

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2013

Ing. KATARÍNA OETTEROVÁ

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Vysoká škola ekonomie a managementu

+420 841 133 166 / info@vsem.cz / www.vsem.cz

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

NÁZEV DIPLOMOVÉ PRÁCE

Poistenie v ČR – nové produkty v oblasti investičného životného poistenia

TERMÍN UKONČENÍ STUDIA A OBHAJOBA (MĚSÍC/ROK)

10/2013

JMÉNO A PŘÍJMENÍ / STUDIJNÍ SKUPINA

Ing. Katarína Oetterová / MBA27

JMÉNO VEDOUCÍHO DIPLOMOVÉ PRÁCE

Doc. Ing. Irena Jindřichovská, CSc.

PROHLÁŠENÍ STUDENTA

Prohlašuji tímto, že jsem zadanou diplomovou práci na uvedené téma vypracovala samostatně a že jsem ke zpracování této diplomové práce použila pouze literární prameny v práci uvedené.

Datum a místo:

podpis studenta

PODĚKOVÁNÍ

Ráda bych tímto poděkovala vedoucí diplomové práce, za metodické vedení a odborné konzultace, které mi poskytla při zpracování mé diplomové práce.

Vysoká škola ekonomie a managementu

+420 841 133 166 / info@vsem.cz / www.vsem.cz

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

**Poistenie v ČR – nové produkty v oblasti
investičného životného poistenia**

Insurance in the Czech Republic – new unit linked insurance products

Autorka: Ing. Katarína Oetterová

Súhrn

Táto diplomová práca sa zaoberá novými produktmi a inováciami produktov v oblasti investičného životného poistenia v Českej republike. Cieľom práce je zistiť, či sa počas obdobia posledných piatich rokov (t.j. rokov 2008 až 2012) objavil v investičnom životnom poistení nový produkt alebo inovácia produktu vyššieho radu (t.j. inovácia piateho a vyššieho radu podľa Františka Valentu). Je zmapovaný trh životného poistenia, jeho vývoj a vývojové tendencie počas sledovaného obdobia. Ďalšie skúmanie prebieha formou štruktúrovaných otázok zaslaných vybranej vzorke poisťovní, u ktorých je následne zhodnotená ponuka produktov investičného životného poistenia z pohľadu inovácií produktov. Súčasťou tejto práce je aj odhad budúcich trendov ovplyvňujúcich trh a produkty investičného životného poistenia.

Summary

This diploma thesis is focused on unit linked insurance new products and innovations in the Czech Republic. The thesis examined the last five years period (from 2008 until 2012) in order to identify new products or high degrees of innovation (the fifth or higher grade as described by Frantisek Valenta's methodology). Analysis of the life insurance market, its evolution and trends is included in the thesis. Additional examination for selected sample of insurance companies consisted of structured questionnaire and evaluation of their products in order to identify the degree of innovation achieved. Estimation of trends influencing the insurance market and unit linked insurance products in the future is concluding the thesis.

Kľúčové slová:

Životné poistenie, investičné životné poistenie, jednorázovo a bežne platené poistné, nové produkty, rady inovácií.

Keywords:

Life insurance, unit linked insurance, single and regular paid premium, new products, degrees of innovation.

JEL Classification:

G22 - Insurance; Insurance Companies

G28 – Government Policy and Regulation

O31 - Innovation and Invention: Processes and Incentives

Vysoká škola ekonomie a managementu
Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno a příjmení:	Ing. Katarína Oetterová
Studijní program:	Master of Business Administration
Studijní obor:	MBA
Studijní skupina:	MBA 27
Název DP:	Poistenie v ČR – nové produkty v oblasti investičného životného poistenia
Zásady pro vypracování (stručná osnova práce):	<ol style="list-style-type: none">1 Úvod2 Teoreticko-metodologická časť<ol style="list-style-type: none">2.1 História poisťovníctva a investičného životného poistenia v ČR2.2 Regulácia poisťovníctva2.3 Poistný trh2.4 Základné produkty v poistení2.5 Metodológia práce3 Analytická/praktická časť<ol style="list-style-type: none">3.1 Vývoj poistného trhu v sledovanom období3.2 Voľba poisťovní3.3 Ponuka produktov zvolených poisťovní3.4 Porovnanie produktov zvolených poisťovní4 Zhodnotenie výsledkov5 Záver
Seznam literatury: (alespoň 5 zdrojů)	<p>DUCHÁČKOVÁ, E. <i>Principy pojištění a pojišťovnictví</i>. 3.vyd. Praha : Ekopress, 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.</p> <p>DUCHÁČKOVÁ, E.; DANĚL, J. <i>Teorie pojistných trhů</i>. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2010. 216 s. ISBN 978-80-7431-015-7.</p> <p>KOVÁŘ, F.; HRAZDILOVÁ BOČKOVÁ, K. <i>Management změny</i>, 1. vyd. Praha : VŠEM, 2008, 248 s. ISBN 978-80-86730-42-4.</p> <p>MAJTÁNOVÁ, A. <i>Poisťovníctvo : teória a prax = teorie a praxe pojišťovnictví</i>. 1. vyd. Praha : Ekopress, 2006. 288 s. ISBN</p>

**Vysoká škola ekonomie a managementu
Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5**

	80-86929-19-1. VALENTA, F. <i>Inovace v manažerské praxi</i> . 1. vyd. Praha: Velryba, 2001. 151 s. ISBN 0-85860-11-2.
Vedoucí DP:	Ing. Irena Jindřichovská, CSc.


 Prof. Ing. Milan Žák, CSc.

V Praze dne 11.6. 2010

rektor

1. Úvod	1. Úvod
2. Úvodní kapitola	2. Úvodní kapitola
3. Úvodní kapitola	3. Úvodní kapitola
4. Úvodní kapitola	4. Úvodní kapitola
5. Úvodní kapitola	5. Úvodní kapitola
6. Úvodní kapitola	6. Úvodní kapitola
7. Úvodní kapitola	7. Úvodní kapitola
8. Úvodní kapitola	8. Úvodní kapitola
9. Úvodní kapitola	9. Úvodní kapitola
10. Úvodní kapitola	10. Úvodní kapitola
11. Úvodní kapitola	11. Úvodní kapitola
12. Úvodní kapitola	12. Úvodní kapitola
13. Úvodní kapitola	13. Úvodní kapitola
14. Úvodní kapitola	14. Úvodní kapitola
15. Úvodní kapitola	15. Úvodní kapitola
16. Úvodní kapitola	16. Úvodní kapitola
17. Úvodní kapitola	17. Úvodní kapitola
18. Úvodní kapitola	18. Úvodní kapitola
19. Úvodní kapitola	19. Úvodní kapitola
20. Úvodní kapitola	20. Úvodní kapitola
21. Úvodní kapitola	21. Úvodní kapitola
22. Úvodní kapitola	22. Úvodní kapitola
23. Úvodní kapitola	23. Úvodní kapitola
24. Úvodní kapitola	24. Úvodní kapitola
25. Úvodní kapitola	25. Úvodní kapitola
26. Úvodní kapitola	26. Úvodní kapitola
27. Úvodní kapitola	27. Úvodní kapitola
28. Úvodní kapitola	28. Úvodní kapitola
29. Úvodní kapitola	29. Úvodní kapitola
30. Úvodní kapitola	30. Úvodní kapitola
31. Úvodní kapitola	31. Úvodní kapitola
32. Úvodní kapitola	32. Úvodní kapitola
33. Úvodní kapitola	33. Úvodní kapitola
34. Úvodní kapitola	34. Úvodní kapitola
35. Úvodní kapitola	35. Úvodní kapitola
36. Úvodní kapitola	36. Úvodní kapitola
37. Úvodní kapitola	37. Úvodní kapitola
38. Úvodní kapitola	38. Úvodní kapitola
39. Úvodní kapitola	39. Úvodní kapitola
40. Úvodní kapitola	40. Úvodní kapitola
41. Úvodní kapitola	41. Úvodní kapitola
42. Úvodní kapitola	42. Úvodní kapitola
43. Úvodní kapitola	43. Úvodní kapitola
44. Úvodní kapitola	44. Úvodní kapitola
45. Úvodní kapitola	45. Úvodní kapitola
46. Úvodní kapitola	46. Úvodní kapitola
47. Úvodní kapitola	47. Úvodní kapitola
48. Úvodní kapitola	48. Úvodní kapitola
49. Úvodní kapitola	49. Úvodní kapitola
50. Úvodní kapitola	50. Úvodní kapitola

Obsah

1	Úvod	1
2	Teoreticko-metodologická časť	3
2.1	História poisťovníctva a investičného životného poistenia v ČR	4
2.2	Regulácia poisťovníctva	5
2.3	Poistný trh	11
2.3.1	Vývoj poisťného trhu v Českej republike	12
2.3.2	Vývojové tendencie na poisťnom trhu	13
2.3.3	Subjekty poisťného trhu	14
2.4	Základné produkty v poistení	16
2.4.1	Charakteristika životného poistenia	17
2.4.2	Základné druhy životného poistenia	18
2.4.3	Charakteristika investičného životného poistenia	20
2.5	Metodológia práce	21
3	Analytická/praktická časť	24
3.1	Vývoj poisťného trhu v sledovanom období	24
3.1.1	Vývoj na trhu životného poistenia	25
3.1.2	Vývojové tendencie na trhu životného poistenia	27
3.2	Voľba poisťovní	34
3.2.1	Česká poisťovňa	36
3.2.2	Poisťovňa Českej sporiteľne	37
3.2.3	Kooperativa poisťovňa	37
3.2.4	Allianz poisťovňa	38
3.3	Ponuka produktov zvolených poisťovní	39
3.3.1	Česká poisťovňa	39
3.3.2	Poisťovňa Českej sporiteľne	41
3.3.3	Kooperativa poisťovňa	43
3.3.4	Allianz poisťovňa	45
3.4	Porovnanie produktov zvolených poisťovní	47
4	Zhodnotenie výsledkov	51
5	Záver	53
	Literatúra	55
	Prílohy	62

Zoznam skratiek

ČAP	Česká asociácia poisťovní
ČNB	Česká národná banka
ČR	Česká republika
EHP	Európsky hospodársky priestor
EÚ	Európska únia
IŽP	Investičné životné poistenie
MFČR	Ministerstvo financií Českej republiky
VIG	Vienna Insurance Group
ŽP	Životné poistenie

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1 Prehľad právnych predpisov v poisťovníctve.....	7
Tabuľka 2 Vlastnosti jednotlivých druhov životného poistenia	19
Tabuľka 3 Počet poisťných zmlúv u ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v tis. ks)	32
Tabuľka 4 Tržný podiel poisťovní v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč a v %).....	35
Tabuľka 5 Podiel poisťovní na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč a v %)	35

Zoznam grafov

Graf 1 Predpísané poistné v ČR v rokoch 1993 až 2012 (v mld. Kč).....	12
Graf 2 Podiel ŽP a NŽP na celkovom poistení v rokoch 1993 až 2012 (v %)	13
Graf 3 Trend vývoja poistného v rokoch 2008 až 2012 (v %).....	25
Graf 4 Vývoj poistného podľa produktov ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč)	26
Graf 5 Trend vývoja poistného v ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)	26
Graf 6 Jednorázovo platené poistné v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč).....	27
Graf 7 Podiel poisťovní na trhu jednorázovo plateného poistného v roku 2012 (v %) ..	29
Graf 8 Podiel poisťovní na trhu bežne plateného poistného v roku 2012 (v %).....	30
Graf 9 Podiel Českej poisťovni na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)	36
Graf 10 Podiel Poisťovni Českej sporiteľni na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %) ..	37
Graf 11 Podiel Kooperativa poisťovni na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)	38

Zoznam schém

Schéma 1 Fungovanie investičného životného poistenia.....	20
-----------------------------------------------------------	----

1 Úvod

Poisťovníctvo a poistenie je úzko spojené s náhodnými javmi a s ich dopadmi. Charakter javov, rozsah a miera ich dopadov sa postupom času menia. Na jednej strane dochádza k eliminácii starých javov, na druhej strane vznikajú stále nové javy s negatívnymi dôsledkami. Keďže poistenie rieši tieto negatívne dopady náhodných javov, je možné tvrdiť, že sa týmto význam poisťovníctva a poistenia neustále zvyšuje.

Dôsledkom ekonomickej krízy, ktorá vyústila v krízu finančnú, dochádzalo u klientov bánk k strate ich dôvery a k následnému hľadaniu ďalších alternatívnych možností investovania svojich peňazí. Aj aktuálny trend demografického vývoja a starnutie populácie vedie v ľudskej spoločnosti k potrebe hľadať doplnkové alternatívy zaistenia sa v starobe. Túto možnosť v súčasnosti poskytuje i životné poistenie so sporiacou zložkou, t.j. investičné životné poistenie (IŽP). Zvyšujúci sa význam životného poistenia a rastúci záujem klientov o tento druh poistenia a o jeho produkty, si vyžaduje zo strany poskytovateľov poistenia investície do jeho neustáleho vývoja a do inovácií produktov.

Cieľom tejto práce je zistiť, či sa v období posledných piatich rokov na trhu investičného životného poistenia v Českej republike (ČR) objavil nový produkt alebo inovácia vyššieho radu. Za zmenu vyššieho radu je v tejto práci považovaná inovácia piateho a vyššieho radu (kvalitatívna inovácia). K dosiahnutiu tohto cieľa je potrebné zmapovať hlavné vývojové tendencie na poisťnom trhu, ktoré mohli mať vplyv na podobu a ponuku nových produktov počas sledovaného obdobia. Predmetom skúmania tejto práce je aj odhad trendov, ktoré by mohli mať vplyv na produkty IŽP v budúcnosti.

Úvod teoreticko-metodologickej časti je venovaný objasneniu základných pojmov súvisiacich s poisťovníctvom. Prvá podkapitola dáva priestor stručnému popisu histórie poisťovníctva na území Českej republiky až do obdobia jej vstupu do Európskej únie (EÚ) v roku 2004. Nasledujúca podkapitola je zameraná na reguláciu v poisťovníctve, s ňou súvisiacim legislatívnym rámcom či už zo strany Českej republiky alebo Európskej únie a na úlohu štátneho dohľadu v poisťovníctve. Ďalej je táto časť diplomovej práce venovaná stručnému zhrnutiu kľúčových udalostí

na poistnom trhu od počiatku deväťdesiatych rokov, súčasným vývojovým tendenciám a taktiež subjektom, ktoré na poistnom trhu v súčasnosti pôsobia. V práci o investičnom životnom poistení nesmie chýbať základná charakteristika a vymedzenie druhov životného poistenia a hlavne charakteristika IŽP. Posledná podkapitola tejto časti diplomovej práce je venovaná metodológii práce, t.j. aké metódy boli v práci použité a akým spôsobom bola práca postupne vytváraná.

Analytická/praktická časť diplomovej práce je v úvode zameraná na vývoj poistného trhu ČR, konkrétne na vývoj a vývojové tendencie trhu životného poistenia vo vymedzenom období posledných piatich rokov, t.j. 2008 až 2012. Pre zhodnotenie zmien a inovácií na produktoch investičného životného poistenia bola vybraná vzorka poisťovní. Týmto poisťovniam bol zaslaný súbor štrukturovaných otázok týkajúcich sa IŽP a ich odpovede sú zakomponované do textu tejto časti diplomovej práce. V ďalších podkapitolách je zmapovaná a zhodnotená ponuka produktov investičného životného poistenia z pohľadu inovácií produktov. Posledná časť tejto diplomovej práce je venovaná zhodnoteniu získaných informácií a odhadu budúceho vývoja trhu životného poistenia s dôrazom na ponuku a podobu produktov investičného životného poistenia.

2 Teoreticko-metodologická časť

Poistovníctvo je mimoriadne dôležité odvetvie každej vyspelej trhovej ekonomiky (Majtánová et al., 2006). Ako ďalej uvádza, v tomto odvetví sa kumuluje veľké množstvo finančných zdrojov a inštitúcie, ktoré ich spravujú, sú silnými účastníkmi finančného trhu. Z tohto dôvodu je podľa nej nutné chápať poistovníctvo a poistný trh ako neoddeliteľnú a silnú súčasť finančného trhu. Poistovníctvo prechádza vo svete neprestajným vývojom a zmenami, konštatuje autorka, a týmto zmenám sa musia jeho účastníci neustále prispôsobovať. V posledných rokoch sa podľa nej zmeny prejavujú aj v zjednocujúcom sa európskom trhu, čo znamená, že vývoj v Českej republike ovplyvňujú a budú ovplyvňovať globálne trendy rozvoja poistovníctva.

Poistenie podľa Ducháčkovej a Daňhela (2010) predstavuje určitú formu ochrany ľudskej spoločnosti pred dôsledkami nepredvídateľných náhodných udalostí, ktoré znamenajú straty na životoch a zdraví ľudí a na vytvorených materiálnych hodnotách. Ako ďalej uvádzajú, historicky sa poistenie považuje za formu presunu rizika negatívnych dopadov náhodnosti z ekonomického subjektu na špeciálnu inštitúciu – **poistovňu**. Súhrn rizík, krytých príslušným poistením tak, ako sú prevzaté poistovňou, označujú termínom **poistné riziko**. Poistné riziko je podľa nich vždy vymedzené rámcom poistného práva, je stanovená časová platnosť poistenia – **poistná doba** a miesto vymedzenia. Všeobecné zmluvné podmienky upravujú všetky alebo viac druhov poistenia a zvlášťne poistné podmienky sa podľa autorov vzťahujú len na konkrétne určité druhy poistenia. Ďalšie podrobnosti i dojednania líšiace sa od štandardných podmienok môžu byť, ako uvádzajú rovnakí autori, obsahom **poistnej zmluvy – poistky**, na základe ktorej vzniká zmluvné poistenie fyzických a právnických osôb. Dopredu zaplatenú úplatu za prenesenie negatívnych finančných dôsledkov náhodnosti z podnikateľských a ostatných ekonomických subjektov na poistovňu nazývajú pojmom **poistné** a poistovňou vyplatené náhrady škôd na poistenom majetku fyzických a právnických osôb a výplaty z úrazového, životného a dôchodkového poistenia pojmom **poistné plnenie**. Zdôrazňujú však, že podmienkou výplaty tohto poistného plnenia je realizácia náhodnosti, eventuálne i inej v živote človeka významnej udalosti ako je rodičovstvo prípadne veková hranica pre odchod do starobného dôchodku.

2.1 História poisťovníctva a investičného životného poistenia v ČR

Záznamy o poistení na území dnešnej Českej republiky sú vedené už z konca 17. storočia (Marvan et al., 1989). V tomto období, ako sa zmieňuje autor, boli za najväčšie a najčastejšie nebezpečenstvo považované požiare, ktoré nielenže znižovali majetky veľkostatkárov ale i ožobračovali poddaných a tým zhoršovali plnenie ich povinností voči štátu (napr. odvádzanie daní). Z tohto dôvodu, ako ďalej uvádza, vznikla v roku 1777 prvá poisťovňa zameraná na riešenie škôd v dôsledku požiarov na poľných zásobách, nábytku, náradí a dobytku. Podotýka však, že jej existencia nemala dlhé trvanie a po krátkej dobe od svojho vzniku i zanikla.

Najstaršou vzájomnou poisťovňou založenou na českom území bola podľa rovnakého zdroja Prvá česká vzájomná poisťovňa (Praha, 1827). Krátku dobu na to, ako sa zmieňuje, vznikla ďalšia veľká poisťovňa v Brne a to Moravsko-slezská vzájomná poisťovňa. Spočiatku sa tieto poisťovne podľa autora zaoberali len poistením nehnuteľnosti proti požiaru, neskôr svoje služby Prvá česká vzájomná poisťovňa rozšírila i o poistenie proti krupobitiu a o poistenie hmotného majetku. Životné poistenie bolo na českom území poskytované, ako ďalej uvádza, výhradne poisťovňami s ústredím mimo tohto územia. To sa podľa neho zmenilo v roku 1869, kedy boli založené v Prahe hneď dve české poisťovne zamerané na životné poistenie – Slávia a poisťovňa Praha.

Rozmach zakladania nových poisťovní a poisťovacích spolkov vzrástol v druhej polovici 19. a začiatkom 20. storočia (Majtánová et al., 2006). Podľa autorky dosiahol počet konkurenčných poisťovacích organizácií v roku 1945 na území Československa celkovú sumu 733 poisťovní. Konkurencia bola veľká preto, ako sa zmieňuje, ponúkali niektoré poisťovne nižšie sadzby poistného, aby si zaistili lepšie postavenie na poistnom trhu. Ďalšou možnosťou bolo podľa nej okrem poisťovania nových rizík i získanie končiacich poistení konkurenčných poisťovní. Ako ďalej vysvetľuje, každý poistený mal právo po ukončení zmluvného obdobia, ktoré bolo pri jednotlivých druhoch poistení stanovené na určité obdobie (väčšinou 10 rokov), vypovedať poisťku a poistiť sa v inej poisťovni.

Podľa rovnakého zdroja došlo ku koncu roka 1945 Dekrétom prezidenta republiky k znárodneniu poisťovníctva zoštátnením, ktoré sa vzťahovalo na všetky cudzie

i domáce poisťovne. Ako ďalej uvádza, riadením týchto znárodnených poisťovní bola poverená poisťovacia rada, ktorej účelom bolo jednotné vedenie poisťovníctva pri existencii viacerých poisťovacích inštitúcií, čo znamenalo veľký krok v novej organizácii poisťovníctva. V roku 1947 bolo podľa autorky zriadených len 5 poisťovní – národných podnikov, do ktorých boli začlenené všetky ostatné poisťovne so sídlom na československom území vrátane zahraničných poisťovní. Redukcia počtu poisťovní pôsobiacich v československom poisťovníctve však podľa nej nemala vplyv na komerčné záujmy a pretrvávajúci konkurenčný boj medzi novými poisťovňami.

Po februárových udalostiach v roku 1948 bola podľa autorky vytvorená nová koncepcia poisťovníctva a to vytvorenie len jednej poisťovní – Československej poisťovní, národného podniku. Touto novou koncepciou v poisťovníctve došlo podľa nej k odstráneniu konkurencie a k monopolizácii poisťovného trhu trvajúcej až do začiatku deväťdesiatych rokov 20. storočia.

