



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



VÝZNAM BANKOPOJIŠTĚNÍ PRO PODNIKÁNÍ BANK A POJIŠŤOVEN

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management

Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika

Autor práce: **Bc. Simona Drozdová**

Vedoucí práce: Ing. Karina Mužáková, Ph.D.





THE IMPORTANCE OF BANCASSURANCE BUSINESS FOR BANKS AND INSURANCE COMPANIES

Diploma thesis

Study programme: N6208 – Economics and Management

Study branch: 6208T085 – Business Administration

Author: **Bc. Simona Drozdová**

Supervisor: Ing. Karina Mužáková, Ph.D.



ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Simona Drozdová**
Osobní číslo: **E13000200**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Význam bankopojištění pro podnikání bank a pojišťoven**
Zadávací katedra: **Katedra ekonomické statistiky**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

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

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **65 normostran**

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

Seznam odborné literatury:

DAÑHEL, J. a kol. Pojistná teorie. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2005. ISBN 80-86419-84-3.

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

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

INSURANCE EUROPE. European Insurance in Figures [online]. 2014 [vid. 2014-04-02]. Dostupné z:

<http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>.

KOBÍK VALIHOVÁ, A. a K. MUŽÁKOVÁ. Integrace evropských finančních trhů: Identifikace, klasifikace a analýza faktorů ovlivňujících integraci vybraných segmentů finančního sektoru České republiky. 1. vyd. Liberec: Vysokoškolský podnik Liberec, 2013. ISBN 978-80-7372-935-6.

NALINI PRAVA TRIPATHY. Financial Services. 2nd ed. New Delhi: Prentice-Hall of India Private Limited, 2008. ISBN 978-81-203-3245-4.

SWISS RE. Sigma [online]. Zurich: Swiss Reinsurance Company, 2007, No 5 [vid. 2014-04-02]. Dostupné z:

http://media.swissre.com/documents/sigma5_2007_en.pdf.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Karina Mužáková, Ph.D.**

Katedra ekonomické statistiky

Konzultant diplomové práce: **Ing. Jan Öhm, Ph.D.**

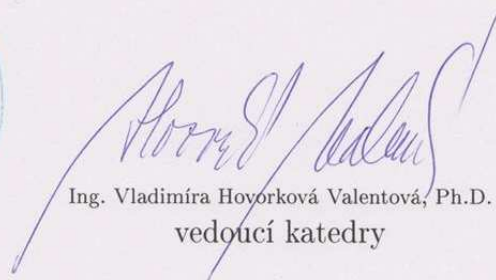
Katedra ekonomické statistiky

Datum zadání diplomové práce: **31. října 2014**

Termín odevzdání diplomové práce: **7. května 2015**



doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



Ing. Vladimíra Hovorková Valentová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2014

Prohlášení

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

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

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

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

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

Datum:

Podpis:

Poděkování

Mé upřímné poděkování patří především vedoucí práce Bc. Ing. Karině Mužákové, Ph.D. za odborné vedení, cenné připomínky a návrhy ke zlepšení práce, za trpělivost a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování diplomové práce věnovala. Dále bych chtěla poděkovat rodině a přátelům za poskytnutou psychickou podporu a za vytvoření zázemí a podmínek vhodných pro studium i pro sepsání této diplomové práce.

Anotace

Diplomová práce vysvětluje význam, vznik a vývoj bankopojištění v ČR i ve světě. Dále se také zabývá právní úpravou bankopojištění v ČR. Bankopojištění se stalo fenoménem dnešní doby, přestože je známé už řadu let. Dochází k propojování nabídky bankovních a pojišťovacích produktů, které jsou nabízeny pod jednou střechou. To s sebou přináší řadu výhod, ale i nevýhod pro banky, pojišťovny, ale i samotné klienty. Výrazně vzrostl zájem o bankopojištění, proto bylo potřeba vybrat tři nejvýznamnější a nejúspěšnější bankopojišťovny v ČR, které byly důkladně zkoumány. V závěrečné kapitole byla rozebrána situace konkrétního živnostníka a rizika, která ho ohrožují. V souladu s tím byly prozkoumány od všech vybraných bankopojišťoven tři bankopojistné produkty: pojištění schopnosti splácet spotřebitelský úvěr, investiční životní pojištění a cestovní pojištění k platebním kartám. Byly doporučeny nejvhodnější bankopojistné produkty pro konkrétního živnostníka.

Klíčová slova

Banka, bankopojištění, bankovní a pojistný produkt, pojišťovna.

Annotation

This diploma thesis explains the meaning, the origin and the development of a bancassurance in the Czech Republic and abroad. Furthermore, it deals with legislation of the bancassurance in the Czech Republic. The bancassurance has become a phenomenon of our time, although it is well-known for many years. A supply of the banking and insurance products are joined together and offered under one roof. This brings many advantages, but also disadvantages for banks, insurance companies and the clients themselves. Interest in the bancassurance significantly increased and therefore it was necessary to select three the most important and the most successful bancassurance companies in the Czech Republic, which have been analyzed thoroughly. In the final chapter, there was examined a specific situation of the tradesman and risks which threatened him. According with this, three bancassurance products were analyzed from all selected the Bancassurance companies: Consumer loan repayment insurance, Investment life insurance and Travel insurance for payment cards. There is also recommendation of the best bancassurance products for the specific tradesman.

Key Words

Bank, bancassurance, bank product and insurance product, insurance company.

Obsah

Seznam zkratk	11
Seznam tabulek	12
Seznam obrázků	13
Úvod	14
1 Definice, vznik a vývoj bankopojištění	16
1.1 Definice pojmu bankopojištění.....	16
1.2 Vznik bankopojištění.....	18
1.2.1 Fúze a akvizice v bankovním sektoru.....	22
1.2.2 Etapy vývoje propojování bank a pojišťoven.....	25
1.2.3 Změny v bankách a pojišťovnách.....	30
1.2.4 Předpokládaný vývoj bankopojištění.....	32
1.3 Vývoj bankopojištění v ČR.....	33
1.4 Vývoj bankopojištění ve světě.....	34
1.4.1 Vývoj bankopojištění v Belgii.....	36
1.4.2 Vývoj bankopojištění ve Francii.....	37
1.4.3 Vývoj bankopojištění v Rakousku.....	39
2 Právní úprava bankopojištění v ČR	42
2.1.1 Definice finančního konglomerátu.....	42
2.1.2 Klasifikace finančních konglomerátů.....	43
2.1.3 Rizika finančních konglomerátů.....	48
3 Výhody a nevýhody bankopojištění	50
3.1 Výhody a nevýhody pro banky.....	54
3.2 Výhody a nevýhody pro pojišťovny.....	55
3.3 Výhody a nevýhody bankopojištění pro klienty.....	57
4 Vybrané bankopojišťovny v ČR	59
4.1 Česká spořitelna.....	59
4.1.1 Spolupracující pojišťovny.....	60
4.2 ČSOB.....	62
4.2.1 Spolupracující pojišťovny.....	64
4.3 KB.....	67

4.3.1	Spolupracující pojišťovny	68
5	Srovnání výhod a nevýhod vybraných bankopojistných produktů v ČR.....	70
5.1	Popis činnosti živnostníka	70
5.2	Rizika podnikání	73
5.3	Pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelskému úvěru	75
5.4	Investiční životní pojištění	80
5.5	Cestovní pojištění k platebním kartám	86
5.6	Závěrečné zhodnocení situace živnostníka	90
	Závěr	92
	Seznam použité literatury	94
	Seznam příloh	102
Příloha A	Důvody vstupu bank do pojišťoven	103
Příloha B	Vývoj bankopojištění – čtyři vývojové fáze.....	104
Příloha C	Struktura finančního konglomerátu	105
Příloha D	Evropské distribuční kanály životního pojištění	106
Příloha E	Životní pojištění – jednorázové smluvní pojistné	107
Příloha F	Počet uzavřených smluv celkem – Česká spořitelna	108
Příloha G	Pojistné smlouvy životního pojištění – ČSOB.....	109
Příloha H	Neživotní pojištění	110
Příloha I	Fúze a akvizice	111

Seznam zkratk

ČMSS	Českomoravská stavební spořitelna, a.s.
ČR	Česká republika
ČSOB	Československá obchodní banka, a. s.
ČSOB AM / IS	ČSOB Asset management, investiční společnost, a.s.
IPB	Investiční a poštovní banka
KB	Komerční banka
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
STK+ME	Státní technická kontrola + měření emise
TUL	Technická univerzita v Liberci

Seznam tabulek

Tabulka 1: Souhrnná tabulka výhod a nevýhod bankopojišťovacích modelů	29
Tabulka 2: Banky nabízející pojištění proti ztrátě zaměstnání	52
Tabulka 3: Základní fakta o České spořitelně k 30. 6. 2014.....	60
Tabulka 4: Životní pojištění – předepsané pojistné	62
Tabulka 5: Údaje o skupině KBC	64
Tabulka 6: Hrubé pojistné – životní pojištění.....	66
Tabulka 7: Údaje o Komerční bance	68
Tabulka 8: Neživotní pojištění – předepsané hrubé pojistné	69
Tabulka 9: Životní pojištění – předepsané pojistné	69

Seznam obrázků

Obrázek 1: Distribuční kanály v Belgii v oblasti životního pojištění v roce 2011	37
Obrázek 2: Distribuční kanály v Belgii v oblasti neživotního pojištění v roce 2011	37
Obrázek 3: Distribuční kanály ve Francii v oblasti životního pojištění v roce 2011	38
Obrázek 4: Distribuční kanály ve Francii v oblasti neživotního pojištění v roce 2011	38
Obrázek 5: Distribuční kanály v Rakousku v oblasti životního pojištění v roce 2011	40
Obrázek 6: Distribuční kanály v Rakousku v oblasti neživotního pojištění v roce 2011 ..	40
Obrázek 7: Údaje o předepsaném pojistném v Pojišťovně České spořitelny	61
Obrázek 8: Údaje o předepsaném pojistném v ČSOB Pojišťovně.....	66
Obrázek 9: Údaje o předepsaném pojistném v KB	69

Úvod

V dnešní době ve světě působí čím dál tím více globalizační vlivy, odstraňování mezinárodních bariér, procesy diverzifikace, deintermediace, univerzalizace a deregulace. Dochází ke zvýšení konkurenčních tlaků a také ke značným změnám v oblasti obecných ekonomických podmínek. Vlivem vzájemné integrace dochází k propojování různých kultur a tržních ekonomik po celém světě. Globalizační vlivy jsou nejvíce zaznamenány hlavně v přílivu nového kapitálu a know-how, ve zrychlování vývoje a výzkumu nových produktů a v diverzifikaci distribučních kanálů. Mění se také požadavky na poskytování služeb ze strany klientů, kteří požadují vyšší ochranu proti hrožícím rizikům v dnešním světě plném katastrofických událostí. Byl zjištěn další působící faktor konsolidace a liberalizace na pojistných trzích. Všechny zmíněné trendy působí na finanční trhy. Největší změny byly prokázány u bankovníctví a pojišťovnictví. (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

V posledních letech dochází ke kapitálové provázanosti jednotlivých finančních institucí, bank, pojišťoven a jiných institucí. Trend produktového propojování je opět aktuální. Prodávání společných produktů pojišťoven a bank je označeno novým pojmem „bankopojištění“. V této práci bude vysvětlen **význam bankopojištění** pro podnikání bank a pojišťoven. Podstatou bankopojištění je nabízet v bankovních pobočkách kromě produktů klasického bankovníctví navíc i pojistné produkty. Bankopojištění je provozováno po celém světě. V zemích Evropské unie je prodáváno již několik desítek let. Za kolébku bankopojištění považujeme Francii, kde tento společný produkt vznikl, proto je také v této zemi nejrozšířenější. V České republice se bankopojištění začalo projevovat už v polovině 90. let 20. století a dnes má významné postavení i na českém trhu.

Hlavním cílem předkládané diplomové práce je pomocí komparativní analýzy, syntézy dílčích poznatků a rovněž i na základě výsledků historické analýzy zmapovat důvody spolupráce bank a pojišťoven při prodeji společných produktů – tedy spolupráci v rámci bankopojištění. V kontextu splnění hlavního cíle práce jsou pak vytyčeny dílčí cíle, kterými jsou: seznámit se s historickými konsekvencemi vzniku bankopojištění, vysvětlit důvody propojování produktové nabídky bank a pojišťoven, prozkoumat vývoj bankopojištění u nás i ve světě, definovat finanční konglomerát

a jeho základní podoby, vymežit z trojího pohledu výhody a nevýhody bankopojištění, provést zhodnocení vybraných bankopojišťoven v ČR a na základě komparativní analýzy vybrat v konkrétním případě pro jednoho živnostníka vhodné bankopojistné produkty.

Diplomová práce je rozdělena do pěti hlavních kapitol, které budou níže detailně popsány. V první kapitole bude vysvětlen pojem bankopojištění a objasněn jeho význam, vznik a vývoj u nás, ale i ve světě. Detailně bude popsán vznik bankopojištění. V této kapitole budou rozebrány etapy vývoje propojování bank a pojišťoven, fúze a akvizice v bankovním sektoru, změny v bankách a pojišťovnách a předpokládaný vývoj bankopojištění. Detailně bude vysvětlen vývoj bankopojištění v České republice.

V druhé kapitole bude následně přiblížena právní úprava bankopojištění v ČR. Bude zde popsána definice finančního konglomerátu. Dále bude zobrazen přehled klasifikace finančního konglomerátu a rizika, která ho mohou ohrozit.

V třetí kapitole budou zhodnoceny výhody a nevýhody bankopojištění z pohledu vstupu bank do pojišťoven, dále z opačného úhlu pohledu vstupu pojišťoven do bank a nakonec bude rozebráno, jaké přínosy a újmy to má pro klienta.

Čtvrtá kapitola bude věnována vybraným bankopojistným produktům a bankopojištění v České republice. Bylo provedeno zhodnocení tří bank, které se nejvíce zasloužily o rozvoj bankopojišťovnictví v České republice. Mezi tyto vybrané banky patří Česká spořitelna, ČSOB a KB.

V poslední páté kapitole bude zkoumána situace konkrétního živnostníka a rizika, která ho ohrožují. V souladu s tím budou rozebírány od všech vybraných bankopojišťoven tři bankopojistné produkty. Následně byly doporučeny nejvhodnější bankopojistné produkty pro tohoto konkrétního živnostníka.

1 Definice, vznik a vývoj bankopojištění

Jak již bylo výše zmíněno, tato kapitola je zaměřena na definici, vznik a vývoj bankopojištění u nás i v zahraničí. V této kapitole bude objasněn **význam bankopojištění** pro podnikání bank a pojišťoven. Bude zde především detailně rozebrána definice bankopojištění podle různých autorů, protože každý autor tento pojem vykládá jinak. Bohužel, zatím nebyla ustanovena jednotná definice. Dalo by se říct, že bankopojištění je určitý fenomén dnešní doby, proto je potřeba tento termín důkladně vysvětlit. V další části této kapitoly bude vysvětlen vývoj bankopojištění v České republice. Budou rozebrány etapy vývoje propojování bank a pojišťoven, fúze a akvizice v bankovním sektoru, změny v bankách a pojišťovnách, právní úprava bankopojištění v naší republice a předpokládaný vývoj bankopojištění. V závěrečné části této kapitoly bude popsán vývoj bankopojištění ve světě se zaměřením hlavně na vývoj bankopojištění ve Francii, v Rakousku a v Belgii. Francie je nazývána kolébkou bankopojištění, které se dále rychle rozšířilo.

1.1 Definice pojmu bankopojištění

Pojem bankopojištění se ve světě už nějaký čas používá, ale v České republice se objevil poměrně nedávno. Do povědomí občanů se tento pojem dostal velmi rychle a prošel značným dynamickým rozvojem, než se dostal do podoby, jak ho známe dnes. Rychlý rozvoj byl ovlivněn propojeností a provázaností bank a pojišťoven u nás i ve světě. Banky a pojišťovny, které byly založeny v zahraničí, mají u nás své pobočky. Bankopojištění vychází z francouzského slova „*bancassurance*“. V angličtině má tento pojem podobný název „*bankassurance*“. Oba názvy označují původní pojetí pojmu, který je vyložen jako vzájemná propojenost mezi bankami a pojišťovnami, které nabízejí produkty životního pojištění. V němčině je použito odlišné slovo „*Allfinanz*“. Přeložený termín má úplně jiný význam než je ten původní. Němci si to vykládají jako propojenost všech finančních institucí, ne jenom bank a pojišťoven. (ČNB, 2004) V odborné literatuře bylo nalezeno mnoho různých definic bankopojištění, protože neexistuje pouze jedna jednotná definice tohoto pojmu, která by byla právně upravena. Z tohoto důvodu si každý autor přizpůsobí definici podle svého, ale podstata a význam musí být vždy zachován. Jednotlivé definice se liší pouze minimálně. Zde je uvedeno na ukázkou několik definic bankopojištění podle

různých autorů:

„Bankopojišťovníctví (bancassurance, Allfinanz) vychází ze záměru nabízet v síti bankovních poboček kromě tradičních produktů komerčního bankovníctví také produkty pojistné.“ (Polouček, 2006, s. 491)

„Bankopojištění je strukturovaný prodej kombinovaných finančních produktů banky a pojištění cíleným skupinám klientů. Je třeba vytvářet takové kombinace produktů, které vyhovují určitým skupinám klientů.“ (Finance, 2002)

„Bankopojištění v návaznosti na zřizování tzv. bankopojišťoven, tzv. majetkové pojištění bank a pojišťoven. Činnost bank a pojišťoven se vzájemně prolíná. Proto na pojistném trhu vystupují vedle pojišťoven provozujících pojišťovací produkty i banky.“ (Ducháčková, 2009, s. 177)

„Původní koncept bankopojištění, známý pod názvem "bancassurance", který představoval pouze vazbu mezi bankami a pojišťovnami nabízejícími produkty životního pojištění, byl překonán a podstatně rozšířen na stav, kdy se kombinují bankovní služby se službami životních i neživotních pojišťoven. Pojišťovny a banky si tedy nekonkurují již jen ve svých vlastních sektorech, ale navzájem v rámci širšího trhu finančních služeb.“ (ČNB, 2004)

„Nejjednodušší definicí bankopojištění je prodej pojistných produktů na obchodních místech bank.“ (Měšec, 2003)

Tradiční definice bankopojištění: *„Banky prodávají pojistné produkty za jejich přepážkami.“* Rozšířená definice bankopojištění: *„Banky kupují pojistitelé, kteří jsou pro banku zdroj peněz a zároveň je využívají jako manažery dlouhodobých životních a penzijních produktů.“ (ProQuest, 1999)*

„Právě prodej společných produktů bank a pojišťoven je označován termínem bankopojištění. Jinak můžeme bankopojištění označit jako spojené působení banky a pojišťovny na společného klienta za vzniku synergie na obou stranách.“ (Daňhel, 2005, s. 221)

„Bankopojištění obecně odpovídá zprostředkování pojistných produktů a služeb bankami. Následně je bankopojištění definováno jako společná strategie bank a pojišťoven zaměřená na operování těchto dvou typů institucí na finančním trhu ve více či méně integrované formě.“ (SwissRe, 2007)

Poslední uvedená definice bankopojištění byla zvýrazněna, protože je nejvýznamnější, nejpřesnější a nejkompaktnější. Tato diplomová práce bude vycházet právě z této definice. Na závěr lze shrnutím všech uvedených definic konstatovat, že hlavním cílem je propojení bankovních a pojistných produktů, které jsou prodávány většinou pod jednou střešou a distribuovány pouze jedním kanálem, tj. buď přes banku anebo pojišťovnu.

1.2 Vznik bankopojištění

Původně bankopojištění vzniklo ve Francii. Proces bankopojištění je popsán tak, že banky prodávají pojištění pomocí vlastních dceřiných pojišťoven, spojeneckých společností a jiných pojišťovatelů. Důležité je odpovědět si na otázku, proč vlastně bankopojištění vzniklo a co vedlo k jeho vzniku. Na vše bude odpovězeno právě v následující části práce, která se bude zabývat **významem bankopojištění**. Bankopojištění se uchytilo i v některých dalších zemích Evropské unie. Rozšíření bankopojištění bylo zaznamenáno ze začátku (během první dekády od vzniku) v zemích jako je Španělsko, Velká Británie a Německo. Bylo zjištěno, že bankopojištění rychle proniklo do Evropy. Pohybovalo se od 20 % penzijního a životního pojištění v Německu k 73 % ve Španělsku. Jiná situace je ve Velké Británii, kde se pohybuje životní pojištění kolem 10 %. Dále pojistné z příjmů také prochází skrz bankopojišťovací kanál. Jak již bylo zmíněno, bankopojištění v Evropě zaznamenalo velký rozmach, ale v USA a Kanadě bohužel ne, díky překážkám na trhu. Až do roku 1999 nebylo v USA bankopojištění povoleno. Ale ani po tomto roce nedocházelo k oblíbenosti tohoto nového konceptu u zákazníků. Naopak v Číně bylo bankopojištění regulováno přes smluvní zástupce z pojišťoven, kteří dohlíželi na dobrý rozvoj bankopojištění. Tento koncept bankopojištění byl velkou novinkou pro Asii a Austrálii. V Asii se bankopojištění rozvinulo dynamickým tempem a rychle získalo na oblibě. Dokonce bylo podpořeno i tamními vládami. Během deseti let od roku 1990 až do roku

2000 byl zjištěn dynamický nárůst bankopojištění. Z původních 10–14 % došlo k nárůstu na 15–20 %. Dle výzkumu v roce 2004 bylo analyzováno, že celkové životní pojištění představovalo ve Španělsku přes 65 %, ve Francii přes 60 % a v Itálii a Belgii přes 50 %. Ale neživotní pojištění, které pochází od banky, představuje pouze 6 % ve Španělsku, 5 % v Belgii a 4 % v Itálii a Francii. Velký rozvoj bankopojištění byl zjištěn v Asii, Singapuru, Taiwanu a Hong Kongu, ale naopak Čína a Indie byly opatrné v rozvoji tohoto nového konceptu bankopojištění. Co se týká Středního východu, tak pouze Saudská Arábie byla neúspěšná. (Nalini Prava Tripathy, 2008)

Vznik bankopojišťovnictví je spojen s procesy globalizace a deregulace, jak již bylo popsáno výše. Bankopojišťovny jsou zakládány většinou z podnětu bankovního sektoru, stavebních společností a dalších investorů. Cílem je zvýšit, vylepšit a zatraktivnit nabídku klasických finančních služeb. Smyslem bankopojišťovnictví je propojovat banky a pojišťovny do jednoho celku. Záměrem bankopojištění je tvorba a poskytování bankovních a pojišťovacích služeb zákazníkům. Existují dvě varianty bankopojištění. V první variantě jsou nabízeny pojistné produkty zákazníkům banky. Do druhé varianty patří nabízení finančních produktů, které představují propojení bankovního a pojistného produktu. Toto vzájemné propojení s sebou nese jak výhody, tak i nevýhody. Postupně muselo dojít k celé řadě přizpůsobovacích procesů. Jak je známé, tak banky a pojišťovny jsou zcela odlišné instituce, které mají odlišné kořeny založení, vývoj, tradice, přístup ke klientům a řadu dalších odlišných specifik. Oba finanční sektory představují značné rozdíly. Bankovní sektor je známý většinou výbornou pověstí, příjemným vystupováním a přístupem ke klientům. Zaměstnanci banky mají většinou vysoký fixní plat, vysoké společenské postavení a dlouhodobý pracovní poměr. Jejich plat se neodvíjí od počtu prodaných produktů, ale tímto prodejem si mohou pouze vylepšit svůj plat. Tudiž netlačí tolik na klienty při nabízení bankovních produktů na rozdíl od pojišťovacích institucí. Z těchto popsaných důvodů působí bankovní sektor na klienty lépe než ten pojišťovací. Naopak u pojišťovacího sektoru je cílem prodat co nejvíc produktů a to i za cenu použití různých nátlakových přístupů. Do pojišťovny klienti chodí jen zřídka na rozdíl od bankovního sektoru, proto pojišťovací agenti musí shánět a různými způsoby získávat klienty. Používají k tomu různé techniky a cílem není blaho klientů, ale spíše počet prodaných produktů. Plat těchto pojišťovacích agentů je odvíjen od počtu prodaných produktů, protože dostávají velmi nízký základ a až bonusy vytváří jejich plat. Z toho

vyplývá, že bankopojištění s sebou nese i řadu problémů při zavádění. Jedním z nich je sladění těchto odlišných institucí. Samozřejmě, že bankopojišťovnictví přináší více předností, jinak by nemělo vůbec smysl toto propojení zavádět. Nejvýraznější předností jsou nízké distribuční náklady ve využívání bankovní sítě. Podrobné rozebrání předností a nedostatků bankopojištění bude následovat v druhé kapitole této práce. (Polouček, 2006)

Při spojení bankovních a pojišťovacích institucí je důležité nastavit určitá pravidla. Banky a pojišťovny mají odlišná regulační opatření. V mnoha zemích byla v oblasti bankopojištění regulační opatření vytvořena převážně kvůli bankám, protože pojistitelé vstupovali do známých oblastí. Byla vytvořena různá opatření, která regulují sektor finančních služeb. Regulační opatření jsou rozdělena do tří částí. Do první části patří produkty pojišťoven propagované bankami a produkty bank poskytované pojišťovnami. Až do roku 1992, kdy díky výzkumu OECD předvedla **důvody pro propojení bankovních a pojišťovacích produktů, tj. vysvětlila význam bankopojištění**, bylo nepřijatelné první regulační opatření. Mezi hlavní důvody patří různá rizika u bankovních a finančních produktů (dochází k diverzifikaci rizika), je potřeba mít odlišné znalosti pro oblast bankovních a pojišťovacích produktů, vyskytuje se tzv. „spojitý prodej“. To znamená, že při pořízení zboží musí být dále pořízeno navíc ještě jiné zboží, aby byl splněn dodatek (hypoteční úvěr a k tomu životní pojištění). Do druhé části opatření patří regulace distribuce bankopojistných produktů. V mnoha zemích mají menší omezení bankovní instituce při distribuci pojistných produktů, než pojišťovny při distribuci bankovních produktů. V různých zemích se vyskytují dimenzační odlišnosti, někde je prodej produktů povolen, jinde omezen kvůli splnění určitých podmínek a najdou se i země, kde je distribuce produktů zcela zakázána. Poslední část regulace zahrnuje vstup bank do pojišťoven, což se vyskytuje častěji než vstup pojišťoven do bank. V podstatě existují čtyři **druhy vstupu bank do pojišťoven**. Prvním druhem je *distribuční aliance*. Tento pojem zahrnuje kooperaci na principu smluvních vztahů mezi bankou a pojišťovnou o používání distribučního systému. Příkladem může být distribuční systém banky, do kterého bylo zařazeno životní pojištění, které je následně prodáváno. Druhým druhem je *Joint Venture*. Zde už dochází k propojení bank a pojišťoven z důvodu poskytování pojistných produktů. Pojišťovna se snaží vyhovět přáním klientů, proto zvětšuje nabídku pojistných produktů. Zaměřuje se převážně na spořicí a investiční pojištění. Třetím druhem

je *akvizice*, která je vysvětlována jako převzetí menšího podniku větší společností, jenž vlastní většinový podíl a má nad podnikem kontrolu. Poslední druh se nazývá „*De novo entry*“ a znamená vznik vlastní pojišťovny formou dceřiného podniku. Tento druh pomáhá k usnadnění a zjednodušení celého procesu. Tímto byly vysvětleny nejdůležitější druhy vstupů bank do pojišťoven. (Polouček, 2006)

Význam bankopojištění odpovídá na otázku, proč vlastně vstupují banky do pojišťoven. (viz Příloha A) Existuje pro to mnoho důvodů. Zde budou zvýrazněny jen ty nejdůležitější, mezi které patří *daně, demografický vývoj, makroekonomie, úsporové a výnosové tendence, důležitost pojištění, tržní růstová kapacita*. Mezi trendy současného demografického vývoje jsou zařazeny: nárůst lidí v poproduktivním věku, prodloužení délky života lidí, nízká porodnost ve vyspělých zemích, vysoká nezaměstnanost, nárůst lidí žijících samostatně, zdůrazňující se role nezávislé a úspěšné ženy, míšení různých ras a kultur odlišných zemí, atd. Z toho vyplývá, že dochází k celkovému stárnutí populace, proto je potřeba zaměřit se na podmínky pro obyvatele v poproduktivním věku, například zavádět důchodové pojištění. Nyní je jasněji vysvětlen důvod sledování demografického vývoje pro potřeby bankopojištění. Velmi důležité jsou také makroekonomické faktory, mezi které patří: míra inflace, úrokové sazby, hrubý domácí produkt, agregátní nabídka a poptávka, nezaměstnanost, měnový kurz, atd. Všechny tyto faktory ovlivňují chování občanů. Úsporové a výnosové tendence jsou vidět v různých opatřeních na snížení nákladů, viz například: využití společného distribučního systému a marketingové propagace. Dalším důležitým krokem je sestavení kvalitního strategického plánu pro vstup bank do pojišťovnictví. Tento plán v sobě musí zahrnovat několik významných prvků, jako jsou například propagační a marketingové strategie, školení a motivace zaměstnanců, rozdělení trhu na určité segmenty, distribuční systémy, zkoumání tužeb, vyhovění přáním zákazníků a nalezení vhodné strategické pozice. Všechny tyto uvedené prvky musí být vzájemně propojeny a sladěny, aby došlo k dokonalé souhře obou odlišných institucí. (Polouček, 2006)

Existují tři faktory, které ovlivňují **vstup bank do pojišťoven**. Mezi tyto významné faktory jsou zařazeny historický, organizační a ekonomický vývoj. Historický vývoj je odvozen z odlišnosti obou institucí, které se vzájemně propojily. Organizační vývoj je nejvíce ovlivněn právními regulacemi, opatřeními a úpravami. Nakonec ekonomický

vývoj, který závisí na vyspělosti ekonomického systému a rozvinutosti jednotlivých zemí. (Ducháčková, 2009)

1.2.1 Fúze a akvizice v bankovním sektoru

Nejprve bude popsán vznik fúze a akvizice z historického hlediska a procesy, které k tomu vedly. Následně budou vysvětleny pojmy fúze a akvizice a uvedeny některé příklady. Na závěr této kapitoly budou naznačeny motivy fúzí a akvizic. Během posledních let se fúze a akvizice staly fenomény dnešní doby. Své místo si našly i v oblasti ekonomické teorie a výzkumu, kam samozřejmě patří také bankovní sektor. Fúze a akvizice jsou provázány procesy globalizace, restrukturalizace firem i celých ekonomik. Fúze a akvizice mají jak pozitivní, tak i negativní dopady. Mnohem častěji převažují pozitivní dopady, které jsou vidět na postoji managementu k zaměstnancům a fúzím. Nejtěžší úkol u fúzí je dohled nad firmou. Ale jak již bylo řečeno, převažují spíše výhody u fúzí a akvizic. Příkladem je to, že zvyšují hospodářský růst a mají pozitivní dopad na ekonomiku. Aktiva firem jsou dána do rukou lepšího managementu, který je dokáže lépe zhodnotit, a tudíž přispěje ke zlepšení chodu firmy a k maximalizaci její hodnoty. (Polouček, 2006)

Co se týká historie fúzí a akvizic, tak došlo k řadě změn během jednotlivých let, protože to je velmi dlouhý vývojový proces. Tato problematika je nejlépe znázorněna v tabulce, kde jsou detailně popsány jednotlivé vývojové vlny (viz Příloha I1). Počátek vývoje fúzí a akvizic se datuje na přelom 19. a 20. století. Poslední vlna fúze a akvizice je spojena s procesem globalizace, determinace a institucionalizace. Všechny tyto procesy přispěly k vytváření vyšší efektivity. Z uvedených procesů globalizace asi nejvíce zasáhla finanční sektor a podílela se na tvorbě globální fúze a akvizice. Jejich objem dosáhl vrcholu v roce 2000. Fúze měly několik cílů, především dosáhnout produktové a teritoriální diverzifikace, vylepšit hlavní činnosti a získat kritickou velikost pro globální činnost. Na fúzi se během posledních let nejvíce zaměřují země jako Velká Británie, USA a Francie. Nyní bude vysvětlen pojem fúze. Fúze znamená spojení dvou nebo více samostatných podniků dohromady, tím pádem dojde i ke spojení jejich aktiv. V mnoha kauzách při slučování podniků by k tomu mělo docházet jen tehdy, pokud jsou podniky do jisté míry podobné, co se týká síly a významnosti subjektů. Toto sloučení dvou

ekonomických subjektů se dotkne celé řady aspektů například: umístění podniku, organizační struktury, poměru akcií ve společnosti, rozdělení vedoucích pozic. Obvykle se pojmy fúze a akvizice (viz Příloha I2) v odborné literatuře uvádějí spolu jako protiklady. Akvizice je chápána jako převzetí menší firmy větší firmou. Nejčastěji to probíhá tak, že vlastník koupí větší balík akcií v cílové společnosti a tím pádem tu společnost i převezme. Rozdíl je v tom, že při vzniku fúze se zrodí nová společnost, ve které jsou součástí obě původní firmy. Ale při akvizici jedna firma pohltí druhou firmu, tudíž ta menší firma úplně zaniká. (Polouček, 2006)

