

Vysoká škola logistiky o.p.s.

**Soukromé pojišťování jako služba –
význam a výhody pro pojistitele a
pojistníka v České republice.**

(Diplomová práce)



Vysoká škola
logistiky
o.p.s.

Zadání diplomové práce

studentka **Bc. Kateřina Sedláčková**

studijní program Logistika
obor Logistika

Vedoucí Katedry magisterského studia Vám ve smyslu čl. 22 Studijního a zkušebního řádu Vysoké školy logistiky o.p.s. pro studium v navazujícím magisterském studijním programu určuje tuto diplomovou práci:

Název tématu: **Soukromé pojišťování jako služba – význam a výhody pro pojistitele a pojistníka v České republice**

Cíl práce:

Na základě principů soukromého pojišťování poskytnout návod pro klienty, jak co neefektivněji využít soukromé pojištění. Navrhnout způsob, jak informace o službách tohoto typu rozšířit do povědomí občanů.

Zásady pro vypracování:

Využijte teoretických východisek oboru logistika. Čerpejte z literatury doporučené vedoucím práce a při zpracování práce postupujte v souladu s pokyny VŠLG a doporučeními vedoucího práce. Části práce využívající neveřejné informace uveďte v samostatné příloze.

Diplomovou práci zpracujte v těchto bodech:

Úvod

1. Teoretická východiska - soukromé pojišťování
2. Význam soukromého pojišťování pro pojistitele a pojistníka
3. SWOT analýza soukromého pojišťování
4. Návrh způsobu rozšíření informací o službách pojištění mezi občany

Závěr

Rozsah práce: 50 – 60 stran textu

Seznam odborné literatury:

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, c2009. ISBN 978-80-86929-51-4.

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Pojištění a pojišťovnictví. Praha: Ekopress, 2015. ISBN 978-80-87865-25-5.

MESRŠMÍD, Jaroslav. Marketing v pojišťovnictví. Praha: Kamil Mařík - Professional Publishing, 2016. ISBN 978-80-7431-158-1.

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Veronika Bučková, Ph.D.


Datum zadání diplomové práce:

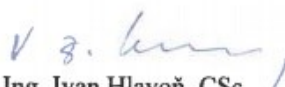
31. 10. 2017

Datum odevzdání diplomové práce:

12. 5. 2018

Přerov 31. 10. 2017


doc. Dr. Ing. Oldřich Kodym
vedoucí katedry


doc. Ing. Ivan Hlavoň, CSc.
rektor

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a že jsem ji vypracovala samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná a že jsem v práci neporušila autorská práva ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o autorském právu, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů.

Prohlašuji, že jsem byla také seznámena s tím, že se na mou diplomovou práci plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, zejména § 60 – školní dílo. Beru na vědomí, že Vysoká škola logistiky o.p.s. nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro pedagogické, vědecké a prezentační účely školy. Užiji-li svou diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti Vysokou školu logistiky o.p.s.

Prohlašuji, že jsem byla poučena o tom, že diplomová práce je veřejná ve smyslu zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, zejména § 47b. Taktéž dávám souhlas Vysoké škole logistiky o.p.s. ke zpřístupnění mnou zpracované diplomové práce v její tištěné i elektronické verzi. Tímto prohlášením souhlasím s případným použitím této práce Vysokou školou logistiky o.p.s. pro pedagogické, vědecké a prezentační účely.

Přerov 12. 5. 2018

.....

podpis

Poděkování

Chtěla bych poděkovat paní Ing. Veronice Bučkové, Ph.D. za odborné vedení, trpělivost a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování diplomové práce věnovala.

Abstrakt

Cílem diplomové práce je vysvětlit podstatu soukromého pojišťování a poskytnout návod pro klienty, jak co nejefektivněji soukromé pojištění využít. Dále pak navrhnout způsob, jak informace o službách rozšířit do povědomí občanů. Teoretická část je věnována vysvětlení pojmu soukromého pojištění jako celku a následně vysvětlit jaký význam má soukromé pojištění jak pro pojistitele, tak pro pojistníka. Praktická část se zabývá SWOT analýzou na vybranou službu soukromého pojištění a to – životní pojištění. Ve SWOT analýze jsou popsány Silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby ze strany pojistníka a pojistitele, jaké výhody a nevýhody může využití služby přinést. Vyhodnocení SWOT analýzy poskytuje návod pro klienty, jak co nejefektivněji službu soukromého životního pojištění využít. Na závěr je navržen způsob, jak o službách životního pojištění rozšířit do podvědomí občanů.

Klíčová slova soukromé pojištění, pojistník, pojistitel, životní pojištění, služba, analýza

Abstract

The aim of the thesis is to explain the nature of private insurance and to provide instructions for clients how to make the most effective use of private insurance. Next, suggest is how to expand information of services into the public's awareness. The theoretical part is devoted to explaining the concept of whole private insurance and subsequently explaining the importance of private insurance for both the insurer and the policyholder. The practical part deals with the SWOT analysis of the chosen private insurance service - life insurance. The SWOT analysis describes strengths and weaknesses, opportunities and threats from the policyholder and insurer, what advantages and disadvantages the service can bring. The SWOT analysis provides guidance for clients how to use the most cost-effective private life insurance service. Furthermore, I propose a way to extend life insurance services to the public's awareness.

Keywords private insurance, policyholder, insurer, insurance, life insurance, service, analysis

Obsah

Úvod.....	9
1 Vysvětlení podstaty pojmu soukromého pojišťování	11
1.1 Vznik a vývoj pojištění	11
1.1.1 Období vývoje pojištění, kdy převažovala vzájemná pomoc	11
1.1.2 Období, kdy se pojištění stává předmětem podnikání	12
1.1.3 Období, kdy se v pojištění uplatňují státní zásahy.....	12
1.2 Vývoj pojištění a pojistného trhu	13
1.3 Vysvětlení základních pojmů v pojišťovnictví	19
1.4 Význam soukromého pojištění.....	22
3.1.2 Investiční strategie	27
2 Význam soukromého pojišťování pro pojistitele a pojistníka	28
2.1 Významnost soukromého pojištění pro pojistníka.....	28
2.2 Významnost soukromého pojištění pro pojistitele.....	30
3 SWOT analýza soukromého pojištění	31
3.1 Silné stránky služby životního pojištění pro pojistníka	33
3.2 Silné stránky služby životního pojištění pro pojistitele	36
3.3 Slabé stránky služby životního pojištění pro pojistníka	38
3.4 Slabé stránky služby životního pojištění pro pojistitele	40
3.5 Příležitosti služby životního pojištění pro pojistníka.....	41
3.6 Příležitosti služby životního pojištění pro pojistitele.....	43
3.7 Hrozby služby životního pojištění pro pojistníka	45
3.8 Hrozby služby životního pojištění pro pojistitele	47
3.9 Vyhodnocení SWOT analýzy	49
3.9.1 Vyhodnocení SWOT analýzy ze strany pojistníka	50
3.9.2 Shrnutí SWOT analýzy a následné návrhy a doporučení pro pojistníka	52

3.9.3 Vyhodnocení SWOT analýzy ze strany pojistitele	54
3.9.4 Shrnutí SWOT analýzy a následné návrhy a doporučení pro pojistitele	56
4. Návrh způsobu rozšíření informací o službách pojištění mezi občany	57
4.1 Představení společnosti.....	57
4.1.1 Nabízené služby a produkty soukromého pojištění	57
4.2 Návrh způsobu rozšíření informací o službách pojištění.....	58
4.3 Podávání pravdivých informací	59
Závěr	60
Seznam použitých zdrojů.....	63
Seznam obrázků.....	65
Seznam tabulek	66
Seznam zkratk a značek	67

Úvod

Každodenní život člověka je ovlivňován řadou náhodných událostí, které mohou mít i významné negativní důsledky nejen pro jedince samotného, ale také pro jeho rodinu. Pojištění a pojišťovnictví prošlo od svých počátků velkými změnami, a přestože jsou v důsledku vývoje lidské společnosti na pojištění kladeny stále větší nároky a požadavky, je i dnes jeho hlavním smyslem právě ochrana proti nepříznivým vlivům nahodilých událostí.