Ako ďalej podotýka, zásadný vplyv na poisťový trh v ČSFR mali zmeny, ku ktorým došlo v roku 1989. Zavedenie trhového hospodárstva, vstup zahraničného kapitálu (a tým i investičného životného poistenia), zrušenie monopolov a privatizácia štátneho majetku viedla podľa autorky okrem iného k vytvoreniu až dvoch nových zákonov o poisťovníctve, a to pre územie Českej republiky a pre Slovensku republiku. Účelom oboch zákonov bolo, ako popisuje, upraviť podmienky podnikania v oblasti poisťovníctva a štátny dozor nad poisťovňami.

Rozvoj samostatného českého poisťovného trhu začal po rozdelení federácie dňa 1.1.1993 (Ducháčková, 2009). Ďalším významným míľnikom v českom poisťovníctve bol podľa nej vstup Českej republiky do Európskej únie v roku 2004. Ku dňu 31.12.2012 pôsobí podľa Českej národnej banky ČNB (2012) na území Českej republiky 52 poisťovní, z toho 6 poisťovní poskytuje len produkty životného poistenia a 15 poisťovní je zmiešaných, tzn. poskytuje produkty aj životného aj neživotného poistenia.

2.2 Regulácia poisťovníctva

Nutnosť regulácie poisťovníctva zo strany štátu vyplýva z charakteru poisťovacej služby (Ducháčková, 2009). Ako ďalej autorka vysvetľuje, dochádza k značnému

časovému rozdielu medzi platením poisťného a výplatom poisťného plnenia u udalostí, ktoré majú náhodný charakter a nastanú v budúcnosti. U neživotného poistenia sa podľa nej jedná o úhradu škôd, v rámci životného poistenia sa jedná o výplatu poisťným plnením na konci poisťnej doby, ktorá môže byť zjednaná i na niekoľko desiatok rokov. V priebehu tohto časového obdobia môže dôjsť, ako podotýka, k rozličným nepriaznivým zmenám, ktoré by mohli mať negatívny dopad na výplatu poisťného plnenia klientom.

Konkurencia v poisťovníctve nie je ani v rozvinutej tržnej ekonomike dostatočným samoregulačným mechanizmom, ktorý by zabezpečoval záujmy poisťencov (Majtánová et al., 2006). Ako uvádza autorka, v dôsledku širokej ponuky je pre jednotlivca veľmi ťažké rozhodnúť sa, čo bude najlepšie vyhovovať jeho potrebám, záujmom a finančným možnostiam a v čom sa skrýva nebezpečenstvo zlého výberu. Z tohto podľa nej vyplýva potreba ochrany poisťencov zo strany štátu.

Poisťovníctvo je podľa Ducháčkovej a Daňhela (2010) založené na systéme rezerv. Práve stanovenie povinnosti tvoriť určité druhy rezerv vedie podľa autorov k ochrane klientov poisťovní zo strany štátneho dohľadu, fakticky zaisťujúcej splniteľnosť uzatvorených poisťných zmlúv zo strany poisťovní.

Medzi základné ciele regulácie v poisťovníctve podľa Ducháčkovej (2009) patria:

- ochrana klientov využívajúcich poisťné produkty;
- zabezpečenie stability odvetvia poisťovníctva a dôveryhodnosti konkrétnych inštitúcií;
- podpora transparentnosti pri poskytovaní poisťovacích služieb.

Poisťovacia činnosť je, ako uvádza Majtánová et al. (2006), upravená v rámci obecných právnych predpisov, ako sú daňové zákony, obchodný zákonník, občiansky zákonník, a podobne. Základom regulácie v poisťovníctve je však existencia právnych predpisov, ktoré upravujú priamo poisťovaciu činnosť. Tieto právne predpisy sú uvedené v nasledujúcej Tabuľke 1 spolu s ich krátkou charakteristikou.

Tabuľka 1 Prehľad právnych predpisov v poisťovníctve

Zákon	Upravuje
168/1999 Zb. o poistení zodpovednosti z prevádzky vozidla	poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou vozidla; zriadenie Českej kancelárie poisťiteľov, jej právne postavenie, organizáciu a predmet činnosti.
37/2004 Zb. o poisťovnej zmluve	vzťahy účastníkov poistenia, ktoré vzniklo na základe poisťovnej zmluvy (súkromné poistenie); poisťovnú zmluvu, jej obsah, povinné poistenie, poisťovné podmienky, premlčanie, poistenie cudzieho poisťovného rizika, poistenie v prospech tretej osoby, atď.; vznik a zánik poistenia, prerušenie poistenia, poisťovnú dobu; škodové a obnosové poistenie, poistenie vecí a iného majetku, poistenie osôb, atď..
38/2004 Zb. o poisťovacích sprostredkovateľoch a likvidátoroch poisťovných udalostí	obsah sprostredkovateľskej činnosti a činnosti samostatných likvidátorov poisťovných udalostí; podmienky pre podnikanie v oblasti poisťovacieho sprostredkovania; kategórie poisťovacích sprostredkovateľov.
277/2009 Zb. o poisťovníctve	podmienky pre prevádzkovanie poisťovacej a zaistovacej činnosti v poisťovníctve; technické rezervy, finančné umiestnenie a solventnosť poisťovne a zaistovne; práva a povinnosti zodpovedného poisťovného matematika; účtovníctvo a audit poisťovní a zaistovní; podmienky pre výkon dohľadu v poisťovníctve; povinnosť mlčanlivosti.

Zdroj: ČNB (2012)

V roku 2012 predložilo Ministerstvo financií ČR (MFČR) Legislatívnej rade vlády návrh novely Zákona o poisťovacích sprostredkovateľoch a likvidátoroch poisťovných udalostí č. 38/2004 (MFČR, 2012). Medzi hlavné dôvody pre predloženie návrhu patrí podľa rovnakého zdroja:

- vývoj na trhu životného poistenia;
- skúsenosti s výkonom dohľadu v sektore sprostredkovania poistenia;
- zámer zjednotiť princípy právnej úpravy distribúcie finančných produktov a služieb na celom finančnom trhu.

Ako ďalej konštatuje, novela vedie ku zlepšeniu kvality regulácie na celom finančnom trhu a to prostredníctvom:

- zjednodušenia kategorizácie poisťovacích sprostredkovateľov;
- zvyšovania požiadaviek na odbornosť;
- posilňovaním pravidiel jednania zo zákazníkom.

Z pôvodných 5 kategórií sprostredkovateľov poistenia, ako uvádza MFČR, vzniknú len kategórie dve a to samostatní sprostredkovatelia a viazaní zástupcovia. U odbornej spôsobilosti dochádza podľa rovnakého zdroja ku sprísneniu požiadaviek na odborné znalosti a schopnosti, a to zložením odbornej skúšky, ktorú budú musieť podstúpiť ako poisťovací sprostredkovatelia tak aj zamestnanci na okienkach poisťovní. Dôležitá je ďalej tiež úprava jednania zo zákazníkom, ktorá smeruje predovšetkým k vyššiemu štandardu odbornej starostlivosti a zlepšeniu informovanosti zákazníka o ponúkanej poisťovnej službe i osobe distribútora. U predaja životného poistenia upravuje uvedená predloha podľa MFČR taktiež prípustný spôsob a rozsah uplatňovania niektorých distribučných nákladov poisťovní na zákazníkoch (tzv. počiatočných nákladov životného poistenia so zhodnocujúcou sa zložkou), ktoré v súčasnosti predstavujú pre poisťovne hlavný zdroj sprostredkovateľských provízií. Účinnosť novej právnej úpravy sa podľa rovnakého zdroja očakávala k 1.1.2013, avšak predpokladalo sa jej odloženie o určité obdobie.

Ako uvádza Ducháčková (2009), Česká republika ako členský štát Európskej únie a tým aj súčasť jednotného európskeho trhu, vychádza v základných prístupoch z legislatívnych noriem Európskej únie. Fungovanie Jednotného poisťovacieho trhu je podľa nej založené na nasledujúcich princípoch:

- voľný pohyb poisťovacích služieb v rámci jednotného trhu;
- voľný pohyb sprostredkovateľských služieb v poisťovníctve v rámci jednotného trhu;
- voľný pohyb kapitálu v rámci jednotného trhu;
- princíp jedinej licencie;
- vzájomné uznávanie povolení vydaných k poisťovacej, sprostredkovateľskej a likvidačnej činnosti v rámci jednotného trhu.

Z pravidiel stanovených v legislatíve EÚ by potom podľa Majtánovej et al. (2006) mali vychádzať právne úpravy jednotlivých oblastí poisťovacej činnosti jednotlivých členských štátov Európskej únie. Právna úprava poisťovacej činnosti v rámci EÚ podľa nej zahŕňa jednak základné smernice pre oblasť životného a neživotného poistenia a ďalej smernice upravujúce špecifické oblasti poisťovacej činnosti ako napríklad poistenie právnej ochrany, poistenie úveru a záruky, a podobne.

Ďalším stupňom v obecnom pojmí regulácie poisťovníctva je, ako uvádza rovnaký zdroj, existencia a fungovanie štátneho dohľadu nad poisťovníctvom. Podľa autorky je úlohou štátneho dohľadu okrem iného i kontrola dodržiavania pravidiel v prípade činnosti subjektov pôsobiacich v poisťovníctve. Dôležitou úlohou dohľadu je podľa nej i sledovanie a kontrola schopnosti dodržať svoje záväzky, ktoré vyplývajú so zjednaných poisťných zmlúv, teda sledovanie a kontrola tzv. solventnosti poisťovní.

Ako ďalej uvádza, pojem solventnosť v poisťovníctve je ponímaný ako nepretržitá dostupnosť voľných a ničím nezaťažených vlastných kapitálových prostriedkov, ktoré má poisťovňa k dispozícii. Pri sledovaní solventnosti sa podľa autorky sleduje vzťah medzi základným kapitálom a rezervami nepodliehajúcimi záväzkom (disponibilná miera solventnosti) a ročným objemom chodu poisťovní (požadovaná miera solventnosti). Poisťovňu považuje za solventnú v prípade, že je disponibilná miera solventnosti vyššia ako požadovaná, v opačnom prípade je nutné určiť orgánom štátneho dohľadu opatrenia k náprave.

Podľa Majtánovej a Vacháľkovej (2009) bol v roku 2000 v súvislosti so sledovaním solventností poisťovní Európskou komisiou iniciovaný projekt Solvency II, ktorý má modernizovať platný dozorný systém solventnosti v Európskej únii (Solvency I). Ako uvádzajú autorky, jedná sa o nový súbor pravidiel, ktorých zámerom je väčšia orientácia kapitálových požiadaviek na skutočne podstúpené riziká. Hlavným cieľom týchto pravidiel je, ako sa ďalej zhodujú, vysoká bezpečnosť pre poisteného. Do projektu Solvency II zahŕňajú tri piliere:

- kvantitatívne požiadavky (1. pilier);
- činnosť dohľadu (2. pilier);
- trhová disciplína a transparentnosť zverejňovania informácií (3. pilier).

Prvý pilier je, ako sa zmieňujú, zameraný na finančné vybavenie poisťovní, a to na stanovenie technických rezerv, minimálnej kapitálovej požiadavky, požiadavky kapitálovej solventnosti a podobne. Ďalej podotýkajú, že pre existujúce kvantifikovateľné riziká musí byť k dispozícii poisťovňou vyhradený rizikový kapitál. Druhy rizík, ktoré nie je možné kvantifikovať, sú podľa rovnakého zdroja zahrnuté v rámci druhého piliera. Podľa autoriek obsahuje druhý pilier princípy pre zavedenie mechanizmu vnútornej kontroly, riadenia rizík pre oblasti podnikovej organizácie, riadenia, stratégie, rozhodovania a monitorovania informácií. Pilier III podľa nich požaduje od poisťovní každoročne zverejňovať správy obsahujúce podstatné a stručné informácie o ich solventnosti a finančnom stave, ktoré by mali posilniť trhové mechanizmy a disciplínu poisťovní. Termín zavedenia Solvency II do praxe sa podľa Janečka (2012) stále približuje, i keď už bol niekoľkokrát odložený. V súčasnosti je podľa neho aktuálnym rokom zavedenia rok 2014.

Dohľad v poisťovníctve je v Českej republike podľa zákona o poisťovníctve uskutočňovaný v záujme zachovania finančnej stability poisťovní a zaistovní a ochrany poisťníkov, poistených a oprávnených osôb (ČNB, 2012). Toto obecné definované poslanie zahŕňa podľa rovnakého zdroja predovšetkým podporu zdravého rozvoja, tržnej disciplíny a konkurencieschopnosti poisťovní a zaistovní, predchádzanie systémových kríz, ochranu poisťníkov, poistených a oprávnených osôb a posilňovanie dôvery verejnosti v poisťovníctve.

Štátny dohľad v Českej republike je uskutočňovaný už zmieňovanou Českou národnou bankou v rámci konsolidovaného dohľadu nad celým finančným trhom v ČR (ČNB, 2012). Tento konsolidovaný dohľad zahŕňa podľa rovnakého zdroja dohľad nad bankovým sektorom, kapitálovým trhom, poisťovníctvom, penzijnými fondmi, družstevnými záložňami, zmenárňami a dohľad nad inštitúciami v oblasti platobného styku. Týka sa, ako ďalej uvádza ČNB, všetkých tuzemských poisťovacích sprostredkovateľov a samostatných likvidátorov, tuzemských poisťovní a zaistovní, pobočiek zahraničných poisťovní a zaistovní z iných zemí ako zo zemí Európskeho hospodárskeho priestoru (EHP) v rozsahu činnosti, ktorá je prevádzkovaná na území ČR. Ako je ďalej uvedené na stránkach ČNB, pobočky zahraničných poisťovní a zaistovní zo zemí Európskeho hospodárskeho priestoru podliehajú dohľadu krajiny, kde je umiestnená ich centrála.

Každý rok je zo strany ČNB (2012) vypracovávaná a najneskôr do 30.6. nasledujúceho roka predkladaná Poslaneckej snemovni, Senátu a vláde, Správa o výkone dohľadu nad finančným trhom. Pred jej predložením musí jej obsah, ako sa zmieňuje rovnaký zdroj, prekonzultovať Výbor pre finančný trh, ktorý má právo pripojiť k nej svoje vyjadrenie. Táto správa obsahuje podľa ČNB základné informácie o licenčných činnostiach, regulácii, vlastnom dohľade nad finančným trhom a súhrnné analýzy jednotlivých sektorov finančného trhu.

2.3 Poistný trh

Poistný trh je Majtánovou et al. (2006) charakterizovaný ako:

„Trh na ktorom sa stretáva ponuka a dopyt po poistnej ochrane. Zahŕňa teda všetky vzťahy medzi predávajúcim a kupujúcim, ktorí používajú ako predmet svojej výmeny poistenie.“

Ako ďalej dopĺňa autorka, poisťovníctvo ako jedno z odvetví hospodárstva, ponúka na poistnom trhu svoj tovar, v tomto prípade peňažnú službu t.j. poistenie.

Ducháčková (2009) rozvíja túto definíciu a predstavuje poistný trh aj ako:

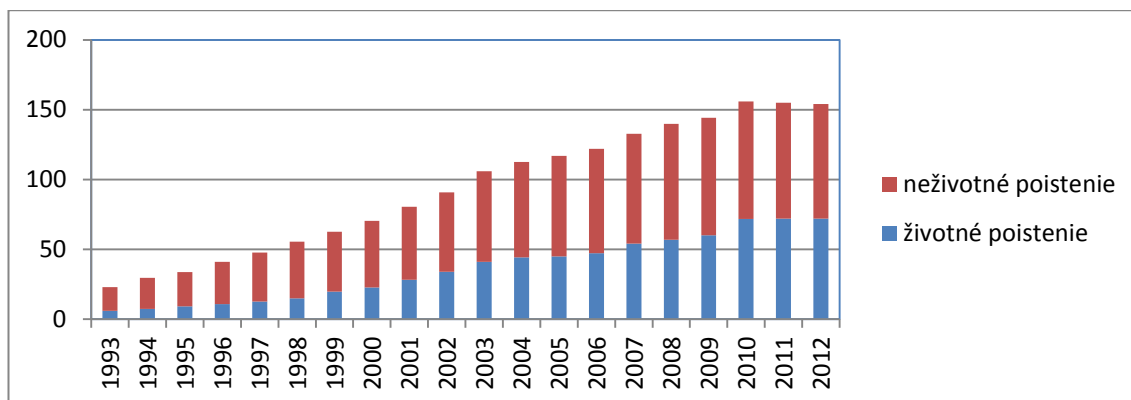
„Systém ekonomických vzťahov a inštitúcií uskutočňujúcich poisťovacie činnosti vrátane investovania voľných prostriedkov, ktorými poisťovacie inštitúcie disponujú.“

Ako ďalej uvádza autorka, vývoj poistného trhu je ovplyvnený jednak vývojom svetového poistného trhu a taktiež obecnými podmienkami, v ktorých poisťovne prevádzkujú svoju činnosť. K týmto obecným podmienkam priraduje napríklad obecné ekonomické podmienky, legislatívne podmienky, prípadne rozsah rizík krytých štátom.

2.3.1 Vývoj poisťného trhu v Českej republike

Pre poisťný trh v Českej republike je od jeho vzniku od počiatku deväťdesiatych rokov, ako uvádza Ducháčková a Daňhel (2010), charakteristický rýchly rast (viď Graf 1).

Graf 1 Predpísané poisťné v ČR v rokoch 1993 až 2012 (v mld. Kč)

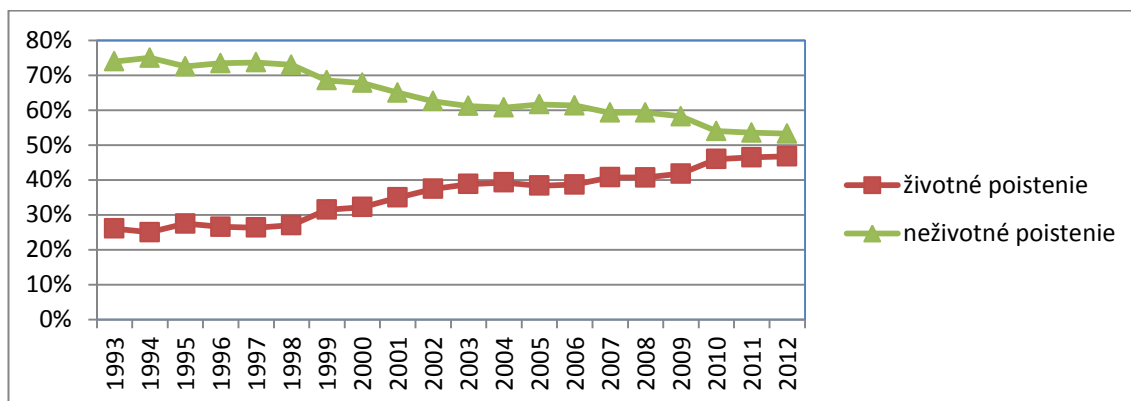


Zdroj: MFČR (2000, 2002), ČNB (2005, 2008, 2011 a 2012)

Vývoj na českom poisťnom trhu je ovplyvnený, ako sa ďalej zmiňujú, celkovým ekonomickým vývojom, situáciou na finančných trhoch (vplyv celosvetovej finančnej krízy v roku 2008), zmenami v legislatíve a regulácii a tiež vývojom škodovosti (príkladom sú povodne v rokoch 1997 a 2002). Tieto faktory podľa nich ovplyvňujú dopyt po jednotlivých poisťných produktoch a tým aj vývoj predpísaného poisťného.

Vyššie tempo rastu bolo podľa autorov v priemere dosahované v životnom poistení. Tento fakt bol, ako uvádzajú, vyvolaný jednak zmenami v celkovom prístupe k životnému poisteniu, možným daňovým zvýhodnením u životného poistenia so sporiacou zložkou, ale tiež vývojom v oblasti neživotného poistenia. Tento rýchlejší priemerný rast životného poistenia mal podľa nich vplyv na celkovom zvýšení sa podielu životného poistenia na celkovom predpísanom poistení (viď Graf 2).

Graf 2 Podiel ŽP a NŽP na celkovom poistení v rokoch 1993 až 2012 (v %)



Zdroj: Zdroj: MFČR (2000, 2002), ČNB (2005, 2008, 2011 a 2012)

Ako ďalej uvádza rovnaký zdroj, je tento podiel životného poistenia na celkovom predpísanom poistení v porovnaní s priemerom zemí Európskej Únie stále nízky. Toto nízke využitie životného poistenia zo strany klientov vyplýva podľa autorov z úrovne príjmov obyvateľstva, z prístupu štátu k riešeniu otázok dôchodkového systému, z prístupu obyvateľstva spoliehajúceho sa na štátny sociálny systém a tiež z prístupu štátu k ďalším sporiacim nástrojom ako je stavebné sporenie a penzijné pripoistenie.

2.3.2 Vývojové tendencie na poistnom trhu

Štruktúra poistného trhu a aj podoba poisťovníctva sa, ako uvádza Ducháčková (2009), neustále mení. Súčasný vývoj na poistnom trhu sumarizuje autorka do niekoľkých charakteristických vývojových tendencií a to:

- zmena prístupov k regulácii poisťovacej činnosti zo strany štátu:
 - vplyvom zmien v rizikovosti a zmien na finančných trhoch dochádza k uprednostňovaniu regulácie finančnej stability poisťovacích inštitúcií;
 - sleduje sa hlavne tvorba zodpovedajúcej miery technických rezerv a tým solventnosť poisťovní.
- uplatňovanie bankopoistenia:
 - prepojenie poisťovacích a ostatných finančných služieb;
 - jedná sa o prístup k predaji poistných produktov;
 - u niektorých produktov je možné povedať, že už bol vyčerpaný možný rozsah využitia.