Vzniká řada názorů, že nelze najít úplně stejné firmy, aby mohlo dojít k rovným fúzím. Prý je velmi obtížné až skoro nemožné sladit odlišné firemní kultury a rozhodovací procesy. Je možné zachytit spoustu rozdílů mezi fúzí a akvizicí například z hlediska právního, účetního a daňového. Naopak společným rysem fúzí a akvizic je to, že vznikne větší ekonomický subjekt, který je daleko více konkurenceschopný a má větší podíl na trhu. Další cestou, jak může vzniknout akvizice, je situace, kdy se objeví podnik, jehož akcie jsou podhodnocené. Tento jev se prosazoval v USA v 80. letech. Když větší firma převezme tu menší, není to nic neobvyklého, ale naopak je na to nahlíženo jako na úspěch větší firmy. Hodně malých firem je dřív nebo později pohlceno velkými giganty. Tato forma akvizic je nazývána tzv. „nepřátelským převzetím“. Společnosti, kde není pouze jeden majitel, mají větší šanci na úspěch při nepřátelském převzetí. Zaměstnanci to obvykle neradi slyší, protože je s tím spojena restrukturalizace a následné propouštění zaměstnanců. Nepřátelské převzetí v bankovníctví se datuje od počátku 80. let. K nepřátelskému převzetí u bank dochází tehdy, když se spojí management s investory. Nepřátelská převzetí u bank se vyskytují převážně ojediněle. Banky mají určitou prestiž a toto jednání bylo dříve považované za nepřijatelné. I když se v 80. letech situace změnila, tak bankovní sektor se stále odlišuje od jiných oblastí. Existuje několik důvodů odlišnosti bankovního sektoru od jiných sektorů. Je to způsobeno hlavně tím, že bankovní sektor je velmi politicky citlivý. Dalším důvodem odlišnosti může být to, že nepřátelská převzetí přitahují velkou pozornost protimonopolních úřadů. Nepřátelská převzetí většinou vedou k omezení konkurence, ale bankovní sektor je hodně koncentrovaný. Hlavním důvodem je riziko vyzrazení bankovního tajemství. Tento důvod je tak zásadní, proto jen zřídka dochází k nepřátelskému převzetí u bankovního sektoru. (Polouček, 2006)

Nyní bude obecně vysvětleno, co vede firmy, společnosti, banky, investory, atd. k fúzím a akvizicím. Hlavním důvodem, který již byl výše zmíněn, je přesunutí aktiv k efektivnějšímu využití zkušeného managementu. Existuje celá řada argumentů a důvodů pro i proti motivům, které vedou k fúzi a akvizici. Některým autorům se důvody pro fúzi zdají relevantní, jiní autoři naopak tyto důvody považují za nedostatečné. Je možné se setkat s celou řadou rozporuplných názorů na toto téma. Typickým příkladem rozporuplnosti může být dopad fúzí na zaměstnanost a vliv fúzí na efektivnost nového ekonomického subjektu. Důvody, které vedou k fúzi a akvizici, jsou například globální a specifické faktory. Snahou je dosáhnout vyšší efektivnosti ekonomických subjektů. Jako hlavní důvod pro fúzi je zaznamenán synergetický efekt a na to se váže snížení nákladů a samozřejmě také úspory z rozsahu. Za výhodu je považováno získání nové produktové nabídky, obdržení dalších možností služeb a využití nového distribučního kanálu. Firma navíc může nabýt nové informační technologie, licence, patenty, vzory, know-how, atd. Tato zásadní výhoda nutí velké firmy, aby se snažily o fúzi s i poměrně malými firmami. Co se týká finančních institucí, tak pro ně je velkým přínosem získání nové řady karetních a informačních produktů a dále také nabytí nových služeb. Další možnou výhodou je posílení pozice na trhu a umožnění teritoriální expanze. Snad posledním zmíněným důvodem může být ten motiv, že firma chce obejít různé kvóty, tarify, omezení v zahraničním obchodě. Další snahou je investovat v bezpečném, důvěryhodném a vyrovnaném prostředí. Samozřejmě také chce firma snížit závislost na zahraničním obchodě. Fúze nabízí mnohem rozsáhlejší nabídku produktů než dříve. Je k tomu potřeba využít lepší informační technologie než doposud a na to se vážou další náklady, což je považováno za nevýhodu. Další nevýhodou je často uváděna potřeba více administrativních pracovníků. (Polouček, 2006)

Synergický efekt

Jedním z dalších důvodů spojování bank a pojišťoven je synergický efekt. Stejně tak tomu je i u „běžných“ podniků. Synergický efekt nastane, když se propojí více malých a drobných částí v jeden celek. Nejčastěji se používá princip „1 + 1 = 3“. Podstatou propojování bank je zisk, který vyplynul z akvizice. Lze ho také chápat jako rozdíl mezi hodnotou synergie a náklady na akvizici. Tato metoda se nazývá metodou nákladů a přínosů. Za přínos lze označit rozdíl mezi hodnotou banky, jejíž vznik souvisel s fúzí,

a hodnotou ostatních bank, které kdysi existovaly jako samostatné celky. Za náklad lze označit rozdíl mezi cenou, která musela být zaplacená za banku kvůli akvizici, a cenou banky. Synergické efekty se mohou projevit zejména u přírůstků výnosů, snížení nákladů a daňových úspor. (Hrdý, 2005)

Synergické efekty jsou rozděleny do tří kategorií. **Funkční synergie** nejvíce napomáhá snižování nákladů a má kladný vliv na zvýšení objemu prodeje pomocí křížového prodeje. Banky se mohou také zaměřit na nové odbytové kanály. Například jednou alternativou je prodej produktů prostřednictvím pojišťovacího makléře. Do další kategorie patří **finanční synergie**, která může nastat pomocí pojištění úvěrů. Pojišťovna si vezme na starost úvěr. Kdyby mělo dojít k nějakým komplikacím ze strany klienta, tak se o tuto situaci za něj postará. Dojde tím ke snížení transakčních nákladů. Finanční synergie nastane tehdy, když se sníží podnikatelské riziko a zároveň finanční prostředky slouží ke snížení tohoto rizika. Tento synergický efekt je uveden na praktickém příkladě pojištění schopnosti splácet spotřebitelské úvěry ve čtvrté kapitole. Poslední kategorii tvoří **finančně-tržní synergie**. Má takový rys, že se dohromady využívají nehmotná aktiva. Může se jednat například o používání významné značky, což může vylepšit pověst pojišťovny. Většina občanů má spíše negativní zkušenosti s pojišťovnou. Pojišťovací agenti, makléři, atd. většinou vnucují své produkty klientům, ale do bank klienti chodí sami, když něco potřebují. To je i jeden z důvodů, proč mají banky lepší pověst než pojišťovny. (Korauš, 2005)

1.2.2 Etapy vývoje propojování bank a pojišťoven

Propojování bankovních a pojišťovacích služeb prošlo velmi složitým vývojovým procesem. Na počátku vývoje byly zaznamenány různé podoby akvizic a fúzí, což po čase vedlo až k složitému propojení formou integrací. Obvykle jsou v různých publikacích uváděny tři vývojové mezníky v bankopojištění. První mezník trval až do roku 1980. Do této doby banky nabízely jen výjimečně pojistné služby, které souvisely například s hypotékami nebo spotřebitelskými úvěry. Druhý mezník se datuje na začátek 80. let. V těchto letech se rozjela nová éra, protože banky uvedly na trh jako novinku životní pojištění s formou spoření. Zrod třetího mezníku spadá do konce 80. let. Tento mezník je spojen s převratem a rozšířením podnikání po celé Evropě, proto také banky zvětšily

rozsah nabízených pojistných produktů. Na ukázkou jsou uváděny produkty jako indexované pojistné smlouvy nebo investiční pojistné smlouvy. Poslední fázi vývoje ovlivňují čím dál tím více globální faktory, které jsou vidět po celém světě.

Mezi tyto globální faktory patří: (Prudy, 2002)

- **Globalizace** – globalizační vlivy jsou nejvíce zaznamenány hlavně v přínosu nového kapitálu a know-how, zrychlování vývoje a výzkumu nových produktů a odlišnosti distribučních kanálů.
- **Deregulace** – posiluje soupeření mezi jednotlivými konkurenty na trhu. Dochází k vylepšení a modernizaci jednotlivých produktů. Odlišnost distribučních kanálů je čím dál tím větší a rychlejší.
- **Konsolidace** – je výhodná pro větší podniky, protože jim přináší bonus v podobě výnosů z rozsahu, ale naopak je nevýhodná pro menší firmy, které zůstávají spíše v ústraní.
- **Kanálová / produktová konvergence** – tento faktor dovoluje zůstat ve styku se zákazníkem na více úrovních.

Nyní bude uveden pro lepší představu přehled, o co se banky a pojišťovny zejména snaží. Samozřejmě, že banky a pojišťovny se snaží ze společného projektu vytěžit pro sebe maximum, ale pořád pro ně platí loajální přístup ke svým klientům.

Snaha pojišťoven: Získání dat k vysoce kvalitním klientům a následné použití této databáze klientů k svému prospěchu. Tato kvalitní data získají díky geniálnímu propojení bank a pojišťoven. Co víc si přát než získat novou databázi klientů s minimálním úsilím. Pojišťovny již nebudou používat zastaralé a tradiční formy prodeje, ale nyní přejdou k využívání nových distribučních kanálů, které nabízí nové a nevídané možnosti prodeje. Získání přístupu na nové a konkurencí neprozkoumané trhy. V dnešní době je důležité mít před konkurencí náskok a tyto nové trhy to umožňují. Pojišťovny se také snaží, aby se dostaly do různých geografických oblastí s využitím minimálních nákladů a samozřejmě i s časovou úsporou. (Prudy, 2002)

Snaha bank: Nenechat odejít zákazníka ke konkurenci za každou cenu i přesto, že konkurence používá silné zbraně. Banka se bude snažit zákazníka přivábit všemi možnými prostředky, protože to nejhorší, co se může stát, je ztráta kvalitního stávajícího zákazníka.

Důležité je mít důkladně vyškolené zaměstnance, kteří budou vědět, jak se mají ke klientům chovat, budou dodržovat daná pravidla a poskytovat relevantní informace klientům. Je třeba dbát na získání nových znalostí zaměstnanců pro tento nový koncept bankopojištění. Samozřejmě, že za dobře odvedenou práci by měl následovat nějaký bonus, aby měli zaměstnanci tu správnou motivaci. Velkou výhodou pro banku je to, že poskytuje všechny produkty pod jednou střechou. Tohle ocení hlavně její klienti, protože už jim stačí navštívit pouze jednu jedinou instituci. V dnešní době má každý málo času, proto je tento nápad přímo geniální. Každý podnik chce maximalizovat své příjmy a stejně tak i toto přání chce uskutečnit banka. K dosažení tohoto cíle jí poslouží kvalitní infrastruktura a bezkonkurenčně nejlepší zdroje. (Prudy, 2002)

Tudíž vývoj bankopojištění bývá rozdělován autory do čtyř fází (viz Příloha B). První fáze vývoje bankopojištění je podle Prudyho pojmenována jako *Počátek moderního bankopojištění*. Tato fáze trvala mezi roky 1975–1985. Tzv. fenoménem tohoto období je křížový prodej produktů. Druhou fází Prudy nazval *Dospělost bankopojištění*. Tato fáze trvala mezi roky 1985–2000. Druhá fáze se vyznačuje spojováním služeb do různých balíčků. Třetí fáze byla označena jako *Nástup diverzifikace produktů*. Časové rozmezí této fáze se pohybuje od roku 2000 až do roku 2005. Hlavním cílem tohoto období je partnerství různých institucí v odvětví. Poslední fáze se datuje od roku 2005 až dodnes. Dle Prudyho je nazývána *Koncentrace odvětví* a zahrnuje hlavně fúzi a akvizici subjektů v odvětví. (Prudy, 2002) V dnešní době existuje několik různých forem bankopojištění, které se od sebe vzájemně odlišují podle svých cílů, typu prodejního mixu a dle dalších charakteristik dělení. **Bankopojištění je rozděleno do tří různých modelů:** (Van den Berghe a Verweire, 2010)

1. Dohody o křížovém prodeji (distribuční spolupráce)

Tyto dohody naplňují základní myšlenku bankopojištění. Lze pod tím pojmem chápat jednoduchý model spolupráce banky a pojišťovny. Banky většinou prodávají pojistné produkty ve své pobočce. Kapitálově jsou banky a pojišťovny oddělené. Banka prodává pojistné produkty, protože za to získá provizi díky poskytovaným distribučním službám. Tento model je nejvíce využíván v USA, Japonsku, Velké Británii a Jižní Koreji. Použití tohoto modelu má kladné i záporné stránky. (SCOR, 2005)

Mezi kladné stránky patří: Jednoduchost. Zachová se stávající organizační struktura. Nedochozí k žádným kapitálovým nebo vlastnickým změnám. Snadnost a nenáročnost zavedení tohoto modelu. Rychlost. Poměrně levné, protože fixní náklady byly zakalkulovány už dřív s běžnou činností banky.

Mezi záporné stránky patří: Rozdílné cíle bankovních a pojišťovacích produktů. Obtížný dohled a řízení tohoto modelu při zohlednění faktu dvou rozdílných top managementů. Banky nemusí mít dostatečně vyškolené zaměstnance, kteří by chápali problematiku pojistných produktů. Veškeré smlouvy dohadují banky, které nemají zkušenosti s pojišťovací činností.

2. Spolupráce mezi nezávislými partnery (Joint Venture)

Tento model využívá strategické aliance nebo společné podniky. Strategické aliance jsou vylepšeny křížovými vlastnickými právy a vklady formou menšin. Společné podniky jsou také často označovány jako Joint Venture a představují daleko výraznější formu spolupráce v oblasti bankopojištění než forma strategické aliance. Tento model je nejvíce využíván v Itálii, Portugalsku, Španělsku a Jižní Koreji. Je zde vypracován souhrn kladných a záporných stránek tohoto modelu. (SCOR, 2005)

Mezi kladné stránky patří: Možnosti využití strategické spolupráce partnerů a přitom partneři stále zůstávají nezávislí, což je velká výhoda. Každý strategický partner se zaměří na svou vlastní specializaci, tudíž z tohoto modelu se dá vytěžit maximum. Například pojišťovny by dohlížely na produktový design a banky se zaměřily na distribuční kanál, protože v této oblasti mají větší zkušenosti a reprezentativnější pověst.

Mezi záporné stránky patří: Zánik klasických kanálů distribuce pojistitele, protože banky se je snaží předejít prodejem bankopojištění. Ve strategickém partnerství se občas stává, že jeden z partnerů po čase odejde nebo dokonce dojde k úplnému prodání společnosti. Přitom zpočátku ve strategickém partnerství partneři sdílí majetek, práva, odpovědnost, povinnosti a mnoho dalšího mají společného.

3. Řízení / kontrola dle vlastnictví (plná integrace)

Tento model je specifický tím, že má pouze jednoho hlavního vlastníka, který řídí

bankovní i pojišťovací procesy zároveň. Tento model je nejvíce využíván ve Francii, Irsku, Španělsku a Velké Británii. Existují dvě různé formy: Banka má dvě možnosti: buď vytvoří dceřinou společnost, jejímž hlavním cílem je pojišťovací činnost nebo odkoupí většinový podíl v již existující pojišťovně. Banka chce mít vše pod dohledem, z toho důvodu odkupuje většinou 100% podíl. Existuje výrazná integrace, co se týká managementu a vzájemné strategie, přestože dceřiná společnost a banka jsou právně odděleny. Dohled nad činností bank a pojišťoven má na starosti táž holdingová společnost, proto mohou vzniknout zcela odlišné úrovně integrace. Holdingová společnost koordinuje banky a pojišťovny, ale už záleží zcela jen na ní, s jakou mírou úsilí tuto zodpovědnou činnost provádí. Výhodou této formy je zisková diverzifikace a kapitálová základna. Naopak nevýhodou je špatná realizace nákladových a výnosových synergií. (SCOR, 2005)

Tabulka 1: Souhrnná tabulka výhod a nevýhod bankopojišťovacích modelů

Model	Výhody	Nevýhody
Křížový prodej	<ul style="list-style-type: none"> • Rychlé a jednoduché • Reverzibilní • Partneři zůstávají nezávislí • Nízká časová a kapitálová náročnost 	<ul style="list-style-type: none"> • Poskytování základních produktů z důvodů nedostatku flexibility pro zavádění nových produktů • Omezené využití synergií • Možné střety zájmů • Možné rozdíly v podnikové kultuře
Spolupráce mezi nezávislými partnery	<ul style="list-style-type: none"> • Posílení specifických kompetencí • Partneři zůstávají nezávislí 	<ul style="list-style-type: none"> • Možné kulturní střety • Problémy koordinace a sdílení hodnot, a to zejména v dlouhém období
Řízení / kontrola dle vlastnictví	<ul style="list-style-type: none"> • Unikátní strategické konstrukce • Shodná podniková kultura • Maximální potenciál pro součinnost 	<ul style="list-style-type: none"> • Dlouhodobý kapitálový závazek • Vyžaduje značné investice • Složitost a zprostředkovatelské problémy

Zdroj: (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

Za zdůraznění stojí fakt, že silné formy spolupráce kladou větší důraz na koordinaci distribuce smluv oproti těm jednodušším formám. Kladnou stránkou silnějších forem spolupráce je to, že dokážou lépe využít schopností každého subjektu. Touto činností dosahují synergie nákladů a příjmů. V tabulce je navržen přehled výhod a nevýhod jednotlivých modelů (Tabulka 1). (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

Není snadné zvolit nejvýznamnější a nejvýhodnější korporátní strukturu dle známého autora Staikourase (2006). Tento autor přiřazuje prosazení a oblíbenost bankopojištění do tří skupin: tržní faktory, strategické faktory a operační faktory. Tržní faktory pochází z vnějších příčin, tudíž bankopojišťovací společnosti mají nad sebou omezený dohled.

Velký vliv na růst ekonomické situace a demografický vývoj je přiřazován právě vývoji finančního odvětví a také daňovému prostředí. Co se týká strategického a finančního hlediska, tak je přínosné mít na paměti přizpůsobivost okolním procesům. Je nutné dodržovat určitá pravidla a dbát na některé zásady. Mezi tyto zásady patří například: výborná reputace, významnost, známost a důležitost obchodní značky, schopnost akceptovat a přijímat i ostatní kultury, aktivní firemní řízení a mnoho dalších faktorů.

Během posledních let byly zpozorovány některé změny, které se týkají vývoje bankopojišťovacích modelů. Postupně se přešlo od křížového prodeje ke strategickému spojení a vlastnické provázanosti. K těmto změnám došlo díky rostoucí poptávce ze strany investorů, předpokládanému špatnému vývoji sociálního zabezpečení a prodlužování délky života. Všechny tyto příčiny vedou k tvorbě bankopojišťovacích produktů, které v sobě zahrnují: (Fiordelisi a Ricci, 2012) **Penze** – zde je zařazeno penzijní pojištění nebo také připojištění. **Pojištění na ochranu života** – do této části patří životní pojištění, pojištění na schopnost splácet, pojištění při dlouhodobé nemoci nebo potřeby neustálé péče. **Půjčování** – tato kategorie zahrnuje osobní úvěry, hypotéky a další možnosti půjčení peněz. **Neživotní pojištění** – zde je zařazeno pojištění aut, cestovní a úrazové pojištění, pojištění nemovitostí a domácností, atd. **Investování** – sem patří investiční fondy, investiční životní pojištění, atd.

1.2.3 Změny v bankách a pojišťovnách

Před uvedením nového produktu bank a pojišťoven muselo dojít k určitým změnám v bankách a pojišťovnách. Postupně docházelo ke zmenšování rozdílů mezi bankami a pojišťovnami, aby se lépe přizpůsobily novému společnému produktu. Bankovní a pojišťovací sektor jsou zcela odlišné, proto muselo dojít k zásadním změnám v každé oblasti. Nyní bude více přiblížen pojišťovací sektor, který se výrazně liší od bankovního sektoru především aktivnějším přístupem, co se týká vyhledávání klientů. O pojišťovací produkty není až tak velký zájem ze strany klientů, proto ze strany pojišťovny produkt musí být nabídnut nějakým lákavým způsobem. Proto pojišťovací a další agenti obcházejí jednotlivce i společnosti a nabízí jim vhodným a lákavým způsobem pojišťovací produkty. Vyzdvihují výhody a přednosti těchto produktů, aby občané měli bezpečnější, pohodlnější

a jistější prožití svého života. Pojišťovací produkty nejsou takovou nutností jako například běžný účet vedený u banky. Proto klienti sami od sebe jen málokdy přijdou do pojišťovny s myšlenkou, že by chtěli nějaký pojišťovací produkt. Naopak u bankovních institucí je tato situace úplně odlišná. Přesto obě instituce mají stejný cíl a to ten, aby získali co nejvíce klientů. Aby tohoto cíle dosáhly i pojišťovny, musí hodně motivovat své zaměstnance, aby k nim přilákali co největší počet klientů. Tudíž jsou pojišťovací agenti placeni za počet prodaných pojistných produktů a to se odrazí v jejich platu. Fixní částka platu pojistných agentů je velmi nízká a až bonusy za objem podepsaných smluv utváří teprve jejich plat. Pojišťovací agenti mají vynikající komunikační a přesvědčovací dovednosti, znají dokonale příslušné produkty a okolnosti s tím spojené a umějí je nabídnout vhodným způsobem.

Bankovní sektor na rozdíl od pojišťoven má lepší pověst a důvěryhodnost u klientů, proto klienti dobrovolně navštěvují banky a bez velkého přemlouvání si vyberou vhodný bankovní produkt. (Klienti se rozhodují už jen o tom, k jaké bance mají jít, ale většinou má každá dospělá osoba zařízený běžný účet.) U zaměstnanců bank je jejich plat tvořen velkou částkou fixního platu a bonusy jsou už jen navíc pro přilepšení k jejich platu. Bankovní sektor má zcela jinou organizační strukturu na rozdíl od pojišťovacího sektoru. Dalo by se najít ještě mnoho dalších odlišností a rozdílů, například co se týká regulačních opatření bank a pojišťoven. (Polouček, 2006)

Samozřejmě, že regulační opatření se dotkla bankopojištění. Detailněji jsou regulační opatření popsána na začátku kapitoly o vzniku bankopojištění. S regulačními opatřeními je spojena i právní úprava, kterou se bude zabývat kapitola - Právní úprava bankopojištění v ČR. Co se týká změn v bankovním sektoru z toho nejčastějšího pohledu vstupu bank do pojišťovnictví, tj. nabízení pojistných produktů v bankovní instituci, tak došlo k několika změnám i u samotných zaměstnanců banky. Museli se naučit a správně pochopit význam a podstatu pojistných produktů. Museli absolvovat komunikační a dovednostní kurz, ve kterém se naučili účinné marketingové techniky, aby mohli vhodným způsobem propagovat bankopojistný produkt. Co se týká motivace zaměstnanců, tak byl jejich fixní plat nepatrně snížen. Nyní bude poměrnou část jejich platu tvořit bonus získaný za počet podepsaných smluv. Tudíž je na zaměstnance bank vyvíjen větší tlak, než tomu bylo dříve. Na druhou stranu si zaměstnanci zlepšili své znalosti a rozšířili svůj rozhled. Bankovní

instituce mají stále status důvěryhodnosti klientů, tudíž nabízení bankopojistných produktů bude mít u nich zřejmě větší úspěšnost než v některých pojišťovnách. Postupně s vývojem bankopojistného produktu došlo ještě k mnoha dalším změnám. (Polouček, 2006)

1.2.4 Předpokládaný vývoj bankopojištění

Na základě minulého a současného vývoje se dá předpovědět také budoucí vývoj bankopojišťovnictví. Ovšem tenhle pohled se u řady autorů a osobností liší, přesto většina autorů se shodne na velmi příznivém budoucím vývoji a rozvoji bankopojistného produktu. Tento produkt bude postupem času nabývat na oblíbenosti u klientů a během několika následujících let se stane běžnou součástí finančního trhu. Bankopojištění dává velký prostor životnímu i neživotnímu pojištění, tedy spíše v tomto případě se lépe daří životnímu pojištění. Jsou tam otevřené dveře pro zvýšení poměru životního pojištění, protože u nás životní pojištění dosahuje poměru jedné třetiny. Pro lepší srovnání u zahraničních kolegů dosahuje tento poměr dvou třetin, tudíž je tu velký potenciál budoucího rozvoje. Bylo zjištěno, že mnoho pojišťoven se zaměřuje právě na životní pojištění, protože je občany více poptávané. (Létal, 2008)

Bankopojistný produkt je samozřejmě nabízený jako integrovaný balíček. Pro lepší představu lze uvést příklad *pojištění úvěru pro neschopnost splácet*, převážně v tomto konkrétním případě jsou tím myšleny úvěry klientům a malým podnikatelům. Další oblast zaměření nastává v případě, když se klienti chtějí pojistit pro případ ztráty zaměstnání, aby nebyli v úplné finanční nouzi. Ke ztrátě zaměstnání dochází v dnešní době, bohužel, čím dál častěji, vlastně je to takový fenomén dnešní doby. Vyhlídky na vylepšení tohoto trendu nejsou příliš příznivé, proto i v budoucnosti bankopojistný produkt v této oblasti bude mít čím dál tím větší uplatnění. Spíše naopak stále více občanů dnes a denně přichází o zaměstnání. Ovšem, že velkou roli v rychlosti vývoje zahraje také rychlost rozvoje informačních technologií. Dochází k čím dál, tím k větší závislosti dnešního moderního světa na informačních technologiích a v budoucnosti se předpokládá ještě větší závislost. Podstatou toho je klientovi zpříjemnit tento proces sjednávání smluv a dohlížení na vývoj jeho bankopojistného produktu. Informační technologie klientovi šetří čas a minimalizují nároky kladené na něho. (Létal, 2008)

1.3 Vývoj bankopojištění v ČR

Bankopojištění začalo v České republice vznikat až v polovině 90. let 20. století. Velkou výhodou mají banky a pojišťovny, které začaly nabízet tento nový produkt na trhu jako první, protože dnes zauímají vůdčí postavení na trhu. Úplně první na trh vstoupila v roce 1994 Investiční a poštovní banka, která se dnes jmenuje ČSOB. O pár let později se přidaly další dvě úspěšné banky Česká spořitelna a KB. Česká spořitelna se zabývala prodejem životního i neživotního pojištění na rozdíl od Komerční banky, která nabízela ze začátku pouze životní pojištění. V České republice se vyskytují tři různé úrovně bankopojištění. První úroveň tvoří holdingová skupina, která má dozor nad bankou a pojišťovnou. Druhá úroveň je založena na propojení nezávislých subjektů. Bohužel, v tomto případě nedochází k takové úspoře nákladů. Třetí úroveň značí kapitálové propojení smluvních vztahů. (Polouček, 2006)

Dominantní české banky dospěly k závěru, že se nabízí lukrativní spolupráce s pojišťovnami, která by oběma stranám přinesla mnoho výhod. Banky mohou spolupracovat dvěma způsoby. Buď si pořídí vlastní dceřiné pojišťovny (IPB a KB) nebo odkoupí existující pojišťovny (ČSOB a Česká spořitelna). Zahraniční majitelé bank a pojišťoven často vlastní dceřiné pobočky v České republice, proto i u nás propukl fenomén dnešní doby, tj. stále větší propojenost bankovních a pojistných produktů. Existuje několik variant propojení produktů. První varianta je na úrovni pojištění bankovních produktů. Klasickým příkladem může být bankovní úvěr nebo platební karty. Další variantou může být žádost o hypotéční úvěr nebo o větší úvěr stavební spořitelny. Banky většinou trvají na uzavření životních pojistek dlužníků a zároveň na pojištění majetku. Existuje mnoho dalších balíčků, které jsou nabízené klientům. (ČNB, 2004)

Na závěr této části kapitoly lze shrnout, že bankopojištění v České republice zažilo dynamický vývoj, který se bude i nadále neustále kupředu rozvíjet. Lze vidět čím dál častěji, že banky a pojišťovny v České republice mají zahraničního majitele. Chod bank a pojišťoven je závislý na aktuálním dění v zahraničních mateřských společnostech. (ČNB, 2004) V České republice tvoří banky větší část aktiv než pojišťovny. Aktiva u bank představují až desetinásobně vyšší část než aktiva u pojišťoven. Tohoto výrazného převýšení bylo dosaženo i v nejdominantnějších bankopojišťovacích sektorech. V České

republice je častěji nabízeno bankopojištění pod záštitou bank než pojišťoven. Bankopojištění nabízí převážně produkty životního pojištění v různých variantách (důchodové pojištění, investiční životní pojištění a kapitálové pojištění), ale někdy je nabízeno i neživotní pojištění. Větší převaha produktů životního pojištění je způsobena trendem dnešní doby, který zaznamenal daleko větší poptávku občanů po produktech životního pojištění. Soudobý trend je vysvětlován důchodovou reformou. Občané mohou uplatnit daňové odpočty na některé produkty životního pojištění. (Polouček, 2006)

1.4 Vývoj bankopojištění ve světě

Bankopojištění v Evropě je známé už několik desítek let. Jeho vznik začal původně právě v Evropě. Až potom se postupem času bankopojištění dostalo do ostatních států mimo Evropu. V rámci Evropské unie jsou v bankách nabízeny pojistné produkty už dlouho převážně v oblasti životního pojištění. Dle výzkumu bylo zjištěno, že v jihozápadní Evropě je mnohem častěji používán nový distribuční kanál pro distribuci životního pojištění, než tomu je jinde v Evropě. Vysvětlení je následující, právě v jihozápadní Evropě vzniklo bankopojištění, proto tento nový distribuční kanál daleko více využívají. Do této práce byl vložen starší výzkum z Velké Británie, aby byly lépe vidět vývojové tendence bankopojištění v Evropě. Do práce byl také přidán pro srovnání i novější výzkum. Dle staršího výzkumu ve Velké Británii v roce 2002 bylo vyzorováno, že největší tržní podíl bank na distribuci životního pojištění přesáhl až 70 % ve Španělsku a v Portugalsku. Dále následovala Francie, která je považována za kolébkou bankopojištění, kde tržní podíl bank na distribuci životního pojištění dosáhl 58 %, protože právě ve Francii bankopojištění vzniklo. Francie disponuje nejrozvinutějším systémem bankopojištění v celé Evropě. Svědčí o tom také některé údaje, podle kterých 12 největších pojišťoven z 20 životních pojišťoven se nachází právě ve Francii. Tyto životní pojišťovny jsou dceřiné společnosti bank a jejich společné produkty bankopojištění tam jsou prodávány. V Německu má trh s životním pojištěním rostoucí potenciál, protože tržní podíl tady dosahuje až 17 %. Bohužel, Velká Británie je stále konzervativní a nedůvěřivá ve všech směrech, tak se to týká i bankopojištění. Tržní podíl ve Velké Británii dosahuje pouze 8 %. Na dalším místě se umístilo Švýcarsko, kde tržní podíl činí jen 6 %. (Polouček, 2006)

V oblasti životního pojištění zůstává stále hlavním distributorem bankopojištění, až potom následují makléři, agenti a další zprostředkovatelé. V příloze je uveden vývojově novější výzkum, který byl analyzován za rok 2011. (viz Příloha D) Tento rok je uveden jako nejnovější v časopise *European Insurance in Figures*, který byl vydán v roce 2014. Bankopojištění nadále v roce 2011 zůstává vítězem na velkých pojistných trzích s životním pojištěním a to hlavně z důvodu velkého podílu na těchto trzích. Bankopojištění distribuované v Itálii a Portugalsku dosahovalo podílu v životním pojištění více než 70 %, dále více než 60 % ve Francii a více než 50 % v Rakousku. (Insurance Europe, 2014)

Význam bankopojištění je v těchto státech tlumočen tak, že bankopojištění vlastně v těchto státech začalo, proto mají tak vysoký podíl na životním pojištění. Model bankopojištění se začal rozvíjet v roce 1980 a v té době pojišťovny disponovaly nízkým penetračním poměrem. Na rozdíl od pojišťoven tak banky působily silným a národním vystupováním vůči veřejnosti. Banky také vlastnily mnoho místních poboček. Spojení bank a pojišťoven způsobilo při společné distribuci bankopojištění deregulaci spotřebitelského úvěru na trhu a rychle vedlo ke zvýšení podílu bankopojištění na trhu. Význam distribučního kanálu bankopojištění na trhu s životním pojištěním v těchto zmíněných státech je také zdůvodňován tím, že spotřebitelé mají radost z toho, že všechny produkty najdou pod jednou střechou. Spotřebitelé tak mohou udělat efektivní nákup různých produktů od místního poskytovatele. Spotřebitelé mohou nakoupit produkty jak z bankovního, tak i z pojišťovacího sektoru a to všechno pod jednou střechou a v jeden čas bez velké námahy. Na druhou stranu bylo vyzorováno, že ve Velké Británii a Německu se bankopojištění zase tolik nedaří. Tohle je často zdůvodňováno převahou tradičních distribučních kanálů pomocí agentů a makléřů. Jen zřídka je bankopojištění vidět v zemích jako je například Slovensko, Slovinsko a Bulharsko. To je opodstatněno tím, že v těchto zemích má bankopojištění pomalé vývojové tendence. Dále výzkum zjistil, že makléři zůstali v roce 2011 druhým největším distribučním kanálem v Evropě. U makléřů převládá samozřejmě konzervativní Velká Británie, kde podíl dosahuje v roce 2011 až neuvěřitelných 74 %. Bohudík pro bankopojištění v porovnání s předchozím rokem byl vyzorován naštěstí pokles tohoto vysokého podílu. Mezi další distributory životního pojištění patří agenti, kteří mají největší podíl v Německu, kde dosahují skoro 50 %. Přímý prodej zvítězil v Chorvatsku a Polsku. Pro lepší přehled je níže vložen graf (viz Příloha D), kde jsou lépe vidět podíly na trhu v jednotlivých státech. Vysvětlení barev k obrázku je

následující. Tmavě modrá barva patří přímému prodeji, červená agentům, zelená makléřům, fialová bankopojištění a světle modrá ostatním distributorům. (Insurance Europe, 2014)