Pojištění nám tak může negativní důsledky minimalizovat a zachovat si tak i v nepříjemné situaci určitý životní standard. Na pojistném trhu existuje řada typů pojištění a produktů, které si může člověk pro poskytnutí ochrany před možnými riziky vybrat v závislosti na jeho potřebách a možnostech. Pojistný trh dnes nabízí jak produkty tradiční, tak i poměrně nové a moderní.

Pro svou diplomovou práci jsem si především vybrala soukromé pojišťování jako službu. Cílem mé diplomové práce je vysvětlit podstatu soukromého pojišťování a poskytnout návod pro klienty, jak co nejefektivněji soukromé pojištění využít. Dále pak navrhnout způsob, jak informace o službách rozšířit do povědomí občanů.

Má diplomová práce se skládá ze dvou částí, abych dosáhla splnění požadovaného cíle.

V teoretické části se zaměřuji na vysvětlení podstaty pojmu soukromého pojišťování, a pojišťování jako takového – co pojištění znamená, vysvětlení jeho historie až po současnost a také vysvětlit důležité pojmy v pojišťovnictví. Druhá část mé teoretické části se týká vysvětlení významu soukromého pojišťování jak pro pojistitele tak pro pojistníka.

Abych co nejlépe naplnila požadovaný cíl své diplomové práce, rozhodla jsem se pro svou praktickou část použít metodu SWOT analýzy. Protože soukromé pojišťovnictví je velice široký pojem, rozhodla jsem se zaměřit jen na jednu službu v sektoru soukromého pojišťovnictví a to pro službu životního pojištění.

Ve SWOT analýze se zaměřuji na silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby této služby jak z pohledu pojistníka (klienta) tak z pohledu pojistitele. Na základě SWOT analýzy tak vyhodnotím výhody a nevýhody služby a poskytnu návod pro klienty, jak tuto službu co

nejefektivněji využít a také poskytnu návod pro pojistitele, jak tuto službu co nejefektivněji poskytnout.

Pro obohacení mé diplomové práce jsem se rozhodla rozšířit SWOT analýzu i z pohledu pojistitele. Protože jsem toho názoru, že službu je důležité i dobře nabídnout. Proto se zaměřím na silné, slabé stránky, příležitosti i hrozby pro pojistitele.

Na závěr navrhnou způsob jak informace o službách rozšířit do povědomí občanů v České republice.

Využívané zdroje v teoretické části jsou především bibliografické a internetové.

Využívané zdroje praktické části SWOT analýzy jsou především aktuální informace od pojišťovacích makléřů a rady od zprostředkovatelů, poskytující tyto služby pro své klienty. Proto se snažím vyhodnotit silné a slabé stránky této služby, abych ji následně dostala do podvědomí klientů, jak tuto službu nejlépe a nejefektivněji využít.

1 Vysvětlení podstaty pojmu soukromého pojišťování

Jako jedním z významných odvětví ekonomiky je pojišťovnictví. Pojišťovnictví je především specializovaná oblast finančnictví, jež pomáhá zajišťovat veškeré hodnoty včetně zdraví a života, které jsou ohrožovány řadou rizik. Jako příklad bych uvedla majetek. Majetek může být ukraden, zničen, nebo jakkoliv poškozen. Předmětem pojištění není jen majetek, ale také veškeré hodnoty včetně zdraví a života. Pojišťovnictví se zabývá především pojišťovací a zajišťovací činností a dalšími souvisejícími činnostmi. Těmito souvisejícími činnostmi se rozumí zprostředkovatelská činnost prováděná v souvislosti s pojišťovací nebo zajišťovací činností, poradenská činnost, která souvisí s pojištěním fyzických a právnických osob a šetření pojistných událostí.

Pojišťovnictví můžeme tedy charakterizovat jako specifický ekonomický obor řešící minimalizaci rizik ekonomických, ale i neekonomických činností člověka.

1.1 Vznik a vývoj pojištění

Vznik pojištění datujeme do doby více než 2000 let před naším letopočtem a byl spojen především se vzájemným krytím ztrát, a to převážně s krytím výdajů na pohřby a v souvislosti s přepravou zboží pomocí karavan.¹

1.1.1 Období vývoje pojištění, kdy převažovala vzájemná pomoc

První pojištění byla soustředěna mezi uzavřenými skupinami osob, a to mezi druhořadým obyvatelstvem jako byly řemeslníci, kupci. Pojištění v prvním období vývoje mělo vzájemnostní charakter a nebyl při něm důsledně oddělen pojistitel a pojistník. V dlouhém vývoji pojištění v tomto období lze pozorovat dvě základní tendence, a to vývoj od všeobecně formulované vzájemné pomoci k jisté konkretizaci vzájemné pomoci s upřesněním okruhu pojistných událostí, dále potom vývoj od následného ex post rozvrhu výdajů na pojistná plnění k praxi pravidelných pevně stanovených příspěvků pro členy spolků. První pojišťovny tzv. vzájemné vznikají v druhé polovině 18. století, kdy dochází k institucionalizaci pojišťovnictví. Hlavními pojistnými odvětvími v tomto období

¹ DUCHÁČKOVÁ, E.: Pojišťovnictví a pojištění, VŠE Praha, Fakulta financí a účetnictví, 2000, ISBN 80-245-0023-4

uplatňované jsou pojištění požární, námořní a životní. Vidíme tedy, že již v druhé polovině 18. století se objevuje životní pojištění.

1.1.2 Období, kdy se pojištění stává předmětem podnikání

Od počátku 19. století se prosazuje liberální ekonomická teorie, která se odráží v přístupu k pojištění. Pojištění je chápáno jako užitečný druh obchodní činnosti a stává se tedy předmětem podnikání. V tomto období se prosazují pojišťovny v podobě akciových společností, avšak vzájemné pojišťovny fungují i nadále. Pojištění se v tomto období začíná prosazovat mnohem rychleji a v širších vrstvách obyvatelstva, než-li tomu bylo v období předešlém. Dominantní postavení stále zaujímá pojištění námořní, požární a životní, i když nabídka pojištění se neustále rozšiřuje. V souvislosti s pojišťováním velkých rizik se začíná uplatňovat vědecké pojištění, a to zejména pojistná matematika, dále potom zajištění.²

1.1.3 Období, kdy se v pojištění uplatňují státní zásahy

Ke konci 19. století dochází k odklonu od liberalismu a začíná se projevovat nutnost státních zásahů do hospodářství, což je důsledek rozvoje hospodářství a monopolizace. Státní zásahy se v pojišťovnictví projevují ve dvou směrech. Dochází ke vzniku a uplatnění sociálního pojištění v jednotlivých zemích, a dále k regulaci komerčního pojištění. K regulaci komerčního pojištění stát používá řady nástrojů. Mezi ty patří uplatňování tzv. koncesního principu, tzn. k založení nových pojišťovacích institucí je třeba schválení státního orgánu, zavedení povinnosti tvorby zabezpečovacích fondů pojišťovacími institucemi, provádění materiálního dohledu, tj. kontrola hospodaření pojišťoven na základě výkazů o jejich činnosti, sledování úrokové míry užívané při kalkulaci tarifu pojistného, a v neposlední řadě i užívání kvótování aktiv, tj. stanovení kvót pro jednotlivé způsoby uložení aktiv pojišťoven. Státní dozor nad pojišťovnictvím se posiluje zejména po druhé světové válce. V pojištění se projevují tři cesty rozvoje. Specializace již existujících druhů a odvětví pojištění, sdružování již existujících druhů pojištění a vznik nových druhů pojištění. Taktéž dochází ke změně poměru mezi majetkovým a životním pojištěním ve prospěch pojištění životního, které bývá v

² DUCHÁČKOVÁ, E.: Pojišťovnictví a pojištění, VŠE Praha, Fakulta financí a účetnictví, 2000, ISBN 80-245-0023-4

jednotlivých státech zvýhodňováno např. prostřednictvím nižšího zdanění, neboť je využíváno jako jeden z vnitřních stabilizátorů.³

1.2 Vývoj pojištění a pojistného trhu

Devadesátá léta 20. století můžeme charakterizovat jako období transformace a také dochází opět k rozvoji pojišťovnictví v tržních podmínkách. Přijetí zákona o pojišťovnictví v roce 1991 otevřelo cestu k zakládání nových pojišťoven a k rozvoji konkurence. Důležité bylo také následné přijetí účetních předpisů pro pojišťovny - 16 - a vyhlášky. Ministerstva financí č. 52/1994 Sb., kterou se stanovuje tvorba, použití a způsob umístění prostředků technických rezerv. Do souboru právních předpisů, které vymezují prostor a způsob podnikání v pojišťovnictví patří také obchodní zákoník, občanský zákoník, daňové zákony a právní předpisy k tehdy již existujícím zákonným pojištěním, tj. například – odpovědnosti za škodu způsobenou provozem motorového vozidla a odpovědnosti zaměstnavatele za škodu při pracovním úrazu a nemoci z povolání. Tyto právní úpravy z první poloviny devadesátých let nesporně umožnily rozvoj pojišťovacího trhu.

