



Bankopojištění u vybraných finančních skupin

Bakalářská práce

Studijní program: B6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6208R175 – Ekonomika a management služeb
Autor práce: **Lucie Váňová**
Vedoucí práce: Ing. Karina Benetti, Ph.D.



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta
Akademický rok: 2015/2016

Q12

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Lucie Váňová**
Osobní číslo: **E13000456**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management služeb**
Název tématu: **Bankopojištění u vybraných finančních skupin**
Zadávací katedra: **Katedra ekonomické statistiky**

Zásady pro vypracování:

1. Teze diplomové práce
2. Historické konsekvence vzniku bankopojištění
3. Důvody propojování produktové nabídky bank a pojišťoven
4. Komparativní analýza výhod a nevýhod bankopojištění
5. Zhodnocení přínosu diplomové práce

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **30 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

DANĚL, Jaroslav, et al. Pojistná teorie. 2. vyd. Praha: Professional Publishing, 2005. ISBN 80-86419-84-3.

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-51-4.

Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).

KANINIKA, Mishra. Fundamentals Of Life Insurance: Theories and Applications. PHI: Learning Pvt. Ltd., 2010. ISBN 81-20339-25-8.

KOBÍK VALIHOVÁ, Andrea a Karina MUŽÁKOVÁ. Integrace evropských finančních trhů: Identifikace, klasifikace a analýza faktorů ovlivňujících integraci vybraných segmentů finančního sektoru České republiky. Liberec: Vysokoškolský podnik Liberec, 2013. ISBN 978-80-7372-935-6.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Karina Benetti, Ph.D.**

Katedra ekonomické statistiky

Konzultant bakalářské práce: **Ing. Petr Rosenkranz**

OSVČ, daňový poradce

Datum zadání bakalářské práce: **30. října 2015**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2017**

doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



Ing. Vladimira Hovocková Valentová, Ph.D.
vedoucí katedry

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum:

Podpis:

Anotace

Bakalářská práce se zabývá výběrem neoptimálnějšího produktu u vybraných bankopojišťoven a poskytnutím případného doporučení pro zlepšení u dalších produktů. Dále je zmíněna historie a vývoj bankopojištění v České republice. Bankopojištění se stává v současné době stále větším trendem, tudíž je dále vysvětlováno z jakých hlavních důvodů se banky s pojišťovnami propojují. Tento proces sebou přináší spoustu výhod ale také nevýhod, jak bankám, pojišťovnám tak i samotným klientům. Následující kapitoly řeší otázku formy spolupráce bank a pojišťoven a také finanční konglomeráty. Jelikož pojistné produkty momentálně poskytuje větší množství bank, museli být pro analýzu zvoleny pouze tři z nich, které byly vybrány na základě různých kritérií, přičemž jedna ze zvolených bank je právě finanční konglomerát. V dalších kapitolách bylo rozebíráno konkrétních pět bankopojistných produktů u všech tří bank a následně byly porovnány pomocí modelového příkladu. Každé z bankopojišťoven bylo dáno doporučení a prostor pro zlepšení produktů. Na závěr byly vyhodnoceny nejlepší bankopojistné produkty.

Klíčová slova

Banka, bankopojištění, bankovní a pojistné produkty, finanční skupiny, pojišťovny.

Annotation

This thesis deals with the choice of the optimal product of selected bankassurance companies and provides a recommendation to possibly improve their other products. Furthermore, the thesis describes the development and history of bancassurance in the Czech Republic. Bancassurance is currently becoming an increasing trend, thus it is further explained what the main reasons are why banks connect with insurance companies. This process brings many advantages but also disadvantages both to banks, insurance companies and to clients themselves. Following chapters deal with forms of cooperation between banks and insurance companies as well as financial conglomerates. Since a larger number of banks provide insurance products, only three of them had to be selected for an analysis. These were chosen on the basis of different criteria, whereby one of the selected banks is a financial conglomerate. In other chapters, concrete five bancassurance products were analysed for all three banks, and furthermore, these were compared using a model example. Each of the bankassurance was given a recommendation and space to improve their products. Finally, the best bankassurance-products were evaluated.

Key Words

Bank, bancassurance, banc and insurance products, financial group, insurance company.

Poděkování

Tímto bych ráda poděkovala své vedoucí práce Bc. Ing. Karině Benetti, Ph.D, která mi po celou dobu poskytovala velmi odborné a cenné rady a postřehy. Dále bych ráda poděkovala svému odbornému konzultantovi Ing. Petru Rosenkranzovi, který mi byl při mé práci velice nápomocný a dopomohl mi také se stylistickou úpravou textu.

Obsah

Seznam zkratk.....	9
Seznam tabulek.....	10
Seznam obrázků.....	11
Úvod.....	12
1. Definice, historie a vývoj bankopojištění.....	14
1.1 Historie a vývoj bankopojištění	15
1.2 Etapizace propojování bank a pojišťoven	17
1.3 Vývoj bankopojištění v ČR.....	18
2. Důvody propojování bank a pojišťoven.....	20
2.1 Důvody vstupu bank do pojišťovnictví	20
2.2 Důvody vstupu pojišťoven do bankopojištění	21
3. Výhody a nevýhody bankopojištění.....	22
3.1 Výhody z pohledu banky	23
3.2 Výhody ze strany pojišťovny.....	23
3.3 Výhody z pohledu klienta	24
4. Formy spolupráce bank a pojišťoven.....	25
4.1 Distribuční spolupráce.....	25
4.2 Spolupráce nezávislých partnerů.....	25
4.3 Řízení podle vlastnictví	26
5. Finanční konglomeráty	27
5.1 Kategorizace finančních konglomerátů.....	28
5.1.1 Typologie vytvořená na korporátní struktuře	28
5.1.2 Typologie založená na tripartitním oddělení	30
6. Vybrané finanční skupiny.....	31
6.1 Finanční skupina KB	31
6.1.1 Komerční banka, a. s.	32
6.1.2 Komerční pojišťovna, a. s.....	33
6.2 Finanční skupina ČSOB	33
6.2.1 Československá obchodní banka, a. s.....	34
6.2.2 ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB.....	35
6.3 Skupina PPF Holding B. V.	36
6.3.1 Air Bank a.s.....	36

7. Bankopojistné produkty vybraných bank	37
7.1 Cestovní pojištění k platebním kartám	37
7.2 Pojištění pro případ zneužití či ztráty karty	41
7.3 Pojištění schopnosti splácet půjčku	44
7.4 Pojištění hypotéky	47
7.5 Pojištění pravidelných plateb	49
Závěr	53
Seznam použité literatury	56

Seznam zkratek

CP	Cenné papíry
ČAP	Česká asociace pojišťoven
ČNB	Česká národní banka
ČSOB	Československá obchodní banka, a. s.
FO	Fyzická osoba
IPB	Investiční a pojišťovací banka
KB	Komerční banka, a. s.
KP	Komerční pojišťovna, a. s.
SG	Société Générale
TUL	Technická univerzita v Liberci

Seznam tabulek

Tabulka 1: Limity pojistného plnění - embosované karty KB	38
Tabulka 2: Limity pojistného plnění - zlaté karty KB.....	38
Tabulka 3: Limity pojistného plnění obou variant u ČSOB.....	39
Tabulka 4: Limity pojistného plnění u znežití karty KB.....	42
Tabulka 5: Limity pojistného plnění při zneužití karty ČSOB.....	43
Tabulka 6: Limity pojistného plnění u pojištění pravidelných výdajů.....	50

Seznam obrázků

Obrázek 1: Etapizace vývoje bankopojištění dle Prudyho	18
Obrázek 2: Důvody vstupu bank do pojišťovnictví.....	20

Úvod

Již od druhé poloviny 20. století se sektor finančních služeb začíná velice výrazně měnit a jedním z nejvýznamnějších směrů se stalo odstraňování bariér, které byly mezi jednotlivými součástmi finančního sektoru. V přítomnosti se většina bank snaží poskytovat širokou nabídku pojistných produktů vedle klasických finančních služeb. Stejně tak řada pojišťoven zařazuje do svého portfolia služby finančního charakteru. A právě tento fenomén integrovaných služeb se začal označovat pojmem bankopojištění.

Moje bakalářská práce, která se zabývá zrovna tímto konceptem, je rozdělena do sedmi částí, které budou v následujících odstavcích podrobněji vysvětleny. V první kapitole je vysvětlen samotný pojem bankopojištění, zejména historie jeho vzniku. Dále jsou popisovány etapy propojování bank a pojišťoven a faktory, které tento fakt ovlivňovaly. Detailně je vylíčen také vývoj, kterým bankopojištění prošlo v České republice.

V druhé kapitole jsou objasňovány důvody, z kterých se začaly banky a pojišťovny propojovat. U jednotlivých finančních institucí nejsou tyto příčiny příliš odlišné a jsou závislé na mnoha faktorech.

Kapitola třetí pojednává o tom jaké spolu s bankopojištěním přichází výhody, ale také nevýhody. Nejdříve je na toto téma pohlíženo spíše z obecného úhlu pohledu, ale postupně jsou vyjasňovány výhody i nevýhody, které z bankopojištění plynou zvláště pro banky a pro pojišťovny. Důležitý je také pohled klienta, kterého se propojení finančních sektorů dotýká zejména v oblasti komfortu, ceny a usnadnění práce.

Právě díky propojování, které je vysvětlováno, jak jsem se již zmínila, v druhé kapitole, vznikají tzv. bankopojišťovny. Mohou vznikat několika způsoby a každá společnost si může sama vybrat, který z nich jí sedí nejvíce. Zvolit si mohou většinou ze tří základních modelů a zrovna o tomto okruhu pojednává čtvrtá kapitola.

Poslední teoretický okruh, který je explikován v kapitole páté, se zabývá finančními konglomeráty. Konkrétně jejich definicí a kategorizací do jednotlivých typologií na základě jejich podobných znaků.

Druhá část mé práce je zaměřena na aplikaci výše uvedených skutečností do konkrétních mnou vybraných finančních organizací. V šesté kapitole je detailní popis tří vybraných bankopojišťoven, které byly zvoleny podle různých kritérií, přičemž jedna z nich je jediný finanční konglomerát v České republice a další dvě u nás patří mezi největší a nejvýznamnější finanční instituce. Popisovány jsou společně s nimi také skupiny, do kterých spadají.

V poslední, tudíž v sedmé kapitole, jsem vybrala pět bankopojistných produktů, konkrétně cestovní pojištění k platebním kartám, pojištění pro případ ztráty či zneužití karty, pojištění schopnosti splácet spotřebitelský úvěr, pojištění hypotéky a pojištění pravidelných plateb. Na těchto produktech je aplikován modelový příklad, který slouží k lepšímu porovnání kvality produktů.

Stěžejním cílem mojí bakalářské práce je z pěti nabízených produktů u vybraných bankopojišťoven vybrat vždy ten neoptimálnější a stejně tak pro ostatní uvedené produkty poskytnout doporučení na případné zlepšení. Dále zmapovat bankopojistný trh a zhodnotit, jak si vybrané bankopojišťovny mezi sebou stojí, jaké typy bankopojistných produktů každá z nich poskytuje a jestli jsou si schopné mezi sebou konkurovat. Nakonec podle zjištěných informací vybrat ten nejlepší produkt, který je nabízen.

1. Definice, historie a vývoj bankopojištění

Pojem „bankopojištění“ (Kobík Valihorová, Mužáková, 2013) byl poprvé použit již na konci 20. století ve Francii, kdy začala vzájemná spolupráce bank a pojišťoven. Bankopojištění bych vlastními slovy definovala jako vztah mezi bankovníctvím a pojišťovnictvím, propojování produktů a jejich následném poskytování a prodeji společnému klientovi ve stejné organizaci. Pro lepší představu, co to bankopojištění vůbec je, lze uvést následující definice z různých zdrojů:

Polouček (Polouček, S. a kolektiv, 2013, s. 491) definuje pojem bankopojištění následovně: *„Bankopojištění můžeme definovat jako kombinaci finančních produktů banky a pojištění, přičemž cílem těchto produktů je uspokojovat požadavky a potřeby klientů.“*

„Efektivní distribuce pojistných a bankovních produktů klientům prostřednictvím prodejních kanálů vybudovaných původně samostatnými finančními institucemi.“
(SwissRe, 2007)

„Nejnámější a nejužší pojetí představuje integraci banky a pojišťovny do jedné skupiny, kde holdingová společnost kontroluje jak banku, tak pojišťovnu. Kapitálové vazby mezi bankou a pojišťovnou mohou být jednak přímé, jednak nepřímé prostřednictvím mateřské společnosti.“ (ČNB, 2004)

Ducháčková (Ducháčková, 2009, str. 178) vysvětluje pojem bankopojištění následujícím způsobem: *„Pod pojmem bankopojištění se rozumí prodej pojistných produktů na přepážkách bank.“*

„Dohoda mezi bankami a pojišťovnami, kdy banky smí nabízet pojistné produkty svým klientům.“ (Mishra, 2005)

Z předcházejících definic je zcela jasné, že každý z autorů koncipuje pojem bankopojištění trochu rozdílně, v podstatě se ale shodují v základní myšlence a vychází ze stejné podstaty.

Skoro v každé z nich je uvedeno, že se jedná o prodej pojistných produktů pomocí bank, není zde ale přihlíženo k tomu, že se může jednat i o kombinaci bankovních a pojistných služeb. Proto si myslím, že naprosto přesná definice, která by tento pojem dokonale vystihovala, neexistuje.