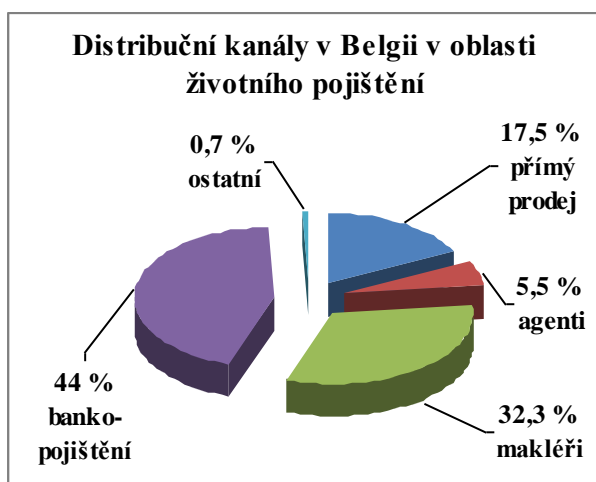
Podrobněji bude popsán vývoj bankopojištění v Belgii, ve Francii a v Rakousku a to v návaznosti na stěžejní 4. kapitolu práce, ve které budou podrobně zkoumány vybrané bankopojišťovny. Jako první ze zkoumaných bankopojišťoven byla vybrána bankopojišťovna ČSOB, která má největšího zahraničního partnera v Evropě **belgickou KBC**. (ČSOB, 2014) Jako druhá byla vybrána bankopojišťovna KB, která má největšího zahraničního partnera v Evropě **francouzskou Sociétés Générale**. (KB, 2014) Jako třetí byla vybrána Česká spořitelna, která má největšího zahraničního partnera v Evropě **rakouskou Erste Bank**. (Česká spořitelna, 2014)

1.4.1 Vývoj bankopojištění v Belgii

Co se týká vývoje bankopojištění v Belgii v roce 2011, tak bylo zjištěno střední tempo růstu při vývoji bankopojištění v této zemi. Distribuční kanály jsou vždy rozděleny na oblast životního a neživotního pojištění. Nejlépe je situace znázorněna na následujících obrázcích (Obrázky 1 a 2). Na obrázku číslo jedna je demonstrována situace distribučních kanálů v Belgii v oblasti životního pojištění, na obrázku číslo dva v oblasti neživotního pojištění. (Insurance Europe, 2014)

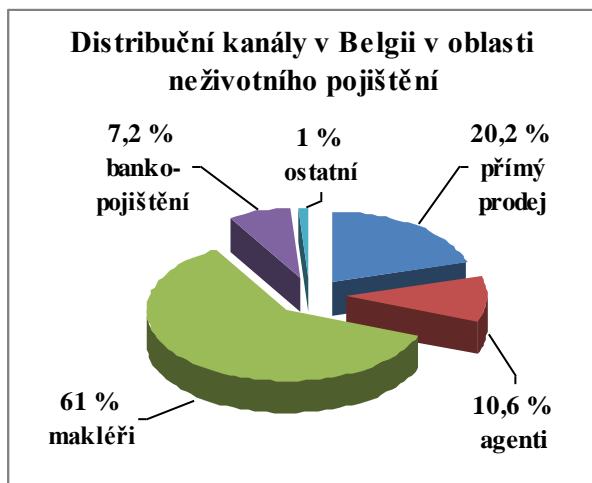
Nyní bude podrobně rozebrána oblast **životního pojištění** v Belgii. **Největší podíl 44 % tvoří bankopojištění**, dále také s velkým podílem 32,3 % ho následují makléři, na třetím místě se 17,5 % se umístil přímý prodej. Agenti a ostatní prodejci mají zanedbatelný podíl v oblasti životního pojištění. Bohužel, **Belgie v porovnání s dalšími zkoumanými zeměmi jako je Francie a Rakousko má nejmenší podíl v oblasti bankopojištění**. Tato země má ještě jisté rezervy, které časem jistě vylepší, protože je u ní vidět velký potenciál. Naopak co se týká prodeje makléřů, tak Belgie je na tom nejlépe ve srovnání se zkoumanými zeměmi. V Belgii v oblasti **neživotního pojištění jednoznačně vítězí makléři s 61 %**. Na druhém místě se umístil přímý prodej s 20,2 %. Na třetím místě agenti s 10,6 %. Teprve až čtvrté místo zaujímá bankopojištění. Na posledním místě pouze s 1% podílem ostatní prodejci. Pokud je srovnána oblast životního pojištění s oblastí neživotního

pojištění, tak bankopojištění jednoznačně vítězí v oblasti životního pojištění se 44 %. Naopak co se týká makléřů, tak mají o dost větší podíl v oblasti neživotního pojištění 61 %. Přímý prodej také těsně zvítězil v oblasti neživotního pojištění s 20,2 %. Dokonce i agenti jsou lepší v oblasti neživotního pojištění s 10,6 %. Podíl ostatních prodejců je u obou skupin velmi podobný a zanedbatelný. (Insurance Europe, 2014)



Obrázek 1: Distribuční kanály v Belgii v oblasti životního pojištění v roce 2011

Zdroj: (Insurance Europe, 2014)



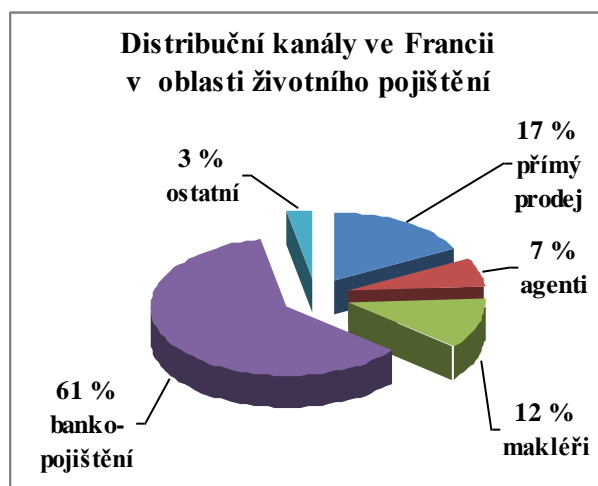
Obrázek 2: Distribuční kanály v Belgii v oblasti neživotního pojištění v roce 2011

Zdroj: (Insurance Europe, 2014)

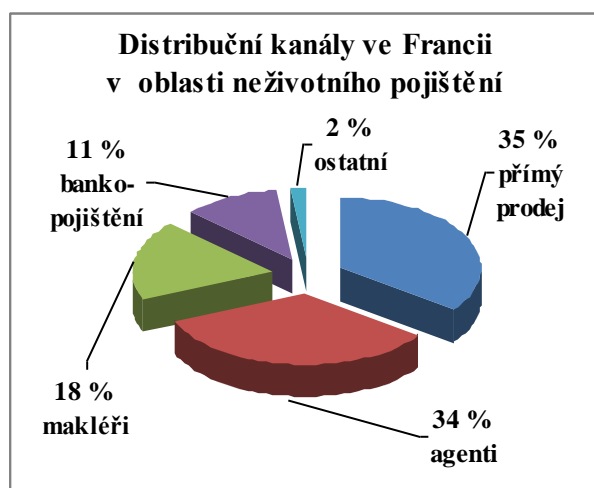
1.4.2 Vývoj bankopojištění ve Francii

Vzhledem k vývoji bankopojištění ve Francii v roce 2011, byl zde prokázán **největší vliv bankopojištění v porovnání s ostatními zkoumanými zeměmi**. Tento fakt pouze

potvrzuje, že Francie má výrazný náskok před ostatními zeměmi, protože bankopojištění tu vzniklo. Je to velká konkurenční výhoda oproti ostatním zemím, kde je bankopojištění teprve v rozvoji. I zde jsou distribuční kanály rozděleny na oblast životního a neživotního pojištění. Nejlépe je situace znázorněna na následujících obrázcích (Obrázky 3 a 4). Na obrázku číslo tři je vysvětlena situace distribučních kanálů ve Francii v oblasti životního pojištění, na obrázku číslo čtyři v oblasti neživotního pojištění. (Insurance Europe, 2014)



Obrázek 3: Distribuční kanály ve Francii v oblasti životního pojištění v roce 2011
Zdroj: (Insurance Europe, 2014)



Obrázek 4: Distribuční kanály ve Francii v oblasti neživotního pojištění v roce 2011
Zdroj: (Insurance Europe, 2014)

Nyní bude podrobně rozebrána oblast **životního pojištění** ve Francii. **Největší podíl 61 % tvoří bankopojištění**, na druhém místě s výrazným odstupem je přímý prodej s 17 %. Makléři těsně následují přímý prodej s 12 %. Agenti se umístili na třetím místě se 7 %.

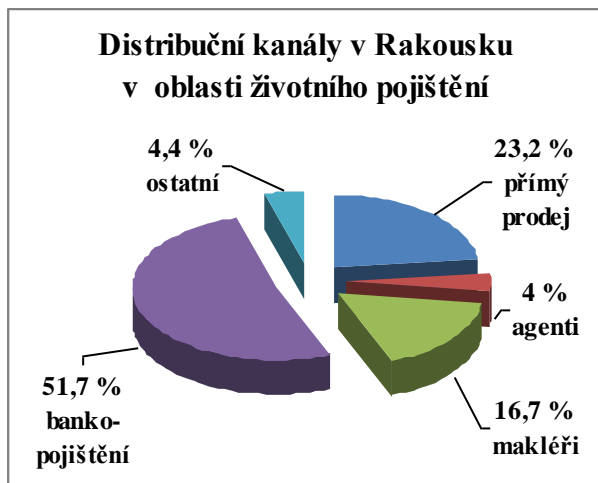
Poslední zůstávají opět ostatní prodejci se 3 % v oblasti životního pojištění. **Francie jednoznačně vítězí v porovnání s dalšími zkoumanými zeměmi jako je Belgie a Rakousko**, má největší podíl v oblasti bankopojištění. Naopak co se týká přímého prodeje, tak Francie je na tom nejhůře ve srovnání s ostatními zkoumanými zeměmi. Ve Francii v oblasti **neživotního pojištění těsně vítězí přímý prodej s 35 %**. Na druhém místě se umístili agenti s 34 %. Lze říct, že souboj o první místo je skoro vyrovnaný. Na třetím místě jsou makléři s 18 %. Teprve až čtvrté místo zaujímá bankopojištění s pouze 11 %. Na posledním místě jsou s 2% podílem ostatní prodejci. Pokud je srovnána oblast životního pojištění s oblastí neživotního pojištění, tak bankopojištění jednoznačně vítězí v oblasti životního pojištění se 61 %. Naopak co se týká agentů, tak mají až neuvěřitelně větší podíl v oblasti neživotního pojištění 34 %. Přímý prodej také jednoznačně zvítězil v oblasti neživotního pojištění s 35 %. Dokonce i makléři jsou lepší v oblasti neživotního pojištění s 18 %. Podíl ostatních prodejců je u obou skupin velmi podobný a zanedbatelný. (Insurance Europe, 2014)

1.4.3 Vývoj bankopojištění v Rakousku

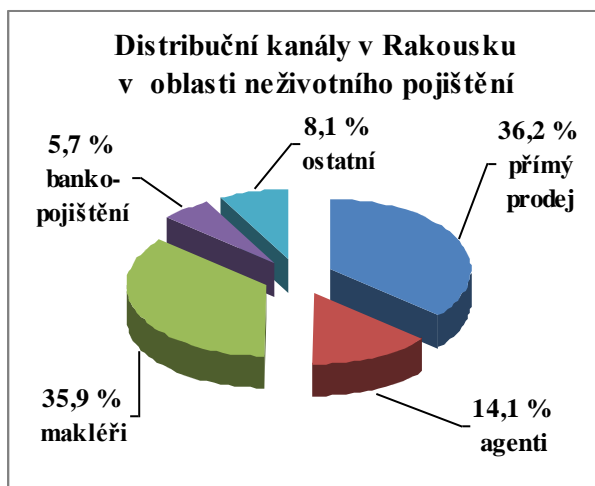
Rakousku se v oblasti bankopojištění v roce 2011 velmi daří v porovnání s ostatními zkoumanými zeměmi. Na to, že bankopojištění vzniklo ve Francii, tak **Rakousko skoro už dohání Francii**. Opravdu má Rakousko neskutečně velký potenciál. Tady opět jsou distribuční kanály rozděleny na oblast životního a neživotního pojištění. Nejlépe je situace znázorněna na následujících obrázcích (Obrázky 5 a 6). Na obrázku číslo pět je vysvětlena situace distribučních kanálů v Rakousku v oblasti životního pojištění, na obrázku číslo šest v oblasti neživotního pojištění. (Insurance Europe, 2014)

Nyní bude podrobně rozebrána oblast **životního pojištění** v Rakousku. **Největší podíl 51,7 % tvoří bankopojištění**, na druhém místě s výrazným odstupem je přímý prodej s 23,2 %. Na třetím místě jsou makléři s 16,7 %. Poprvé ostatní prodejci neskončili na posledním místě, protože získali 4,4 %. Agenti se umístili na posledním místě se 4 % v oblasti životního pojištění. Rakousko je na druhém místě v porovnání s dalšími zkoumanými zeměmi jako jsou Francie a Belgie. Opět Francie má největší podíl v oblasti bankopojištění, ale Rakousko od Francie není tak daleko a brzo ji jistě dožene. Naopak co

se týká prodeje agentů, tak Rakousko je na tom nejhůře ve srovnání se zkoumanými zeměmi. V Rakousku v oblasti **neživotního pojištění těsně vítězí přímý prodej s 36,2 %**. Na druhém místě se umístili makléři s 35,9 %. Lze říct, že souboj o první místo je skoro vyrovnaný. Na třetím místě jsou agenti s 14,1 %. Čtvrté místo zaujímají přímí prodejci s pouze 8,1 %. Na posledním místě je bankopojištění s pouze 5,7 %. (Insurance Europe, 2014)



Obrázek 5: Distribuční kanály v Rakousku v oblasti životního pojištění v roce 2011
Zdroj: (Insurance Europe, 2014)



Obrázek 6: Distribuční kanály v Rakousku v oblasti neživotního pojištění v roce 2011
Zdroj: (Insurance Europe, 2014)

Pokud je srovnána oblast životního pojištění s oblastí neživotního pojištění, tak bankopojištění jednoznačně vítězí v oblasti životního pojištění se 51,7 %. Naopak co se týká přímých prodejců a makléřů, tak mají až neuvěřitelně větší podíl v oblasti neživotního

pojištění. Dokonce i agenti jsou lepší v oblasti neživotního pojištění s 14,1 %. Podíl ostatních prodejců je výrazně lepší v oblasti neživotního pojištění s neuvěřitelnými 8,1 %. (Insurance Europe, 2014)

Srovnání vývoje bankopojištění v Belgii, Francii a Rakousku:

Při srovnání vývoje bankopojištění v Belgii, Francii a Rakousku jednoznačně převládá v oblasti životního pojištění Francie, dále následuje s významným podílem Rakousko a na posledním místě se umístila Belgie, které se tolik nedaří. V oblasti neživotního pojištění z pohledu bankopojištění je na prvním místě také Francie, na druhém místě Belgie a na posledním místě Rakousko.

2 Právní úprava bankopojištění v ČR

Bankovní a pojišťovací sektor se od sebe vzájemně liší také v oblasti právní úpravy, regulačních opatření a orgánů dohledu. Každý sektor představuje jiná rizika, zabývá se zcela odlišnou činností. Při propojování bankovní a pojišťovací činnosti se musí vzít v úvahu všechny faktory a rizika, aby byl připraven vhodný zákon pro právní úpravu bankopojištění v České republice.

2.1.1 Definice finančního konglomerátu

Pro lepší představu a pochopení zde bude vysvětlen pojem finanční konglomerát. Definice finančního konglomerátu dle zákona č. 377/2005 Sb. říká: *„Finanční konglomerát je charakterizován jako skupina, v jejímž čele je: regulovaná osoba, která buď ovládá osobu ve finančním sektoru, nebo je osobou, která vykonává podstatný vliv v osobě ve finančním sektoru, nebo je osobou, u které většinu členů statutárních, řídicích nebo dozorčích orgánů tvoří pro většinu účetního období stejné osoby, které jsou statutárními, řídicími nebo dozorčími orgány nebo jejich členy jiné osoby ve finančním sektoru, nebo osoba, která není regulovanou osobou a která ovládá alespoň jednu regulovanou osobu, přičemž činnost skupiny probíhá převážně ve finančním sektoru, tato skutečnost je určována dle poměru bilančních sum.“* (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013, s. 132)

Dne 27. 10. 2004 byl vytvořen nový zákon: *„Zákon o doplňkovém dozoru nad bankami, pojišťovny a obchodníky s cennými papíry ve finančních konglomerátech a o změně některých souvisejících zákonů“*. Jinak tento zákon je zkráceně také nazýván zákonem o finančních konglomerátech. Tento zákon zaručí zapracování Směrnice Evropského Parlamentu a Rady 2002/87/ES ze dne 16. 12. 2002 do právní úpravy ČR. Tato směrnice bude mít dohled nad několika činnostmi, které se týkají finančního konglomerátu, tj.: kapitálové vybavenosti a koncentrace rizik na úrovni konglomerátu finančních institucí, operací uvnitř konglomerátu, vnitřního řídicího a kontrolního systému na úrovni konglomerátu. (Epravo, 2004)

Podle ministerstva financí je potřeba zajistit dohled hlavně nad různými finančními

skupinami, které se zabývají křížovým prodejem produktů. Tyto finanční skupiny poskytují odlišné finanční služby a produkty na finančním trhu. Takové finanční skupiny jsou jinak také nazývány „*finančními konglomeráty*“. Když vzniknul tento nový zákon, tak muselo dojít k propojení orgánů, které vykonávají dohled nad jednotlivými finančními institucemi. Některé státy už mají v současnosti pouze jeden dozor nad finančními institucemi. Toto opatření se týká například těchto států: Velké Británie, Německo, Belgie, Dánsko, Irsko a Rakousko. (Epravo, 2004) Podstatné je zachovat významný fakt, že jedna osoba ve skupině musí být z bankovního a pojišťovacího sektoru. Názorná ukázka vystihuje podstatu finančního konglomerátu (viz Příloha C). Jsou tam rozebrána rizika, která finanční konglomeráty a jednotlivé instituce představují. (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

Co se týká dohledu nad finančními konglomeráty, tak byl rozdělen na části podle zvolené úrovně dohledu. Může se jednat o *úroveň jednotky / subjektu*, další možnost je na *úrovni skupiny*, poslední možnost je na *úrovni konglomerátu*. Ze zákona o finančních konglomerátech plyne, že se stanoví z orgánu dohledu pouze jeden koordinátor. Tento koordinátor má několik významných úkolů, ale především by měl poskytovat důležité a nezbytné informace orgánu dohledu. Tyto cenné informace zahrnují nejčastěji: strukturu a členění skupiny, postup a metody získávání informací ve finančním konglomerátu, organizaci, řízení rizik a kontrolní systém, významnou strategii konglomerátu, finanční situaci konglomerátu. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

2.1.2 Klasifikace finančních konglomerátů

První klasifikace finančních konglomerátů je známá více než dvacet let. Samozřejmě, že od té doby nastaly velké změny v typologii finančního konglomerátu. Dokonce postupem času přibýly i další druhy typologie finančních konglomerátů. Pro finanční konglomeráty je nejdůležitější různorodost, proto každý finanční konglomerát je jiný. Nyní budou prezentovány některé typologie finančních konglomerátů s jejich dalším podrobným dělením na jednotlivé modely. Typologie finančních konglomerátů jsou rozděleny následovně: (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

A) Typologie založená na korporátní struktuře finančních konglomerátů

Tato typologie vznikla jako první v letech 1990 a jejími autory jsou Herring a Santomero. Tito autoři přináší pět různých modelů, které znázorňují ideální finanční strukturu v daném finančním konglomerátu. Zde jsou uvedeny jednotlivé modely finančního konglomerátu: (Herring a Santomero, 1990)

Model 1: Německý model – úplná integrace. Tento model je zajímavý především svou úplnou integrací. V praxi to znamená, že je manažerům dovoleno, aby při svých činnostech jednali jako jedna právnická osoba. Úplná integrace může mít výhody, ale i nevýhody. Za výhodu je považováno dosažení vyšší provozní efektivity, ale na druhou stranu manažeři mohou být k tomuto modelu trochu skeptičtí. Proto i když z hlediska zákona manažeři nemusí oddělit jednotlivé funkce, tak to mohou učinit. Oddělení jednotlivých funkcí manažeři provádí převážně kvůli tomu, že to zvyšuje vnímanou hodnotu jejich služeb u klientů. Pro lepší pochopení tohoto modelu bude zde uveden jeden praktický příklad. Klienti požádají banku o poskytnutí úvěru. Zvolená banka disponuje vlastním kapitálem, tudíž může snadno zneužít informace, které se jí nabízejí z pozice investora. Samozřejmě, že tohle jednání se klientům nebude líbit. Proto je pro klienty mnohem přijatelnější, když banka rozdělí úvěrové a investiční oddělení. Klienti tak získají větší důvěru. Tento model je velmi lákavý z pohledu finančního konglomerátu, ale na druhou stranu představuje ztížení kontroly pro orgány dozoru. Pro tyto orgány je velmi obtížné se vyznat ve všech možných produktech a to se pak později projeví v nákladných a nedokonalých předpisech. (Herring a Santomero, 1990)

Model 2: Britský model – mateřská banka, nebankovní dceřiné společnosti. Tento model je zcela odlišný od prvního uvedeného německého modelu. V britském modelu je nařízeno zákonem oddělit banku a nebankovní dceřiné společnosti. Oddělení těchto dvou institucí by mělo zabránit poškození banky, pokud by vznikly nějaké katastrofální výsledky z pohledu nebankovních operací, což se klidně může přihodit. Bohužel, tento model není zcela dokonalý, protože má také své temné stránky. I když jsou banky a nebankovní dceřiné společnosti odděleny, tak přesto jsou vzájemně propojeny. Propojení těchto dvou institucí spočívá především v tom, že příjmové toky nebankovních dceřiných společností se opět vrátí do bank. Tím pádem mohou zlepšit i zhoršit hodnotu banky.

Z tohoto uvedeného příkladu vyplývá, že pokud neuspěje při svých aktivitách nebankovní dceřiná společnost, tak to také s největší pravděpodobností poškodí pověst banky. (Herring a Santomero, 1990)

Model 3: Americký model – mateřská holdingová společnost, všechny činnosti jako dceřiné společnosti. Pro americký model je typické, že banka se chová jako dceřiná společnost holdingu. Podle autorů Herringa a Santomera je v tomto modelu velký právní rozdíl. Bohužel, tento americký model je velmi omezen, co se týká jeho využití. Vzájemná synergie vznikne pouze v marketingu a distribuci. Na druhou stranu model představuje velkou výhodu pro orgány dozoru, protože disponuje průhlednou strukturou. Navíc díky nepřímému vztahu jsou oddělené nebankovní činnosti a tím pádem v případě potíží banka rozhodně nebude zachraňovat společnost. (Herring a Santomero, 1990)

Model 4: Mateřská holdingová společnost, úplné operační / provozní rozlišení. Tento model se vyznačuje tím, že zde holdingová společnost vystupuje jako investiční společnost. Finanční konglomerát v tomto modelu nepoužívá žádné provozní synergie. Dle autorů Herringa a Santomera je model spíše charakterizován jako integrovaná finanční korporace, která těží z finančních synergií. Finanční synergie vzniknou z diverzifikace příjmových toků. Tento model se také výrazně odlišuje od ostatních modelů, protože na něj dohlíží skupina. (Herring a Santomero, 1990)

Na závěr této subkapitoly budou uvedeny některé postřehy autorů k prezentovaným modelům. Dle autorů L. A. A. Van den Bergha a K. Verweira (2010) je znázorněná typologie velmi atraktivní, protože dokazuje, že i rozdíly ve firemní struktuře mohou mít výrazný vliv na konečný zisk. Bohužel, rozdíly se mohou projevit také ve firemní struktuře, co se týká rizika na úrovni finančního konglomerátu. Na druhou stranu tato typologie má také své temné stránky. Uvedené rozdělení modelů je spíše jen teoretické, v praxi manažeři toto dělení tolik nevyužívají, což je velká škoda. Pro lepší představu stojí za to zdůraznit, že pokud se pojišťovny zapojí do úplné integrace, tak německý model pro ně bohužel neexistuje. Další zápornou stránkou tohoto dělení modelů je to, že existují ještě další možnosti kromě uvedených čtyř modelů. K těmto dalším možnostem můžeme zařadit například využití společných podniků nebo marketingových dohod.

B) Typologie založená na tripartitním dělení

Tato typologie je tak trochu speciální, protože byla vytvořena pro holandskou vládní instituci. Uvedená typologie, známá také pod názvem Verzekeringskamer, je založena na tripartitním dělení. Zmíněná holandská vládní instituce je zodpovědná za kontrolu holandských pojišťoven. Tato typologie zaručuje efektivní řízení finančních konglomerátů a také zaručuje praktický význam pro dohled. Typologie založená na tripartitním dělení je rozdělena na tři druhy finančních konglomerátů: výhradní bankovní finanční konglomeráty, výhradní pojistné finanční konglomeráty a smíšené finanční konglomeráty. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

Finanční konglomeráty jsou rozděleny dle poměru mezi bankovními a pojišťovacími činnostmi. Pro spravedlivé rozdělení mezi tyto dvě instituce jsou využívány bilanční sumy. Bohužel, použití bilanční sumy má za následek nepřesné výsledky, které se projevují ve prospěch úvěrových institucí. Autoři L. A. A. Van den Berghe a K. Verweire (2010) vymysleli lepší rozdělení a to podle typu mateřské společnosti. Toto rozdělení se projeví následovně. Za prvé se bankovní finanční konglomerát stane konglomerátem s mateřskou bankou. Za druhé pojistný finanční konglomerát vlastní pojišťovnu nebo pojišťovací holding jako mateřskou společnost. Poslední možností je smíšený finanční konglomerát, který obsahuje holdingovou společnost s bankovní a pojišťovací částí. Další možné dělení finančních konglomerátů by mohlo být prováděno na základě obratu. Proto se musí odlišit obrat na bankovní a pojišťovací aktivity. Bohužel, i v tomto případě dochází k nepřesným výsledkům. Je velmi obtížné určit z výročních zpráv, která část obratu pochází z bankovních aktivit a která část obratu je distribuována pomocí pojišťovacích aktivit. V poslední době čím dál častěji dochází k integraci produktů a v tomto případě je velmi složité rozlišit, k jaké instituci patří obrat.

C) Typologie založená na metodě vstupu

Poslední uvedená typologie vznikla již dříve a je založena na principu metody strategií bank vstupujících do pojišťovnictví. Samozřejmě, že lze tuto typologii aplikovat i naopak na pojišťovny, které vstoupí do bankovního sektoru. Bude zde vysvětlena příčina úspěchu některých finančních konglomerátů.

Jsou rozlišovány následující metody vstupu: (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

De novo vstup. Typický je nejvyšší stupeň integrace. Bude zde uveden jeden praktický příklad úspěchu tohoto vstupu. De novo vstup zaznamenal velký úspěch v případě Crédit Agricole ve Francii a Deutsche Bank v Německu. Tato metoda vstupu je hlavně úspěšná v tom, že pomůže zdolat silné kulturní rozdíly. Tudiž banky (pojišťovny) dosahují vyšší míry kontroly nad procesem integrace a neberou v potaz pojistného (bankovního) partnera s jinými představami a odlišnou kulturou. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

Fúze a akvizice. Fúze a akvizice jsou další nejlepší variantou pro banky a pojišťovny, které působí ve skupině. Fúze a akvizice přináší hned několik výhod. Jednou z výhod je to, že v rámci fúze a akvizice je jednodušší korigovat pouze jeden strategický směr ve všech finančních přístupech. Pokud se jedná o akvizici, tak o tuto výhodu se postará mateřská společnost. Naopak v případě fúze mají také banka a pojišťovna podobné návrhy, které se týkají nejlepšího způsobu integrace svých aktivit. Další výhodou jsou znalosti a zkušenosti v oblasti bankovníctví i pojišťovnictví. Výhodu lze také vidět v tomto: pokud dceřiná společnost zvolí vhodný název, tak z toho může těžit i mateřská společnost. Naopak za nevýhodu je považováno nalezení dobrého obchodního partnera. Další nevýhoda spočívá v tom, že fúze a akvizice jsou velmi nákladné. Důvodem těchto vysokých nákladů je to, že cena, která musí být zaplacená, je většinou vyšší než celá vnitřní hodnota firmy. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

Joint Venture. Joint Venture je také známý pod názvem *společný podnik*. Pro lepší představu bude tento pojem vysvětlen. Vlastně se jedná o spolupráci dvou a více samostatných podniků na základě určité dohody. Joint Venture je právně nezávislý podnik, který je navíc vlastněný a kontrolovaný mateřskými společnostmi. Na Joint Venture je nahlíženo jako na formálnější způsob spolupráce. Bohužel, společné podniky jsou otázkou spíše krátkodobého řešení, protože až 80 % skončí v prodeji. Budou zde uvedeny nejčastější důvody pro zřízení Joint Venture. Za prvé jde o snadný způsob, jak se vyhnout vysokým pořizovacím nákladům spojeným se zřízením nového podniku. Další výhodou je sdílení společných rizik a nákladů s více obchodními partnery. Poslední výhodou je možnost oslovit partnera k získání více znalostí a zkušeností o nových obchodech. (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

Distribuční aliance – marketingové dohody. Marketingové dohody jsou nejpoužívanější metodou vstupu pro bankopojištění. Marketingové dohody dávají šanci vyzkoušet novou situaci ještě před vstupem do drahých forem spolupráce v oblasti finančních trhů. Marketingové dohody se převážně zaměřují na distribuční dohody. Banky distribuují pojistné produkty na přepážkách bank. Naopak pojišťovny prodávají spoření, úvěrové produkty a také investice pomocí svých klasických prodejních kanálů. Distribuční aliance znázorňují nízkou formu integrace, protože tato metoda je založena na flexibilním vstupu bank do pojišťoven v porovnání s ostatními přístupy. Tyto marketingové dohody mohou být navíc vylepšeny křížovými akciovými podíly. (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

2.1.3 Rizika finančních konglomerátů

Orgány dohledu finančního trhu musí provádět pečlivou kontrolu všech aktivit na finančním trhu. Proto se také velmi důrazně zaměřují na nový koncept integrace bank a pojišťoven, aby předešly všem možným obavám a hrozbám. Orgány dohledu posuzují všechna možná rizika, která by mohla narušit chod finančního trhu. Co se týká rizik finančního konglomerátu, tak je na ně nahlíženo převážně z ekonomického pohledu. U rizik finančního konglomerátu jsou posuzována jednak rizika subjektu v rámci jedné skupiny, ale také jsou posuzována rizika, která se týkají celé skupiny. V příloze je uveden obrázek znázorňující systém rizik finančního konglomerátu (viz Příloha C). Budou zde uvedena některá potenciální rizika: (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

Riziko vícenásobného využití kapitálu. Problémy dnešní doby jsou spojeny s nesolventností a nestabilitou, proto pak hrozí riziko mnohonásobného využití kapitálu. Bohužel, může se stát, že kapitál bude využit několikrát na kapitálové krytí a to jednak pro celou skupinu jako celek, ale i pro jednotlivé oblasti finančního konglomerátu. V praxi to probíhá tak, že dvě a více společností mají společné riziko. Tohle jedno sdílené riziko využívá každá společnost pro rozmístění kapitálu do jiné společnosti. Typickým příkladem může být to, že pojišťovna nakoupí nějaké akcie od banky. Aby se banka zavděčila pojišťovně, tak pro ni rozšíří úvěr. Naštěstí však platí zákaz vícenásobného použití kapitálu. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

Riziko přenosu nákazy. Tento problém je velmi závažný, protože se s ním musí vyrovnat

jak finanční konglomerát, tak i orgány dozoru. Klidně může nastat situace, že problémy vzniklé v jedné oblasti podniku se mohou přenést do zdravé části podniku. Pokud se objeví nějaké problémy ve finančním konglomerátu, tak to může ohrozit finanční stabilitu celé skupiny. Naštěstí se to dá vyrovnat některými psychologickými činnostmi jako například dobrou pověstí a reputací. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

Riziko střetu zájmů. V praxi se odlišují externí a interní střety zájmů. Střet zájmů může mít negativní dopad na podnikatelské prostředí, do kterého jsou zařazeni klienti, investoři a také orgány dohledu. Tyto střety zájmů se mohou projevit například tak, že banka půjčí nebankovní mateřské společnosti. Dalším příkladem může být to, že pojistitel radši umístí finanční prostředky v rámci jedné skupiny, než aby je investoval do výnosnějších činností. Také se může objevit situace, že zájmy akcionářů budou jiné než zájmy věřitelů. Naopak pod interním střetem zájmů si lze představit boje mezi podniky o podíl na trhu, dále souboje mezi distribučními kanály, nakonec také různé kulturní a společenské konflikty. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