K české státní pojišťovně, která byla přeměněna v roce 1993 na Českou pojišťovnu a.s., začaly postupně na pojistném trhu přibývat nové pojišťovny. Jednou z prvních, zcela nově vzniklou pojišťovnou, byla družstevní pojišťovna Kooperativa, která po rozdělení Československa působila na území České republiky prostřednictvím dvou samostatných subjektů. V Praze měla sídlo Česká Kooperativa, družstevní pojišťovna, a.s., a v Brně Kooperativa Moravskoslezská. Oba subjekty se spojily a dnes působí pod názvem Kooperativa, pojišťovna, a.s. Tato pojišťovna je univerzální pojišťovnou a působí též v oblasti pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla.⁴

V roce 1991 vznikla pojišťovna Otčina, a.s., která byla orientována především na majetková a odpovědnostní pojištění. Po rozdělení Československa svou činnost na území České republiky nevyvíjí. Dále v roce 1992 bylo uděleno povolení Hasičské

³ DUCHÁČKOVÁ, E.: Pojišťovnictví a pojištění, VŠE Praha, Fakulta financí a účetnictví, 2000, ISBN 80-245-0023-X

⁴ KARFÍKOVÁ, M., V. PŘIBYL a J. ČECHOVÁ: Základy pojišťovacího práva, naklad. Orac, s.r.o, Praha 3, 2001, ISBN 80-86199-27-4

vzájemné pojišťovně, a.s., se sídlem v Praze. Snahou této pojišťovny je navázat na přerušené tradice. Činnost zahájila pojišťováním majetku, odpovědnosti za škody a úrazu. V současné době nabízí také životní a důchodové pojištění, pojištění motorových vozidel a pojištění pro cesty a pobyt v zahraničí.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., se sídlem v Praze (dále jen „EGAP“) byla založena v polovině roku 1992 pro podporu exportu. Pojišťuje rizika spojená s vývozními a úvěrovými operacemi. EGAP byla založena zakladatelskou smlouvou ze dne 10.2.1992, kterou se zakladatelé – Federální ministerstvo financí, Federální ministerstvo hospodářství, Federální ministerstvo zahraničního obchodu, Ministerstvo financí České republiky a Ministerstvo financí Slovenské republiky – v souladu s bodem I/5 přílohy usnesení vlády ČSFR č. 721/1991 o programu na podporu exportu za podmínek stanovených zákonem č. 513/1991 Sb., zákonem č. 185/1991 Sb. a zákonem č. 24/1991 Sb., ve znění zákona č. 25/1992 Sb., dohodli o založení společnosti. Při založení obdržela společnost EGAP vklad z rozpočtu federace i republik do základního - 17 - jmění. EGAP má podmínku pro provozování pojištění vývozních úvěrových rizik a to takovou, že všechny akcie EGAP jsou ve vlastnictví státu a akcionáři zastupující stát jsou zastoupeni v představenstvu a v dozorčí radě společnosti alespoň dvoutřetinovou většinou. Činnost se provádí privátně vlastním jménem společnosti na vlastní účet (např. garantování exportních úvěrů), část na účet a jménem státu (např. garance za dovozní úvěry). Pojištěním vývozních úvěrových rizik se rozumí pojištění krátkodobých a dlouhodobých vývozních úvěrů proti teritoriálnímu riziku a dlouhodobých vývozních úvěrů, proti riziku nezaplacení fyzickou osobou s trvalým pobytem nebo právnickou osobou se sídlem mimo území České republiky z důvodů její platební neschopnosti nebo platební nevůle. EGAP poskytuje v současné době i pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti komerčním rizikům a dále pojištění úvěrů na financování výroby pro vývoz a pojištění neplatebních záruk poskytovaných zahraničním odběratelům, resp. jejich bankám (nepřímá záruka).

Další pojišťovnou, která obdržela licenci byla Živnostenská pojišťovna, a.s., se sídlem v Pardubicích a bylo to koncem roku 1992. Pojišťovna, která zpočátku nabízela majetkové a odpovědnostní pojištění, rozšířila svou nabídku o životní pojištění, zejména o pojištění vážných chorob. V druhé polovině roku 1995 se stala Živnostenská pojišťovna součástí

finanční skupiny České spořitelny, a.s. Dnes působí pod názvem ČS-Živnostenská pojišťovna, a.s., a poskytuje též pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla.

Investiční a poštovní banka v roce 1992 založila IPB Pojišťovnu, a.s., se sídlem v Pardubicích a jako první banka v České republice rozšířila své finanční služby o pojišťovnictví. IPB Pojišťovna, a.s., působila na svém začátku v oblasti životního pojištění. V současnosti působí i v oblasti neživotního pojištění a stejně tak v oblasti pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla. Ve stejném roce vstoupila na pojistný trh Nationale-Nederlanden, životní pojišťovna sídlící v Praze. Jde o organizační složku jedné z nejvýznamnějších pojišťoven holandského pojistného trhu. Druhou zahraniční pojišťovnou, která vstoupila na náš trh, je dceřiná společnost American International Group s názvem První americko-česká pojišťovna, a.s., se sídlem v Praze. Tato pojišťovna působí v oblasti životního i neživotního pojištění. Třetí zahraniční pojišťovnou, která zřídila pobočku v Praze, je německá Gothaer Versicherungen. Pojišťovna nabízí fyzickým i právnickým osobám pojištění majetku a odpovědnosti za škody. Jedná se především o klienty, kteří jsou již v Evropě u pojišťovny Gothaer pojištění, a kteří současně působí v ČR.

V roce 1992 obdržela licenci Allianz pojišťovna, a.s., která je stoprocentní dceřinou společností největšího evropského pojišťovacího koncernu, německé holdingové společnosti Allianz. Cílem této pojišťovny je nabízet univerzální pojišťovací služby a poskytuje též pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla. V roce 1993 vstoupilo na pojistný trh opět několik pojišťoven, kterými byly například Česko-rakouská pojišťovna, a.s., Česká pojišťovna Zdraví, a.s., Generali Pojišťovna, a.s., přičemž Česko-rakouská pojišťovna, a.s., i Generali Pojišťovna, a.s., nabízejí univerzální pojišťovací služby a od roku 2000 obě pojišťovny poskytují pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla.⁵

⁵ KARFÍKOVÁ, M., V. PŘIBYL a J. ČECHOVÁ: Základy pojišťovacího práva, naklad. Orac, s.r.o, Praha 3, 2001, ISBN 80-86199-27-4

Na konci roku 1993 zahájila svou činnost Evropská cestovní pojišťovna, a.s., která je považována za nástupce Evropské akciové společnosti pro pojišťování nákladů a cestovních zavazadel a která působila v Československu do roku 1949. Tato pojišťovna je založena dánskou cestovní pojišťovnou Européske Rejseforsikring. Produkty pojišťovny zahrnují oblast cestovního pojištění v kombinaci s pojištěním léčebných výloh, zabezpečují úhradu nezbytných nákladů na lékařské ošetření během pobytu v zahraničí. Pojištění jsou kombinována s komplexní službou – tj. pomoc při zrušení cesty, lékařský převoz, repatriace, zajištění doprovázejícího opatrovníka, pomoc při nehodě a další.