Pro vzájemné spojitosti bank a pojišťoven lze vyčlenit následující tři základní modely – separátní model, kooperativní řešení a koncernové řešení. Separátní model funguje na principu, v němž jsou finanční instituce dvě samostatná nezávislá odvětví a věnují se své hlavní činnosti. V kooperativním řešení si obě organizace zachovávají nezávislost svých produktů, ale spolupracují v oblasti prodeje nebo správy. A poslední čili koncernové řešení je tzv. podílový model, v němž se vytváří vlastní dceřiné společnosti nebo je nakupován většinový podíl u již fungující firmy. (Ducháčková, 2009)

Strategie bankopojištění je orientována na tzv. cross-selling neboli křížový prodej produktů pojišťovny klientům banky. Tato strategie se uskutečňuje v různých podobách: banka buď může vystupovat jako individuální zprostředkovatel, participovat se na strategické alianci či společném podniku s pojišťovacím společníkem nebo se podílet na riziku prostřednictvím vlastní kaptivní společnosti. (Kobík Valihorová, Mužáková, 2013)

Další pojmy, které souvisí s bankopojištěním a je nutné je rozlišovat, jsou assurfinance a all finance. Assurfinance znamená poskytování bankovních produktů pomocí pojišťoven, což je ale málo úspěšná strategie, a to z důvodu, že banky jsou klienty považovány za jedinečného zprostředkovatele, který dokáže ukojit všechny finanční potřeby. All finance lze pojmut jako koncept, který sjednocuje veškeré finanční služby a přizpůsobuje je konkrétnímu segmentu tak, aby vytvořil integrovaná osobní finanční řešení. (Kobík Valihorová, Mužáková, 2013)

1.1 Historie a vývoj bankopojištění

Dle Korauše (Korauš, 2005) sahají úplné počátky bankopojištění až do samotného středověku a ani zdaleka se nepodobají současnému významu. Za kolébkou bankopojištění

je pokládána Francie, Itálie, Španělsko a Holandsko. V době, o které hovoříme, nebyl tento pojem ještě vůbec znám, avšak bylo zde možné pozorovat jeho charakteristické rysy. Zmiňované státy byly velmocemi, které mezi sebou často obchodovaly, a právě obchod byl ten element, díky němuž vedlo ke vzniku bank a pojišťoven.

Výrobci a obchodníci přepravovali své zboží přes moře, s čímž bylo spojeno značné riziko, které bylo rozdělováno mezi rejdaře a posádku lodi. Poté, co se obchodníci usadili, začali se z nich stávat všestranní podnikatelé. Vykonávali velké množství aktivit – obchodovali, prováděli finanční operace všeho druhu, investovali do nemovitostí a pozemků atd. Cílem provozování těchto aktivit bylo rozdělit finanční rizika a nabýt co nejvyšších obrátů. V 15. století se objevili v Benátkách tzv. dohazovači, kteří soustřeďovali požadavky na pojištění a nabízeli je příhodným předplatitelům. Tento způsob, jímž se riziko rozdělilo mezi stovky osob, byl uplatňován několik století.

Současně s tím existovalo také půjčování peněz mezi jednotlivci a i přestože to bylo bráno za nepřipustné, lichva v této době velmi prosperovala. Až do 19. století bylo totiž hlavní činností banky pouze vyměňování peněz, které souviselo s obchodováním. Pak ovšem začaly banky hromadit úspory a poskytovat i větší půjčky. Po určitém čase se aktivity bank a pojišťoven doplňovaly. Investor například získal půjčku tím, že si pojistil transfer zboží, což bylo výhodné pro obě zúčastněné strany. Vztahy mezi nimi se začaly mezi 19. a 20. stoletím pomalu přibližovat, ale stále zůstávaly z důvodu bezpečnosti a opatrnosti z institucionálního hlediska omezené.

V 70. letech 20. století začaly odpadávat obavy, prosazovaly se liberalizační tendence a oba sektory se čím dál tím více sblížovaly. Hlavním záměrem bylo ovládnutí co nejširší oblasti finančního trhu. Upevňovaly se vztahy mezi bankami a pojišťovnami a začaly se nabízet společné produkty. Postupem času vznikaly holdingové společnosti, které se projevíly jako velice vhodné, jelikož neporušovaly pravidla oddělení, ale umožňovaly blízkou spolupráci.

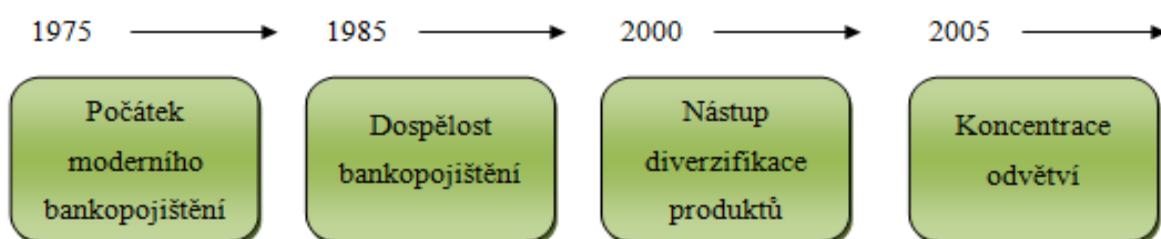
1.2 Etapizace propojování bank a pojišťoven

Seskupování bankovních a pojistných činností prošlo značně komplikovaným procesem. Z počátku se odvíjelo od různých forem akvizic a fúzí a postupně to vedlo ke složitějším formám obchodní integrace. Tento rozvoj byl doprovázen různými činiteli, jako jsou například regulace státu či charakteristiky obou sektorů. Díky těmto faktorům vznikaly rozdíly mezi zeměmi. Dle různých zdrojů se většinou rozeznávají tři etapy vývoje bankopojištění. V první fázi, která trvala až do roku 1980, se banky soustředily pouze na poskytování takových bankovních produktů, jež souvisely s jejich tradiční činností, jako jsou například hypotéky či spotřebitelské úvěry. Na začátku 80. let se dostáváme do druhé etapy, kdy banky rozšiřují svojí bankopojišťovací činnost a začínají poskytovat produkty životního pojištění, které mají zároveň sloužit jako spoření. Třetí etapu započítáváme k roku 1990, kdy se nabídka služeb čím dál tím více rozšiřuje zejména v oblasti škály pojistných produktů. Můžeme zmínit například indexované nebo investiční pojistné smlouvy. V této poslední fázi je bankopojištění mnohem více, než kdykoli předtím ovlivňováno následujícími globálními faktory (Prudy, 2002):

- **Globalizace** – má vliv zejména na příliv nového kapitálu a know-how, obnovu a zdokonalování produktů a diverzifikaci distribuční sítě.
- **Deregulace** – na trhu se zesiluje vzájemná soupeřivost mezi konkurenty, v oblasti produktů dochází k modernizování a stejně tak se stále zrychlují a vylepšují distribuční kanály.
- **Konsolidace** – drobné finanční instituce se začínají na trhu upozadřovat, na rozdíl od nich se dostávají do popředí větší společnosti, kterým přináší výhody ve formě zvyšování výnosů.
- **Kanálová/produktová konvergence** – tento faktor nám přináší možnost stálého kontaktu s klientem v mnoha rovinách.

Podle různých publikací existují i jiné možnosti etapizace vývoje bankopojištění a jedna z nich se rozčleňuje až do čtyř fází. První etapa, která je nazývána jako počátek moderního

bankopojištění, je datována v letech 1975–1985 a je pro ni příznačná křížová distribuce produktů. V letech 1985–2000 přišla na řadu etapa druhá, kterou označujeme jako dospělost bankopojištění a jejím podstatným rysem byla integrace služeb do balíčků. Třetí etapou, která trvala až do roku 2005, je nástup diverzifikace produktů. Tato fáze se zaměřovala na společenství různých organizací působících ve finančním sektoru. Poslední neboli čtvrtá etapa je koncentrace odvětví, kde na současném finančním trhu dochází k fúzím a akvizicím subjektů. (Kobík Valihorová, Mužáková, 2013)



Obrázek 1: Etapizace vývoje bankopojištění dle Prudyho
Zdroj: vlastní zpracování

1.3 Vývoj bankopojištění v ČR

Bankopojištění jak ho známe dnes, se začalo utvářet již v 90. letech 20. století a banky i pojišťovny, které stály na jeho vzestupu, patří dnes na tomto trhu k těm nejžádanějším. První banka, která začala nabízet pojistné produkty, byla Investiční a Pojišťovací banka, dnes známá jako ČSOB a tato událost se datovala již k roku 1994. Hned o rok později přišla s nabídkou životního a neživotního pojištění Česká spořitelna a do třetice se přidala Komerční banka, která začala prodávat životní pojistky a o pár let později také neživotní pojištění. Tyto tři přední české banky dříve reagovaly na dvě možnosti, a to buď zřídily vlastní dceřinou společnost, jako Komerční banka a Investiční a Pojišťovací banka, nebo koupily pojišťovnu, která již existovala, například Česká spořitelna a ČSOB. V dnešní době spadá většina českých bank a pojišťoven pod zahraniční majitele, tudíž jsou všechny obchodní a strategické záležitosti ovlivňovány tím, co se děje v jejich zahraničních mateřských společnostech. (ČNB, 2004)

Ve světě finančních služeb převzalo bankopojištění hlavní roly v oblasti strategie rostoucího počtu finančních institucí. Pojistné produkty distribuované pomocí bankovního kanálu se staly přirozenou volbou pro klienty, kteří hledají jednoduché nízkonákladové produkty, jež jsou nabízeny důvěryhodnou finanční institucí. Globálně se bankopojištění ukázalo jako důležitý pojišťovací distribuční kanál, který pomáhá nejen pojišťovnám rozšířit svou geografickou přítomnost, ale také umožňuje bankám rozšiřovat jejich produktové portfolio. Jako budoucí trend se očekává, že hodnota provizí získaných prostřednictvím bankopojištění poroste po celém světě. (ProQuest, 2013)

Typickým rysem soudobého vývoje je stále větší provázanost mezi bankovními a pojistnými produkty a dá se definovat v několika rovinách. První formou je pojištění bankovního produktu, například bankovního úvěru či platební karty, další možností je, že bankovní instituce požaduje od klienta uzavření životního nebo neživotního pojištění, které pak slouží jako zástava. S tímto druhým typem se setkáme zejména u hypotečních úvěrů či větších úvěrů stavební spořitelny. Kombinace produktů obou typů finančních institucí může mít za cíl soustředění původních jednodušších produktů do finálního produktu s kombinovanými rysy.

Rychlý rozmach bankopojištění také souvisí s největší změnou v oblasti prodeje životního pojištění, zejména proto, že banka má lepší přístup k efektivní distribuci produktů pomocí jejích prodejních kanálů. Výhodou také je, že vzhledem k nižším nákladům na prodej, má možnost nabízet životní pojištění levněji. Dalším příznačným příkladem může být pojištění úvěru proti nesplácení, pojištění platebních karet například proti ztrátě či zneužití nebo cestovní pojištění, které je poskytované k platebním kartám. Podle odhadů podíl bankopojištění na českém trhu stále poroste a dokonce by se mohl v budoucnu vyrovnat se zahraničními zejména západními trhy. Sjednávat se budou spíše jednoduché produkty jako například jednorázová životní pojištění. (ČNB, 2004)

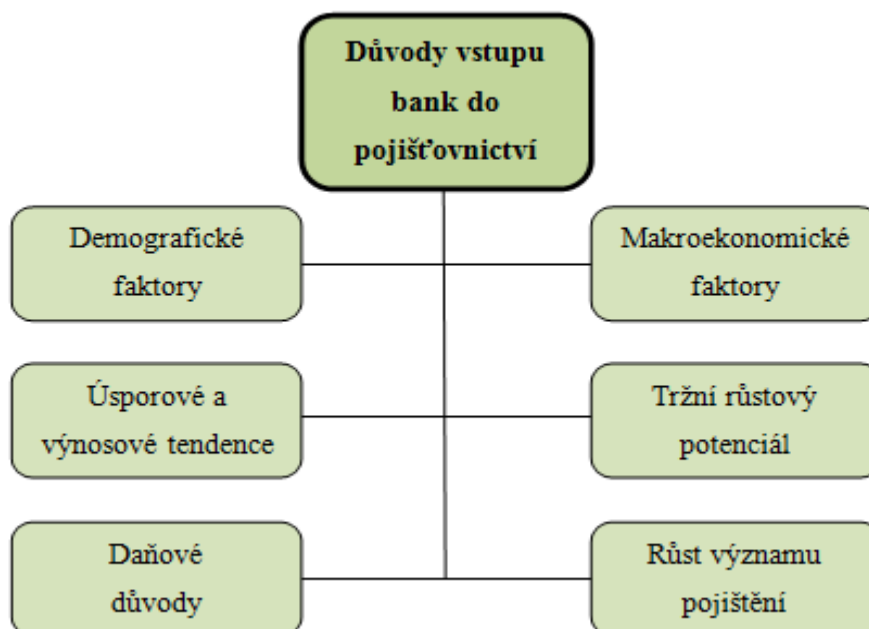
2. Důvody propojování bank a pojišťoven

Důvody, s kterými banky i pojišťovny do bankopojištění vstupují, jsou téměř identické. Podstatou je, že se z pozice konkurentů dostávají do rovnocenného postavení a stávají se z nich partneři, kteří v mnoha případech používají i společný marketing a představují se před veřejností jako jedna firma pod společným obchodním názvem. Vstup do bankopojištění přináší obou stranám zvýšení efektivity a snadnější přístup ke klientům.

