHO NASTAVENÍ PRO KLIENTY SPOLEČNOSTI PARTNERS FOR LIFE PLANNING, A.S.

INVESTMENT LIFE INSURANCE AND THE METHODS OF ITS OPTIMAL PETTING FOR
CLIENTS OF COMPANY PARTNERS FOR LIFE PLANNING, CORP.

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

ZUZANA CHROMÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

ING. FRANTIŠEK ŘEZÁČ, PH.D.

BRNO 2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Zuzana Chromá

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Investiční životní pojištění a způsoby jeho optimálního nastavení pro klienty společnosti Partners For Life Planning, a.s.

v anglickém jazyce:

Investment Life Insurance and the Methods of Its Optimal Petting for Clients of Company Partners For Life Planning, Corp.

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současná situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury

Seznam odborné literatury:

DUCHÁČKOVÁ, E. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3. vydání. Praha: Nakladatelství Ekopress, s.r.o., 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.

JÍLEK, J. Akciové trhy a investování. Praha: Grada Publishing, 2009. 656 s. ISBN 978-80-247-2963-3.

KOLEKTIV AUTORŮ. Životní pojištění. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 104 s. ISBN 80-247-0146-4.

MAJTÁNOVÁ, A., DAŇHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., KAFKOVÁ, E. Pojišťovnictví – Teorie a praxe. 1. vydání. Praha: EKOPRESS, 2006. 288 s. ISBN 80-86929-19-1.

ŘEZÁČ, F. a kol. Marketingové řízení komerční pojišťovny. 1.vyd. Brno: MU, tisk: BonnyPress, 2009. 210 s. ISBN 978-80-210-4799-0.

ŘEZÁČ, F. Pojišťovnictví. 1.vyd. Brno: CERM, s.r.o., 2011. 110 s. ISBN 978-80-214-4242-9.

ŘEZÁČ, F. Řízení rizik v pojišťovnictví. Vydání první. Brno: Masarykova univerzita, 2011. MuniPress. 222 s. ISBN 978-80-210-5637-4.

Zákon č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví, ve znění pozdějších předpisů.

Abstrakt

Tato diplomová práce je zaměřena na problematiku investičního životního pojištění a její praktickou aplikaci na vybranou skupinu 50 klientů společnosti Partners For Life Planning, a.s. Předmětem práce je stanovení optimálního nastavení pojistných částek pro případ smrti, trvalých následků úrazu, závažných onemocnění a invalidity pro klienty v různých životních situacích. Obsahem práce je i analýza pojistných produktů pěti komerčních pojišťoven, jejich vzájemná komparace podle zvolených kritérií a diskuze výsledků. Poté následuje konfrontace dosažených výsledků analýzy s nastavením pojistných programů u 50 klientů poradenské společnosti.

Abstract

This thesis is engaged in questions of investment life insurance and its practical application for selected group of 50 clients of Partners For Life Planning, Corp. The scope of the thesis is the optimization of a sum insured setting by a death insurance, permanent accidental disability, serious illness and disability for people in various life situations. It includes insurance company offer in scope of investment life insurance, their comparison for engaged criteria and discussion of results. And then it confronts these results with a group of 50 life insured people.

Klíčová slova

Pojištění; komerční pojišťovna; životní pojištění; investiční životní pojištění; pojistná částka; pojistný produkt; riziko.

Keywords

Insurance; insurance company; life insurance; investment life insurance; insurance money; insurance product; risk.

Bibliografická citace diplomové práce

CHROMÁ, Z. Investiční životní pojištění a způsoby jeho optimálního nastavení pro klienty společnosti Partners For Life Planning, a.s. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 81 s. Vedoucí diplomové práce Ing. František Řezáč, Ph.D.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 18. května 2012

.....

Poděkování

Ráda bych poděkovala Ing. Františkovi Řezáčovi, Ph.D. za pomoc při zpracování diplomové práce, za cenné rady a čas, který mi věnoval. Dále chci poděkovat všem spolupracujícím klientům a manažerům společnosti Partners For Life Planning, a.s. za bezbřehou ochotu spolupráce a poskytnuté informace. Můj dík také v neposlední řadě právem patří i obchodním zástupcům vybraných komerčních pojišťoven, kteří mi ochotně poskytli podklady nutné pro zpracování této diplomové práce.

Obsah

Úvod.....	10
Cíl práce.....	12
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....	14
1.1 Riziko a pojištění	15
1.2 Charakteristika komerčního (soukromého) pojištění.....	19
1.3 Klasifikace pojištění	22
1.4 Životní pojištění.....	25
1.4.1 Základní podoby životního pojištění	27
1.4.1.1 Rizikové životní pojištění - RŽP.....	28
1.4.1.2 Kapitálové životní pojištění - KŽP	29
1.4.1.3 Univerzální životní pojištění - UŽP	31
1.4.1.4 Důchodové životní pojištění	32
1.5 Investiční životní pojištění - IŽP.....	33
1.5.1 Variabilita investičního životního pojištění.....	34
1.5.2 Daňové výhody investičního životního pojištění	35
2 CHARAKTERISTIKA ZKOUMANÉ SPOLEČNOSTI.....	36
3 NABÍDKA IŽP VYBRANÝCH POJIŠŤOVEN.....	43
3.1 AXA životní pojišťovna, a.s.	44
3.2 AEGON pojišťovna, a.s.	46
3.3 Allianz pojišťovna, a.s.	48
3.4 Česká podnikatelská pojišťovna, a.s.	50
3.5 Pojišťovna České spořitelny, a.s.	52

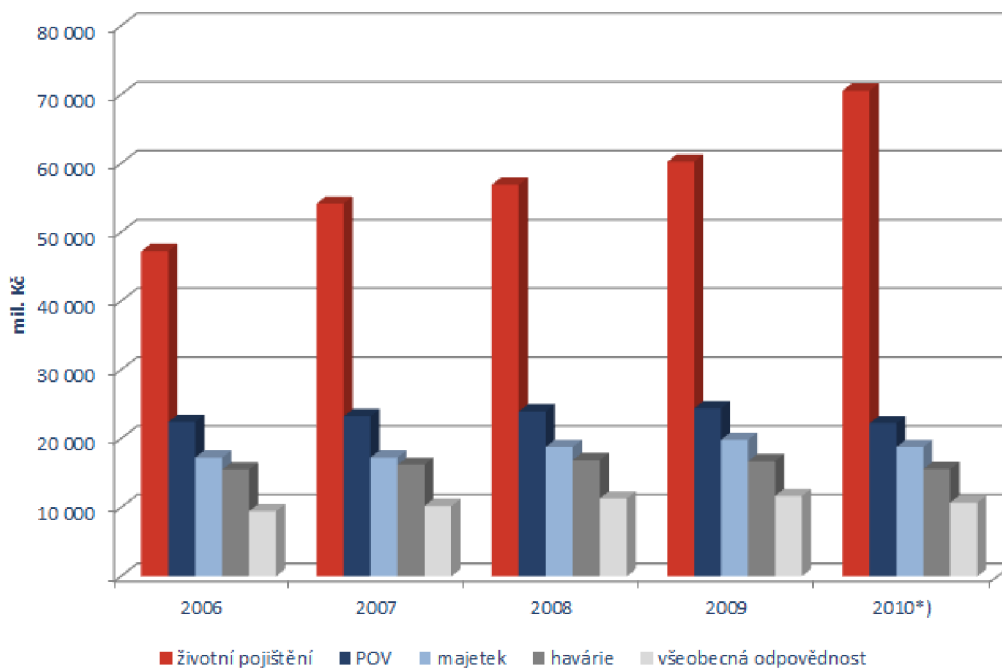
4	NÁVRHY ŘEŠENÍ.....	54
4.1	Klientská skupina 1 – Mladí lidé	55
4.2	Klientská skupina 2 – Rodina – 1 dítě	57
4.3	Klientská skupina 3 – Rodina – 2 děti	58
4.4	Klientská skupina 4 – Rodina - hypotéka	60
4.5	Klientská skupina 5 – Starší lidé.....	61
4.6	Výběr vhodného pojistného produktu.....	63
4.6.1	Seznam hodnotících kritérií.....	63
4.6.2	Popis hodnotících kritérií	64
4.6.3	Hodnocení pojistných produktů – Scoring model	65
4.7	Doporučení pro jednotlivé klientské skupiny	71
5	ZÁVĚR.....	75
	LITERATURA	78
	SEZNAM TABULEK	80
	PŘÍLOHY	81

Úvod

Problematika životního pojištění se v poslední době dostává do popředí zájmu nejen veřejnosti, ale i jednotlivých států. Lze spatřovat zřetelný posun v chápání významu životního pojištění především z makroekonomického pohledu – úspory obsažené v technických rezervách životního pojištění slouží jako zdroj pro střednědobé a dlouhodobé investice, vliv má také antiinflační charakter odkladu spotřeby klientů prostřednictvím placení pojistného, životní pojištění lze pojímat jako nástroj, který do určité míry nahrazuje systém státního důchodového pojištění (stává se alternativním nástrojem při krytí potřeb ve stáří v rámci tzv. třetího pilíře důchodových systémů), díky zdanění výnosů pojišťoven je přínosné pro státní rozpočet. (3, s. 206)

Důkazem narůstání významu životního pojištění je i graf 1 uveřejněný na České asociaci pojišťoven znázorňující rostoucí trend pojistného v oblasti životního pojištění.

Graf 1: Vývoj některých odvětví pojištění v předepsaném pojistném - ČR (13)



Oproti jiným oborům má pojišťovnictví určitá specifika, jako například:

- v pojišťovnictví jsou prodávány nehmotné a nehmotné produkty,
- pojistné produkty jsou různorodé,
- vazba na psychologické aspekty,
- pojistné smlouvy se uzavírají i na delší dobu (např. u životního pojištění až na dobu 40 a více let), po níž nesmí být pojistné produkt znehodnocen (např. inflací) a pojišťovna musí poskytovat kvalitní a spolehlivý servis. (9, s. 40)

Uvedená specifika naznačují, že prodej pojistných produktů vyžaduje osobní kontakt – velkou roli zde sehrávají zprostředkovatelé, obchodní zástupci, agenti a makléři, protože je nutné dobře poznat zejména ekonomickou situaci a osobní potřeby klienta, aby mu mohl být navržen pojistný program tzv. „na míru“. Dále je nezbytné vytvoření dostatečné důvěry mezi klientem a pojišťovnou. Obecně lze říci, že pracovník není schopen bez potřebných znalostí pojištění a pojistného trhu připravit kvalitní pojistné portfolio. Až znalosti doplněné praktickými zkušenostmi poskytují dobrou základnu pro jednání s klientem a oboustrannou spokojenost. (9, s. 40)

„Podstatu pojistného trhu můžeme také definovat na základě teorie her. Podle ní se jednotlivé pojišťovací obchody na pojistném trhu rovnají loterii s časem (časovými okamžiky) a výhrami podle neurčitých tahů. Úlohou pojišťoven je být jednak protihráčem a jednak se snažit o rozšiřování pojištění, a tím vyrovnávat riziko. Účelem pojištění je potom eliminace negativních následků na člověka, prostředkem k tomu je pro jednotlivce hra, přičemž ekonomickou úlohou pojišťovnictví je vést ke zevšeobecnování této hry. Komerční pojišťovna nemusí v této hře obstát, může zkrachovat, a přestat být protihráčem.“ (ČEJKOVÁ, 2002, s. 18)

Cíl práce

Náplní mé diplomové práce je zpracování problematiky životního pojištění se zaměřením na investiční životní pojištění. Hlavním cílem je zjistit optimální nastavení pojistných částek investičního životního pojištění pro jednotlivé skupiny klientů společnosti Partners a srovnat zjištěné hodnoty s realitou. Sledovat budu pojistné částky pro případ smrti, trvalých následků úrazu, závažných onemocnění a invalidity.

Vedlejším cílem je vytvořit jednoduchou pomůcku pro tvorbu pojistného portfolia dalším klientům společnosti Partners a analýza nabídky pojistných produktů životního pojištění na pojistném trhu České republiky. Dále pak doporučení nejvhodnější nabídky pro vybranou cílovou skupinu klientů.

Má diplomová práce bude pomocnou rukou manažera společnosti Partners, který mi zpřístupnil seznam svých 50 klientů, při stanovení optimálního nastavení pojistných částek. Zjištěné rozdíly mezi stávajícím a optimálně nastaveným pojistným portfoliem těchto klientů budou příležitostí k servisu a úpravě stávajících pojistných smluv.

Úvod diplomové práce je zaměřen na teoretická východiska dané problematiky. Nejdříve vysvětlím základní pojmy, jako je riziko, pojistná smlouva či právní předpisy v pojištění. Následně v kapitole nazvané Klasifikace pojištění rozdělím jednotlivé druhy pojištění podle různých hledisek. V následující kapitole se již budu věnovat charakteristice životního pojištění a bližší specifikaci jeho jednotlivých druhů. Výsledkem teoretické části bude získání potřebných znalostí o problematice životního pojištění, ze kterých budu vycházet v dalších kapitolách této práce.

V praktické části nejdříve zhodnotím současnou situaci skupiny 50 klientů společnosti Partners, a to analýzou jejich životní situace a popisem jejich stávajícího pojistného portfolia. Klienty pro lepší vypovídající schopnost modelací rozdělím do pěti

klientských skupin dle jejich aktuální životní situace, a to na skupinu Mladí lidé, Rodina – 1 dítě, Rodina – 2 děti, Rodina – hypotéka a Starší lidé. Následně objasním, která pojistná rizika do modelací pojištění zahrnu a jakým způsobem stanovím výši pojistných částek jednotlivých připojištění. Výsledkem této kapitoly bude získání představy o současném a požadovaném zajištění jednotlivých skupin klientů.

V následující kapitole provedu výběr pěti komerčních pojišťoven, které působí na českém pojistném trhu a které by mohly být vhodnými kandidáty na poskytnutí kvalitního pojištění klientů společnosti Partners. U vybraných komerčních pojišťoven zpracuji v jednotlivých podkapitolách charakteristiku samotných komerčních pojišťoven včetně popisu jejich produktů v oblasti životního pojištění.

Následně provedu srovnání a vyhodnocení vybraných komerčních pojišťoven a jejich produktů. Konzultacemi s manažery společnosti Partners a jednotlivými zástupci skupin klientů jsme stanovili kritéria a jejich váhy, které budou použity pro srovnávání a vyhodnocování vhodnosti daného pojistného produktu. Následně pak provedu hodnocení pomocí srovnávací metody nazvané scoring model a dosažené výsledky zhodnotím.

Na závěr diplomové práce využiji všech získaných informací pro vytvoření doporučení pro manažera společnosti Partners, které investiční životní pojištění je nejvhodnější pro danou klientskou skupinu a poskytnu mu i seznam stávajících klientů, jejichž pojistné portfolio neodpovídá jejich aktuální životní situaci.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Pojistný trh je trhem, na kterém převládá nabídka - o své budoucí klienty se uchází pojistitelé, zajistitelé a zprostředkovatelé. Převládá-li nabídka, je zároveň zárukou soutěže, ovlivňované tvorbou cen a pojistných produktů, jako je tomu i na jiných segmentech finančního trhu.

Částečně je tato soutěživost ovlivňována dozorem v pojišťovnictví a jeho nástroji, což částečně tržní soutěž a konkurenci omezuje – je zde tedy nepopiratelný vliv státu na pojistný trh. Platí zde specifické principy, a to princip solidárnosti, podmíněné návratnosti a neekvivalentnosti. (2, s. 19)

Stranu poptávky představuje na pojistném trhu různorodá skupina fyzických osob, právnických osob a sdružení. Pojistný trh je specifický tím, že mnohé subjekty si nejsou své poptávky pojistné ochraně úplně vědomy.

Důvodem je jejich nejasná představa o existující rizikové situaci. Když například nahlédneme na obyvatelstvo jako na základní subjekt trhu, zjistíme, že na jeho „osobní stupnici spotřeby“ stojí pojištění často na nejnižším stupni. A to i přesto, že zabezpečení jistoty a stability zdrojů příjmů a hodnoty majetku má mít stejný stupeň jako základní potřeby, tj. potrava, bydlení a odívání. (2, s. 20)

1.1 Riziko a pojištění

Objektivní realitou existence přírody, života a každé lidské činnosti je existence rizik (nebezpečí), která neustále ohrožují jejich stav a výsledek. Riziko představuje určitý druh nejistoty z výsledku v konkrétní situaci, případně obavu z budoucnosti a také skutečnost, že nás výsledek může dostat do horší situace, než v jaké se v současné době nacházíme. Existuje celá řada definic rizika. Může být chápáno jako nejistota, která může způsobit ztrátu. Také jako pravděpodobnost, že se něco negativního stane. Z hlediska pojištění definujeme riziko jako zápornou odchylku od normálu, jako nepříznivou událost v životě. (7, s. 7-8)

Rizika můžeme dělit podle různých kritérií. Rozdílnost klasifikace vychází z celkové koncepce rizika a seskupení podobných rizik. Rizika tedy můžeme dělit následovně:

1. **rizika přírodní a způsobená lidskou činností,**
2. **rizika fyzická a morální** (fyzické riziko je např. poškození zdraví – na velikost rizika může mít vliv nebezpečnost povolání či zdravotní stav),
3. **rizika čistá a spekulativní** (u čistého rizika je jeho výsledek vždy negativní, u spekulativního rizika můžeme dosáhnout jak ztráty, tak i zisku),
4. **rizika finanční** (výsledek realizace rizika je vyjádřen peněžní hodnotou – např. ztráta příjmu při pracovní neschopnosti),
5. **rizika pojistitelná a nepojistitelná** (v dnešní době platí, že pojistit lze téměř vše, na co má poptávaný subjekt finanční prostředky).