- rast významu životného poistenia:
 - stáva sa alternatívnym nástrojom systému štátneho dôchodkového poistenia;
 - odkladom spotreby prostredníctvom platenia poistného má antiinflačný charakter;
 - vďaka zdaneniu výnosov poisťovní je prínosné pre štátny rozpočet;
 - úspory v technických rezervách slúžia ako zdroj strednodobých a dlhodobých investícií.
- uplatňovanie nových metód pri predaji poistných produktov:
 - charakteristický je sprostredkovateľský predaj poistných produktov;
 - dochádza k zmene štruktúry (pomer nezávislých sprostredkovateľov, obchodných zástupcov jednotlivých poisťovní, bank) i podielu tohto sprostredkovateľského predaja;
 - zvyšuje sa význam priameho predaja (telemarketing, directmailing, internet, ...), ktorý však zatiaľ nie je možné použiť u všetkých poistných produktov.

Medzi ďalšie vývojové tendencie podľa nej patrí aj:

- reakcia na rast počtu a významu živelných katastrof a teroristických útokov:
 - vedie k prehodnocovaniu rizika a k zmenám, čo sa týka foriem zaistenia a v tarifách zaistného, čo následne ovplyvňuje poisťiteľov pri ich rozhodovaní o poisťiteľnosti jednotlivých rizík a určovaní taríf poistného.
- využívanie alternatívnych nástrojov pre krytie rizika:
 - príkladom je sekuritizácia poistných rizík, využívanie poistných derivátov a prípadne finančného zaistenia.

2.3.3 Subjekty poistného trhu

Medzi subjekty poistného trhu zahŕňa Majtánová et al. (2006) poisťovne, pobočky zahraničných poisťovní, zaist'ovne, sprostredkovateľov, asociácie, orgán vykonávajúci dohľad nad poisťovníctvom a samozrejme klientov.

Za hlavný subjekt na poistnom trhu považuje autorka poisťovne. Od počiatku českého poistného trhu sa celkový počet poisťovní skoro stonásobil (viď Príloha 1). Najväčší nárast počtu poisťovní je podľa tohto zdroja viditeľný u neživotných poisťovní, kde z pôvodných 7 poisťovní sa počet zvýšil až na 31. Ako je ďalej z prílohy zřejmé,

u poisťovní zameraných len na životné poistenie sa počet poisťovní takmer nezmenil (z pôvodných 5 na aktuálnych 7), zatiaľ čo u poisťovní poskytujúcich aj životné aj neživotné poistenie sa od roku 1993 takmer zdvojnásobil.

Podľa ČNB (2012) tvorilo poisťný trh v ČR k 31.12.2012 celkom 11 poisťovní s rozhodujúcou českou účasťou, 23 poisťovní s rozhodujúcou zahraničnou účasťou a 18 pobočiek zahraničných poisťovní z EÚ. Ako ďalej uvádza ČNB, okrem tuzemských poisťovní a pobočiek zahraničných poisťovní s licenciou ČNB môžu na českom poisťnom trhu poskytovať služby i poisťovne a pobočky poisťovní z iných členských štátov EÚ a EHP na základe cezhraničného poskytovania služieb. Ich počet sa behom roka 2012 podľa ČNB (2012) zvýšil na 717.

Ďalším dôležitým subjektom poisťného trhu sú, ako uvádza Majtánová et al. (2006), sprostredkovatelia, ktorí realizujú vzťah medzi poisťovňou a klientom. Jedná sa podľa nej o osoby, ktoré za peňažnú odplatu alebo za nepeňažnú odmenu vykonávajú sprostredkovanie poistenia. Od 1.1.2005, kedy vstúpil v platnosť zákon č. 38/2004 Zb. o poisťovacích sprostredkovateľoch a likvidátoroch poisťných udalostí vzrástol podľa ČNB (2013) ich počet ku dňu 31.12.2012 na viac ako 130 tisíc.

Asociácie, ako inštitúcie združujúce jednotlivé poisťovne alebo sprostredkovateľov poistenia, ako uvádza Majtánová et al. (2006), organizujú ich spoluprácu, zabezpečujú ich záujmy a predstavujú výrazný samoregulačný faktor tohto trhu. Medzi najvýznamnejšie české asociácie podľa ČNB (2013) patrí:

- Česká asociácia poisťovní (ČAP);
- Komora samostatných likvidátorov poisťných udalostí (KSLPU);
- Asociácia českých poisťovacích maklérov (AČPM);
- Česká spoločnosť aktuárov (ČSpA).

Podstatným subjektom nielen poisťného trhu, ktorý dohliada nad dodržovaním pravidiel štátnej regulácie a legislatívneho rámca v poisťovníctve, je ďalej podľa Majtánovej et al. (2006) orgán dohľadu nad poisťovníctvom, ktorého činnosť bola špecifikovaná v kapitole 2.2 Regulácia v poisťovníctve. Nemenej dôležitými subjektmi trhu, bez ktorých by vlastne trh nemohol fungovať, sú podľa autorky klienti.

2.4 Základné produkty v poistení

Poistenie je možné členiť z niekoľkých hľadísk. Jednou z možností je kombinácia hľadiska vecného vymedzenia produktu a hľadiska kalkulačného (Ducháčková a Daňhel, 2010). Na základe tohto kritéria autori rozlišujú poistenie škodové (existuje bezprostredný vzťah medzi výškou plnenia z poistenia a výškou vzniknutej škody) a poistenie obnosové (sumové) (peňažná suma je zjednaná buď v poistnej zmluve alebo je stanovená poistnými podmienkami ako poistné plnenie v prípade poistnej udalosti).

Z právneho hľadiska rozlišuje Ducháčková (2009) poistenie dobrovoľné (na základe rozhodnutia záujemcu o poistenie je zjednaná poistná zmluva medzi týmto záujemcom a poisťovňou) a povinné. Povinné poistenie delí ďalej na poistenie povinne zmluvné (je stanovená povinnosť zjednania poistnej zmluvy v právnom predpise) a poistenie zákonné (poistná zmluva sa nezjednáva a povinnosť poistenia vyplýva zo zákona). Ako však autorka podotýka, zákonné poistenie nie je v súlade s prevádzkovaním komerčného (súkromného) poistenia vzhľadom ku skutočnosti, že u zákonného poistenia je výška poistného stanovená pevne a neodvíja sa od veľkosti rizika.

Okrem vyššie uvedených členení existuje ďalej podľa rovnakého zdroja poistenie rizikové (návratnosť finančných prostriedkov je podmienená vznikom poistnej udalosti) a rezervotvorné (na výplatu zjednaných poistných plnení sa vytvára rezerva a poistné plnenie sa až na určité výnimky vyplatí vždy).

Základným členením poistenia je však podľa nej členenie podľa druhu krytých poistných nebezpečenstiev a to na poistenie životné a poistenie neživotné. Životné poistenie, ako sa ďalej zmieňuje, kryje životné riziká resp. obsahuje sporiacu zložku. Neživotné poistenie podľa autorky zahŕňa neživotné riziká ako nebezpečenstvá vzťahujúce sa k osobám, súvisiace s finančnými stratami, spojené so zodpovednosťou za škodu a majetkové poistné nebezpečenstvá. Poistenie ďalej člení na jednotlivé odvetvia pre životné a neživotné poistenie a v rámci týchto odvetví na jednotlivé druhy poistenia (poistné produkty).

Keďže je táto diplomová práca zameraná na životné poistenie, konkrétne na investičné životné poistenie bude nasledujúci text venovaný práve tomuto konkrétnemu typu poistenia.

2.4.1 Charakteristika životného poistenia

Ako trefne podotýka Majtánová et al. (2006), žiaden človek nevie dopredu akého presne veku sa dožije a aké nepredvídateľné náhodné životné udalosti bude musieť prekonať. Pomocou pre udržanie si určitej životnej úrovne a minimalizáciu finančnej neistoty v prípade, že nastane nejaká negatívna situácia, môže podľa nej byť kúpa životného poistenia – poistnej ochrany. Túto poistnú ochranu je možné, ako uvádza autorka, ešte ďalej rozšíriť pomocou rozličných pripoistení.

Životné poistenie kryje riziká, ktoré ohrozujú práve zdravie a životy ľudí (Ducháčková, 2006). Ako ďalej autorka uvádza, v životnom poistení sú kryté dve základné udalosti, a to úmrtie a dožitie. V súčasnosti sú podľa nej rôznymi spôsobmi kombinované tieto dve udalosti s tým, že do krytia v produktoch životného poistenia sú často zahrnuté ešte ďalšie poistné nebezpečenstvá neživotného charakteru, ako invalidita, úraz, vážne choroby a podobne. Ako uvádza rovnaký zdroj, pri konštrukcii životného poistenia je využitá obnosová (sumová) forma poistenia, pri ktorej je dopredu stanovená poistná suma, ktorá bude vyplatená v prípade smrti poisteného alebo v prípade dožitia sa zjednaného okamihu.

Stále väčší význam, ako ďalej pripomína, sa dnes prisudzuje zaraďovaniu sporiacej zložky - dožitia do krytia životného poistenia. Životné poistenie je autorkou tiež chápané ako sporiaci a investičný inštrument, keďže špecifickým spôsobom vytvára úspory. Táto skutočnosť, ako ďalej upozorňuje, môže byť podporovaná i zo strany štátu a to daňovým zvýhodnením pre poistených v životnom poistení. Podľa Českej asociácie poisťovní (2012) sa daňová uznateľnosť poistenia riadi zákonom č. 586/1992 Zb., o daniach z príjmu, v znení neskorších predpisov. Ďalej ČAP uvádza, že toto daňové zvýhodnenie sa týka tých životných poistení, ktoré splňujú všetky nasledujúce kritéria:

- *„poistník je zhodný s poisteným,*
- *doba trvania poistenia je minimálne 5 rokov,*
- *doba trvania poistenia je minimálne do roku, v ktorom dosiahne poistený 60 rokov,*
- *zjednané riziko pre prípad smrti a dožitia.“*

Okrem vyššie uvedenej daňovej uznateľnosti patrí medzi výhody životného poistenia podľa Majtánovej et al. (2006), zabezpečenie samotného poistenca a jeho rodiny v období nižších príjmov a zabezpečenie rodiny v prípade smrti poistenca. Medzi ďalšie veľké prednosti životného poistenia zaraďuje Ducháčková (2009) i možnosť uplatnenia tzv. oprostenia od platenia poistného (v prípade priznania plného invalidného dôchodku poistencovi počas trvania poistenia) alebo tzv. poistenia s výhradou (z rovnakého dôvodu sa pri predčasnom ukončení poistenia vracia podstatná časť doposiaľ zaplateného poistného).

2.4.2 Základné druhy životného poistenia

Medzi základné druhy životného poistenia zaraďuje ČAP (2012) investičné životné poistenie, kapitálové životné poistenie, rizikové životné poistenie, dôchodkové poistenie, vkladové poistenie, univerzálne (flexibilné) poistenie a poistenie v prospech dieťaťa. Jednotlivé životné poistenia, ako uvádza rovnaký zdroj, obsahujú vlastnosti, ktorými sa od seba navzájom odlišujú. Tieto základné vlastnosti zhrňuje nasledujúca Tabuľka 2.

Tabuľka 2 Vlastnosti jednotlivých druhov životného poistenia

Vlastnosti	Základné druhy životného poistenia						
	Investičné životné	Kapitálové životné	Rizikové životné	Dôchodkové	Vkladové	Univerzálne (flexibilné)	V prospech dieťaťa
Krytie rizika smrti	áno	áno	áno	nie	áno	áno	áno
Tvorba kapitálovej hodnoty	áno	áno	nie	áno	áno	áno	áno
Garantované min. zhodnotenie	nie	áno	nie	áno	áno	áno	áno
Možnosť flexibility	áno	nie	nie	nie	áno	áno	nie
Aktívne ovplyvňovanie výnosu	áno	nie	nie	nie	nie	nie	nie
Daňová uznateľnosť	áno	áno	nie	áno	áno	áno	nie
Možnosť pripoistenia	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno

Zdroj: ČAP (2012)

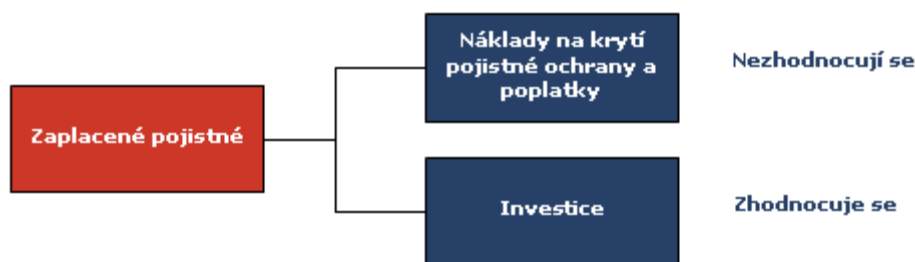
2.4.3 Charakteristika investičného životného poistenia

Investičné životné poistenie je možné klasifikovať podľa Ducháčkovej (2006) ako spojenie rizikového životného poistenia a investovania prostredníctvom podielových fondov. Pre toto poistenie je podľa autorky charakteristické, že výška poistného plnenia je závislá na výnosoch z investovaných rezerv poistného. Investičné životné poistenie tak podľa nej klientom prináša možnosť vyššieho zhodnotenia prostriedkov za cenu vyššieho rizika. Ako sa ďalej zmieňuje, klient na druhej strane nesie riziko, že skutočné príjmy budú nižšie ako očakávané. Vzhľadom ku kolísaniu kapitálového trhu a možnosti negatívneho ovplyvnenia výšky zhodnotenia je podľa ČAP (2012) minimálna doporučená doba trvania poistenia 10 rokov a viac. Majtánová et al. (2006) rozlišuje niekoľko investičných fondov, do ktorých môže klient investovať a to: peňažný fond, fond štátnych cenných papierov, fond dlhopisov, akciový fond a podobne.

Podľa ČAP (2012) funguje investičné životné poistenie nasledovne (viď Schéma 1):

- za zaplatené poistné sú nakúpené jednotlivé podielové jednotky investičného fondu, ktoré poisťovňa vloží na individuálny podielový účet klienta;
- zo zaplateného poistného si poisťovňa strháva náklady na krytie poistnej ochrany a poplatky.

Schéma 1 Fungovanie investičného životného poistenia



Zdroj: ČAP (2012)

Nevýhodou investičného životného poistenia je, ako sa zmieňuje rovnaký zdroj, negarantovaná výška zhodnotenia vložených investícií a tiež negarantovaná poistná čiastka v prípade dožitia. Medzi základné výhody tohto poistenia ďalej zaraďuje:

- „ rozšírenie rozsahu poistnej ochrany formou rôznych pripoistení;
- kedykoľvek meniť nastavenie poistenia a rozsah poistnej ochrany;
- aktívne meniť investičnú stratégiu behom trvania poistenia;
- priebežne sledovať zhodnotenie sporiacej zložky poistenia;
- vkladať a čerpať finančné prostriedky i behom trvania poistenia;
- daňová uznateľnosť zaplateného poistného. “

V prípade úmrtia klienta je podľa ČAP vyplatená poistná čiastka alebo aktuálna hodnota individuálneho účtu prípadne oboje a v prípade dožitia je vyplatená vždy aktuálna hodnota individuálneho účtu.

2.5 Metodológia práce

Pri skúmaní problematiky poistenia v Českej republike, nových produktov a inovácií produktov v oblasti investičného životného poistenia boli v práci použité viaceré metódy. Okrem základnej metódy pozorovania, bola použitá metóda dotazovania a taktiež metóda porovnávania (komparácie) získaných informácií.

Pri spracovávaní teoretickej časti tejto diplomovej práce boli využité informácie z odborných kníh a časopisov zameraných na poisťovníctvo a taktiež informácie dostupné zo stránok Českej národnej banky, Ministerstva financií Českej republiky, Českej asociácie poisťovní a podobne.

V praktickej časti by zmapovanie celého poistného trhu a všetkých nových a inovovaných produktov investičného životného poistenia bolo časovo i priestorovo veľmi náročné. Z tohto dôvodu bol vymedzený časový interval, tzv. sledované obdobie piatich rokov a to od roku 2008 do roku 2012 vrátane. Pri spracovávaní informácií o poistnom trhu v Českej republike a jeho vývojových tendenciách boli využité informácie dostupné zo stránok ČNB, z rozličných prieskumov a štatistík ČAP a taktiež agentúry NESS, ktorá sa zameriava na sledovanie a analýzu poistného trhu v Českej republike.

Je nutné podotknúť, že u jednorazového investičného životného poistenia došlo u ČAP od roku 2011 ku zmene vykazovania a to prepočítaním tohto poistenia na báze 10 rokov. Vzhľadom ku skutočnosti, že priemerná jednorázovo platená zmluva trvá

približne 7 rokov (NESS, 2012), sú v tejto diplomovej práci zachovávané objemy jednorázovo plateného poistného v plnej výške.

Dôležitou časťou tejto diplomovej práce bolo zmapovanie ponuky produktov investičného životného poistenia u zvolených poisťovní počas sledovaného obdobia. Keďže je poisťný trh charakteristický rýchlou reakciou konkurencie na nejakú zmenu a novinku na trhu, bol z tohto dôvodu pri voľbe sledovaných poisťovní využitý zámerný výber poisťovní (Purposive sampling, 2013). Tento, na rozdiel od náhodného (t.j. štatisticky stanoveného) výberu, umožňuje vyberať prvky populácie (t.j. poisťovne) a ich počet subjektívne. Ako je ďalej uvedené, existuje niekoľko typov zámerného výberu. Pre účely tejto diplomovej práce bol vybraný Critical case sampling charakteristický tým, že i malý počet prípadov, môže byť rozhodujúci pri vysvetľovaní javu. Pre vzorku bolo hlavným kritériom podiel poisťovní na trhu a bola stanovená nasledovne:

- Česká poisťovňa;
- Poisťovňa Českej sporiteľne;
- Kooperativa poisťovňa;
- Allianz poisťovňa.

Zvoleným poisťovniam bol zaslaný súbor štruktúrovaných otázok (celkovo 6 otázok, vid' Príloha 3 až 8) ohľadne investičného životného poistenia a ich odpovede boli zakomponované do textu praktickej časti.

U každej poisťovni bolo možné identifikovať jeden vlajkový produkt, na ktorý sa poisťovňa počas sledovaného obdobia zameriavala a rozvíjala a to konkrétne:

- u Českej poisťovni produkt DYNAMIK Plus a jeho nástupca investičné životné poistenie DIAMANT;
- u Poisťovni Českej sporiteľni FLEXI životné poistenie;
- u Kooperativa poisťovni univerzálne životné poistenie PERSPEKTIVA;
- u Allianz poisťovni investičné životné poistenie RYTMUS.

Informácie o produktoch investičného životného poistenia zvolených poisťovní boli získavané z verejne dostupných výročných a tlačových správ a podkladov poisťovní, ale tiež z produktových listov získaných od jednotlivých poisťovní. Ďalej potom

z informácií zhromažďovaných ČAP, ČNB, agentúrou NESS a podobne. Tieto údaje boli porovnávané a zhodnotené z pohľadu inovácie produktov.

Jednoznačná definícia inovácie neexistuje (Kovář a Hrazdilová Bočková, 2008). Ako ďalej uvádzajú autori, ako najvhodnejšia je definícia uvedená v OSLO manuáli o inováciách:

„Technická výrobková inovácia znamená realizáciu/komercializáciu výrobku so zlepšenými charakteristikami výkonu, ktoré objektívne znamenajú poskytnutie nových či zdokonalených služieb zákazníkovi. Technická procesná inovácia znamená realizáciu/prijatie novej či podstatne zdokonalenej výroby alebo metód organizácie odberu od dodávateľa. Môžu zahŕňať zmeny v zariadení, ľudských zdrojoch, pracovných postupoch alebo ich kombináciu.“

Pri spracovávaní tejto diplomovej práce bolo využité delenie inovácií podľa Františka Valentu (2001), podľa ktorého sa zmeny jednotlivých faktorov ekonomických organizmov merajú pomocou radu zmeny, inovácie (viď Príloha 2). Za zmenu vyššieho radu je v tejto práci považovaná inovácia piateho a vyššieho radu (kvalitatívna inovácia). Inováciu piateho radu na úrovni **nového variantu** definuje autor ako prechod k takému výrobku, ktorý sa od dosiaľ používaných líši zmenou jednej alebo niekoľko funkčných vlastností, výhodnejších pre užívateľa so zachovaním pôvodných základných znakov inak definovaného zloženia. **Novou generáciou** (inovácia šiesteho radu) je podľa neho zahájenie výroby alebo použitia takého nového výrobku, ktorý sa od dosiaľ používaných odlišuje úplne novým konštrukčným riešením všetkých jeho pracovných i obslužných funkcií, rozhodných pre užívateľa pri zachovaní koncepčného riešenia. Inováciu siedmeho radu na úrovni **nového druhu** ďalej charakterizuje ako zahájenie výroby alebo použitia takého nového výrobku, ktorý rieši pracovné funkcie na báze úplne novej koncepcie pri zachovaní pôvodného technologického postupu. **Novým rodom** (inovácia ôsmeho radu) je ďalej podľa neho zahájenie výroby prípadne použitia nového výrobku, ktorým sa realizuje úplne nový technologický princíp na báze istého kmeňa technológií. Technologickým prevratom, inováciou deviateho radu na úrovni **nového kmeňa** je zahájenie výroby prípadne použitia nového výrobku, ktorý sa realizuje iným ako doterajším prístupom k prírode.

3 Analytická/praktická časť

Táto časť diplomovej práce je v úvode zameraná na vývoj poistného trhu, konkrétne na vývoj trhu životného poistenia (ŽP) v období posledných piatich rokov (t.j. rokov 2008 až 2012 vrátane). Počas tohto obdobia bolo možné pozorovať niekoľko zaujímavých vývojových tendencií (trendov) v oblasti sledovaného poistenia, ktoré ovplyvňovali český poistný trh, a tým tiež ponuku a podobu produktov investičného životného poistenia.