Nejčastějším důvodem propojování bankovního a pojišťovacího sektoru je snaha o dosažení většího růstu výnosů, diverzifikace toků příjmů a dosažení úspory nákladů, což je spojeno se zvýšením efektivity ve využívání pracovišť a personálu. Neopomenutelným důvodem je snaha o snížení potencionálních rizik. (ČNB, 2004)

2.1 Důvody vstupu bank do pojišťovnictví

Hlavní důvody, proč chtějí banky vstupovat do pojišťoven, definoval Polouček (Polouček a kol., 2006) a můžeme je vidět na následujícím schématu:



Obrázek 2: Důvody vstupu bank do pojišťovnictví
Zdroj: vlastní zpracování

S pojmem demografické faktory mluvíme zejména o prodlužování délky života obyvatelstva či nárůstu hodnoty poměru mezi počtem lidí v poproduktivním věku k počtu lidí v produktivním věku. Může se nám zdát, že uvedené faktory moc s pojmem bankopojištění nesouvisí, pokud si ale uvědomíme nutnost zabezpečení obyvatelstva v důchodovém věku jiným orgánem, než je stát, otevírá se nám velký prostor pro pojišťovnictví a tudíž také pro bankopojišťovnictví. S tím je spojen motiv růstu významu pojištění a existence růstového tržního potenciálu, jelikož výše poptávky po pojištění je téměř úměrná s životní úrovní obyvatelstva. K makroekonomickým faktorům patří například výše HDP na jednoho obyvatele, míra inflace, výše úrokové sazby atd. Tyto činitele se značně promítají do soudobé ekonomiky ať již ze strany státu či jeho lidu a ovlivňují investiční chování obyvatelstva. Úsporové a výnosové tendence můžeme spatřit v tom, že kromě společných distribučních kanálů využívají banky a pojišťovny společný marketing a vystupují na veřejnosti jako jeden podnik.

2.2 Důvody vstupu pojišťoven do bankopojištění

Dle Krausové (Krausová, 2009) je důvodů ke vstupu pojišťoven do bankopojištění mnoho, tím nejvýznamnějším je ale fakt, že pojišťovna získá klienty, na které do té doby nedosáhla, a to ze spousty příčin. Jednou z nich je například geografické hledisko, což znamená, že klienti jsou na území, kde má pojišťovna omezené nebo žádné zastoupení. Druhou příčinou může být orientace pouze na určitý segment například movitějších klientů, zatímco banky mají klienty z různých společenských vrstev obyvatelstva.

Stejně jako banky, tak i pojišťovny doufají, že tímto krokem neztratí své soudobé klienty, ale že si naopak zachovají jejich loajalitu a současně také získají klientelu novou. Na to, aby pojišťovna vybudovala nové pobočky, má sama o sobě nedostatečné distribuční kanály, tudíž by to bylo velmi nákladné, zdražily by se pojistné produkty a ty by se rázem díky své ceně staly na trhu nekonkurenční. S tím souvisí další příčina vstupu do bankopojištění, kterou je snižování nákladů zapříčiněné prodejem produktů na pobočkách bank, což vede k úsporám a ke zvýšení výnosnosti a obrátu, snížení ceny produktů a také zjednodušení prodeje.

3. Výhody a nevýhody bankopojištění

Na bankopojištění lze pohlížet z mnoha úhlů pohledu a samozřejmě jako vše má i své výhody a nevýhody. Ty se odlišují zvláště pro jednotlivé subjekty, kterými jsou banka, pojišťovna a samotný klient.

Nejdříve si vymežíme obecné stěžejní výhody bankopojištění (Korauš, 2005):

- redukce provozních nákladů organizace;
- aplikace nových distribučních sítí;
- rozšíření potencionálních finančních trhů;
- souhrnné služby pro klienty;
- používání hromadného informačního systému pro banky i pojišťovny;
- všechny finanční úkony pod jednou střechou, s čímž je spojeno pohodlí zákazníka;
- úspora nákladů spojená s využíváním již fungujících odbytových kanálů.

Mezi nevýhody bankopojištění bychom zařadily (Korauš, 2005):

- nezbytnost rozšíření kvalifikace zaměstnanců či eventuálně najmutí nových pracovníků;
- nízká specializace a poskytované pojistné produkty a postupy jsou velmi primitivní;
- zavádění nového marketingu do distribučních kanálů nových produktů;
- nové limity pro pracovníky, které mohou mít spíše demotivující charakter.

3.1 Výhody z pohledu banky

Vstup do bankopojištění přináší bankám spoustu výhod (SCOR, 2005) a jako tu nejdůležitější bych vytyčila diverzifikaci bankovní činnosti a zvýšení zisků, která byla nejvíce považována již na počátku 90. let 20. století. V tomto období byla totiž velmi vysoká konkurence mezi finančními organizacemi a současně s tím se snižovaly marže ze zisku v bankovních institucích. Z těchto důvodů se vyskytovala větší snaha o rozšíření bankovních aktivit o nové obchody. Další rozhodně neopomenutelnou výhodou je, že všechny finanční služby jsou poskytovány tzv. pod jednou střechou, což bance přiláká nový segment klientů, na který doposud nedosáhla. Rozšiřování produktové nabídky ze strany banky je klienty mnohem lépe vnímáno, než ze strany pojišťovny, jelikož je brána za důvěryhodnější instituci. Banka se pro ně stává atraktivnější, a tím si zabezpečuje zákaznickou spokojenost a loajalitu. Určitě ne posledním kladným faktorem je snižování nákladů na distribuci, to ale pouze v tom případě, že si banka ponechá současné zaměstnance, kteří budou nové produkty prodávat. Díky výše uvedeným rysům se banka dle mého názoru stává více konkurenceschopna, což jí staví do dobré pozice a může jí to pomoci zvýšit svůj podíl na finančním trhu.

3.2 Výhody ze strany pojišťovny

Z pohledu pojišťovny (SCOR, 2005) patří mezi tu nejdůležitější výhodu zejména rozšiřování klientské základny. Propojení s bankovní institucí jí pomáhá získat nové distribuční sítě, čímž si rozšiřuje klientskou základnu a dostává se do podvědomí klientům, kteří pro ni byli do té doby nedosažitelní. Dalším kladem je zcela určitě možnost rozšíření svých odbytových kanálů o nové metody, což je pozitivní zejména z hlediska snižování rizika, které je následkem právě diverzifikace distribuce a omezení závislosti na jedné distribuční síti. Jako další výhodu bych zmínila důvěryhodnost banky, s kterou se pojišťovna spojuje. Je to dáno tím, že klienti obecně považují banky za více důvěryhodné a odpovědné instituce.

Podle Korauše (Korauš, 2005) může pojišťovna také těžit ze snižování distribučních nákladů. Jelikož tyto náklady tvoří většinový díl ceny pojištění, vyplývá z toho, že

bankopojistné produkty mohou být nabízeny levněji, než obvyklé pojistné produkty. Když tedy porovnáme bankopojištění s tradičním poskytováním produktů pomocí zprostředkovatelů jako jsou pojišťovací agenti či makléři, je jasné, že úspornější varianta z hlediska nákladů bude pro pojišťovnu právě bankopojištění. Následujícím co může pojišťovna z tohoto finančního vztahu ještě využít, je rozhodně rychlejší průnik na nové trhy, a to proto, že může využít potenciálu již existující bankovní sítě a získat tak nový segment klientů.

3.3 Výhody z pohledu klienta

Téměř většina zákazníků (SCOR, 2005) určitě ocení, že je jim poskytována větší a zajímavější nabídka finančních služeb. Hlavně proto, že pro nákup finančních produktů nemusí navštěvovat pouze jednu konkrétní pobočku banky, jelikož v síti poboček mají na výběr širokou škálu bankovních i pojistných produktů. Tou nejpodstatnější výhodou jsou však levnější produkty, což je v podstatě spojeno s již zmiňovanými distribučními náklady, které se daří redukovat. Ve skutečnosti to ale funguje přímo naopak, místo zlevňování pojistných produktů, si bankopojišťovny nechávají vyšší marže. Tudíž ačkoliv to vnímáme jako výhodu, jedná se spíše o teoretický úhel pohledu. Ze strany klienta je kladně vnímáno také jednodušší převádění finančních prostředků při platbě pojistného. Pojistné, které zákazník platí, je strháváno přímo u banky, s kterou klient pojištění uzavřel.

4. Formy spolupráce bank a pojišťoven

Jak již bylo řečeno, tak propojováním bank a pojišťoven vznikají tzv. bankopojišťovny. Tímto pojmem bývají označovány společnosti, které nabízejí jak bankovní tak pojistné produkty společně. K jejich propojování může docházet několika různými způsoby a každá společnost si vybírá ten, který jí vyhovuje nejvíce. Existují tři následující základní modely.

4.1 Distribuční spolupráce

Distribuční spolupráce neboli dohoda o křížové spolupráci (SCOR, 2005) je nejjednodušší forma partnerství mezi bankou a pojišťovnou. Tento model je založen na tom, že banky prodávají pojistné produkty na svých pobočkách a dostávají provizi za to, že distribují služby, které jsou kompenzovány poplatky účtovanými zákazníkům. V tomto případě nemá banka žádný podíl v pojišťovně. U této dohody najdeme velkou spoustu výhod, jako je například jednoduchost a reverzibilita. Mezi tu nejhlavnější bych ale zařadila to, že nezpůsobuje žádné změny ve vlastnické nebo v organizační struktuře společností a ty díky tomu zůstávají zcela nezávislé. Uzavření této dohody je také velice rychlé, poměrně levné a nemá žádný vliv na rozdělení hospodářského a regulatorního kapitálu. Mezi nevýhody patří naopak pravděpodobnost střetu zájmů pojišťovacích a bankovních produktů, které mají stejné distribuční kanály, tudíž zde chybí právě spolupráce mezi dvěma managementy. Je nutné brát v potaz, že bankovní instituce budou nabízet pouze jednoduché a základní pojistné produkty, u kterých není potřeba speciálních poradenských služeb. Distribuční spolupráci využívají hlavně banky, které do bankopojištění vstupují nově či malé podniky, které samy nemají dostatečné zdroje. Model cross-sellingových dohod je hojně využíván zejména v USA, Japonsku, Německu, Velké Británii a Jižní Korey.

4.2 Spolupráce nezávislých partnerů

Spolupráce nezávislých partnerů (SCOR, 2005) se uskutečňuje pomocí strategické aliance, ty jsou doprovázeny křížovými vlastnickými právy a vklady formou menšin. Společně

podniky jsou také jinak nazývány jako Joint Venture a v bankopojišťovnictví znázorňují daleko výraznější formu spolupráce ve spojitosti s podnikáním než strategická aliance. Tímto způsobem lze sjednávat i strategická partnerství, kde je dodržována oboustranná nezávislost a využít tak tím nejlepším uskutečnitelným způsobem schopnosti všech zúčastněných stran. V tomto případě se pojišťovny starají o design produktu a banky o distribuci produktu, jelikož mají větší zkušenosti v této oblasti a reprezentativní pověst. V tomto modelu však mohou vznikat problémy ve spojitosti se zánikem klasických kanálů distribuce pojistitele, jelikož bankovní instituce se je snaží předstihnout prodejem bankopojištění. Přestože na začátku společného partnerství je základní myšlenkou rovné sdílení práv, majetku, odpovědnosti, povinností a mnoho dalších, dost často se stává, že se jedná pouze o krátkodobou spolupráci, jelikož jeden z partnerů odejde či dojde k úplnému prodání společnosti. Spolupráce nezávislých partnerů je nejčastěji používána v Itálii, Portugalsku, Španělsku a Jižní Koreji.

4.3 Řízení podle vlastnictví

Řízení případně kontrole podle vlastnictví (SCOR, 2005) také jinak říkáme plná integrace. Tento model, který řídí bankovní a pojišťovací procesy zároveň, je specifický tím, že má výhradně jednoho hlavního vlastníka. Existují dva různé následující případy. V té první formě zakládá banka svoji dceřinou společnost, jejímž hlavním závěrem je pojišťovací obchod nebo získání většinového podílu v pojišťovně, která je již na trhu. Z toho důvodu, že chce mít bankovní instituce vše pod svou kontrolou, odkupuje většinou 100% podíl. Přestože je banka od dceřiné společnosti právně odloučena, vyskytuje se mezi nimi silná integrace v oblasti managementu a strategie. V druhé formě řízení podle vlastnictví dohlíží na činnosti bankovních institucí a pojišťoven totožná holdingová společnost, a proto se mohou objevovat rozdílné úrovně integrace. Holdingová společnost sice uvádí v soulad banky a pojišťovny, ale spočívá pouze na ní, v jakém rozsahu tuto odpovědnou aktivitu provádí. Hlavní výhodou v tomto případě je zejména zisková diverzifikace a kapitálová základna, nevýhodou naopak neuspokojivá realizace nákladových a výnosových synergií. Plná integrace je zastoupena zejména ve Španělsku, Velké Británii, Francii a Irsku.