Riziko regulatorní arbitráže. Regulatorní arbitráž se vyznačuje tím, že finanční instituce, které se integrovaly, tak poskytují svým zákazníkům stále více produktů a služeb, které mají společné znaky produktů a služeb z více možných oblastí. Jistým příkladem může být investiční životní pojištění, dále pak leasing, atd. Regulatorní orgány dávají dohromady směrnice, aby bylo zamezeno tomuto riziku. Orgány dohledu v oblasti finančního konglomerátu navíc také řeší tvorbu neprůhledných struktur, oslabení kvality obchodu a nakonec také zneužití pravomoci. (Van den Berghe a Verweire, 2010)

3 Výhody a nevýhody bankopojištění

Vývoj a rozvíjení bankopojištění s sebou přineslo značný úspěch, ale samozřejmě, že i řadu kritických názorů a prognóz. Každý autor má na toto významné téma bankopojištění trochu odlišný názor. Proto je těžké jednoznačně říct, jestli bankopojištění pro nás představuje hrozbu nebo příležitost. Ve většině případů zaznamenalo bankopojištění značný úspěch, proto by měly převládat výhody nad nevýhodami. V následující kapitole budou detailně rozebrány výhody a nevýhody bankopojištění ze všech možných úhlů pohledu. V jednotlivých podkapitolách bude tato práce zaměřena na výhody a nevýhody pro banku. Dále bude také velká pozornost věnována výhodám a nevýhodám z pohledu pojišťoven. V samotném závěru této kapitoly zohlední práce to, jaké výhody a nevýhody přináší bankopojištění jednotlivým klientům. Tento pohled je také velmi významný, protože kvůli klientům vlastně bankopojištění vzniklo, aby jim ušetřilo čas a námahu. (Létal, 2008)

Jeden z autorů (Jiří Létal) si ve své seminární práci o bankopojištění (kterou zpracoval tak, aby i široká laická veřejnost pochopila dané téma) položil důležitou otázku, jestli bankopojištění pro nás představuje hrozbu nebo příležitost. Autor konstatuje, že rozvoj bankopojištění je velmi složitý a náročný proces. Bankopojištění s sebou přináší velkou šanci pro budoucí rozvoj, který ovlivní řadu finančních institucí. Bankopojištění je určitým fenoménem dnešní doby, který v sobě skrývá velký potenciál pro budoucí rozvoj finanční sféry. Přesto s sebou bankopojištění nese řadu nevýhod a někdy je dokonce na některé významné nevýhody nahlíženo jako na budoucí hrozby. (Létal, 2008)

Jiří Létal vidí ve své seminární práci velkou příležitost právě v oblasti životního a neživotního pojištění. Dle výzkumu spatřuje autor větší potenciál pro budoucí rozvoj v oblasti životního pojištění. To zejména z toho důvodu, že klienti jeví větší zájem o životní pojištění než o neživotní pojištění. Dle výzkumu poměr životního pojištění v České republice je prezentován v poměru pouze jedné třetiny. Ale v ostatních vyspělých státech tento poměr představuje neuvěřitelné dvě třetiny. Z toho vyplývá pro ČR velká šance pro budoucí rozvoj ve sféře životního pojištění. Snadno lze odvodit, jak velkou šanci pro budoucí rozvoj má ČR, když se zhodnotí trendy dnešní doby, očekávaný růst HDP, prognózy pro míru inflace v následujících letech, vývojové tendence nezaměstnanosti,

index spotřebitelských cen a celková politická a ekonomická situace u nás. Z výzkumu také plyne, že pojišťovny se nejvíce soustřeďují na životní pojištění. Lze to snadno vyčíst z nabídky jednotlivých pojišťoven na pojistném trhu. S postupným vývojem bankopojištění byly nabízeny různé integrované balíčky. Autor uvádí hned několik příkladů těchto integrovaných balíčků. Jedním z nich je pojištění úvěru proti neschopnosti splácet tento úvěr. Dokonce zahrnuje pojištění zástavní věci. Tyto úvěry jsou převážně poskytovány drobným klientům a malým podnikatelům, rozhodně nejsou určeny velkým podnikům a dalším velkým finančním institucím. Dalším možným příkladem tohoto integrovaného balíčku může být trochu netradiční příležitost a to pojištění při ztrátě zaměstnání. S tím samozřejmě souvisí nepříjemný pokles stálého měsíčního příjmu. Bylo vysledováno, že ve většině případů, kdy lidé nebyli schopni splatit své dluhy, tak tomu bylo právě kvůli tomu, že přišli o své zaměstnání nebo museli změnit zaměstnání. Bohužel, někdy i se samotnou změnou zaměstnání se váže jistý pokles příjmu. Proto se zrodil na finančním trhu nový produkt, který se jmenuje bankopojištění spotřebitelského úvěru ke kreditním kartám. Ovšem úplně všechny banky tuto možnost nenabízejí. Banky, které nabízejí pojištění při ztrátě zaměstnání, jsou uvedeny v tabulce, ze které je vidět, že už hodně bank nabízí tuto možnost (Tabulka 2). Dochází k podstatnému zlepšení této tíživé situace hlavně z hlediska klientů. Tyto varianty pojištění nabízí svým klientům životní pojistku, která někdy v sobě zahrnuje i pojištění proti ztrátě zaměstnání. (Létal, 2008)

Další nevyužitý prostor v oblasti bankopojištění našel autor (Jiří Létal) v investování peněz. V dnešní době se najdou i někteří občané, kteří každý měsíc neutratí veškerý svůj důchod a část důchodu chtějí výhodně uspořit a použít na budoucí spotřebu. Občané mají další výhodnou možnost investování. Dříve většina občanů převážně investovala do standardních depozitních produktů. Nyní se jim otevírá nová cesta, tzv. kombinovaný investiční produkt. Výhodné je použít investiční životní pojištění. Tento produkt se stal v zahraničí velmi oblíbeným u klientů, proto se nabízí lákavá možnost zvýšení jeho obliby i u českých klientů. Bankopojištění v sobě zahrnuje pojistný produkt, který v případě úrazu nebo smrti nabízí odškodnění. Zároveň si klient kumuluje a znásobuje své vložené prostředky. Klient vloží určitou část peněz a ta se pak rozdělí na dvě položky. První jde na zaplacení pojistného produktu a druhá je věnována na spoření. U nás v České republice ještě není tento produkt tak známý v povědomí lidí jako je tomu v zahraničí. Vše by se mělo postupem času změnit s nástupem nového tzv. flexibilního investičního pojištění.

Jednoznačnou výhodou tohoto investičního životního pojištění autor nachází v tom, že pouze klient rozhodne, jakým způsobem budou jeho peníze investovány. Ale na druhou stranu, bohužel, většině klientů chybí finanční gramotnost. Jsou téměř nezasvěceni do problematiky finančních trhů, proto je pro ně velmi těžké učinit správné rozhodnutí. (Létal, 2008)

Tabulka 2: Banky nabízející pojištění proti ztrátě zaměstnání

Banka	K produktu	Pojišťovna
Bawag Bank	Ke spotřebitelským úvěrům	Cardif pro Vita
	Ke kreditním kartám	
	K hypotékám	
Reiffeisenbank	Ke spotřebitelským úvěrům	UNIQA
	Ke kreditním kartám	
	K hypotékám	
Živnostenská banka	Ke spotřebitelským úvěrům	Cardif pro Vita
	Ke kreditním kartám	
	K hypotékám	
KB	Ke spotřebitelským úvěrům	Komerční pojišťovna
	Ke kreditním kartám	
GE Money Bank	Ke spotřebitelským úvěrům	Cardif pro Vita
	Ke kreditním kartám	
	K hypotékám	
ČSOB	Ke spotřebitelským úvěrům	ČSOB Pojišťovna

Zdroj: (Létal, 2008)

Jiří Létal ve své seminární práci vidí velkou hrozbu v oblasti konkurence na trhu bankopojištění. Vzniklý nový produkt bankopojištění se ovšem výrazně odlišuje od všech předešlých produktů na trhu. Něco takového tu dříve vůbec nebylo. Zrod bankopojištění byl geniální nápad. Ovšem jako na každou novinku na trhu čekají na bankopojištění jisté nástrahy a samozřejmě i současní konkurenti. Autor vidí největší konkurenci v komerčních pojišťovnách a penzijních fondech. Vše se změnilo v oblasti bankopojištění se vstupem ČR do Evropské unie. Největší změny nastaly hlavně v legislativě s novelou zákona o pojišťovnictví, dále zákona o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, s novelou zákona o pojistné smlouvě a v neposlední řadě také s novelou zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí. S těmito všemi novelami zákonů se zvýšila konkurence na českém pojišťovacím trhu a stejně tak tomu je i v oblasti bankopojištění. (Létal, 2008)

Finanční instituce si většinou poměřují poměr svých aktiv. V poměru aktiv vítězí s větším podílem banky nad pojišťovnami. Konstatuje se, že aktiva bank dosahují dokonce až desetinásobku na rozdíl od aktiv pojišťoven. Avšak na pojišťovacím trhu se najde i jedna

výjimka, kterou tvoří neživotní pojištění, kde se některé podíly pouze blíží 50 %. Proto autor zaznamenal největší konkurenci v oblasti neživotního pojištění. Nyní si pojišťovny a banky konkurují už mezi sebou a to díky širším finančním službám. Neživotní pojištění je stále pod dohledem pojišťoven, ale životní pojištění má teď na starosti už i bankovní sektor. Dalším konkurenčním prvkem bankopojištění jsou již zmiňované penzijní fondy. Tyto fondy jsou regulované zákonem o penzijním připojištění se státním příspěvkem. Penzijní fondy jsou u občanů ČR velmi populární už z důvodu jistého státního příspěvku, který je velkým a významným lákadlem. Zejména v této nejisté době se každý snaží na stáří nějak zaopatřit. Z uvedených důvodů se důchodové spoření stalo vhodným nástrojem, tudíž velkým konkurentem bankopojištění. (Létal, 2008)

Výhody bankopojištění: Redukce provozních a administrativních nákladů, používání nových distribučních kanálů, zvětšení potenciálu ve finanční sféře, komplexní služba klientovi, využití stejných informačních technologií pro banku i pro pojišťovnu, všechny činnosti probíhají pod jednou střechou, tím pádem dávají větší komfort klientovi, ušetření nákladů při použití známého distribučního kanálu, bankopojištění je nabízené pod jednou střechou, tudíž klientovi šetří čas a námahu (Korauš, 2005)

Nevýhody bankopojištění: Další nutné školení zaměstnanců (popřípadě doplnění vzdělání). Rekvalifikace pracovníků na přepážkách bank, nábor nových zaměstnanců. Malé zaměření pouze na bankovní sektor a velká jednoduchost poskytovaných pojistných produktů a procesů. Příprava nové marketingové strategie na distribuci nových produktů. Nové podmínky pro zaměstnance (spíše demotivující efekt na zaměstnance). Školení zaměstnanců bank a řízení nových informačních technologií s sebou přináší krátkodobý růst nákladů. Jednoduchost pojistných produktů (univerzální produkty) – nejsou vhodné pro všechny typy klientů. Stejně drahé pojistné pro klienty je způsobeno hlavně tím, že pojišťovny si účtují vyšší marži, přestože celkové náklady na nový distribuční kanál jsou nižší než dříve (Korauš, 2005)

Důvody úspěšnosti bankopojištění na českém finančním trhu: Banky vlastní rozsáhlou distribuční síť, která slouží k prodeji pojistných produktů. Banky mají přímý kontakt se svými zákazníky. Banky disponují lepší pověstí než pojišťovny a proto k nim klienti mají větší důvěru, zatímco pojistitelé mají spíše špatnou reputaci (pojistitelé se neustále snaží

někomu vnucovat svůj produkt). Banky mají mnohem více rozpracované informace o každém klientovi než pojišťovny, proto jim mohou nabídnout produkty, které jsou přímo šité na míru dle jejich potřeb a přání (na rozdíl od pojišťoven). Prodej pojistných produktů v bankách na přepážkách je méně náročný z finanční stránky, než jsou různí pojišťovací zprostředkovatelé a agenti (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

3.1 Výhody a nevýhody pro banky

V seminární práci *Bankopojištění hrozba nebo příležitost* se autor Jiří Létal také vyjadřuje k výhodám a nevýhodám bankopojištění pro banky. Autor vidí výhodu pro banky v tom, že využijí a rozšíří svou součastnou obchodní síť o prodej nového produktu bankopojištění, tudíž se pro klienty banka stane i atraktivnější než dříve. Další výhodou je také vidět ve snížení rizikovitosti portfolia u klientů, pokud dojde k nějaké katastrofické události. Celý projekt je pod záštitou pojišťovny, tudíž je v bezpečí. Banky obdrží navíc od pojišťovny značnou finanční odměnu za využití jejich obchodní sítě. Velká výhodou také spočívá v tom, že bankopojištění je šité na míru marketingové strategii banky. Proto banka, která využívá tuto formu bankopojištění, může dosáhnout komparativní výhody oproti konkurenci. Jako první banky, které začaly s konceptem bankopojištění, byly banky ČSOB a KB. Mají tak značný náskok před ostatními bankami, protože ostatní banky poskytují pouze tradiční prodej bankovních produktů. Samozřejmě, že autor narazil i na nevýhody. Nevýhodou, kterou autor vyzdvihl, lze vidět v prodeji pojistných smluv bankovními institucemi, které s tímto prodejem nemají žádné dosavadní zkušenosti. (Létal, 2008)

Výhody bankopojištění: (SCOR, 2005)

- Diverzifikace bankovní činnosti a zvýšení zisků. Tato výhoda je pro banku nejdůležitější, nejvýznamnější a nejzásadnější. Už jen kvůli této lákavé výhodě by banka byla ochotna navázat vztah s pojišťovnou. Banka tím získá nový přísun tržeb a diverzifikuje své obchodní činnosti na rozdíl od ostatních bank. Konkurence v bankovním sektoru v posledních letech je čím dál tím větší a zákeřnější a proto je nezbytné nějak se zásadně odlišovat od ostatních bank.
- Finanční služby pod jednou střechou. Nyní banka může klientům splnit skoro každé přání, protože se spojila s pojišťovnou a nabízí všechny produkty pod jednou

střechou. Banka byla pro klienty vždy mnohem lákavější, důvěryhodnější a loajálnější než pojišťovna. Pokud klienti budou mít například zájem o nějaké pojistné produkty, tak je teď najdou v integrovaném balíčku banky. Bance tato výhoda přiláká nové klienty a ještě více zatraktivní její produkty.

- Snížení distribučních nákladů. Když banka využije své zaměstnance k prodeji pojistných produktů, tak tím dosáhne daleko nižších distribučních nákladů, než tomu bylo dříve.
- Synergický efekt. Vznikne tehdy, když se propojí více malých a drobných částí v jeden celek. Nejčastěji se používá princip „1 + 1 = 3“. Synergický efekt byl již popsán výše na konci kapitoly Fúze a akvizice v bankovním sektoru.

3.2 Výhody a nevýhody pro pojišťovny

Propojení bank a pojišťoven s sebou nese řadu výhod a nevýhod i pro samotné pojišťovny. Pojišťovny musely mít určitě významný motiv, aby vůbec do společného projektu s bankou šly. V této podkapitole budou shrnuty asi ty nejdůležitější a nejpodstatnější výhody a nevýhody, které bankopojištění přináší pojišťovnám. Teď budou nastíněny výhody a nevýhody bankopojištění pro pojišťovny, které Jiří Létal považuje za nejvíce dominantní. Bankopojištění je většinou nabízené pod jednou střechou jako společný produkt bank a pojišťoven. Obvykle jsou to banky, které nabízí tento pojistný produkt, tudíž velká a výrazná výhoda je ve snížení nákladů pořizovacích, ale i správních. Pořizovací náklady hrají velkou roli ve vytváření kapitálu. Tím pádem bude docházet k velkému snížení nákladů, které by se mohly odrazit i v rámci pojistné smlouvy. Tudíž by pojišťovny mohly poskytovat výhodnější pojistné produkty, než tomu bylo dříve. Ale zároveň tuto výhodu lze vidět i jako nevýhodu v klientském servisu a poradenských službách. Samozřejmě, že pak může docházet k řadě konfliktů v rámci distribučního kanálu, protože produkt, který je nabízený formou bankopojištění, bude pro klienty daleko výhodnější díky snížení distribučních nákladů než produkt nabízený klasickým distribučním kanálem. (Létal, 2008)

Dalším velkou výhodou pro pojišťovny je to, že bankopojištění tvoří další zisk bez zbytečných dodatečných nákladů. Pojišťovny pouze zaplatí bankovnímu sektoru určitou

finanční částku za administrativní a obchodní činnost, kterou banka vykonala při prodeji bankopojištění. Významné výhody si lze všimnout také v tom, že pojišťovny už nemusí vytvářet vlastní obchodní síť, protože nyní využijí obchodní síť bank. Zároveň se nutné administrativní problémy s vybíráním pojistného a uzavíráním smluv hned odstraní. Další výhoda spočívá ve velkém zájmu klientů o bankopojištění a v nárůstu podepsaných pojistných smluv díky vhodným aktivitám na přepážkách bank. Pojišťovny mají snahu, aby jejich produkty byly co nejvíce flexibilní vůči zákazníkům a to bankopojištění určitě splňuje. Závěrečná výhoda podle Jiřího Létala je v tom, že jsou samozřejmě sníženy ceny pojistných produktů díky celkovému snížení nákladů, které s tímto prodejem souvisí. To znamená přilákání většího počtu zákazníků a s tím souvisí i následný růst zisku. (Létal, 2008)

Výhody bankopojištění:

- Rozšíření klientské základny. Toto výhoda je pro pojišťovnu nejdůležitější a nejvýznamnější. Už jen kvůli této výhodě by se pojišťovna snažila s bankou spojit, protože díky nové distribuční síti získá pojišťovna kontakty na nové klienty. Tito klienti byli dříve pouze klienty banky a nyní k nim má přístup i pojišťovna. Jak již bylo výše zmíněno jedním z hlavních cílů bank a pojišťoven je získávání nových klientů. Navíc banky mají o svých klientech rozsáhlejší informace než pojišťovny. (SCOR, 2005)
- Distribuční diverzifikace. Tato výhoda je pro pojišťovnu také hodně důležitá, protože nyní pojišťovna rozšíří své možnosti o nový distribuční kanál a tím pádem se bude odlišovat od ostatních tradičních pojišťoven. Díky tomuto opatření pojišťovna diverzifikuje riziko, protože nyní není závislá pouze na jednom distribučním kanálu. (SCOR, 2005)
- Důvěryhodnost. Pojišťovna se snaží vytěžit maximum z dobré reputace a pověsti banky. Pojišťovny jsou většinou známé špatným přístupem ke klientům. Většina pojišťovacích zprostředkovatelů a agentů se snaží vnutit své pojistné produkty klientům. Naopak banka má ke klientům odpovědnější přístup než pojišťovna a navíc také získává větší důvěru klientů. (SCOR, 2005)
- Snížení distribučních nákladů. Pojišťovna se snaží vytěžit maximum ze snížení distribučních nákladů. Tyto distribuční náklady většinou tvoří značnou část nákladů z ceny pojištění. Díky bankopojištění se o hodně sníží distribuční náklady. Když je

tento fakt porovnán s klasickými pojistnými produkty, které jsou distribuovány přes pojišťovací agenty a makléře, tak jsou náklady na distribuční kanály daleko vyšší než při využití nového distribučního kanálu. Dle nedávného výzkumu německých expertů bylo zjištěno, že díky použití nového distribučního kanálu byly náklady sníženy až o 40 %, což je téměř neuvěřitelné. Tato výhoda je pro pojišťovnu zásadní. (Korauš, 2005)

- Rychlejší průnik na nové trhy. Pojišťovna samozřejmě využije nového společného distribučního kanálu a tím pádem se daleko rychleji dostane na nové trhy a získá kontakty na nové klienty. (SCOR, 2005)

3.3 Výhody a nevýhody bankopojištění pro klienty

Klienti jsou velmi důležití pro banky i pojišťovny, proto se banky a pojišťovny snaží získat co nejvíce klientů. Důležité je také myslet na přání, prosby a návrhy klientů, aby byli spokojeni s nabízenými finančními produkty a měli o ně velký zájem. Bankopojištění je určitou odezvou na přání klientů. Ovšem jako každý produkt s sebou bankopojištění nese výhody a nevýhody pro samotné klienty. Tyto pozitivní a negativní stránky budou detailněji rozebrány v této podkapitole. V seminární práci *Bankopojištění hrozba nebo příležitost* autor (Jiří Létal) také popisuje svůj názor na výhody a nevýhody, které bankopojištění přináší samotným klientům. Bankopojištění vlastně vzniklo proto, aby klientům ulehčilo cestu k bankovnímu i pojišťovacímu sektoru. Když lze obě činnosti spojit, tak proč toho nevyužít. Hlavní výhoda pro klienty spočívá v tom, že jim šetří čas, který je v dnešní době velmi vzácný aneb, jak se říká, čas jsou peníze. Obě zmíněné instituce klienti najdou pod jednou střešou a to klientům šetří i náklady spojené s cestováním. Klienti mohou provést více činností v jednom místě a čase, což je pro ně skvělé. Klienti si například mohou založit účet, uzavřít pojištění, zařídit si třeba i penzijní připojištění a objevuje se před nimi mnoho dalších možností v podobě integrovaných balíčků. Ovšem z této velké výhody plyne pro klienta zároveň trochu i nevýhoda, protože všechny produkty má klient pod jednou střešou, tudíž poskytne jedné instituci veškeré své finanční prostředky. Klient se neřídí základním pravidlem diverzifikací rizika, proto by tuto investici měl dobře zvážit. Další výhodou lze spatřit v tom, že produkt je pro klienta přímo šitý na míru a přizpůsobený jeho potřebám. Sám klient se rozhodne, do čeho chce

investovat a jak rozdělí své finanční prostředky – například, jakou část peněz dá na spoření a jakou část peněz dá na pojištění při zvolení integrovaného balíčku. Tyto integrované balíčky jsou obzvlášť výhodné pro klienty, kteří trpí averzí k riziku, což je většina klientů. Nyní mají možnost si pořídit integrovaný balíček, který nabízí výhodnou cenou za dvě a více služeb zároveň, což je velký pokrok oproti minulosti. (Létal, 2008)

Výhody bankopojištění: (SCOR, 2005)

- Širší a komplexnější nabídka finančních služeb. Když nyní klienti přijdou do některých vybraných bank, tak mohou využít širokou nabídku produktů, jak klasické produkty banky, tak mají možnost zároveň i využít pojistné produkty. Většinou bankopojištění je nabízené formou integrovaných pojistných balíčků, kterou jsou přímo šité na míru zákazníkovi. Dříve všechny banky poskytovaly pouze bankovní produkty. Pokud si klient potřeboval zařídit například cestovní pojištění, tak musel ještě zvlášť zajít do pojišťovny.
- Levnější pojistné produkty. Tahle výhoda je pro klienty asi nejvýhodnější a nejatraktivnější. Klienty určitě potěší, když si mohou zřídit levnější produkt než tomu bylo dříve. Tato výhoda hlavně plyne z nízkých distribučních nákladů, jak již bylo výše řečeno. Díky tomu, že pojišťovny využívají již zavedeného distribučního kanálu bank pro společný produkt bankopojištění, tak se rozdělí náklady na distribuci a tím pádem se sníží náklady pro pojišťovny i banky při společné distribuci. Klient by tento pokles distribučních nákladů měl pocítit ve formě levnějších pojistných produktů. Tato výhoda je pro zákazníky spíše teoretická, protože, bohužel, v praxi si pojišťovny dopřávají vyšší marži a klientům zlevní pojistný produkt pouze nepatrně. Někdy se to uvádí spíše jako nevýhoda hlavně ze strany klientů.
- Jednodušší převod finančních prostředků. Tato výhoda je způsobena propojením banky a pojišťovny. Když si dříve klient pořídil pojistný produkt, tak musel převést pojistné prostředky na příslušný účet pojišťovny, který může mít pojišťovna zařízený v jiné bance, než má klient. Nyní se peníze budou strhávat přímo z účtu v bance, u které má klient zároveň uzavřené pojištění. Tudíž z toho vyplývá snazší a jednodušší převod finančních prostředků při platbě pojistného.

4 Vybrané bankopojišťovny v ČR

Byly zkoumány tři nejvýznamnější bankopojišťovny v ČR jako jsou Česká spořitelna, ČSOB a KB a to na základě statistických údajů od České asociace pojišťoven, která zpracovala nejnovější data k 30. 6. 2014. Na následujícím obrázku je znázorněno životní pojištění, kde došlo k jednorázovému smluvnímu pojistnému, které bylo přepočteno na bázi 10 let. (viz Příloha E) Údaje nezahrnují přeshraniční služby. Na prvním místě se umístila Komerční pojišťovna, která úzce spolupracuje s Komerční bankou. Na druhém místě uspěla Pojišťovna České spořitelny, která je v blízkém kontaktu s Českou spořitelnou. Na pátém místě se nachází ČSOB Pojišťovna, která patří do stejné skupiny jako banka ČSOB. ČSOB byla vybrána i přesto, že se umístila až na pátém místě, protože jako první Investiční a poštovní banka nabízela bankopojistný produkt. Dále také z toho důvodu, že lépe umístěné pojišťovny Kooperativa pojišťovna, a. s. a Allianz pojišťovna, a. s. nejsou univerzálními pojišťovnami, tudíž nemají žádnou úzkou spolupráci s žádnou bankou. (ČAP, 2014)

4.1 Česká spořitelna

Česká spořitelna vznikla v roce 1825 a byla první spořitelní institucí v České republice. Česká spořitelna byla u zrodu spořitelnictví před 190 lety a nadále se stará o rozvoj své dlouholeté tradice. Česká spořitelna se stala největší bankou v České republice, protože počet jejích klientů je více než 5 milionů. Česká spořitelna se zaměřuje na občany, malé a střední společnosti, obce a města, dokonce také na velké korporace. Nabízí svým klientům největší pokrytí poboček a bankomatů v České republice. Česká spořitelna se stala členem Erste Group v roce 2000. Erste Group patří mezi nejlepší poskytovatele finančních služeb ve střední a východní Evropě. Skupina Erste Group zahrnuje 16,4 milionu klientů v sedmi zemích, z nichž většina je členy Evropské unie. Česká spořitelna přispívá na charitativní neziskové organizace, občanská sdružení a různé nadace. Česká spořitelna je zřizovatelem Nadace České spořitelny od roku 2002. V roce 2007 Česká spořitelna dala všem svým zaměstnancům dva pracovní dny v roce na charitativní a obecně prospěšné účely. Snaží se tím ukázat veřejnosti svou společenskou odpovědnost vůči zaměstnancům. Česká spořitelna založila Poradnu při finanční tísní a nezávislé

organizace, které vznikly jako první svého druhu v České republice v roce 2008. Česká spořitelna uspěla v soutěži Fincentrum a získala titul Banka roku 2013 a dokonce podesáté v řadě ocenění Nejdůvěryhodnější banka roku. České spořitelně se podařilo jako první v České republice zřídit institut ombudsmana, který vznikl kvůli ochraně práv klientů a zajišťuje dlouhodobé a kvalitní vztahy s klienty. Institut ombudsmana přispěl k rozvoji moderních komunikačních nástrojů, které využije Česká spořitelna k snadné, rychlé a efektivní reakci na požadavky trhu. V následující tabulce (Tabulka 3) je zobrazen stručný přehled důležitých údajů o České spořitelně. (Česká spořitelna, b, 2014)

Erste Group patří mezi nejvýznamnější poskytovatele finančních služeb ve střední Evropě. Česká spořitelna je od roku 2000 právoplatným členem Erste Group. Skupina Erste Group vznikla jako úplně první rakouská spořitelna v roce 1819. Ve východní oblasti Evropské unie se Erste Group od roku 1997 řadí mezi největší poskytovatele finančních služeb. Skupina Erste Group zaměstnává skoro 46 000 zaměstnanců. Zároveň nabízí služby 16 milionům klientů ve 2 800 pobočkách v 7 zemích, do kterých patří Maďarsko, Rakousko, Rumunsko, Chorvatsko, ČR, Slovensko a Srbsko. (Česká spořitelna, a, 2014)

Tabulka 3: Základní fakta o České spořitelně k 30. 6. 2014

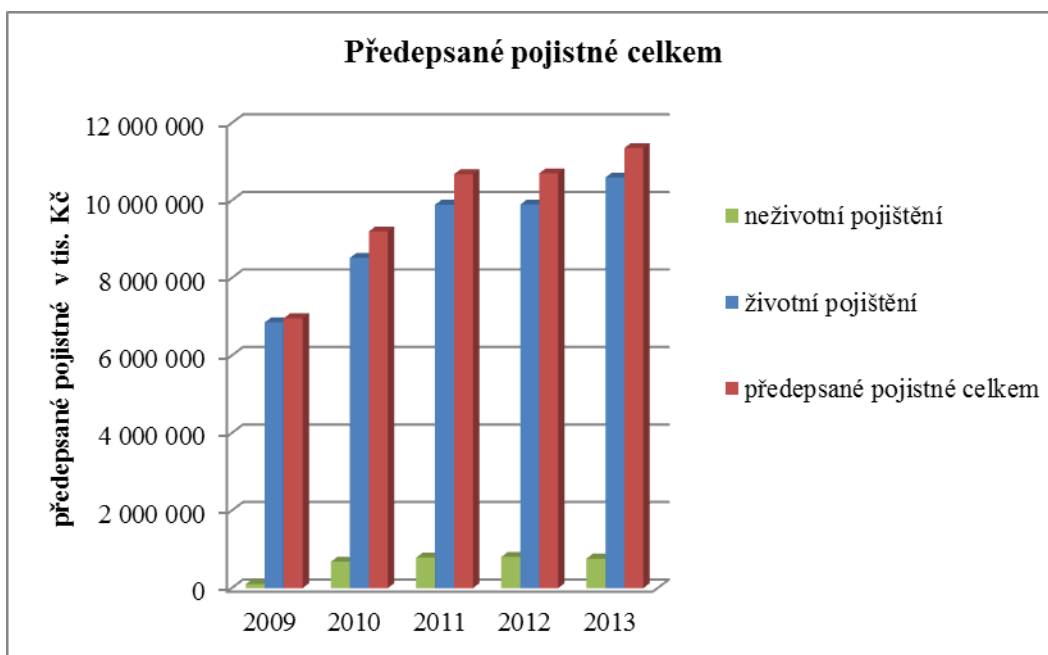
Aktiva celkem	900,3 mld. Kč
Počet klientů České spořitelny	5 091 138
Počet poboček	644
Počet karet	3 146 490
Počet bankomatů	1 546
Standard & Poor's	A-

Zdroj: (Česká spořitelna, b, 2014)

4.1.1 Spolupracující pojišťovny

Pojišťovna České spořitelny vznikla v roce 1992. Svou pojišťovací činnost začala poskytovat pod názvem Živnostenská pojišťovna. V roce 2000 vznikl nový a jedinečný produkt Flexibilní životní pojištění FLEXI. 17. 9. 2001 došlo k transformaci a pojišťovna začala fungovat pod novým názvem Pojišťovna České spořitelny díky spolupráci s Českou spořitelnou. Pojišťovna České spořitelny od tohoto roku poskytovala nový produkt *bankopojištění*. Pojišťovna České spořitelny se zaměřila výhradně jen na prodej *životního pojištění* od roku 2004. Pojišťovna České spořitelny patří do pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group od roku 2008 a o rok později změnila název na *Pojišťovnu České*

spořitelny, a. s., Vienna Insurance Group. Na dalším obrázku je demonstrován vývoj předepsaného pojistného v mil. Kč. (Obrázek 7) Je vidět, že vývoj životního pojištění má rostoucí tendenci. Naopak neživotní pojištění od roku 2009 až do roku 2011 mělo rostoucí tendenci, ale v dalších letech se ustálilo na podobné částce. Celkové předepsané pojistné má stále rostoucí tendenci. (Pojišťovna České spořitelny, a, 2014)



Obrázek 7: Údaje o předepsaném pojistném v Pojišťovně České spořitelny
Zdroj: (Pojišťovna České spořitelny, b, c, d, e, 2014)

Dále je znázorněn celkový počet uzavřených smluv k 31. 12. v kusech. (viz Příloha F) Je vidět, že celkový počet smluv v roce 2013 je o hodně vyšší než v roce 2009. Stejná situace nastala u životního pojištění, kde dochází k neustálému růstu. Ale na oblast neživotního pojištění připadají pořád přibližně stejné hodnoty. Uzavřené smlouvy životního pojištění mají neuvěřitelný náskok před smlouvami neživotního pojištění. Oblast neživotního pojištění, které se týkalo hlavně předepsaného pojistného v hrubé výši, byla rozdělena na dvě části. První se týkala pojištění jiných ztrát a druhá se týkala pojištění nemoci a úrazu. V roce 2009 předepsané pojistné v hrubé výši za pojištění jiných ztrát bylo téměř nulové, v roce 2010 došlo k velkému nárůstu. V roce 2011 a 2012 došlo také k částečnému nárůstu. Ale nejvýraznější zvýšení bylo v roce 2013, kdy se pojištění jiných ztrát zvýšilo téměř dvojnásobně oproti roku 2012. Co se týká pojištění nemoci a úrazu, tak v roce 2010 a 2011 došlo k výraznému nárůstu oproti roku 2009. Na druhou stranu lze konstatovat, že v roce