Událost podléhající pojištění musí splňovat následující podmínky:

- riziko musí být identifikovatelné,
- samotná škoda musí být vyčíslitelná,
- vznik události musí být náhodný,
- pojištění musí být ekonomicky přijatelné pro pojistníka (pojištěného) i pro pojišťovnu. (7, s. 12-13)

Z hlediska realizace rizika rozlišujeme rozměry rizika, které ukazují na vlastnosti jednotlivého rizika:

- **okamžik realizace rizika** – rozměr, který má každé riziko. Kdyby bylo známo, kdy se události uskuteční, nešlo by o riziko, ale o jistotu. Vznik náhodné události je spojen s určitým okamžikem (např. smrt) nebo trvá určité období (např. nemoc)
- **výskyt realizace rizika** – u *rizik s relativní nahodilostí* je typické, že se musí uskutečnit a nejisté je pouze kdy – např. smrt člověka, pro *rizika s absolutní nahodilostí* je naopak typické, že se realizovat mohou, ale i nemusí – např. invalidita)
- **rozsah realizace rizika** – rozměr, který mají pouze ta rizika, která se mohou realizovat nejen plně, ale i částečně (např. trvalé následky úrazu) (3, s. 17)

Uvedené rozměry rizika ovlivňují konstrukci voleného pojistného produktu – např. u rizik s relativní nahodilostí se uplatňuje tzv. **rizikové pojištění**, u rizik s absolutní nahodilostí tzv. **rezervotvorné pojištění**. Realizace rizika vede ke vzniku škody, která může mít materiální charakter (je předmětem krytí v rámci pojištění) a nemateriální charakter (ten nelze řešit pomocí finančních nástrojů).

Tab. 1: Materiální a nemateriální škody v souvislosti s realizací rizika (3, s. 18)

Materiální škody	Nemateriální škody
<p>Jsou bezprostřední hospodářské ztráty pro poškozené v důsledku</p> <ul style="list-style-type: none"> - věcných škod - škod v souvislosti se snížením nebo ztrátou příjmu - vzniku výdajů v návaznosti na realizaci rizika 	<p>Působí nepřímo na majetek</p> <ul style="list-style-type: none"> - bolest po úrazu - ztráta blízkého příbuzného

Tab. 2: Následky škod při realizaci rizika (3, s. 18)

Škody na osobách	Věcné škody	Finanční škody
Zranění, nemoc nebo úmrtí osoby	Ztráta, poškození nebo zničení věci	Finanční ztráty po ztrátě nebo snížení příjmů a neplánované výdaje

Tab. 3: Podoba následků při realizaci rizika (3, s. 18)

Věcná ztráta	Neplánované výdaje	Ztráta příjmů
Např. ztráta věci, poškození věci	Např. náklady na léčení a lékaře	Např. smrt živitele, pracovní neschopnost

Kvantifikace rizika vychází ze dvou charakteristik: pravděpodobnost realizace rizika (četnost=častost výskytu) a velikost důsledků při realizaci rizika (závažnost=velikost případné škody). Existují následující vzájemné vztahy těchto dvou charakteristik:

- a) nízká četnost a nízká závažnost – riziko se realizuje zřídka, vznikají malé škody,
- b) vysoká četnost a nízká závažnost – častá realizace, ale s malými škodami,
- c) nízká četnost a vysoká závažnost – řídká realizace rizika, ale s vysokou škodou,
- d) vysoká četnost i závažnost – častá realizace rizika, velké škody. (3, s. 19)

Pro rizika, jejichž realizaci nelze odvrátit nebo omezit, přichází v úvahu finanční krytí, které bývá realizováno pomocí **krytí prostřednictvím státu** (např. sociální pojištění), **individuálního krytí rizika** (spoření jednotlivců) a **pojištění**, čili přenesení rizika na pojistitele – zde se jedná o tvorbu kolektivní rezervy, o rozdělení rizika mezi více zúčastněných a krytí rizik není ohraničeno naspořenými prostředky jednotlivého účastníka. (3, s. 21)

V praxi rozlišujeme u jednotlivých druhů pojištění různá rizika, která mají bezprostřední vliv na kvalitu pojistné ochrany. V **životním pojištění** rozlišujeme pojištění rizika dožití, rizika smrti pojištění rizika dožití a smrti. V **úrazovém pojištění** rozlišujeme rizikové skupiny s ohledem na převažující pracovní činnost pojištěného a převažující zájmovou činnost pojištěného. (7, s. 13)

Samopojištění – představuje vytváření peněžních rezerv.

- **Výhody** – pravidelně odkládané peněžní prostředky jsou zpravidla nižší než pojistné (nevznikají totiž náklady na zisk a náklady pojišťovny), úrok z investování náleží v plné výši majiteli, existuje přímá zainteresovanost na snížení předpokladu vzniku škody formou prevence.
- **Nevýhody** – nahodilost vzniku škody a její nepředvídatelná výška může podnikateli způsobit finanční potíže až likvidaci firmy, riziko nedostatku prostředků při opakovaných škodách, kapitál musí být disponibilní, čili krátkodobě vázaný (omezená výnosnost), rezervy nejsou daňově uznatelné.

Komerční pojištění – pojištění se vztahuje na události, jejichž vznik je závislý na náhodě, je neurčitý, ale pravděpodobný.

- **Výhody** – peněžní zdroje jsou disponibilní v plné výši škody a nejsou závislé na výši vkladů pojištěného subjektu. Výše pojistného (cena) je tím menší, čím je riziko lépe plošně rozloženo (čím je více pojištěných osob) a na čím delší dobu je pojištění uzavřeno. Pojistné může být po splnění podmínek daňově uznatelným nákladem.
- **Nevýhody** – úroky z pojistného zůstávají pojišťovně a ne pojistníkovi. Často nízká úroveň poradenské služby pojišťoven. Zdlouhavé řešení pojistné události a opožděná výplata pojistného plnění může přinést klientovi finanční potíže. (7, s. 20-22)

1.2 Charakteristika komerčního (soukromého) pojištění

Pojištění je organizovaná, vysoce efektivní forma vytváření peněžních rezerv, které se tvoří z pojistného. Pojištěný nemusí mít vlastní peněžní zdroje na krytí ztrát, které mu mohou vzniknout neočekávanou událostí. (7, s. 21)

Členění komerčního pojištění

a) podle způsobu tvorby rezerv

- **Pojištění riziková**, v rámci kterých platí podmíněná návratnost finančních prostředků daná vznikem pojistné události, u které není jisté, zda nastane. Pokud k pojistné události během trvání pojištění nedojde, pojišťovna neposkytuje pojistné plnění. Počet pojistných událostí během trvání pojištění není omezen.
- **Pojištění rezervotvorná**, v rámci kterých se vytváří rezerva na výplatu sjednaných pojistných plnění v budoucnosti. Pojistné plnění se vyplatí vždy.

b) podle druhu krytých pojistných nebezpečí

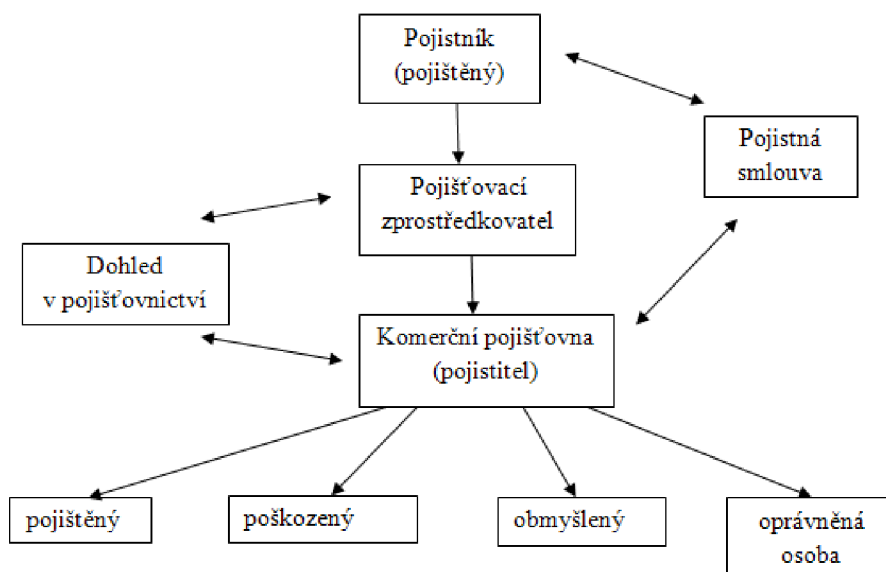
- **pojištění životní**, kryjící životní rizika, tj. smrt a dožití, obsahuje spoření,
- **pojištění neživotní**, zahrnující krytí široké škály neživotních rizik, jako jsou pojistná nebezpečí vztahující se k osobám (úraz, nemoc, invalidita apod.), majetková pojistná nebezpečí, pojistná nebezpečí související s finančními ztrátami či odpovědností za škodu. (3, s. 39-40)

Účastníci pojistného vztahu

Pojistitel je právnická osoba, která má oprávnění provozovat pojištění, tj. pojišťovna, případně jiná instituce, které bylo uděleno povolení k provozování pojištění. **Pojistník** je osoba (fyzická nebo právnická), která uzavřela pojistnou smlouvu s pojistitelem a která se ve smlouvě zavázala platit pojistné za pojistnou ochranu.

Pojištěný je osoba, na jejíž majetek, odpovědnost za škody, život nebo zdraví se pojištění vztahuje. Osoba, které vzniká na základě uzavřené pojistné smlouvy právo na pojistné plnění. **Obmyšlený** je osoba, ve prospěch které by bylo vyplaceno pojistné plnění v případě úmrtí pojištěného). **Poškozený** je osoba, které bude vyplaceno pojistné plnění v souvislosti se sjednaným pojištěním odpovědnosti za škodu. (3, s. 40-42)

Obr. 1: Vztahy mezi subjekty pojistného vztahu (6, s. 41)



Pojistný produkt, pojistná smlouva a pojistné podmínky

Pojistný produkt je určitý druh pojištění. Vztahuje se na vymezená pojistná nebezpečí (živelní pojištění) nebo na vymezené objekty pojištění (pojištění domácnosti). Pojistné produkty můžeme různě členit, např. podle délky pojistné doby na krátkodobé a dlouhodobé, podle způsobu placení na produkty s běžně a jednorázově placeným pojistným, podle územní platnosti, zahrnutých pojistných nebezpečí apod.

Pojistné podmínky obsahují právní úpravu určitého pojistného produktu. Uplatňují se zde všeobecné a tzv. zvláštní pojistné podmínky.

Pojistná smlouva představuje právní dokument, který završuje dvoustranný právní akt, na jehož základě vzniká smluvní pojištění fyzických a právnických osob. Vyhotovuje se v písemné formě a vyjadřuje konkrétní pojistné podmínky a podmínky realizace pojištění. Pojistná smlouva zejména obsahuje identifikaci osob (pojistitel, pojistník, pojištěný, obmyšlený), formu pojištění (škodové či obnosové), konkretizaci pojistného (výše, splatnost, forma placení), pojistnou dobu a pojistné podmínky.

Pojistná doba je doba, na kterou je sjednáváno pojištění. Pojištění může být sjednáno na dobu určitou nebo neurčitou. (3, s. 43-44)

Pojistné

Pojistné představuje cenu za poskytnutí pojistné ochrany. Musí být dostatečné, aby:

- umožnilo vytvořit technické rezervy (na výplatu pojistného plnění),
- umožnilo pokrýt všechny výdaje komerční pojišťovny (počáteční náklady na vznik pojištění a běžné správní náklady),
- umožnilo vytvořit zisk,
- reagovalo na inflaci (pomocí indexace pojistného nebo pojistné částky),
- reagovalo na změnu úrokové míry,
- reagovalo na konkurenci. (7, s. 14-15)

1.3 Klasifikace pojištění

Komerční pojišťovny v současné době nabízejí velké množství pojištění, které je třeba třídit, rozdělovat a klasifikovat podle různých kritérií. Klasifikace umožňují lepší orientaci v pojistných produktech, pojistných odvětvích i v jednotlivých typech pojištění.

a) Klasifikace pojištění podle formy vzniku pojištění

- **pojištění zákonné**, kde pojistný vztah vzniká na základě právního předpisu a pojistná smlouva se neuzavírá. Právní předpis určuje všechny náležitosti pojistného vztahu včetně pojišťovny, která pojištění vykonává, výši pojistného, pojistné podmínky apod.
- **pojištění smluvní**, ve kterém se s pojišťovnou uzavírá smlouva, může být povinné nebo dobrovolné. (6, s. 45)

b) Klasifikace pojištění podle způsobu tvorby rezerv – podle EU

- **Neživotní pojištění – rizikové** - je pojištění, ve kterém pojistitel jednoznačně neví, jestli pojistná událost vznikne či nikoliv, jestli bude poskytovat pojistné plnění a v jaké výši. Jedná se o pojištění majetku, odpovědnosti za škodu, úrazu, léčebných výloh aj. Pojistná rezerva se stanoví podle rozsahu pojištěného rizika, pravděpodobnosti vzniku pojistných událostí a podle rozsahu pojistných škod.
- **Životní pojištění – rezervotvorné** - je pojištění, ve kterém se vždy vytváří pojistná rezerva na pojistné události. Jedná se o pojistné události, které určitě v budoucnu vzniknou. Do této skupiny patří především pojištění osob (životní a důchodové), kde pojistitel vyplatí pojistné plnění při dožití se konce pojistného období nebo při úmrtí. (6, s. 47)

c) **Klasifikace pojištění podle předmětu pojištění – podle Občanského zákoníku**

- **pojištění majetku**, čili pojištění pro případ realizace rizik poškození, zničení, ztráty a odcizení nebo jiných škod, které na majetku vzniknou,
- **pojištění osob**, zde se jedná o pojištění fyzické osoby pro případ jejího tělesného poškození, smrti, dožití určitého věku nebo pro případ jiné pojistné události související se životem osob,
- **pojištění odpovědnosti za škodu**, a to vzniklou na životě a zdraví nebo na věci, případně odpovědnosti za jinou majetkovou škodu. (6, s. 47-48)

d) **Klasifikace pojištění podle právních předpisů**

- **pojištění škodové** je soukromé pojištění, jehož účelem je náhrada škody vzniklé v důsledku pojistné události. Pojistné plnění je zpravidla omezeno horní hranicí, která se určí pojistnou částkou nebo limitem pojistného plnění. Vztahují-li se dvě nebo více soukromých pojištění na totéž pojistné riziko pojištěné pro stejné období, vzniká množné pojištění, které může vzniknout jako soupojištění, souběžné pojištění nebo množné pojištění,
- **pojištění obnosové** je soukromé pojištění, jehož účelem je získání obnosu, tj. dohodnuté finanční částky v důsledku pojistné události ve výši, která je nezávislá na vzniku nebo rozsahu škody. (6, s. 50)

e) **Klasifikace pojištění podle pojistné praxe**

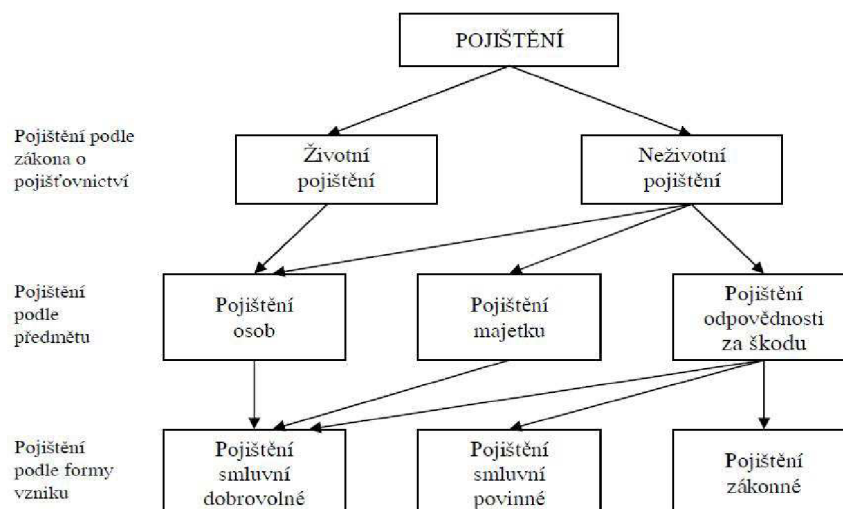
- pojištění občanů (úrazové pojištění, životní pojištění, důchodové pojištění...),
- pojištění podnikatelů a průmyslu,
- pojištění motorových vozidel,
- pojištění odpovědnosti za škodu (7, s. 29).

f) Klasifikace pojištění podle druhu rizika – podle České asociace pojišťoven

- pojištění osob,
- pojištění majetku,
- pojištění motorových vozidel,
- cestovní pojištění,
- pojištění odpovědnosti za škodu. (7, s. 29)

V ČR je základní klasifikace pojištění dána zákonem č. 363/1991 Sb., o pojišťovnictví, a to na odvětví životního pojištění a odvětví neživotního pojištění. Na obrázku č. 2 jsou uvedeny vztahy mezi jednotlivými klasifikacemi pojištění. První úroveň je tvořena klasifikací podle zákona o pojišťovnictví, přičemž je totožná s klasifikací podle tvorby rezerv. Druhou úroveň představuje klasifikace pojištění podle předmětu pojištění a třetí úroveň je dána klasifikací pojištění podle formy vzniku. (6, s. 49-50)

Obr. 2: Vztahy jednotlivých klasifikací pojištění (6, s. 50)



1.4 Životní pojištění

Životní pojištění bylo nazýváno pojištěním na život – v počátcích pojištění se jednalo o pojištění pro případ smrti. Počátky životního pojištění sahají na území ČR až do počátku 19. století, kdy zde začaly působit rakouské pojišťovny. Dnes lze konstatovat, že se jedná o produkt klasický, jehož základní přednost spočívá v kombinaci spoření a pojištění. Původní zaměření životního pojištění se rozšířilo také na krytí rizika dožití určitého věku, kdy je pojištěnému vyplacena sjednaná pojistná částka zhodnocená o aktuální úrokovou míru. (7, s. 33)

Základní rozdělení životního pojištění:

- **pojištění rizikové** – u tohoto pojištění není jisté, zda dojde k pojistné události, a tím také k výplatě pojistného plnění – pojištění pro případ smrti,
- **pojištění rezervotvorné** – pojišťovna musí počítat s výplatou pojistného plnění, a to buďto předčasně v případě smrti, nebo později v případě dožití. (7, s. 33)

Připojištění k životnímu pojištění

- připojištění invalidity – zproštění od placení pojistného,
- připojištění úrazu,
- pojištění nezbytného léčení nebo pojištění denního odškodného,
- pojištění dlouhodobé péče (pobyt v léčebnách, sanatoriích),
- připojištění vážných chorob (rakovina, infarkt myokardu, náhlé cévní příhody, transplantace životně důležitých orgánů apod.) (7, s. 41)

Pojištění pro případ úrazu zahrnuje výplatu pojistného plnění v případě, že v důsledku úrazu dojde k přechodnému nebo trvalému tělesnému poškození nebo smrti pojištěného.