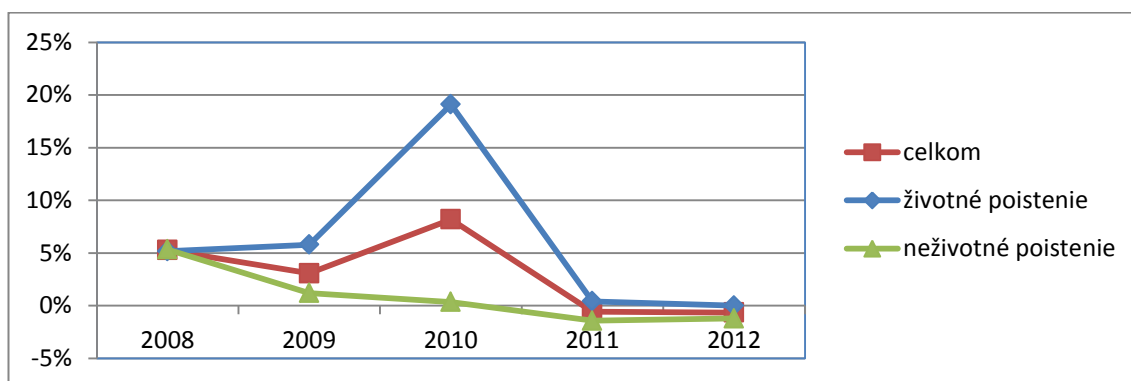
Pre zhodnotenie zmien a inovácií na produktoch IŽP počas sledovaného obdobia bolo nutné vybrať vhodnú vzorku poisťovní. Zvoleným poisťovniam bol zaslaný súbor štruktúrovaných otázok zameriavajúcich sa na investičné životné poistenie a ich odpovede boli zakomponované do textu tejto časti diplomovej práce. Ďalšia podkapitoly sú zamerané na zmapovanie ponuky produktov IŽP vybraných poisťovní, na ich porovnanie a zhodnotenie z pohľadu inovácií produktov.

Posledná časť tejto diplomovej práce je venovaná zhodnoteniu získaných výsledkov a taktiež odhadu budúceho vývoja trhu životného poistenia, ktorý môže mať vplyv na ponuku a podobu produktov IŽP.

3.1 Vývoj poistného trhu v sledovanom období

Od roku 2008, čo je prvým rokom sledovaného obdobia, až do roku 2010 poistný trh v Českej republike rástol (viď Graf 3). Najvyšší medziročný nárast bol dosiahnutý u celkového poistenia (cca 8 %) a životného poistenia (cca 19 %) v roku 2010. Pre rok 2011 bolo naopak charakteristické výrazné spomalenie dynamiky, podložené podstatne nižšími, ba až zápornými hodnotami tempa rastu predpísaného poistného. V roku 2012 nedochádza vo vývoji na poistnom trhu k žiadnej markantnej zmene.

Graf 3 Trend vývoja poistného v rokoch 2008 až 2012 (v %)



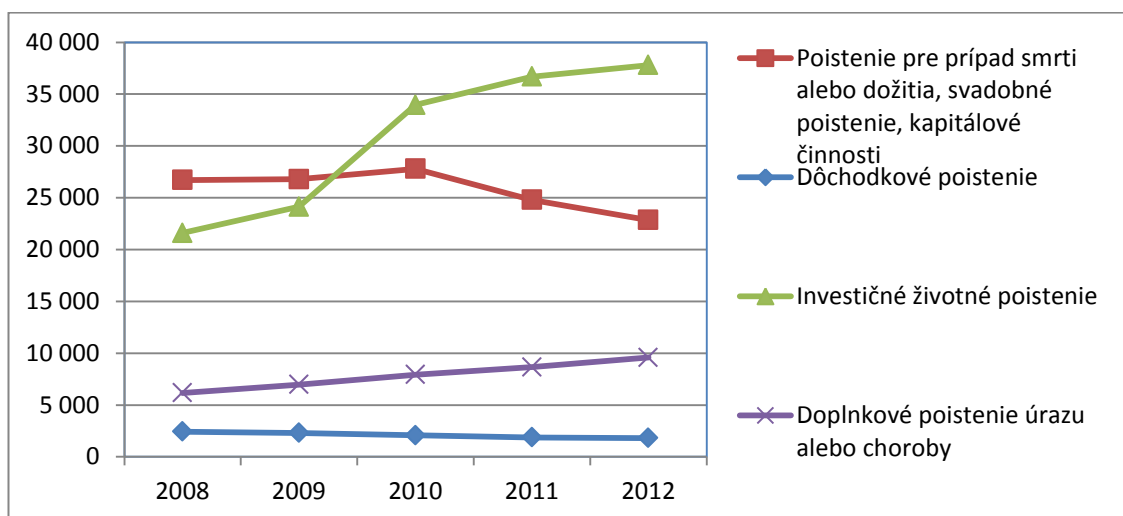
Zdroj: ČNB (2008, 2011 a 2012)

Trh neživotného poistenia sa počas celého sledovaného obdobia prepadal. Hlavnou príčinou tohto neustáleho medziročného poklesu bol, ako uvádza ČAP (2012) predovšetkým dlhodobý tlak na nízku cenu, ktorý sa prejavoval znižovaním poistného u poistenia motorových vozidiel. Trhu životného poistenia je venovaná nasledujúca kapitola.

3.1.1 Vývoj na trhu životného poistenia

Keďže je životné poistenie dlhodobo považované zo strany klientov za určitú formu sporenia či investície a nie za poistenie, ktoré by malo slúžiť k zaisteniu rizík, zameriavajú sa tak zákazníci poisťovní u tohto poistenia primárne na potenciál zhodnotenia investovaných prostriedkov. Dôsledkom ekonomickej krízy, ktorá vyústila v krízu finančnú, dochádzalo u klientov bánk ku strate ich dôvery a k hľadaniu ďalších alternatívnych možnosti investovania svojich peňazí. To zrejme vyvolalo väčší záujem hlavne o životné poistenie so sporiacou zložkou. U jednotlivých produktov tohto poistenia je možné počas sledovaného obdobia pozorovať najvyšší nárast predpísaného poistného práve u investičného životného poistenia (viď Graf 4).

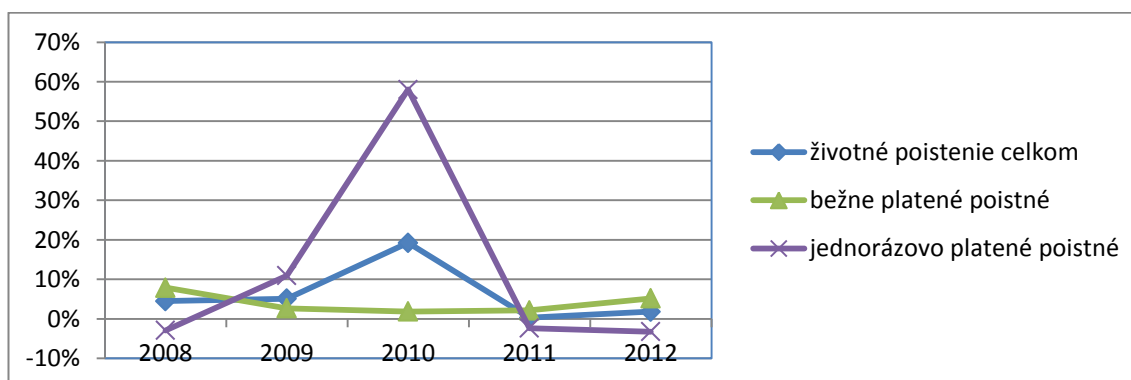
Graf 4 Vývoj poisťného podľa produktov ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč)



Zdroj: ČNB (2008, 2011 a 2012)

Podľa spôsobu platenia poisťného sa životné poistenie delí na bežne platené poisťné (poisťné platené mesačne, štvrťročne, polročne či ročne) a jednorázovo platené poisťné (Ness, 2012). Počas sledovaného obdobia bol vývoj investičného životného poistenia a tým aj celkového životného poistenia výrazne ovplyvnený hlavne nerovnomernými medziročnými zmenami u jednorázovo plateného poisťného (viď Graf 5).

Graf 5 Trend vývoja poisťného v ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)



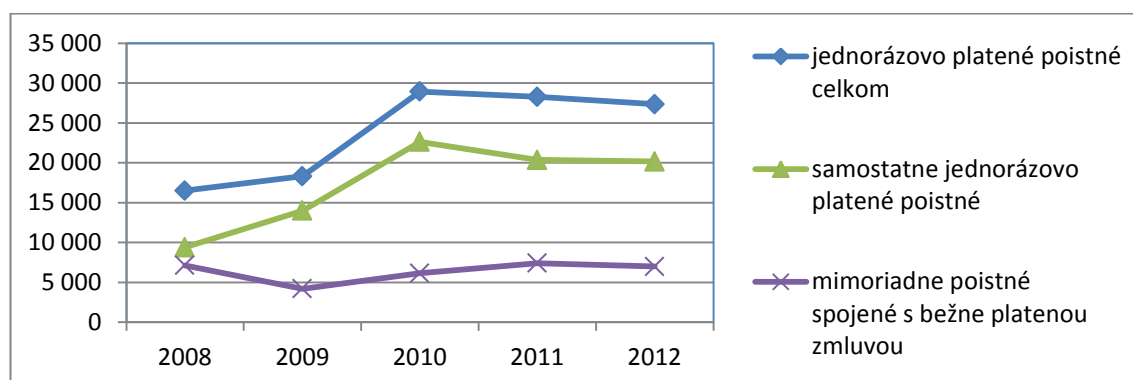
Zdroj: ČAP (2008 až 2012)

V rokoch výrazných prepádov na finančných trhoch a ekonomickej nestability (napríklad rok 2008 a 2011) dochádzalo k stagnácii, dokonca i k poklesu dynamiky u jednorázovo plateného poisťného. Naopak v obdobiach s možnými vysokými zhodnoteniami finančných investícií (rok 2010) poisťné z produktov jednorázovo plateného poisťného stúpalo. Bežne platené poisťné, ktoré má nezanedbateľnú rizikovú zložku, svojou dlhodobou stagnáciou zmiernovalo dopad

prudkých zmien u jednorázovo plateného poistného na celkové životné poistenie. V poslednom období dochádzalo k miernemu nárastu dynamiky u produktov s bežne plateným poistným. Tento stav môže svedčiť o zväčšujúcom sa záujme o tento typ poistenia do budúcnosti a tým zvyšujúcom sa význame vnímania role poistenia ako zaistenia sa proti riziku.

U jednorázovo plateného poistného je nutné rozlišovať samostatne jednorázovo platené poistné, ktoré je uhradené práve raz a to väčšinou na začiatku platnosti zmluvy a na druhej strane každý nepravidelný jednorázový vklad v prípade bežne platenej zmluvy, tzv. mimoriadne poistné (Ness, 2012).

Graf 6 Jednorázovo platené poistné v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč)



Zdroj: ČAP (2008 až 2012)

Vysoký rast jednorázovo plateného poistného nebol dlhodobo udržateľný, čomu nasvedčuje i klesajúci záujem o tento typ poistenia od roku 2010 (viď Graf 6). Do budúcnosti je z tohto dôvodu možné očakávať skôr stagnáciu prípadne mierny pokles hlavne u samostatne jednorázovo plateného poistného.

3.1.2 Vývojové tendencie na trhu životného poistenia

Na trhu poistenia, či už životného alebo neživotného, je možné sledovať viacero vývojových tendencií. Medzi významné patria:

- zmeny v oblasti regulácií poisťovacej činnosti;
- celkový vývoj bankopoistenia;
- nové metódy pri predaji produktov.

Dôležitou vývojovou tendenciou, ktorá ma vplyv na celý poisťný trh je i rast významu životného poistenia. Táto kapitola je zameraná práve na vývojové tendencie na trhu životného poistenia, konkrétne investičného životného poistenia.

Zmena prístupov k regulácii poisťovacej činnosti zo strany štátu

Počas sledovaného obdobia 2008 až 2012 došlo v oblasti poisťovníctva k významným legislatívnym zmenám. V roku 2009 bol prijatý nový zákon o poisťovníctve č. 277/2009 Zb., ktorý mal vplyv na ďalšie súvisiace zákony. Ďalšou veľkou zmenou bola novela zákona o poisťovaciach sprostredkovateľoch a samostatných likvidátoroch č. 38/2004 Zb., ktorá bola schválená vládou koncom roka 2012. To, či novela bude, alebo nebude mať zásadný vplyv na ponuku poisťných produktov vybraných poisťovní v ďalšom období, závisí podľa nich na jej konečnej podobe (viď Príloha 3). Navrhované zmeny sa u sledovaného investičného životného poistenia mali týkať hlavne regulácie maximálnych provízií za sprostredkovanie a vyššej informačnej povinnosti pre zákazníka. Podľa informácií dostupných v dobe spracovávania tejto diplomovej práce, však bola regulácia maximálnych provízií z návrhu vlády vyňatá. Druhou podstatnou zmenou by bola rozšírenie informačnej povinnosti na strane predajcu smerom k zákazníkovi. Ako uvádza ČAP (2013), znalosti Čechov sú v súčasnosti podľa ich testu poisťnej gramotnosti skôr podpriemerné a medzi oblasti, v ktorých sa ľudia orientujú najhoršie, patrí okrem penzijného pripoistenia v spojení s dôchodkovou reformou aj životné poistenie. Zmena v podobe vyššej informačnej povinnosti by tým mohla priniesť prehľadnenie informácií ohľadne jednotlivých produktov životného poistenia nielen pre zákazníkov.

V prípade Solvency II (nový súbor regulatórnych požiadaviek zo strany EÚ) dochádza k ďalšiemu odkladu zavedenia tohto projektu a to na rok 2014 prípadne až rok 2015. Tento odklad je spôsobený hlavne rozdielmi v názoroch jednotlivých členských štátov EÚ na konečnú podobu projektu. Podľa vyjadrenia sledovaných poisťovní nemalo a ani zatiaľ nemá zavádzanie Solvency II nejaký významný vplyv na ponuku poisťných produktov investičného životného poistenia, vzhľadom aj k neustálemu sa prispôsobovaniu aktuálnym podmienkam na trhu zo strany týchto poisťovní (viď Príloha 4).

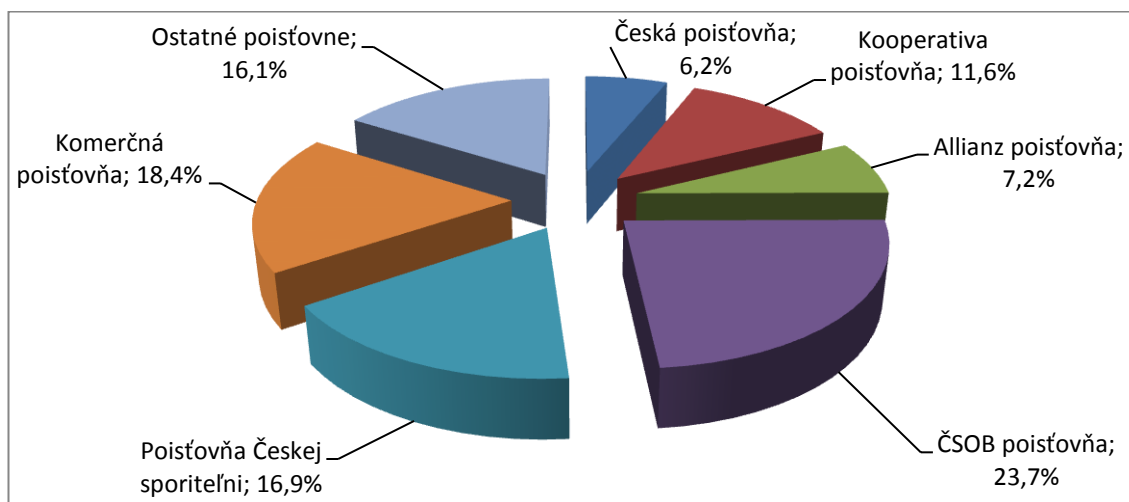
Uplatňovanie bankopoistenia

Bankopoistenie funguje na poistnom trhu už nejakú tú dobu. Jedná sa o predajný kanál, ktorý začali poisťovne využívať všade tam, kde nebola úspešná distribúcia ich poistných produktov prostredníctvom agentských a maklérskych sietí. Ako uvádza Lím (2012), bankopoistenie však nie je len o spolupráci s bankami, ale aj s ostatnými finančnými inštitúciami, ktoré majú veľké databázy lojálnych klientov. Ako však ďalej konštatuje, najvyhládavanejším obchodným partnerom s ohľadom na objem poistného sú v tomto prípade pre poisťovne práve banky.

Bankopoisťovne ponúkajú široké portfólio poistných produktov. Z hľadiska podielu na trhu sú najúspešnejšie pri predaji životného poistenia, hlavne jednorázovo plateného poistného (viď Graf 7), súčasťou ktorého je investičná zložka tvorená fondmi predávajúcej inštitúcie. Ako sa ďalej zmieňuje Lím (2012), tým sa predchádza prirodzenej obave bankových domov z odlivu finančných prostriedkov mimo ich správu, keďže sa podstatná časť investovaného poistného vráti späť na účet vlastnej správy aktív.

V roku 2012 dosahovali bankopoisťovne ako Komerčná poisťovňa, Poisťovňa Českej sporiteľne a ČSOB poisťovňa spoločne skoro 60 % podielu na trhu, čo sa týka už spomínaného jednorázovo plateného poistného (viď Graf 7).

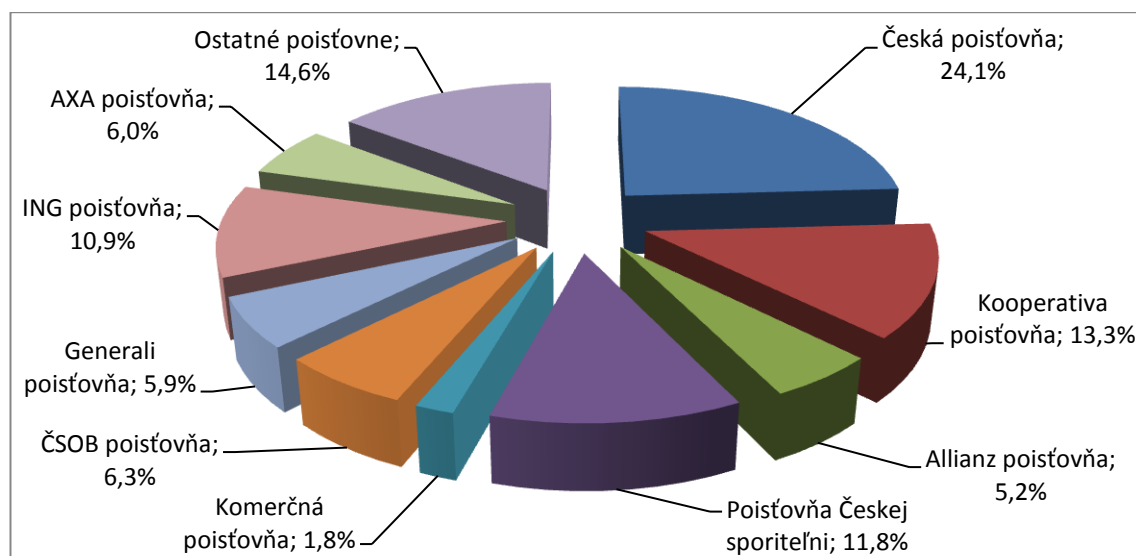
Graf 7 Podiel poisťovní na trhu jednorázovo plateného poistného v roku 2012 (v %)



Zdroj: ČAP (2012)

Na druhej strane bol podiel bankopoistovní v tom istom roku na trhu bežne plateného poistného podstatne nižší ako u jednorázovo plateného poistného, nedosahoval ani 25 %. Na trhu bežne plateného poistenia dominovali skôr klasické poisťovne (vid' Graf 8).

Graf 8 Podiel poisťovní na trhu bežne plateného poistného v roku 2012 (v %)



Zdroj: ČAP (2012)

Ako uvádza Ducháčková (2009), hlavne pre produkty životného poistenia už bol vyčerpaný možný rozsah využitia bankopoistenia a nie je možné predpokladať ďalšie prehlbovanie sa tohto trendu. Keďže bankopoistovne dominujú hlavne u predaja jednorázovo plateného poistného, je do budúcnosti pravdepodobný u tohto typu poistenia skôr klesajúci trend.

Rast významu životného poistenia

Možnosť využitia úspor uložených v technických rezervách pre ďalšie investície, antiinflačný charakter životného poistenia prostredníctvom odkladu spotreby, ďalší doplnkový nástroj systému dôchodkového poistenia a zdanenie výnosov poisťovní zvyšujú význam životného poistenia hlavne z makroekonomického hľadiska. Aj keď podiel životného poistenia na celkovom predpísanom poistení neustále rastie (vid' kapitola 2.3.1 Vývoj poistného trhu v Českej republike), je trh ŽP stále považovaný za podpoistený - existuje teda priestor pre potenciálny rast životného poistenia do budúcnosti.

Súčasný trend poklesu a starnutia populácie smeruje jednak k vyššiemu zaťaženiu štátneho sociálneho systému a zároveň tiež k potrebe iných finančných zdrojov. Je

nutné hľadať ďalšie možné alternatívy zabezpečenia sa v starobe. Ako kľúčový nástroj zaistenia na starobu vnímajú Česi okrem penzijného pripoistenia i životné poistenie.

Podľa prieskumu ČAP (2013) sa v Čechách na starobu chystá zabezpečiť prostredníctvom životného poistenia zatiaľ len 49 % respondentov, naproti tomu u penzijného pripoistenia sa jedná o celých 80 % Čechov. Do II. piliera penzijnej reformy plánuje podľa tohto prieskumu vstúpiť v súčasnosti len 6 % respondentov s tým, že najviac potenciálnych klientov je vo vekovej skupine do 30 rokov a zároveň 43 % nerozhodnutých respondentov je v skupine ľudí s príjmom do 10 000 Kč. Paradoxne cez všetky odporúčania vstup do II. piliera penzijnej reformy odmietajú hlavne vyššie príjmové skupiny (71 %).