5. Finanční konglomeráty

Podle zákona č. 377/2005 Sb., o finančních konglomerátech, je „*finanční konglomerát charakterizován jako skupina nebo podskupina, pokud:*

- *v čele skupiny nebo podskupiny regulovaná osoba, která buď ovládá osobu ve finančním sektoru, nebo je osobou, která vykonává podstatný vliv v osobě ve finančním sektoru, nebo je osobou propojenou s jinou osobou ve finančním sektoru vztahem jednotného řízení, nebo je osobou, u které většinu členů statutárních, řídicích nebo dozorčích orgánů tvoří po většinu účetního období stejné osoby, které jsou statutárními, řídicími nebo dozorčími orgány nebo jejich členy jiné osoby ve finančním sektoru, nebo osoba, která není regulovanou osobou, přičemž činnost skupiny nebo podskupiny probíhá převážně ve finančním sektoru,*
- *alespoň jedna osoba ve skupině nebo podskupině je součástí sektoru pojišťovnictví a alespoň jedna osoba ve skupině nebo podskupině je součástí bankovního sektoru nebo sektoru investičních služeb a*
- *souhrn činností sektoru pojišťovnictví ve skupině nebo podskupině a souhrn činností sektoru bankovního a sektoru investičních služeb ve skupině nebo podskupině jsou významné.“ (§ 4)*

Dalším důležitým pravidlem je, aby alespoň jedna osoba ve skupině byla součástí pojišťovacího sektoru, alespoň jedna osoba z bankovního sektoru nebo ze sektoru investičních služeb. Souhrn všech těchto činností je významný, a tato významnost je určována prostřednictvím váh významnosti, které znázorňují aritmetické průměry podílů bilančních sum osob ve skupině a osob ve skupině, které jsou složkou finančního odvětví.

Finančním konglomerátem je tedy pojmenováno výhradně seskupení banky, pojišťovny a investiční společnosti. Může jím být také nazýváno sdružení organizací, které účinkují na českém finančním trhu a jejichž koordinátorem je Česká národní banka. (Koblík Valihorova, Mužáková, 2013)

Finanční konglomeráty je nadále nezbytné diferencovat na finanční konglomeráty v užším a širším slova smyslu. V užším pojetí jsou jednotliví členi skupiny sjednoceni pomocí kvalifikovaných holdingů, kde jedna instituce ovlivňuje řízení jiné, a jejich strategie a odpovědnost je vzájemně propojena. Ve variantě druhé mají finanční konglomeráty marketingové joint ventura s jednotnými obchodními názvy, distribučními dohodami, a to pomocí kombinovaných podnikatelských rizik. Toto širší pojetí je spojeno s určitými podmínkami, které zahrnují například trvalou spolupráci či interakci mezi obchodními činnostmi. (Van de Berghe a Verweire, 2010)

5.1 Kategorizace finančních konglomerátů

Finanční konglomeráty lze považovat za soubory heterogenních skupin finančních společností, které mají podobné znaky. Na základě tohoto atributu je můžeme členit podle několika různých typologií.

5.1.1 Typologie vytvořená na korporátní struktuře

Tato typologie přichází se čtyřmi alternativními modely, které určují, jakým způsobem by měl mít finanční konglomerát uspořádanou svou finanční strukturu. Herring a Santomero definovali následující modely (Herring, Santomero, 1990):

Model 1

Tento model se nazývá německý a je založen na úplné integraci, přičemž manažeři mají ve svých pravomocích možnost uskutečňovat veškeré činnosti v rámci jedné právnické osoby. Přestože úplná integrace může mít za důsledek zvýšení provozní efektivity, je zde jistá separace, která může být manažery hájena. Ve skutečnosti to znamená, že se mohou rozhodovat dle vlastního mínění, jelikož nemají právní povinnost pro odloučení dané funkce. Může tak být učiněno za předpokladu, že to zvyšuje hodnotu služeb u jejich potencionálních klientů. Dejme tomu, že existují společnosti, ve kterých má banka určitý podíl vlastního kapitálu a jelikož by mohla proti nim použít informace získané z role investora, nebudou se příliš přiklánět k tomu, aby požádaly o úvěrové vybavení od

samotné banky. Dalo by se o tom uvažovat pouze v případě, že má banka nastaveny hranice mezi investičním a úvěrovým oddělením, aby potenciální klienti nemuseli mít obavy. Třebaže je model úplné integrace lákavý pro finanční konglomeráty, nemusí tomu tak být u orgánů dohledu. Ten se totiž musí orientovat v obezřetnostních následcích mnoha produktů, což může směřovat k velice nákladným a neúplným předpisům.

Model 2

Druhý neboli britský model má pomocí zákonů stanovené rozrůznění mezi bankou a nebankovními dceřinými společnostmi. Má za úkol bránit banku před tragickými následky nebankovních operací, avšak ty mohou bance její hodnotu naopak spíše zvýšit, a to proto, že příjmové toky proudí zpátky do banky. Nicméně má tento model i své nevýhody, protože v případě pochybení nebankovní organizace může banka přijít o svou dobrou pověst nebo může hrozit riziko přenosu nákazy.

Model 3

Tento model se nazývá americký a banka se v tomto případě považuje za dceřinou instituci holdingu. Má rozsáhlejší právní rámec, což znamená, že využití synergií je z části redukováno a lze jich docílit pouze v oblasti marketingu a distribuce. Výhodou je, že vztah mezi nimi je spíše nepřímý, tudíž banka nemusí zachraňovat dceřinou společnost před problémy, naopak je více separována její bezpečnost a finanční zdraví.

Model 4

Poslední model je založen na úplném operačním rozlišení a holdingová společnost zde vystupuje jako investiční instituce, která nevyužívá žádnou provozní synergii mezi jednotlivými částmi konglomerátu. Tato struktura má zisk z diverzifikace toků příjmů, tudíž mluvíme o finanční synergii. Vyjma toho podléhá tento model dohledu ve skupině.

5.1.2 Typologie založená na tripartitním oddělení

Tato kvalifikace (Van den Berghe a Verweire, 2010) se týká efektivního řízení finančních konglomerátů a prakticky má za úkol hlavně dohled nad nimi. Byla vytvořena organizací v Holandsku, která je odpovědná za kontrolu nad holandskými pojišťovnami. V této typologii rozčleňujeme tři kategorie konglomerátů, které jsou výhradně bankovní, pojistné nebo kombinované. Pro roztrídění mezi těmito kategoriemi se používají bilanční sumy, přestože zkreslují výsledky ve prospěch úvěrových organizací. Výhradní bankovní finanční konglomerát je definován jako konglomerát s mateřskou bankou. Výhradní pojistný finanční konglomerát je konglomerát, který má pojišťovnu nebo pojišťovací holding za mateřskou organizaci. Kombinovaným konglomerátem je pak holdingová společnost, která je složena z části bankou a z části pojišťovnou.

Koblík Valihorová a Mužáková (Koblík Valihorová, Mužáková, 2013) také poznamenávají, že kromě bilanční sumy je považován také obrat, a proto je důležité rozpoznávat, který jeho díl tvoří bankovní aktivity a které pojišťovací. Poté se tyto finanční konglomeráty opět rozčleňují do již zmíněných třech skupin. Nevýhodou jsou znovu neobjektivní výsledky. Obrat pojišťovny ukazuje úplné peněžní operace, naopak obrat bank jenom úrokové výnosy peněžních operací. Pokud jsou výsledky interpretovány podle výročních zpráv, je velice obtížné zjistit, který díl obratu patří pojišťovně a který bance.

6. Vybrané finanční skupiny

Pro analýzu bankopojistných produktů jsem si vybrala dvě ze tří největších bank v České republice, a to KB a ČSOB. Tyto banky se nachází v žebříčku dle vkladů a počtu klientů na předních místech a svým počtem klientů dohromady pokrývají skoro polovinu finančního trhu. Podle statistických údajů z České asociace pojišťoven si tyto dvě banky vedly za poslední čtvrtletí roku 2015 velice dobře. Hodnoceny byly hlavně z hlediska jednorázového smluvního životního pojištění, kde pojišťovna Komerční banky obsadila první místo. Hned na druhém místě se objevuje holdingová společnost ČSOB, čili ČSOB Pojišťovna. (ČAP, 2015) Jako třetí jsem si vybrala banku Air Bank, která se sice nenachází na předních pozicích na českém finančním trhu, ale je to česká moderní banka, která má licenci od České národní banky teprve od roku 2010. Uznává politiku nízkých nákladů, a proto dle mého názoru, může být velice zajímavé porovnávat ji s giganty českého bankovníctví.

6.1 Finanční skupina KB

Komerční banka, a. s. (dále jen „KB“) vlastní nadpoloviční podíl v jedenácti dceřiných společnostech a podíl 49% ve své přidružené společnosti, Komerční pojišťovně a. s. Všechna dvanáct následujících společností je pokládáno za součást skupiny KB.

Členové skupiny KB (KB, 2016):

- Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. (100%);
- KB Penzijní společnost, a. s. (100%);
- Factoring KB, a. s. (100%);
- ESSOX, s. r. o. (50,93%);
- SG Equipment Finance Czech Republic, s. r. o. (100%);
- Komerční pojišťovna, a. s. (49%);
- Protos, uzavřený investiční fond, a. s. (KB 90%, Factoring KB 10%);
- KB Real Estate (100%);

- VN 42, s. r. o. (100%);
- NP 33, s. r. o. (100%);
- Cataps, s. r. o. (100%);
- Bastion European Investments S. A. (99,98%).

Dále se ve své práci budu zabývat již pouze KB a Komerční pojišťovnou, a. s.

6.1.1 Komerční banka, a. s.

KB (KB, 2014) vznikla v roce 1990 jako státní instituce, a to vyčleněním obchodní činnosti z tehdejší Státní banky československé na území České republiky. O dva roky později se transformovala na akciovou společnost, která je mateřskou společností Skupiny KB. V roce 2001 se banka stala součástí mezinárodní francouzské skupiny Sociétés Générale, která nad ní tak převzala manažerskou kontrolu. Jakožto univerzální banka, která se řadí mezi přední finanční instituce nejen v České republice, ale také v regionu střední a východní Evropy, poskytuje velkou škálu služeb hlavně v oblasti retailového, podnikového a investičního bankovníctví. V roce 2014 měli klienti KB k dispozici 399 poboček, 754 bankomatů a přímé bankovníctví, které je podporováno dvěma telefonními centry, přičemž to hlavní se nachází právě v centru Liberce. Průměrný počet zaměstnanců KB, kteří se o zákazníky v tomto roce starali, byl 7 624. K hlavním činnostem KB náleží – přijímání a ukládání vkladů, poskytování úvěrů, vedení běžných a termínových účtů, poskytování bankovních služeb po celé České Republice, devizové operace, bankovní služby v oblasti kapitálových trhů a bankovní služby mezinárodního obchodu, přičemž všechny finanční úkony jsou prováděny jak v české tak v zahraniční měně.

Skupina Sociétés Générale

V roce 2001 se KB (KB, 2014) stala významnou součástí mezinárodní francouzské retailové skupiny Sociétés Générale, která je na evropském finančním trhu jednou z největších. Tato skupina je zaměřena na model univerzálního bankovníctví, což znamená, že se snaží propojovat finanční rovnováhu a strategii udržitelného růstu. Záměrem tohoto bankovního modelu je stát se váženou finanční institucí na trhu, vždy vyjít vstříc svým

klientům, kteří si Skupinu SG vybírají právě díky spolehlivosti, kvalitě služeb a oddanosti jejich zaměstnanců.

Société Générale se na trhu pohybuje již více než 150 let a pomocí zhruba 154 000 zaměstnanců, obsluhuje něco přes 32 milionů klientů ze 76 zemí světa. Své poradenské služby nenabízí pouze individuálním klientům, ale také firemním a institucionálním, přičemž se zaměřuje na tři zásadní oblasti – retailové bankovníctví; mezinárodní retailové bankovníctví, finanční služby a pojištění; podnikové a investiční bankovníctví, privátní bankovníctví, správu aktiv a služby s CP.

6.1.2 Komerční pojišťovna, a. s.

Komerční pojišťovna (KP, 2014), a. s. (dále jen „KP“), která vznikla v roce 1995, je součástí finanční skupiny KB a současně také skupiny SG. Klienty KB tak mohou využít všechny finanční poradenské i pojišťovací služby. KP spolupracuje hlavně s organizacemi, které patří do Skupiny KB a mimo jiné také se společnostmi ESSOX, s. r. o., Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. a Penzijní společností Komerční banky, a. s. KP je univerzální pojišťovna, která poskytuje služby ve sféře životního a neživotního pojištění v rámci celé Evropské unie, přestože nemá žádnou pobočku v zahraničí. V roce 2014 zvítězila v soutěži Hospodářských novin o nejlepší životní pojišťovnu a také získala druhé místo v kategorii klientsky nejpřívětivější životní pojišťovna. Stejně tak si vede velmi dobře na pojistném trhu, kde její celkové předepsané pojistné vzrostlo za rok 2014 o 1,5%, objem neživotního pojištění o 3,3% a poprvé se jí podařilo překonat hranici 10 mld. Kč předepsaného hrubého pojistného. Její podíl na finančním pojistném trhu pak činil necelých 14%.

6.2 Finanční skupina ČSOB

Finanční skupina ČSOB je složena z banky a společností, s nimiž je banka propojena. Ke konci roku 2014 měla majetkové účasti ve 27 právnických osobách a do konsolidačního celku bylo kromě mateřské společnosti zahrnuto 23 organizací.

Členové finanční skupiny ČSOB (ČSOB, 2016):

- Hypoteční banka, a. s. (100%);
- ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB (99,76%);
- Českomoravská stavební spořitelna, a.s. (55%);
- ČSOB Penzijní společnost, a. s., člen skupiny ČSOB (100%);
- ČSOB Leasing, a. s. (100%);
- ČSOB Asset Management, a. s., investiční společnost (40,08%);
- ČSOB Factoring, a. s. (100%);
- Další společnosti konsolidačního celku ČSOB (přímé i nepřímé podíly).