2012 došlo k dvojnásobnému poklesu oproti roku 2011 a pak i 2013. (viz Příloha H1) Nyní bude věnována pozornost oblasti životního pojištění, které se zabývá předepsaným pojistným. (Tabulka 4) Jsou zde zobrazeny tři skupiny rozdělení životního pojištění, které dosahují ve stanoveném roce stejné celkové výše. Do první skupiny patří individuální a kolektivní smlouvy. Další skupina zahrnuje jednorázově a běžně placené pojistné. V poslední řadě je skupina, která znázorňuje pojistné smlouvy s a bez prémie. V roce 2009 bylo dosaženo nejnižší celkové částky a postupně během let se tato částce zvyšovala. Nejvyšší celkové částky bylo dosaženo v roce 2013. Zajímavé je, že individuální smlouvy jednoznačně převažují nad kolektivními smlouvami. (Pojišťovna České spořitelny, b, c, d, e, 2014)

Tabulka 4: Životní pojištění – předepsané pojistné

Údaje v tis. Kč	Individuální smlouvy	Kolektivní smlouvy	Jednorázově placené	Běžně placené	Pojistné smlouvy bez prémie	Pojistné smlouvy s prémie
2013	9 897 314	697 316	5 117 502	5 477 128	1 434 438	7 746 546
Celkem	10 594 630		10 594 630		9 180 984	
2012	9 191 499	705 842	4 631 100	5 266 241	1 323 291	6 341 932
Celkem	9 897 341		9 897 341		7 665 223	
2011	9 218 323	673 857	5 090 835	4 801 345	1 011 139	7 509 061
Celkem	9 892 180		9 892 180		8 520 200	
2010	7 927 568	592 187	4 393 026	4 126 728	947 779	6 382 078
Celkem	8 519 754		8 519 754		7 329 857	
2009	6 381 686	474 127	3 684 020	3 171 793	1 311 441	3 850 776
Celkem	6 855 813		6 855 813		5 162 217	

Zdroj: (Pojišťovna České spořitelny, b, c, d, e, 2014)

4.2 ČSOB

Československá obchodní banka, a. s. se zkráceným názvem označuje ČSOB. V České republice ČSOB získala označení univerzální banka. ČSOB vznikla v roce 1964 a byla zřízena státem, aby nabízela služby týkající se financování zahraničního obchodu a volnoměnových operací. V průběhu roku 1999 došlo k privatizaci ČSOB. Majoritním vlastníkem je od tohoto roku belgická KBC Bank, která patří do skupiny KBC. O rok později se ČSOB zasloužila o převzetí Investiční a poštovní banky (IPB). Dále v roce 2007 KBC Bank docílila toho, že je jediným akcionářem ČSOB. V tomtéž roce ČSOB operuje na českém, ale i slovenském trhu. O rok později došlo k odtržení slovenské pobočky. ČSOB se zaměřuje na fyzické osoby, malé a střední společnosti, ale také na korporátní

a institucionální klienty. ČSOB je známa pod třemi obchodními značkami jako jsou ČSOB, Poštovní spořitelna a Era. ČSOB nabízí bankovní služby, ale kromě toho i pojistné a penzijní produkty, obstarává financování bydlení, dále se věnuje také kolektivnímu investování a správě majetku a mimo jiné poskytuje i další specializované služby. V roce 2009 ČSOB svůj podíl ve slovenské ČSOB prodala KBC Bank. Rok 2013 je pro ČSOB také velmi významný, protože v tomto roce se zrodila samostatná divize v České republice v rámci KBC Group. S ČSOB 100% manipuluje pouze společnost KBC Group. (ČSOB, a, 2014)

Skupina ČSOB je významným poskytovatelem finančních služeb v České republice. Do skupiny ČSOB patří ČSOB, Hypoteční banka, ČMSS, ČSOB Penzijní společnost, ČSOB Leasing a ČSOB Factoring. Skupina ČSOB je jedním z nejlepších hráčů na finančním trhu. Skupina ČSOB spadá pod mezinárodní bankopojišťovací skupinu KBC. Tato skupina operuje v Belgii a v regionu střední a východní Evropy. Od 1. 1. 2013 KBC Group rozdělila finanční trh do tří obchodních divizí, kterými jsou: Belgie, ČR a Mezinárodní trhy. Pod divizi v České republice se zařazuje skupina ČSOB, ČSOB pojišťovna, ČSOB AM/IS a Patria Finance. Skupina ČSOB zahrnuje do svých aktivit spojených s produktovým portfoliem následující činnosti: financování bydlení (hypotéky a půjčky ze stavebního spoření), pojistné produkty, penzijní fondy, produkty kolektivního financování a správu aktiv a specializované služby (leasing a factoring). Celková aktiva skupiny ČSOB k datu 31. 12. 2013 jsou ve výši 1 034,8 mld. Kč. Celkový čistý zisk za rok 2013 dosáhl 13,7 mld. Kč. Skupina ČSOB se může pyšnit tím, že je zařazena mezi tři nejvýznamnější bankovní skupiny v České republice. Vklady skupiny ČSOB tvoří celkem 660,3 mld. Kč a úvěrové portfolio dosahuje 508,5 mld. Kč k 31. 12. 2013. Ke stejnému datu skupina ČSOB zaměstnávala více než 7,5 tisíce zaměstnanců, což je zhruba o 300 zaměstnanců méně oproti předchozímu roku. Z tohoto celkového počtu zaměstnanců tvoří zaměstnanci banky 6,2 tisíce. V předchozím roce zaměstnanci banky také dosahovali vyššího počtu 6,4 tisíce zaměstnanců. Klienty banky tvoří 2,9 milionů k 31. 12. 2013. V předchozím roce klienti banky také dosahovali vyššího počtu 3 milionů. Ke stejnému datu dosáhl počet bankomatů 1006, což je o 92 bankomatů více oproti předchozímu roku. (ČSOB, a, 2014)

Skupina KBC ČSOB je 100% dceřinou společností KBC Bank NV. KBC Group NV je pouze jediným akcionářem společnosti KBC. V Belgii v Bruselu jsou umístěné obě dvě

zmíněné společnosti. KBC Group pečuje především o klienty v oblasti fyzických osob, privátního bankovníctví, malých a středních podniků a středně velkých korporací. Skupina KBC rozmístila své pole působnosti na svých domácích trzích v Belgii, v České republice, na Slovensku, v Bulharsku a Maďarsku, dokonce i v Irsku. Menší pole působnosti má skupina KBC v několika dalších zemích světa. K 31. 12. 2013 se skupina KBC se starala o své domácí trhy, do kterých patří země Belgie, ČR, Slovensko, Bulharsko a Maďarsko, dokonce i v Irsku se starala o zhruba 10 milionů klientů a zaměstnávala cca 36 tisíc zaměstnanců. Z tohoto uvedeného počtu tvoří asi polovinu lidé v zemích střední a východní Evropy. V tabulce (Tabulka 5) je zobrazen stručný přehled důležitých údajů o skupině KBC. Z tabulky číslo sedm, která zahrnuje údaje o skupině KBC, lze vyčíst, že se celková aktiva snížila o 15,6 mld. EUR oproti předchozímu roku. Klientské úvěry a pohledávky se rovněž snížily o 5,7 mld. EUR oproti roku 2012. Naopak růst o 4,5 mld. EUR zaznamenala klientská depozita a dluhové cenné papíry oproti předchozímu roku. Významný růst skoro až dvojnásobný byl vypořádan u čistého zisku o 403 mil. EUR. (ČSOB, a, 2014)

Tabulka 5: Údaje o skupině KBC

	31. 12. 2013
Aktiva celkem mld. EUR	241,3
Klientské úvěry a pohledávky mld. EUR	122,8
Klientská depozita a dluhové cenné papíry mld. EUR	164,1
Čistý zisk mil. EUR	1 015

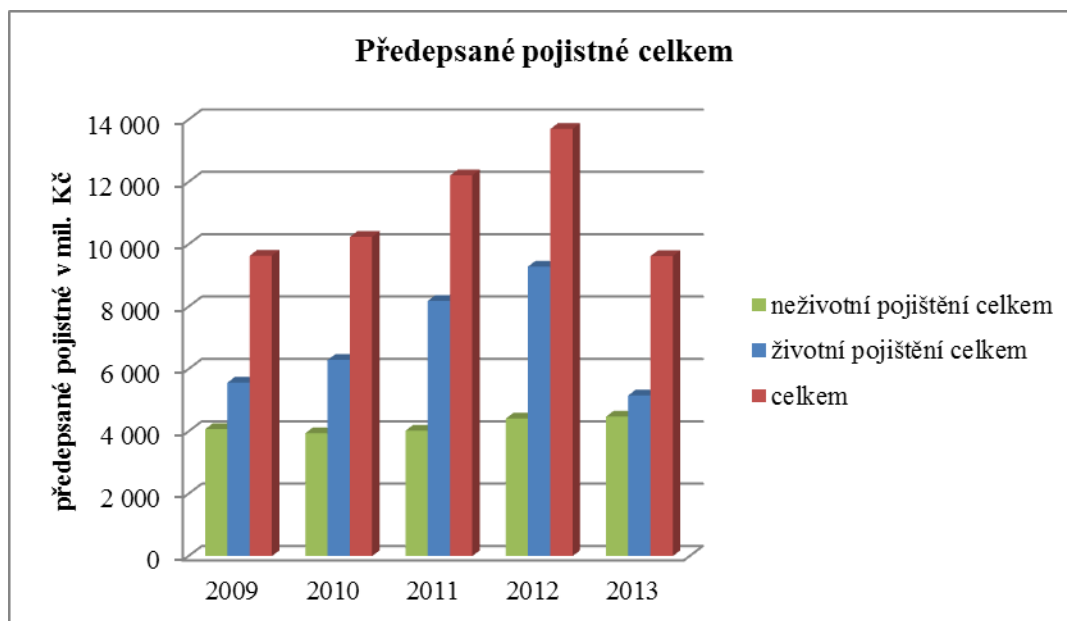
Zdroj: (ČSOB, a, 2014)

4.2.1 Spolupracující pojišťovny

ČSOB Pojišťovna, a. s. je člen holdingu ČSOB. ČSOB Pojišťovna funguje jako univerzální pojišťovna, která poskytuje pojišťovací služby občanům, živnostníkům, malým a středním podnikům a dokonce i velkým korporacím. ČSOB Pojišťovna nabízí svým klientům služby v oblasti životního i neživotního pojištění. Skupiny ČSOB v sobě zahrnuje také pojišťovnu ČSOB. 17. 4. 1992 byla založena ČSOB Pojišťovna. Od 6. 1. 2003 ČSOB Pojišťovna funguje pod svým nynějším názvem. V tomto roce také došlo k odkoupení IPB Pojišťovny a. s. ČSOB Pojišťovna se stala univerzální pojišťovnou. Vznikla silná, univerzální a spolupracující pojišťovna, která disponuje základním kapitálem ve výši 2,796 mld. Kč a vlastním kapitálem 4,7 mld. Kč k 31. 12. 2013. V České republice je

ČSOB Pojišťovna významná tím, že je nejlépe kapitálově vybavená. ČSOB Pojišťovna patří pod záštitu belgické pojišťovny KBC Verzekeringen NV z nadnárodní skupiny KBC, která disponuje mnohaletými zkušenostmi v této oblasti. ČSOB Pojišťovna se stala členem České asociace pojišťoven, České kanceláře pojistitelů a Českého jaderného pojišťovacího poolu. V roce 2013 získala ČSOB Pojišťovna vynikající ohodnocení ratingem BBB+ od ratingové agentury Standard & Poor's. ČSOB Pojišťovna dosahovala podílu dle předepsaného pojistného vykazovaného Českou asociací pojišťoven k 31. 12. 2013 v oblasti neživotního pojištění 6,5 % a v oblasti životního pojištění 6,3 %. (ČSOB Pojišťovna, a, 2013)

Z obrázku, který zahrnuje údaje o ČSOB Pojišťovně (Obrázek 8), je vidět, že celkové pojištění se od roku 2009 až do roku 2012 neustále zvyšovalo. Ale zajímavý jev je vidět v roce 2013, kdy výrazně kleslo na podobnou úroveň jako v roce 2009. V oblasti životního pojištění nastala naprosto stejná situace. Naopak u neživotního pojištění je vidět, že došlo k nepatrnému zvýšení v roce 2013 oproti roku 2009. Dále je k dispozici oblast životního pojištění, která je zaměřena na oblast hrubého pojistného. (Tabulka 6) Pojistné se pak rozděluje do dvou skupin. Do první skupiny patří pojištění jednotlivců a skupinové pojištění. Je zajímavé, že v roce 2013 bylo skupinové pojištění nulové, zatímco v roce 2012 skupinové pojištění dosáhlo částky 219 466 tisíc Kč. Od roku 2009 se životní pojištění zvyšovalo do roku 2012, ale v roce 2013 dosáhlo ještě nižší částky než v roce 2009. Do druhé skupiny patří pojistné ze smluv s podílem a bez podílu na zisku a také investiční životní pojištění, které je většinou vázané s investičním fondem. Oblast neživotního pojištění rozděluje pojištění do různých skupin. (viz Příloha H2) Celkově by se dalo říct, že oblast neživotního pojištění se neustále zvyšuje od roku 2009 až do roku 2013. Jednoznačně je vidět, že největší část zaslouženého pojistného zabírá pojištění odpovědnosti z provozu motorových vozidel. Následuje pojištění požáru a jiných majtkových škod. Na třetím místě se umístilo pojištění motorových vozidel podle ostatních druhů. Nejmenší část zaslouženého pojistného zabírá pojištění průmyslových rizik vůči úrazu. (ČSOB Pojišťovna, a, b, c, d, 2013)



Obrázek 8: Údaje o předeepsaném pojistném v ČSOB Pojišťovně
Zdroj: (ČSOB, a, b, c, d, 2014)

Tabulka 6: Hrubé pojistné – životní pojištění

Údaje v tis. Kč	Pojištění jednotlivců včetně investičního životního pojištění	Skupinové pojištění	Pojistné ze smluv s podílem na zisku	Pojistné ze smluv bez podílu na zisku	Investiční životní pojištění
2013	5 153 355	0	1 463 860	230 444	3 459 051
Celkem	5 153 355			5 153 355	
2012	9 068 847	219 466	1 751 074	229 992	7 307 247
Celkem	9 288 313			9 288 313	
2011	7 992 902	192 785	2 239 304	199 952	5 746 431
Celkem	8 185 687			8 185 687	
2010	6 109 729	180 914	2 552 258	184 180	3 554 204
Celkem	6 290 643			6 290 643	
2009	5 402 173	162 203	2 555 024	162 756	2 546 618
Celkem	5 564 376			5 564 376	

Zdroj: (ČSOB Pojišťovna, a, b, c, d, 2013)

Nyní je zařazena informace o oblasti životního pojištění, která v sobě zahrnuje pojistné smlouvy rozdělené do skupin podle typu pojištění. (viz Příloha G) V životním pojištění jsou rozeznávané 4 typy pojištění: kapitálové životní pojištění, univerzální životní pojištění, investiční životní pojištění a smlouvy skupinového pojištění. Největšího podílu dosahuje investiční životní pojištění, které od roku 2009 do roku 2012 rostlo. Bohužel, v roce 2013 došlo k výraznému propadu na úroveň roku 2010. Naopak nejnižší podíl je vidět u smluv skupinového pojištění, které dosahuje přibližně pořád stejné úrovně během

let. U kapitálového a univerzálního životního pojištění je vidět klesající úroveň od roku 2009 až do roku 2013. (ČSOB Pojišťovna, a, b, c, d, 2013)

4.3 KB

KB vytváří mateřskou společnost pro skupinu KB. Zároveň KB patří do mezinárodní skupiny Société Générale. KB se řadí mezi významné bankovní instituce nejenom v České republice, ale dokonce i ve střední a východní Evropě. KB se stala univerzální bankou, která poskytuje širokou nabídku služeb v oblasti retailového, podnikového a investičního bankovníctví. Skupiny KB poskytují specializované služby jako jsou například: penzijní připojištění, stavební spoření, faktoring, spotřebitelské úvěry a pojištění. V roce 2013 KB obsloužila 1,6 milionu klientů na všech dostupných 399 pobočkách, disponuje 729 bankomaty a průměrný počet zaměstnanců dosahoval počtu 7 706. Penzijní připojištění u KB Penzijní společnosti používalo 564 tisíc občanů v roce 2013. V následující tabulce (Tabulka 7) jsou znázorněny základní údaje o KB. KB vznikla v roce 1990 jako státní instituce. V roce 1992 byla změněna na akciovou společnost. V KB byl zvýšen základní kapitál na 9,502 miliardy Kč v roce 1994. KB se dostala na mezinárodní kapitálové trhy, protože se zasloužila o vydání globálních depozitních certifikátů v roce 1995. V roce 1999 vláda ČR vydala inzerát o koupi státního podílu v KB, v roce 2001 se vláda ČR rozhodla, že státní podíl v KB vydá francouzské společnosti Société Générale, která tento podíl odkoupila za cenu 40 miliard Kč. (KB, a, 2014)

Skupina Société Générale. KB se stala součástí mezinárodního retailového bankovníctví skupiny Société Générale v roce 2001. Tato skupina patří k největším a nejvýznamnějším finančním skupinám v Evropě. Skupina Société Générale uplatňuje diverzifikovaný model univerzálního bankovníctví. To znamená, že se snaží propojit finanční stabilitu se strategií udržitelného růstu. Société Générale je na trhu už 150 let. Tato skupina disponuje více než 154 000 zaměstnanci a působí v 76 zemích. Skupina Société Générale se stará o více než 32 milionů klientů po celém světě. (KB, b, 2014)

Tabulka 7: Údaje o Komerční bance

	2013
Úvěry klientům v mil. Kč	473 089
Vklady klientů v mil. Kč	649 158
Vlastní kapitál celkem v mil. Kč	96 538
Průměrný počet zaměstnanců	7 706
Počet klientů (tisíce)	1 589
Počet bankomatů	729

Zdroj: (KB, b, 2014)

4.3.1 Spolupracující pojišťovny

Komerční pojišťovna, a. s. je součástí finanční skupiny Société Générale Group, finanční skupiny Komerční banky, a. s. a České asociace pojišťoven. Komerční pojišťovna vznikla 1. 9. 1995. Od vstupu do skupiny Société Générale se v Komerční pojišťovně začal uplatňovat bankopojistný model. Produkty Komerční pojišťovny poskytují převážně obchodní společnosti, které jsou součástí skupiny Société Générale. Komerční pojišťovna je univerzální pojišťovnou, která nabízí služby v oblasti životního a neživotního pojištění jak v České republice, tak v rámci EU. Komerční pojišťovna získala ocenění a byla vyhlášena klientsky nejpřívětivější životní pojišťovnou v roce 2013. Další obrázek poskytuje údaje o Komerční pojišťovně. (Obrázek 9) Celková výše hrubého předepsaného pojistného byla nejvyšší v roce 2011. Od roku 2009 do roku 2010 došlo k dvojnásobnému růstu. Naopak výrazný propad zaznamenal rok 2012 oproti rokům 2011 a 2013. Podobně na tom je v životním pojištění. Co se týká neživotního pojištění, tak jeho vývoj v průběhu let zůstává stále stejný. Lze si všimnout, že neživotní pojištění je rozděleno do nabízených skupin tohoto druhu pojištění. (Tabulka 8) Nejvíce úspěšné je pojištění Merlin, následuje pojištění platebních karet, s větším odstupem na třetím místě je pojištění Patron, na posledním místě s velmi nízkou částkou je ostatní neživotní pojištění. Pojištění Merlin bylo nejúspěšnější v roce 2010, pak zaznamenalo pokles a v roce 2013 opět nepatrně vzrostlo. Zajímavé je, že pojištění platebních karet v roce 2009 a 2010 dosáhlo stejné částky. V roce 2011 výrazně kleslo a pak zase došlo k růstu, ale zatím nedosáhlo té výše, kterou mělo v úspěšných letech 2009 a 2010. Oblast životního pojištění dle předepsaného pojistného je roztržena do tří skupin. (Tabulka 9) Do první skupiny patří individuální a kolektivní pojištění. Do druhé skupiny je zahrnuto jednorázové a běžně placené pojistné. Poslední skupina obsahuje pojistné smlouvy s prémie a bez prémie. Pozoruhodné je, že pojistné smlouvy bez prémie nebyly ve sledovaných letech uzavírány, částky jsou nulové. Od roku

2009 do roku 2013 docházelo k neustálému růstu životního pojištění. Dalo by se říct, že životní pojištění v roce 2013 se zdvojnásobilo oproti roku 2009. (KB Pojišťovna, a, d, e, f, 2013)

Tabulka 8: Neživotní pojištění – předepsané hrubé pojistné

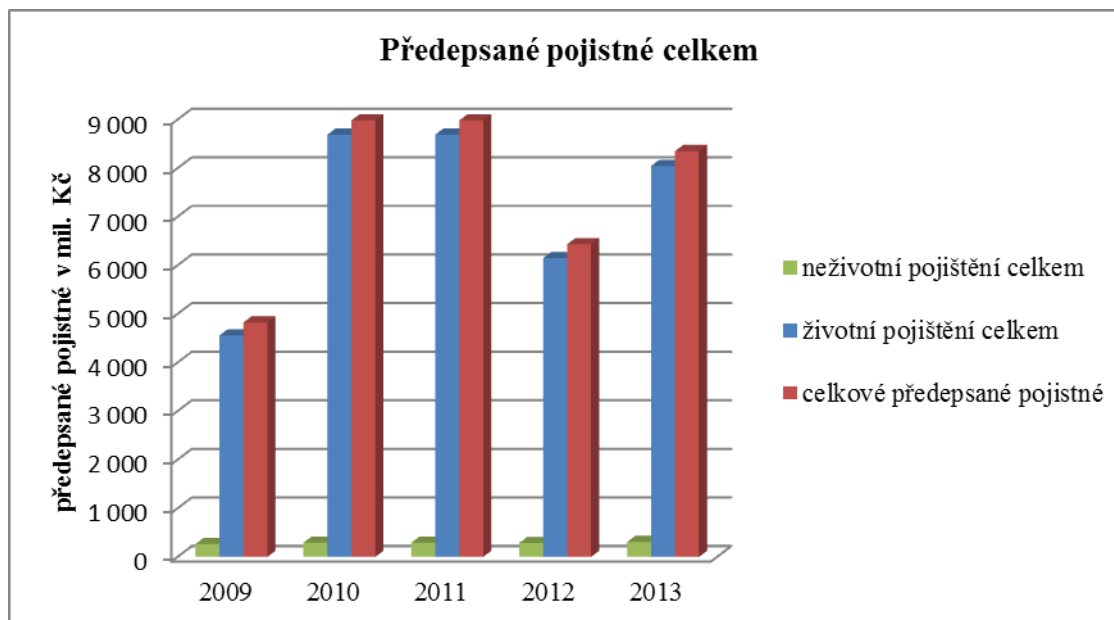
Údaje v tis. Kč	2009	2010	2011	2012	2013
Merlin	131 182	134 137	114 895	117 452	123 993
Pojištění karet	93 297	93 297	43 901	49 897	55 770
Patron	41 215	41 215	37 174	38 494	35 126
Ostatní neživotní pojištění	1 957	1 957	1 657	1 388	1 193
Předepsané hrubé pojistné	267 651	270 606	197 627	207 231	216 082

Zdroj: (KB Pojišťovna, a, d, e, f, 2013)

Tabulka 9: Životní pojištění – předepsané pojistné

Údaje v tis. Kč	Individuální smlouvy	Kolektivní smlouvy	Jednorázově placené	Běžně placené	Pojistné smlouvy bez prémie	Pojistné smlouvy s prémie
2013	7 852 090	191 730	7 182 997	860 823	0	8 043 820
Celkem	8 043 820		8 043 820		8 043 820	
2012	5 658 476	203 673	4 982 593	879 556	0	5 862 149
Celkem	5 862 149		5 862 149		5 862 149	
2011	6 392 256	201 119	5 725 417	867 958	0	6 593 375
Celkem	6 593 375		6 593 375		6 593 375	
2010	8 488 822	200 438	7 835 291	853 969	0	8 689 260
Celkem	8 689 260		8 689 260		8 689 260	
2009	4 360 785	197 588	3 673 983	884 390	0	4 558 373
Celkem	4 558 373		4 558 373		4 558 373	

Zdroj: (KB Pojišťovna, a, d, e, f, 2013)



Obrázek 9: Údaje o předepsaném pojistném v KB

Zdroj: (KB Pojišťovna, a, d, e, f, 2013)

5 Srovnání výhod a nevýhod vybraných bankopojistných produktů v ČR

V této kapitole bude dosaženo dílčího cíle diplomové práce, který spočíval ve výběru vhodných bankopojistných produktů pro určeného živnostníka. K dosažení tohoto cíle pomohla čtvrtá kapitola, do které byly zahrnuty tři nejvýznamnější bankopojišťovny jako jsou Česká spořitelna, ČSOB a KB na základě statistických údajů od České asociace pojišťoven. Každá vybraná bankopojišťovna byla detailně zkoumána, aby živnostníkovi byly vybrány nejlepší produkty na českém trhu.

5.1 Popis činnosti živnostníka

Pro tuto diplomovou práci byl autorkou práce zvolen živnostník p. **Luděk Drozd**, který vlastní firmu **Autoklempířství Luděk Drozd**. Byl vybrán z důvodu snadné dostupnosti k informacím a údajům o této firmě, dokonalé znalosti vývoje, cíle a konkrétní situace této firmy. Nyní budou popsány základní údaje o firmě **Autoklempířství Luděk Drozd**. Tato firma byla založena v místě jeho trvalého bydliště na okraji Liberce v ulici Hejnická 1. 3. 1997 a jejím majitelem je Luděk Drozd. Předmětem podnikání je oprava silničních vozidel. Způsob podnikání: jde o **řemeslnou živnost**. Pan Drozd vykonává opravu převážně osobních automobilů, ale podle přání zákazníků je schopen opravit i motorky nebo traktor. Pan Drozd pracuje ve své firmě pouze sám, nemá k dispozici žádné další zaměstnance. Má velmi klouzavou pracovní dobu, kterou přizpůsobuje přáním a potřebám zákazníků. Pan Drozd eviduje výdaje poplatníka vypočtené procentem k výši příjmu, tzv. paušální výdaje ve výši 80 % z příjmů a zároveň není plátcem DPH. (Drozdová a Bimová, 2011)

Zákazníkům poskytuje širokou škálu služeb: Všechny možné klempířské práce na osobních automobilech. Opravy automobilů po nehodě, kdy je potřeba v některých případech vyrovnat celou karoserii na rovnací stolici, také bývá nezbytné vyklepávání a kytování poničených plechů po autonehodě. Mezi další služby patří výměna skel, výměna oleje, brzdové kapaliny, brzdových destiček, spojky, pneumatik, kotoučů, ložisek kol, chladičů a tlumičů. Provádí montáž zabezpečovacích zařízení. Nejčastěji sváří různé

díly dle potřeby. Opravuje poruchy v motorech, světlech a klimatizaci. Lakuje nejrůznější díly. Připravuje a zajišťuje automobily na STK+ME. Lepí a opravuje pláště. Vykonává laserovou geometrii. Nakupuje pro zákazníky nejrůznější náhradní díly a následně je vymění na automobilech. Pan Drozd dále také zajišťuje diagnostiku aut a poskytuje i další individuální služby dle přání zákazníka. K výše vyjmenovaným službám p. Drozd používá následující nářadí: hydraulické lisy, podpěry a montážní přípravky, elektrické, pneumatické i speciální nářadí a přípravky, svěráky, nářadí na řezání, broušení, vrtání a pilování, navíječe, zvedáky. Pan Drozd kvůli svým zahraničním zákazníkům z Německa a Polska vykonává občasné cesty do zahraničí. (Drozdová a Bímová, 2011)

Zákazníky p. Drozda tvoří převážně stálí a věrní zákazníci, dále známí a příbuzní. Všichni spokojení zákazníci doporučují p. Drozda dalším lidem a tímto způsobem p. Drozd získává další zákazníky. Pan Drozd je na všechno ve své firmě sám, zákazníků má dostatek a proto nemá příliš času věnovat se propagaci firmy. Hlavní propagaci firmy tvoří cedule před firmou, plachta o poskytovaných službách a internetová stránka, která však není pravidelně aktualizována. Hlavními dodavateli náhradních dílů jsou Auto Kelly a. s. a Elit spol. s r.o. Pobočky těchto firem se nacházejí v Liberci a dováží p. Drozdovi náhradní díly zadarmo přímo do firmy, protože je pravidelným odběratelem. Pan Drozd je pro uvedené firmy váženým zákazníkem, proto má na některé díly až 40% slevu. Získává též různé věrnostní bonusy a dárky. Co se týká konkurence, tak nejbližší konkurencí je standardní servis Jan Hejduk. Nachází se asi 100 metrů od Autoklempířství p. Drozda. Tato firma je větší a má 5 zaměstnanců. Součástí této firmy je malý bazar s prodejem aut. Ceny oprav aut jsou vyšší než u p. Drozda z důvodu vysokých nákladů na mzdy zaměstnanců. Nejbližší okolí firmy tvoří celkem 5 konkurentů p. Drozda. (Drozdová a Bímová, 2011)

SWOT analýza: (Drozdová a Bímová, 2011)

- **Příležitosti:** Pan Drozd může získat zákazníky z dalších segmentů trhu, např. z Frýdlantu, Jablonce n. N., Raspenavy, atd. nebo dokonce z pohraničí (německé a polské zákazníky). Již jednou opravoval a rekonstruoval traktor německému zákazníkovi. Spokojení a věrní stálí zákazníci mohou doporučit p. Drozda dalším zákazníkům. Školení a další rekvalifikační kurzy na doplnění vzdělání, které se projeví v rozšíření nabídky poskytovaných služeb.
- **Hrozby:** Mohou jimi být různé přírodní katastrofy. Firma p. Drozda byla

v minulosti již dvakrát zatopená při povodni. Zvýšení a zlepšení schopností konkurence v dané oblasti, kde p. Drozd působí. Další období hospodářské krize. Může dojít ke zvýšení daní a také poplatků na zdravotní a sociální pojištění.

- **Silné stránky:** Pan Drozd je velmi pracovitý, pečlivý a spolehlivý. Vždy odvede kvalitní práci v co nejkratším možném termínu. Disponuje vysokou odbornou vzdělaností v dané problematice. Nabízí klouzavou pracovní dobu všem zákazníkům. Dokonce „V.I.P.“ zákazníkům pomáhá s jejich problémy i o svátcích. Pan Drozd má velkou praxi v oboru a dlouholeté zkušenosti. Má hodně stálých a věrných zákazníků. Vyřeší jakékoliv obtížné problémy. Provádí kompletní diagnostiku automobilů. Šikovně je umístění firmy u rušné dopravní komunikace.
- **Slabé stránky:** Pan Drozd se nezajímá o konkurenci. Nemá příliš dobrou propagaci své firmy. Pan Drozd je příliš komunikativní, někdy má delší čekací doby na opravy automobilů.

Pan Drozd dosud nevyužívá žádný bankopojistný produkt. Nemá žádný podnikatelský účet, má pouze svůj osobní účet a platební kartu u České spořitelny. Zákazníci mu platí za opravy automobilů vždy v hotovosti. Dále má pojištěný dům se 2 garážemi, kde vykonává podnikatelskou činnost. Tyto nemovitosti jsou pojištěny u společnosti Kooperativa pojišťovna, a. s. proti běžným nehodám (požár, kouř, výbuch, atd.), živelným pohromám (povodně, vichřice, zemětřesení, úder blesku, atd.), zimě (lavina, tíže sněhu, atd.), proti úniku vody z vodovodních a kanalizačních potrubí a dalším možným škodám (pád letadla, atd.). Pan Drozd měl již dvakrát vytopené obě garáže na podnikání při povodních do výše půl metru. Nyní se jeho nemovitosti nachází v povodňové oblasti číslo jedna. Pojišťovna Kooperativa pojišťovna, a. s. ho slušně odškodnila, tudíž by pojištění nechtěl měnit. Pan Drozd kvůli svým rozšířeným službám i pro zahraniční klienty často využívá cestovní pojištění na jednotlivé dny, kdy podniká zahraniční cestu. Chtěl by získat výhodnější cestovní pojištění. Pan Drozd je pojištěn u Všeobecné zdravotní pojišťovny, proto od ní využíval i cestovní pojištění, které si na každou služební cestu kupoval zvlášť. Za cestovní pojištění dával kolem 3000 Kč ročně. Dále p. Drozd potřebuje na provozování své činnosti dokoupit nový zvedák na automobily a některé další finančně nákladné nářadí. Nemá dostatek finančních zdrojů, a proto bude nucen vzít si spotřební úvěr. Chtěl by nějaký výhodný úvěr, aby i v případě krátkodobé ztráty v podnikání o úvěr nepřišel. (Vlastní zdroj, 2015)

5.2 Rizika podnikání

Živnostníka p. Drozda může v podnikání ohrozit hned několik rizik. Zde budou identifikována všechna rizika, se kterými se může p. Drozd setkat. Následně mu bude doporučen způsob, jak se s těmito riziky vypořádat. Jednou z možných forem odstranění rizika je také pojištění. Budou mu doporučeny vhodné bankopojistné produkty, díky kterým omezí některá rizika. Rizika jsou rozdělena do následujících kategorií:

- **přírodní katastrofy a havárie:** Pana Drozda může ohrozit znovu povodeň. V minulosti během šesti let byl již dvakrát vytopený. Mezi další přírodní katastrofy patří úder blesku, vichřice, pád stromu nebo stožárů (firma se nachází v údolí blízko lesa), sesuv půdy, zřícení skal nebo zeminy (již v minulosti se odlomily kusy skály a spadly hned vedle garáže), lavina, tíha sněhu nebo námraza, atd.
- **rizika ochrany životního prostředí:** Do těchto rizik je zahrnuta voda z kanalizačních a vodovodních potrubí, práce s nebezpečným odpadem (oleje z motorů, barvy, likvidace starých náhradních dílů – železa, hliníku, mědi, plastů), plýtvání elektrickou energií při práci, atd.
- **informační rizika:** Díky nedostatečné informovanosti o politických a právních vlivech by p. Drozda mohly ohrožovat následující rizika jako jsou např. změny v daňových zákonech (změny sazeb sociálních a zdravotního pojištění za OSVČ) a různé novely v zákonech o podnikání. Pan Drozd se také může setkat s informačními riziky v podobě vlivů demografických (stárnutí populace, přestěhování obyvatel) a ekonomických (inlace, vysoká nezaměstnanost, hospodářská krize), atd.
- **finanční rizika:** Do této kategorie patří investiční riziko (p. Drozd nakupuje náhradní díly na své vlastní náklady, nevybírá si předem zálohy a zákazníci mu zaplatí až za celou opravu; v minulosti již několik zákazníků dlužilo peníze; velké náklady investoval do stavby druhé garáže na podnikání a do vybavení obou dílen), pojišťovací a zajišťovací riziko (p. Drozd má pojištěné obě garáže, ale on sám jako osoba nemá žádné další pojištění, tj. nemá životní ani úrazové pojištění, atd.).
- **obchodní rizika:** Mohou být ještě dále rozdělena do dalších kategorií: marketingové riziko (p. Drozd velmi špatně propaguje svou firmu; spokojení zákazníci sice doporučují tuto firmu dalším lidem, ale může hrozit také riziko

špatné pověsti, které by mělo vážné důsledky), strategické riziko (špatná strategie v opravování automobilů, upřednostňování některých zákazníků před zákazníky zapsanými v čekacím seznamu), rozpočtové riziko (nedodržení rozpočtu na náklady za náhradní díly v daném měsíci, nedosažení zisku za daný měsíc).