Keďže penzijná reforma začala fungovať len nedávno, je zatiaľ skoro určovať, ako sa záujem o zabezpečenie sa na starobu prostredníctvom II. piliera bude vyvíjať ďalej. Na celkový vývoj penzijnej reformy môže mať vplyv i zmena politickej situácie v Českej republike po budúcich parlamentných voľbách. Neistota v ďalší vývoj a podporu penzijnej reformy zo strany štátu môže viesť k situácii, kedy si ľudia budú radšej vyberať také varianty svojho zabezpečenia na starobu, do ktorých nebude môcť priamo zasahovať štát. Týmto môže opäť vzniknúť mimoriadna udalosť, ktorá bude mať vplyv na rast hlavne životného poistenia so sporiacou zložkou.

Nové metódy pri predaji poistných produktov

U predaja poistných produktov stále prevažuje sprostredkovateľský predaj. U tohto typu predaja však dochádza jednak ku zmene štruktúry (pomeru nezávislých sprostredkovateľov, obchodných zástupcov jednotlivých poisťovní, bank) ale i ku zmene jeho podielu. V poslednej dobe sa zvyšuje význam a podiel priameho predaja (telemarketing, direct mailing, internet, ...).

Podľa prieskumu ČAP (2013) dá na rady finančných poradcov a sprostredkovateľov až 55 % Čechov. V porovnaní s priemerom v ostatných štátoch Európy (35 %), ako ďalej uvádza rovnaký zdroj, majú tuzemskí poradcovia a sprostredkovatelia na klienta pri výbere poistných produktov vysoký vplyv. Z prieskumu ďalej vyplýva, že pokiaľ Česi menia zmluvu životného poistenia a zároveň poisťovňu, v 38 % prípadov je to práve z dôvodu odporúčania ich poradcu. V Českej republike je počet sprostredkovateľov pomerne vysoký, ČNB ich v súčasnosti eviduje viac ako 130 tisíc.

Počet aktívnych nie je známy, keďže v súčasnosti nie je zo zákona povinné sa z registra odhlasovať. Novela zákona o poisťných sprostredkovateľoch a likvidátoroch poisťných udalostí č. 38/2004 by mala okrem iného priniesť zvýšené požiadavky na odbornú spôsobilosť sprostredkovateľov, čo sa vysoko pravdepodobne prejaví znížením ich vysokého počtu. Okrem odborných skúšok, ktoré budú musieť sprostredkovatelia absolvovať, sa zmena bude týkať i správnych poplatkov pri registrácii u ČNB a podobne.

Keďže sú sprostredkovatelia odmeňovaní províziami nových zmlúv, nie je v ich hlavnom záujme starať sa o udržanie platnosti uzatvorených zmlúv. Bohužiaľ je ešte stále pre veľkú časť z nich dôležitejší ich krátkodobý profit ako dlhodobá spokojnosť a dôvera zákazníka. Tomu nasvedčuje aj takzvané prepoisťovanie zmlúv, výrazný trend českého poisťného trhu v súčasnosti. Len za posledných 5 rokov zmenilo podľa ČAP (2013) v ČR svojho poskytovateľa životného poistenia 25 % klientov, zatiaľ čo v ostatných európskych krajinách sa jednalo len o 8 % klientov. Ako je zrejmé z Tabuľky 3, počet poisťných zmlúv v kmeni u životného poistenia počas sledovaného obdobia významne klesol (od roku 2008 až o 25 %), naproti tomu u nových poisťných zmlúv v obchodnej produkcii dochádzalo k významnému nárastu (o 32 %). Na tomto náraste obchodnej produkcie u životného poistenia sa významne podieľalo bežne platené životné poistenie. Tieto informácie len potvrdzujú fakt, že u bežne plateného životného poistenia dochádzalo a dochádza k častému predčasnému ukončovaniu zmlúv a opätovnému uzatváraniu nových zmlúv, t.j. k prepoisťovaniu zmlúv.

Tabuľka 3 Počet poisťných zmlúv u ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v tis. ks)

Počet poisťných zmlúv v tis. ks	2008	2009	2010	2011	2012	index 2012/2008
ŽP v kmeni	8 658	8 202	6 791	6 494	6 522	-25%
ŽP v obch. produkcii celkom	766	991	994	986	1 010	32%
v tom bežne platené	698	865	900	901	931	33%

Zdroj: ČAP (2008 až 2012)

Proti prepoisťovaniu zmlúv sprostredkovateľmi bojujú aj samotné poisťovne, keďže je nimi poškodzovaná ich dobrá povest' a tiež naštrbená dôvera zo strany klientov. Ako uviedli sledované poisťovne (viď Príloha 5), za znižovanie percenta predčasne ukončovaných zmlúv bojujú pomocou aktívnej komunikácie nielen s klientmi ale aj so sprostredkovateľmi. Ďalšou možnosťou poisťovní je určite dôraz na etický kódex

sprostredkovateľov, budovanie si priateľských vzťahov, starostlivosť o zákazníka a podobne. V neposlednom rade stojí za zmienku i finančná motivácia či už klientov alebo sprostredkovateľov (viď Príloha 5).

Ako už bolo uvedené, celkovo sa u poisťných produktov zvyšuje význam a podiel priameho predaja (telemarketing, direct mailing, internet, ...). Priamy predaj dominuje hlavne u produktov neživotného poistenia, kde k uzatvoreniu zmluvy nie je potrebný veľké množstvo informácií (poistenie domácnosti, cestovné poistenie a podobne). U životného poistenia je snaha zo strany poisťovní ponúkať jeho zjednanie on-line. Medzi hlavné výhody tohto distribučného kanála patria: rýchlejšia dostupnosť, väčšia aktuálnosť údajov, ale hlavne určite nižšie náklady na distribúciu poisťných produktov v porovnaní s predajom prostredníctvom sprostredkovateľov. Avšak vzhľadom k pomerne komplikovaným produktom životného poistenia, k nutnému individuálnemu prístupu ku klientovi a hlavne k veľkému množstvu parametrov potrebných k uzatvoreniu zmluvy, je ešte stále vhodnejší osobný kontakt predajcu a klienta (Face to face). Distribúcia v prípade investičného životného poistenia bude teda pozostávať skôr z interných predajných sietí poisťovní a bank ako z priameho predaja.

Zhrnutie

Situáciu na trhu životného poistenia a investičného životného poistenia a jeho potenciálny vývoj do budúcnosti je možné definovať podľa predchádzajúcich výsledkov nasledovne:

- Situácia na trhu životného poistenia a investičného životného poistenia bola počas sledovaného obdobia ovplyvnená hlavne vývojom jednorázovo plateného poisťného. Vysoký záujem o tento typ poistenia bol spôsobený mimoriadnou udalosťou, ktorá vznikla na trhu (strata dôvery klientov bánk). Keďže tento rast nebol dlhodobo udržateľný, dochádzalo už počas sledovaného obdobia k poklesu záujmu o tento typ poistenia, čo je možné očakávať aj do budúcnosti.
- Mierny nárast u bežne plateného poisťného môže svedčiť o zväčšujúcom sa záujme o tento typ poistenia do budúcnosti a tým zvyšujúcom sa význame vnímania role poistenia ako zaistenia sa proti riziku.
- Vplyv na vývoj trhu životného poistenia bude mať určite i pripravovaná novela zákona o poisťovacích sprostredkovateľoch a samostatných likvidátoroch č.

38/2004 Zb., ktorá by sa konkrétne u investičného životného poistenia týkala hlavne vyššej informačnej povinnosti pre zákazníka.

- U predaja jednorázovo plateného poistného dominujú ako predajcovia bankopoist'ovne. Vzhľadom k možnému vyčerpaniu rozsahu využitia bankopoistenia hlavne u produktov životného poistenia, je do budúca u jednorázovo plateného poistného pravdepodobný skôr klesajúci trend.
- Aj keď podiel životného poistenia na celkovom predpísanom poistení neustále rastie, je trh životného poistenia stále považovaný za podpoistený. Ešte stále teda existuje priestor pre potenciálny rast životného poistenia do budúca.
- Zmenu vo vývoji jednorázovo plateného poistného a teda životného poistenia so sporiacou zložkou môžu vyvolať pochybnosti v ďalší vývoj a podporu penzijnej reformy zo strany štátu.
- Výrazný vplyv na klientov poisťovní majú sprostredkovatelia poistenia, ktorí túto dôveru využívajú vo svoj prospech. Jedným z prejavov je tzv. prepoisťovanie zmlúv hlavne u bežne plateného poistenia, proti ktorému bojujú i samotné poisťovne.
- Priamy predaj u investičného životného poistenia zatiaľ nie je možné použiť vzhľadom k nutnému individuálnemu prístupu ku klientovi a tiež veľkému počtu parametrov potrebných k uzatváraniu zmlúv. Distribúcia tohto typu poistenia sa tak bude skladať skôr z interných predajných sietí poisťovní a bánk.

3.2 Voľba poisťovní

Pri voľbe poisťovní pre účely tejto diplomovej práce bola využitá metóda zámerného výberu (viď 2.5 Metodológia práce). Nasledujúca Tabuľka 4 zobrazuje základný prehľad najsilnejších poisťovní v Českej republike počas sledovaného obdobia podľa ich podielu na celkovom poistnom trhu.

Tabuľka 4 Tržný podiel poisťovní v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč a v %)

	2008		2009		2010		2011		2012	
	Poistné	%	Poistné	%	Poistné	%	Poistné	%	Poistné	%
Česká poisťovňa	40 386	29,6	36 223	27,8	36 650	26,1	32 876	23,6	31 436	22,7
Kooperativa p.	30 730	22,5	25 626	19,7	25 542	18,2	24 953	17,9	24 869	17,9
ČSOB poisťovňa	9 485	6,9	9 606	7,4	10 203	7,3	12 179	8,7	13 661	9,9
Allianz p.	9 862	7,2	10 034	7,7	10 446	7,4	10 828	7,8	11 348	8,2
Poisťovňa ČS	6 680	4,9	6 963	5,3	8 631	6,1	10 021	7,2	10 031	7,2
Generali p.	8 580	6,3	8 849	6,8	8 882	6,3	8 581	6,2	8 031	5,8

Zdroj: ČAP (2008) a NESS (2012)

Jednotkou na trhu v roku 2012 zostáva aj naďalej Česká poisťovňa, nasledovaná Kooperativou. Podiel prvých troch poisťovní za rok 2012 presiahol 50 percent. Na trhu životného poistenia je poradie poisťovní odlišné (viď Tabuľka 5). Česká poisťovňa je nasledovaná dvoma bankopoisťovňami a to Poisťovňou Českej sporiteľne a ČSOB poisťovňou.

Tabuľka 5 Podiel poisťovní na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v mil. Kč a v %)

	2008		2009		2010		2011		2012	
	Poistné	%	Poistné	%	Poistné	%	Poistné	%	Poistné	%
Česká poisťovňa	14 057	25,0	13 600	23,0	15 656	22,2	13 205	18,7	12 462	17,6
Poisťovňa ČS	6 593	11,7	6 856	11,6	8 520	12,1	9 892	14,0	9 897	14,0
ČSOB poisťovňa	5 422	9,6	5 564	9,4	6 291	8,9	8 186	11,6	9 288	13,1
Kooperativa p.	7 412	13,2	7 696	13,0	8 357	11,8	8 761	12,4	9 110	12,9
Komerčná p.	1 709	3,0	4 558	7,7	8 689	12,3	6 593	9,3	5 862	8,3
ING poisťovňa	7 903	14,0	6 145	10,4	5 972	8,5	5 951	8,4	5 788	8,2

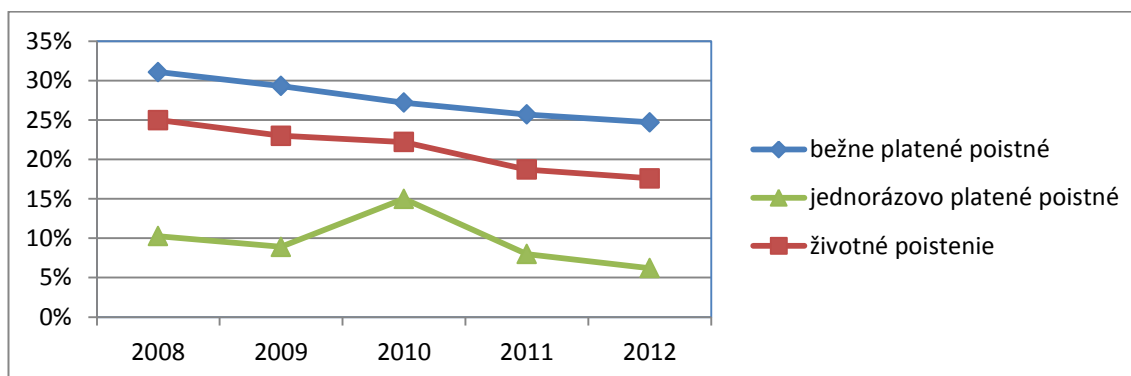
Zdroj: ČAP (2008) a NESS (2012)

Pre túto diplomovú prácu boli vybrané celkom štyri poisťovne. Ako prvá bola zvolená Česká poisťovňa, ktorá dominovala počas sledovaného obdobia nielen na celkovom poistnom trhu ale i na trhu životného poistenia. Ďalšími vybranými poisťovňami boli Poisťovňa Českej sporiteľne a Kooperativa poisťovňa, ktorých podiel na trhu životného poistenia bol počas sledovaného obdobia približne rovnaký (cca 12 až 14 %). Pre doplnenie výberu bola vybraná Allianz poisťovňa, ktorej podiel na trhu ŽP bol v roku 2012 cca 6 % (Ness, 2012).

3.2.1 Česká poisťovňa

Ako uvádza Česká poisťovňa (2013), jej história sa odvíja nepretržite od roku 1827, kedy bola v Prahe založená Prvá česká vzájomná poisťovňa zameraná spočiatku len na požiarne poistenie nehnuteľností. V súčasnosti sa podľa rovnakého zdroja jedná o univerzálnu poisťovňu poskytujúcu individuálne životné i neživotné poistenie, poistenie pre malých, stredných a veľkých klientov v oblasti priemyslových, podnikateľských rizík a poľnohospodárstva. Ako sa ďalej zmiňuje, je najväčšou poisťovňou spadajúcou pod Generali PPF Holding, ktorý je od roku 2008 spoločným podnikom Assicurazioni Generali (51 % podiel) a skupiny PPF (49 % podiel). V roku 2013 dochádza k zmene vo vlastníckej štruktúre Generali PPF Holding, kde skupina PPF predáva svoj podiel svojmu spoluvlastníkovi spoločnosti Assicurazioni Generali (PPF, 2013). Majetkové vyrovnanie bude dokončené v priebehu roku 2014, kedy sa Assicurazioni Generali stane výhradným vlastníkom Generali PPF Holding a teda aj Českej poisťovni.

Graf 9 Podiel Českej poisťovni na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)



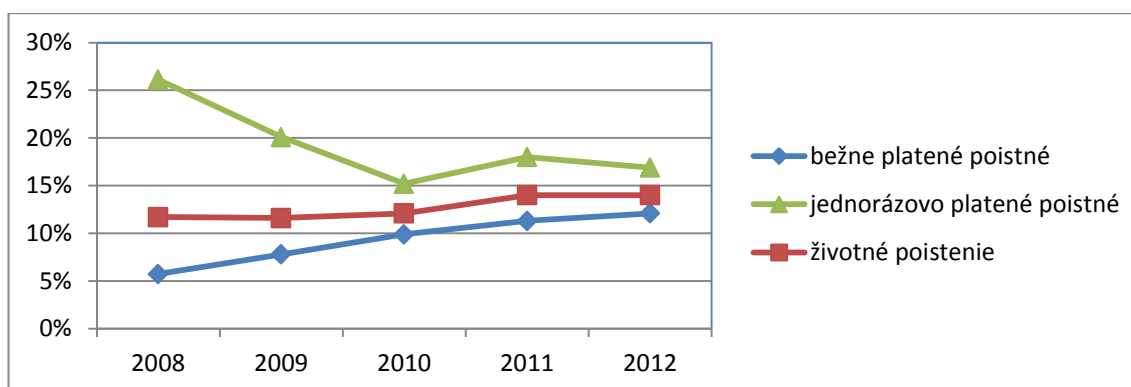
Zdroj: ČAP (2008) a NESS (2012)

I keď si Česká poisťovňa stále udržuje na poisťnom trhu prvenstvo, jej pozícia počas sledovaného obdobia neustále slabla (viď Tabuľka 4). Významný pokles bol zaznamenaný aj u životného poistenia (viď Tabuľka 5), kde podľa Ness (2012), stratila od roku 2005 až šestinú poisťného. Nárazový rast bol spôsobený hlavne úspešnou krátkodobou ponukou jednorázovo plateného poisťného (viď Graf 9). Keďže sa Česká poisťovňa viac zameriava na neživotné poistenie, je možné, že jej pozícia lídra na trhu životného poistenia bude v budúcnosti ohrozená.

3.2.2 Poist'ovňa Českej sporiteľne

Ako je uvedené na stránkach Poist'ovni Českej sporiteľne (2013), táto inštitúcia začala písať svoju históriu už od roku 1992 s tým, že v roku 1993 začala svoju činnosť pod názvom Živnostenská poist'ovňa. Ďalším dôležitým medzníkom v histórii poist'ovni bol v roku 1995 kapitálový vstup Českej sporiteľni, ktorý priniesol okrem potrebného kapitálu i zázemie najsilnejšej finančnej skupiny v Českej republike. Ako uvádza rovnaký zdroj, od roku 2001 začala poist'ovňa vystupovať pod novým názvom Poist'ovňa Českej sporiteľne a v septembri 2008 sa stala súčasťou poist'ovacej skupiny Vienna Insurance Group (VIG). Od roku 2004 sa špecializuje iba na predaj životného poistenia s tým, že vybrané produkty neživotného poistenia však ponúka Finančná skupina Českej sporiteľne svojim klientom prostredníctvom strategického partnera Kooperativa.

Graf 10 Podiel Poist'ovni Českej sporiteľni na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)



Zdroj: ČAP (2008) a NESS (2012)

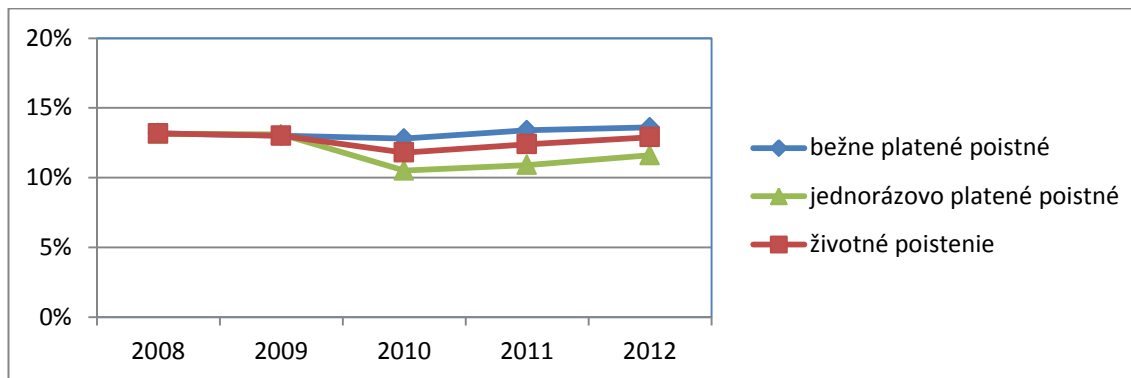
Aj keď sa Poist'ovňa Českej sporiteľni podľa Ness (2012), podobne ako ostatné bankopoist'ovne, zameriava viac na jednorázovo platené poistné (vyše 45 %), boli jej výsledky v sledovanom období pomerne vyrovnané (viď Graf 10). V prípade bežne plateného poistného začína posilňovať, čím sa podľa Ness (2012), stáva pravdepodobne najväznejším kandidátom na ohrozenie pozície Českej poist'ovni na trhu životného poistenia.

3.2.3 Kooperativa poist'ovňa

Poist'ovňa Kooperativa bola založená v roku 1991 ako prvá komerčná poist'ovňa na území bývalého Československa (Kooperativa, 2013). Podľa rovnakého zdroja sa

jedná o univerzálnu poisťovňu, ktorá ponúka plný sortiment služieb a všetky štandardné druhy poistenia pre občanov, pre klientov z radov firiem od drobných podnikateľov až po veľké korporácie. V súčasnosti je Kooperativa spolu s Českou podnikateľskou poisťovňou a Poisťovňou Českej sporiteľne súčasťou koncernu VIG.

Graf 11 Podiel Kooperativa poisťovni na trhu ŽP v rokoch 2008 až 2012 (v %)



Zdroj: ČAP (2008) a NESS (2012)

Kooperativa poisťovňa svoj tržný podiel na poistnom trhu v poslednej dobe stráca (viď Tabuľka 4), ale k poklesu dochádza pomalšie ako u jej najväčšieho konkurenta. Na trhu životného poistenia má pomerne stabilnú štvrtú pozíciu (viď Tabuľka 5). Počas sledovaného obdobia dochádzalo k pozitívnemu rastu podielu bežne plateného poisťného a dokonca i jednorázovo plateného poisťného (viď Graf 11).

3.2.4 Allianz poisťovňa

Podľa informácií od Allianz poisťovni (2013), za dátum svojho vstupu na trh považuje rok 1993. Ako ďalej uvádza, na trh vstupovala s ponukou životného poistenia, poistenia majetku občanov. V súčasnosti sa podľa rovnakého zdroja jedná o univerzálnu poisťovňu, ktorá vo svojom portfóliu ponúka poistenie osôb, auto-poistenie, poistenie majetku občanov, poistenie podnikateľov a priemyslu, cestovné poistenie a penzijné pripoistenie. Allianz poisťovňa je stopercentnou dcérskou spoločnosťou Allianz New Europe Holding GmbH a súčasťou poisťovacieho koncernu Allianz SE.

Poisťovňa Allianz bola dlhodobo trojkou českého poisťného trhu, avšak túto pozíciu v roku 2011 stratila a od tej doby jej patrí štvrté miesto (viď Tabuľka 4). Ako ďalej uvádza Ness (2012), v prípade životného poistenia (okolo 7. miesta) dosahuje pomerne vysoký podiel u jednorázovo platených poisťného (cez 45 %), čo by mohlo vzhľadom

na ich nestabilitu opäť negatívne ovplyvniť jej postavenie na trhu. Pozitívom je však posilňovanie v oblasti bežne plateného poistného.