V dalších částech práce se budu věnovat pouze Československé obchodní bance, a. s. a ČSOB Pojišťovně, a. s., člen holdingu ČSOB.

6.2.1 Československá obchodní banka, a. s.

Československá obchodní banka (ČSOB, 2014), a. s. (dále jen „ČSOB“) byla založena státem v roce 1964, aby jako bankovní instituce poskytovala finanční služby v oblasti mezinárodního obchodu a volnoměnových operací na československém trhu a je v České republice považována za univerzální banku. V roce 1999 byla privatizována a jejím výhradním vlastníkem je belgická KCB Bank, která je dceřinou společností bankopojišťovací skupiny KCB Group. O rok později ji pak převzala IPB. Až do roku 2007 působila ČSOB na českém i slovenském trhu a začátkem dalšího roku se slovenská pobočka přeměnila do samostatné právnické osoby. ČSOB nabízí své služby všem segmentům a v retailovém bankovníctví působí pod třemi základními značkami, a to jsou pobočky ČSOB, finanční centra Era a Poštovní spořitelna, což jsou obchodní místa České pošty. Na konci roku 2015 měla banka 2,8 milionů klientů, kteří měli k dispozici 241 poboček, 1 062 bankomatů a pomáhalo je obsluhovat 7 453 zaměstnanců. V porovnání s KB má skoro o 300 bankomatů více, což je si myslím klienty vnímáno velice pozitivně. Mezi její hlavní činnosti patří financování potřeb, které jsou spojené s bydlením, pojistné produkty, penzijní fondy, produkty kolektivního financování a správa aktiv, leasing a factoring, služby spojené s CP.

KBC Group

V roce 2007 se ČSOB (ČSOB, 2014) stala stoprocentní dceřinou společností integrované ponkopojišťovací skupiny KBC Group, jejímž předmětem zájmu jsou zejména klienti z oblasti FO, privátního bankovníctví, malých a středních podniků a středně velkých korporací. Tato skupina působí zejména v zemích střední a východní Evropy – v Belgii, České republice, na Slovensku, Bulharsku, Maďarsku, Irsku a v omezené míře i v jiných zemích světa. Vznikla v roce 1998 spojením dvou belgických bank a jednou pojišťovací institucí a hned o rok později se jí podařilo proniknout na český a slovenský trh. V současné době se na svých pěti hlavních domácích trzích a v Irsku staralo o 10 milionů klientů a zaměstnávala téměř 38 tisíc pracovníků.

6.2.2 ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB

ČSOB Pojišťovna (ČSOB Pojišťovna, 2014), a. s., člen holdingu ČSOB (dále jen „ČSOB Pojišťovna“) je univerzální pojišťovací instituce, která vznikla v roce 1992 jako člen holdingu ČSOB. Pod současným názvem působí od roku 2003, kdy po svém odkupu změnila svou obchodní firmu z IPB Pojišťovna, a. s. na dnešní ČSOB Pojišťovnu. Nabízená škála produktů v oblasti životního a neživotního je velmi rozsáhlá a je určité jak pro segment fyzických tak i právnických osob. Distribuce jejích produktů je zajišťována hlavně pojišťovacími zprostředkovateli, makléři a zejména také pracovníky na pobočkách ČSOB. ČSOB Pojišťovna spolupracuje zejména se skupinou ČSOB a také se opírá o stabilní zázemí svého výhradního akcionáře KBC Group. Na českém trhu má pozici mezi největšími pojišťovnami a její celkový objem pojistného dosáhl v roce 2014 přes 9 mil. Kč. Podle již uvedených informací je tedy jasné, že výše zmíněná Komerční pojišťovna si stojí na českém trhu o něco lépe právě v porovnání objemu pojistného. Její podíl na pojistném finančním trhu činil 6,4%, což je v porovnání opět o polovinu méně než podíl Komerční Pojišťovny.

6.3 Skupina PPF Holding B. V.

Skupina PPF Holding B. V. (dále jen „PPF“) vznikla (PPF Banka, 2016) v roce 1991 a je klasifikována jako jediný finanční konglomerát v České republice. V současné době působí na třech světových kontinentech, kontrétně v 16 zemích. Do této skupiny spadá celá řada nejen zahraničních bank. Z těch českých je to Home Credit, PPF Banka a právě Air Bank, která se stala dceřinou společností skupiny PPF v roce 2011. Hlavní činností skupiny je zejména poskytování finančních, investičních a poradenských služeb vytříbeným klientům a dále se také zaměřuje na privátní bankovníctví. Jejimi zákazníky jsou zejména finanční organizace, střední a velké podniky s českým kapitálem a subjekty komunální sféry. V rámci skupiny PPF provádí PPF Banka nejen mezinárodní platební operace, ale také zajišťovací a další investiční aktivity. Banka se orientuje především na obchodování s CP na finančních trzích po celém světě a hlavně pro profesionální investory.

Do 7. dubna 2015 byla skupina PPF akcionářem pojišťovny Generali, ve které vlastnila většinový podíl, a to 51% podíl. Česká pojišťovna byla ve vlastnictví této skupiny do roku 2013, pak byla prodána největší italské pojišťovně Generali.

6.3.1 Air Bank a.s.

Air Bank a.s. (dále jen „Air Bank“) je moderní bankou 21. století a své finanční služby poskytuje klientům od listopadu roku 2011. Je členem největšího a jediného finančního konglomerátu v České republice, a to skupiny PPF a dále také členem mezinárodní skupiny Home Credit Group. Na začátku své činnosti měla ve svém produktovém portfoliu pouze dva produkty – běžný a spořicí účet, které začala postupem času rozšiřovat. Přestože drtivou většinu služeb lze využívat přes internetové bankovníctví, začala budovat i vlastní pobočkovou síť. V současné době Air Bank disponuje 52 pobočkami v rámci České republiky a spolupracuje se společností Sazka, díky níž si mohou klienti vybírat svou hotovost až na 4300 místech této instituce. Podle počtu klientů si Air Bank stojí na českém bankovním trhu na 8. místě se zhruba 343 tisíci klienty a její meziroční nárůst byl neuvěřitelných 43%. Na to, že se jedná o novou banku, si stojí mezi již zajetou konkurencí velice dobře a nadále pokračuje ve svém rychlém růstu. (Air Bank, 2014)

7. Bankopojistné produkty vybraných bank

Bankopojistné produkty můžeme rozčleňovat do tří skupin. První jsou pojištění, která mají spojistost s finančními, zejména bankovními produkty a patří mezi ně například cestovní pojištění k platebním kartám, pojištění pro případ ztráty či zneužití karty, pojištění splátek úvěru, rizikové životní pojištění k hypotečnímu úvěru či úrazové pojištění nabízené ve spojení se spořicími či běžnými bankovními účtem. Druhou skupinou je životní pojištění, které je spojeno se spořicími produkty - kapitálové, univerzální a investiční životní pojištění. Do třetí skupiny patří ostatní neživotní pojištění jako pojištění domácností či vozidel. Pojistné produkty poskytované pomocí bank jsou většinou obecnější a mají jednodušší charakter. Produktově náročnější projekty se stále ponechávají odborným pojišťovacími zprostředkovatelům.

7.1 Cestovní pojištění k platebním kartám

Cestovní pojištění lze sjednat ke každé platební kartě a někdy je i automaticky její součástí.

KB

Komerční banka (KB, 2016) rozlišuje, zda se jedná o klasickou embosovanou kartu nebo o kartu zlatou. Pojištění je v obou případech zcela zdarma a je automaticky součástí platební karty klienta.

Embosované karty

Pojištěn je každý držitel této karty a nezaopatřené děti klienta, které jsou mladší než 21 let a cestují spolu s ním. Na následující tabulce (Tabulka 1) můžeme vidět, jaké jsou limity pro pojistná plnění. Toto cestovní pojištění není omezeno počtem soukromých ani pracovních zahraničních cest a v zahraničí je účinné pouze v průběhu souvislých 60 dní od zahájení cesty.

Zlaté karty

Přidanou hodnotou od pojištění k embosovaným kartám je navíc pojištění i manžela či manželky držitele karty, pokud opět cestují spolu. Je zde také navíc úrazové pojištění,

pojištění právní pomoci či pojištění ztrát, které souvisí s cestováním letadlem. Pojistná plnění pro tento typ karet jsou mnohem vyšší a můžeme je vidět na Tabulce 2.

Tabulka 1: Limity pojistného plnění - embosované karty KB

	Držitel/ka	Dítě
Léčebné výlohy v případě akutního zdravotního stavu	1 000 000 Kč	1 000 000 Kč
Lékařský převoz a repatriace	1 000 000 Kč	1 000 000 Kč
Převoz zesnulého	100 000 Kč	100 000 Kč
Pojištění odpovědnosti za škodu na zdraví	1 000 000 Kč	1 000 000 Kč
Pojištění odpovědnosti za škodu na věci	500 000 Kč	500 000 Kč

Zdroj: KB Pojišťovna, 6. dubna 2016

Z tabulky je patrné, že pojištění k embosovaným kartám poskytuje pouze základní ochranu pojištěného a plnění není příliš vysoké. Za klad bych považovala, že výše krytí je stejná jak pro držitele karty, tak pro dítě, které cestuje s ním.

Tabulka 2: Limity pojistného plnění - zlaté karty KB

	Držitel/ka	Manžel/ka	Dítě
Léčebné výlohy v případě akutního zdravotního stavu	2 500 000 Kč	2 500 000 Kč	2 500 000 Kč
Lékařský převoz a repatriace	2 000 000 Kč	2 000 000 Kč	2 000 000 Kč
Převoz zesnulého	300 000 Kč	300 000 Kč	300 000 Kč
Předčasný nutný návrat do vlasti	200 000 Kč	200 000 Kč	200 000 Kč
Náhradní pracovník	200 000 Kč	200 000 Kč	-
Doprovod dětí při návratu do vlasti	-	-	100 000 Kč
Úrazové pojištění pro případ trvalých následků úrazu	200 000 Kč	200 000 Kč	200 000 Kč
Úrazové pojištění pro případ smrti následkem úrazu	200 000 Kč	200 000 Kč	200 000 Kč
Doplňkové úrazové pojištění	200 000 Kč	200 000 Kč	200 000 Kč
Právní pomoc	200 000 Kč	100 000 Kč	100 000 Kč
Náklady na doručení kauce	150 000 Kč	-	-
Pojištění odpovědnosti za škodu	1 400 000 Kč	1 400 000 Kč	1 400 000 Kč
Zpoždění letu/zrušení letu	8 000 Kč	8 000 Kč	-
Zpoždění zavazadel	8 000 Kč	8 000 Kč	-
Ztráta, odcizení, poškození nebo zničení zavazadel	30 000 Kč	30 000 Kč	-
Ztráta osobních dokladů	5 000 Kč	5 000 Kč	5 000 Kč
Zrušení cesty	100 000 Kč	100 000 Kč	100 000 Kč

Zdroj: KB Pojišťovna, 6. dubna 2016

Můžeme vidět, že cestovní pojištění ke zlatým kartám je proti těm embosovaným velice zvýhodněné. Jsou v něm zahrnuty snad všechny události, které mohou klienta během jeho cesty do zahraničí překvapit. Za trochu negativní bych ale brala fakt, že dítě není pojištěno proti zpoždění, zrušení letu či zpoždění, ztrátě a poškození zavazadel. Limity plnění ale dosahují velice poutavých a vysokých čísel, takže klient nemusí mít žádné obavy z nahodilé události při jeho cestě.

ČSOB

Stejně jako u Komerční banky lze cestovní pojištění sjednat ke každé platební kartě, rozdíl je však v tom, že není zdarma. ČSOB (ČSOB, 2016) má dvě varianty tohoto produktu, a to Classic a Extra. Obě dvě varianty jsou placeny ročně a automaticky strhávány z účtu klienta. Základní verze stojí 500 Kč/ročně a verze Extra pak 1250 Kč/ročně, uvedené ceny platí pouze pro pojištění držitele karty. V následující tabulce (Tabulka 3) je vidět porovnání obou variant.

Tabulka 3: Limity pojistného plnění obou variant u ČSOB

	Classic	Extra
Nebezpečné sporty	Ano	Ano
Územní rozsah	Svět	Svět
Pojištění léčebných výloh	1 500 000 Kč	3 500 000 Kč
Pojištění úrazu - smrt následkem úrazu	100 000 Kč	300 000 Kč
Pojištění úrazu - trvalé následky úrazu	100 000 Kč	300 000 Kč
Pojištění odpovědnosti za újmu na zdraví	750 000 Kč	2 000 000 Kč
Pojištění odpovědnosti za újmu na majetku	250 000 Kč	1 000 000 Kč
Pojištění zavazadel	20 000 Kč	40 000 Kč
Zmeškání odjezdu/odletu	-	10 000 Kč
Zpoždění zavazadel/letu	-	5 000 Kč
Přerušení cesty/předčasný návrat	-	10 000 Kč
Pojištění stomopoplatků	-	35 000 Kč
Rozšířené asistenční služby	Ano	Ano
Nepřetržitá délka pobytu	120 dnů	120 dnů
Roční poplatek	500 Kč	1 250 Kč

Zdroj: ČSOB, 6. dubna 2016

Tabulka nám potvrzuje fakt, že cena pojistného je přímo úměrná s výší plnění. V základní variantě je opět poměrně nízké a stejně tak jako u KB jsou v něm zahrnuty pouze základní situace, které mohou nastat. Obě varianty pojištění ale platí na cestování po celém světě a to až na nepřetžitou dobu 120 dnů.