Nástupem roku 1994 obdrželo povolení opět několik pojišťoven. Mezi nimi například Viktoria pojišťovna, a.s., a ČSOB pojišťovna, a.s., které nabízejí univerzální služby. ČSOB pojišťovna, a.s., od roku 2000 nabízí též pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, a to s ohledem na převzetí Chmelařské pojišťovny, a.s. Tento druh pojištění nabízí i Zürich Versicherungs-Gesellschaft, organizační složka, které bylo povolení uděleno také v tomto roce. Několik dalších pojišťoven vstoupilo na pojišťovací trh v roce 1995. Mezi tyto pojišťovny patří například - Komerční pojišťovna, a.s., Winterthur pojišťovna, a.s., Česká podnikatelská pojišťovna a.s., Union pojišťovna, a.s. Komerční pojišťovna, a.s., byla jako stoprocentní dceřiná společnost, založena Komerční bankou, a.s. Jedná se o druhou bankovní pojišťovnu, která je založena s cílem poskytnout na českém trhu co nejkomplexnější nabídku finančních služeb. Pojišťovna zahájila svou činnost na sklonku roku 1995 s životním pojištěním klientů, kterým je poskytnut úvěr na nemovitosti občanům. Začátkem roku 1996 byla její nabídka rozšířena o životní pojištění vázané na hypoteční a spotřebitelské úvěry u Všeobecné stavební spořitelny KB, a.s. Od roku 2000 tato pojišťovna stejně jako Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., a Union pojišťovna, a.s., nabízí pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla.

Na trh v roce 1997 vstoupila celá řada pojišťoven a nabízejí jak univerzální služby, tak služby pojišťoven specializovaných na nabídku pouze životních pojištění (Commercial Union, životní pojištění, a.s.) nebo pouze neživotních pojištění (První česká servisní pojišťovna, a.s.). Povolení k podnikání v pojišťovnictví získaly v roce 1998 pouze 2

pojišťovny, a to Nationale-Nederlanden pojišťovna, a.s., specializovaná na neživotní pojištění a Wüstenrot, životní pojištění, a.s., specializovaná na životní pojištění.

Další povolení bylo uděleno v roce 1999 pojišťovnám, které se specializují na neživotní pojištění – Č Direkt pojišťovna, a.s., HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, organizační složka, a Cestovní pojišťovna Adria Way družstvo.⁶

O pojistném trhu lze obecně říci, že se do roku 1991 vyvíjel stabilně a s rovnoměrnou dynamikou. Každým rokem se navyšoval počet pojišťoven operujících na pojistném trhu na základě povolení (licence), které udělovalo Ministerstvo financí. Pojistný trh prokazoval v zásadě finanční stabilitu. Důsledkem vážných hospodářských potíží ztratila licenci za celá devadesátá léta pouze jedna pojišťovna – Pojišťovna MORAVA, a.s.⁷

Rozdělením České a Slovenské Federativní Republiky k 1. 1. 1993 se vytvořily podmínky pro samostatný rozvoj českého pojistného trhu. České pojišťovnictví se vyvíjí v tržním prostředí v souladu s normami Evropské Unie. Značné kompatibility se podařilo dosáhnout v ekonomice pojištění (účetnictví, technické rezervy, solventnost). Rozšířila se mezinárodní spolupráce jak na úrovni státu, tak i České asociace pojišťoven. Česká asociace pojišťoven je zájmovým sdružením komerčních pojišťoven, které zahájilo svou činnost k 1. lednu 1994. Kromě pojišťoven patří mezi přidružené členy asociace Česká sekce Mezinárodního sdružení pro pojistné právo (AIDA) a Česká kancelář pojistitelů (ČKP). Podíl členských pojišťoven ČAP na celkovém předepsaném pojistném v ČR přesahuje 99 %. Posláním asociace je zastupovat, hájit a prosazovat zájmy pojišťoven i jejich klientů ve vztahu k orgánům státní správy, dalším právním subjektům i ve vztahu k zahraničí a podporovat tak rozvoj pojišťovnictví a pojistného trhu v České republice.⁸

⁶ KARFÍKOVÁ, M., V. PŘIBYL a J. ČECHOVÁ: Základy pojišťovacího práva, naklad. Orac, s.r.o, Praha 3, 2001, ISBN 80-86199-27-4

⁷ KARFÍKOVÁ, M., V. PŘIBYL a J. ČECHOVÁ: Základy pojišťovacího práva, naklad. Orac, s.r.o, Praha 3, 2001, ISBN 80-86199-27-4

⁸ Česká asociace pojišťoven [online]. [cit. 2018-08-22]. Dostupné z: www.cap.cz

Na základě usnesení vlády ČR vznikl dne 1. 9. 2000 v rámci ministerstva financí Úřad státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění. Životní pojištění dostalo daňovou podporu od státu, resp. pojistné produkty, které měly charakter spoření pro stáří a doplňkovou funkci v důchodovém systému. Mezi tyto produkty patří pojištění pro případ dožití, pojištění pro případ smrti nebo dožití a důchodové pojištění. Byly zavedeny dva okruhy daňových stimulací, a to pro zaměstnavatele/zaměstnance a pro individuálního pojištěného/poplatníka.⁹

Vstup Česka do EU (1.5.2004) přinesl na pojistném trhu prudký růst licencovaných společností. Ještě před květnem 2004 totiž působilo v tuzemsku 42 firem a nyní splnilo podmínky pro nabízení služeb v ČR dalších 199 těchto subjektů z ostatních států unie.¹⁰

Od ledna 2005 vešel v účinnost zákon 37/2004 Sb., o pojistné smlouvě. Obsahuje partie o úpravě pojistné smlouvy, vyňaté z občanského zákoníku. Umožňuje uzavřít pojištění s pojišťovnou jiného členského státu, aniž má v ČR svou pobočku, a aby se smlouva mohla řídit i jiným právem než českým. Od ledna 2005 dále platí zákon 38/2004 o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech, který a) upravuje podmínky podnikání, zahájení činnosti a státním dozorem nad činností pojišťovacích zprostředkovatelů a samostatných likvidátorů pojistných událostí a zřizuje jejich registr.

K 31. prosinci 2006 provozovalo pojišťovací činnost na českém trhu 49 pojišťoven.¹¹

K 29. 2. 2008 je jich 52 na českém trhu, z toho 34 se sídlem v ČR a 18 poboček z EU a třetích států.¹²

⁹ VOŽENÍLEK, V., a A. CHLAŇ. Pojišťovnictví. 1. vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2003. 139 s. ISBN 80-7194-564-1.

¹⁰ *Měsíc*[online]. [cit. 2018-08-24]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz>

¹¹ *Finanční vzdělávání* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: www.financnivzdelavani.cz

¹² *Česká národní banka* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: www.cnb.cz

1.3 Vysvětlení základních pojmů v pojišťovnictví

V rámci provozování soukromého pojištění se využívá celé řady pojmů:

- **pojistný kmen** – souhrn pojistných smluv, které pojišťovna v rámci určitého druhu pojištění spravuje,
- **pojistné riziko** – souhrn rizik krytých příslušným druhem pojištění tak, jak jsou převzata pojišťovnou, specifikuje se v zákonech, vyhláškách, smluvních ujednáních a interních směrnících pojišťoven,
- **pojistné podmínky** – obsahují právní úpravu určitého druhu pojištění, dělí se na všeobecné a zvláštní; o všeobecné pojistné podmínky – pojistné podmínky pro určitý druh pojištění, určují způsob uzavření pojistné smlouvy, začátek, dobu trvání a ukončení pojištění, výluky z pojištění, předmět pojištění, způsob a termíny placení pojistného, podmínky poskytování pojistného plnění, charakteristika pojmu pojistná událost; o zvláštní pojistné podmínky – konkrétní pojistné podmínky pro dané pojištění, konkretizují všeobecné pojistné podmínky, jsou dohodnuty v pojistné smlouvě
- **pojistná smlouva** – právní dokument, který završuje dvoustranný právní akt, na jehož základě vzniká smluvní pojištění fyzických a právnických osob. Pojistnou smlouvou se pojistitel zavazuje poskytnout ve sjednaném rozsahu plnění, pokud nastane nahodilá událost, která je ve smlouvě specifikovaná. Pojistník, který s pojistitelem pojistnou smlouvu uzavřel se v pojistné smlouvě zavazuje platit pojistné za poskytnutou pojistnou ochranu za stanovených podmínek, ¹³
- **pojistník** – osoba, která s pojišťovnou uzavřela pojistnou smlouvu;
- **pojištěný (pojištěnec)** – osoba, na jejíž život, zdraví, majetek, odpovědnost za škody nebo jiné hodnoty se pojištění vztahuje, je to osoba, na jejíž život je pojištění sjednáno, to znamená, jejíž život je pojištěn,
- **pojistitel** – právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost, tj. pojišťovna, případně jiná instituce, které bylo uděleno povolení k provozování pojištění;

¹³ DUCHÁČKOVÁ, E.: Pojišťovnictví a pojištění, VŠE Praha, Fakulta financí a účetnictví, 2000, ISBN 80-245-0023-4

• **obmyšlený (oprávněná osoba)** – osoba určená pojistníkem v pojistné smlouvě, které vzniká právo na pojistné plnění v případě smrti pojištěného, ¹⁴

• **pojistné** – cena za poskytovanou pojistnou ochranu, v životním pojištění se platí buď běžně po celou dobu pojištění nebo jednorázově nebo po zkrácenou dobu. Výše pojistného je závislá na věku a zdravotním stavu pojištěného, na délce sjednané doby a také na pojistné částce. Pro stanovení základního pojistného jsou pro pojišťovny rozhodující tři hlavní faktory, a to riziko úmrtí, náklady správy pojištění a pojistně-technická úroková míra. K základnímu ohodnocení rizika úmrtí pojišťovny používají úmrtnostní tabulky, které jsou vypočítávány na základě statistických údajů o úmrtí obyvatelstva. Tyto tabulky stanoví pravděpodobnost úmrtí jedince a z toho vyplývající pojistné na základě faktorů jako jsou věk, ve kterém pojištěný vstupuje do pojištění, délka pojistné doby, zdravotní stav a způsob života pojištěného. K takto vypočítanému pojistnému si pojišťovny dále připočítávají náklady správy pojištění, tj. náklady inkasa pojištění, náklady administrativy a počáteční náklady. Pojistně-technická úroková míra je úroková míra, kterou pojišťovny používají pro kalkulaci pojistného, a současně znamená zaručené minimální zhodnocení prostředků vkládaných do životního pojištění. Jsou to předpokládané výnosy z rezerv pojistného, které spolu s pojistným vytvoří během pojistné doby sjednanou pojistnou částku. Je velice obtížné ji stanovit, pojistní matematici musí odhadovat vývoj na finančním trhu a trhu investic na několik let dopředu. V současnosti je velikost technické úrokové míry regulována ze strany státu, kdy na základě právní úpravy je v podmínkách České republiky určen její horní limit, a to na 2,4 %. Pokud pojistník nemůže platit běžné pojistné, nemusí to vždy znamenat zánik pojištění, pojištění může pokračovat například pokud dojde k redukci pojistné částky nebo pojistné doby,

• **pojistné plnění** – náhrada pojistitele v případě, že dojde k pojistné události. Při dožití je vyplaceno pojištěnému, pro případ smrti může pojistník stanovit obmyšleného, kterému má být pojistné vyplaceno. Pokud pojistník obmyšleného sám výslovně v pojistné smlouvě nebo později neurčí, nastupují v případě smrti pojištěného oprávněné osoby ze zákona. Jsou to postupně: manželka, děti, rodiče, sourozenci, osoby žijící s pojištěným ve společné domácnosti, dědici. Přitom nastupují v uvedeném pořadí. [4]

¹⁴ Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven. Životní pojištění. 1 Praha : GRADA Publishing, spol. s r. o., 2002. 104s. ISBN 80-247-0146-4

Velikost pojistného plnění je daná sjednanou částkou, ale může být navýšena o předem neznámý podíl na zisku,¹⁵

- **vinkulace** – životní pojištění může sloužit také jako záruka zaplacení úvěrů v případě smrti příjemce úvěru, v takových případech je pojištění vinkulováno ve prospěch poskytovatele úvěru,
- **odbytné** – je ve své podstatě zpětný odkup životní pojistky, pokud pojistník požádá o zrušení pojištění. Odbytné pak znamená částku rezerv pojistného s odpočtem nákladů správních režie a manipulačního poplatku,
- **liberace** – zproštění od placení pojistného, pokud by byl pojištěnému během trvání pojištění přiznán plný invalidní důchod ze sociálního pojištění.

¹⁵ DUCHÁČKOVÁ, E.: Principy pojištění a pojišťovnictví, Ekopress, 2005, ISBN 80-86119-92-0

1.4 Význam soukromého pojištění

Soukromé pojištění je zvláštním druhem služby, ve které kupující dostane „zboží“ pouze v případě, že nastane určitá událost. Tato událost je napsána v pojistné smlouvě a definovaná v tzv. všeobecných pojistných podmínkách, které musí být součástí každé pojistné smlouvy. Podstatou pojištění zpravidla přesun rizika (následků nahodilé události) z jednoho subjektu (pojištěného) na druhý (pojišťovnu). Hlavním posláním pojištění je ochrana proti důsledkům nepředvídatelných událostí s negativními finančními dopady.¹⁶

Diplomová práce je zaměřená především na soukromé životní a neživotní pojištění.

Pojištění soukromé neboli komerční se člení na pojištění:

Životní pojištění

Životní pojištění zahrnuje krytí rizik ohrožujících životy lidí. V rámci těchto pojištění se uplatňují výplaty pojistných plnění v případě pojistných událostí, které se dotýkají života pojištěných osob nebo jiných osob. V životním pojištění jsou kryty dvě základní události, a to úmrtí a dožití. V současné době životní pojištění tyto dvě události různými způsoby kombinuje.¹⁷

Životní pojištění by mělo být důležitou součástí osobního pojištění každého ekonomicky činného člověka, který potřebuje zajistit své blízké. Cílem je finančně zajistit osoby vám blízké v případě vaší smrti. Zejména je vhodné pro živitele rodin, kdy vaší smrtí přijde zbytek rodiny o podstatnou část příjmů. Životní pojištění tak pomůže alespoň částečně vyrovnat tuto ztrátu. Životní pojištění nemůže uzavřít každý. Pojišťovna se snaží minimalizovat počet pojistných plnění a své klienty pečlivě vybírá podle zdravotních rizik, které klient uvede při uzavírání smlouvy.¹⁸

¹⁶ *Soukromé pojištění* [online]. [cit. 2018-08-09]. Dostupné z: [Http://www.financnisvoboda.cz/soukrome-pojisteni](http://www.financnisvoboda.cz/soukrome-pojisteni)

¹⁷ DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3. Praha : Ekopress, s. r. o., 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4., str. 109

¹⁸ *Měšec: životní pojištění* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/pojisteni/zivotni-pojisteni/pruvodce/>

Před uzavřením životního pojištění by si měl každý důkladně promyslet, co od něj čeká, na co má smysl se pojistit, jaká je optimální pojistná částka a jak velké měsíční pojistné je schopen unést. Důležité je položit si také otázku, zda má životní pojištění sloužit jen ke krytí rizik, nebo má být spojeno se spořením. Tomu odpovídá nabídka pojišťoven, které klientům nabízejí riziková životní pojištění a kombinovaná životní pojištění. Riziková životní pojištění kryjí základní riziko, tedy riziko smrti. Jejich součástí tedy není žádná spořicí složka. Veškeré zaplacené pojistné jde na krytí rizik. Kombinovaná životní pojištění se v podstatě dělí na kapitálové životní pojištění a investiční životní pojištění. Tvoří je pojištění pro případ smrti a dožití. Pojistná částka může, ale nemusí, být v obou případech stejná. Při smrti klienta je vyplacena sjednaná pojistná částka na smrt. Když se klient dožije konce pojistné smlouvy, dostane dohodnutou pojistnou částku na dožití včetně případného podílu na výnosech.¹⁹