3.3 Ponuka produktov zvolených poisťovní

U zvolených poisťovní bola počas rokov 2008 až 2012 sledovaná ponuka produktov investičného životného poistenia. Pri skúmaní týchto produktov boli využité informácie dostupné z výročných a tlačových správ jednotlivých poisťovní, z produktových listov a taktiež z odpovedí poisťovní na zaslané štruktúrované otázky, ktoré je možné nájsť v prílohách tejto diplomovej práce. Bolo zistené, že u každej poisťovni je možné identifikovať jeden vlajkový produkt v oblasti investičného životného poistenia, na ktorý sa poisťovňa zameriava a rozvíja ho.

Do porovnávania a hodnotenia z pohľadu inovácií boli zahrnuté tieto produkty:

- u Českej poisťovni produkt DYNAMIK Plus a jeho nástupca investičné životné poistenie DIAMANT;
- u Poisťovni Českej sporiteľni FLEXI životné poistenie;
- u Kooperativa poisťovni univerzálne životné poistenie PERSPEKTIVA;
- u Allianz poisťovni investičné životné poistenie RYTMUS.

3.3.1 Česká poisťovňa

V sledovanom období vznikli, ako uvádza Česká poisťovňa (viď Príloha 6), celkovo tri investičné produkty a to dva produkty pre dospelých (DYNAMIK Plus a jeho nástupca DIAMANT) a jeden produkt pre deti (SLUNÍČKO Plus). Ako sa ďalej zmieňuje, v ponuke má jednu konštrukciu produktov a cca 10 obchodných brandov pre jednotlivé distribučné kanály. Každý brand má obvykle iný názov, obsahovo je však možné každým brandom poistiť to isté. Počas sledovaného obdobia ponúkla Česká poisťovňa svojim klientom možnosť vložiť svoje investície tiež do jednorázovo plateného životného poistenia GARANCE a jeho nasledovníka poistenia VÝNOS plus.

U bežne plateného poistenia spojeného s investičným fondom bolo kľúčovým produktom poisťovni v prvej polovici sledovaného obdobia variabilné životné poistenie

DYNAMIK Plus. U tohto životného poistenia nedošlo počas rokov 2008 a 2009 k nejakým výrazným zmenám a na začiatku roku 2010 bolo nahradené, ako uvádza poisťovňa vo svojej výročnej správe (2010), novým produktom s názvom DIAMANT.

Životné poistenie DIAMANT je charakterizované ako investičné životné poistenie s maximálnou flexibilitou, ktoré je možné nastaviť presne podľa potrieb klienta ako na začiatku, tak i v priebehu poistenia, vrátane spôsobu zhodnotenia peňazí. Ako uvádza poisťovňa v tlačovej správe (2010), poistenie DIAMANT je vhodné pre každý vek (15 až 96 rokov) a maximálne variabilná je tiež doba trvania poistenia (3 až 84 rokov). V rámci tohto nového produktu, ako je ďalej zmienené, začala poisťovňa ponúkať poistenie celkovo 33 závažných a kritických ochorení, kde úplnou novinkou bolo poistenie kritických ochorení, teda možnosť zaistiť si lepšiu liečbu i pre prípad 3. a ďalšieho infarktu, ťažkého poškodenia pľúc či neskorého štádia rakoviny. Ďalšou výhodou tohto poistenia je výplata poistnej čiastky už vo chvíli, kedy lekár prvý krát určí diagnózu. Tým má poistený peniaze skoro okamžite k dispozícii, takže sa môže rozhodnúť, či ich investuje do nadštandardnej starostlivosti, splatenia záväzkov, úprav bývania alebo napríklad na predĺženie rekonvalescencie pred návratom do zamestnania. Za zmienku stojí tiež bohatá ponuka poistenia od konceptu rodinného úrazového poistenia až pre desať dospelých a detí s možnosťou výplaty mesačnej renty v prípade plnej invalidity alebo kompenzácia ušlého príjmu v dobe pracovnej neschopnosti či pri pobyte v nemocnici. Česká poisťovňa začala v rámci tohto produktu ponúkať i pestré spektrum asistenčných služieb. Asistencia Medik zaistí lekára na telefóne ku konzultácii diagnózy alebo vysvetlenie laboratórnych testov, rozšírená verzia Medik Plus zaistí i dopravu z a do nemocnice, dovoz liekov, či službu osobného asistenta pri zaistení nákupu alebo uprataní domácnosti.

Podľa výročnej správy (2012), bolo toto poistenie v roku 2012 doplnené o dva nové programy s názvami Zdravý život a Návrat do života. Program Zdravý život priniesol unikátnu kombináciu služieb založených na aktívnej zdravotnej prevencii. V prípade ochorenia alebo smrti (i napriek dodržovaniu zodpovedného prístupu ku svojmu zdraviu) u konkrétne vymenovaných onkologických diagnóz, majú klienti možnosť získať dvojnásobne vysoké poistné plnenie. Návrat do života umožňuje poistenému poskytnúť vyššie poistné plnenie v prípade trvalej invalidity alebo úmrtia v dôsledku úrazu.

3.3.2 Poist'ovňa Českej sporiteľne

Počas sledovaného obdobia rokov 2008 až 2012 poskytovala, ako uvádza Poist'ovňa Českej sporiteľne (viď Príloha 6), v rámci svojej trvalej ponuky (FLEXI životné poistenie) stabilnú ponuku podielových fondov, kde súčasná štruktúra je nastavená od roku 2009, kedy poist'ovňa zahájila predaj nového FLEXI životného poistenia. Ďalej bola táto ponuka dopĺňovaná limitovanými emisiami jednorázovo splatného produktu FLEXI PREMIUM.

Ako je uvedené vo výročných správach poisťovni (2008 a 2009), životné poistenie FLEXI (produktová novinka roku 2009) spojilo do tej doby ponúkané tri varianty produktov FLEXI (produkt novej generácie roku 2000), FLEXI H-FIX (nový produkt roku 2007) a FLEXI INVEST 2008 (nový produkt roku 2008) do jedného. Tento produkt sa vyznačoval lepšou štruktúrou poisťných rizík pre celú rodinu s temer totálnou flexibilitou nastavenia týchto rizík pre poisťníka. Do investičnej časti bola zapracovaná možnosť výberu typu investovania od garantovaného fondu po investíciu do širokého spektra negarantovaných fondov podľa vlastnej voľby klienta. Výhodou tohto životného poistenia boli hlavne jedny náklady na jeho obstaranie.

Poisťovňa Českej sporiteľne pripravila počas sledovaného obdobia aj niekoľko drobných inovácií životného poistenia FLEXI, ktoré vychádzali zo skúseností z predaja tohto poistenia a boli zamerané hlavne na zvýšenie poisťnej ochrany klientov a zjednodušenie akvizičných a správnych procesov.

Podľa dostupných produktových listov rokov (PL 2009 a PL 2010) bolo možné napríklad k poisteniu pracovnej neschopnosti z dôvodu choroby doplnkovo zjednať pripoistenie na úraz. Došlo tiež k zjednodušeniu zdravotného skúmania pre poistenie smrti, veľmi vážnych ochorení a invalidity. Ako uvádza poisťovňa vo svojich tlačových správach (2009), boli definované nové tri stupne invalidity (na rozdiel od predchádzajúcej čiastočnej a plnej invalidity). Poistenie invalidity s jednorazovou výplatom poisťnej čiastky poistenie oprostenia od platenia poisťného a poistenie invalidity alebo dlhodobej starostlivosti s výplatom doživotnej renty sa začalo zjednávať výhradne pre prípad invalidity tretieho stupňa (kedy pracovná schopnosť poistenca poklesla najmenej o 70 %). Pre prípady invalidity prvého a druhého stupňa bolo možné

novo založiť pripoistenie k poisteniu invalidity s jednorazovou výplatom poistnej čiastky.

V roku 2011 bol podľa výročnej správy poisťovni (2011) predstavený unikátny program InSpiral, ktorý umožňuje klientom, ktorí majú uzatvorenú staršiu zmluvu typu FLEXI, prejsť do novej verzie produktu FLEXI životného poistenia s možnosťou využívania akýchkoľvek budúcich vylepšení bez nutnosti uzatvárania novej zmluvy. Tento rok priniesol i nové poistenie rizikových rekreačných športov, kde môže klient čerpať až 30 dní poistenia za jeden kalendárny rok zdarma na aktivity, ktoré sú u obvykle u životného poistenia vo výlukách. Ďalšou novinkou boli bonusy za vernosť a bezškodný priebeh zmluvy. V prípade vernostného bonusu získava klient u zmlúv, ktoré sú uzatvorené na dobu minimálne 20 rokov, po uplynutí 15 rokov bonus vo výške 5 % zo zjednaného a skutočne zaplateného poistného. Bonus za bezškodný priebeh zmluvy vo výške 10 % z celkového rizikového poistného získava klient automaticky, pokiaľ počas päťročného obdobia nedôjde k poistnej udalosti. Ďalšou novinkou bola elektronická forma procesu uzatvárania poistných zmlúv, ktorá nahradila papierové formuláre a zjednodušila kontrolu a komunikáciu s klientom i sprostredkovateľom poistenia. Pre klientov spoločných s Českou sporiteľnou bola rozšírená služba SERVIS 24 o aplikáciu, ktorá podporuje poistenie a umožňuje im previesť vybrané zmeny poistenia i uhradiť formou E-faktúry dlžné poistné.

V súčasnosti sa podľa aktuálneho produktového listu (PL 2012) jedná o komplexné spojenie životného poistenia, doplnkovej a úrazovej zložky poistenia a investícií do fondov (vrátane fondu s garantovaným výnosom) ponúkaných poisťiteľom. U tohto poistenia je možné ľubovoľne kombinovať a meniť poistené riziká podľa aktuálnej situácie. Jediným povinným poistením je základné poistenie smrti z akýchkoľvek príčin a poistenie dožitia sa konca poistenia. Rok 2012 priniesol navyše plnenie u poistenia smrti následkom úrazu za smrť následkom úrazu pri dopravnej nehode. U poistenia veľmi vážnych ochorení došlo k možnosti zjednať toto poistenie v dvoch variantoch a to základnom (4 diagnózy) a kompletnom (24 diagnóz). Ako je uvedené vo výročnej správe poisťovni (2012), ďalšie úpravy produktov v prospech klientov boli zamerané na poistenie denného odškodného a na dlhodobú starostlivosť v prípade priznanej invalidity tretieho stupňa.

3.3.3 Kooperatíva poisťovňa

U poisťovni Kooperatíva (viď Príloha 6) vznikli počas sledovaného obdobia 3 nové bežne platené a 1 jednorázovo platený produkt investičného životného poistenia, kde z týchto produktov sú v súčasnosti platné už len 2 a to univerzálne životné poistenie PERSPEKTIVA podľa sadzby 7 BN za bežné poisťné a investičné životné poistenie PERSPEKTIVA PLUS podľa sadzby 16 BN za jednorázové poisťné.

Poistenie PERSPEKTIVA môže slúžiť ako detské poistenie, rizikové poistenie, rodinné poistenie alebo ako investičné poistenie s primárnym cieľom zhodnocovať finančné prostriedky alebo sporiť peniaze na dôchodok (2013). Medzi hlavné výhody poistenia ďalej podľa Kooperatívy patria okrem iného i prémie za bezškodný priebeh na konci poistenia a bonus k poisteniu zdarma ale i možnosť čerpania finančných prostriedkov behom trvania poistenia. Variabilita tohto poistenia prináša u doplnkových poistení možnosť stanovenia veku, do ktorého chce byť klient poistený, možnosť nastavenia klesajúce poisťné čiastky pre účely zabezpečenia blízkych v dobe splácania hypotéky, i možnosť voľby spôsobu plnenia na konci poistenia (jednorázová výplata poisťnej čiastky, výplata dôchodku počas dopredu zjednanej doby, doživotný dôchodok). Ako uvádza poisťovňa, prostredníctvom PERSPEKTÍVY je možné investovať do garantovaného fondu a niekoľko druhov podielových fondov. Zloženie portfólia jednotlivých fondov je veľmi rozličné a reaguje na momentálnu situáciu na svetových trhoch. Veľkou výhodou týchto fondov je rozloženie rizika menového, odvetvového i regionálneho (po celom svete). Počas sledovaného obdobia došlo k vytvoreniu niekoľkých verzií produktu PERSPEKTIVA, ktoré okrem nových zmien znamenali i vylepšenie predchádzajúcich variant.

V roku 2008 ponúkala poisťovňa Kooperatíva, ako uvádza vo svojej výročnej správe (2008), investičné životné poistenie PERSPEKTÍVA podľa sadzby 4 BN, úspešne inovované už v roku 2007. Podľa tlačovej správy poisťovni (2008) došlo v roku 2008 ku zníženiu poisťného u doplnkového úrazového poistenia, ktoré sa týkalo nových i starých klientov spadajúcich do 2. a 3. rizikovej skupiny (predovšetkým manuálne pracujúci, vodiči a vysoko rizikovní klienti). O ušetrené prostriedky sa klientom navýšila investícia do nimi vybraných podielových fondov. Ďalší variant tohto poistenia mal označenie 5 BN. Ako uvádzajú Produktové listy.cz (2009), tento variant bol vytvorený špeciálne k distribúcii cez spoločnosť ZFP Akadémia (s jej špecifickým systémom

predaja). Ako je ďalej zmienené, vlastníci prebral z produktu 4 BN a odlišnosti boli len drobné. Za zmienku stojí tzv. vkladový účet - garantovaný fond s nulovým vstupným poplatkom a výpovednou lehotou 1 mesiac, ktorý umožňoval vkladať poisťné iba cez mimoriadne poisťné.

Ako uvádza Kooperativa vo svojej výročnej správe (2009), tento rok priniesol významnú modernizáciu poistenia osôb s novým názvom PERSPEKTIVA 6 BN. Táto nová verzia produktu priniesla možnosť nastavenia produktu ako rizikové životné poistenie, investičné životné poistenie, rodinné poistenie, poprípade i ako detské investičné poistenie. Ďalšou novinkou bol bonus pri uzatvorení poistenia v podobe pripoistenia zdarma a taktiež bonus na konci poistenia za bezškodný priebeh. Do PERSPEKTIVY boli novo zahrnuté i vážne ochorenia, ako napríklad „Alzheimer“, „Parkinson“ alebo hluchota. Ako dopĺňa poisťovňa v tlačovej správe (2009), nová PERSPEKTIVA priniesla možnosť čiastočného výberu finančných prostriedkov z konkrétneho klientom zvoleného fondu, uzatvorenie poistenia vo variante bez skúmania zdravotného stavu alebo možnosť predĺženia doby poistenia. Úplnou novinkou bola možnosť pre klienta určiť časť nasporených prostriedkov k výplate pre deti vo zvolenom veku, bez ohrozenia daňovej uznateľnosti produktu pre poisťníka. V roku 2009 poisťovňa poskytla i možnosť sledovať proces likvidácie poisťnej udalosti on-line vrátane možnosti pridávať cez webové rozhrania potrebné dokumenty.

Ďalšou výraznou úpravou prešlo životné poistenie PERSPEKTIVA v roku 2010. Verzia 7BN, podľa výročnej správy za tento rok (2010), reaguje na požiadavky klientov, ktorí uprednostňujú rizikovú zložku poistenia a investície berú ako doplnok. Veľkou výhodou je možnosť meniť v priebehu poistenia podľa finančnej situácie pomer medzi rizikovou a investičnou zložkou poistenia. V sledovanom roku spustila Kooperativa projekt Náhrada, ktorého cieľom bolo ochrániť klientov pred nevýhodným ukončovaním zmlúv zaistením bezkonkurenčných podmienok prevodu na novú zmluvu. Klient touto náhradou získal všetky prednosti moderných produktov bez straty výhod plynúcich z pôvodnej zmluvy.

Pre zjednodušenie správy poisťného portfólia klientov (možnosť technických i netechnických zmien) bol v roku 2011, podľa výročnej správy (2011), spustený tzv. KOOPORTÁL. Ďalšou novinkou bol na trhu ojedinelý program náhrad životného

poistenia PERSPEKTIVA UNiVersal – možnosť modernizácie starších zmlúv životného poistenia bez nutnosti zrušenia starej a zjedania novej zmluvy.

V roku 2012 bolo poistenie PERSPEKTIVA, ako uvádza Kooperatíva vo svojej výročnej správe (2012), významne inovované. Okrem možnosti ďalších doplnkových poistení (napr. kompletne úrazové poistenie pre prípad dopravnej nehody, poistenie i pre prípad II. stupňa invalidity, atď.), bola rozšírená i ponuka poistenia trvalých následkov úrazu a to o variant s progresívnym plnením až do výšky 600 % poistnej čiastky. U poistenia vážnych ochorení bol rozšírený okruh krytých ochorení napríklad o roztrúsenú sklerózu alebo meningokokové ochorenie. V tomto roku mohli klienti investovať svoje prostriedky do dvoch nových fondov a to konkrétne do fondu C-QUADRAT Strategie AMI a Komoditného fondu od spoločnosti BNP Paribas.

3.3.4 Allianz poisťovňa

Ako uvádza Allianz (viď Príloha 6), poisťovňa v rámci investičného životného poistenia v súčasnosti ponúka a aj počas sledovaného obdobia ponúkala jeden hlavný produkt s názvom RYTMUS a potom tiež viacero jeho klonov. Na tento hlavný produkt sú zamerané aj všetky zmeny a inovácie tak, aby boli vynaložené čo najmenšie správne náklady. V prípade jednorázovo splatného investičného životného poistenia sa Allianz poisťovňa snaží klientom ponúknuť každý rok aspoň jeden nový investičný produkt (napr. PETROLinvest, Geoinvest, BONUSinvest, ENERGYinvest, STARinvest). Prvé jednorázové investičné životné poistenie bude končiť v roku 2014.

Ako sa zmieňuje poisťovňa vo svojom produktovom liste (2012), RYTMUS je investičné životné poistenie kombinujúce výhody životného poistenia s ochranou rizík pre prípad neočakávaných udalostí a možnosti investovania finančných prostriedkov. Je flexibilné, ponúka celú radu rizík a prispôsobí sa meniacim sa životným situáciám a aktuálnym potrebám klientov. V poistení RYTMUS si klient môže zvoliť vlastnú investičnú stratégiu a vybrať si z niekoľkých fondov, od konzervatívneho dlhopisového fondu, cez zmiešané fondy až po akciové fondy. Počas sledovaného obdobia pripravila poisťovňa Allianz i niekoľko menších inovácií tohto životného poistenia.

V roku 2008 rozšírila poisťovňa Allianz podľa výročnej správy (2008) ponuku fondov k tomuto poisteniu a to o Allianz kapitálový fond Garance 2,4, ktorý bol charakteristický garantovaným ročným rastom predajnej ceny podielových jednotiek vo výške 2,4 %. Vďaka tomuto fondu bolo možné kombinovať investičné fondy a fond s garantovaným zhodnotením v rámci jednej zmluvy.

Rok 2009 priniesol, ako uvádza poisťovňa vo svojej správe (2009), niekoľko vylepšení v oblasti on-line komunikácie medzi poisťovňou a klientom. Ďalšou novinkou bola možnosť rozšírenia zdarma poistnej ochrany prvého poisteného v hlavnom poistení o krytie rizika smrti následkom úrazu pri dopravnej nehode (poistná čiastka 500 000 Kč), ktorá nastala prevádzkou dvojstopového motorového vozidla a poistený sa týmto vozidlom prepravoval. V prípade smrti prvého poisteného následkom úrazu pri zjednanom pripoistení pre prípad smrti, bola zo strany poisťovni navyše poskytnutá možnosť doplnkového plnenia vo výške zjednanej poistnej čiastky pre krytie rizika smrti až do výšky 500 000 Kč. V roku 2009 bola na trh uvedená nová služba Investičného Autopilota, ktorá umožňovala opakovaný prevod jednotiek do konzervatívneho fondu s nižšou predpokladanou mierou rizika a tým eliminovala prípadnú stratu v investičnom poistení. V tomto roku tiež poisťovňa rozšírila ponuku o dva investičné fondy a to fond Komodity (investície do komodít) a fond Energie (investície do akcií spoločností predovšetkým v segmente energií).

Rozsiahle zmeny v životnom poistení priniesol rok 2011, kedy bol zásadne modernizovaný kľúčový produkt RYTMUS. Nový RYTMUS, ako je uvedené v tlačovej správe z tohto roka (2011), zaviedol možnosť dôchodkových výplát pri dožití, čo podľa poisťovni otvára úplne nové možnosti v oblasti oceňovania rizík a stanovenia nižších cien. Poisťovňa sa ďalej zmieňuje, že produkt je i poplatkovo priaznivý. Mesačný poplatok platený klientom je vďaka bonusom iba polovičný, v prípade vyššej hodnoty fondu dokonca klesá na nulu a klient zároveň získava na svoj podielový účet mesačný vernostný bonus v hodnote 30 Kč. Ďalšou zmenou, ktorú priniesol Nový RYTMUS, bola napríklad schopnosť zo strany poisťovni akceptovať väčšie riziko a zjednať poistenie na veľmi vysokú čiastku (napr. poistné plnenie vo výške 24 miliónov korún) i bez predchádzajúcej návštevy lekára.

Významnou novinkou roku 2012 bolo podľa výročnej správy (2012) úplne nové unikátne pripoistenie PRO ženy zamerané predovšetkým na krytie špecifických

ženských rizík. Okrem tejto hlavnej inovácie vylepšila Allianz poisťovňa svoj vlajkový produkt tiež o drobné zmeny ako napríklad pripoistenie pre prípad dlhodobej pracovnej neschopnosti. V tomto roku bol tiež spustený nový klientský portál MojeAllianz, ktorý umožňuje klientom na diaľku ovládať poisťné zmluvy, meniť na nich osobné údaje a podobne.