Air Bank

Banka Air Bank neposkuduje žádné cestovní pojištění, které by bylo spojené s platebními kartami. Myslím si ale, že tento produkt je na současném finančním trhu klienty velice kladně hodnocený a je o něj zájem, proto lze bance Air Bank doporučit jeho zavedení do nabídky. Tento produkt by mohl přilákat spoustu nových klientů.

Výsledné porovnání

Tento produkt bych celkově hodnotila jako velmi praktický, hlavně proto, že klient, který si pojištění sjedná, nemusí pokaždé myslet na to, aby si zařídil cestovní pojištění, když se chystá na cestu do zahraničí. Pojištění k platebním kartám zhodnotíme z více úhlů pohledu, a to jakou zaručuje pojistnou ochranu, jaké jsou limity plnění a jak konkureční je cena produktů.

Pokud budeme porovnávat pojištění KB k embosovaným kartám a základní variantu Classic od ČSOB, tak je více než zřetelné, že ČSOB je v oblasti pojistné ochrany napřed, zejména proto, že klienta chrání před větším množstvím nečekaných událostí. Z pohledu limitů pojistného plnění má sice ČSOB vyšší částku v oblasti léčebných výloh, KB má ale naopak návrh v pojištění odpovědnosti za škodu na zdraví a za škodu na věci. Další variantou je KB pojištění ke zlatým kartám a u ČSOB varianta Extra, která mi přijde rozhodně propracovanější. ČSOB má v tomto případě zaručeně vyšší limity plnění, ale na druhou stranu u KB je navíc pojištěn jak manžel/ka či dítě pojistného, což je určitě nevyvratitelná výhoda. Jak již bylo řečeno, tak KB poskytuje tento produkt svým klientům zcela zdarma. Tento klientský přístup se mi velice líbí a považuji ho za kladný. Určitě může bance pomoci v získání nových klientů pouze díky této nabídce. ČSOB má tyto služby zpoplatněny, a to jak opět bylo zmíněno, za variantu Classic si klient zaplatí ročně 500 Kč a za variantu Extra 1 250 Kč. Je nutné však zmínit, že u varianty Extra cena odpovídá výši plnění.

7.2 Pojištění pro případ zneužití či ztráty karty

Tento druh pojištění lze sjednat jak ke kartám platebním, tak i k těm kreditním a kryje nejen je, ale také osobní věci klienta. Na modelovém příkladě bude znázorněno, jak vysoké plnění bude klientovi vyplaceno u jednotlivých bank. Klientem bude muž, kterému byla odcizena platební karta, z které byl proveden neoprávněný výběr hotovosti ve výši 20 000 Kč. Dále ztratil mobilní telefon, jehož původní cena byla 8 000 Kč, brýle za 5 000 Kč a osobní doklady, kde budou náklady na jejich nové zhotovení upřesněny na 500 Kč. Tento příklad bude aplikován na mnou vybrané bankopojišťovny a bude srovnán v jejich základních produktech.

KB

Komerční banka (KP, 2016) nabízí pojištění pro případ zneužití jak kreditní tak i debetní karty ve dvou obměnách. Obě z nich zahrnují pojištění všech karet, které jsou vydané na jméno pojištěného k běžnému či úvěrovému účtu u Komerční banky, ale i u jiných bankovních institucí. Dále kryje rizika krádeže, neoprávněný výběr hotovosti z bankomatu, krádež osobních věcí včetně osobních dokladů, klíčů či mobilního telefonu. Také zahrnuje krytí určitých bankovních poplatků s tím spojených. Na následující tabulce uvidíme porovnání obou variant limitů pojistného plnění produktu, a to Merlin a Merlin Profi. V obměně Merlin Profi, které je určeno pro podnikatele, je navíc pojištění krádeže hotovosti či tržby, která je nesená jako vklad na pobočku KB a to ve výši 30 000 Kč.

Jediným rozdílem mezi dvěma oběhmi je výše plnění pro zneužití karty, jak při platbě kartou, tak při výběru z ní. Jinak jsou obě varianty naprosto shodné jak v tom, které položky jsou v nich zahrnuty, tak v tom do jaké výše je zneužití či ztráta karty kryto.

Tabulka 4: Limity pojistného plnění u znežití karty KB

	Merlin	Merlin Profi
Zneužití karty třetí osobou – platby kartou	30 000 Kč	60 000 Kč
Zneužití karty třetí osobou – výběry kartou	10 000 Kč	15 000 Kč
Náklady na osob. věci, každá položka 3000 Kč, mobilní telefon 5000 Kč	15 000 Kč	15 000 Kč
Náklady na znovuzaslání PIN ke kartě	1 000 Kč	1 000 Kč
Náklady kurýrní služby na zaslání karty s PIN do zahraničí	12 000 Kč	12 000 Kč
Náklady na vydání náhradní karty po stoplistaci	1 000 Kč	1 000 Kč
Náklady na vydání náhradní peněžní hotovosti	15 000 Kč	15 000 Kč
Zneužití mobilního telefonu	5 000 Kč	5 000 Kč
Roční poplatek	348 Kč	468 Kč

Zdroj: KB Pojišťovna, 7. dubna 2016

Modelový příklad:

Za neoprávněný výběr bude klientovi vyplaceno 10 000 Kč, za mobilní telefon 5 000 Kč a za brýle 3 000 Kč. Dále mu bude zdarma poskytnuta nová platební karta a stejně tak PIN ke kartě. V rámci plnění mu také budou proplaceny náklady spojené se zhotovením nových osobních dokladů ve výši 500 Kč. Klient tedy dostane nazpět 18 500 Kč.

ČSOB

Bankou (ČSOB, 2016) je nabízeno toto pojištění ve třech variantách. Ta úplně nejzákladnější „Basic“ stojí 135 Kč ročně a jak můžeme vidět na tabulce (Tabulka 5) jedná se o to nejnižší možné pojištění, což považuji téměř za zbytečné. Další dvě varianty už jsou o něco zajímavější, samozřejmě také dražší. Pojištění Classic, které klient pořídí za 390 Kč ročně je dle níže uvedených limitů plnění poměrně lákavé a určené pro většinou část občanů. Dále banka zaručuje návratnost hotovosti při krádeži již do 2 hodin po výběru kartou. Varianta Extra je už pak spíše určena movitějším klientům, kteří u sebe denně nosí cenné věci. Považovala bych ji za jistou nadstavbu předchozích variant, přičemž limity pojistného plnění dosahují poměrně vysokých částek a za to si klient samozřejmě také připlatí. Cena pojištění dosahuje výše 800 Kč ročně.

Na tabulce, která následuje, lze vidět, že pojištění Basic kryje pouze osobní věci a mobilní telefon, a to ještě ve velice nízké částce. Druhá varianta už se od té extra příliš neliší až na

výši pojištění finanční ztráty, která je až 5x vyšší. Výhodou u varianty Extra také je, že je klientovi vydána náhradní karta či hotovost i v zahraničí.

Tabulka 5: Limity pojistného plnění při zneužití karty ČSOB

	Basic	Classic	Extra
Pojištění finanční ztráty	20 000 Kč	100 000 Kč	500 000 Kč
Vydání PIN	-	Ano	Ano
Expresní vydání karty – do 3 dnů	-	Ano	Ano
Vydání náhradní karty nebo hotovosti v zahraničí	-	-	Ano
Pojištění osobních věcí	5 000 Kč	15 000 Kč	50 000 Kč
Pojištění ztráty mobilního telefonu	2 000 Kč	5 000 Kč	10 000 Kč
Pojištění ztráty brýlí	-	15 000 Kč	50 000 Kč
Pojištění ztráty tabletu/elektronické čtečky knih	-	10 000 Kč	15 000 Kč
Pojištění ztráty kabelky/aktovky	-	-	15 000 Kč

Zdroj: ČSOB, 7. dubna 2016

Modelový příklad

Za neoprávněný výběr bude klientovi vyplacena celá ztráta ve výši 20 000 Kč, za mobilní telefon 5 000 Kč a za brýle také 5 000 Kč. Poskytnut mu bude zdarma také nový PIN ke kartě a stejně tak i platební karta. Dále mu budou proplaceny náklady na osobní doklady ve výši 500 Kč. Klient tedy dostane nazpět 30 500 Kč.

Air Bank

Tento druh pojištění není bankou Air Bank klientům poskytován, avšak zavedení do jejich produktového portfolia lze opět pouze doporučit. Nejen proto, že konkurence je v tomto bankopojistném produktu o dost napřed, ale také proto, že může být klienty považováno za praktické a pohodlné si tento druh pojištění sjednat.

Výsledné porovnání

Pojištění pro případ zneužití platebních karet můžeme celkově hodnotit jako velmi praktický produkt, který určitě není na škodu mít. Porovnávat ho budeme z více faktorů, jako jsou pojistná ochrana, limity plnění, ceny atd. Jak u KB, tak i u ČSOB je s pojištěním ztráty či zneužití karty spojeno také krytí osobních věcí, do nichž spadají například klíče, mobilní telefon či dokonce brýle. Nadále bych se v porovnání obměn produktů nezajímala

o „Basic“ variantu od ČSOB, jelikož mi u ní celkově přijde pojistná ochrana a i limity plnění velice nízké a produkt lze považovat skoro za zbytečný. Rozdíl v limitech pojistného plnění KB u produktu Merlin a ČSOB u produktu Classic je poměrně vysoký zejména v pojištění finanční ztráty, kde ČSOB plní až o 70 000 Kč více než její konkurence KB. Ostatní limity jsou velice srovnatelné a nejsou u nich přílišné rozdíly. U KB bych vyzdvihla myšlenku, že pojistné se vztahuje na všechny karty, které jsou na jméno pojištěného.

Nejvyšší nabízená varianta produktu u obou bank je velice rozdílná. Produkt Merlin Profi, který nabízí KB má pojistná plnění celkově skoro nepatrná proti ČSOB, kde je krytí u osobních věcí skoro až 3x vyšší a pokrytí finanční ztráty až více než 8x. ČSOB má tuto, můžeme říci, luxusní variantu velice dobře propracovanou. Z hlediska cenového jsou základní produkty obou bank celkem srovnatelné a v částkách se příliš neliší. Hlavní rozdíl je zejména opětovně u tzv. nadstavbových variant, kde se cena pojištění liší až o více než 300 Kč za rok. Avšak výše pojištění u ČSOB je přímo úměrná s výší pojistné ochrany a limitů pojistného krytí.

Podle předchozích informací a zejména podle modelového příkladu, kde plnění pojistné události je u banky ČSOB mnohem vyšší, lze považovat za nejlepší řešení právě tento produkt. Komerční bance lze doporučit zlepšení právě té luxusnější varianty a zaměření se na výši limitů pojistného plnění. Air Bank je v oblasti bankovníctví sice úplný nováček, avšak tento produkt se mi zdá jako jeden z nejzákladnějších a určitě by měla svoje produktové portfolio více rozšířit.

7.3 Pojištění schopnosti splácet půjčku

Pojištění, které je poskytováno ke spotřebitelským úvěrům, je spojeno s ochranou proti situacím, které by znemožnily klientovi půjčku splácet. Do případové studie budeme uvažovat, že si klient vezme půjčku ve výši 200 000 Kč a bude jí splácet 8 let.

KB

Tento bankopojistný produkt je poskytován KB (KP, 2016) pouze v jedné variantě a chrání klienty pro 4 situace, a to v případě smrti, plné invalidity, pracovní neschopnosti a ztrátě zaměstnání. Když dojde k náhlému úmrtí klienta, doplatí za něj banka zůstatek úvěru ke dni úmrtí, pokud se stane plně invalidní, dopláci banka aktuální zůstatek ke dni, kdy je přiznána invalidita III. stupně. Pokud se pojištěný dostane do pracovní neschopnosti, která trvá déle než 28 dní, vyplácí banka denní dávku ve výši 3,3% splátky úvěru a to již od 1. dne pracovní neschopnosti. Jakmile u klienta dojde k nedobrovolné ztrátě zaměstnání je za něj od třetího měsíce hrazena celá splátka úvěru. Toto pojištění si může sjednat každý klient ve věku od 18 do 60 let, nemusí projít žádnou lékařskou prohlídkou a může se pojistit kdykoliv dodatečně. KB k jedné smlouvě o úvěru pojistí nejen klienta ale také jeho partnera či partnerku.

Modelový příklad

V zadání modelového příkladu jsme si určili výši úvěru na 200 000 Kč, s dobou splatnosti 8 let. KB poskytuje pouze jednu variantu tohoto produktu, která zahrnuje všechny 4 nečekané situace pojistného krytí a stojí klienta 0,1% měsíčně z poskytnutého úvěru. Tudíž na daném příkladě to bude konkrétně 200 Kč za každý měsíc po dobu 8 let.

ČSOB

ČSOB (ČSOB, 2016) poskytuje tento produkt ve třech variantách. První varianta obsahuje pojištění úmrtí nebo invalidity, druhá pojištění úmrtí, invalidity nebo pracovní neschopnosti a třetí ještě navíc i ztrátu zaměstnání. Klient může během pojištění varianty měnit, a to z vyšší na nižší kdykoliv a obráceně pouze do 6 měsíců od uzavření smlouvy o půjčce, stejně tak lze pojištění sjednat opět do půl roku od jejího uzavření. Pokud dojde k úmrtí klienta či k jeho plné invaliditě je zůstatek půjčky uhrazen ze strany banky celý. Při ztrátě zaměstnání či pracovní neschopnosti hradí banka výši splátek maximálně po dobu dvanácti měsíců. ČSOB pojistí k jedné smlouvě o půjčce pouze jednoho klienta.