Soukromé životní pojištění

Soukromé životní pojištění znamená v podstatě totéž jako pojištění osob. Jedná se přitom obvykle o dlouhodobější pojistné smlouvy, které obecně mají zajistit finanční podporu v případě ztráty příjmu. Délky pojistných dob, na které se sjednávají smlouvy životního pojištění, právě představují jeden z podstatných rozdílů při srovnání s neživotním pojištěním.²⁰

Pojistník, který s pojistitelem uzavřel pojistnou smlouvu ohledně soukromého životního pojištění, se v pojistné smlouvě zavazuje platit pojistné za poskytovanou pojistnou ochranu za stanovených podmínek.²¹

¹⁹ *Peníze.cz: Co je životní pojištění* [online]. [cit. 2018-07-23]. Dostupné z: ww.penize.cz/80353-co-jezivotni-pojisteni

²⁰ CIPRA, T.: *Pojistná matematika-teorie a praxe*. 2. Praha : Ekopress, s.r.o., 2006. 411 s. ISBN 80- 86929-11-6., str. 23

²¹ DUCHÁČKOVÁ, E.: *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. Praha : Ekopress, s. r. o., 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4., str. 44

Neživotní pojištění

Neživotní pojištění osob je pro běžného klienta jedním z nejzákladnějších forem pojištění.

Mezi nejvýznamnější druhy tohoto pojištění patří:

Úrazové pojištění – úrazové pojištění kryje rizika úrazu a pomáhá nám zmírnit finanční důsledky, které by mohly mít vliv na naši životní situaci. Vztahuje se zejména na:

- Smrt úrazem – v případě smrti pojištěné osoby následkem úrazu je pojišťovna povinna vyplatit osobám blízkým (oprávněným osobám) pojistnou částku sjednanou při uzavření smlouvy pro případ smrti následkem úrazu.
- Trvalé následky úrazu – při trvalých následcích úrazu si pojištěný musí zažádat o pojistné plnění po uplynutí určité lhůty ode dne, kdy k úrazu došlo. Lékař posoudí zdravotní stav pojištěného a na základě tohoto posudku mu budou přidělena určitá procenta, podle nichž pojišťovna stanoví a následně vyplatí pojistné plnění.
- Tělesné poškození při úrazu – v případě pojistné události poskytne pojišťovna plnění ve výši procentuálního podílu ze sjednané pojistné částky pro případ tělesného poškození stanoveného podle oceňovacích tabulek pro dané tělesné poškození platné v době vzniku úrazu.

Nemocenské pojištění – slouží ke krytí vyššího rozsahu potřeb osob, než jaké se dají uplatnit v rámci povinného všeobecného zdravotního a sociálního nemocenského pojištění a osob nezahrnovaných do povinného pojištění. Patří sem zejména tyto produkty:

- Pojištění na denní dávku při pracovní neschopnosti (pro osoby samostatně výdělečně činné)
- Pojištění léčebných výloh (kryje náklady spojené s léčením v zahraničí)
- Pojištění vážných onemocnění
- Pojištění denní podpory při pobytu v nemocnici

Soukromé neživotní pojištění - Mít dobře pojištěný majetek je jedna ze základních životních jistot člověka vyspělé společnosti.²² Neživotní pojištění zahrnuje krytí celé škály pojistných nebezpečí neživotního charakteru. V rámci neživotních pojištění jsou kryta rizika různého charakteru, a to ohrožující zdraví a životy osob (úraz, nemoc, invalidita apod.), rizika vyvolávající přímé věcné škody (živelní rizika, odcizení, vandalství, strojní rizika apod.), rizika vyvolávající finanční ztráty (přerušování provozu, úvěrová rizika, rizika finančních ztrát, odpovědnostní rizika atd.).²³ Neživotní pojištění není rezervotvorné, nefunguje tedy za jinými účely, než je krytí rizika. Rozsah pojišťovaných rizik je na rozdíl od životního pojištění velmi obsáhlý. Právě v tomto odvětví platí známé "pojistit se dá cokoli, jen je otázka za kolik".²⁴

Investiční životní pojištění - zahrnuje pojištění pro případ smrti a dožití s investováním pojistného do podílových fondů, kde je investiční riziko na straně klienta. Zhodnocení je závislé na zvolené investiční strategii. Investiční životní pojištění přináší zpravidla vyšší zhodnocení finančních prostředků, které ale nemusí být garantováno. Typickým znakem je možnost volby z nabídky několika investičních fondů lišících se předpokládaným zhodnocením finančních prostředků a podstupovanou mírou rizika. Standardem pojištění je možnost kdykoli změnit poměr finančních prostředků mezi pojistnou ochranou a zhodnocením finančních prostředků v závislosti na volbě výše pojistné částky a výše pojistného. Rozložení finančních prostředků mezi vybrané fondy (alokační poměr) lze v průběhu doby trvání pojištění měnit. Zároveň lze převádět – již vytvořenou hodnotu individuálního účtu mezi jednotlivými fondy.

Za zaplacené pojistné jsou nakoupeny podílové jednotky, které pojišťovna vloží na individuální účet klienta. Podílové jednotky určují hodnotu individuálního účtu klienta podle zvolené investiční strategie. Pojišťovna si strhává náklady na krytí pojistné ochrany a poplatky.

V případě **úmrtí klienta** je dle individuálních podmínek pojišťoven vyplacena pojistná částka nebo aktuální hodnota individuálního účtu/hodnota pojištění. Popřípadě obojí.

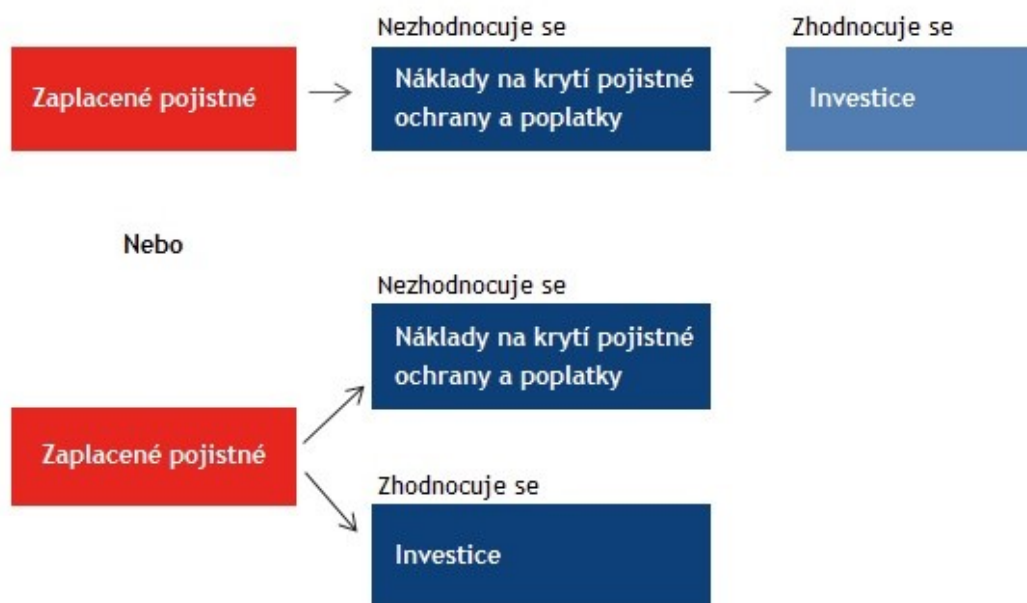
²² *Zlatá koruna - Neživotní pojištění* [online]. [cit. 2018-07-23]. Dostupné z: <http://www.zlatakoruna.info/zpravy/498-492-nezivotni-pojisteni>

²³ DUCHÁČKOVÁ, E.: *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. Praha: Ekopress, s. r. o., 2009. 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4., str. 139

²⁴ *Finance albatros - Životní a neživotní pojištění*: [online] [cit. 2018-07-23]. Dostupné z: www.financealbatros.cz/stranky3/zivot_nezivot_pojisteni.htm

V případě **dožití** je vyplacena vždy aktuální hodnota individuálního účtu/hodnota pojištění.