3.4 Porovnanie produktov zvolených poisťovní

Celá predchádzajúca kapitola 3.3 (Ponuka produktov zvolených poisťovní) bola venovaná základnému prehľadu produktov investičného životného poistenia ponúkaných zvolenými poisťovňami a taktiež novinkám, zmenám a inováciám, ktoré u týchto poisťných produktov nastali počas obdobia posledných piatich rokov. Nasledujúce riadky sú zamerané na porovnanie týchto produktov z pohľadu inovácie produktov.

Investičné životné poistenie je charakterizované v kapitole 2.4.3 (Charakteristika investičného životného poistenia) ako spojenie rizikového životného poistenia a investovania prostredníctvom podielových fondov s tým, že v prípade úmrtia klienta je vyplatená poisťná čiastka alebo aktuálna hodnota individuálneho účtu prípadne oboje a v prípade dožitia je vyplatená vždy aktuálna hodnota individuálneho účtu. Počas sledovaného obdobia rokov 2008 až 2012 ponúkala klientom každá zo zvolených poisťovní možnosť uzatvoriť si investičné životné poistenie, či už sa jednalo o poistenie bežne alebo jednorázovo platené (viď Príloha 6).

Ponuka jednorázovo plateného poisťného reagovala na aktuálnu situáciu na finančných trhoch a potenciálny záujem klientov zvolených poisťovní. Keďže celkovo je vývoj jednorázovo plateného poisťného ťažko predikovateľný a tým produkty tohto typu poskytujú len malú možnosť ďalšieho vyťaženia zákazníka, zamerali sa poisťovne počas sledovaného obdobia primárne na bežne platené poisťné.

V prípade bežne plateného poisťného sa tieto poisťovne koncentrovali väčšinou na jeden vlajkový produkt, ktorý sa snažili rozširovať, vylepšovať a inovovať. U sledovaných poisťných produktov bola ponúkaná možnosť rozšírenia rozsahu poisťnej ochrany formou viacerých pripoistení, možnosť rozličných zmien, či už v prípade nastavenia

poistenia, rozsahu poistnej ochrany ale i investičnej stratégie behom trvania zmluvy a taktiež možnosť priebežného sledovania zhodnotenia sporiacej zložky poistenia a vkladania a čerpania finančných prostriedkov i behom trvania zmluvy.

Pri posudzovaní radu inovácie bolo využité delenie inovácií podľa Františka Valentu (2001), podľa ktorého sa zmeny jednotlivých faktorov ekonomických organizmov merajú pomocou radu zmeny, inovácie (viď Príloha 2 a kapitola 2.5 Metodológia práce). Za zmenu vyššieho radu je v tejto práci považovaná inovácia piateho a vyššieho radu (tzv. kvalitatívna inovácia).

Aj keď by sa dalo predpokladať, že produkt s novým názvom prinesie nové kvalitatívne inovácie, v prípade produktu DIAMANT, ponúkaného Českou poisťovňou od roku 2010, to tak nie je. Ako uvádzajú aj Produktovelisty.cz (2010), podstata produktov (DYNAMIK Plus a DIAMANT) je rovnaká. Možnosť väčšieho počtu poistných diagnóz, úrazu pre celú rodinu, invalidného krytia a asistenčných služieb nie je možné považovať za zmeny funkčných vlastností a tým za inovácie vyššieho radu. Nové programy Zdravý život a Návrat do života priniesli možnosť vyššieho poistného plnenia, ktoré však tiež nie je možné považovať za kvalitatívnu inováciu z hľadiska investičného životného poistenia.

Nové FLEXI ponúkané Poisťovňou Českej sporiteľne od roku 2009 znamenalo spojenie doposiaľ už existujúcich produktov. Možnosť zmeny nastavenia rizík pre poistníka a možnosť výberu typu investovania je však možné považovať za zmenu vyššieho radu, konkrétne zmenu piateho radu (nový variant). Ďalšie inovácie FLEXI poistenia počas sledovaného obdobia boli zamerané na zvýšenie poistnej ochrany (rozličné pripoistenia) a zjednodušenie akvizičných a správnych procesov (zjednodušenie zdravotného skúmania, program InSpiral pre prechod od staršej zmluvy typu FLEXI do novej verzie produktu FLEXI životného poistenia a podobne). Tieto drobné zmeny nie je možné považovať za inovácie vyššieho radu z pohľadu investičného životného poistenia.

Kooperatíva poisťovňa rozlišuje každý nový „variant“ poistného produktu PERSPEKTIVA inou sadzbou. PERSPEKTIVA 4 BN ponúkaná v roku 2008, bola výrazne inovovaná, ako uvádza sama poisťovňa už v roku 2007, teda mimo sledovaného obdobia. U poistného produktu označovaného sadzbou 5 BN, šlo o špecifický produkt vytváraný na objednávku ZFP Akadémie odlišujúci sa

od PERSPEKTIVY 4 BN len drobnými zmenami, ktoré je možné považovať skôr za zmeny nižšieho radu. Za nový variant vytvorený počas sledovaného obdobia je možné považovať až produkt s označením 6 BN. U tohto poistného produktu došlo okrem úplných novínok a tým i inovácií nefunkčných vlastností (rozšírenie počtu poistných diagnóz, možnosť on-line komunikácie, možnosť čiastočného výberu financií, atď.) i k významnej inováciám už existujúcich funkčných vlastností produktu PERSPEKTIVA. Za zmienku stojí určite možnosť uzatvorenia poistenia vo variante bez skúmania zdravotného stavu i prípadne možnosť nastavenia produktu ako rizikové, investičné, rodinné a detské investičné životné poistenie.

U PERSPEKTIVY 7 BN sa Kooperativa spočiatku zamerala na zjednodušenie správy poistného portfólia, čo nie je možné považovať za zmenu funkčných parametrov z pohľadu investičného životného poistenia. Možnosť ďalších doplnkových poistení, prípadne krytia ďalších vážnych ochorení tiež nepatrí medzi inovácie vyššieho radu. V roku 2012 došlo u PERSPEKTIVY 7 BN k významnejším inováciám ako napríklad možnosť meniť v priebehu poistenia pomer rizikovej a investičnej zložky prípadne i rozšírenie ponuky poistenia trvalých následkov úrazu a to o variant s progresívnym plnením až do výšky 600 % poistnej čiastky. Tieto inovácie je možné považovať za kvalitatívne inovácie, t.j. inovácie vyššieho radu.

Do roka 2011 sa poisťovňa Allianz v rámci svojho vlajkového produktu s názvom RYTMUS zameriavala skôr na drobné inovácie tohto produktu, ako napríklad rozšírenie poistnej ochrany prostredníctvom rozličných pripoistení, rozšírenie ponuky investičných fondov, vylepšenie elektronickej komunikácie medzi poisťovňou a klientom a podobne. Tieto zmeny patria do skupiny tzv. racionalizačných inovácií (inovácie prvého až štvrtého radu), nejedná sa teda o kvalitatívne inovácie (inovácie piateho a vyššieho radu). Od roka 2011 došlo u tohto poistného produktu označovaného tiež Nový Rytmus okrem drobných inovácií i k rozsiahlejším zmenám. Zavedenie dôchodkových výplát pri dožití a možnosť uzatvorenia poistenia na veľmi vysokú čiastku i bez predchádzajúcej návštevy lekára je možné považovať za zmenu funkčných vlastností a tým aj za kvalitatívnu inováciu, konkrétne inováciu piateho radu (nový variant).

Zhrnutie

Sledovaním ponuky produktov investičného životného poistenia u zvolených poisťovní boli zistené nasledujúce informácie:

- U jednorázovo plateného poistného bola ponuka produktov prispôbovaná aktuálnej situácii na finančných trhoch a potenciálnemu záujmu klientov.
- V prípade produktov bežne plateného poistného, bolo možné u každej poisťovni identifikovať jeden vlajkový produkt, na ktorý sa poisťovňa počas sledovaného obdobia posledných piatich rokov zameriavala a rozvíjala ho.
- Tieto inovácie boli primárne racionalizačného charakteru (t.j. inovácie prvého až štvrtého radu). Väčšinou sa jednalo o inovácie štvrtého radu, teda o zmenu nefunkčných parametrov z pohľadu investičného životného poistenia.
- V priebehu sledovaného obdobia došlo u zvolených poisťovní tiež k niekoľkým kvalitatívnym inováciám, t.j. k inováciám piateho a vyššieho radu. Konkrétne sa jednalo o inovácie piateho radu na úrovni nového variantu, kedy dochádza ku zmene jednej alebo niekoľko funkčných vlastností výhodnejších pre užívateľa so zachovaním pôvodných základných znakov inak definovaného zloženia.
- Aj napriek nie príliš priaznivej situácii na poistnom trhu počas sledovaného obdobia teda dochádzalo v rokoch 2008 až 2012 v oblasti investičného životného poistenia zo strany zvolených poisťovní k inováciám poistných produktov.

4 Zhodnotenie výsledkov

Záujem o produkty investičného životného poistenia bol z pohľadu zvolených poisťovní počas obdobia rokov 2008 až 2012 ovplyvnený viacerými faktormi (viď Príloha 7). Ako negatívne faktory označujú vysokú volatilitu finančných trhov, trvalo rastúce náklady poisťovní na zjednanie a správu poistných zmlúv a zvyšujúce sa požiadavky sprostredkovateľov na provízie a ďalšiu podporu predaja. Medzi tie pozitívne zaraďujú poisťovne okrem finančnej krízy napríklad aj dôchodkovú reformu, inovácie už existujúceho poistenia ale aj možnosť ponuky investície s väčším prípadne porovnateľným výnosom ako u klasických investícií.

Počas sledovaného obdobia bola situácia na trhu životného poistenia a investičného životného poistenia ovplyvnená hlavne vývojom jednorázovo plateného poistného, u ktorého ako predajcovia dominujú bankopoisťovne. Celkovo je vývoj u jednorázovo plateného poistného a teda životného poistenia so sporiacou zložkou ťažko predikovateľný. Vzhľadom k možnému nasýteniu trhu v segmente bankopistenia, a s prihliadnutím k tomu, že vysoký záujem o tento typ poistenia bol spôsobený primárne mimoriadnou udalosťou na trhu (strata dôvery klientov bánk), je do budúca u jednorázovo plateného poistného pravdepodobný skôr klesajúci trend. Pozitívnu zmenu vo vývoji môžu vyvolať napríklad pochybnosti ľudí v ďalší vývoj a podporu penzijnej reformy zo strany štátu. Z pohľadu inovácie produktov reagovali poisťovne u ponuky produktov jednorázovo plateného poistného na aktuálnu situáciu na finančných trhoch a potenciálny záujem svojich klientov.

Mierny nárast u bežne plateného poistného môže svedčiť o zväčšujúcom sa záujme zo strany klientov o tento typ poistenia aj do budúca a tým zvyšujúcom sa význame vnímania role poistenia ako zaistenia sa proti riziku. I z pohľadu inovácií všetko nasvedčuje tomu, že poisťovne sústreďujú svoju pozornosť viac na bežne platené poistné ako na jednorázovo platené poistné. U zvolených poisťovní bola sledovaná ponuka produktov bežne plateného poistného. Bolo zistené, že u vlajkových produktov poisťovní dochádzalo každý rok minimálne k niekoľkým racionalizačným inováciám (t.j. inováciám prvého až štvrtého radu), ako napríklad rozšírenie poistnej ochrany prostredníctvom rozličných nových pripoistení, rozšírenie ponuky nových investičných fondov a vylepšenie elektronickej komunikácie medzi klientom a poisťovňou. Poskytovatelia poistenia sa v sledovanom období pokúšali aj o inovácie vyšších radov,

konkrétne o inovácie piateho radu, t.j. vytvorenie nového variantu. Jednalo sa o zmeny funkčných parametrov z hľadiska investičného životného poistenia, ako napríklad zavedenie dôchodkových výplat pri dožití, možnosť nastavenia produktu ako rizikové, investičné, rodinné a detské investičné životné poistenie a možnosť zmeny pomeru rizikovej a investičnej zložky v priebehu poistenia. Na základe dostupných informácií bolo zistené, že počas sledovaného obdobia sa na trhu životného poistenia neobjavil žiaden produkt v zmysle inovácie šiesteho a vyššieho radu.

Nie je dlhodobu udržateľné ponúkať poisťné produkty bez akýchkoľvek zmien, preto je možné do budúcnosti očakávať minimálne inovácie racionalizačného charakteru. Túto skutočnosť potvrdili aj odpovede oslovených poisťovní (viď Príloha 8). Bližšie detaily sú pochopiteľne obchodným tajomstvom. Za predpokladu, že nedôjde k významnej zmene ovplyvňujúcich faktorov, je málo pravdepodobné, že by sa mohlo jednať o inovácie vyššieho ako šiesteho rádu.

Na celkový vývoj poisťného trhu a tým i vývoj trhu životného poistenia môžu mať do budúcnosti vplyv aj externé faktory. Významnú legislatívnu zmenu ovplyvňujúcu poisťný trh môže priniesť napríklad konečná podoba novely zákona o poisťovaciích sprostredkovateľoch a samostatných likvidátoroch č. 38/2004 Zb., ktorá by sa mala týkať rozšírenia informačnej povinnosti na strane predajcu smerom k zákazníkovi a taktiež zvýšených požiadaviek na odbornú spôsobilosť sprostredkovateľov, čo sa vysoko pravdepodobne prejaví znížením ich vysokého počtu. Ďalšou legislatívnou zmenou, ktorú je vhodné pripomenúť je aj nový občiansky zákonník, ktorý by mal vstúpiť v platnosť v roku 2014. Čo sa týka regulačných požiadaviek zo strany EÚ, podľa vyjadrenia poisťovní zatiaľ nemá zavádzanie Solvency II nejaký významný vplyv na ponuku poisťných produktov investičného životného poistenia vzhľadom aj k neustálemu sa prispôbovaniu aktuálnym podmienkam na trhu zo strany týchto poisťovní.

5 Záver

Životné poistenie je dlhodobu považované zo strany klientov za určitú formu sporenia či investície a nie za poistenie, ktoré by malo slúžiť k zaisteniu rizík. Z tohto dôvodu sa tak zákazníci poisťovní zameriavajú u tohto poistenia primárne na potenciál zhodnotenia investovaných prostriedkov, t.j. na investičné životné poistenie zloženého z bežne a jednorázovo plateného poistného. Keďže záujem klientov o produkty investičného životného poistenia celkovo rastie, vyžaduje si tým zo strany poskytovateľov poistenia neustály vývoj a inovácie produktov.

Cieľom tejto diplomovej práce bolo zistiť, či sa počas obdobia rokov 2008 až 2012 objavil na trhu investičného životného poistenia nový produkt alebo inovácia produktu vyššieho radu (tzv. kvalitatívna inovácia). K tomuto cieľu bolo potrebné zmapovať hlavné tendencie vo vývoji na poistnom trhu, ktoré mohli mať vplyv na produkty počas zvoleného obdobia. Súčasťou tejto práce bol aj odhad budúcich trendov ovplyvňujúcich trh a produkty investičného životného poistenia.

Teoreticko-metodologická časť bola venovaná základným údajom ohľadne poisťovníctva, jeho histórie na území Českej republiky a taktiež vývoja poistného trhu od počiatku deväťdesiatych rokov a súčasných vývojových tendencií. Súčasťou bol aj prehľad základných druhov životného poistenia a charakteristika investičného životného poistenia. V závere tejto časti diplomovej práci bola sumarizovaná dostupná metodika využitá pri spracovávaní práce. Informácie uvedené v teoreticko-metodologickej časti poskytli teoretické informácie ovplyvňujúce poistný trh a vývoj poistných produktov.

Nasledujúca analytická/praktická časť bola zameraná na dosiahnutie cieľa tejto diplomovej práce. Situáciu na trhu životného poistenia a investičného životného poistenia ovplyvňoval počas sledovaného obdobia hlavne vývoj jednorázovo plateného poistného. Tento vysoký záujem bol spôsobený mimoriadnou udalosťou na trhu a to stratou dôvery klientov v banky v dôsledku ekonomickej krízy, ktorá vyústila v krízu finančnú. Počas sledovaného obdobia rokov 2008 až 2012 vývoj u bežne plateného poistného stagnoval. Mierny nárast ku koncu tohto obdobia môže svedčiť o zväčšujúcom sa záujme o tento typ poistenia do budúcnosti a tým aj o zvyšujúcom sa význame vnímania role poistenia ako zaistenia sa proti riziku.

Pomocou metódy zámerného výberu boli vybrané 4 poisťovne, ktorým bola zaslaná sada štruktúrovaných otázok týkajúcich sa oblasti investičného životného poistenia. Jednalo sa konkrétne o Českú poisťovňu, Poisťovňu Českej sporiteľni, Kooperativa poisťovňa a Allianz poisťovňa. U každej poisťovni bolo možné počas sledovaného obdobia identifikovať jeden vlajkový produkt v oblasti investičného životného poistenia, na ktorý sa poisťovňa zameriavala a rozvíjala ho. Do porovnávania a hodnotenia produktov z pohľadu inovácií boli zahrnuté nasledujúce produkty:

- u Českej poisťovni produkt DYNAMIK Plus a jeho nástupca investičné životné poistenie DIAMANT;
- u Poisťovni Českej sporiteľni FLEXI životné poistenie;
- u Kooperativa poisťovni univerzálne životné poistenie PERSPEKTIVA;
- u Allianz poisťovni investičné životné poistenie RYTMUS.

Pri posudzovaní radu inovácie bolo využité delenie inovácií podľa Františka Valentu. Za zmenu vyššieho radu bola v tejto práci považovaná inovácia piateho a vyššieho radu (tzv. kvalitatívna inovácia). U vlajkových produktov oslovených poisťovní dochádzalo počas sledovaného obdobia každý rok maximálne k racionalizačným inováciám (t.j. inováciám prvého až štvrtého radu). Čo sa týka významnejších inovácií, došlo u poskytovateľov poistenia k vytvoreniu nového variantu (inovácii piateho radu), t.j. k zmene funkčných parametrov z hľadiska investičného životného poistenia. Významnejšie inovácie vyššieho ako piateho radu zistené neboli. Nový produkt – najvyšší stupeň inovácie sa na trhu investičného životného poistenia počas sledovaného obdobia neobjavil.

Celkovo je trh životného poistenia považovaný za podpoistený aj napriek tomu, že podiel životného poistenia na celkovom predpísanom poistení neustále rastie. To ponúka priestor pre budúci potenciálny rast životného poistenia. Avšak presne odhadnúť, ako sa bude vyvíjať trh a produkty investičného životného poistenia do budúcnosti, je ťažké. Okrem rozličných externých faktorov, legislatívnych zmien zo strany ČR, regulačných požiadaviek zo strany EÚ a globálnych vplyvov majú na trh a produkty investičného životného poistenia vplyv i jednotlivé strategické zámery samotných poisťovní.

Literatúra

Primárne zdroje

Odpovede na štruktúrované otázky. *Allianz pojišťovna a.s.*. Praha. 2012.

Odpovede na štruktúrované otázky. *Česká pojišťovna a.s.*. Praha. 2012.

Odpovede na štruktúrované otázky. *Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group*. Praha. 2012.

Odpovede na štruktúrované otázky. *Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group*. Praha. 2012.

Produktový list FLEXI životní pojištění 2009. *Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group*. Praha. 2009.

Produktový list FLEXI životní pojištění 2010. *Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group*. Praha. 2010.

Produktový list FLEXI životní pojištění 2012. *Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group*. Praha. 2012.

Monografie

Ducháčková, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3.vyd. Praha: Ekopress, 2009, 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.

Ducháčková, E., Daňhel J. *Teorie pojistných trhů*. 1.vyd. Praha: Professional Publishing, 2010, 216 s. ISBN 978-80-7431-015-7.

Kovář, F., Hrazdilová Bočková K. *Management změny*. 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008, 248 s. ISBN 978-80-86730-42-4.

Majtánová, A. et al. *Poišťovníctvo : Teória a prax = teorie a praxe pojišťovníctví*. 1.vyd. Praha: Ekopress, 2006. 288 s. ISBN 80-86929-19-1.

Majtánová, A., Vachálková, I. *Solventnosť - nové trendy v riadení poisťovní*. 1.vyd. Bratislava: Iura Edition, 2009. 139 s. ISBN 978-80-8078-261-0.

Marvan, M. et al. *Dějiny pojišťovníctví v Československu 1.díl*.1.vyd. Praha: Vydavatelství a nakladatelství Novinář, 1989. 364 s. ISBN neuvedené.

Valenta, F. *Inovace v manažerské praxi*. 1.vyd. Praha: Velryba, 2001. 151 s. ISBN 80-85860-11-2.

Odborné knihy a časopisy

Janeček, M. Solvency II: Malé a střední pojišťovny čeká hodně práce. *Pojistný obzor*. 2012, LXXXIX, 3/2012, 42 s., ISSN 0032-2393.

Lím, P. Bankopistenie je nielen o spolupráci s bankami. *Pojistný obzor*. 2012, LXXXIX, 2/2012, 42 s., ISSN 0032-2393.

Internetové zdroje

AERD DISSERTATION: Purposive sampling [online]. 2013 [cit. 2013-04-01]. Dostupné z WWW: <http://dissertation.laerd.com/purposive-sampling.php>.

ALLIANZ: Produktový list RYTMUS (běžně placený) [online]. 2012 [cit. 2013-04-11].

Dostupné z WWW:

http://www.allianz.cz/download.php?FNAME=1330592120.upl&ANAME=Popis_produkту_Rytmus_2012.pdf.

ALLIANZ: Profil společnosti [online]. 2013 [cit. 2013-03-06]. Dostupné z WWW:

<https://www.allianz.cz/o-spolecnosti/o-spolecnosti/>.

ALLIANZ: Tisková správa – Nový Rytmus ALLIANZ pojišťovny umožňuje získat plnění až 24 milionů korun bez zdravotní prohlídky [online]. 2011 [cit. 2013-04-11]. Dostupné z WWW:

<http://www.allianz.cz/o-spolecnosti/tiskove-centrum/tiskovy-archiv/?id=294>.