- **technická rizika:** Mohou být ještě dále rozdělena do podkategorií: technologické riziko (použití špatného technologického postupu), nákupní riziko (p. Drozd musí nakoupit náhradní díly podle přání a potřeb zákazníků v přijatelné ceně vůči kvalitě výrobků; často také hrozí riziko reklamace náhradních dílů, které p. Drozda zdržují od práce a zbytečně váží další náklady; problém také může nastat v časném dodání náhradních dílů). (Smejkal a Rais, 2010)

Nyní dojde k zhodnocení rizik, se kterými se p. Drozd může setkat. Rizika jsou dále rozdělena ještě do dvou kategorií podle toho, jestli rizika lze nebo nelze odstranit formou pojištění. Kategorie rizik, kterou lze odstranit formou pojištění, je předmětem této práce a bude podrobně prozkoumána. Naopak jiné formy odstranění rizika, s kterým se p. Drozd může setkat, zde nebudou dále podrobně rozebrány, protože to není hlavním cílem této práce. Formou pojištění lze účinně odstranit tato rizika: **přírodní katastrofy a havárie, finanční rizika a obchodní rizika**. Do druhé kategorie patří následující rizika: riziko ochrany životního prostředí, informační a technická rizika. **Rizika ochrany životního prostředí** (např. práci s nebezpečným odpadem), by p. Drozd mohl přesunout na jiný podnikatelský subjekt, který se zabývá likvidací nebezpečného odpadu, aby s tím zbytečně neměl starosti. Tím pádem by se p. Drozdovi nepatrně zvýšily náklady, které jsou spojené s likvidací nebezpečného odpadu, ale již by se nemusel tímto rizikem zabývat. Navíc by získal dobrou reputaci v očích svých zákazníků, že je ohleduplný k životnímu prostředí. **Informační rizika** může p. Drozd odstranit tak, že získá dodatečné informace. Např. bude se více informovat o změnách v daňových zákonech a také zlepší své znalosti v oblasti zákonů, které se týkají podnikání. Může navštěvovat různé kurzy, semináře, školení, atd. Především tím možným rizikům a chybám, kterých by se mohl při své podnikatelské činnosti dopustit. Bohužel, neznalost zákonů se neomlouvá, takže je třeba se na tento možný negativní faktor také zaměřit. **Technickým rizikům** lze těžko zabránit. Pan Drozd by měl pečlivě zvážit správný technologický postup. Případně si doplnit informace o řešeném problému. Co se týká nákupního rizika, tak je tady vždy možnost reklamace. Pan Drozd by měl budovat dobré vztahy s dodavateli náhradních dílů, protože výjimečně je možné

nepoškozený náhradní díl vrátit zpět dodavateli. (Smejkal a Rais, 2010)

Další část práce je věnována rizikům, která lze odstranit formou pojištění. Na odstranění všech těchto rizik lze aplikovat bankopojistné produkty. Rizika, která vzniknou v důsledku **přírodních katastrof a havárií**, může p. Drozd eliminovat tak, že se pojistí. V současné době má p. Drozd pojištěnou nemovitost proti všem přírodním katastrofám. Pojištění zůstane nadále stejné u společnosti Kooperativa pojišťovna. Co se týká **finančního rizika**, tak bylo dále rozděleno na investiční a pojišťovací riziko. Z výše zjištěných rizik i podle přání p. Drozda mu nezbyvá nic jiného, než si vzít spotřební úvěr. Pan Drozd zatím nemá žádné úrazové ani životní pojištění a to i přesto, že vykonává poměrně rizikové povolání. Bylo mu doporučeno na základě zjištěných okolností, aby si pořídil životní pojištění. **Obchodní riziko** je ještě dále členěno do dalších kategorií. Co se týká marketingového rizika, tak bylo p. Drozdovi rozhodně doporučeno, aby vylepšil propagaci své firmy. Pokud nemá dostatek času na tyto aktivity, tak může toto riziko přesunout na jiný podnikatelský subjekt, který se touto činností zabývá. Např. bylo p. Drozdovi doporučeno, aby si nechal vylepšit své webové stránky od nějakého odborníka. Mohl by se také třeba pomocí sociálních sítí více zviditelnit v povědomí lidí. Určitě také letáky s propagací jeho firmy by mu přilákaly další potenciální zákazníky. Všechny tyto činnosti mu pomohou odstranit marketingové riziko a přispějí ke zvýšení počtu klientů. Strategické riziko, které souvisí se špatným rozhodováním živnostníka, tak trochu také souvisí s rozpočtovým rizikem, protože pokud dojde ke špatnému rozhodnutí, může také dojít ke snížení zisku nebo dokonce živnostník ani nemusí žádného zisku dosáhnout. Tento důsledek spíše souvisí s finančním rizikem, kterému bude ještě věnována velká pozornost. Aby se p. Drozd správně rozhodoval při výběru klientů, tak rozšířil své služby o zahraniční klienty z Německa a Polska. Pan Drozd podniká občasně cesty do zahraničí, proto by chtěl výhodnější cestovní pojištění. (Smejkal a Rais, 2010)

5.3 Pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelskému úvěru

Dle přání p. Drozda, který potřebuje k vylepšení vykonávání svých služeb další nářadí včetně nového zvedáku na automobily, mu bude doporučen výhodný spotřebitelský úvěr. Pan Drozd potřebuje na vylepšení vybavení své autodílny 200 000 Kč a chtěl by mít za

4 roky splacený úvěr. Pan Drozd měl trochu obavy, aby byl schopný tento úvěr splácet, protože každý měsíc nemusí dosahovat zisku, může se stát někdy i to, že bude dokonce ve ztrátě. Pro takovou situaci je přínosné použít bankopojistný produkt pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelským úvěrům. Jednotlivé varianty tohoto produktu u vybraných bankopojišťoven budou níže popsány a z nich bude vybrán nejvýhodnější bankopojistný produkt. (Vlastní zdroj, 2015)

Česká spořitelna

U pojištění schopnosti splácet spotřebitelské úvěry si klient může vybrat mezi dvěma druhy pojištění. Pojištění A zahrnuje rizika proti smrti (z jakýchkoliv příčin), invaliditě a pracovní neschopnosti (zahrnuje úraz i nemoc). Pojištění B navíc zahrnuje rizika proti ztrátě zaměstnání. Pojištěný musí být osoba mladší 60 let a zároveň musí splnit podmínky pro návratnost úvěru. Co se týká zdravotního stavu klienta, tak musí být zdravý, nesmí pobírat invalidní důchod, nesmí být v pracovní neschopnosti a nesmí být v pravidelné lékařské péči (např. diabetik). Co se týká pracovního zařazení, tak klient musí být zaměstnán nebo podnikat. Kvůli riziku ztráty zaměstnání musí splnit následující podmínky. Klient musí být v pracovním poměru na dobu neurčitou, musí být v pracovním poměru minimálně 12 měsíců u jednoho zaměstnavatele, nesmí být ve zkušební době a ani nesmí mu být dána výpověď 3 měsíce před uzavřením smlouvy o úvěru. U pojištění typu A při úvěru 200 000 Kč se platí 7 % z výše měsíční splátky a u pojištění typu B se platí 9 % z výše měsíční splátky. (Česká spořitelna, c, 2014) **Spotřebitelský úvěr** se poskytuje až do 700 000 Kč bez zajištění. Účelový spotřebitelský úvěr na 200 000 Kč bude splácen po dobu 4 let při roční úrokové sazbě 12,46 %. Pro výpočet měsíční splátky použijeme vzorec (1) (Jáčová a Prskavcová, 2008). Je nutno převést počet let na měsíce, v našem případě $4 \cdot 12 = 48$ měsíců. Musí se převést roční úroková sazba na měsíční $0,1246 / 12 = 0,010384$. Nyní lze vypočítat výši měsíční splátky, která je při době splácení 4 roky 5 312 Kč. Celková částka, kterou klient musí zaplatit za úvěr, je 254 976 Kč. Pan Drozd by přeplatil na úrocích 54 976 Kč. Pojištění schopnosti splácet při variantě B stojí 480 Kč měsíčně (5 760 Kč ročně). Pojištění za 4 roky stojí 23 040 Kč. Pan Drozd by celkem za 4 roky zaplatil za pojištění schopnosti splácet a za poskytnutý úvěr 200 000 Kč (včetně vyhotovení úvěru, papírového výpisu a správy úvěru) částku **278 016 Kč**. (Česká spořitelna, d, 2014) Výpočet dle vzorce (1). Vysvětlivky ke vzorci: U je umořovaná částka

(výše úvěru), A je annuita (pravidelná částka, která se odevzdává bance za úvěr), i je úroková sazba a n je počet let. (Jáčová a Prskavcová, 2008)

$$A = U \cdot \frac{i \cdot (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1} \quad (1)$$

Výhody: Pojištění je součástí úvěru. Úvěr s pevnou úrokovou sazbou. Není potřeba zajištění úvěru do 700 000 Kč. Papírové výpisy z úvěrového účtu 0 Kč měsíčně. Horní hranice úvěru není omezená. Splácet úvěr lze až po dobu 10 let. Poplatek za vedení účtu měsíčně je 0 Kč. (Česká spořitelna, c, d, 2014)

Nevýhody: Přísné podmínky ohledně zdravotního stavu klienta. Nejnižší částka úvěru je 100 000 Kč. Za vyřízení úvěru klient musí zaplatit 2 000 Kč. Vysoká úroková sazba za poskytnutí úvěru. (Česká spořitelna, c, d, 2014)

ČSOB

Pojištění schopnosti splácet spotřebitelské úvěry je rozděleno do tří variant podle krytí rizika. 1. varianta zahrnuje pojištění smrti a invalidity, 2. varianta zahrnuje navíc pojištění pracovní neschopnosti a 3. varianta navíc ztrátu zaměstnání. 1. a 2. varianta jsou určeny klientům od 18 do 63 let. Klient nesmí pobírat starobní důchod, nesmí mít invaliditu 3. stupně, ani 5 let před pojištěním klientovi nebyla přiznána invalidita. Navíc u 2. varianty nesmí být klient v pracovní neschopnosti. Za poslední rok před pojištěním nesmí být klient v pracovní neschopnosti delší než 1 měsíc. Navíc ve 3. variantě musí mít klient smlouvu na dobu neurčitou, nesmí mu být dána výpověď nebo nesmí být ve zkušební době, atd. Pojištění schopnosti splácet u 1. varianty je sazba 4,9 % z měsíční splátky a měsíčního poplatku za správu úvěru, u 2. varianty je sazba 6,5 % a u 3. varianty je sazba 9,5 %. (ČSOB, b, 2014) **Půjčka na cokoliv** (u ČSOB je pod tím myšlen spotřebitelský úvěr) je bezúčelový spotřebitelský úvěr, který je poskytován na 1 rok až 7 let. Co se týká podmínek poskytnutí, tak klient musí předložit 2 doklady totožnosti a doložit své příjmy. Poplatek za zpracování úvěru je 1 % z úvěru, což činí 2 000 Kč. Měsíční poplatky spojené s úvěrem a správou úvěru 59 Kč, inkaso splátky 6 Kč, cena konta 55 Kč (celkem ročně 1 440 Kč). Měsíční poplatek za papírový výpis 13 Kč (ročně 156 Kč). Byla zvolena 3. varianta pojištění pro lepší srovnání s ostatními bankopojišťovnami. (ČSOB, c, 2014) Tato

3. varianta pojištění za 1 měsíc stojí $5\,415 \cdot 0,095 = 514$ Kč (ročně 6 168 Kč). Účelový spotřebitelský úvěr na 200 000 Kč bude splácen po dobu 4 let při roční úrokové sazbě 12,9 %. Pro výpočet měsíční splátky použijeme vzorec (1). Je třeba převést počet let na měsíce, v našem případě $4 \cdot 12 = 48$ měsíců. Musí se převést roční úroková sazba na měsíční $0,129 / 12 = 0,01075$. (ČSOB, d, e, 2014) Nyní lze vypočítat výši měsíční splátky, která je při době splácení 4 roky 5 356 Kč. Celková částka, kterou klient musí zaplatit za úvěr, je 257 088 Kč, což by p. Drozd přeplatil 57 088 Kč. Pojištění za 4 roky stojí 24 672 Kč. Papírový výpis za 4 roky stojí 624 Kč. Správa úvěru, inkaso a cena konta za 4 roky stojí 5 760 Kč. Pan Drozd by celkem za 4 roky zaplatil za pojištění schopnosti splácet a za poskytnutý úvěr 200 000 Kč (včetně vyhotovení úvěru, papírového výpisu a správy úvěru) částku **290 144 Kč**. (ČSOB, c, 2014)

Výhody: Spotřebitelský úvěr lze kdykoliv předčasně splatit. Minimální výše půjčky je 20 000 Kč. Do 600 000 Kč je úvěr bez zajištění. (ČSOB, c, 2014)

Nevýhody: Úvěry jsou poskytované maximálně do 1 000 000 Kč. Přísné podmínky u zdravotního stavu a pracovního poměru. Klient musí doložit své měsíční příjmy a musí mít ČSOB Konto nebo ČSOB Aktivní konto. Vysoká úroková sazba za poskytnutí úvěru. (ČSOB, c, 2014)

KB

Tento produkt je pro občany ve věku 18 až 60 let. Součet pojistné doby a vstupního věku nesmí převýšit věk 62 let. Pojištění schopnosti splácet řeší rizika při smrti (pojišťovna zaplatí nesplacenou část jistiny), plné invaliditě (pojišťovna zaplatí nesplacenou část jistiny), pracovní neschopnosti (pojišťovna zaplatí za každý den pracovní neschopnosti 3,3 % měsíční splátky úvěru) a ztrátě zaměstnání (pojišťovna zaplatí celou měsíční splátku za každý měsíc bez zaměstnání). Úvěry lze pojistit do 2 500 000 Kč. Limit plnění pro invaliditu a smrt je 2 500 000 Kč. Díky tomuto pojištění lze uchránit svůj majetek. (KB, c, 2014) Byly vyloučeny všechny hypotéční úvěry pro studenty, úvěry spojené s platební kartou. Jako nejvýhodnější z celé nabídky KB byl pro potřeby p. Drozda vybrán spotřebitelský úvěr, který se jmenuje **Osobní úvěr**. Úroková sazba úvěru se odvíjí od výše úvěru a doby splatnosti úvěru. Pan Drozd potřebuje úvěr ve výši 200 000 Kč. Čím déle

bude úvěr splácet, tím bude vyšší úroková sazba. Osobní úvěr (hotovostní nebo bezhotovostní) se poskytuje v rozmezí od 30 000 Kč do 2 500 000 Kč. Banka nepožaduje zajištění úvěru. Nezbytností jsou 2 doklady o totožnosti a daňové přiznání za poslední období. Maximální doba splatnosti je 6 let. Vyhotovení úvěru stojí 490 Kč. Měsíční správa úvěru stojí 80 Kč (960 Kč ročně). Zasílání papírového výpisu z úvěrového účtu 20 Kč měsíčně (240 Kč ročně). Pojištění schopnosti splácet se platí 0,1 % měsíčně z výše poskytnutého úvěru. Pan Drozd by měsíčně za pojištění zaplatil 200 Kč (ročně 2400 Kč) při výši úvěru 200 000 Kč. Při splacení úvěru 200 000 Kč během 4 roků je roční úroková sazba 8,4 %. (KB, h, 2014) Pro výpočet měsíční splátky použijeme vzorec (1). Je nutno převést počet let na měsíce, v našem případě $4 \cdot 12 = 48$ měsíců. Musí se převést roční úroková sazba na měsíční $0,084 / 12 = 0,007$. (KB, d, 2014) Nyní lze vypočítat výši měsíční splátky, která je při době splacení 4 roky 4 920 Kč. Celková částka za úvěr by byla 236 160 Kč, což by p. Drozd přeplatil 36 160 Kč. Pojištění za 4 roky stojí 9 600 Kč. Papírový výpis za 4 roky stojí 960 Kč. Správa úvěru za 4 roky stojí 3 840 Kč. Pan Drozd by celkem za 4 roky zaplatil za pojištění schopnosti splácet a za poskytnutý úvěr 200 000 Kč (včetně vyhotovení úvěru, papírového výpisu a správy úvěru) částku **251 050 Kč**. (KB, e, 2014)

Výhody: Finanční zajištění při neschopnosti splácet úvěr. Platba pojištění je pořád stejná částka. Z pojistného plnění se nemusí platit daň z příjmu. Nezjišťuje se zdravotní stav. Pojištění lze sjednat i v průběhu splacení pojištění a také ho lze kdykoliv zrušit. Sjednání pojištění dohromady s úvěrem šetří čas a peníze. Možnost úvěru bez zajištění do 2 500 000 Kč. Předčasné splacení úvěru bez sankcí. Lze si rozložit dobu splacení úvěru. Nízká měsíční cena za pojištění schopnosti splácet. Nízká úroková sazba za poskytnutí úvěru (KB, e, 2014)

Nevýhody: Osobní úvěr se musí splácet z běžného účtu u KB. Změna podmínek ve smlouvě ze strany klienta stojí 2 000 Kč. (KB, e, 2014)

Doporučení výsledného produktu

Nejvýhodnější spotřebitelský úvěr je od KB, protože celková částka, která zahrnuje cenu za poskytnutý úvěr, pojištění za úvěr, poplatky za vyhotovení úvěru, správu úvěru

a papírový výpis, je nejnižší v porovnání s ostatními vybranými bankopojišťovny. U KB je celková částka **251 050 Kč**, u České spořitelny je celková částka **278 016 Kč** a ČSOB je celková částka **290 144 Kč**. Nejvyšší částky je dosaženo u ČSOB. V pojištění schopnosti splácet úvěr u všech bankopojišťoven pro lepší srovnání se vždy počítalo s riziky smrti, úplné invalidity, pracovní neschopnosti a ztráty zaměstnání. Při srovnání úrokových sazeb za poskytnutý úvěr nejlépe vychází KB, kde to je **8,4 %**, na druhém místě už s výrazně vyšší úrokovou sazbou **12,46 %** je Česká spořitelna a těsně za ní následuje ČSOB s úrokovou sazbou **12,9 %**. Tyto úrokové sazby mají největší podíl na celkové částce. Je-li porovnáno pouze pojištění schopnosti splácet za celé 4 roky po dobu trvání spotřebitelského úvěru, je to opět nejvýhodnější u KB **9 600 Kč**, s velkým odstupem na druhém místě je Česká spořitelna s částkou **23 040 Kč** a těsně za ní následuje ČSOB s částkou **24 672 Kč**. Velkou nevýhodou u ČSOB je to, že k poskytnutí spotřebitelského úvěru si klient musí pořídit konto u ČSOB. Tahle nevýhoda odradí spoustu klientů, kteří u ČSOB nemají konto a stejně tak ani p. Drozd by si pouze kvůli spotřebitelskému úvěru u ČSOB nechtěl zřizovat konto. Tato nevýhoda je tak zásadní, že p. Drozda úplně odradila od využití nabídky spotřebitelského úvěru u ČSOB. Naopak nejlepší výhodu poskytuje Česká spořitelna, kde se platí 0 Kč měsíčně za vedení účtu a 0 Kč měsíčně za papírový výpis, což je velmi příjemné. Jediný poplatek, který se musí u České spořitelny zaplatit, je poplatek za zřízení účtu 2 000 Kč. U KB papírový výpis za 4 roky stojí 960 Kč. Správa úvěru za 4 roky stojí 3 840 Kč. Poplatek za vyhotovení úvěru stojí 490 Kč. U ČSOB stojí papírový výpis za 4 roky 624 Kč. Správa úvěru, inkaso a cena konta za 4 roky stojí 5 760 Kč. Poplatek za vyhotovení úvěru stojí 2 000 Kč. Jednoznačně ve všech možných srovnáních **zvítězil spotřebitelský úvěr u KB, který byl p. Drozdovi doporučen**. Kdyby si měl p. Drozd spotřebitelský úvěr vybírat sám, tak by si vybral spotřebitelský úvěr u České spořitelny, protože u ní má zavedený svůj osobní účet a platební kartu a má velkou důvěru k této bance. Celkově u České spořitelny by to p. Drozda vyšlo na **278 016 Kč**. Díky doporučenému **spotřebitelskému úvěru u KB** by p. Drozd **ušetřil 26 966 Kč**.

5.4 Investiční životní pojištění

Panu Drozdovi bylo doporučeno životní pojištění vzhledem k tomu, jak rizikové povolání vykonává. Jistě jako každý podnikatel ocení to, že životní pojištění mu zároveň může

vydělávat, když zvolí vhodnou kombinaci, tedy investiční životní pojištění. Jednotlivé varianty investičního životního pojištění u vybraných bankopojišťoven budou níže popsány a opět bude vybrán nejvýhodnější bankopojistný produkt. (Vlastní zdroj, 2015)

Česká spořitelna

Česká spořitelna nabízí pouze jediný vhodný produkt pro živnostníka, který se jmenuje **FLEXI KAPITÁL životní pojištění**. Ostatní produkty životního pojištění jsou zaměřené buď na děti, nebo celkově na rodinu. Tento jednorázový pojistný produkt představuje životní pojištění propojené s pravidelným přispíváním pojistného do garantovaného fondu, který má garanci úrokové míry 1,1 % ročně po dobu 5 let. Pojištění slouží pro případ smrti (bude vyplacena částka, která je dohodnuta ve smlouvě nebo může být vyplacena kapitálová hodnota, pokud je vyšší) nebo dožití se konce pojištění (bude vyplacena celá výše kapitálové hodnoty, dokonce i s bonusem). (Česká spořitelna, e, 2014) Dle výpočtu pomocí online kalkulačky pro investiční životní pojištění u České spořitelny byly zjištěny následující výsledky. Je počítáno s garantovanou úrokovou mírou 1,1 %. Vstupní věk p. Drozda je 50 let. Měsíční pojistné, které je p. Drozd ochoten zaplatit, je 1 000 Kč. Kalkulačka vypočetla nejvyšší možnou pojistnou částku, kterou bude pojišťovna ochotna zaplatit, když nastane pojistná událost. **Při smrti z jakýchkoliv příčin** pojišťovna zaplatí **105 000 Kč**. U smrti následkem úrazu pojišťovna zaplatí 272 000 Kč. U invalidity 3. stupně pojišťovna zaplatí 224 000 Kč. U invalidity 2. stupně pojišťovna zaplatí 166 000 Kč. U invalidity 1. stupně pojišťovna zaplatí 114 000 Kč. U velmi vážných onemocnění pojišťovna zaplatí 127 000 Kč. U trvalých následků díky úrazu 440 000 Kč. Jako denní odškodné díky úrazu pojišťovna zaplatí 200 Kč. Při hospitalizaci denně pojišťovna zaplatí 200 Kč. Za pracovní neschopnost pojišťovna zaplatí 100 Kč, ale až od 15. dne do ukončení pracovní neschopnosti. Co se týká **investičního spoření**, tak by **p. Drozd ve věku 75 let mohl získat 103 179 Kč**. (Věk 75 let byl již přednastaven od pojišťovny v kalkulačce.) Tato částka se skládá ze tří složek: kapitálová hodnota ve věku 75 let je 75 776 Kč, bonus za bezeškový průběh 18 403 Kč, bonus za věrnost 9 000 Kč. (Česká spořitelna, f, 2014)

Výhody: Pojišťovna nezjišťuje zdravotní stav pro pojištění. Pan Drozd si sám určí, jakou částku chce pro pojištění a investování. Avšak minimální limit pro založení jednorázového

pojištění je 20 000 Kč. V případě smrti p. Drozd dostane 103 % jednorázového vkladu. Pojištění lze odečíst od základu daně z příjmu. Pan Drozd si může sám určit obmyšlenou osobu, nemusí to podléhat dědickému řízení. Další výhodou je to, že p. Drozd se stane díky životnímu pojištění součástí programu „Za důvěru“ a získá vedení účtu zadarmo a měsíčně dva výběry zadarmo. Podmínkou je, že musí poslat na účet 7000 Kč měsíčně. (Česká spořitelna, e, 2014)

Nevýhody: Není možnost volby jiného fondu, pouze garantovaný fond. Další dodatečné náklady spojené s uzavřením pojištění. Měsíční administrativní poplatek 5 Kč. Vstupní poplatek z jednorázového pojistného 3 % do 2 000 000 Kč. Poplatek za správu kapitálové hodnoty 0,25 % z hodnoty fondu. Poplatek za předčasné ukončení smlouvy 350 Kč. Nízká hodnota garantované úrokové míry. (Česká spořitelna, e, 2014)

ČSOB

Životní pojištění je rozděleno do dvou skupin s jednorázovým vkladem (Maximal Invest) a s pravidelnými platbami (Maximal Profit a Maxík). Maxík je určený pouze pro děti. **Maximal Invest** je jednorázový vklad v minimální výši 30 000 Kč do investičního životního pojištění. V případě úmrtí bude vyplacena naspořená hodnota, v prvním roce minimálně hodnota vkladu. Pokud dojde k úrazové smrti, bude vyplacena naspořená hodnota a navíc jako bonus výše vkladu (bonus až do částky 500 000 Kč). Maximal Invest ČSOB Life Zlatý střed 1 je investiční životní pojištění, které zaručí 90% ochranu vložené investice a lukrativní výnos. Pojistná doba je 6 let a 11 měsíců. Pan Drozd by do investičního životního pojištění, kde je pouze 90% ochrana vložených prostředků, nikdy nešel. Pan Drozd potřebuje mít jistotu 100% ochrany vložených prostředků. Proto tato varianta byla hned zavržena a nebude s ní dále počítáno. (ČSOB, h, 2014)

Výhody: Pojištění v případě úrazové smrti – bonus ve výši vkladu až do výše 500 000 Kč. Možnost plné nebo částečné ochrany investované hodnoty. Lze snížit daňový základ až o 12 000 Kč. Není zkoumán zdravotní stav a je určeno pro osoby od 18 do 91 let. Pan Drozd si může zvolit oprávněnou osobu v případě dědictví. Vložené prostředky jsou k dispozici už po 1. roce. (ČSOB, h, 2014)

Nevýhody: Klient nese 10% riziko v případě poklesu akcií, ale minimálně dostane 90 %

investované hodnoty. Pro p. Drozda je to tak zásadní nevýhoda, že o tuto variantu nemá zájem. Další dodatečné náklady spojené s uzavřením pojištění. Poplatek za uzavření smlouvy je 2,5 % z jednorázového pojistného. Stornovací poplatek při zrušení smlouvy jsou 3 % z hodnoty výplaty. (ČSOB, h, 2014)

Maximal Profit je s pravidelnými platbami v minimální měsíční výši 130 Kč, ale může být také placeno ročně, pololetně nebo čtvrtletně. Maximal profit nabízí 6 možností investování. Konzervativní fond – stabilita vložených finančních prostředků s mírným výnosem. Doporučené investování na 2 roky. Vyvážený fond – zde může docházet ke krátkodobému fluktuování hodnoty investice s vyšším výnosem než u předešlého fondu. Doporučené investování na 3 roky. Růstový fond – zde může docházet ke střednědobému fluktuování hodnoty investice s vyšším výnosem než u vyváženého fondu. Doporučené investování na 5 let. Dynamický fond – tady dochází k případným výkyvům cen cenných papírů při investování a je dosaženo vysokého výnosu. Doporučené investování na 5 až 7 let. Akciový mix – tady dochází k velkým výkyvům cen cenných papírů při investování a je dosaženo maximálního výnosu. Doporučené investování na 5 až 7 let. Garantovaný program – jistota pevného zhodnocení finančních prostředků. Nyní ve výši 1,9 %. (ČSOB, f, 2014) Bohužel, ČSOB nenabízí na svých webových stránkách online kalkulačku investičního životního pojištění. Proto pro výpočet použijeme kalkulačku z jiných webových stránek. Je počítáno s garantovanou úrokovou mírou 1,9 %. Vstupní věk p. Drozda je 50 let. Měsíční pojistné, které je p. Drozd ochoten zaplatit, činí 1 000 Kč. Pan Drozd zvolil dobu trvání pojištění 25 let, aby se jednotlivé bankopojišťovny lépe porovnávaly. (Naspořená částka bude vidět také ve věku 75 let. Pojištění je pro osoby do 65 let, ale tento výpočet slouží jako ilustrační pro lepší porovnání s ostatními bankopojišťovnami.) Bude předpokládáno stejné rozdělení částky 1 000 Kč jako u KB, tj. na tři části. Měsíčně by p. Drozd zaplatil na rizikové pojistné 214 Kč, na investiční pojistné 736 Kč a na úrazové pojistné 50 Kč. Do naší kalkulačky, která nám vypočítá pouze investiční pojištění, je zadaná měsíční částka 736 Kč. Spoření bude trvat 25 let (300 měsíců). Garantovaný úrok je ve výši 1,9 %. Konečná naspořená částka za **investiční pojištění** bude **282 350 Kč**. Z toho celkové vložené peníze na investiční pojištění činí 220 800 Kč. Výdělek na úrocích z investičního pojištění činí 61 550 Kč. Bohužel, kalkulačka nám už nevypočítá, jakou pojistnou částku by p. Drozd získal pro případ smrti. (Srovnání životního pojištění, 2015)

Výhody: Umožnění snížení základu daně až o 12 000 Kč. Nabízí širokou nabídku krytí v případě těžkých životních situací (případ invalidity díky nemoci nebo úrazu, případ vážných chorob, případ hospitalizace od 1. noci, klient nemusí platit pojistné z důvodu invalidity, pro případ smrti, pro případ smrti díky úrazu s dvojnásobným pojistným plněním u dopravní nehody). Široká nabídka investování. Dostupnost vložených prostředků v případě nutnosti. Možnost mimořádných vkladů. Lze využít platební prázdniny v případě neschopnosti splácet pojistné, které mohou trvat maximálně 36 měsíců. Vysoká úroková míra při garantovaném fondu ve srovnání s ostatními bankopojišťovny. (ČSOB, f, 2014)

Nevýhody: Pojištění je určené osobám ve věku od 18 až do 65 let. Klient musí vyplnit dotazník ohledně svého zdravotního stavu. Zaplacení první splátky již v den podpisu návrhu smlouvy. Další dodatečné náklady spojené s uzavřením pojištění. Poplatek za uzavření smlouvy je 5 % z pojistného. Klient může změnit pojistné až za 3 měsíce od uzavření smlouvy. Poplatek za dočasné přerušení placení pojistného 1 000 Kč. Storno poplatek činí 1 000 Kč. (ČSOB, f, 2014)