Z úrazového pojištění poskytují pojišťovny následující druhy pojistných plnění:

- za smrt následkem úrazu,
- za trvalé následky způsobené úrazem,
- za plnou invaliditu následkem úrazu,
- za dobu nezbytného léčení tělesného poškození,
- za tělesné poškození způsobené úrazem,
- za dobu pracovní neschopnosti následkem úrazu.

Pokud úraz zanechá pojištěnému trvalé následky, vyplatí pojišťovna pojistné plnění ve výši procentního podílu ze sjednané pojistné částky podle oceňovacích tabulek a na základě lékařské zprávy. Některé pojišťovny zavádějí možnost sjednání progresivního plnění, kdy při překročení určitého procentního ohodnocení trvalých následků se vyplácí několikanásobek (většinou čtyřnásobek) sjednané pojistné částky.

Plnění za dobu pracovní neschopnosti následkem úrazu je vypláceno ve výši dané součinem počtu dní pracovní neschopnosti a částky denního odškodného. Plnění může být ve smlouvě dohodnuto již od prvního dne pracovní neschopnosti, standardně je však stanoveno až od většího počtu (např. 30) dní. (9, s. 46-47)

Význam pojištění v ekonomice

„Pojišťovnictví je významným odvětvím národního hospodářství. Pojistná ochrana realizovaná prostřednictvím uzavřených pojistných smluv na požadovanou pojistnou rizika umožňuje domácnostem, podnikatelům a firmám i veřejnému sektoru řešit následky nahodilých pojistných událostí a přispívat tak k obnově a chodu jednotlivých subjektů. Je stabilizujícím prvkem v udržování „jistoty“ zachování prosperity škodou postižených subjektů.“ (Řezáč, 2011, s. 41)

Význam sepsání pojišťovnictví a ekonomiky spočívá v následujících faktorech:

- **investování volných peněžních prostředků** (rozvoj finančního trhu),
- **zabezpečování občanů na stáří**,
- **tlumení inflace** (je odkládána spotřeba, což má protiinflační charakter),
- **přínos pro státní rozpočet** (daně),
- **vytváření pracovních míst.** (7, s. 41)

1.4.1 Základní podoby životního pojištění

Nabídka pojistných produktů v oblasti životního pojištění je vysoce rozmanitá a neustále se vyvíjí. Pojišťovny v současné době nabízejí širokou škálu pojistných produktů s různými možnostmi připojištění. Každý zájemce o pojištění si může vybrat pojištění dle svých individuálních potřeb, zájmů či finanční situace.

Základní rozdělení životního pojištění je následující:

- **pojištění pro případ smrti**, kde je pojistnou událostí smrt pojištěného. V rámci tohoto pojištění rozlišujeme dočasné pojištění pro případ úmrtí, neboli *rizikové životní pojištění*, a časově neomezené pojištění pro případ úmrtí,
- **pojištění pro případ dožití**, kde je pojistnou událostí dožití se pojištěným sjednaného věku. Zde rozlišujeme odvozené druhy pojištění pro případ dožití, a to *důchodové pojištění* (kdy se jedná o opakované dožití se pojištěného) a tzv. *věnové pojištění* (zde se jedná o dožití se určitého věku u finančně závislé osoby),
- **smíšené pojištění pro případ smrti nebo dožití**, kdy jsou tato dvě rizika kombinována. Toto pojištění bývá označováno jako *kapitálové životní pojištění*. Mezi modifikované podoby smíšeného životního pojištění řadíme *univerzální životní pojištění a investiční životní pojištění*. (3, s. 114-118)

V současné době nabízejí komerční pojišťovny ve svém portfoliu několik druhů životního pojištění, a to životní pojištění rizikové, kapitálové, univerzální neboli flexibilní, investiční a důchodové pojištění. Jejich základní vlastnosti, které uvádí Česká asociace pojišťoven, přehledně znázorňuje následující tabulka.

Tab. 4: Vlastnosti základních druhů pojištění osob (13)

Vlastnosti	Druh pojištění osob				
	Rizikové životní a úrazové	Kapitálové životní	Univerzální (flexibilní) životní	Investiční životní	Důchodové
Krytí rizika (smrti)	◆	◆	◆	◆	
Tvorba kapitálové hodnoty		◆	◆	◆	◆
Aktivní ovlivňování výnosu				◆	
Garantované zhodnocení		◆	◆		◆
Flexibilita			◆	◆	
Daňová uznatelnost		◆	◆	◆	◆

1.4.1.1 Rizikové životní pojištění - RŽP

Pojistnou událostí je v případě rizikového životního pojištění smrt pojištěného. Na základě prokázání pojistné události (např. úmrtním listem) pojistitel vyplátí obmyšlenému pojistné plnění. Není-li obmyšlený v pojistné smlouvě uveden, vstupuje pojistné plnění do dědického řízení. Toto pojištění je možné sjednat jak na konstantní pojistnou částku na smrt, tak na klesající pojistnou částku, výjimečně i na rostoucí pojistnou částku. (1, s. 190)

Pojištění pro případ smrti se používá zpravidla v souvislosti se získáním hypotéčního úvěru, úvěru ze stavebního spoření či spotřebitelského úvěru. Hlavním důvodem je, že se ručitelé nebo pozůstalé osoby v případě úmrtí dlužníka nedostanou do finančních potíží, protože dlužnou nesplacenou část úvěru uhradí pojišťovna. (7, s. 33)

U RŽP na konstantní pojistnou částku po celou dobu splácení úvěru je pojištěný v průběhu splácení úvěru pojištěn na vyšší částku, než aktuálně dluží, a tudíž platí vyšší pojistné, než je potřeba. Proto se z úsporných důvodů u pojištění úvěrů obvykle používá rizikové životní pojištění na klesající pojistnou částku, které může být sjednáno:

- na pravidelně klesající pojistnou částku (**lineárně klesající pojistná částka**)
- na pojistnou částku rovnající se zůstatku nesplaceného úvěru dle splátkového plánu. (7, s. 33-34)

Platí zde pravidlo, že pojistné plnění je vypláceno pouze v případě, že k pojistné události dojde v průběhu pojistné doby. Pokud v průběhu pojistné doby k pojistné události nedojde, pojistné plnění vypláceno není. Velikost pojistného odpovídá velikosti pravděpodobnosti úmrtí v příslušném věkovém období pojištěného. (3, s. 115)

Výše pojistné částky v pojištění krycím smrt by obecně měla odpovídat určitému násobku ročního čistého příjmu pojištěné osoby a velikosti nesplacených finančních závazků (pokud nejsou kryty jiným způsobem). Přístupy ke stanovení výše pojistné částky jsou následující – stanovení pojistné částky v závislosti na výši úvěru, v závislosti na výši příjmu či odvozením od výdajů. (3, s. 115)

1.4.1.2 Kapitálové životní pojištění - KŽP

Na rozdíl od rizikového životního pojištění je KŽP kombinací pojištění pro případ smrti a pojištění pro případ dožití. Pojistné plnění nastává jak v případě dožití se pojištěného konce pojištění, tak v případě jeho smrti, přičemž výše pojistné částky na pojištění smrti a pojištění dožití může být odlišná - zpravidla se však jedná o vzájemné násobky. Typické je rozšíření KŽP o krytí dalších pojistných rizik neživotního charakteru, jako je například úraz, invalidita, vážná nemoc apod. (3, s. 118)

Částky placené pojistníkem představují **hrubé pojistné**, které se skládá z:

- **nákladových položek**, což představují různé poplatky a náklady pojištění (např. poplatky za vedení účtu, poplatek pojišťovacímu zprostředkovateli apod.) Obecně se dá říci, že jsou tyto nákladové položky značně vysoké, běžně trvá více než rok, než se vytvoří kladný zůstatek na účtu, který je následně zhodnocovaný. Do té doby pojišťovna kompenzuje z uhrazeného pojistného náklady spojené s uzavřením pojistky,
- **čistého pojistného**, které se skládá z následujících složek:
 1. **rizikové složky**, což je cena za krytí rizika smrti. Z této části pojistného se počítá *pojistná rezerva*, která závisí na věku klienta, jeho povolání a zdravotním stavu klienta. Pojistná rezerva se průběžně zhodnocuje ve výši technické úrokové míry (TÚM), která je uvedena ve smlouvě o životním pojištění. *Technická úroková míra* představuje zaručený podíl na výnosech.
 2. **spořicí složky**, která určuje tzv. *kapitálovou hodnotu pojištění* (označovanou také rezerva). Tuto kapitálovou hodnotu pak pojištěný získává v případě dožití se sjednaného věku. Spořicí částka je investiční činností pojišťovny zhodnocována. (4, s. 531-532)

Hlavní **výhodou kapitálového životního pojištění** je garantovaná pojistná částka nejen pro případ smrti, ale i dožití, a dále garantované minimální zhodnocení finančních prostředků pomocí technické úrokové míry. Velmi pozitivní je i možnost rozšíření rozsahu pojistné ochrany formou nejrůznějších připojištění a v případě splnění zákonem stanovených podmínek i daňová uznatelnost zaplaceného pojistného. (13)

Značnou **nevýhodou kapitálového životního pojištění** je velmi omezená transparentnost nastavení pojištění (nutnost výběru z tzv. „balíčků připojištění“) a také fakt, že nelze aktivně ovlivňovat tvorbu kapitálové hodnoty pojištění. (13)

Zásadní nevýhodou kapitálového životního pojištění je neprůhlednost tohoto produktu z klientského pohledu. Z pojistné smlouvy často není zcela jasné, jak vysoké jsou nákladové položky, riziková a spořicí část. KŽP je z pohledu spoření velice nevýhodné, neboť znamená záruku jen velmi nízké výnosnosti, často pod hranicí inflace. (4, s. 533)

„Budeme-li si klást otázku, pro koho je daný produkt ideální, pak kapitálové životní pojištění je velmi vhodným produktem pro konzervativní klienty pojišťoven s dlouhodobým investičním horizontem, kteří sice chtějí zachovat reálnou hodnotu svých úspor, ale na prvním místě je pro ně jistota.“ (DAŇHEL, 2005, s. 204)

1.4.1.3 Univerzální životní pojištění - UŽP

Jedná se o pružné pojištění, které umožňuje pojištěným přizpůsobovat rozsah pojistné ochrany svým momentálním finančním možnostem. Pojistník může v každém okamžiku platnosti pojistné smlouvy modifikovat pojistné i dobu placení pojistného v závislosti na svých potřebách. (3, s. 119)

Univerzální životní pojištění se skládá ze dvou složek:

- **spořicí složka** – výplata pojistné částky při dožití se daného věku, která může být zhodnocována tradičně nebo investována na základě volby pojištěného,
- **riziková složka** – výplaty pojistných plnění (sjednaných pojistných částek) v případě smrti, úrazu, invalidity, vážné nemoci apod. (2, s. 120)

Rozdíl tradičních životních pojištění a UŽP je absence pojistně technické rezervy a jejího nahrazení kapitálovou hodnotou. *Kapitálová hodnota* slouží jako klientův účet, ze kterého je možné krýt zvýšenou potřebu pojistné ochrany v případě, že běžné pojistné je nedostatečné, nebo v případě, když si pojistník zažádá o dočasné neplacení pojistného. (1, s. 201)

„Další flexibilitu pojištění umožňují mimořádné vklady pojistného, mimořádné výběry či možnost půjčky z kapitálové hodnoty. U tradičního životního pojištění známe pouze plnou nebo částečnou redukci či právo požádat o odkupné. Zde pojištění umožňuje libovolně vkládat volné prostředky a při splnění stanovených podmínek je též i vybírat.“
(DAŇHEL, 2005, s. 202)

1.4.1.4 Důchodové životní pojištění

Důchodové pojištění je pojištění na dožití se sjednaného věku s postupnou výplatou pojistné částky. Od sjednaného okamžiku je pojištěnému vyplácena sjednaná velikost důchodu. (3, s. 116)

Z pojistně technického hlediska můžeme důchodové pojištění označovat jako *pojištění pro případ opakovaného dožití*. Pojistným plněním lze označit každý vyplácený důchod a pojistnou událostí vždy dožití se dalšího termínu výplaty důchodu. Konstrukčně můžeme odlišit důchody podle několika kritérií. Podle délky výplaty důchodu odlišujeme *doživotní důchod* od *dočasného*. Podle počátku výplaty důchodu odlišujeme *ihned splatný důchod* od *odloženého*. Podle frekvence vyplácení označujeme důchody jako ročně a področně vyplácené důchody a podle okamžiku výplaty je dělíme na *předlůtně* a *polhůtně vyplácené důchody*. (1, s. 193 - 194)

K **výhodám důchodového pojištění** řadíme jeho garantovanou výplatu sjednané pojistné částky, garantované minimální zhodnocení finančních prostředků, možnost rozšíření rozsahu pojistné ochrany formou různých připojištění a daňovou uznatelnost zaplaceného pojistného při splnění zákonem stanovených podmínek. Mezi **nevýhody** patří to, že nelze libovolně měnit nastavení pojištění a nelze aktivně ovlivňovat tvorbu kapitálové hodnoty pojištění. (13)

1.5 Investiční životní pojištění - IŽP

Pro IŽP na rozdíl od předchozích druhů životního pojištění (kde se vždy sjednává výplata pevné částky a skutečné pojistné plnění nesmí být nižší než takto sjednaná pojistná částka) je charakteristické, že výše pojistného plnění závisí na výnosech z investování rezerv pojistného, přičemž investiční riziko nese pojistník. Lze jej klasifikovat jako spojení rizikového životního pojištění a investování prostřednictvím otevřeného podílového fondu. Toto pojištění klientům nabízí vyšší výnosový potenciál při zhodnocování rezerv, ovšem za cenu vyššího rizika. (3, s. 120)

IŽP je jedním z nejúspěšnějších pojištění v současné době nejen v kontinentální Evropě, ale zejména v anglosaských zemích. Jedná se o smíšené pojištění pro případ smrti nebo dožití s jednorázovým nebo běžným pojistným, kde pojistné plnění (často jen pojistné plnění pro případ dožití) závisí na vývoji cen podílových jednotek podílového fondu, do kterého je část nebo celé pojistné investováno. (1, s. 202-203)

Kam může být pojistné, uložené do fondu, investováno, je obecně definováno v obchodním plánu produktu. Konkrétní alokaci v povolených mezích pak definuje sám pojistník. Pojistník má většinou výběr mezi několika strategiemi, zohledňujícími klientův postoj k riziku. Při volbě investičních instrumentů v úvahu nepřipadají jen otevřené podílové fondy investičních společností či fondy vytvořené a spravované pojistitelem, ale i samostatné investiční instrumenty kapitálového trhu, jako jsou dluhopisy a akcie, dále reálné investiční instrumenty jako nemovitosti, drahé kovy aj. (1, s. 203)

Pojišťovny nabízejí celou škálu podílových fondů – od fondů peněžního trhu, přes dluhopisové až po akciové. K pojištění je klientovi veden účet. Ze zaplaceného pojistného se část spotřebovává na pojistné pro krytí zvolených rizik, na úhradu poplatků za správu pojištění a zbytek je určen na investování do podílových fondů.