V případě **sjednání** dalších připojištění je při pojistné události vyplaceno pojistné plnění dle sjednaných podmínek. Forma výplaty může být buď jednorázová, nebo formou opakovaných výplat.²⁵



Obrázek 1. Vysvětlení investičního životního pojištění, Zdroj: ČAP

Vlastnosti základních druhů pojištění:

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

Obrázek 2. Vlastnosti základních druhů pojištění, Zdroj: ČAP

²⁵ ČAP [online]. [cit. 2018-08-22]. Dostupné z: [Http://www.cap.cz/vse-o-pojisteni/pojisteni-osob/investicni-zp](http://www.cap.cz/vse-o-pojisteni/pojisteni-osob/investicni-zp)

3.1.2 Investiční strategie

Samotnému investování by vždy měla předcházet volba investiční strategie, která závisí především na prioritách investora a jeho postoji k riziku.

Investiční strategii lze definovat jako soubor pravidel, chování, procesů a metod, které aktivnímu investorovi umožňují efektivní výběr investičních instrumentů, viz [28].

Dle zvolené strategie se rozlišují 3 typy strategií, a sice konzervativní, vyvážená a dynamická.

V tabulce 1. se nachází přehled jednotlivých strategií.

Strategie	Riziko	Pro koho je určena	Časový horizont
Konzervativní	Nízké	Pro investory, kteří chtějí jistotu zhodnocení. Především investice do fondů peněžního trhu nebo dluhopisů.	3 roky minimálně
Vyvážená	Střední	Pro investory, kteří chtějí kombinaci přiměřené míry rizika a očekávaného výnosu. Střední míra rizika, akciový a dluhopisový trh.	5 let minimálně
Dynamická	Vysoké	Pro investory, kteří chtějí vyšší výnosy a jsou ochotni postoupit vyšší riziko. Akciové trhy a investice do nemovitostí	7 let minimálně

Tabulka 1. Přehled jednotlivých strategií, Zdroj: Čap

2 Význam soukromého pojišťování pro pojistitele a pojistníka

Na současný stav soukromého pojištění mělo zcela zásadní vliv přijetí celé řady zákonných norem, schválených v době před vstupem naší země do Evropské unie. Tím vstoupilo v květnu roku 2005 soukromé pojištění, jako součást finančního trhu v ČR, do zcela nové etapy dalšího vývoje. Dnešní soukromé pojištění můžeme rozdělit na dva druhy – životní pojištění a neživotní pojištění.

O tomto tématu bude spočívat má kapitola, zaměřím se na význam soukromého pojištění jak pro pojistníka, tak pro pojistitele, vysvětlím, za jakých podmínek je nejlepší uzavřít soukromé životní pojištění a jaké výhody a nevýhody přináší soukromé pojištění pro obě strany.

2.1 Významnost soukromého pojištění pro pojistníka

Ráda bych uvedla významnost soukromého pojištění pro pojistníka, jakožto fyzickou, nebo právnickou osobu, která s pojistitelem uzavírá pojistnou smlouvu. Pro přesnější vysvětlení významnost soukromého pojištění jsem si vybrala pouze jeden druh pojištění, na který je zaměřena celá má diplomová práce a to životní pojištění.

Hlavní smysl životního pojištění je obrana proti rizikům ohrožující zdraví a životy lidí. Může také sloužit jako dlouhodobé spoření na stáří. Pojištění nezamezuje nehodám, ale ulehčí pojistníkovi řešení složité životní situace. Životní pojištění uzavírají hlavně uvědomělí lidé, kteří se bojí o budoucnost rodiny a dětí. Vhodné je obzvláště v případě, že domácnost žije převážně z jednoho platu. Dále se hodí pro rodiny, které mají dlouhodobé finanční závazky – leasing na auto, hypotéku na bydlení či několikaletý úvěr. Pokud by živitel rodiny zemřel, poslouží životní pojištění na splacení všech závazků a na zajištění potřeb blízkých.²⁶

²⁶ *Ušetřeno* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <https://www.usetreno.cz/proc-uzavrit-zivotni-pojisteni/>

Před uzavřením životního pojištění by si měl každý důkladně promyslet, co od něj čeká, na co má smysl se pojistit, jaká je optimální pojistná částka a jak velké měsíční pojistné je schopen unést. Důležité je položit si také otázku, zda má životní pojištění sloužit jen ke krytí rizik, nebo má být spojeno se spořením. Tomu odpovídá nabídka pojišťoven, které klientům nabízejí riziková životní pojištění a kombinovaná životní pojištění. Životní pojištění se vyplatí uzavřít co nejdříve, zdravotní jiná rizika totiž po 50 či 55 letech věku rostou, což se odráží i v kalkulacích pojišťoven, nabízejí toto pojištění. Pojistná částka, kterou musí platit, aby mělo jejich pojištění smysl, se tak s přibývajícím věkem zvyšuje.

Riziková životní pojištění kryjí základní riziko, tedy riziko smrti. Jejich součástí tedy není žádná spořicí složka. Veškeré zaplacené pojistné jde na krytí rizik. Rizikové životní pojištění je vhodné hlavně pro ty, kteří chtějí zabezpečit blízké v případě smrti. Aby byli schopni vyrovnat případné závazky, které po sobě zanechají. Kromě pojištění proti riziku smrti může krytí pojistka i další rizika (úrazu, trvalou invaliditu aj.).

Kombinovaná životní pojištění se v podstatě dělí na kapitálové životní pojištění a investiční životní pojištění. První z nich bývá označováno i jako důchodové pojištění, univerzální pojištění, případně pojištění ve prospěch dítěte. Tvoří je pojištění pro případ smrti a dožití. Pojistná částka může, ale nemusí, být v obou případech stejná. Při smrti klienta je vyplacena sjednaná pojistná částka na smrt. Když se klient dožije konce pojistné smlouvy, dostane dohodnutou pojistnou částku na dožití včetně případného podílu na výnosech.

Investiční životní pojištění představuje kombinaci pojištění pro případ smrti pojištěného s možností investovat část pojistného do podílových fondů. Spořicí složka tohoto pojištění může být velmi pohyblivá. Zhodnocení klientových peněz závisí na zvolené investiční strategii, od té konzervativní po agresivní. Poměr mezi penězi, vynakládanými na pojistnou ochranu a zhodnocením finančních prostředků je možné měnit, stejně jako složení vybraných fondů.

Primárním účelem všech druhů životního pojištění je krytí pro případ úmrtí. Pokud dojde k pojistné události, bude ujednaná částka vyplacena ve prospěch dědiců nebo osob uvedených v pojistné smlouvě. Obecně se doporučuje uzavřít pojištění pro případ smrti

ve výši trojnásobku ročního příjmu. Pojistnou ochranu lze rozšířit formou připojištění pro případ úrazu, invalidity, vážných chorob. Kromě ochrany blízkých může být životní pojištění zajímavá investice do budoucnosti. Výplata naspořených peněz, proběhne ve chvíli, kdy klient dosáhne věku uvedeného ve smlouvě.²⁷

2.2 Významnost soukromého pojištění pro pojistitele

Pojistitel, jakožto subjekt, je ten, kdo se zavazuje poskytnout ve sjednaném rozsahu plnění, nastane-li nahodilá událost v pojistné smlouvě blíže označená. Obvykle je pojistitelem pojišťovna.²⁸

Pro pojistitele je velice důležité aby udržoval dlouhodobé a spokojené vztahy s pojistníkem. Tyto vztahy jsou právní poměry vznikající na základě pojistné smlouvy mezi pojistitelem a pojistníkem, jehož obsahem je ochrana pojištěného. Tento vztah by měl být založený na vzájemné důvěře a korektnosti. Pojištěný musí mít o pojištění zájem, aby mohl pojistný vztah vzniknout. Pojištění musí být dosažitelné, tzn. musí existovat pojistitel, který za konkrétní částku a za daných podmínek je ochoten daná rizika převzít a poskytnout pojistné plnění v případě vzniku pojistné události.