KB

Vital Invest je produkt Komerční banky, který nabízí investiční životní pojištění a slouží pro případ smrti nebo dožití. Lze si vybrat investiční fond (fond s garantovaným zhodnocením, IKS Dluhopisový PLUS, IKS Balancovaný – dynamický, KB PSA 4 Popular, Investiční strategie DUO a DUO+ nebo KB Privátní správa aktiv 4 fond). U garantovaného fondu je sazba zhodnocení 1,3 % ročně. IKS Dluhopisový PLUS fond přináší středně vysoké riziko, předpokládané zhodnocení 3 %. IKS Balancovaný – dynamický fond zde mohou nastat možné výkyvy výnosnosti fondu. Předpokládané zhodnocení jsou 4 %. U fondu KB PSA 4 POPULAR dochází k velkým výkyvům kurzu. Hlavní součástí fondu jsou akcie. Váha akciové složky se mění v intervalu 60 % až 80 %. Stabilizační složka je 20 % až 40 % do státních dluhopisů. Investiční strategie DUO a DUO+ tvoří kombinaci fondu garantovaného a KB Privátní správa aktiv 4 fond. Posledním je fond KB Privátní správa aktiv 4 fond, který investuje převážně do akcií stejně jako fond KB PSA 4 POPULAR. Vital Invest dává k dispozici různé varianty pojistné ochrany, které se liší výší pojistného. Spořicí 0 %, základní 2,5 %, klasická 7,5 %,

ochranná 22,5 % z pojistného dává na krytí rizika. (KB Pojišťovna, b, 2014) Životní pojištění kryje rizika smrti díky úrazu, trvalé následky díky úrazu a poškození úrazem až do 1 000 000 Kč. Vital Invest umožňuje zhodnotit vložené prostředky pro středně i dlouhodobé plány. Minimálně se musí investovat 500 Kč měsíčně. (KB, f, 2014) Dle výpočtu online kalkulačky pro investiční životní pojištění u KB byly zjištěny následující výsledky. Je počítáno s garantovanou úrokovou mírou 1,3 %. Vstupní věk p. Drozda je 50 let. Měsíční pojistné, které je p. Drozd ochoten zaplatit, činí 1 000 Kč. Pan Drozd zvolil dobu trvání pojištění 25 let, aby se jednotlivé bankopojišťovny lépe porovnávaly. (Naspořená částka bude vidět také ve věku 75 let. Pojištění je pro osoby do 70 let, ale tento výpočet slouží jako ilustrační pro lepší porovnání s ostatními bankopojišťovnami.) Dále zvolil pouze fond s garantovaným zhodnocením pro lepší srovnání. Variantu pojištění použil p. Drozd ochrannou, to znamená, že 22,5 % z pojistného půjde na krytí rizika. Úrazové pojištění je tam také zahrnuto. Dle výsledků kalkulačky by p. Drozd každý měsíc platil částku 1 000 Kč, která by se rozdělila na tři části. Měsíčně by p. Drozd zaplatil na rizikové pojistné 214 Kč, na investiční pojistné 736 Kč a na úrazové pojistné 50 Kč. Předpokládaná částka z **investičního pojištění**, kterou by p. Drozd získal na konci pojištění ve věku 75 let, by byla **275 629 Kč**. Pojistná částka pro **případ smrti** by byla **145 498 Kč**. (KB Pojišťovna, c, 2014)

Výhody: Pan Drozd si může vybrat investiční fond, který lze v průběhu pojištění kdykoliv změnit. Vital Invest je flexibilní, umožňuje změnit výši frekvenci plateb pojistného, pojistnou částku, dobu trvání smlouvy a řadu dalších činností. Daňové zvýhodnění ve výši až 12 000 Kč. Zaručení návratnosti investice v případě úmrtí. Je možné vybrat část prostředků před ukončením pojištění. Pojistná ochrana dle vlastního výběru. Výhodné zhodnocení investic dle vlastního výběru. (KB, f, 2014)

Nevýhody: Pojištění je určeno osobám ve věku od 18 do 70 let. Pojistná smlouva zaniká, když klesne hodnota smlouvy pod 10 000 Kč. Nízká hodnota garantované úrokové míry. (KB, f, 2014)

Doporučení výsledného produktu

Nejvyšší hodnota garantovaného fondu je u ČSOB u varianty Maximal Profit, která nabízí

úrokovou míru 1,9 %. Dále ji s větším odstupem následuje KB s úrokovou mírou 1,3 %. Nejhorší nabízenou úrokovou míru 1,1 % dává Česká spořitelna. Druhá varianta u ČSOB Maximal Invest byla úplně vyřazena, protože p. Drozd by nikdy nešel do investičního životního pojištění, kde je pouze 95% ochrana vložených prostředků. Pan Drozd potřebuje mít jistotu 100% ochrany vložených prostředků. Naspořená investiční částka vyšla nejlépe u ČSOB varianty Maximal Profit. Konečná naspořená částka za **investiční pojištění** ve věku 75 let bude **282 350 Kč**. Velký podíl na této vysoké naspořené částce má vysoká garantovaná úroková míra. Na druhém místě se umístila KB. Předpokládaná částka z **investičního pojištění**, kterou by p. Drozd získal na konci pojištění ve věku 75 let, by byla **275 629 Kč**. Na posledním místě skončila Česká spořitelna s nejnižší naspořenou částkou. Co se týká **investičního spoření**, tak by p. Drozd ve věku 75 let mohl získat **103 179 Kč**. Částky odpovídají stejnému pořadí jako u garantované úrokové míry, která má na jejich výpočet jistě velký vliv. Pro p. Drozda je zásadní naspořená investiční částka. Tudíž by se jednoznačně rozhodl pro variantu Maximal Profit u ČSOB. Když by se zkoumala pojistná částka pro případ smrti, tak u ČSOB, bohužel, nemáme k dispozici konkrétní výsledky kvůli nedokonalé kalkulačce. Ale je předpokládána nejvyšší dosažená částka. Pojistná částka pro **případ smrti** u KB by byla **145 498 Kč**. Nejnižší částka byla dosažena u České spořitelny. **Při smrti z jakýchkoliv příčin** pojišťovna zaplatí **105 000 Kč**. Panu Drozdovi bylo doporučeno stejné investiční životní pojištění, které si vybral on sám. Celkově by p. Drozd za doporučené **investiční životní pojištění zaplatil 300 000 Kč za 25 let**. (Každý měsíc musí zaplatit 1000 Kč.) Panu Drozdovi bude **po 25 letech vyplacena částka 282 350 Kč**, která byla naspořena díky investičnímu pojištění. Pan Drozd by tedy **nezískal zpět částku 17 650 Kč**, ale měl by jistotu, že v případě úrazu a dalších rizik by dostal od pojišťovny zapláceno odškodné.

5.5 Cestovní pojištění k platebním kartám

Pan Drozd podniká občasné cesty do Německa a Polska kvůli svým zákazníkům ze zahraničí. Využívá cestovní pojištění jen na jednotlivé dny, kdy je v zahraničí. Přál by si nějaké výhodnější cestovní pojištění. Pro p. Drozda by byl ideální bankopojistný produkt cestovní pojištění k platebním kartám. Pan Drozd má platební kartu u České spořitelny. Je ochotný přejít k jiné bankopojišťovně, když nastanou jinde výhodnější podmínky. Je nutné

porovnat platební karty i cestovní pojištění a zjistit, který bankopojistný produkt bude nejvýhodnější pro p. Drozda. (Vlastní zdroj, 2015)

Česká spořitelna

Cestovní pojištění k platební kartě ochrání p. Drozda při jeho cestách do zahraničí, pokud nastanou zdravotní či jiné nečekané problémy. Pan Drozd má platební kartu Visa Gold, kterou získal zadarmo k osobnímu účtu u České spořitelny. Za vedení osobního účtu u České spořitelny zaplatí 69 Kč měsíčně (828 Kč ročně). Cestovní pojištění je součástí osobního účtu za měsíční poplatek 35 Kč (420 Kč ročně). Celkem p. Drozd musí ročně zaplatit za vedení osobního účtu a cestovní pojištění 1248 Kč. (Česká spořitelna, ch, 2014) Daleko výhodnější by bylo, kdyby si u České spořitelny pořídil platební kartu Visa Classic, za její vedení by ročně zaplatil 400 Kč. (Česká spořitelna, h, 2014) Za výběr z bankomatu u České spořitelny 5 Kč, u jiného bankomatu v České republice 40 Kč, výběry v zahraničí za 125 Kč. (Česká spořitelna, i, 2014) U této platební karty stojí cestovní pojištění **Comfort** 300 Kč ročně. (Česká spořitelna, g, 2014) Celkem by zaplatil za vedení platební karty a cestovní pojištění 700 Kč ročně. Cestovní pojištění zaplatí léčebné náklady a další škody. Cestovní pojištění uhradí: léčebné náklady za ošetření v zahraničí, trvalé následky či smrt díky úrazu, způsobenou psychickou újmu jiné osobě, náklady spojené se ztrátou, zpožděním či poškozením zavazadel nebo s psychickou újmu kvůli zpožděnému letu. Cestovní pojištění také zahrnuje asistenční služby, které poskytují nahrazení ztracených cestovních dokumentů, právní pomoc, lékařské vyšetření a zajištění zdravotnického zařízení, zajištění ostatků ze zahraničí zpět do ČR a uhrazení rakve. Cestovní pojištění lze objednat k platební kartě jednorázově a slouží pro libovolný počet zahraničních cest. Nepřetržitá doba jednoho pobytu v zahraničí může být 90 nebo 120 dnů. (Česká spořitelna, f, 2014)

Výhody: Cestovní pojištění a platební karta Visa Classic za nízkou cenu zahrnuje širokou zdravotní péči, dokonce obsahuje i pojištění proti trvalým následkům či smrti díky úrazu. (Česká spořitelna, f, 2014)

Nevýhody: Pan Drozd platí vysokou částku za vedení osobního účtu a k tomu by musel ještě zvláště platit cestovní pojištění a celkově by ho to vyšlo na 1248 Kč ročně. Cenově

výhodnější by byla platební karta Visa Classic s cestovním pojištěním celkem za 700 Kč ročně. (Česká spořitelna, f, 2014)

ČSOB

Bankopojišťovací produkt, který se týká cestovního pojištění, slouží pouze držitelům platební karty u ČSOB. U debetních platebních karet (Mastercard a VISA) je zadarmo cestovní pojištění varianty **Gold**, kde limit léčebných výloh je 2 000 000 Kč, limit pojištění zavazadel 20 000 Kč, zahrnuje i pojištění odpovědnosti za újmu a pojištění úrazu. U těchto platebních karet je měsíční poplatek za kartu 350 Kč (4200 Kč ročně), výběr z bankomatu ČSOB v České republice 6 Kč, z jiného bankomatu v České republice 35 Kč a v zahraničí 100 Kč. Ostatní typy debetních karet (MasterCard embosovaná a VISA Classic) nezahrnují cestovní pojištění, lze si ho k nim dokoupit za roční poplatek. U těchto typů platebních karet je měsíční poplatek za kartu 45 Kč (540 Kč ročně) a poplatky za výběry z bankomatů zůstávají stejné. (ČSOB, d, 2014) Nejlevnější varianta **Standard** stojí 300 Kč ročně. Celkem by p. Drozd zaplatil za vedení platební karty a cestovního pojištění 840 Kč ročně. Limit pojištění léčebných výloh je na 1 000 000 Kč. Zahrnuje pojištění odpovědnosti za újmu (na zdraví a majetku), ale už nezahrnuje pojištění úrazu (smrt a trvalé následky díky úrazu, atd.), pojištění zavazadel, storno letenky, zmeškání odletu. Nejdéle v rámci jednoho pobytu zahrnuje pojištění na 90 dnů. Zahrnuje základní asistenční služby (lékařské ošetření, hospitalizace, přeprava do nemocnice, prevoz ostatků do ČR, pohřeb, ztráta cestovních dokladů). Dražší varianta **Exclusive**, která stojí už 1 000 Kč ročně, tak zahrnuje navíc pojištění proti úrazu a limit pojištění léčebných výloh je 2 000 000 Kč. Také zahrnuje pojištění na 90 dnů. K dispozici jsou rozšířené asistenční služby (lékařské a turistické informace, tlumočení a překlady). (ČSOB, g, 2014)

Výhody: Pojištění se nemusí před cestou aktivovat. Varianta Standard je velmi levná oproti variantě Exclusive. Za vedení platební karty a nejlevnější cestovní pojištění by p. Drozd zaplatil 840 Kč, což je méně, než kdyby měl cestovní pojištění v rámci platební karty zadarmo. (ČSOB, g, 2014)

Nevýhody: Varianta Standard nezahrnuje pojištění proti úrazu, které je velmi důležité. Pan Drozd by byl nucený zvolit si dražší variantu, kde je i pojištění proti úrazu. K některým

typům platebních karet je cestovní pojištění zadarmo, ale je tam mnohem vyšší měsíční poplatek za vedení platební karty, což by se p. Drozdovi rozhodně nevyplatilo. (ČSOB, g, 2014)

KB

Cestovní pojištění je zadarmo součástí embosované karty u KB, což představuje velkou výhodu. Embosované karty (debetní) se dělí do dvou typů: embosovaná karta design Lady (nabízí slevy v mnoha obchodních řetězcích) a embosovaná G2 karta (1 výběr měsíčně zdarma u nás i v zahraničí). Roční poplatek za vedení embosované karty je 490 Kč. Výběr z bankomatů u KB 9 Kč, u jiných bankomatů v ČR 39 Kč, výběr v zahraničí minimálně 100 Kč. (KB, ch, 2014) Cestovní pojištění zahrnuje krytí léčebných výloh do 1 000 000 Kč. V rámci cestovního pojištění jsou hrazeny všechny náklady, které souvisí s léčením v zahraničí, s dovozem ostatků do ČR, s ambulantním ošetřením a pojištěním za odpovědnost na zdraví a věcech. Existují další platební karty, které zahrnují nadstandardní cestovní pojištění, ale, bohužel, jejich roční vedení účtu je až neuvěřitelně drahé: Platinum kreditní 6 490 Kč, Platinum debetní 6 490 Kč a Zlatá karta debetní 2 990 Kč. Tyto platební karty se p. Drozdovi rozhodně nevyplatí. (KB, g, 2014)

Výhody: Velkou výhodou je cestovní pojištění zadarmo v rámci embosované karty. Její vedení stojí pouze 490 Kč ročně. (KB, g, 2014)

Nevýhody: V rámci cestovního pojištění u embosované karty není zahrnuto pojištění proti úrazu (smrt nebo trvalé následky díky úrazu). (KB, 2014)

Doporučení výsledného produktu

Jako nejlevnější varianta platební karty a cestovního pojištění při srovnání všech bankopojišťoven vychází cestovní pojištění a platební karta Visa Classic od České spořitelny celkově za 700 Kč ročně. Pan Drozd původně platil 3 000 Kč ročně. **Celkově by p. Drozd ušetřil 2 300 Kč ročně** a už by v tom měl zahrnutou i platební kartu a poplatky, které s tím souvisí. Cestovní pojištění za občana zaplatí léčebné náklady a další škody. Cestovní pojištění uhradí trvalé následky či smrt díky úrazu i náklady za odpovědnost. Cestovní pojištění také zahrnuje asistenční služby, které poskytují nahrazení

ztracených cestovních dokumentů, právní pomoc, atd. Daleko levnější je varianta u KB za 490 Kč ročně, ale v cestovním pojištění není zahrnuto pojištění proti úrazu (smrt nebo trvalé následky díky úrazu). ČSOB nenabízí zdaleka tak výhodný produkt, proto p. Drozdovi byla **doporučena varianta cestovního pojištění a platební karta Visa Classic od České spořitelny**. (KB, 2014)

5.6 Závěrečné zhodnocení situace živnostníka

Nelze říci, která z vybraných bankopojišťoven je nejlepší, protože u každého ze tří vybraných produktů uspěla jiná bankopojišťovna. Dalo by se říct, že bankopojišťovny jsou vyrovnané a každá bankopojišťovna je v něčem lepší a jinde zase horší. Panu Drozdovi byl vždy doporučen nejlepší produkt na základě všech možných porovnaných kritérií. Jako první bylo hodnoceno pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelským úvěrům, kde jednoznačně zvítězil **spotřebitelský úvěr od KB. Celková částka 251 050 Kč** u KB, která zahrnuje cenu za poskytnutý úvěr, pojištění za úvěr, poplatky za vyhotovení úvěru, správu úvěru a papírový výpis, je nejnižší v porovnání s ostatními vybranými bankopojišťovnami. U České spořitelny je celková částka **278 016 Kč** a u ČSOB je celková částka **290 144 Kč**. Druhým hodnoceným produktem bylo investiční životní pojištění, kde zvítězila **varianta Maximal Profit od ČSOB**. Konečná naspořená částka za investiční pojištění ve věku 75 let bude **282 350 Kč**. Na druhém místě se umístila KB. Předpokládanou částkou z investičního pojištění, kterou by p. Drozd získal na konci pojištění ve věku 75 let, by byla u KB částka **275 629 Kč**. Na posledním místě skončila Česká spořitelna s nejnižší naspořenou částkou. Co se týká investičního spoření, tak by p. Drozd ve věku 75 let mohl získat jen **103 179 Kč**. Jako poslední bylo hodnoceno cestovní pojištění k platebním kartám. Panu Drozdovi byla doporučena varianta cestovního pojištění a platební karta **Visa Classic od České spořitelny** za **700 Kč**. Daleko levnější je varianta u KB za **490 Kč** ročně, ale v cestovním pojištění není zahrnuto pojištění proti úrazu (smrt nebo trvalé následky díky úrazu), které je pro p. Drozda velmi důležité. ČSOB nenabízí zdaleka tak výhodný produkt v této cenové hladině. (Česká spořitelna, 2014), (ČSOB, 2014), (KB, 2014)

Vybrané produkty pomohly ke zlepšení situace p. Drozda a navíc mu ušetřily náklady.

Jednak došlo ke konsolidaci pojistných smluv. Jinými slovy to znamená sloučení pojistných smluv, proto p. Drozd zaplatí nižší částku, než kdyby měl uzavřenou každou smlouvu zvlášť. Také došlo k výraznému zlepšení pojistné ochrany p. Drozda. Ze začátku měl p. Drozd pouze osobní účet a platební kartu u České spořitelny. Byl mu vybrán vhodný spotřebitelský úvěr dle jeho přání. Byl vyřešen též problém se schopností splácet úvěr díky pojištění. Celkově by p. Drozd na **spotřebitelském úvěru ušetřil 26 966 Kč**. Dále bylo p. Drozdovi nabídnuto výhodné cestovní pojištění k platební kartě. Pan Drozd celkově **ušetřil na cestovním pojištění 2 300 Kč** oproti tomu, kdyby se měl na každou služební cestu do zahraničí pojišťovat zvlášť. Panu Drozdovi byl také doporučen produkt investiční životní pojištění, protože vzhledem k provozování riskantní živnostenské činnosti by měl být určitě pojištěn. Aby byl p. Drozd spokojený a získal z tohoto produktu něco navíc, je tam zahrnuta investiční část, kde může získat pěkné peníze. Celkově by p. Drozd na investičním životním pojištění prodělal **17 650 Kč**, kdyby neměl žádný úraz a další trvalé následky. Ale p. Drozd platí za jistotu, že v případě, kdyby se mu něco stalo, tak dostane zapláceno slušné odškodné, které mnohonásobně převyší částku, o kterou by přišel v případě, kdyby se mu nic nestalo. **Celkově by p. Drozd ušetřil 11 616 Kč za předpokladu, že by neměl žádný pracovní úraz.** Pokud by p. Drozd měl nějaký úraz, tak by získal mnohonásobně vyšší částku než 11 616 Kč. Bankopojistné produkty p. Drozdovi ušetří čas, peníze a úsilí. Šetří náklady spojené s cestováním. Pan Drozd je s vybranými produkty spokojen i proto, že v průběhu jejich výběru průběžně sděloval své potřeby a přání. (Létal, 2008)

Závěr

Hlavním cílem předkládané diplomové práce bylo pomocí komparativní analýzy, syntézy dílčích poznatků a rovněž i na základě výsledků historické analýzy zmapovat důvody spolupráce bank a pojišťoven při prodeji společných produktů – tedy jejich spolupráci v rámci bankopojištění. V kontextu splnění hlavního cíle práce byly pak plněny dílčí cíle, tj.: seznámení s historickými konsekvencemi vzniku bankopojištění, vysvětlení důvodů propojování produktové nabídky bank a pojišťoven, prozkoumání vývoje bankopojištění u nás i ve světě, definování finančního konglomerátu a jeho základních podob, vymezení výhod a nevýhod bankopojištění z trojího pohledu, zhodnocení vybraných bankopojišťoven v ČR a na základě komparativní analýzy výběr vhodných bankopojistných produktů v konkrétním případě jednoho živnostníka. Znalosti získané při studiu podkladů pro teoretickou část práce byly tvůrčím způsobem použity v praktické části této diplomové práce. Lze říci, že jsem se během psaní práce postupně stávala odborníkem na téma bankopojištění. Tvorba diplomové práce mi pomohla rozšířit obzory a jsem ráda, že jsem dostala příležitost zabývat se tak moderním a zajímavým tématem dnešní doby.

V první a druhé kapitole byly vysvětleny základní pojmy a definice týkající se bankopojištění. Byla vybrána hlavní definice, kterou se řídí celá práce. Následně byl objasněn význam, vznik a vývoj bankopojištění v ČR, ale i ve světě. Došlo na výklad právních norem, předpisů a zákonů. Byly popsány jednotlivé etapy vývoje propojování bank a pojišťoven, fúze a akvizice v bankovním sektoru, změny v bankách a pojišťovnách a předpokládaný vývoj bankopojištění. Co se týká bankopojištění ve světě, tak byly vybrány a detailně rozebrány tři nejvýznamnější země a to Francie, Belgie a Rakousko.

Ve třetí kapitole byly popsány výhody a nevýhody bankopojištění ze tří různých pohledů: z pohledu banky, následně z pohledu pojišťovny a na závěr z pohledu klienta. Lze konstatovat, že bankopojištění přináší spíše více výhod než nevýhod. Nejdůležitější výhody spočívají v synergetickém efektu, v redukci provozních a administrativních nákladů, v používání nových distribučních kanálů, v nabídce pod jednou střechou šetřící klientovi čas a námahu, ve využití stejných informačních technologií pro banku i pro pojišťovnu a v komplexní službě klientovi.

Čtvrtá kapitola se zabývala vybranými bankopojišťovnami v ČR. Na základě statistických údajů od České asociace pojišťoven bylo provedeno zhodnocení tří nejvýznamnějších bankopojišťoven v ČR jako jsou Česká spořitelna, ČSOB a KB. V této kapitole byly uvedeny detailní grafy a tabulky za posledních pět let působení bankopojišťoven v ČR. K dispozici je též přehled základních údajů a dat o každé bankopojišťovně včetně detailního přehledu o životním a neživotním pojištění.

V poslední páté kapitole byla zkoumána situace konkrétního živnostníka, dopodrobna popsána jeho živnost a zhotovena SWOT analýza. Živnostník předem uvedl svá přání a potřeby, ale také problémy, které ho tíží. Byla zjištěna rizika, která ho ohrožují (například rizika přírodní katastrofy a havárie, finanční rizika, obchodní rizika, atd.) a s ohledem na uvedená rizika byly vybrány tři bankopojistné produkty, které by živnostníka před těmito riziky ochránily. Následně byly zkoumány od všech vybraných bankopojišťoven tři bankopojistné produkty: pojištění schopnosti splácet spotřebitelský úvěr, investiční životní pojištění a cestovní pojištění k platebním kartám.

Na základě provedeného hodnocení tří vybraných produktů nelze jednoznačně říci, která z vybraných bankopojišťoven je nejlepší, protože u každého z produktů uspěla jiná bankopojišťovna. Jako první bylo hodnoceno pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelským úvěrům, kde jednoznačně zvítězil **spotřebitelský úvěr od KB**. Druhým hodnoceným produktem bylo investiční životní pojištění, kde zvítězila **varianta Maximal Profit od ČSOB**. Jako poslední bylo hodnoceno cestovní pojištění k platebním kartám. Zvolenému živnostníkovi byla doporučena varianta cestovního pojištění a platební karta **Visa Classic od České spořitelny**.

Lze konstatovat, že zvolený živnostník byl zcela spokojen s bankopojistnými produkty, které mu byly doporučeny, protože díky nim celkově **ušetří 11 616 Kč za předpokladu, že nebude mít žádný pracovní úraz**. Pokud by živnostník měl nějaký úraz, získal by dokonce mnohonásobně vyšší částku. Domnívám se, že tím byl naplněn i poslední uvedený dílčí cíl této diplomové práce.

Seznam použité literatury

PUBLIKACE

- BÖHM, A. *Ekonomika a řízení pojišťoven v podmínkách po vstupu České republiky do Evropské unie. Vybrané aspekty*. Praha: Aspi Publishing, 2004.
ISBN 80-7357-020-3.
- BÖHM, A. a K. MUŽÁKOVÁ. *Pojišťovnictví a regulace finančních trhů*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-80-7431-035-5.
- ČEJKOVÁ, V. *Pojistný trh*. 1. vyd. Praha: Grada, 2002. 119 s. ISBN: 80-247-0137-5.
- DAŇHEL, J. a kol. *Pojistná teorie*. 2. vydání, Praha: Professional Publishing, 2005.
ISBN 80-86419-84-3.
- DROZDOVÁ S. a P. BÍMOVÁ. *Seminární práce z marketingu*. Liberec, 2011.
Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta.
- DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. vydání, Praha: Ekopress, 2009.
ISBN 978-80-86929-51-4.
- FIORDELISI, F. a O. RICCI. *Bancassurance in Europe: Past, Present and Future*. 1st Ed. Palgrave Macmillan, 2011, 248 p. ISBN 978-02-30271-55-5.
- HERRING, R. J. a A. M. SANTOMERO. "The corporate structure of financial conglomerates", in *The Journal of Financial Services Research*, pp. 471-479, 1990.
- HRDÝ, M.: *Oceňování finančních institucí*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2005.
216 s. ISBN 80-247-0938-4.
- KOBÍK VALIHOVÁ, A. a K. MUŽÁKOVÁ. *Integrace evropských finančních trhů: Identifikace, klasifikace a analýza faktorů ovlivňujících integraci vybraných segmentů finančního sektoru České republiky*. 1. vyd. Liberec: Vysokoškolský podnik Liberec, s. r. o., 2013. ISBN 978-80-7372-935-6.
- KORAUŠ, Anton. *Bankopoišťovnictvo*. 1. vyd. Bratislava: SPRINT, 2005. 416 s.
ISBN 80-89085-41-5.

LÉTAL, Jiří. *Bankopojištění hrozba nebo příležitost?* Praha, 2008. Seminární práce.
Bankovní institut vysoká škola.

NALINI PRAVA TRIPATHY. *Financial Services*. New Delhi: Prentice-Hall of India
Private Limited, 2008. 2nd edition. ISBN 978-81-203-3245-4.

POLOUČEK, S. *Bankovnictví*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s.
ISBN 80-7179-462-7.

PRUDY, S. *Bancassurance – A Suitable Model for India*, AVIVA Life Insurance,
Dillí 2002.

SMEJKAL, V. a K. RAIS. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*.
3. vyd. Grada Publishing, a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3051-6.

STAIKOURAS, S. K. *Business Opportunities and Market Realities in Financial
Conglomerates*. The Geneva Papers, 2006, XXXI, 1, 124-48.

Van den BERGHE, L. A. A. a K. VERWEIRE. *Creating the Future with All Finance and
Financial Conglomerates*. 1st ed., Kluwer Academic Publishers, UK:
London, 2010. 223 p. ISBN 978-1-4419-5043-7.

INTERNETOVÉ STRÁNKY

ČAP. Statistické údaje 1-6/2014. *CAP* [online]. 2014 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z:
<http://www.cap.cz/images/statisticke-udaje/vyvoj-pojisteno-trhu/2014-2.pdf>.

ČESKÁ SPOŘITELNA, a. Profil Erste Group. *Česká spořitelna* [online]. 2015
[vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/o-nas/profil-erste-group-d00014564>.

ČESKÁ SPOŘITELNA, b. Profil České spořitelny. *Česká spořitelna* [online]. 2015
[vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/o-nas/profil-ceske-sporitelny-d00014413>.

ČESKÁ SPOŘITELNA, c. Pojištění schopnosti splácet. *Česká spořitelna* [online]. 2015
[vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/pojisteni-schopnosti-splacet/o-produktu-d00019246>.

- ČESKÁ SPOŘITELNA, d. Spotřebitelský úvěr. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/spotrebitelsky-uver/o-produktu-d00019691>.
- ČESKÁ SPOŘITELNA, e. FLEXI KAPITÁL životní pojištění. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/flexi-kapital-zivotni-pojisteni/o-produktu-d00021818>.
- ČESKÁ SPOŘITELNA, f. Cestovní pojištění k platebním kartám. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/cestovni-pojisteni-k-platebnim-kartam/o-produktu-d00018825>.
- ČESKÁ SPOŘITELNA, g. Ceník pro Cestovní pojištění k platebním kartám. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/cenik_cestovni_pojisteni_k_platebnim_kartam_r.pdf.
- ČESKÁ SPOŘITELNA, h. Visa Classic. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/visa-classic/o-produktu-d00018767>.
- ČESKÁ SPOŘITELNA, ch. Visa Gold. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/visa-gold/o-produktu-d00019420>.
- ČESKÁ SPOŘITELNA, i. Ceník pro kartu Visa Classic. *Česká spořitelna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/visa-classic-d00022695>.
- ČNB. Bankopojištění v ČR nepatří jen do oblasti teorie. *CNB* [online]. 2004 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_04_0617a.html.
- ČSOB, a. O společnosti ČSOB. *CSOB* [online]. 2014 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/O-CSOB/Profil-CSOB/Stranky/default.aspx>.

- ČSOB, b. Pojištění k půjčkám. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Lide/Pojisteni/Stranky/CSOB-Pojisteni-k-pujckam.aspx>.
- ČSOB, c. Půjčka na cokoliv. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Lide/Pujcky-a-uvery/Stranky/CSOB-Pujcka-na-cokoliv.aspx>.
- ČSOB, d. Sazebník pro fyzické osoby. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/Sazebniky/Stranky/Sazebnik-pro-fyzicke-osoby-obcany.aspx#uvery>.
- ČSOB, e. Úrokové sazby korunových účtů - občané. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/Urokovesazby/Stranky/Urokovesazby-korunove-ucty-obcane.aspx#kcosou>.
- ČSOB, f. Životní pojištění Maximal Profit. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Lide/Pojisteni/Zivotni-pojisteni/Stranky/CSOB-Zivotni-pojisteni-Maximal-Profit.aspx>.
- ČSOB, g. Pojištění pro cesty do zahraničí k platebním kartám. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Lide/Pojisteni/Stranky/Pojisteni-pro-cesty-do-zahranici-k-platebnim-kartam.aspx>.
- ČSOB, h. Životní pojištění Maximal Invest. *CSOB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23].
Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Lide/Pojisteni/Zivotni-pojisteni/Stranky/CSOB--Sporici-program-Maximal-Invest.aspx>.
- ČSOB POJIŠŤOVNA, a. Výroční zpráva 2013. *CSOBpoj* [online]. 2014 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: http://www.csobpoj.cz/documents/10332/32806/2013_vyrocnizprava_CSOB-Pojistovna.pdf/6aa9c844-7385-4cda-b7c8-6e77fdb1f1d2.
- ČSOB POJIŠŤOVNA, b. Výroční zpráva 2012. *CSOBpoj* [online]. 2013 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: http://www.csobpoj.cz/documents/10332/32806/2012_vyrocnizprava_CSOB-Pojistovna.pdf/6b03a053-8580-4308-af49-1859dc08c8c8.

- ČSOB POJIŠŤOVNA, c. Výroční zpráva 2011. *CSOBpoj* [online]. 2012 [vid. 2015-03-23].
Dostupné z: http://www.csobpoj.cz/documents/10332/32806/2011_vyrocnizprava_CSOb-Pojistovna.pdf/23d89d75-97bd-408f-b890-81070d2f377f.
- ČSOB POJIŠŤOVNA, d. Výroční zpráva 2010. *CSOBpoj* [online]. 2011
[vid. 2015-03-23]. Dostupné z:
http://www.csobpoj.cz/documents/10332/32806/2010_vyrocnizprava_CSOb-Pojistovna.pdf/22b86f46-376c-44e7-ae1a-ce2f1f854847.
- EPRAVO. Kontrola finančních konglomerátů. *Epravo* [online]. 2004 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/kontrola-financnich-konglomeratu-29367.html>.
- FINANCE. Bankopojištění - nová cesta ke klientovi?. *Finance* [online]. 2002
[vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/21776-bankopojisteni-nova-cesta-ke-klientovi/>.
- INSURANCE EUROPE. *European Insurance in Figures* [online]. 2014 [vid. 2014-04-02].
Dostupné z: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>.
- KB, a. Historie společnosti. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/historie-spolecnosti.shtml>.
- KB, b. Základní informace. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/zakladni-informace.shtml>.
- KB, c. Pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelským úvěrům. *KB* [online]. 2015
[vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/lide/obcane/pojisteni-a-bezpeci/pojisteni-schopnosti-splacet-ke-spotrebitelskym-uverum.shtml>.
- KB, d. Oznámení Komerční banky, a.s. o úrokových sazbách v českých korunách. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.sazebnik-kb.cz/file/cms/cs/urokove-sazby/kb-urokove-sazby-czk.pdf?20150216092134>.
- KB, e. Osobní úvěr. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/lide/obcane/pujcky/pujcka-bez-rizika-osobni-uver.shtml>.