ALLIANZ: Výroční zpráva za rok 2008 [online]. 2008 [cit. 2013-04-11]. Dostupné z WWW:

http://www.allianz.cz/download.php?FNAME=1273822004.upl&ANAME=vz_azp_2008.pdf.

ALLIANZ: Výroční zpráva za rok 2009 [online]. 2009 [cit. 2013-04-11]. Dostupné z WWW:

<http://www.allianz.cz/download.php?FNAME=1301914092.upl&ANAME=vz-2009.pdf>.

ALLIANZ: Výroční zpráva za rok 2012 [online]. 2012 [cit. 2013-05-14]. Dostupné z WWW:

http://www.allianz.cz/download.php?FNAME=1367481768.upl&ANAME=Allianz_VZ_2012%20C4%8Dj.pdf.

ČAP: Aktuality [online]. 2012 [cit. 2013-01-11]. Dostupné z WWW:

<http://www.cap.cz/News.aspx?list=vweb/Aktuality&aktualita=81>.

ČAP: Investiční životní pojištění [online]. 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

<http://www.cap.cz/Item.aspx?item=Investi%20C4%8Dn%C3%AD+%20C5%BDP&typ=HTML>.

ČAP: Statistiky – vývoj pojistného trhu [online]. 2008 až 2012 [cit. 2013-02-01]. Dostupné z WWW: <http://www.cap.cz/statistics.aspx>.

ČAP: Tiskové zprávy – Češi dají na finanční poradce více než jinde v Evropě [online]. 2013 [cit. 2013-02-26]. Dostupné z WWW: http://www.cap.cz/ItemF.aspx?list=DOKUMENTY_01&view=pro+web+tiskov%C3%A9+zpr%C3%A1vy.

ČAP: Tiskové zprávy – Jak se Češi zajišťují na podzim svého života [online]. 2013 [cit. 2013-02-20]. Dostupné z WWW: http://www.cap.cz/ItemF.aspx?list=DOKUMENTY_01&view=pro+web+tiskov%C3%A9+zpr%C3%A1vy.

ČAP: Tiskové zprávy – Znalosti Čechů v oblasti pojištění jsou podprůměrné [online]. 2013 [cit. 2013-02-21]. Dostupné z WWW: http://www.cap.cz/ItemF.aspx?list=DOKUMENTY_01&view=pro+web+tiskov%C3%A9+zpr%C3%A1vy.

ČAP: Základní druhy životního pojištění [online]. 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW: <http://www.cap.cz/Folder.aspx?folder=Lists%2fMenu%2fPr%C5%AFvodce+poji%C5%A1t%C4%9Bn%C3%ADm%2fPoji%C5%A1t%C4%9Bn%C3%AD+dle+druhu+rizika%2fPoji%C5%A1t%C4%9Bn%C3%AD+osob>.

ČESKÁ POJIŠŤOVNA: Profil – O České pojišťovně [online]. 2013 [cit. 2013-03-06]. Dostupné z WWW: <http://www.ceskapojistovna.cz/profil>.

ČESKÁ POJIŠŤOVNA: Tisková zpráva - Klienti České pojišťovny nejčastěji onemocní infarktem a nádorovým onemocněním, nyní se mohou u ČP pojistit až na 33 diagnóz závažných chorob [online]. 2010 [cit. 2013-04-23]. Dostupné z WWW: <http://www.ceskapojistovna.cz/tiskova-zprava?58263>
[klienti_ceske_pojistovny_nejcasteji_onemocni_infarktem_a_nad.](http://www.ceskapojistovna.cz/tiskova-zprava?58263)

ČESKÁ POJIŠŤOVNA: Výroční zpráva 2010 [online]. 2010 [cit. 2013-04-23]. Dostupné z WWW: <http://www.ceskapojistovna.cz/documents/10262/50003/vyrocní-zprava-2010.pdf>.

ČESKÁ POJIŠŤOVNA: Výroční zpráva 2012 [online]. 2012 [cit. 2013-05-14]. Dostupné z WWW: http://www.ceskapojistovna.cz/documents/10262/50003/VZ+2012_CZE_final_complete_vyrok_y.pdf.

ČNB: Celkový přehled počtu subjektů ke dni 31. 12. 2012 [online]. 2012 [cit. 2013-05-01]. Dostupné z WWW: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS_COUNTS_2.

ČNB: České a vybrané mezinárodní asociace na finančním trhu [online]. 2013 [cit. 2013-02-22]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/externi_odkazy/odkazy_asociace_ft.html.

ČNB: Dohled nad finančním trhem [online]. 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/.

ČNB: Počet a struktura pojišťoven [online]. 2012 [cit. 2013-05-01]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zakladni_ukazatele_fin_trhu/pojistovny/poj_ukazatele_tab01.html.

ČNB: Pojišťovny, zajišťovny a pojišťovací zprostředkovatelé [online]. 2012 [cit. 2012-12-28].

Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/pojistovny_zajistovny_poj_zprostredkovatele/.

ČNB: Právní předpisy - Pojišťovny, zajišťovny a pojišťovací zprostředkovatelé [online]. 2012

[cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/pojistovny_zajistovny_poj_zprostredkovatele/pravni_predpisy.html.

ČNB: Regulace a dohled nad pojišťovnami a zajišťovnami [online]. 2012 [cit. 2012-12-28].

Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/vykon_dohledu/postaveni_dohledu/pojistovny_zajistovny/index.html.

ČNB: Zpráva o dohledu nad pojistným trhem a o vývoji tohoto trhu v roce 2005 [online]. 2005

[cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/archiv/pojistovny/download/vz_pojistovny_2005.pdf.

ČNB: Zprávy o výkonu dohledu nad finančním trhem [online]. 2012 [cit. 2012-12-28].

Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/.

ČNB: Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2008 [online]. 2008 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/download/dnft_2008_cz.pdf.

ČNB: Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2011 [online]. 2011 [cit. 2012-12-

28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/download/dnft_2011_cz.pdf.

ČNB: Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2012 [online]. 2011 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/download/dnft_2012_cz.pdf.

KOOPERATIVA: PERSPEKTIVA – detailní informace o produktu [online]. 2013 [cit. 2013-04-11]. Dostupné z WWW: <http://www.koop.cz/nase-produkty/pojisteni-osob/univerzalni-zivotni-pojisteni-perspektiva/perspektiva-detailni-informace-o-produktu/>.

KOOPERATIVA: Tisková správa – Kooperativa zlevňuje úrazová rizika u investičního ŽP [online]. 2008 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: <http://www.koop.cz/o-nas/pro-media/kooperativa-zlevnuje-urazova-rizika-u-investicniho-zp.html>.

KOOPERATIVA: Tisková správa – Nové produkty životního pojištění Kooperativy Harmonie a Perspektiva 6 BN [online]. 2009 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: <http://www.koop.cz/o-nas/pro-media/nove-produkty-zivotniho-pojisteni-kooperativy-harmonie-a-perspektiva-6-bn.html>.

KOOPERATIVA: Výroční zpráva 2008 [online]. 2008 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: http://www.koop.cz/data/files/file_93_GENERAL.pdf.

KOOPERATIVA: Výroční zpráva 2009 [online]. 2009 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: http://www.koop.cz/data/files/file_255_GENERAL.pdf.

KOOPERATIVA: Výroční zpráva 2010 [online]. 2010 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: http://www.koop.cz/data/files/file_457_GENERAL.pdf

KOOPERATIVA: Výroční zpráva 2011 [online]. 2011 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: <http://www.koop.cz/o-nas/zakladni-informace/vyrocni-zpravy/vyrocni-zpravy-kooperativa.html>.

KOOPERATIVA: Výroční zpráva 2012 [online]. 2011 [cit. 2013-04-16]. Dostupné z WWW: <http://www.koop.cz/o-nas/zakladni-informace/vyrocni-zpravy/vyrocni-zpravy-kooperativa.html>.

KOOPERATIVA: Základní informace [online]. 2013 [cit. 2013-03-06]. Dostupné z WWW: <http://www.koop.cz/o-nas/zakladni-informace/>.

MFČR: Novela zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí předložena Legislativní radě vlády [online]. 2012 [cit. 2012-12-22]. Dostupné z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove_zpravy_71089.html.

MF ČR: Úřad státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění - Výroční zpráva za rok 2000 [online]. 2000 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/archiv/pojistovny/download/2000_vyrocni_zprava_poj.pdf.

MF ČR: Úřad státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění - Výroční zpráva za rok 2002 [online]. 2002 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z WWW:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/archiv/pojistovny/download/2002_vyrocní_zprava_poj.pdf.

NESS: Analýzy vývoje pojistného trhu za rok 2012 – Česká republika [online]. 2012 [cit. 2013-03-20]. Dostupné z WWW:

http://web.ness.com/analyzy_download?elq=54d862aa9b644704a824f8cc84f85f92&elqCampaignId=94.

NESS: Jednorázově placené životní pojištění – analýza a prognóza [online]. 2012 [cit. 2013-03-20]. Dostupné z WWW:

http://web.ness.com/analyzy_download?elq=54d862aa9b644704a824f8cc84f85f92&elqCampaignId=94.

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY: Historie společnosti [online]. 2013 [cit. 2013-03-06].

Dostupné z WWW: <http://www.pojistovnacs.cz/o-nas/historie/>.

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY: Tisková zpráva - První výročí FLEXI životního pojištění: 200 000 pojištěných a nová vylepšení parametrů [online]. 2009 [cit. 2013-04-04].

Dostupné z WWW: http://www.pojistovnacs.cz/soubory%5CTiskove-zpravy%5CTZ_2009_12_22_Vyroci-FLEXI.pdf.

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY: Výroční zpráva za rok 2008 [online]. 2008 [cit. 2013-04-04]. Dostupné z WWW: <http://www.pojistovnacs.cz/o-nas/vyrocní-zpravy/PDF/VZ-2008-cz.pdf>.

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY: Výroční zpráva za rok 2009 [online]. 2009 [cit. 2013-04-04]. Dostupné z WWW: <http://www.pojistovnacs.cz/o-nas/vyrocní-zpravy/PDF/VZ-2009-cz.pdf>.

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY: Výroční zpráva za rok 2011 [online]. 2011 [cit. 2013-04-04]. Dostupné z WWW: <http://www.pojistovnacs.cz/soubory/onas-vyrocnizpravy/Pojistovna%20Ceske%20Sporitelny%20-%20Vyrocní%20zprava%202011.pdf>.

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY: Výroční zpráva za rok 2012 [online]. 2012 [cit. 2013-05-14]. Dostupné z WWW: <http://www.pojistovnacs.cz/soubory/onas-vyrocnizpravy/Pojistovna%20Ceske%20Sporitelny%20-%20Vyrocní%20zprava%202012.pdf>.

PPF: Tiskové správy [online]. 2013 [cit. 2013-03-24]. Dostupné z WWW: <http://www.ppf.cz/cz/centrum-pro-media/tiskove-zpravy/skupina-ppf-prodava-svuj-49-podil-v-generalni-ppf-holdingu-gph-spolecnosti-assicurazioni-generalni.html>.

PRODUKTOVÉ LISTY: Diamant = Dynamik 2 [online]. 2010 [cit. 2013-05-11]. Dostupné z WWW: <http://produktovelisty.cz/pojisteni-osob/clanky/282-diamant-dynamik-2.html>.

PRODUKTOVÉ LISTY: Kooperativa Perspektiva 5BN [online]. 2009 [cit. 2013-04-16].
Dostupné z WWW: <http://produktovelisty.cz/pojisteni-osob/clanky/196-kooperativa-perspektiva-5bn.html>.

Prílohy

Príloha 1 Vývoj počtu poisťovní v ČR a ich zameranie v rokoch 1993 až 2012

Rok	celkom	životné poisťovne	neživotné poisťovne	zmiešané poisťovne
1993	20	5	7	8
1994	27	4	10	13
1995	35	5	15	15
1996	35	2	14	19
1997	40	4	18	18
1998	41	5	19	17
1999	42	3	21	18
2000	41	3	20	18
2001	43	3	23	17
2002	42	3	22	17
2003	42	3	23	16
2004	40	3	21	16
2005	45	5	23	17
2006	49	6	26	17
2007	52	6	29	17
2008	53	7	29	17
2009	52	7	29	16
2010	52	7	30	15
2011	53	7	31	15
2012	52	6	31	15

Zdroj: MFČR (2000 a 2002), ČNB (2005, 2008, 2011 a 2012)

Pozn.: Dáta uvedené bez poisťovní z členských štátov EÚ pôsobiacich v ČR na základe slobody dočasne poskytovať služby.

Príloha 2 Rady inovácií

Rad inovácie	Názov inovácie	Čo sa zachováva	Čo sa mení
mínus n	degenerácia	nič	úbytok vlastností
0	Regenerácia	objekt	obnova vlastností
RACIONALIZÁCIA			
1	Zmena kvanta	všetky vlastnosti	množstvo faktorov
2	Intenzita	kvalita a prepojenie	rýchlosť operácií
3	Reorganizácia	kvalitatívne vlastnosti	deľba činností
4	Kvalitatívna adaptácia	kvalita pre užívateľa	väzba na iné faktory
KVALITATÍVNA INOVÁCIA			
5	Variant	konštrukčné riešenie	čiastočná kvalita
6	Generácia	konštrukčná koncepcia	konštrukčné riešenie
7	Druh	technologický princíp	konštrukčná koncepcia
8	Rod	príslušnosť ku kmeňu	technologický princíp
TECHNOLOGICKÝ PREVRAT - MIKROTECHNOLÓGIA			
9	Kmeň	nič	prístup k prírode

Zdroj: Valenta (2001)

Príloha 3 Otázka zo súboru štruktúrovaných otázok zaslaných zvoleným poisťovňami

Ovplyvní novela zákona o poisťovacích sprostredkovateľoch a samostatných likvidátoroch č. 38/2004 Zb. ponuku vašich produktov IŽP vzhľadom na zmenené podmienky pre predaj týchto produktov? V prípade, že áno, ako?

Odpovede zvolených poisťovní:

Česká pojišťovna: Novela zatím není schválena. Očekáváme, že dopady budou obdobné jako u Solvency II, tj. zcela nové principy v informování klientů před sjednáním pojištění i v průběhu pojistné doby.

Pojišťovna České spořitelny: Zatím ne. Klienty průběžně o vývoji fondů informujeme standardním způsobem (webové stránky pojišťovny a pravidelné newslettery pro finanční zprostředkovatele).

Kooperativa pojišťovna: To záleží na konečné podobě novely zákona. Pokud budou nějakým způsobem prostřednictvím této novely regulované náklady, tak musíme zajistit i příslušné změny v našich produktech, neboť se v nich původně s žádnou legislativní regulací nákladů nepočítalo.

Allianz pojišťovna: Novela zákona by se, co se týče investičního životního pojištění, měla týkat hlavně regulace maximální provize a informační povinnosti, což jednoznačně podporujeme. Jinak novela bude mít vliv, ale ne ve tvorbě produktu.

Zdroj: Zodpovedné osoby zo zvolených poisťovní (2012)

Príloha 4 Otázka zo súboru štruktúrovaných otázok zaslaných zvoleným poisťovňami

Ovplyvnilo zavádzanie Solvency II portfólio vami ponúkaných produktov IŽP? V prípade, že áno, ako?

Odpovede zvolených poisťovní:

Česká poisťovna: Z pohľadu hodnotovej nabídky pro klienta neměla Solvency II žádný vliv. Solvency II se doposud dotkla pouze vnitřních procesů v poisťovně (např. kalkulace kapitálu, kontrolní mechanismy při vývoji produktů, apod.).

Poisťovna České spořitelny: Zatím neovlivnilo, z obecného pohľadu přizpůsobujeme tvorbu produktu aktuálním podmínkám na trhu.

Kooperativa poisťovna: Neovlivnilo.

Allianz poisťovna: Pojišťovny musí zavádět kontrolní systém tak či tak. Solvency II nemělo vliv na zavádění investičního životního pojištění, takové principy jsme začali zavádět již před několika lety.

Zdroj: Zodpovedné osoby zo zvolených poisťovní (2012)

Príloha 5 Otázka zo súboru štruktúrovaných otázok zaslaných zvoleným poisťovňami

Ako konkrétne sa vaša poisťovňa snaží o znižovanie percenta predčasne ukončovania zmlúv (prepoisťovanie zmlúv)?

Odpovede zvolených poisťovní:

Česká poisťovňa: Poisťovňa má reálnou šancu sa efektívne brániť prepojišťovaniu pouze v rámci poisťovny, kde jsou nastaveny kontrolní mechanismy přes RČ klientů a pod.. Přepojišťování mezi poisťovnami se nedá bránit jinak, než neustálým vysvětlováním klientům, o co přicházejí atd...

Poisťovňa České spořitelny: Nabízíme klientské věrnostní bonusy (součást pojistných smluv) a současně motivujeme zprostředkovatelské sítě vzhledem ke kvalitě jimi spravovaného pojistného kmene.

Kooperativa poisťovňa: Stornovanost je pravidelně sledovaný údaj – její hodnoty mají vliv na odměňování nejen našich zaměstnanců prodávající investiční životní pojištění, ale na odměny externím partnerům. Mimo to existují i další nástroje na snižování stornovosti (upomínání klienta, možnost náhrady produktu do nejnovější sazby, aktivita kontaktního centra,...).

Allianz poisťovňa: Důraz na aktivní komunikaci s klientem a obchodním zástupcem, etické zábrany zprostředkovatele, opečovávání klienta, dobrá pověst a přátelské vztahy. Snaha o to, aby se klient zidentifikoval se smlouvou, proč ji vlastně má a tím je pro zprostředkovatele horší přesedlat na jinou smlouvu.

Zdroj: Zodpovedné osoby zo zvolených poisťovní (2012)

Príloha 6 Otázka zo súboru štruktúrovaných otázok zaslaných zvoleným poisťovňami

Koľko produktov IŽP bolo vytvorených vašou poisťovňou v období 2008 - 2012? Koľko z týchto produktov bolo v danom období i ukončených?

Odpovede zvolených poisťovní:

Česká poisťovňa: V nabídce máme jednu konstrukci produktů a cca 10 obchodních brandů pro jednotlivé distribuční kanály. Každý brand má obvykle jiný název, obsahově lze ovšem každým brandem pojistit to samé. V sledovaném období vznikly 3 investiční produkty a to 2 pro dospělé (Dynamik Plus, jeho nástupce Diamant) a 1 pro děti (Sluníčko Plus).

Poisťovňa České spořitelny: V rámci trvalé nabídky (FLEXI ŽP) máme k dispozici stabilní nabídku podílových fondů (současná struktura je nastavena od roku 2009, kdy jsme zahájili prodej nového FLEXI životního pojištění). Tuto nabídku doplňujeme limitovanými emisemi jednorázově splatného produktu FLEXI PREMIUM.

Kooperativa poisťovňa: Ve sledovaném období vznikly 3 nové běžně placené a 1 jednorázově placený produkt investičního životního pojištění – z těchto 4 produktů jsou nyní platné již jen 2 (Univerzální životní pojištění PERSPEKTIVA podle sazby 7 BN za běžné pojistné a Investiční životní pojištění PERSPEKTIVA PLUS podle sazby 16 BN za jednorázové pojistné). Vedle toho jsme ukončili prodej dalších 3 starších produktů běžně placeného investičního životního pojištění.

Allianz poisťovňa: Allianz poisťovňa nabízí ve své podstatě jeden hlavní produkt a pak více jeho klonů. Snaží se držet tenhle jeden produkt a přidávat nové věci tak, aby byli co nejmenší správní náklady. V roce 2014 končí první jednorázové investiční životní pojištění.

Zdroj: Zodpovedné osoby zo zvolených poisťovní (2012)

Príloha 7 Otázka zo súboru štruktúrovaných otázok zaslaných zvoleným poisťovňiam

Mohli by ste uviesť hlavné faktory, ktoré mali v sledovanom období (t.j. 2008 - 2012) pozitívny a negatívny vplyv uzatváranie zmlúv IŽP?

Odpovede zvolených poisťovní:

Česká pojišťovna: Největší pákou je jednoznačně provizní ohodnocení na trhu s tím spojený způsob prodeje.

Pojišťovna České spořitelny: Pozitiva – zvýšení obecného povědomí a informovanosti klientů a zprostředkovatelů, možnost nabídky investice s větším případně srovnatelným výnosem než u investic klasických ze strany pojišťoven. Negativa – vysoká volatilita finančních trhů, trvale rostoucí náklady pojišťoven na sjednání a správu pojistných smluv, atd....

Kooperativa pojišťovna: Důchodová reforma, inovace stávajícího pojištění, konkurence včetně jiných finančních nástrojů (např. přímé investice).

Allianz pojišťovna: Největším pozitivem byla finanční krize. Negativem pro klienty byl propad trhů v 2008/2009.

Zdroj: Zodpovedné osoby zo zvolených poisťovní (2012)

Príloha 8 Otázka zo súboru štruktúrovaných otázok zaslaných zvoleným poisťovňam

Chystá sa Vaša poisťovňa do budúcnosti (cca 5 rokov) inovovať ponuku IŽP, prípadne ponúknuť nejakú novinku do budúcnosti, alebo o tom v súčasnosti neuvažuje?

Odpovede zvolených poisťovní:

Česká poisťovňa: Ano. Je to zatiaľ obchodní tajemství.

Poisťovňa České spořitelny: Aktuální nabídka podílových fondů nabízených v našem pojištění podle našeho názoru pokrývá většinou poptávku klientů po investicích. Situaci na finančních trzích průběžně monitorujeme a tak jako v minulosti jsme připraveni nabídnout případně další mimořádné časově omezené emise.

Kooperativa poisťovňa: Ano, uvažujeme o inovaci našeho vlajkového produktu PERSPEKTIVA řádově v termínu jednoho roku, v tuto chvíli však nemůžeme dát detailnější informace.

Allianz poisťovňa: Ano. Všetchno jde zlepšovat. Distribuční síť každý rok vyžadují nějakou inovaci nebo něco nového. Momentálně je vyhodnocován vliv důchodové a zdravotní reformy.

Zdroj: Zodpovedné osoby zo zvolených poisťovní (2012)