Modelový příklad

Zadání modelového příkladu je opět stejné a po konzultaci s odborným bankéřem jsem zjistila, že toto pojištění by klienta stálo 340 Kč měsíčně za předpokladu, že by si vybral třetí variantu produktu, které obsahuje totožné krytí situace jako varianta u KB. Pokud by si klient však vybral variantu jinou, například tu která kryje jen smrt a plnou invaliditu, vyšlo by ho pojištění na 175 Kč za měsíc.

Air Bank

Banka nemá tento druh pojistného ve svém produktovém portfoliu. Lze doporučit jeho zavedení, které by mohlo být pro banku přínosné. V dnešní době je o bankopojištění velký zájem, tudíž by mohlo k bance připoutat nové klienty, což samozřejmě přináší další přidané hodnoty.

Výsledné porovnání

Z výše uvedených skutečností lze zhodnotit, že ve všech hodnocených faktorech je produkt KB v porovnání s konkurencí rozhodně nejlepší. Vyzdvihla bych myšlenku, že pojištění nemusí být sjednáno pouze pro samostatného zřizovatele půjčky, ale i pro jeho partnera či partnerku. Další výhodou je určitě možnost sjednání pojištění ke spotřebitelskému úvěru kdykoliv dodatečně, na rozdíl od ČSOB, kde tato možnost po půl roce od uzavření smlouvy zaniká. Následujícím faktorem, který ovlivňuje kvalitu produktu, je nepochybně cena. Z modelového příkladu je zřetelné, že přestože má KB pouze jednu variantu tohoto bankopojištění, je jeho cena poměrně nižší se srovnáním třetí varianty u ČSOB, která obsahuje stejná plnění. Tato cena se liší až o 140 Kč měsíčně, což je poměrně vysoká částka. Doporučila bych teda bance ČSOB, aby svůj produkt více propracovala a zaměřila se zejména na cenu. Air Bank je v této oblasti opět pozadu za oběma bankami, jelikož tento produkt nemá ve svém portfoliu zavedený.

7.4 Pojištění hypotéky

Jedná se o pojištění, které v těžké životní situaci pomůže klientovi platit splátky hypotéky. Výhodou tohoto produktu je určitě možnost snížení úrokové sazby hypotečního úvěru, jednoduché sjednání a hlavně zajištění klienta. Na modelovém příkladu si ukážeme, jaká by byla výše pojistného k hypotéce u konkrétních bank. Budeme předpokládat, že klient si vezme úvěr na částku 1 500 000 Kč a bude ho splácet měsíčními splátkami po dobu 20 let. K hypotéce si sjedná pojištění hned k okamžiku uzavření smlouvy a v prvním případě si vybere variantu 2, která obsahuje krytí smrti, invalidity a pracovní neschopnosti, přičemž krytí je 100%. Pro lepší porovnání můžeme zvažovat i variantu první, která kryje pouze smrt a plnou invaliditu.

KB

Pojištění hypotéky (KP, 2016) je určeno pro klienty, kteří již mají nebo žádají o hypotéku u KB. K tomuto produktu je také možnost získání nižší úrokové sazby k hypotéce při jeho sjednání. Pojištění je přímo spojené s výší úvěru, což znamená, že částka, na kterou se klient pojistí, přímo úměrně klesá se splácením úvěru. Produkt lze sjednat ve třech variantách a ta základní kryje případ smrti a plnou invaliditu. V těchto případech pak hraří banka nesplacenou část úvěru nebo převezme jeho pravidelné splácení. Ve druhé variantě je navíc přidána pracovní neschopnost a ve třetí i ztráta zaměstnání. Pokud dojde k těmto dvěma situacím, platí banka pravidelné měsíční splátky úvěru a klient je zproštěn povinnosti platit pojistné. Během splácení úvěru můžeme pojištění kdykoliv měnit podle dané situace, pokud se rozhodneme například o mimořádnou splátku hypotéky, dojde ke snížení pojistného. Dále lze také zkrátit či prodloužit pojistnou dobu či dokonce měnit varianty pojištění. Výše pojištění bude záviset na částce úvěru, době splatnosti, variantě pojištění a počtu pojištěných.

Modelový příklad

Když do online kalkulačky na stránkách KB nastimulujeme veškeré údaje, které jsme si stanovili na konkrétním modelovém příkladě a použijeme variantu 2, dostaneme se na výši pojistného 825 Kč za měsíc. Z této částky jde 675 Kč na pojištění smrti a plné invalidity a zbylých 150 Kč na pojištění pracovní neschopnosti. Na druhé straně si vybereme pouze variantu jedna, která bude klienta měsíčně stát 675 Kč.

ČSOB

U ČSOB (ČSOB, 2016) lze pojištění schopnosti splácet hypotéku sjednat přímo při vyřizování hypotéky nebo maximálně do 6 měsíců od uzavření smlouvy o hypotečním úvěru. Pojištění je opět nabízeno ve třech variantách, které jsou stejné jako výše zmíněné u KB. Stejně tak pokud dojde k úmrtí klienta či k jeho plné invaliditě zaplatí ČSOB zbytek jeho hypotéky, pokud zákazník ztratí zaměstnání či bude v dlouhodobé pracovní neschopnosti, hradí banka jeho pravidelné splátky až po dobu dvanácti měsíců. Změnit variantu pojištění lze z té vyšší na nižší kdykoliv, jestliže ale klient chce vyšší variantu, než má, může změnu provést maximálně do 6 měsíců od uzavření smlouvy o hypotečním úvěru.

Modelový příklad

Opět budeme počítat se stejným příkladem, kde úvěr klienta je ve výši 1 500 000 Kč a znovu si vybereme variantu 2, jejíž krytí mají obě banky stejné. U ČSOB však stojí pojištění schopnosti splácet hypotéku 512 Kč měsíčně, z čehož 127 Kč připadá na pracovní neschopnost. Pokud budeme uvažovat také variantu 1, bude pojištění hypotéky stát 385 Kč za měsíc.

Air Bank

Air bank pojištění schopnosti splácet hypotéku neposkytuje, přestože hypotéku jako takovou ve svém produktovém portfoliu má. Samozřejmě lze opět doporučit jeho zavedení, jelikož je tento produkt rozhodně praktická věc a pro klienty by mohl být zajímavý.

Výsledné porovnání

Tento druh bankopojištění je obdobný jako pojištění schopnosti splácet spotřebitelské úvěry. Pojistné podmínky mají obě banky srovnatelné, až na to, že zde i KB využívá rozpracování do třech variant. Stejně tak jako u produktu předchozího mají oproti ČSOB opět výhodu možnosti sjednání pojištění ke smlouvě kdykoliv dodatečně, dále si klient může kdykoliv pojistnou dobu prodloužit či měnit variantu pojištění. Je zde však jeden faktor, ve kterém se banky zásadně liší, a tím je cena. Jak již bylo uvedeno v modelových příkladech, KB má znatelně vyšší ceny tohoto pojištění, ve variantě druhé až o 313 Kč a ve variantě první o 290 Kč. Tento cenový rozdíl by mohl být pro klienty zásadní při rozhodování, u jaké banky si hypotéku a pojištění k ní sjednají. Z tohoto důvodu bych KB doporučila zredukování cen pojištění na přijatelnější výši. Banka Air Bank opětovně tento produkt neposkytuje, tudíž ji nelze do výsledného porovnání zachycovat.

7.5 Pojištění pravidelných plateb

Pojištění pravidelných měsíčních výdajů spadá pod úrazové životní pojištění a zaručí peněžní prostředky v době, kdy dojde k výpadku příjmů. Je to jediný produkt, který poskytuje i banka Air Bank, nenajdeme ho naopak v portfoliu ČSOB. Na modelovém příkladu porovnáme, jak by vypadalo pojistné plnění u obou bank a jak se by lišily v ceně pojištění. Příkladem bude klient, který měl autonehodu, která měla za následek 7 měsíční pracovní neschopnost. Do té doby platil ze svého běžného účtu každý měsíc tyto výdaje – elektřina 2 500 Kč, telefon a internet 2 000 Kč, vodné a stočné 1 000 Kč, garážové stání 1 500 Kč, povinné ručení 500 Kč a vzdělání dětí 2 000 Kč. Tyto výdaje dávají dohromady sumu 9 500 Kč.

KB

Produkt nazývaný „MojePojištění plateb“ (KP, 2016) má zajistit dostatek finančních prostředků na pravidelné měsíční výdaje, které jsou placené z běžného účtu klienta vedeného u KB v případě, že by došlo k smrti, plné invaliditě, pracovní neschopnosti či nedobrovolné ztrátě zaměstnání. Pokud si klient pojištění sjednává, není zkoumán jeho zdravotní stav, vyjma splátek úvěrů. Jak můžeme vidět na následující tabulce pojistného plnění (Tabulka 6), je nabízeno ve 4 variantách podle různé potřeby klientů.

Tabulka 6: Limity pojistného plnění u pojištění pravidelných výdajů

	Klasik	Klasik+	Extra	Extra+
Smrt	50 000 Kč* až 12x 5 000 Kč	100 000 Kč* až 12x 10 000 Kč	50 000 Kč* až 12x 5 000 Kč	100 000 Kč* až 12x 10 000 Kč
Invalidita	až 12x 5 000 Kč	až 12x 10 000 Kč	až 12x 5 000 Kč	až 12x 10 000 Kč
Pracovní neschopnost	až 12x 5 000 Kč	až 12x 10 000 Kč	až 12x 5 000 Kč	až 12x 10 000 Kč
Ztráta zaměstnání	x	x	až 6x 5 000 Kč	až 6x 10 000 Kč

*jednorázová okamžitá pomoc

Zdroj: KB Pojišťovna, 7. dubna 2016

Z tabulky vyplývá, že jednorázová okamžitá pomoc je poskytována až do výše 100 000 Kč a navíc je uhrazena do 48 hodin. Na rozdíl od Extra/Extra+ není v prvních dvou základních variantách klient pojištěn pro případ ztráty zaměstnání. Za jednu z největších výhod bych považovala to, že toto pojištění se vztahuje i na situace, které vznikly v zahraničí.

Modelový příklad

Bereme v úvahu údaje, které jsme určili v zadání modelového příkladu a situaci, ve které je klient pojištěn na variantu Klasik+ a stojí ho 69 Kč měsíčně. V tomto případě by byla klientovi vyplácena celá výše jeho měsíčních výdajů, tudíž 9 500 Kč, a to po dobu celých 7 měsíců, přičemž je dána 1 měsíc karenční lhůta. Pokud si však klient vybral například jen variantu Klasik, pojištění by ho stálo 39 Kč měsíčně a bylo by mu hrazeno 5 000 Kč z jeho měsíčních výdajů po dobu 7 měsíců.

ČSOB

Pojištění pravidelných výdajů v produktovém portfoliu nenalezneme, jelikož ho banka neposkytuje. Je možno navrhnout jeho zavedení do produktového portfolia, avšak banka poskytuje všechny ostatní druhy bankopojištění, tudíž tento krok není nezbytně nutný k tomu, aby byla konkurence schopna na trhu.

Air Bank

Tento produkt nabízí banka (Air Bank, 2016) svým klientům ve třech variantách. Tou první je pojištění pravidelných výdajů při pracovní neschopnosti. Lze sjednat na částky od 1 000 Kč do 10 000 Kč a platí se vždy měsíčně – 25 Kč za každých 1 000 Kč plnění. Druhou variantou je pojištění pravidelných výdajů při pracovní neschopnosti a ztrátě zaměstnání, jestliže je klient nemocný déle než 30 dnů nebo ztratí zaměstnání je mu pojištění vypláceno až po dobu 12 měsíců. Stejně jako předchozí varianta lze sjednat od 1 000 Kč do 10 000 Kč a je placeno měsíčně – 50 Kč za každých 1000 Kč plnění. Poslední variantou je pojištění pro případ úmrtí a plné invalidity, které lze sjednat ve výši od 50 000 Kč až do 200 000 Kč, platí se jednorázově a jeho cena je 25 Kč za každých 50 000 Kč plnění. Pojištění je vždy automaticky strháváno poslední den v měsíci z běžného účtu klienta. Pojistné plnění vyplácí Air Bank vždy do 9 pracovních dnů od dodání všech potřebných dokumentů na částku, kterou klient při sjednání pojištění dohodl. (Air Bank, 2016)

Modelový příklad

Pokud jsou klientovi měsíční výdaje 9 500 Kč, může se u banky Air Bank pojistit na 9 000 Kč. V uvedeném případě, kde se jedná pouze o pracovní neschopnost, by klient zaplatil 225 Kč za měsíc na tomto pojistném. Vypláceno by mu při plnění pojistné události bylo 9 000 Kč a to po celých 7 měsících jeho pracovní neschopnosti.

Výsledné porovnání

Ve výsledném porovnání se na produkty opět podíváme z více úhlů pohledu. Jako první bych se zaměřila na varianty produktu jako takové. Banka Air Bank by dle mého názoru měla zpracovat hlavně na rozdělení produktu právě do více variant, jelikož nenabízí žádnou obměnu, která by pokrývala všechny čtyři životní situace. U KB mi rozdělení přijde ideální, každý klient má možnost si vybrat, co je pro něj nejzajímavější. V mém případě by to byla rozhodně varianta Extra+, jejíž plnění dosahuje docela vysokých částek. Jedinou věcí, kterou bych na něm však změnila, by byla pomoc klientovi při ztrátě zaměstnání, která je pouze na půl roku, na rozdíl od konkurence, která kryje tuto událost celých 12 měsíců.