1.5.1 Variabilita investičního životního pojištění

- měnit alokační poměr, tj. kolik prostředků má být do fondů investováno,
- přemísťovat podílové jednotky z jednoho či více fondů do jiného fondu,
- rušit či sjednávat pojištění rizik,
- vedle pravidelného nebo jednorázového pojistného platit mimořádné pojistné,
- požádat o zápůjčku nebo částečný odkup,
- měnit výši pojistného a pojistné částky,
- dynamizace (zvýšení pojistné částky i pojistného nebo jen pojistného pro zvýšení investiční složky) (9, s. 44-45)

Zaplacené *brutto pojistné v IŽP* se skládá ze tří částí – určitá část se spotřebuje na úhradu správních (administrativních) nákladů, po tomto odpočtu zůstává *netto pojistné*, z něhož se hradí rizikové pojistné a zbytek tvoří *rezervu pojistného*, ze které pojištěný popř. pojistník následně nakupuje tzv. podílové jednotky. Výnosy z podílů se nevyplácejí, jsou opět reinvestovány a zvyšuje se o ně hodnota podílů.

Pojišťovna se přenesením rizika sice zbavuje závazku vyplácet minimální garantovaný výnos, ovšem zároveň přichází i o možnost vytvářet zisk v případě dosažení vyššího zhodnocení rezerv, než jaký výnos přislíbila klientům. Pojišťovna je nucena vytvářet zisk z jiných zdrojů, což jsou například poplatky za správu fondů, transakční poplatky, příznivější vývoj úmrtnosti než kalkulovaný apod. (3, s. 121)

IŽP má mnoho **výhod**, např. možnost rozšíření rozsahu pojistné ochrany pomocí pestré škály připojištění, kdykoliv měnit nastavení pojištění a rozsah pojistné ochrany, měnit investiční strategii, průběžně sledovat zhodnocení spořicí složky pojištění, vkládat a čerpat finanční prostředky i během trvání pojištění a při splnění zákonem stanovených

podmínek se mezi výhody dá přiřadit i daňová uznatelnost zaplaceného pojistného. Naopak **nevýhodou** investičního životního pojištění může být fakt, že není garantována výše zhodnocení ani pojistná částka při dožití a riziko výnosu investice nese klient. (13)

1.5.2 Daňové výhody investičního životního pojištění

Jednou z výhod životního pojištění, je daňový odpočet. Podmínky pro možnost uplatnění odečitatelné položky upravuje od 1. 1. 2001 zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, v platném znění v §15, odst. 6. Zde zákon stanovuje:

- životní pojištění musí být sjednáno na minimální pojistnou dobu 60 měsíců, tedy 5 let,
- současně musí být ve smlouvě dohodnuta výplata pojistného plnění při dožití nejdříve v roce, kdy pojištěný dosáhne věku 60 let,
- pojistná smlouva s pevně sjednanou pojistnou částkou pro případ dožití s pojistnou dobou od 5 do 15 let na sjednanou pojistnou částku alespoň 40 000 Kč a pojistná smlouva s pojistnou dobou nad 15 let na pojistnou částku alespoň 70 000 Kč. (13)

Životní pojištění může být daňově zvýhodněno, pokud je pojistník a pojištěný je jedna a táž osoba. To zahrnuje i případy, kdy pojistné, nebo jeho část, platí místo pojistníka zaměstnavatel. Jestliže je pojistné hrazeno zaměstnavatelem, musí být ve smlouvě stanoveno, že nárok na plnění z pojištění má pojistník. (5, s. 235)

Pokud pojistník uzavře více pojistných smluv, částky pro odpočet se sčítají, stále však platí maximální dvanáctitisícová částka. Z daní nelze odečítat částku na úrazové pojištění, na pojištění závažných onemocnění nebo pojištění zproštění od placení, i když tato připojištění zpravidla bývají součástí pojistné smlouvy. (15)

2 CHARAKTERISTIKA ZKOUMANÉ SPOLEČNOSTI

Společnost Partners For Life Planning, a. s. (od 1. 1. 2012 Partners Financial Services, a.s., dále jen „Partners“) byla zapsána do obchodního rejstříku vedeného Městským soudem v Praze (oddíl B, vložka 12158) 23. srpna 2006, nicméně zahájila svou činnost až v červnu roku 2007. Ke konci roku 2010 měla centrála společnosti celkem 76 zaměstnanců a pracovalo zde 2400 aktivních poradců. Firma má 58 obchodních partnerů a počet klientů se pohybuje až kolem 200 000. (16)

Obchodní firma:	Partners For Life Planning, a.s.
Sídlo:	Prague Gate, Türkova 2319/5b, 149 00, Praha 4 - Chodov
Identifikační číslo:	27699781
Daňové identifikační číslo:	CZ27699781
Právní forma:	Akciová společnost

Předmět podnikání

- zprostředkování obchodu a služeb
- realitní činnost
- činnost podnikatelských, finančních, organizačních a ekonomických poradců
- pořádání odborných kurzů, školení a jiných vzdělávacích akcí včetně lektorské činnosti
- investiční zprostředkovatel
- pojišťovací agent

- zpracování dat, služby databank, správa sítí
- poskytování software a poradenství v oblasti hardware a software
- reklamní činnost a marketing
- vydavatelské a nakladatelské činnosti
- služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy (16)

Společnost Partners má na českém finančním trhu opravdu široké pole působnosti. Snaží se poskytnout svým poradcům i klientům ty aktuální informace v oblastech: cestovní pojištění, fondy životního cyklu, havarijní pojištění, hypoteční úvěry, investiční úvěry, leasing, otevřené podílové fondy, penzijní připojištění, platební a kreditní karty, podnikatelské úvěry, pojištění majetku, odpovědnosti občanů a podnikatelů, pojištění nákladů na veterinární léčbu, pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, pojištění proti úpadku cestovních kanceláří, spořicí účty, spotřebitelské úvěry, stavební spoření + úvěry, úrazové, životní a zdravotní pojištění. (16)

Soubor klientského kmene

Při zpracování mé diplomové práce vycházím z reálných informací o klientech Mgr. Michala Pořádky, manažera společnosti Partners, který ve finančním poradenství podniká již 7 let. Pan Pořádek byl tak laskav a poskytl mi soubor 50 svých klientů, kteří mají přes společnost Partners založeno investiční životní nebo rizikové pojištění. Těchto 50 klientů má z důvodu ochrany osobních údajů zkráceno příjmení pouze na počáteční písmeno. Následující tabulky zobrazují veškeré podstatné informace o těchto klientech.

Tab. 5: Klientský kmen – obecná charakteristika (Vlastní zpracování)

jméno	rok narození	skupina	povolání	plat [Kč/měs.]	pojistné
Václav T.	1983	mladí	lékař	17 500	700
Jana P.	1980	mladí	vědecký pracovník	15 000	400
Aleš V.	1979	mladí	konstruktér	17 000	105
David S.	1981	mladí	IT	20 000	252
Pavel Š.	1986	mladí	obchodní zástupce	20 000	319
Bronislav N.	1983	mladí	IT	30 000	513
Martin Z.	1981	mladí	konstruktér	19 500	600
Alena I.	1980	mladí	nezaměstnaná	15 000	355
Jaroslav N.	1983	mladí	technik	15 000	600
Iva K.	1985	mladí	administrátorka	9 500	500
Roman H.	1972	mladí	tesař	10 000	785
Radovan Š.	1963	mladí	konstruktér	15 000	2 181
Michal K.	1988	mladí	IT	18 000	1 214
Martin V.	1976	mladí	manažer	17 500	1 000
Jiří F.	1980	mladí	obchodní zástupce	32 000	1 210
Ilona S.	1982	mladí	učitelka	12 000	610
Jan Z.	1983	mladí	projektant	22 500	150
Petra A.	1983	mladí	servírka	17 500	180
Jana S.	1970	mladí	OSVČ	140 000	600
Marta B.	1979	mladí	inženýr	15 000	300
Miroslav H.	1976	mladí	skladník	22 500	500
Kristína T.	1982	mladí	psycholožka	20 000	1 000
Pavel K.	1984	mladí	výzkumný pracovník	17 000	100
Jaroslava Ř.	1983	mladí	student	12 500	400
Václav O.	1981	mladí	kalkulant	12 000	100
Lubomír Ž.	1976	rodina - 1 dítě	správce autoparku	23 000	918
Milan G.	1980	rodina - 1 dítě	IT	35 000	1 201
Petra H.	1975	rodina - 1 dítě	účetní	33 000	1 975
Zdeněk N.	1983	rodina - 1 dítě	IT	30 000	767
Martin K.	1977	rodina - 1 dítě	dělník	15 000	2 000
Tomáš R.	1979	rodina - 1 dítě	zámečnick	15 000	999
Vladimír P.	1963	rodina - 1 dítě	zedník	13 000	700
Vlastimil K.	1969	rodina - 1 dítě	technik	20 000	1 050
Jitka H.	1977	rodina - 1 dítě	MD	7 600	461
Jaroslav H.	1978	rodina - 1 dítě	státní zástupce	43 000	1 298
Markéta L.	1982	rodina - 1 dítě	obchodní zástupce	13 500	510
Zuzana H.	1975	rodina - 1 dítě	zdravotní sestra	26 000	800

jméno	rok narození	skupina	povolání	plat [Kč/měs.]	pojistné
Jan P.	1978	rodina - 2 děti	konzultant	17 000	485
Martin Č.	1979	rodina - 2 děti	IT	20 000	457
Alena W.	1969	rodina - 2 děti	úřednice	20 000	706
Marek Ď.	1971	rodina - 2 děti	IT	30 000	1 510
Vítězslav S.	1967	rodina - 2 děti	IT	31 000	1 281
Ladislav J.	1963	rodina - 2 děti	řidič	25 000	600
Michal R.	1980	rodina - hypotéka	obchodní zástupce	30 000	1 200
Zdeněk N.	1983	rodina - hypotéka	IT	30 000	515
Michal D.	1981	rodina - hypotéka	konstruktér	17 000	1 280
Zdeněk H.	1974	rodina - hypotéka	OSVČ	22 000	1 183
Daniel Z.	1978	rodina - hypotéka	manažer	28 000	415
Tomáš V.	1983	rodina - hypotéka	obchodní zástupce	21 000	1 009
Pavel R.	1955	starší	referent	25 000	627

Z této tabulky je patrné, že drtivou většinu klientů pana Pořádky tvoří mladí lidé v průměrném věku 34 let. Tito klienti se nacházejí v jiných životních situacích v závislosti na tom, jestli jsou zatím sami, mají rodinu, hypotéku či jestli již mají děti samostatné a již se pomalu připravují na odchod do důchodu.

Z tabulky je možné také vyčíst, že se pan Pořádek zaměřuje při rozšiřování svého klientského kmene na klienty v rizikové skupině 1 – jsou zde mnohem častěji zastoupeni zástupci profesí typu programátor, obchodní zástupce či administrativní pracovník, nežli dělník, zedník či zámečnick. Tento fakt je dán Jihomoravským regionem, který tvoří hlavní zdroj tohoto klientského kmene.

Pro účely této diplomové práce jsem tyto klienty rozdělila do pěti skupin:

1. **Mladí lidé** – jsou to lidé, kteří žijí buďto sami, nebo se svým životním partnerem, který je finančně soběstačný a nemají společné finance. Tito lidé jsou zpravidla bezdětní a žijí u rodičů nebo v podnájmu. U této skupiny se doporučuje minimální zajištění pro případ smrti, naopak je třeba je zajistit na vyšší plnění pro případ trvalých následků úrazu a invalidity.

2. **Rodina – 1 dítě** – tuto skupinu tvoří nejčastěji mladé zakládající rodiny. Živitel rodiny má většinou finanční zodpovědnost nejen za dítě, ale i za manželku, která je na mateřské dovolené, a má tudíž značně omezen příjem. Tyto rodiny většinou žijí u rodičů nebo v podnájmu. V zajištění je třeba klást důraz nejen na zajištění trvalých následků úrazu a invaliditu živitele rodiny, ale také na zajištění pro případ smrti.

3. **Rodina – 2 děti** – tuto skupinu tvoří již trochu starší rodiny - rodiče ve věku kolem 45 let, kteří jsou již většinou dobře situováni, bydlí ve vlastním bytě či domě, splácí menší úvěr na bydlení, popř. již jej mají splacen. Živitele rodiny je zapotřebí zajistit na riziko smrti (k zajištění obou dětí a manželky), trvalých následků úrazu a invalidity.

4. **Rodina – hypotéka** – tuto skupinu tvoří nejčastěji mladí lidé, kteří si v budoucnu chtějí založit rodinu, většina jejich příjmu odchází na splátky za hypotéku na vlastní bydlení. Živitele rodiny je třeba zajistit především na riziko smrti, a to na pojistnou částku minimálně ve výši nesplaceného dluhu bance, dále se doporučuje zajištění i na trvalé následky úrazu a invaliditu. Partnerka na muži většinou není finančně závislá, jelikož má vlastní příjem.

5. **Starší lidé** – tuto skupinu tvoří lidé, kteří již mají splacenou hypotéku, děti samostatné, mají poměrně vysoké příjmy a většinu výdajů tvoří spoření na nadcházející důchod. Tito lidé již nemají důvod být pojištěni na vysoké částky pro případ smrti, trvalých následků úrazu ani invalidity.

Tab. 6: Klientský kmen – současný stav pojištění (Vlastní zpracování)

jméno	pojištění	smrt	TrN	ZO	invalidita
Václav T.	Flexi	500 000	1 200 000		1 000 000
Jana P.	Flexi	10 000	900 000		400 000
Aleš V.	Allegro	10 000	800 000		
David S.	Allegro	10 000	1 000 000	100 000	
Pavel Š.	Flexi	10 000	1 200 000		400 000
Bronislav N.	Flexi	10 000	1 500 000		1 000 000
Martin Z.	AXA	100 000	500 000		
Alena I.	AXA	100 000	300 000		
Jaroslav N.	AXA	100 000	250 000		
Iva K.	ČPP	1 000	450 000		
Roman H.	Flexi	100 000	500 000		
Radovan Š.	ČPP	500 000			
Míchal K.	Flexi	900 000	1 000 000	500 000	1 000 000
Martin V.	ČPP	1 000	1 200 000		
Jiří F.	Aviva	500 000	1 000 000	1 000 000	
Ilona S.	Kooperativa	110 000	900 000		
Jan Z.	Allegro	10 000	510 000	200 000	
Petra A.	Allegro	10 000	700 000	400 000	
Jana S.	Aviva	300 000		680 000	
Marta B.	Allegro	10 000	1 000 000	300 000	
Miroslav H.	Allegro	10 000	720 000	50 000	
Kristína T.	Aegon	-	900 000	350 000	
Pavel K.	Allegro	10 000	600 000		
Jaroslava Ř.	Kooperativa	10 000	1 400 000		
Václav O.	Allegro	-	1 000 000		
Lubomír Ž.	Flexi	10 000	500 000		350 000
Milan G.	Flexi	300 000	1 500 000	250 000	200 000
Petra H.	Flexi	600 000	1 200 000		400 000
Zdeněk N.	Flexi	400 000	800 000		
Martin K.	Flexi	400 000	750 000		
Tomáš R.	Allegro	100 000	1 000 000	400 000	
Vladimír P.	ČPP	300 000			
Vlastimil K.	ČPP	300 000			
Jitka H.	Flexi	10 000	1 000 000		1 000 000
Jaroslav H.	Allegro	10 000	1 200 000	1 000 000	1 000 000
Markéta L.	Allegro	15 000	960 000	200 000	
Zuzana H.	Allegro	200 000	1 210 000	600 000	

jméno	pojištění	smrt	TrN	ZO	invalidita
Jan P.	Allegro	150 000	700 000		
Martin Č.	Allegro	100 000	1 000 000		
Alena W.	Flexi	510 000	500 000		300 000
Marek Ď.	Flexi	810 000	1 200 000		1 000 000
Vítězslav S.	Allianz F1	10 000	700 000		400 000
Ladislav J.	ČPP	710 000			
Michal R.	Allianz F1	2 500 000	1 000 000	300 000	500 000
Zdeněk N.	Maximum	2 800 000			
Michal D.	Aviva	2 200 000			
Zdeněk H.	Aviva	1 300 000			
Daniel Z.	ČPP	2 000 000			
Tomáš V.	Flexi	1 100 000	1 500 000	400 000	
Pavel R.	Allegro	10 000	600 000	200 000	

Ve výše zobrazených tabulkách vybraného souboru klientů společnosti Partners jsou zvyrazněni zvolení zástupci jednotlivých klientských skupin, pro které budou následně vyhotovovány kalkulace u jednotlivých komerčních pojišťoven na částky, které odpovídají současné životní situaci daného klienta.

3 NABÍDKA IŽP VYBRANÝCH POJIŠŤOVEN

V této kapitole představím vybrané komerční pojišťovny působící na českém pojistném trhu a jejich pojistné produkty odvětví životního pojištění. Výběr těchto pojišťoven jsem konzultovala s poradcem společnosti Partners, který mi doporučil výběr komerční pojišťovny dle nejmenší hodnoty ukazatele nákladovosti daného pojistného produktu zvaného TANK.