- KB, f. Vital Invest. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/lide/obcane/pojisteni-a-bezpeci/vital-invest.shtml>.
- KB, g. Embosovaná karta/Embosovaná karta design Lady/Embosovaná G2 karta. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/lide/obcane/ucty-a-platby/platebni-karty/embosovana-karta-mastercard-visa.shtml>.
- KB, h. Spotřebitelské úvěry – sazebník. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23].
Dostupné z: <http://www.sazebnik-kb.cz/cs/obcane/uvery/spotrebitelske-uvery.shtml>.
- KB, ch. Sazebník KB pro občany. *KB* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23].
Dostupné z: <http://www.sazebnik-kb.cz/file/cms/cs/sazebniky/kb-20150201-sazebnik-1-obcane.pdf?20150304111730>.
- KB POJIŠŤOVNA, a. Výroční zpráva 2013. *KB-pojistovna* [online]. 2014 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/file/edee/cs/hospodarske-vysledky/vyrocni-zpravy/kp-vyrocni-zprava-annual-report-2013.pdf?39406923d5bfa461dc34b8f1ed91cc7d>.
- KB POJIŠŤOVNA, b. Investiční pojištění Vital Invest – Popis. *KB-pojistovna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/cs/pojisteni/zivotni-pojisteni/investicni-pojisteni-vital-invest/popis.shtml>.
- KB POJIŠŤOVNA, c. Vital Invest - Výpočet pojistného on-line. *KB-pojistovna* [online]. 2015 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/srv/www/cs/calculator/vitalInvest.do>.
- KB POJIŠŤOVNA, d. Výroční zpráva 2012. *KB-pojistovna* [online]. 2013 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/file/edee/cs/hospodarske-vysledky/vyrocni-zpravy/kp-vyrocni-zprava-annual-report-2012.pdf?dcef4ebd5070d9ec82372fcabbe6e733>.
- KB POJIŠŤOVNA, e. Výroční zpráva 2011. *KB-pojistovna* [online]. 2012 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/file/edee/cs/hospodarske-vysledky/vyrocni-zpravy/kp-vyrocni-zprava-annual-report-2011.pdf?f5766d3185eb94e8ff36dc564e0b6d24>.

- KB POJIŠŤOVNA, f. Výroční zpráva 2010. *KB-pojistovna* [online]. 2011 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.kb-pojistovna.cz/file/edee/cs/hospodarske-vysledky/vyrocni-zpravy/kp-vyrocni-zprava-annual-report-2010.pdf?ba166d69b55b6c3b5344ce85337218cf>.
- MĚŠEC. Banka nebo pojišťovna?. *Mesec* [online]. 2003 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/banka-nebo-pojistovna/>.
- POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, a. Historie společnosti. *Pojistovnacs* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/o-nas/historie/>.
- POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, b. Výroční zpráva 2013. *Pojistovnacs* [online]. 2014 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/HttpHandlers/getFile.ashx?path=VyrocniZpravy\Cz\Pojistovna%20Ceske%20Sporitelny%20-%20Vyrocni%20zprava%202013.pdf>.
- POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, c. Výroční zpráva 2012. *Pojistovnacs* [online]. 2013 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/HttpHandlers/getFile.ashx?path=VyrocniZpravy\Cz\Pojistovna%20Ceske%20Sporitelny%20-%20Vyrocni%20zprava%202012.pdf>.
- POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, d. Výroční zpráva 2011. *Pojistovnacs* [online]. 2012 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/HttpHandlers/getFile.ashx?path=VyrocniZpravy\Cz\Pojistovna%20Ceske%20Sporitelny%20-%20Vyrocni%20zprava%202011.pdf>.
- POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, e. Výroční zpráva 2010. *Pojistovnacs* [online]. 2011 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/HttpHandlers/getFile.ashx?path=VyrocniZpravy\Cz\Pojistovna%20Ceske%20Sporitelny%20-%20Vyrocni%20zprava%202010.pdf>.
- POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, f. Spočítat na míru. *Pojistovnacs* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/spocitat-na-miru/>.
- PROQUEST. Bancassurance continues to evolve in Europe. *Search.Proquest* [online]. 1999 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/228395842/9826F2BB2A7F4F94PQ/1?accountid=17116>.

SCOR. Bancassurance. *SCOR* [online]. 2005 [vid. 2015-03-22]. Dostupné z:
http://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_EN.pdf.

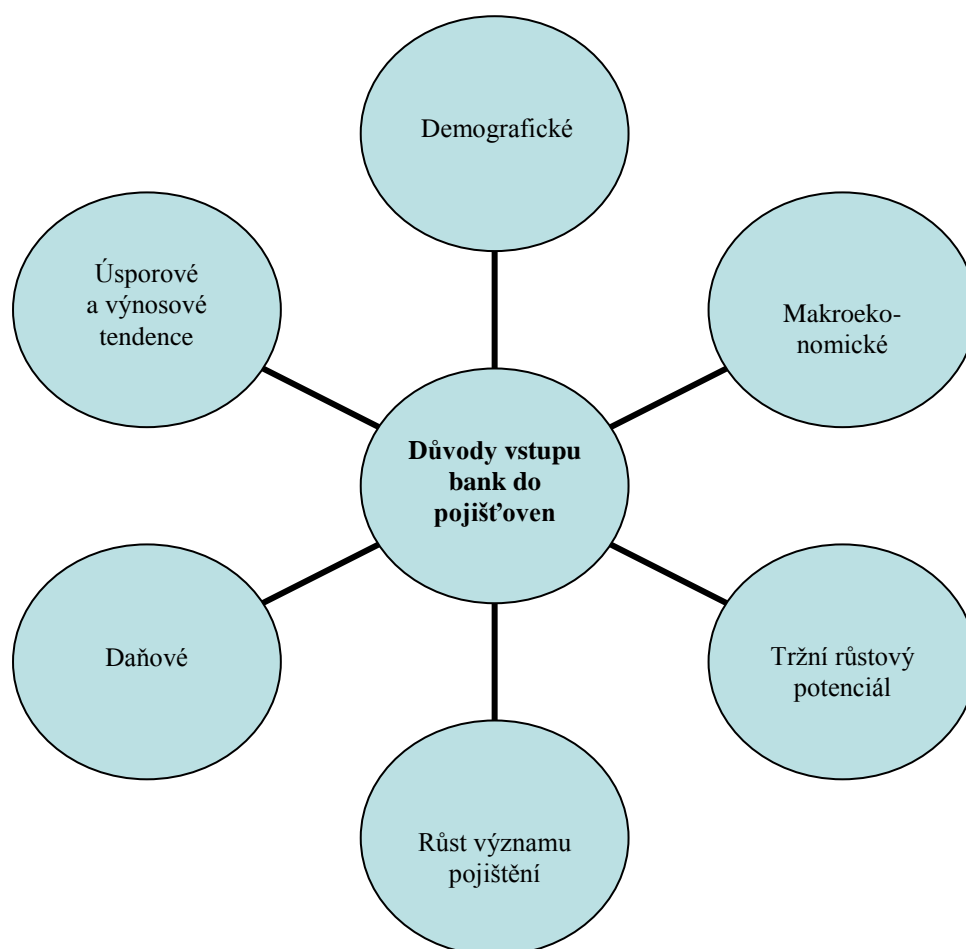
SROVNÁNÍ ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ. Kalkulačka životní
pojištění. *SrovnaniZivotnihoPojisteni* [online]. 2015 [vid. 2015-03-22].
Dostupné z: <http://www.srovnanizivotnihopojisteni.cz/kalkulacka-zivotni-pojisteni/>.

SWISS RE. *Sigma* [online]. Zurich: Swiss Reinsurance Company, 2007, no 5
[vid. 2014-04-02]. Dostupné z:
http://media.swissre.com/documents/sigma5_2007_en.pdf.

Seznam příloh

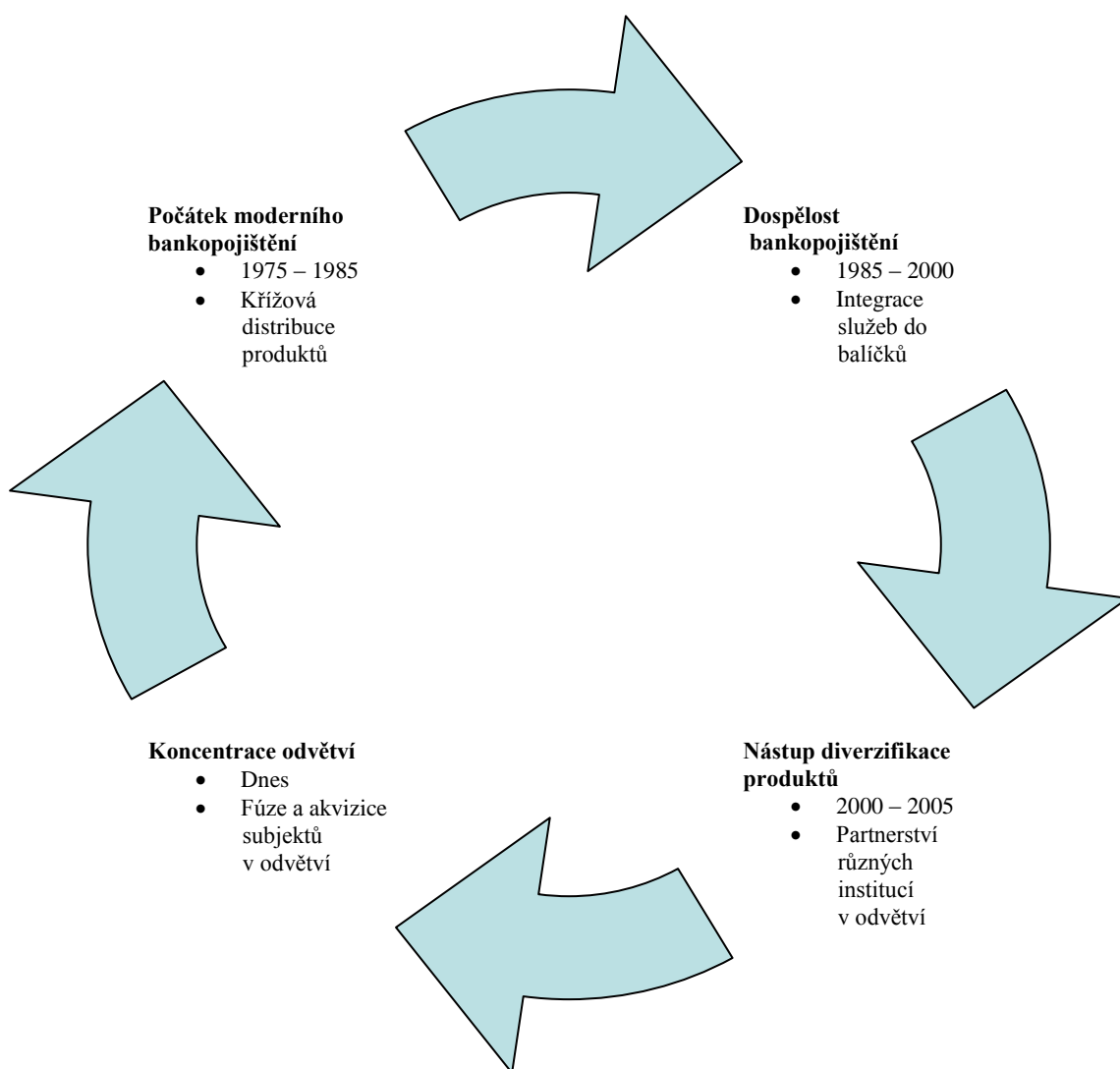
Příloha A	Důvody vstupu bank do pojišťoven	103
Příloha B	Vývoj bankopojištění – čtyři vývojové fáze.....	104
Příloha C	Struktura finančního konglomerátu	105
Příloha D	Evropské distribuční kanály životního pojištění	106
Příloha E	Životní pojištění – jednorázové smluvní pojistné	107
Příloha F	Počet uzavřených smluv celkem – Česká spořitelna	108
Příloha G	Pojistné smlouvy životního pojištění – ČSOB.....	109
Příloha H	Neživotní pojištění	110
Příloha I	Fúze a akvizice	111

Příloha A Důvody vstupu bank do pojišťoven



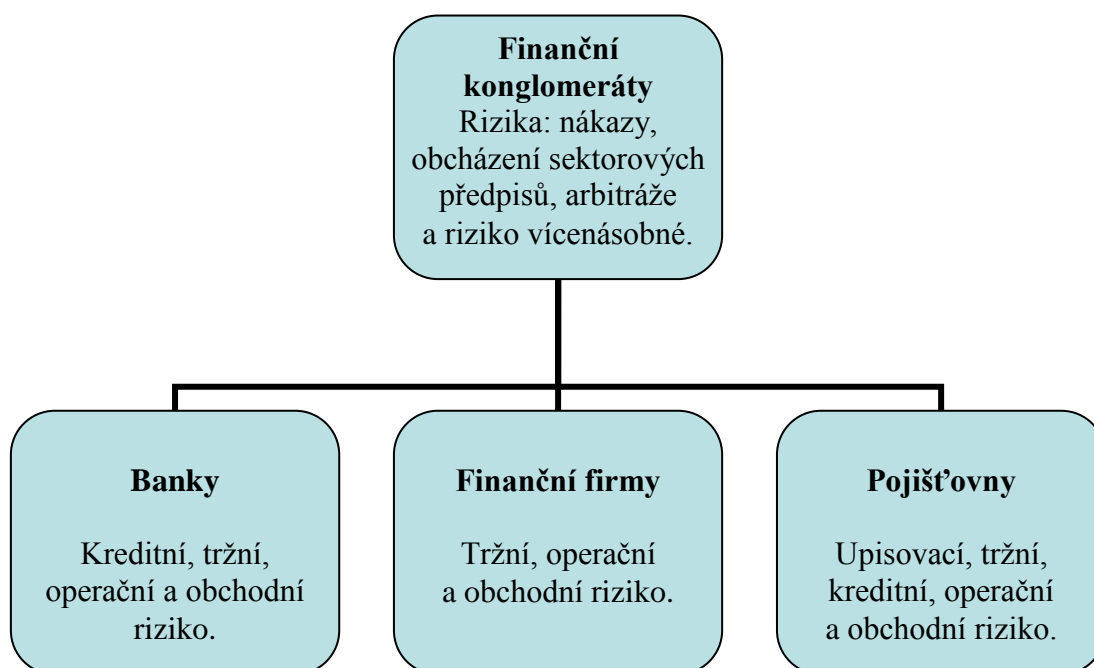
Obrázek A1: Důvody vstupu bank do pojišťoven
Zdroj: (Polouček, 2006, s. 496)

Příloha B Vývoj bankopojištění – čtyři vývojové fáze



Obrázek B1: Vývoj bankopojištění – čtyři vývojové fáze
Zdroj: (Prudy, 2002)

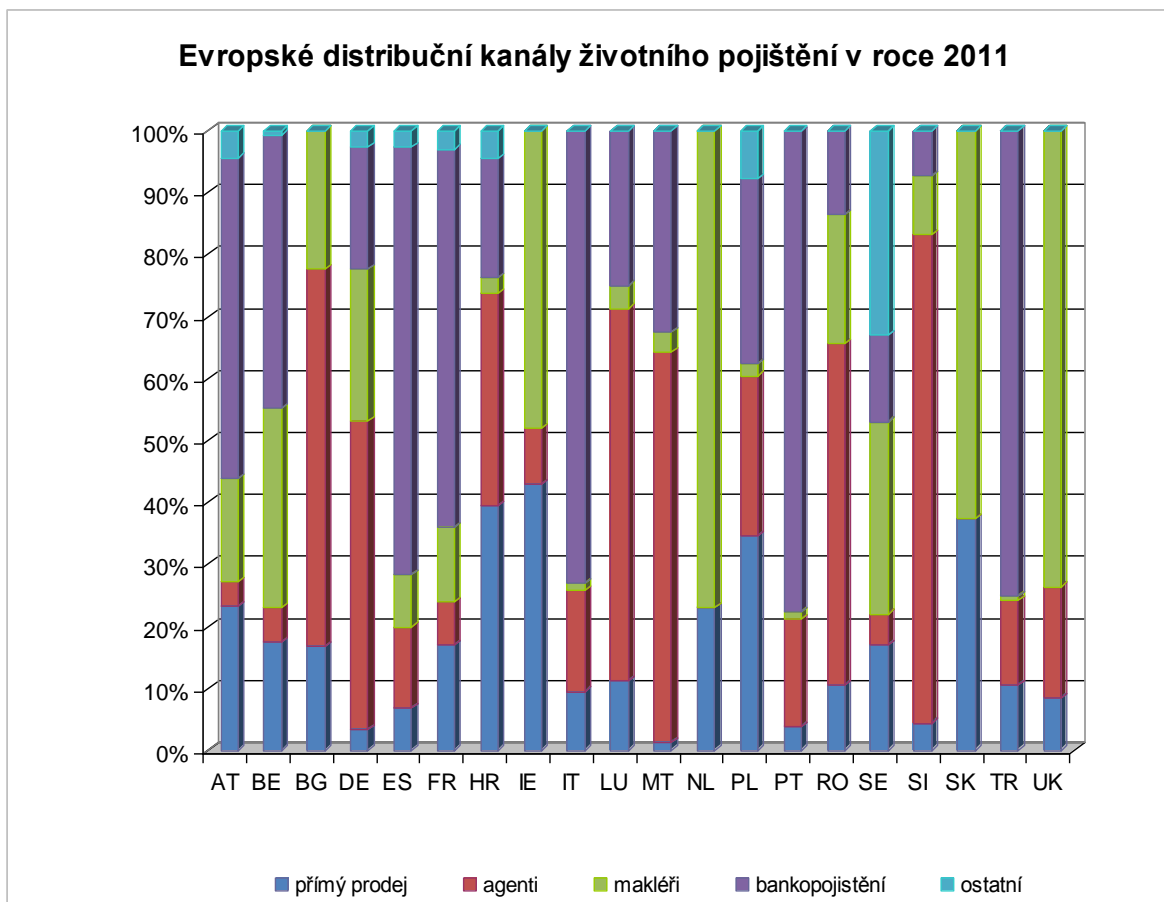
Příloha C Struktura finančního konglomerátu



Obrázek C1: Struktura finančního konglomerátu včetně přehledu základních rizik

Zdroj: (Kobík Valihorová a Mužáková, 2013)

Příloha D Evropské distribuční kanály životního pojištění



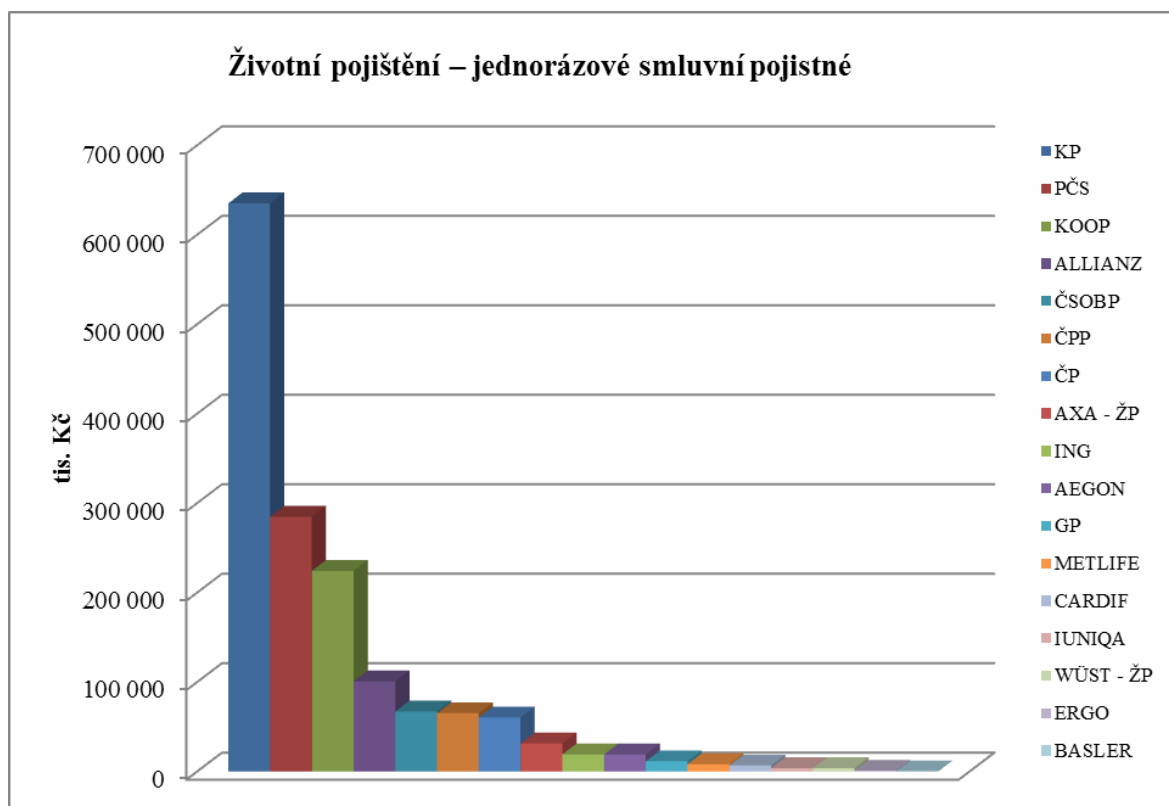
Poznámky:

- Data pro Německo, Švédsko a Velkou Británii se vztahují pouze k novému prodeji
- Co se týká Velké Británie, tak bankopojištění je zahrnuto ve všech kanálech
- Co se týká Nizozemska, tak agenti a bankopojištění jsou společně s makléři
- Co se týká Slovenska, tak agenti jsou zahrnuti s makléři
- Data pro Španělsko a Rumunsko jsou z roku 2010

Obrázek D1: Evropské distribuční kanály životního pojištění v roce 2011

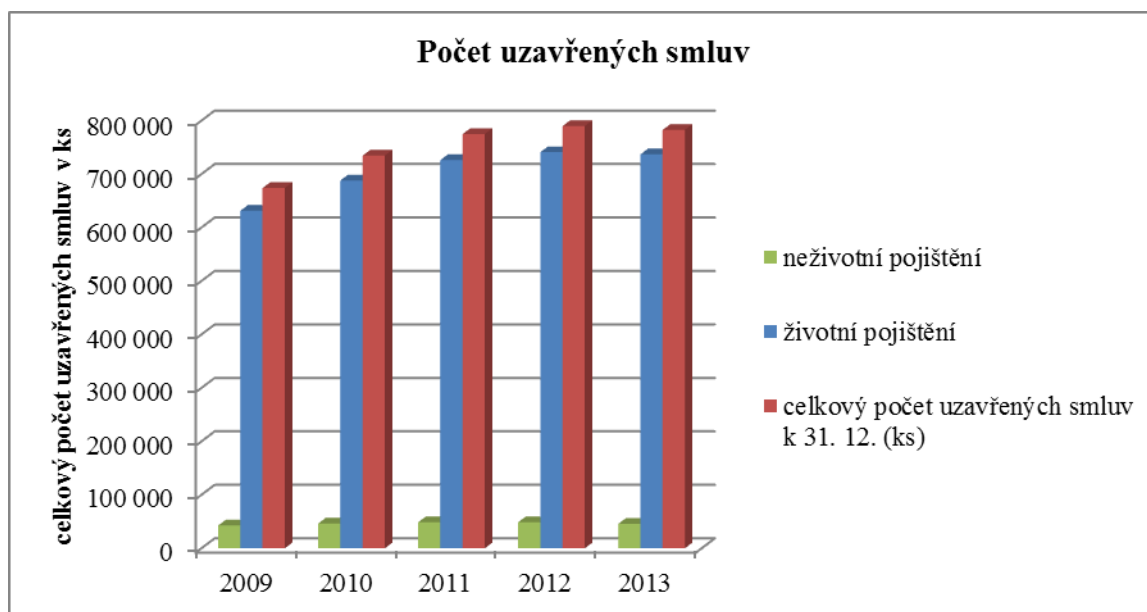
Zdroj: (Insurance Europe, 2014)

Příloha E Životní pojištění – jednorázové smluvní pojistné



Obrázek E1: Životní pojištění – jednorázové smluvní pojistné k 30. 6. 2014
Zdroj: (ČAP, 2014)

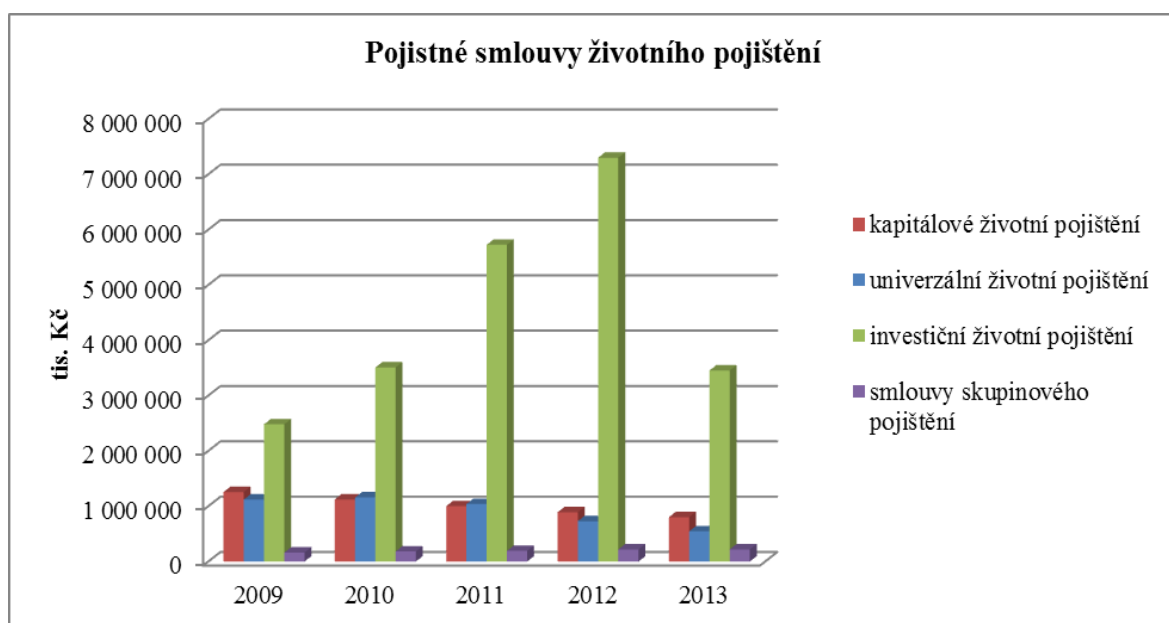
Příloha F Počet uzavřených smluv celkem – Česká spořitelna



Obrázek F1: Počet uzavřených smluv celkem – Česká spořitelna k 31. 12. (ks)

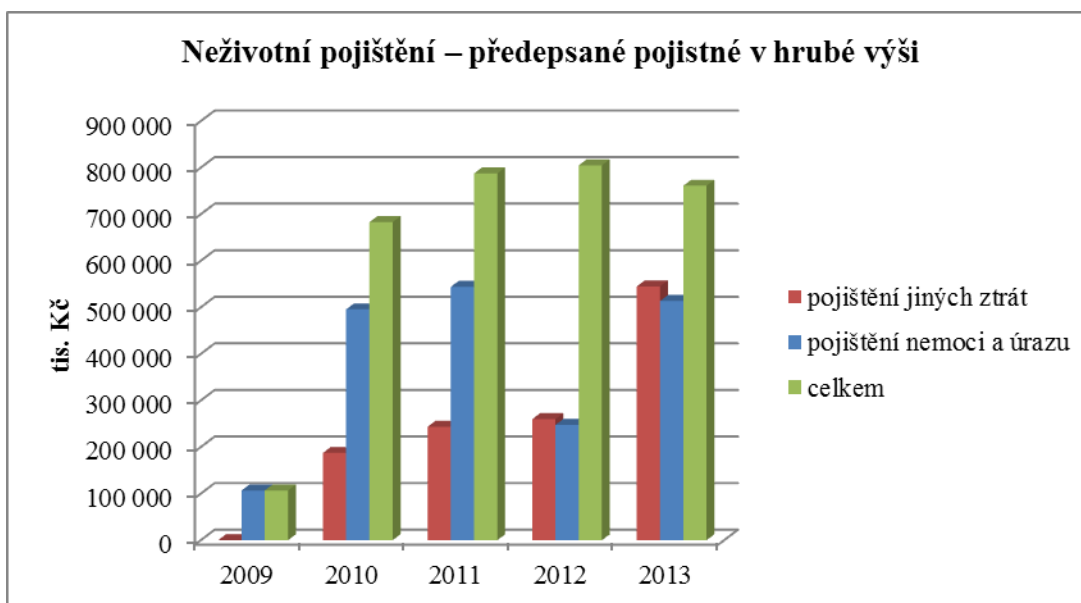
Zdroj: (Pojišťovna České spořitelny, b, c, d, e, 2014)

Příloha G Pojistné smlouvy životního pojištění – ČSOB

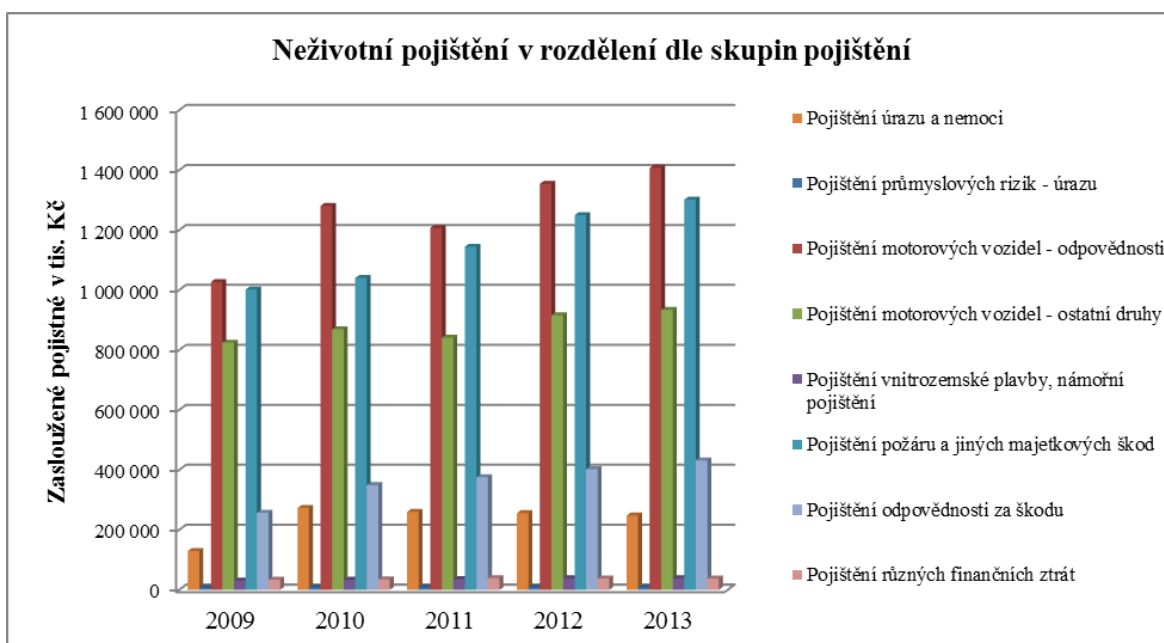


Obrázek G1: Pojistné smlouvy životního pojištění – ČSOB
Zdroj: (ČSOB Pojišťovna, a, b, c, d, 2013)

Příloha H Neživotní pojištění



Obrázek H1: Neživotní pojištění – předepsané pojistné v hrubé výši – Česká spořitelna
Zdroj: (Pojišťovna České spořitelny, b, c, d, e, 2014)



Obrázek H2: Neživotní pojištění v rozdělení dle skupin pojištění – ČSOB
Zdroj: (ČSOB Pojišťovna, a, b, c, d, 2013)

Příloha I Fúze a akvizice

Tabulka I1: Porovnání jednotlivých vln fúzí a akvizic

	I. vlna 1885-1904	II. vlna 1922-1929	III. vlna 1960-1969	IV. vlna 1984-1990	V. vlna 1993-2000
Převažující typ fúze	horizontální	horizontální vertikální	konglomerátní (83 %) horizontální (10 %) vertikální (7 %)	prodej části podniku, LBO	mezinárodní
Průmyslové odvětví	těžký průmysl, doprava, těžba a spotřeba uhlí	veřejné služby, bankovníctví, potraviny, chemický a těžební sektor	letecký a automobilový průmysl	pojišťovnictví, bankovníctví, velkoobchod, vysílání TV, rádio, tisk, zdravotnictví	telekomunikace, výroba elektrické energie, finanční služby, masmédia
Motivy	změny v ekonomické infrastruktuře a výrobních technologiích	rozvoj dopravy, komunikace a prodej	nestabilita prodeje a zisků, konkurenční tlaky, technologické zaostávání, růst nejistoty v některých odvětvích, nedostatečný růst	efektivita, nesouvisející části firem	konkurence, dostatečné volné finanční zdroje, globalizace
Koncentrace	kolem 20 % transakcí vedlo ke vzniku monopolů s významnou mírou kontroly	oligopoly	koncerny	nadnárodní společnosti, kontinentální společnosti	globální společnosti

Zdroj: (Polouček, 2006, s. 471)

Tabulka I2: Největší fúze a akvizice v České republice v roce 2005

KUPUJÍCÍ	PRODÁVANÝ
Vodafone	Oskar Mobil
Tesco Stores	11 českých a 4 slovenské hypermarkety Carrefour
Deutsche Immobilien Fonds	Europolis
PPF, J & T	Zentiva – 13 %
Jiří Šmejc	PPF – 5 %
OMV	BP-70 čerpacích stanic Aral
AMCI	RPG Industries – 19 %
MTG	GES Media Holding – TV Prima
Industrial Group (K&K Capital)	Vítkovice Holding – 50 %
Babcock & Brown	Nákupní galerie Butovice (ING Real Estate)
GE Commercial Finance Real Estate	IGY Centrum České Budějovice (ING Real Estate)
Kooperativa	Česká podnikatelská pojišťovna
Intel Capital, Enterprise Investors	Grisoft – 65 %
Ahold	67 supermarketů Julius Meinl
GTS Novera	Contactel

Zdroj: (Polouček, 2006, s. 478)