Dalším faktorem je samozřejmě cena, která ve většině případů ovlivňuje samotné rozhodnutí klienta. Jak již bylo zmíněno, KB poskytuje pojištění Klasik, které stojí 39 Kč za měsíc a pojištění Klasik+, za které klient zaplatí 69 Kč měsíčně. V porovnání s Air Bank, pokud budeme považovat modelový příklad, se pojištění vyšplhá až na 225 Kč měsíčně. Myslím si, že tato částka je docela vysoká a že KB má toto pojištění vyřešeno lépe. Air Bank lze doporučit zejména tedy snížení ceny, přepracování produktu do více variant a celkově větší propracovanost v plnění.

Jak bylo již výše uvedeno, ČSOB tento bankopojistný produkt neposkytuje, ale vzhledem k tomu, že má ve své nabídce všechny ostatní, tak to pro ni nemusí mít žádný negativní dopad. Každopádně je možné bance zavedení produktu doporučit, jelikož je velmi lákavý pro zákazníky a mohl by přilákat jejich pozornost.

Závěr

Hlavním cílem bakalářské práce bylo z pěti nabízených produktů u vybraných bankopojišťoven vybrat vždy ten neoptimálnější a stejně tak pro ostatní uvedené produkty poskytnout doporučení na případné zlepšení. Dále zmapování bankopojistného trhu a zhodnocení, jak si vybrané bankopojišťovny mezi sebou stojí, jaké typy bankopojistných produktů každá z nich poskytují a jestli jsou schopné si mezi sebou konkurovat. Nakonec vybrat ten nejlepší produkt, který je bankopojišťovnami nabízen. Znalosti, které jsem během psaní teoretické části získávala, mi byly častokrát při psaní části praktické velice užitečné a také do ní byly samozřejmě zakomponované. Zpracovávané téma mi pomohlo rozšířit si své obzory v trendu, který je v současné době často zákazníky vyhledávaný a uznávaný.

V první kapitole, kde jsem definovala pojem bankopojištění, jsem zjistila, že každý autor pojímá tuto definici trochu jinak, ovšem v základní myšlence se většinou celkem shodují. Myslím si tedy, že ideální definice, která by pojem dokonale vystihovala ani neexistuje, jelikož každý má na tuto problematiku jiný úhel pohledu. Počátek moderního bankopojištění začal vznikat v roce 1975 a od té doby prošlo dalšími dvěma etapami, během kterých se až do roku 2005 utvářelo až do současné podoby. V České republice se bankopojištění začalo vyvíjet až koncem 20. století, přičemž první banka, která poskytovala pojistný produkt, byla ČSOB. Hned o rok později se k ní přidala Česká spořitelna a KB.

Ve druhé kapitole pojednávám o důvodech, z kterých se banky propojují s pojišťovnami a naopak. Tyto důvody jsou skoro identické a záleží na mnoha faktorech. Mezi nejvýznamnější příčiny patří na obou stranách určitě zvýšení výnosnosti a obratu a zjednodušení prodeje produktů. Dále také získání nových klientů, s čímž souvisí hledisko geografické. To hlavně proto, že doposud banka či pojišťovna na určitý segment nemusela dosáhnout, jelikož byl mimo její působení. Z toho můžeme říct, že propojení těchto dvou institucí může být skoro pouze výhodné pro obě strany.

V další kapitole jsou shrnuty veškeré výhody a nevýhody bankopojištění. Z uvedených informací je jasné, že propojení přináší spíš více výhod. Lze říci, že hlavně klient tuto

skutečnost velice ocení, jelikož si může vše zařídit pod jednou střechou, je to pro něj více komfortnější a časově méně náročné.

Čtvrtá kapitola obsahuje informace o tom, jakým způsobem vzniká spolupráce mezi bankou a pojišťovnou a jaký model propojování si vyberou, přičemž mají v zásadě většinou tři možnosti dle svého nejlepšího uvážení. V současné době je většinou volena možnost, kde si banka založí vlastní pojišťovnu, a stejně tak je to u mnou vybrané KB a ČSOB.

V kapitole páté je vysvětlen pojem finanční konglomerát, kde je uvedena detailní definice přímo ze zákona o finančních konglomerátech. Dále jsou zde uvedena pravidla nebo rozdělení do užšího a širšího pojetí finančního konglomerátu. Následně se kategorizují dle pobodných znaků do několika různých typologií.

Šestou kapitolou začíná druhá neboli praktická část mojí práce, ve které jsou vysvětleny důvody výběru konkrétních bankopojišťoven. Dále je stručně popisována historie a současný stav vybraných bank, jejich pojišťoven a skupin, do kterých spadají.

V poslední kapitole bylo zvoleno pět bankoproduktů, které bankopojišťovny poskytují a vždy byly zasazeny do modelového příkladu, aby bylo zřetelné, jak velká je pojistná ochrana, limity plnění, či jaká je jejich cena. V prvním zmiňovaném produktu, cestovní pojištění k platebním kartám, bych udělila prvenství bance ČSOB, zejména variantě Extra, jelikož výše plnění a pojistná ochrana jsou zde opravdu vysoké a z mého pohledu pro klienta rozhodně bezpečné při jeho zahraničních i tuzemských cestách. Druhým bankopojistným produktem bylo pojištění pro případ zneužití či ztrátu karty, kde bych opět za optimální volbu zejména díky uvedenému modelovému příkladu zvolila ČSOB, která má znovu převahu ve výši plnění. Další uvedený produkt bylo pojištění ke spotřebitelskému úvěru, kde tentokrát poskytuje lepší podmínky při uzavření pojistné smlouvy KB, a to konkrétně nejen v tom, že se dokáže více přizpůsobit klientovi, ale také díky rapidně nižší ceně, kterou rozhodně každý zákazník uvítá. Čtvrté v pořadí bylo pojištění hypotéky, kde dle mnou získaných informací vede ČSOB. V tomto případě, kde se podmínky u obou bank příliš neliší, rozhodla o lepším produktu hlavně cena, která je, jak bylo zmíněno v modelovém příkladu u ČSOB nižší až o stokoruny. Na závěr byl vybrán produkt pojištění pravidelných plateb, který je jako jediný poskytován i bankou Air

Bank. V tomto případě se ale promítla do výsledku začátečnická nezkušenost této banky, proto optimální produkt je poskytován KB, která ho má velice propracovaný a promyšlený a poskytuje svým zákazníkům velkou pojistnou ochranu v jakékoliv nečekané životní situaci.

Z pěti uvedených bankoproduktů byly třikrát lepší produkty od banky ČSOB, přesto si ale myslím, že KB dokáže svým produktovým portfoliem klienty zaujmout a být velkým konkurentem na trhu. Banka Air bank, jakožto nováček nejen mezi bankami jako takovými, ale i v poskytování bankopojištění, má ještě určitě na čem pracovat, zejména v rozšíření svého portfolia.

Pokud bych měla vybrat pouze jeden produkt, který je bankopojišťovny nabízen a označit ho jako za ten nejlepší, bylo by to nejspíš pojištění pro případ zneužití či ztrátu karty. V dnešní době totiž nikdo neví, do jaké situace se dostane a tento produkt může být kolikrát velice nápomocný, jelikož se klient nemusí strachovat o to, že přijde o svoje peníze, úspory či dokonce osobní věci.

Seznam použité literatury

Odkaz na tištěné monografie:

DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-51-4.

KOBÍK VALIHOROVÁ, Andrea a Karina MUŽÁKOVÁ. *Integrace evropských finančních trhů: identifikace, klasifikace a analýza faktorů ovlivňujících integraci vybraných segmentů finančního sektoru České republiky*. Liberec: Technická univerzita, 2013. ISBN 978-80-7372-935-6.

KORAUŠ, Anton. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava: Sprint, 2005. ISBN 80-89085-41-5.

POLOUČEK, Stanislav. *Bankovníctví*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2013. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-491-9.

Odkaz na monografii vydanou v angličtině:

BERGHE, L. van den a Kurt. VERWEIRE. *Creating the future with all finance and financial conglomerates*. Boston, Mass.: Kluwer Academic, 1998. ISBN 07-923-8183-1.

HERRING, R. J. a SANTOMERO A. M. „*The corporate structure of financial conglomerates*“, in *The Journal of Financial Services Research*, pp. 471-479, 1990.

K.C. MISHRA, SIMITA MISHRA., K.C. Mishra, Simita Mishra. *The game is changing: insurance reloaded*. Hyderabad, India: ICFAI University Press, 2005. ISBN 81-788-1504-4.

PRUDY, S. *Bancassurance: A suitable model for India*. AVIVA Life Insurance. Dillí: 2002.

Odkaz na diplomovou, disertační nebo habilitační práci:

KRAUSOVÁ, Kateřina. *Bankopojištění v praxi finančních skupin na českém finančním trhu*. Liberec, 2009. Diplomová práce (Ing.). Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta. Vedoucí práce Böhm Arnošt, doc. Ing. CSc.

Odkaz na zdroje na internetu:

Air Bank: Pojištění [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.airbank.cz/cs/pujcka/pojisteni/?mark=poji%C5%A1t%C4%9Bn%C3%AD>

Air Bank: Výroční zpráva 2014 [online]. [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.airbank.cz/cs/vse-o-air-bank/dokumenty/povinne-informace/vyrocní-zprava-2014/Contents/0/3861E74FDBA59185C7F6CAF92B1B7D48/resource.pdf>

Česká asociace pojišťoven: Statistické údaje, vývoj pojistného trhu [online]. 2015 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/images/statisticke-udaje/vyvoj-pojisteno-trhu/STAT-2015Q4-CAP-CZ-2016-01-26-WEB.pdf>

ČNB: Bankopojištění v ČR nepatří jen do oblasti teorie [online]. Komerční bankovníctví, 2004 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040617a.html

ČSOB: O ČSOB a skupině [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/o-csob/o-csob-a-kbc/o-csob-a-skupine>

ČSOB: Výroční zpráva 2014 [online]. [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/documents/10710/444804/VZ_CSOb_2014.pdf/

ČSOB: Cestovní pojištění ke kartám [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/lide/produkty/pojisteni/doplňující-informace/cestovni-pojisteni-ke-kartam>

ČSOB: *Pojištění ztráty a krádeže karty* [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/lide/produkty/pojisteni/doplnujici-informace/pojisteni-ztraty-a-kradeze-karty>

ČSOB: *Pojištění schopnosti splácet půjčku* [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/lide/produkty/pojisteni/doplnujici-informace/pojisteni-schopnosti-splacet-pujcku>

ČSOB: *Pojištění schopnosti splácet hypotéku* [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/lide/produkty/pojisteni/doplnujici-informace/pojisteni-schopnosti-splacet-hypoteku>

ČSOB Pojišťovna: *Výroční zpráva 2014* [online]. [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: http://www.csobpoj.cz/documents/10332/32806/VZ+2014_CZ_fin3.pdf/a8c2a3b5-55ed-4823-8aa0-84e73a9c9c57

KB: *Skupina KB & Sociétés Générale* [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/skupina-komerni-banky/>

KB: *Výroční zpráva 2014* [online]. [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/file/cs/o-bance/vztahy-s-investory/publikace/vyrocní-zpravy/kb-2014-vyrocní-zprava.pdf?9d5d015850e726c48549390d24a43f28>

KB Pojišťovna: *Výroční zpráva 2014* [online]. [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/file/edee/cs/hospodarske-vysledky/vyrocní-zpravy/kp-vyrocní-zprava-annual-report-2014.pdf?4c5f68e3c4a28838c561c5999e36f32f>

KB Pojišťovna: *Cestovní pojištění k embosovaným kartám* [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/cestovni-pojisteni/cestovni-pojisteni-k-embosovanym-kartam/popis.shtml>

KB Pojišťovna: *Cestovní pojištění ke zlatým kartám* [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/cestovni-pojisteni/cestovni-pojisteni-ke-zlatym-kartam/popis.shtml>

KB Pojišťovna: Pojištění pro případ zneužití karet Merlin [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/pojisteni-ke-kartam/pojisteni-pro-pripad-zneuziti-karet-merlin/popis.shtml>

KB Pojišťovna: Pojištění pro případ zneužití karet Profi Merlin [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/pojisteni-ke-kartam/pojisteni-pro-pripad-zneuziti-karet-profi-merlin/popis.shtml>

KB Pojišťovna: Pojištění ke spotřebitelským úvěrům [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/pojisteni-k-uverum/pojisteni-ke-spotrebitelskym-uverum/popis.shtml>

KB Pojišťovna: Rizikové životní pojištění k hypotečnímu úvěru Komerční banky [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/pojisteni-k-uverum/rizikove-zivotni-pojisteni-hypotecni-uver/popis.shtml>

KB Pojišťovna: MojePojištění plateb [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/urazove-pojisteni/mojepojisteni-plateb/popis.shtml>

PPF Group: O nás [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.ppf.eu/cs/onas>

Research and Markets Adds Report: 2020 Foresight: Bancassurance. *ProQuest* [online]. Jacksonville: Close-Up Media, Inc., 2013 [cit. 2016-05-03]. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1324489023/fulltext/DF3B627104FC42FAPQ/3?accountid=17116>

SCOR: Bancassurance. [online]. Focus, SCOR Vie, 2005 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_EN.pdf

SwissRe: Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges [online]. Sigma no. 5. 2007 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: www.swissre.com