Jednotlivé produkty vybraných komerčních pojišťoven podrobím v další kapitole analýze, na jejímž základě každé skupině klientů doporučím nejvhodnější komerční pojišťovnu, u které bude efektivní uzavřít životní pojištění. Při zhodnocování vhodnosti jednotlivých pojistných produktů budeme vycházet z požadavku co nejnižšího měsíčního pojistného, množství naspořených prostředků a daňové uznatelnosti pojistné smlouvy. Z důvodu srovnatelnosti jednotlivých nabídek jsem zvolila jako vhodný typ životního pojištění investiční životní pojištění.

Dle finančním expertem doporučeného ukazatele nákladovosti produktu TANK jsem zvolila pět potencionálně vhodných komerčních pojišťoven, konkrétně se jedná o společnost AXA životní pojišťovna, a.s., Aegon pojišťovna, a.s., Allianz pojišťovnu, a.s., Českou podnikatelskou pojišťovnu, a.s. a Pojišťovnu České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group. Pojistný produkt těchto společností byl vybrán na základě jeho výnosnosti a flexibility pro klienta. (18)

Nyní krátce představím vybrané komerční pojišťovny, vyberu pro následující analýzu vhodný produkt z jejich nabídky investičního životního pojištění a opět jej krátce charakterizuji v oblasti výhod pro klienta, rozsahu a typu sjednatelných připojištění, množství a typu fondů, ve kterých mohou zhodnocovat vkládané finanční prostředky.

3.1 AXA životní pojišťovna, a.s.

Společnost AXA je předním poskytovatelem životního pojištění a penzijního připojištění v ČR. Svým klientům připravuje řešení v oblasti životního pojištění a penzijního připojištění opravdu na míru. Hlavním krédem společnosti je poskytnout klientům bezpečí a maximálně zhodnotit prostředky svých klientů.

V ČR pracuje více jak 2000 zaměstnanců a finančních poradců. Společnost má téměř 700 000 klientů, 90 regionálních a obchodních míst a nemalým argumentem pro zaručení kvality ve správě financí je fakt, že společnost má ve své správě již 77,7 miliard Kč aktiv. Globální skupina AXA je přední světovou společností v oblasti finančního zabezpečení a správy majetku, s hlavní působností v Evropě, severní Americe a v Asii. (12)

Na českém pojistném trhu působí společnost AXA životní pojišťovna a. s. již od roku 1995 (do 14. 3. 2007 pod svým jiným názvem Winterthur pojišťovna a.s.). Její patnáctileté působení na českém trhu je pro klienty zárukou kvalitního a prověřeného poradenství. AXA životní pojišťovna má na českém pojišťovacím trhu stabilní pozici. Objem aktiv pod správou ke konci třetího čtvrtletí roku 2009 činil 5,8 miliardy korun a počet smluv ve stejném období dosáhl 230 tisíc. (12)

AXA životní pojišťovna v současné době nabízí dva produkty investičního životního pojištění – Comfort Plus a Comfort Exclusive, který je exklusivně nabízen pouze společností Partners. Jelikož má investiční životní pojištění Comfort Exclusive výrazně pro klienta výhodnější podmínky, jako například fakt, že všechna připojištění jsou placena samostatně – mimo podílové jednotky, neaplikuje se na připojištění pravidlo 50:50, nevzniká akumulovaný dluh a jedná se o nejlevnější produkt na českém trhu dle ukazatele nákladovosti TANK dle PER i dle produktových listů, zvolím pro další analýzu právě produkt Comfort Exclusive. (Interní materiály finančně poradenské společnosti)

Charakteristika investičního životního pojištění Comfort Exclusive

Toto pojištění má minimální běžné pojistné ve výši 3600 Kč ročně, respektive 300 Kč měsíčně, minimální vstupní věk je 0 let, maximální vstupní věk 65 let, maximální koncový věk 99 let. Tento pojistný produkt nabízí široký rozsah pojistné ochrany, možnost investování s garancí výnosu 2,4 % ročně a udržení reálné hodnoty peněz v čase, umožňuje odpočet zaplaceného pojistného od základu daně (v rámci zákonem stanovených podmínek), zaručuje flexibilitu jak ve způsobu zhodnocování prostředků, tak v umožnění změn v pojistné ochraně.

Toto investiční životní pojištění může kombinovat následujících 12 připojištění

- smrt s konstantní nebo klesající pojistnou částkou,
- smrt následkem úrazu,
- trvalé následky úrazu (lineární, progresivní plnění),
- denní odškodné za dobu nezbytného léčení úrazu,
- denní odškodné za dobu nezbytného léčení vyjmenovaných drobných úrazů,
- denní dávky při pobytu v nemocnici v důsledku úrazu,
- denní dávky při pracovní neschopnosti s plněním od 15. dne, 29. dne,
- zproštění od placení v případě plné invalidity pojistníka,
- invalidní penze pro případ plné invalidity pojištěného.

Pojistné lze investovat do následujících fondů: Fond peněžního trhu, Dluhopisový fond, Smíšený fond, Zahraniční fond, Realitní fond, Dluhopisový fond, Akciový fond, AXA Selection Opportunities fond, AXA Selection Emerging Equity fond, Progressive ETF, Dynamic ETF, Balanced ETF, Commodity ETF. Klient si může zvolit i některou z předdefinovaných investičních strategií, která může být konzervativní, vyvážená nebo agresivní. (Interní materiály společnosti AXA pojišťovna, a.s.)

3.2 AEGON pojišťovna, a.s.

AEGON patří mezi největší světové společnosti v oblasti životního pojištění a penzijního připojištění. Je také silným poskytovatelem investičních produktů. AEGON zahájil obchodní činnost na českém trhu v dubnu 2005 jako specialista na prodej investičního životního pojištění. Jeho třicet tisíc zaměstnanců obsluhuje více než 40 milionů zákazníků ve více než 20 zemích Evropy, Ameriky i Asie. Klíčové trhy dnes představují tradiční země jako Spojené státy, Nizozemí a Spojené království, největší růst však společnost AEGON zažívá v regionu střední a východní Evropy. Kořeny společnosti sahají do roku 1759, kdy byla založena nejstarší společnost skupiny. Vznik značky AEGON v roce 1983 odstartoval novou etapu, která je charakterizována dynamickým rozvojem a moderním přístupem k podnikání. (10)

Respekt, kvalita, transparentnost a důvěra jsou základní hodnoty, na kterých značka AEGON stojí. Jejich ambicí je být vždy nejlepší ve svém oboru. Chtějí přinášet inovativní řešení, která udávají nový směr v klíčových oblastech – investice, pojištění a penze. Jejich aktivity se různým způsobem dotýkají života milionů lidí po celém světě. Cíl je však v každé zemi a v každý okamžik stejný – zabezpečení lepší budoucnosti.

Společnost AEGON nabízí na českém pojistném trhu hned tři produkty investičního životního pojištění – AEGON Invest, AEGON Global a AEGON Invest & Live, který je opět exklusivně nabízen pouze nejmenovanou finančně poradenskou společností. Při srovnání nákladovosti a celkové poplatkové struktury však posledně jmenované investiční životní pojištění jasně vede. (10)

AEGON pojišťovna upravila produkt AEGON Invest & Live pro interní vázanou obchodní službu ve prospěch klienta srážkou 7% z počátečních jednotek, došlo ke zrušení poplatku za správu investic na straně pojišťovny (standardně je 0,96 % ročně) a snížil se rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou investic na 2,5 %. Z tohoto důvodu budu analyzovat investiční životní pojištění AEGON Invest & Live. (10)

Charakteristika investičního životního pojištění AEGON Invest & Live

IŽP AEGON Invest & Live má minimální dobu trvání 10 let a minimální vklad 500 Kč měsíčně. Vstupní věk je 15 – 65 let, maximální trvání do 75 let. AEGON tak naplňuje svoji dlouhodobou strategii v poskytování flexibilních a inovativních služeb pro ty nejnáročnější klienty - automaticky je aktivován přístup na osobní konto v systému AEGON online, kde je možno sledovat vývoj zhodnocení vložených prostředků a provádět realokaci aktiv. Spolu s produktem získáváte automaticky služby lékařské asistence AEGON Assistance, která v sobě zahrnuje služby lékaře na telefonu a konzultační lékařské služby. Další výhodou je AEGON Loyalty Bonus pro své stálé klienty, jehož výše je deset procent z uhrazeného rizikového pojistného k výročí každého desetiletého období a navíc i při dožití.

Toto investiční životní pojištění může kombinovat následujících 9 připojištění

- smrt následkem úrazu,
- trvalé následky úrazu bez progresu i s progresivním plněním,
- zproštění od placení pojistného v případě plné invalidity,
- připojištění invalidní penze,
- připojištění pro případ závažných onemocnění,
- připojištění DIALife,
- připojištění hospitalizace,
- připojištění pracovní neschopnosti od 29. dne.

Pojištění umožňuje zhodnocovat prostředky ve 24 fondech spravovaných deseti nezávislými renomovanými správci, klient si může zvolit tzv. investiční asistenci, díky které AEGON bude automaticky čtvrtletně převádět podílové jednotky do optimálních aktiv. (Interní materiály společnosti AEGON pojišťovna, a.s.)

3.3 Allianz pojišťovna, a.s.

Allianz pojišťovna je stoprocentní dceřinou společností Allianz New Europe Holding GmbH a součástí předního světového pojišťovacího koncernu Allianz SE. Na český trh vstoupila v roce 1993 a během svého působení v České republice se vypracovala mezi tři největší české pojišťovny. (11)

Na území České republiky má Allianz pojišťovna 11 regionálních ředitelství, která řídí více než 1900 pojišťovacích poradců. Mimo vlastní síť realizuje Allianz pojišťovna obchodní činnost také ve spolupráci s vybranými makléři a bankami. Zázemí Allianz Group poskytuje výhodu při využití mezinárodního know-how a zaručuje přístup ke kapitálové síle celého koncernu. Pro zajištění rizik využívá Allianz pojišťovna výlučně renomovaných společností, jako např. Allianz SE, Swiss Re, Munich Re a dalších. (11)

Allianz pojišťovna nabízí 5 typů životního pojištění – Rytmus (životní pojištění dle rytmu vašeho života), PRO život – pojištění pro všechny generace, Pastelka (pojištění pro vaše děti), Allianz kapitálové pojištění a společností Partners exkluzivně nabízené IŽP Allianz F1, který budu díky jeho nízké nákladovosti a dostačující nabídce možných připojištění porovnávat. (11)

Charakteristika investičního životního pojištění Allianz F1

Allianz F1 je investiční životní pojištění, které nabízí kromě investiční složky pojistné krytí celé řady rizik pro jednotlivce v nejrůznějších životních situacích. Pojištění je možné sjednat také pro děti. V průběhu trvání pojištění je smlouvu možné přizpůsobovat měnícím se životním situacím. Minimální měsíční pojistné je 500 Kč (300 Kč na hlavní pojištění), ve smlouvě může být pojištěna max. 1 dospělá osoba a až 4 děti, povolený vstupní věk je 16 – 75 let, max. výstupní věk je 99 let. Minimální pojistná doba je 10 let.

Hlavní výhody IŽP Allianz F1

- slevy na rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou dle výše pojistného na hlavní pojištění (min. je 1,5%),
- sleva až 15% pojistného za objem připojištění,
- atraktivní investiční možnosti,
- možnost maximalizovat pojistnou ochranu pro danou výši pojistného,
- možnost kombinovat různé formy výplaty pojistného plnění (jednorázová výplata, důchodové výplaty),
- bezkonkurenční rozsah asistenčních služeb,
- individuální volba pojistných dob i pojistných částek pro každé krytí,
- pojištění běžných sportů v základní sazbě pojistného.

Možnosti připojištění

- smrt úrazem, trvalé následky úrazu (až pětinasobná progrese),
- denní odškodné, pojištění pracovní neschopnosti, hospitalizace,
- závažné nemoci,
- invalidita,
- zproštění od placení.

Allianz F1 představuje ideální příležitost, jak zhodnocovat volné finanční prostředky – je zde výběr ze 13 investičních fondů, možnost výběru investovaných prostředků (jeden výběr ročně ZDARMA), investiční autopilot – pravidelné převody prostředků do konzervativní investice ve zvoleném období.

3.4 Česká podnikatelská pojišťovna, a.s.

ČPP, a.s. je univerzální pojišťovna, která svým klientům nabízí moderní produkty v oblasti životního i neživotního pojištění. ČPP na českém pojistném trhu působí od listopadu 1995 a v roce 2005 vstoupila do velké rodiny Vienna Insurance Group. V oblasti IŽP nabízí společnost ČPP hned šest pojistných produktů, konkrétně je to Evropská jistota, Výběrové životní pojištění Maximum Plus, IŽP Maximum 3, Maximum Evolution, Mozaika a Životní pojištění Filip Plus. Z důvodu nejnižší nákladovosti produktu a požadovaných druhů připojištění budu nadále analyzovat Maximum Evolution. (14)

Charakteristika investičního životního pojištění Maximum Evolution

Minimální pojistné u investičního životního pojištění Maximum Evolution je 300 Kč měsíčně. Vstupní věk je 18 – 65 let, pojištění je možné sjednat až do věku 85 let. Jelikož se jedná o výběrové životní pojištění, klient si může na základě svého postoje k riziku a velikosti pojistného zvolit tři typy životního pojištění – Rizikové životní pojištění s vratkou, Garantované životní pojištění a Investiční životní pojištění. Je zde možnost pojištění další osoby či dětí.

Hlavní výhody IŽP Maximum Evolution

- možnost pojištění celé rodiny (až 5 osob),
- unikátní spojení životních a neživotních rizik,
- garantovaný fond – se zajímavým zhodnocením,
- „automatické děti“,
- věrnostní bonus za bezeškový průběh již po 7 letech,
- možnost automatického zamykání výnosů,
- nově riziková skupina i pro sportovce,

- možnost sjednání 2násobku plnění při autonehodě,
- čerpání finančních prostředků během pojištění,
- moderní „platební prázdniny“,
- podpora zaměstnavatelského obchodu,
- transparentní pojištění – kompletní přehled poplatků k dispozici,
- tisk vyplněné pojistné smlouvy z kalkulačky,
- pojistné podmínky i na CD.

Toto investiční životní pojištění může kombinovat následujících 9 připojištění

- pojištění pro případ smrti s konstantní nebo klesající pojistnou částkou,
- zproštění od placení hlavního pojištění,
- smrt následkem úrazu,
- invalidita (konstantní nebo klesající),
- závažná onemocnění a poranění (konstantní nebo klesající),
- trvalé následky úrazu s lineárním nebo progresivním plněním (0,001, 2, 10, 25%),
- denní odškodné za dobu léčení úrazu (od 10., 15., 22. a 60. dne),
- denní odškodné při pobytu v nemocnici s plněním od 1. dne,
- denní odškodné za pracovní neschopnost z důvodu nemoci.

Klienti si mohou vybrat ze čtyř přednastavených investičních strategií – Kohoutova dynamická V, Kohoutova vyvážená IV, Kohoutova konzervativní II a Portfolio životního cyklu. (Interní materiály společnosti ČPP, a.s.)

3.5 Pojišťovna České spořitelny, a.s.

Na českém trhu působí již od roku 1993. Nabízí kvalitní produkty životního pojištění v široké síti poboček České spořitelny i u renomovaných externích partnerů. Jsou předním poskytovatelem bankopojištění na českém trhu. V roce 2011 dosáhlo předepsané pojistné Pojišťovny České spořitelny hodnoty 10,6 miliardy korun. Se svým základním kapitálem ve výši 1,9 miliardy korun jsou jednou z nejlépe kapitálově vybavených pojišťoven na českém pojistném trhu. Od roku 2008 patří do silné pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group. (17)

Jejich strategickým partnerem je Česká spořitelna, která nabízí produkty Pojišťovny na pobočkách banky. Spolupracují s renomovanou zajišťovnou Swiss Re, druhou největší zajišťovnou na světě. Pojistné produkty a služby oceňují klienti i odborná veřejnost. Počet klientů Pojišťovny České spořitelny již přesáhl jeden milion.

V rámci oborových soutěží získali v roce 2011 následující ocenění - FLEXI životní pojištění od Pojišťovny České spořitelny se stalo nejlepším životním pojištěním roku 2011 v soutěži Zlatá koruna, v rámci soutěže Pojišťovna roku 2011 získala Pojišťovna České spořitelny titul Nejlepší pojišťovna roku 2011 a Klientsky nejpřívětivější pojišťovna roku 2011. (17)

Komplexní prodej produktů Pojišťovny České spořitelny včetně následného klientského servisu je zajišťován prostřednictvím dvou distribučních sítí. Pobočková síť České spořitelny - Pojišťovna České spořitelny je vedoucí pojišťovnou v oblasti bankopojištění na českém trhu. Prostřednictvím více než 650 poboček České spořitelny zajišťují svým klientům maximální dostupnost pojistných produktů, komplexní prodejní a poprodejní servis. Externí síť Pojišťovny České spořitelny - vysoká dostupnost produktů je dále zajištěna díky zhruba 200 externím smluvním partnerům, kteří zajišťují nejen prodej pojistných produktů, ale i profesionální klientský servis. (17)

FLEXI životní pojištění

FLEXI životní pojištění je rodinné pojištění, které lze v rámci jedné smlouvy uzavřít až pro dva dospělé a pět dětí. Nabízí komplexní zajištění rizik, která si nastavíte přesně dle svých potřeb. Mezi hlavní výhody tohoto IŽP patří - rodinné pojištění (pomocí jedné smlouvy lze pojistit 1–2 dospělé osoby a až pět dětí), možnost libovolně kombinovat a měnit pojištěná rizika dle aktuální situace, varianta sjednání pojistných rizik na zkrácenou dobu za nižší cenu, možnost spoření, zhodnocení min. 2,4 % ročně při investici do garantovaného fondu pro běžné pojistné, zamykání výnosů, bonus za věrnost a za bezeškový průběh, pojistná ochrana od 3. dne po podpisu smlouvy, pojištění rizikových rekreačních sportů 30 dní za rok zdarma, daňové úlevy.

IŽP Flexi nabízí 8 základních připojištění

- smrt z jakýchkoliv příčin a dožití, smrt následkem úrazu,
- trvalé následky úrazu od 0,5% či 10% tělesného poškození,
- denní odškodné za dobu léčení úrazu, hospitalizace,
- pracovní neschopnost z důvodu nemoci,
- velmi vážná onemocnění,
- invalidita s jednorázovou výplatou pojistné částky či výplatou doživotní renty.

Ze spořicí složky pojistného si můžete tvořit své vlastní investiční portfolio. Pojistné lze rozložit do garantovaného fondu nebo do investičních fondů. Využít můžete také předpřipravené investiční strategie – konzervativní, vyváženou nebo progresivní. Nabídka fondů – Reico ČS Nemovitostní fond, Sporobond, Trendbond, PČS Fond akciový, Top Stock, ESPA Stock America, ESPA Stock Europe Active, ESPA Stock Japan, Sporotrend, ESPA Stock BRICK.

4 NÁVRHY ŘEŠENÍ

Nyní provedu analýzu výše uvedených investičních životních pojištění komerčních pojišťoven, kterými jsou AXA životní pojišťovna, a.s., Aegon pojišťovna, a.s., Allianz pojišťovna, a.s., ČPP, a.s. a Pojišťovna České spořitelny, a.s.

Postup řešení bude probíhat následovně:

- a) bude vybrán jeden modelový klient z každé skupiny klientů a z jeho osobních dat bude pak vyhotoven návrh pojištění pomocí originálního softwaru příslušné komerční pojišťovny pro daný pojistný produkt;
- b) pojistné částky pojištění pro případ smrti a trvalých následků úrazu budou konzultovány s finančním poradcem pro každý modelový případ zvlášť, aby byly nastaveny pro danou cílovou skupinu opravdu na míru;
- c) data dosadím do simulačních programů jednotlivých komerčních pojišťoven a výsledkem budou výstupní data, která pak budou dále vyhodnocována.

Pro srovnatelnost jednotlivých návrhů pojištění jsou všechny simulace nastaveny s platností pojistných smluv do 65 let klientů a průměrným zhodnocením finančních prostředků ve výši 7% ročně. Výše pojistné částky na pojištění smrti se stanoví podle toho, jestli je na daném klientovi někdo finančně závislý nebo pokud by po jeho smrti vznikl dluh. Zpravidla je počítána jako dvojnásobek čistého ročního příjmu klienta. Výše pojistné částky pro připojištění trvalých následků úrazu s progresí vychází z předpokladu, že klient v případě stoprocentní invalidity bude potřebovat doživotní příjem rovnající se jeho výdajům. K zajištění tohoto příjmu je třeba pojistnou částku trvalých následků úrazu nastavit tak, aby pojistné plnění při stoprocentní invaliditě odpovídalo částce, kterou když dáme na zhodnocovací účet s pětiprocentním ročním zhodnocením, tak aby úroky z ní činily právě potřebnou výši ročních výdajů klienta.

4.1 Klientská skupina 1 – Mladí lidé

Průměrný věk skupiny je 32 let, jako zástupce skupiny Mladí lidé jsem vybrala pana Jiřího F. Jeho čistý příjem je ve výši 32 000 Kč. Je doposud svobodný, nikdo na něm není finančně závislý, bez úvěrů, pracuje jako obchodní zástupce, spadá tedy do rizikové skupiny číslo 1. Jeho průměrné měsíční výdaje jsou 18 000 Kč.

Tab. 7: Souhrnná vstupní data pro skupinu Mladí lidé (Vlastní zpracování)

Klient	Věk	Čistý příjem	Měsíční výdaje	Počet dětí	Hypotéka
Jiří F.	32 let	32 000 Kč	18 000 Kč	0	0 Kč

Tab. 8: Doporučené pojistné částky pro skupinu Mladí lidé (Vlastní zpracování)

Pojištění pro případ smrti	Trvalé následky úrazu	Závažná onemocnění	Invalidita
0 Kč	1 080 000 Kč	432 000 Kč	1 080 000 Kč

Pojistná částka pro případ smrti je v tomto případě nulová, jelikož na daném klientovi není nikdo finančně závislý, ani nepotřebuje zajistit žádný úvěr. Ne všechny životní pojišťovny však umí zajistit v rámci svých pojistných produktů nulovou pojistnou částku na smrt, proto zde budeme v kalkulacích počítat vždy s minimální PČ na smrt.

Pojistná částka pro připojištění trvalých následků úrazu se čtyřnásobnou progresí je nastavena na 1 080 000 Kč, jelikož čtyřnásobek této částky (=pojistné plnění při stoprocentní invaliditě klienta) vynásobený pěti procenty nám poskytne potřebný příjem ve výši ročních klientových výdajů. Tento postup je běžně využíván ve finančně poradenské praxi.

Pojistná částka pro případ závažných onemocnění je stanovena na dvojnásobek ročních výdajů, podobně jako pojistná částka pro případ invalidity na pětinásobek klientových ročních výdajů. Připojištění závažných chorob a invalidity jsou z důvodu vysokého pojistného nastaveny do 55 let věku klienta. Tyto pojistné částky jsou opět doporučované dle praxe finančních poradců společnosti Partners.

Tab. 9: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Mladí lidé (Vlastní zpracování)

	AEGON	ALLIANZ **	AXA ***	ČPP	ČS
Pojistná doba	33 let	33 let	33 let	33 let	33 let
Pojistná částka pro případ smrti [Kč]	1 110 000*	10 000	0	1 000	10 000
PČ trvalé následky úrazu s progresí [Kč]	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000
PČ závažná onemocnění [Kč]	432 000	432 000	432 000	430 000	432 000
PČ invalidita [Kč]	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000
Celkové pojistné [Kč/měsíc]	1 485	1 034	1 731	1 155	978
Kapitálová hodnota při 7% zhodnocení [Kč]	156 474	329 170	352 357	444 474	193 734

* Pojišťovna Aegon nabízí shodné plnění pro případ smrti a invalidity 3. stupně (plnění je dle pojistné události, která nastane dříve)

** Ve všech kalkulacích je přítomno připojištění smrti následkem úrazu při dopravní nehodě s PČ ve výši 500 000 Kč (je to automatická součást pojištění)

*** V rámci všech kalkulací je přítomno i připojištění smrti úrazem s PČ ve výši 100 000 Kč (je to nutná součást každého pojištění)

4.2 Klientská skupina 2 – Rodina – 1 dítě

Průměrný věk skupiny je 36 let, jako zástupce skupiny Rodina – 1 dítě jsem vybrala pana Lubomíra Ž. Jeho čistý příjem je ve výši 23 000 Kč. Je ženatý, manželka a dítě jsou na něm finančně závislí, nemá úvěry, pracuje jako správce autoparku, spadá tedy do rizikové skupiny číslo 1. Jeho průměrné měsíční výdaje jsou 22 000 Kč.

Tab. 10: Souhrnná vstupní data pro skupinu Rodina – 1 dítě (Vlastní zpracování)

Klient	Věk	Čistý příjem	Měsíční výdaje	Počet nezaopatřených dětí	Hypotéka
Lubomír Ž.	36 let	23 000 Kč	22 000 Kč	1	0 Kč

Tab. 11: Doporučené pojistné částky pro skupinu Rodina – 1 dítě (Vlastní zpracování)

Pojištění pro případ smrti	Trvalé následky úrazu	Závažná onemocnění	Invalidita
528 000 Kč	1 320 000 Kč	528 000 Kč	1 320 000 Kč

Pojistná částka pro případ smrti v tomto případě odpovídá jeho dvouletým výdajům, jelikož dva roky dle statistik odpovídá době, kdy se rodina po ztrátě živitele rodiny finančně stabilizuje. Pojistná částka pro připojištění trvalých následků úrazu se čtyřnásobnou progresí je nastavena na 1 320 000 Kč, pojistná částka pro případ závažných onemocnění je stanovena na dvojnásobek ročních výdajů, podobně jako pojistná částka pro případ invalidity na pětinašobek klientových ročních výdajů. Pojištění smrti, připojištění závažných chorob a invalidity jsou z důvodu vysokého pojistného nastaveny do 55 let věku klienta. Tyto pojistné částky jsou opět doporučované dle praxe finančních poradců společnosti Partners.

Tab. 12: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Rodina – 1 dítě
(Vlastní zpracování)

	AEGON	ALLIANZ	AXA	ČPP	ČS
Pojistná doba	29 let	29 let	29 let	29 let	29 let
Pojistná částka pro případ smrti [Kč]	1 350 000	528 000	528 000	531 000	538 000
PČ trvalé následky úrazu s progresí [Kč]	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000
PČ závažná onemocnění [Kč]	528 000	528 000	528 000	530 000	528 000
PČ invalidita [Kč]	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000
Celkové pojistné [Kč/měsíc]	2 200	1 407	2 562	1 882	1 538
Kapitálová hodnota při 7% zhodnocení [Kč]	163 728	71 333	257 678	568 836	210 360

4.3 Klientská skupina 3 – Rodina – 2 děti

Průměrný věk skupiny je 41 let, jako zástupce skupiny Rodina – 2 děti jsem vybrala pana Marka Ď. Jeho čistý příjem je ve výši 30 000 Kč. Je ženatý, manželka a obě děti jsou na něm finančně závislí, nemá úvěry, pracuje jako IT programátor, spadá tedy do rizikové skupiny číslo 1. Jeho průměrné měsíční výdaje jsou 25 000 Kč.

Tab. 13: Souhrnná vstupní data pro skupinu Rodina – 2 děti (Vlastní zpracování)

Klient	Věk	Čistý příjem	Měsíční výdaje	Počet nezaopatřených dětí	Hypotéka
Marek Ď.	41 let	30 000 Kč	25 000 Kč	2	0 Kč

Tab. 14: Doporučené pojistné částky pro skupinu Rodina – 2 děti (Vlastní zpracování)

Pojištění pro případ smrti	Trvalé následky úrazu	Závažná onemocnění	Invalidita
900 000 Kč	1 500 000 Kč	600 000 Kč	1 500 000 Kč

Jelikož jsou na příjmu živitele rodiny závislí již tři lidé – manželka a dvě děti, je třeba nastavit pojistnou částku pro případ smrti na částku odpovídající jeho tříletým výdajům. Pojistná částka pro připojištění trvalých následků úrazu je nastavena na 1 500 000 Kč, pojistná částka pro případ závažných onemocnění je stanovena na dvojnásobek ročních výdajů, podobně jako pojistná částka pro případ invalidity na pětinasobek klientových ročních výdajů. Pojištění smrti, připojištění závažných chorob a invalidity jsou z důvodu úspory na pojistném nastaveny do 55 let věku klienta. V tomto věku již nebude zapotřebí krýt tato rizika, jelikož děti budou dospělé, manželka výdělečně činná.

Tab. 15: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Rodina – 2 děti (Vlastní zpracování)

	AEGON	ALLIANZ	AXA	ČPP	ČS
Pojistná doba	24 let	24 let	24 let	24 let	24 let
Pojistná částka pro případ smrti [Kč]	1 530 000	900 000	900 000	901 000	910 000
PČ trvalé následky úrazu s progresí [Kč]	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
PČ závažná onemocnění [Kč]	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
PČ invalidita [Kč]	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Celkové pojistné [Kč/měsíc]	3 300	2 166	3 028	2 710	2 215
Kapitálová hodnota při 7% zhodnocení [Kč]	231 382	117 379	170 758	599 517	247 251

4.4 Klientská skupina 4 – Rodina - hypotéka

Průměrný věk skupiny je 32 let, jako zástupce skupiny Rodina – hypotéka jsem vybrala pana Michala R. Jeho čistý příjem je ve výši 30 000 Kč. Je ženatý, bezdětný, má hypotéku ve výši 2 500 000 Kč, pracuje jako obchodní zástupce, spadá tedy do rizikové skupiny číslo 1. Jeho průměrné měsíční výdaje jsou 28 000 Kč.

Tab. 16: Souhrnná vstupní data pro skupinu Rodina – hypotéka (Vlastní zpracování)

Klient	Věk	Čistý příjem	Měsíční výdaje	Počet dětí	Hypotéka
Michal R.	32 let	30 000 Kč	28 000 Kč	0	2 500 000 Kč

Tab. 17: Doporučené pojistné částky pro skupinu Rodina – hypotéka (Vlastní zpracování)

Pojištění pro případ smrti	Trvalé následky úrazu	Závažná onemocnění	Invalidita
2 500 000 Kč	1 680 000 Kč	672 000 Kč	1 680 000 Kč

Pan Michal R. je sice ženatý, jeho žena na něm však není finančně závislá. Pojistná částka na smrt se tedy bude rovnat výši jeho nesplacené části úvěru, který si bral letos a bude jej splácet ještě 25 let. U pojistných produktů, které to umožňují, budeme volit klesající pojistnou částku pro případ smrti s klesáním dle úroku z úvěru ve výši 4,2% p. a., v ostatních případech zvolíme částku konstantní.

Pojistná částka pro připojištění trvalých následků úrazu je nastavena na 1 680 000 Kč, pojistná částka pro případ závažných onemocnění je stanovena na dvojnásobek ročních výdajů, podobně jako pojistná částka pro případ invalidity na pětinašobek klientových ročních výdajů. Připojištění závažných chorob a invalidity jsou z důvodu úspory na pojistném nastaveny do 55 let věku klienta. V tomto věku již nebude zapotřebí krýt tato rizika.

Tab. 18: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Rodina – hypotéka
(Vlastní zpracování)

	AEGON	ALLIANZ	AXA	ČPP	ČS
Pojistná doba	33 let	33 let	33 let	33 let	33 let
Pojistná částka pro případ smrti [Kč]	2 530 000	2 500 000	2 500 000	2 501 000	2 500 000
PČ trvalé následky úrazu s progresí [Kč]	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 500 000	1 680 000
PČ závažná onemocnění [Kč]	672 000	672 000	670 000	670 000	672 000
PČ invalidita [Kč]	2 500 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000
Celkové pojistné [Kč/měsíc]	2 600	1673	2 038	2 152	2 180
Kapitálová hodnota při 7% zhodnocení [Kč]	238 926	181 170	352 356	743 753	381 079

4.5 Klientská skupina 5 – Starší lidé

Průměrný věk skupiny je 57 let, jako zástupce skupiny Starší lidé byl vybrán Pavel R., jelikož byl jediným zástupcem této skupiny. Jeho čistý příjem je ve výši 25 000 Kč. Je ženatý, má dvě dospělé děti, bez úvěru, pracuje jako referent, spadá do rizikové skupiny číslo 1. Jeho průměrné měsíční výdaje jsou 14 000 Kč.

Tab. 19: Souhrnná vstupní data pro skupinu Starší lidé (Vlastní zpracování)

Klient	Věk	Čistý příjem	Měsíční výdaje	Počet nezaopatřených dětí	Hypotéka
Pavel R.	57 let	25 000 Kč	14 000 Kč	0	0 Kč

Tab. 20: Doporučené pojistné částky pro skupinu Starší lidé (Vlastní zpracování)

Pojištění pro případ smrti	Trvalé následky úrazu	Závažná onemocnění	Invalidita
0 Kč	840 000 Kč	100 000 Kč	100 000 Kč

Pan Pavel R. je sice ženatý, jeho žena, ani děti na něm však nejsou finančně závislí. Pojistná částka na smrt tedy bude postačovat v nulové výši. Pojistná částka pro připojištění trvalých následků úrazu je nastavena na 840 000 Kč, pojistná částka pro případ závažných onemocnění bude postačovat ve výši 100 000 Kč, stejně tak v případě připojištění invalidity. Připojištění závažných chorob a invalidity jsou z důvodu úspory na pojistném nastaveny do 60 let věku klienta. Po tomto věku již nebude zapotřebí krýt tato rizika.

Tab. 21: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Starší lidé (Vlastní zpracování)

	AEGON	ALLIANZ	AXA	ČPP	ČS
Pojistná doba	10 let *	10 let *	8 let	10 let *	8 let
Pojistná částka pro případ smrti [Kč]	30 000	10 000	0	1 000	10 000
PČ trvalé následky úrazu s progresí [Kč]	Nepojistitelné	840 000	840 000	840 000	840 000
PČ závažná onemocnění [Kč]	Nepojistitelné	100 000	100 000	100 000	100 000
PČ invalidita [Kč]	Nepojistitelné	100 000	100 000	100 000	100 000
Celkové pojistné [Kč/měsíc]	500	831	1 118	753	506
Kapitálová hodnota při 7% zhodnocení [Kč]	62 530	36 090	30 805	43 898	11 718

* Metodika pojistných produktů neumožňuje klienty zajistit na pojistnou dobu kratší než 10 let, proto je zde kalkulováno s minimální pojistnou dobou

4.6 Výběr vhodného pojistného produktu

Ke správnému zhodnocení výhodnosti komerčních pojišťoven a jejich pojistných produktů pro jednotlivé klientské skupiny je nejprve nutné zvolit srovnávací kritéria. Jednotlivá hodnotící kritéria budou zásadní pro určování výhodnosti pojistných produktů komerčních pojišťoven. Dále je zapotřebí přiřadit k jednotlivým kritériím jejich váhy, které vyjadřují, jak je dané kritérium pro samotné hodnocení podstatné. Jednotlivé váhy kritérií jsme stanovili při konzultaci s vybranými zástupci jednotlivých klientských skupin. Následně provedu samotné hodnocení.

4.6.1 Seznam hodnotících kritérií

- zhodnocení vložených finančních prostředků,
- výše celkového pojistného,
- poplatková struktura pojistného produktu,
- množství poboček komerční pojišťovny v rámci ČR,
- důvěryhodnost komerční pojišťovny,
- online služby,
- informační dostupnost,
- klientské výhody - bonusy.

Hodnotící kritéria týkající se komerční pojišťovny (množství poboček, důvěryhodnost, online služby a informační dostupnost) a kritéria týkající se samotného pojistného produktu (zhodnocení vložených prostředků, výše celkového pojistného, poplatková náročnost a bonusy) byla záměrně volena v poměru 50:50, aby nedošlo ke zkreslení celkového výsledku výhodnosti pojistného produktu pro danou skupinu klientů na základě preference či antipatie k dané komerční pojišťovně, aniž by se vzal v potaz hodnocení pojistný produkt.

4.6.2 Popis hodnotících kritérií

Zhodnocení vložených finančních prostředků – toto kritérium má u většiny skupin klientů největší nebo druhou největší prioritu, jelikož vyjadřuje jednu formu jejich zajištění finanční rezervy na důchodový věk.

Výše celkového pojistného – toto kritérium je pro všechny skupiny klientů stěžejní, jelikož v dnešní době nejistoty si lidé dvakrát rozmyslí, kam a jestli budou své finanční prostředky zasílat.

Poplatková náročnost pojistného produktu – toto kritérium bude hodnoceno podle pomoci ukazatele TANK pro příslušnou pojistnou dobu. Znárodnuje celkovou nákladovost produktu během celé délky trvání pojistného vztahu. Toto kritérium zmiňují pouze zkušenější klienti, jelikož k málokterému klientovi je pojišťovna upřímná a beze studu „vyloží své karty na stůl“.

Klientské výhody - v určitých druzích pojištění nabízí pojišťovny klientům výhody, aby přilákaly klienty, a ti uzavřeli pojištění právě u nich a na co nejdélší dobu. Jedná se například o slevu z celkového pojistného při určité výši pojistného za uzavřená připojištění (Allianz F1 – sleva až 15% z pojistného), pojištění dětí až do 25 let za dětské sazby (ČS Flexi), poskytování věrnostních bonusů (Aegon Invest and Live, ČS Flexi) atd.

Množství poboček komerční pojišťovny v rámci ČR – vyjadřuje dostupnost služeb dané komerční pojišťovny. Toto kritérium je důležité především pro starší generaci, která je zvyklá řešit své záležitosti na pobočkách. Větší zastoupení poboček usnadňuje komunikaci s pojišťovnou.

Důvěryhodnost komerční pojišťovny – v dnešní době finančního neklidu se čím dál tím více klientů zajímá o hledání jistoty, že je pojištění, které si platí, smysluplné. Tzn., že pojišťovny v případě pojistné události opravdu vyplní pojistné částky tak, jak slibuje pojistná smlouva. Toto kritérium je spjato s dobrým jménem komerční pojišťovny, množstvím jejích poboček, vstřícnosti a poplatkové otevřenosti ke klientům.

Informační dostupnost – možnost klienta pravidelně zjišťovat potřebné informace ke své pojistné smlouvě, jako například aktuální hodnota nakoupených jednotek, historická výkonnost zvoleného investičního portfolia, aktuální výše pojistného, odkupného a pojistných částek atd. Toto kritérium je především vyhledáváno mladšími ročníky klientů.

Online služby – možnost přístupu k informacím ke své pojistné smlouvě pomocí klientského online systému, kde může klient provádět změny pojistných částek, částečné výběry či změny v alokaci podílových jednotek. Toto kritérium je opět vyhledáváno především mladší generací.

4.6.3 Hodnocení pojistných produktů – Scoring model

Pomocí zvolených kritérií a jejich vah provedu hodnocení nabídek komerčních pojišťoven metodou scoring modelu. První řádek příslušného kritéria obsahuje číselné nebo slovní charakteristiky. Ve druhém řádku jsou tyto charakteristiky ohodnoceny podle dosaženého umístění číslicí ze stupnice od 1 do 5, přičemž číslice 1 je nejlepší variantou, 5 nejhorší. Ve třetím řádku je uveden násobek ohodnocení a váhy kritéria vyjadřující bodové skóre. Pořadí pojišťoven je dáno součtem dosažených bodů ve scoring modelu. Nejvhodnější bude komerční pojišťovna s nejnižším počtem dosažených bodů.

Tab. 22: Scoring model pro klientskou skupinu 1 – Mladí lidé (Vlastní zpracování)

Zvolené kritérium	Váha	Komerční pojišťovna				
		Aegon	Allianz	Axa	ČPP	ČS
Zhodnocení prostředků (tis. Kč)	22%	156	329	352	444	194
		3	2	2	1	3
		0.66	0.44	0.44	0.22	0.66
Výše pojistného (Kč/měsíc)	23%	1 485	1 034	1 731	1 155	978
		3	1	4	2	1
		0.69	0.23	0.92	0.46	0.23
Poplatková náročnost (%)	15%	28,6	28,3	30,6	34,8	33,8
		1	1	2	3	3
		0.15	0.15	0.3	0.45	0.45
Klientské výhody	10%	Výborné	Velmi dobré	Dobré	Dobré	Výborné
		1	2	3	3	1
		0.1	0.2	0.3	0.3	0.1
Množství poboček v ČR	5%	1	284	90	245	650
		5	2	3	2	1
		0.25	0.1	0.15	0.1	0.05
Důvěryhodnost pojišťovny	8%	Velmi dobrá	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Dobrá
		2	1	2	3	3
		0.16	0.08	0.16	0.24	0.24
Informační dostupnost	7%	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Velmi dobrá	Dobrá
		1	2	3	2	3
		0.07	0.14	0.21	0.14	0.21
Online služby	10%	Výborné	Dobré	Velmi dobré	Velmi dobré	Dobré
		1	3	2	2	3
		0.1	0.3	0.2	0.2	0.3
Bodů celkem	100%	2.18	1.64	2.68	2.11	2.24
Celkové pořadí		3	1	5	2	4

Vyhodnocení scoring modelu pro klientskou skupinu 1 – Mladí lidé

Po vyhodnocení celkového pořadí doporučuji klientovi, panu Jiřímu F., představujícímu zástupce skupiny klientů Mladí lidé uzavření investičního životního pojištění u společnosti Allianz pojišťovna, a.s., jelikož tato společnost a její pojistný produkt Allianz F1 nejlépe vyhovuje jeho požadavkům, jakož i požadavkům celé skupiny. IŽP F1 je schopna klienta zajistit na potřebné výše pojistných částek, a navíc mu ušetří 176 Kč měsíčně, které v současné době platí navíc. Navíc za toto pojistné získá zajištění na pojistné částky, které korespondují s jeho aktuální životní situací.

Tab. 23: Scoring model pro klientskou skupinu 2 – Rodina – 1 dítě (Vlastní zpracování)

Zvolené kritérium	Váha	Komerční pojišťovna				
		Aegon	Allianz	Axa	ČPP	ČS
Zhodnocení prostředků (tis. Kč)	23%	164	71	258	569	210
		4	5	3	1	3
		0.92	1.15	0.69	0.23	0.69
Výše pojistného (Kč/měsíc)	25%	2 200	1 407	2 562	1 882	1 538
		4	1	5	3	1
		1	0.25	1.25	0.75	0.25
Poplatková náročnost (%)	6%	28,6	28,3	30,6	34,8	33,8
		1	1	2	3	3
		0.06	0.06	0.12	0.18	0.18
Klientské výhody	8%	Výborné	Velmi dobré	Dobré	Dobré	Výborné
		1	2	3	3	1
		0.08	0.16	0.24	0.24	0.08
Množství poboček v ČR	3%	1	284	90	245	650
		5	2	3	2	1
		0.15	0.06	0.09	0.06	0.03
Důvěryhodnost pojišťovny	13%	Velmi dobrá	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Dobrá
		2	1	2	3	3
		0.26	0.13	0.26	0.39	0.39
Informační dostupnost	12%	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Velmi dobrá	Dobrá
		1	2	3	2	3
		0.12	0.24	0.36	0.24	0.36
Online služby	10%	Výborné	Dobré	Velmi dobré	Velmi dobré	Dobré
		1	3	2	2	3
		0.1	0.3	0.2	0.2	0.3
Bodů celkem	100%	2.69	2.35	3.21	2.29	2.28
Celkové pořadí		4	3	5	2	1

Vyhodnocení scoring modelu pro klientskou skupinu 2 – Rodina – 1 dítě

Po vyhodnocení celkového pořadí doporučuji klientovi, panu Lubomíru Ž., představujícímu zástupce skupiny klientů Rodina – 1 dítě ponechání stávajícího investičního životního pojištění u společnosti Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group, jelikož tato společnost a její pojistný produkt Flexi nejlépe vyhovuje jeho požadavkům, jakož i požadavkům celé skupiny. U tohoto pojistného produktu je však zapotřebí navýšit pojistné částky pro případ smrti, invalidity, trvalých následků úrazu i závažných onemocnění. Výše pojistného se po úpravách navýší o 620 Kč měsíčně, nicméně klient tím získá jistotu kvalitního finančního zajištění rodiny.

Tab. 24: Scoring model pro klientskou skupinu 3 – Rodina – 2 děti (Vlastní zpracování)

Zvolené kritérium	Váha	Komerční pojišťovna				
		Aegon	Allianz	Axa	ČPP	ČS
Zhodnocení prostředků (tis. Kč)	18%	231	117	171	600	247
		3	5	4	1	3
		0.54	0.9	0.72	0.18	0.54
Výše pojistného (Kč/měsíc)	24%	3 300	2 166	3 028	2 710	2 215
		5	1	4	3	1
		1.2	0.24	0.96	0.72	0.24
Poplatková náročnost (%)	7%	25,3	25	16,5	26,9	27,7
		3	3	1	4	5
		0.21	0.21	0.07	0.28	0.35
Klientské výhody	10%	Výborné	Velmi dobré	Dobré	Dobré	Výborné
		1	2	3	3	1
		0.1	0.2	0.3	0.3	0.1
Množství poboček v ČR	8%	1	284	90	245	650
		5	2	3	2	1
		0.4	0.16	0.24	0.16	0.08
Důvěryhodnost pojišťovny	15%	Velmi dobrá	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Dobrá
		2	1	2	3	3
		0.3	0.15	0.3	0.45	0.45
Informační dostupnost	12%	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Velmi dobrá	Dobrá
		1	2	3	2	3
		0.12	0.24	0.36	0.24	0.36
Online služby	6%	Výborné	Dobré	Velmi dobré	Velmi dobré	Dobré
		1	3	2	2	3
		0.06	0.18	0.12	0.12	0.18
Bodů celkem	100%	2.93	2.28	3.07	2.45	2.3
Celkové pořadí		4	1	5	3	1

Vyhodnocení scoring modelu pro klientskou skupinu 3 – Rodina – 2 děti

Klientovi, panu Markovi Ď., představujícímu zástupce skupiny klientů Rodina – 2 děti doporučuji ponechání stávajícího investičního životního pojištění u společnosti Pojišťovna České spořitelny, a.s., jelikož tato společnost (její pojistný produkt Flexi) nejlépe (stejně tak jako pojištění F1 od Allianz pojišťovny, a.s.) vyhovuje jeho požadavkům, jakož i požadavkům celé skupiny. U tohoto pojistného produktu je však zapotřebí navýšit pojistné částky pro případ smrti, invalidity, trvalých následků úrazu i závažných onemocnění. Výše pojistného se po úpravách navýší o 705 Kč měsíčně, nicméně klient tím získá jistotu kvalitního finančního zajištění rodiny a hypotéky.

Tab. 25: Scoring model pro klientskou skupinu 4 – Rodina – hypotéka
(Vlastní zpracování)

Zvolené kritérium	Váha	Komerční pojišťovna				
		Aegon	Allianz	Axa	ČPP	ČS
Zhodnocení prostředků (tis. Kč)	20%	239	181	352	744	381
		4	5	3	1	3
		0.8	1	0.6	0.2	0.6
Výše pojistného (Kč/měsíc)	24%	2 600	1 673	2 038	2 152	2180
		5	1	2	3	3
		1.2	0.24	0.48	0.72	0.72
Poplatková náročnost (%)	8%	28,6	28,3	30,6	34,8	33,8
		1	1	2	3	3
		0.08	0.08	0.16	0.24	0.24
Klientské výhody	16%	Výborné	Velmi dobré	Dobré	Dobré	Výborné
		1	2	3	3	1
		0.16	0.32	0.48	0.48	0.16
Množství poboček v ČR	8%	1	284	90	245	650
		5	2	3	2	1
		0.4	0.16	0.24	0.16	0.08
Důvěryhodnost pojišťovny	10%	Velmi dobrá	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Dobrá
		2	1	2	3	3
		0.2	0.1	0.2	0.3	0.3
Informační dostupnost	8%	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Velmi dobrá	Dobrá
		1	2	3	2	3
		0.08	0.16	0.24	0.16	0.24
Online služby	6%	Výborné	Dobré	Velmi dobré	Velmi dobré	Dobré
		1	3	2	2	3
		0.06	0.18	0.12	0.12	0.18
Bodů celkem	100%	2.98	2.24	2.52	2.38	2.52
Celkové pořadí		5	1	3	2	3

Vyhodnocení scoring modelu pro klientskou skupinu 4 – Rodina – hypotéka

Klientovi, panu Michalovi R., představujícímu zástupce skupiny klientů Rodina – hypotéka, doporučuji ponechání stávajícího IŽP u společnosti Allianz pojišťovna, a.s., jelikož tato společnost a její pojistný produkt F1 nejlépe vyhovují jeho požadavkům, jakož i požadavkům celé skupiny. U tohoto pojistného produktu je však zapotřebí zdvojnásobit pojistné částky pro případ invalidity, trvalých následků úrazu i závažných onemocnění. Výše pojistného se po úpravách navýší o 473 Kč měsíčně, nicméně klient tím získá jistotu kvalitního finančního zajištění rodiny.

Tab. 26: Scoring model pro klientskou skupinu 5 – Starší lidé (Vlastní zpracování)

Zvolené kritérium	Váha	Komerční pojišťovna				
		Aegon	Allianz	Axa	ČPP	ČS
Zhodnocení prostředků (tis. Kč)	22%	63	36	31	44	12
		1	2	2	2	5
		0.22	0.44	0.44	0.44	1.1
Výše pojistného (Kč/měsíc)	18%	epojistiteln	831	1 118	753	506
		5	3	4	3	1
		0.9	0.54	0.72	0.54	0.18
Poplatková náročnost (%)	3%	28,1	21,8	18,1	19,6	19,9
		5	3	1	2	2
		0.15	0.09	0.03	0.06	0.06
Klientské výhody	16%	Výborné	Velmi dobré	Dobré	Dobré	Výborné
		1	2	3	3	1
		0.16	0.32	0.48	0.48	0.16
Množství poboček v ČR	16%	1	284	90	245	650
		5	2	3	2	1
		0.8	0.32	0.48	0.32	0.16
Důvěryhodnost pojišťovny	18%	Velmi dobrá	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Dobrá
		2	1	2	3	3
		0.36	0.18	0.36	0.54	0.54
Informační dostupnost	6%	Výborná	Velmi dobrá	Dobrá	Velmi dobrá	Dobrá
		1	2	3	2	3
		0.06	0.12	0.18	0.12	0.18
Online služby	1%	Výborné	Dobré	Velmi dobré	Velmi dobré	Dobré
		1	3	2	2	3
		0.01	0.03	0.02	0.02	0.03
Bodů celkem	100%	2.66	2.04	2.71	2.52	2.41
Celkové pořadí		5	1	5	3	2

Vyhodnocení scoring modelu pro klientskou skupinu 5 – Starší lidé

Klientovi, panu Pavlovi R., představujícímu zástupce skupiny klientů Starší lidé, doporučuji zajištění pomocí investičního životního pojištění u společnosti Allianz pojišťovna, a.s., jelikož tato společnost a její pojistný produkt F1 nejlépe vyhovují jeho požadavkům, jakož i požadavkům celé skupiny. Výše pojistného se navýší o 204 Kč měsíčně, nicméně klient tím získá jistotu kvalitního zajištění. Jelikož měl klient původně rizikové životní pojištění, změnou pojištění nepřichází o žádné vložené prostředky.

4.7 Doporučení pro jednotlivé klientské skupiny

Klientský soubor čítající 50 klientů společnosti Partners byl rozdělen dle svých životních situací do pěti klientských skupin, a to Mladí lidé, Rodina – 1 dítě, Rodina – 2 děti, Rodina – hypotéka a Starší lidé. Z každé skupiny byl vybrán jeden zástupce, pro něhož byl simulován v pojistných kalkulačkách vybraných komerčních pojišťoven průběh investičního životního pojištění.

Vybraný klient společnosti Partners - pan Jiří F. - představující zástupce nejpočetnější skupiny Mladí lidé, byl ve věku 32 let, bezdětný, bez hypotéky. Dle priorit této věkové skupiny – výše celkového pojistného, zhodnocení vložených finančních prostředků a nízká poplatková náročnost pojistného produktu, vychází jako nejvhodnější řešení společnost Allianz pojišťovna, a.s. s IŽP Allianz F1.

Na základě tohoto vyhodnocení scoring modelu proto doporučuji, aby novým klientům společnosti Partners, kteří spadají do této klientské skupiny, bylo nabídnuto v první řadě investiční životní pojištění právě u této komerční pojišťovny, jelikož je dokáže zajistit na jejich aktuální životní situaci za pro ně nejvýhodnějších podmínek. U stávajících klientů bude zapotřebí individuálně posoudit přínos IŽP F1 oproti očekávané ztrátě finančních prostředků vzniklé při zrušení nebo redukci původního životního pojištění.

Z druhé klientské skupiny nazvané Rodina – 1 dítě, čili klientů společnosti Partners s průměrným věkem 36 let, byl vybrán zástupce – pan Lubomír Ž., pro kterého byly stanoveny optimální výše pojistných částek a kalkulovány simulace v pojistných programech vybraných komerčních pojišťoven. Scoring model ukázal, že pro tuto skupinu je vhodnou pojišťovnou společnost Pojišťovna České spořitelny, a.s. se svým investičním životním pojištěním Flexi. Pan Lubomír Ž. již IŽP Flexi má uzavřené, úkolem servisu bude tedy jen navýšit jeho pojistné částky na potřebnou hodnotu a projednat s klientem navýšení celkového pojistného o 620 Kč měsíčně.

IŽP Flexi je pro tuto skupinu klientů vhodným pojištěním, jelikož za nízké pojistné je schopno zajistit klienty na jejich aktuálně nejdůležitější rizika, poskytuje jim zajímavé klientské výhody ve formě jednoho z nejlevnějších způsobů pojištění dětí až do 25 let věku za dětské sazby a bonusů za věrnost a díky svému neuvěřitelnému množství poboček a obchodních míst je vždy po ruce.

Třetí skupina klientů s označením Rodina – 2 děti – má jako zástupce pana Marka Ď. ve věku 41 let. Výsledek scoring modelu v tomto případě mluví ve prospěch hned dvou pojišťoven, a to Allianz pojišťovny, a.s. a Pojišťovny České spořitelny, a.s. Ve prospěch IŽP Allianz F1 mluví především nejnižší výše celkového pojistného, vysoká důvěryhodnost pojišťovny a uspokojivé klientské výhody. Ve prospěch IŽP Flexi zase mluví velice příznivá výše pojistného, nepřekonatelné množství poboček a díky potřebě zajištění obou dětí i klientské výhody. Zástupci této klientské skupiny kladli nevyšší důraz při výběru pojistného produktu na nízkou výši pojistného, zhodnocení vkládaných prostředků a celkovou důvěryhodnost pojišťovny.

Jelikož má pan Marek Ď. již dnes sjednáno IŽP Flexi, nedoporučuji mu jej měnit na IŽP Allianz F1. Úkolem servisu bude upravit pojistné částky na požadovanou výši a opět s klientem projednat navýšení pojistného o 705 Kč měsíčně. Při přípravě pojistného portfolia nových klientů Partners doporučuji se nejdříve zaměřit na nabídku společnosti Pojišťovna České spořitelny, a.s. a Allianz pojišťovny, a.s.

Klient, pan Michal R., který představuje zástupce čtvrté skupiny s označením Rodina - hypotéka, má 32 let, je ženatý, bezdětný a letos si bral hypotéku na 25 let ve výši 2 500 000 Kč. Jemu, ale i celé klientské skupině, byla jako nejvhodnější řešení doporučena společnost Allianz pojišťovna, a.s. Pojištění F1 nejlépe splňuje požadavky skupiny na výši pojistného, poplatkové nenáročnosti, klientských výhod i vysoké důvěryhodnosti společnosti.

Pan Michal R. již pojištění Allianz F1 má sjednáno, úkolem servisu tedy opět bude jen úprava pojistných částek na požadovanou výši a navýšení pojistného o 473 Kč měsíčně. Nově příchozím klientům v obdobné životní situaci opět doporučuji sjednání IŽP Allianz F1.

Zástupce poslední skupiny klientů s označením Starší lidé, pan Pavel R., je ve věku 57 let, je ženatý, děti má již samostatné a pomalu se připravuje na odchod do důchodu. Výsledkem scoring modelu bylo opět pojištění IŽP Allianz F1, které splňuje požadavky skupiny na rozumné zhodnocení prostředků, dostatečné množství poboček a vysokou důvěryhodnost pojišťovny.

Je to již počtvrté, co je tato komerční pojišťovna zmiňována, a také pro tuto poslední klientskou skupinu je nejvhodnějším partnerem pro sjednání pojistného produktu. Vzhledem k pokročilému věku klienta, doporučuji nejdříve zjistit, v jakém zdravotním stavu se klient nachází a prověřit jeho pojistitelnost u pojišťovny Allianz.

Zde uvedená doporučení pro společnost Partners, a především pro manažera, který mi poskytl soubor svých 50 klientů, jsou výsledkem analýzy investičních životních pojištění vybraných komerčních pojišťoven a vyhodnocovacího scoring modelu pro každou klientskou skupinu této společnosti.

Z výsledků je zřejmé, že společnost Partners posuzuje každého klienta individuálně a vytváří srovnání více pojistných produktů před každým prodejem pojistného produktu. Není totiž náhodou, že tři z pěti zástupců klientských skupin měli již pro ně nejvýhodnější pojistný produkt sjednán. Úprava pojistných částek již není tak administrativně a komunikačně náročná, jako zrušení původního pojištění a náhrada pojištěním zcela novým.

Nejčastějším problémem pojistného portfolia klientů tedy nebylo zvolení nevýhodného IŽP, ale nedostatečné krytí na pojištění smrti, trvalých následků úrazu, závažných onemocnění i invalidity. Ani jeden z vybraných zástupců skupin neměl všechny pojistná rizika zajištěny dle jeho aktuální životní situace. Velmi častým jevem také bylo nízké placené pojistné. S výjimkou první klientské skupiny – Mladí lidé, kde došlo k úspoře na pojistném, je třeba klientům pojistné navýšit průměrně o 500 Kč měsíčně.

Dle mého názoru důvodem podhodnocených pojistných částek, a tím i nižšího pojistného, není jen chyba na straně poradce, ale i současná ekonomická situace ve světě a samotných domácnostech klientů. Vždy je třeba najít optimální průsečík mezi požadovanými pojistnými částkami a cenou, kterou jsme ochotni za tuto jistotu zaplatit.

5 ZÁVĚR

Náš život a zdraví jsou dvě nejcennější vlastnictví, které máme. Mělo by proto být naší povinností a zodpovědností vůči nám samým i naší rodině si je dobře chránit. Jedním z možných způsobů, jak minimalizovat rizika, která nás provázejí po celý život, je životní pojištění. Jelikož je na českém trhu mnoho komerčních pojišťoven a nepřeberné množství pojistných produktů, může být pro „obyčejné smrtelníky“ obtížné se v rozsáhlé problematice životního pojištění vyznat a zvolit si pro sebe tu nejvhodnější variantu pojištění.

Při rozhodování se o sjednání životního pojištění si člověk musí odpovědět na řadu otázek, které se z velké části týkají jeho budoucnosti, určit si své priority a očekávání od pojistného produktu, ale i komerční pojišťovny, které svěří své finanční prostředky. Položení si těchto otázek může mít na budoucí finanční zdraví rodiny zcela zásadní vliv, proto je dobré svěřit se v tomto ohledu do rukou zkušeného finančního odborníka, například ze společnosti Partners. Dobrý sjednatel pojistné smlouvy nejdříve svého klienta dobře pozná, zjistí jeho aktuální životní situaci a pomůže mu vybrat ten nejvhodnější pojistný produkt, který na trhu v současné době existuje. Velký důraz je třeba klást i na flexibilitu pojistného produktu, aby bylo možné jej kdykoliv změnit dle měnící se životní situace, nebo jej i s co nejmenšími náklady vypovědět a nahradit vhodnějším produktem.

Důvodem, proč jsem si jako téma mé diplomové práce zvolila právě problematiku životního pojištění, je, že mě samotnou toto téma již sedm let velice zajímá, aktivně pracuji v oboru finančního poradenství a lákala mě také možnost předat mé nabyté vědomosti ostatním a upozornit je, že mají právo výběru svého životního pojištění dle svých priorit, že není třeba slepě poslouchat často neodborné rady pojišťovacího agenta jedné komerční pojišťovny, který vám „objektivně a nezávisle“ doporučí pojistný produkt pojišťovny, jíž je „zcela náhodou“ zaměstnancem.

Cílem mé diplomové práce bylo zjistit optimální nastavení pojistných částek pro případ smrti, trvalých následků úrazu, závažných onemocnění a invalidity pro jednotlivé skupiny klientů a srovnat zjištěné hodnoty s realitou. Výsledkem mého zkoumání bylo, že většina klientů má správně zvolené IŽP. Velký prostor ke zlepšení pojistného portfolia vidím v navýšení pojistných částek pro případ smrti, trvalých následků úrazu, závažných onemocnění a invalidity dle aktuální životní situace. Navýšení pojistných částek však s sebou nese i nemilou povinnost navýšit celkové pojistné, a to průměrně o 500 Kč měsíčně. Tento fakt může být pro některé klienty nepřijatelný, jiní klienti si zase rádi trochu připlatí za vyšší bezpečí své rodiny.

V této diplomové práci jsem si nejdříve vymeziła základní teoretická východiska, která sloužila jako základní stavební kámen pro orientaci v oblasti pojišťovnictví. Především pak do detailu vypracovaná část týkající se životního pojištění se zaměřením na investiční životní pojištění odpovídá na řadu často kladených otázek.

Kapitola, která následovala po teoretické části, byla také velice důležitou částí diplomové práce. Díky ochotě ke spolupráci od manažerů, ale i samotných klientů, společnosti Partners jsem získala potřebné informace o stávajícím a požadovaném stavu pojistného portfolia.

Ve třetí kapitole jsem vybrala komerční pojišťovny, které jsem poté krátce představila včetně jejich pojistných produktů a možností připojištění. Následující kapitola je věnována samotnému hodnocení vybraných komerčních pojišťoven a jejich pojistných produktů pomocí zvolených hodnotících kritérií. Pro toto hodnocení vhodnosti pojistného produktu jsem zvolila metodu zvanou scoring model, pro jejíž provedení jsem nejdříve určila osm kritérií, podle nichž byla jednotlivá srovnávání vyhotovována. Kritéria týkající se společnosti a kritéria týkající se samotného pojistného produktu byla záměrně volena v poměru 50:50. Konzultací s managementem společnosti a zástupci jednotlivých klientských skupin jsme stanovili váhy kritérií pro daných pět skupin.

Pomocí scoring modelu jsem získala následující výsledky: na prvním místě ve splnění priorit manažerů i klientů společnosti se jednoznačně umístila společnost Allianz pojišťovna, a.s., která byla vyhodnocena jako nejvhodnější komerční pojišťovna ve čtyřech z pěti modelových případů. Jako druhá nejvhodnější komerční pojišťovna se umístila společnost Pojišťovna České spořitelny, a.s., která byla vyhodnocena jako nejlepší varianta ve dvou z pěti modelových případů. Jako nejméně vhodnou variantou pojištění klientů společnosti Partners ukázala být Axa životní pojišťovna, a.s., a to hned ve třech z pěti případů a Aegon pojišťovna, a.s. ve dvou z pěti případů.

Díky všem poskytnutým informacím a výsledkům scoring modelů jsem na konci čtvrté kapitoly mohla provést doporučení pro výběr vhodného pojistného produktu pro jednotlivé skupiny klientů společnosti Partners. Dále jsem poskytla invenci k návštěvě stávajících klientů za účelem navýšení pojistných částek na potřebnou výši a navýšení pojistného.

Jsem přesvědčená, že je tato diplomová práce bude velkým přínosem pro manažera společnosti Partners, ale i samotné klienty, jelikož bude základem jejich správné volby vhodného pojistného produktu.

LITERATURA

- [1] DAŇHEL, J. a kol. *Pojistná teorie*. 1. vydání. Praha: Professional Publishing, 2005. 332 s. ISBN 80-86419-84-3.
- [2] ČEJKOVÁ, V. *Pojistný trh*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2002. 119 s. ISBN 80-247-0137-5.
- [3] DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. vydání. Praha: Nakladatelství Ekopress, s.r.o., 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.
- [4] JÍLEK, J. *Akciové trhy a investování*. Praha: Grada Publishing, 2009. 656 s. ISBN 978-80-247-2963-3.
- [5] MARTINOVIČOVÁ, D. *Pojištění podnikatelských subjektů*. 1. vydání. Ostrava: Key Publishing, 2007. 236 s. ISBN 978-80-87071-08-3.
- [6] MARTINOVIČOVÁ, D. *Pojišťovnictví*. 1. vydání. Brno: VUT v Brně, 2009. 143 s. ISBN 978-80-214-3963-4.
- [7] ŘEZÁČ, F. *Pojišťovnictví*. 1. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2011. 110 s. ISBN 978-80-214-4242-9.
- [8] Zákon č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví a o změně některých souvisejících předpisů,
v platném znění.
- [9] ZUZANÁK, A. *Marketing v pojišťovnictví*. 2. přepracované vydání. Praha: Linde Praha, 2006. 87 s. ISBN 80-7201-627-X.

Internetové zdroje

- [10] AEGON [online]. © 2011 [cit. 2012-04-01]. Dostupné z:
<http://www.aegon.cz/cs/Domu/>

- [11] *Allianz* [online]. © 2000-2012 [cit. 2012-04-01]. Dostupné z: <http://www.allianz.cz/>
- [12] *Axa: více než standard* [online]. © 2009 [cit. 2012-04-01]. Dostupné z: <http://axa.cz/lide>
- [13] *ČAP: Česká asociace pojišťoven* [online]. © 2010 [cit. 2012-01-12]. Dostupné z: <http://cap.cz/>
- [14] *ČPP: Vienna Insurance Group* [online]. © 2012 [cit. 2012-04-01]. Dostupné z: <http://www.cpp.cz/>
- [15] *Finance.cz* [online]. © 2012 [cit. 2012-01-22]. Dostupné z: <http://www.finance.cz>
- [16] *Partners: Finanční poradenství jinak* [online]. © 2009-2012 [cit. 2012-03-09]. Dostupné z: <http://www.partners.cz/cs/>
- [17] *Pojišťovna České spořitelny: Vienna Insurance Group* [online]. © 2012 [cit. 2012-04-01]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/>
- [18] *Tank: bojuje za poplatkovou otevřenost* [online]. © 2008 [cit. 2012-03-20]. Dostupné z: <http://old.t-a-n-k.eu/>

SEZNAM TABULEK

Tab. 1: Materiální a nemateriální škody v souvislosti s realizací rizika

Tab. 2: Následky škod při realizaci rizika

Tab. 3: Podoba následků při realizaci rizika

Tab. 4: Vlastnosti základních druhů pojištění osob

Tab. 5: Klientský kmen – obecná charakteristika

Tab. 6: Klientský kmen – současný stav pojištění

Tab. 7: Souhrnná vstupní data pro skupinu Mladí lidé

Tab. 8: Doporučené pojistné částky pro skupinu Mladí lidé

Tab. 9: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Mladí lidé

Tab. 10: Souhrnná vstupní data pro skupinu Rodina – 1 dítě

Tab. 11: Doporučené pojistné částky pro skupinu Rodina – 1 dítě

Tab. 12: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Rodina – 1 dítě

Tab. 13: Souhrnná vstupní data pro skupinu Rodina – 2 děti

Tab. 14: Doporučené pojistné částky pro skupinu Rodina – 2 děti

Tab. 15: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Rodina – 2 děti

Tab. 16: Souhrnná vstupní data pro skupinu Rodina – hypotéka

Tab. 17: Doporučené pojistné částky pro skupinu Rodina – hypotéka

Tab. 18: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Rodina – hypotéka

Tab. 19: Souhrnná vstupní data pro skupinu Starší lidé

Tab. 20: Doporučené pojistné částky pro skupinu Starší lidé

Tab. 21: Souhrnná výstupní data pro klientskou skupinu Starší lidé

Tab. 22: Scoring model pro klientskou skupinu 1 – Mladí lidé

Tab. 23: Scoring model pro klientskou skupinu 2 – Rodina – 1 dítě

Tab. 24: Scoring model pro klientskou skupinu 3 – Rodina – 2 děti

Tab. 25: Scoring model pro klientskou skupinu 4 – Rodina – hypotéka

Tab. 26: Scoring model pro klientskou skupinu 5 – Starší lidé

PŘÍLOHY