Pro pojistitele hraje důležitou roli i zisk a provize z uzavřených pojistných smluv. Proto by se měl snažit o co nejlepší provedenou službu pro svou klientelu, protože za správně provedenou službu bude zákazník spokojený a dokáže ji následně ocenit. Na spokojenosti zákazníka závisí i dobré jméno pojistitele.

²⁷ *Peníze* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/80353-co-je-zivotni-pojisteni>

²⁸ *Povinné ručení* [online]. [cit. 2018-08-09]. Dostupné z: <https://www.povinne-ruceni.com/pojmy/pojistitel/>

3 SWOT analýza soukromého pojištění

SWOT analýza je nedílnou součástí mé diplomové práce, ráda bych první vysvětlila pojem, co SWOT analýza je, k čemu se používá, její podstatu a cíl.

SWOT analýza je univerzální analytická technika zaměřená na zhodnocení vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících úspěšnost organizace nebo nějakého konkrétního záměru (například nového produktu či služby).

Vzhledem k tomu, že SWOT analýza je velmi univerzální a jednou z nejpoužívanějších analytických technik, je její využití v praxi velmi široké. Primárně byla vymyšlena pro hodnocení celé organizace (pro strategické řízení a rozhodování), ale použít ji lze téměř na cokoliv. Příkladem je třeba osobní hodnocení lidí při pracovním pohovoru. Je možné ji použít pro organizaci nebo podnik jako celek nebo pro jednotlivé oblasti, produkty nebo jiné záměry. Je také širší součástí řízení rizik, neboť postihuje klíčové zdroje rizik (hrozby), pomáhá si je uvědomit a případně nastavit proti opatření. Pro vnější faktory platí, že je zapotřebí předem jasně stanovit, co se za ně, s ohledem na analyzovaný problém nebo subjekt, považuje. Může to být okolí podniku nebo okolí jedné organizační jednotky.

Její podstatou je identifikovat klíčové silné a slabé stránky uvnitř, tedy v čem je organizace (nebo její část) dobrá a v čem špatná. Stejně tak je důležité znát klíčové příležitosti a hrozby, které se nacházejí v okolí, tedy ve vnějším prostředí.²⁹

Cílem SWOT analýzy je identifikovat a následně omezit slabé stránky, podporovat silné stránky, hledat nové příležitosti a znát hrozby. Organizace by měla využívat příležitostí, které se nabízejí a předcházet hrozbám.

²⁹ *Management mania* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/swot-analyza>

Pojem soukromé pojištění je velice rozsáhlý a proto jsem se rozhodla zaměřit SWOT analýzu přímo na vybraný typ služby soukromého pojištění. SWOT analýza, kterou budu provádět se bude orientovat na životní pojištění a to z pohledu klienta, protože cílem diplomové práce je poskytnout klientům návod, jak soukromé pojištění co nejlépe a nejefektivněji využít.

SWOT analýza současného stavu soukromého životního pojištění

Segment životního pojištění se nachází v dlouhodobé krizi. Ukazují to výsledky pojišťoven za roky 2011 – 2018 a potvrzují to výsledky za 1. čtvrtletí 2016 dle ČAP. Projevuje se to poklesem ekonomických i metodických ukazatelů, vznikem distribuční korupce i následnou legislativní regulací.

V České republice se řeší regulace zvýšením předsmělní informovanosti klientů a změnou provizí. Obě regulační formy v žádném případě nezvýší oborový potenciál a neodstraní distribuční korupci, protože neřeší odstranění příčin distribuční korupce.

Pojišťovny se dlouhodobě snaží zvýšit oborový potenciál. Efektivita jejich činnosti je však velmi nízká. Ukazují to nejen výsledky pojišťoven, ale i negativní oborové jevy, které vznikly v důsledku změn parametrů trhu a v důsledku jiného nasměrování inovačního potenciálu pojišťoven. Např. oborová přesycenost, nasycenost trhu na obecné užitky, pokles prodejních kapacit, podobnost nabídek, ztráta rozlišovacích schopností klientů, regulace aj.³⁰

SWOT analýza, kterou budu provádět na životní pojištění jako službu, bude z hlediska příjemce služby, tj. z hlediska pojistníka jako klienta. Pro obohacení práce provedu SWOT analýzu i z pohledu poskytovatele a zprostředkovatele služby, tj. z hlediska pojistitele. SWOT analýza bude zaměřena na současný stav životního pojištění aby bylo zřejmé a jasné, jaké výhody a nevýhody životní pojištění přináší pro klienty a následně aby závěr SWOT analýzy poskytl návod, jak této služby co nejefektivněji využít.

³⁰ *O pojištění* [online]. [cit. 2018-08-10]. Dostupné z: <http://www.opojisteni.cz/pojistne-produkty/swot-analyza-soucasneho-stavu-zivotniho-pojisteni/>

3.1 Silné stránky služby životního pojištění pro pojistníka

Ráda bych ve své SWOT analýze vysvětlila silné stránky služby a výhodnost využití životního pojištění pro klienty, kteří se rozhodnou této službě využít.

Hlavní silnou stránkou životního pojištění je pro pojištěného člověka finanční jistota, kterou získá klient nejen pro sebe, ale i pro své blízké v případě nepředvídatelných událostí. Jeho uzavřením klient získá pojistnou ochranu nejen své osoby či své rodiny, ale v mnohých případech může vložené prostředky zajímavě zhodnotit.

Další silnou stránkou životního pojištění je výběr minimálně ze čtyř druhů životního pojištění:

Pokud by klient chtěl finančně zajistit své blízké v případě smrti nebo využít vyplacenou částku na vyrovnání finančních závazků – nejčastěji doplacení hypotéky, měl by využít rizikové životní pojištění.

Pokud by klient chtěl zajistit své blízké v případě smrti nebo dožití - v případě dožití je vyplacena sjednaná pojistná částka včetně podílů na výnosech, měl by využít kapitálové životní pojištění.

Určité zhodnocení přináší i investiční životní pojištění, kde se o finanční produktu kombinuje životní pojištění s investicí. Oproti předchozím typům pojištění bude klientům v případě dožití vyplacena aktuální hodnota individuálního účtu. V případě smrti bude klientům vyplacena pojistná částka nebo aktuální hodnota účtu.

Výhody s sebou přináší i důchodové životní pojištění, kde sice nekryje riziko smrti (je možné ho ale připojistit) ale peníze jsou vypláceny samotnému pojištěnému.

Pojištění pro případ smrti nebo dožití – ráda bych vysvětlila na příkladu v tabulce č. 2. jak funguje pojištění pro případ smrti nebo dožití při sjednání pojištění ve věku od 20ti do 50ti let, kde je pojistné – jakožto platba 12 000 Kč ročně.

Věk při sjednání	Garantovaná výplata (pojistná částka)	Výplata s podílem na zisku pojišťovny	Výplata s indexací
20	800 000 Kč	1 550 000 Kč	4 450 000 Kč
25	650 000 Kč	1 130 000 Kč	2 830 000 Kč
30	500 000 Kč	790 000 Kč	1 740 000 Kč
35	380 000 Kč	550 000 Kč	1 070 000 Kč
40	275 000 Kč	365 000 Kč	625 000 Kč
45	195 000 Kč	240 000 Kč	355 000 Kč
50	120 000 Kč	138 000 Kč	176 000 Kč

Tabulka 2. pojistné pro případ smrti nebo dožití, Zdroj: idnes.cz

Vklady do pojištění nejsou zahrnuty do exekuce, takže pokud by se klient dostal do velkých finančních potíží, nepostihne to tak jeho spořicí konto s financemi, které již vložil do tohoto pojištění, protože na samotné životní pojištění nelze vést výkon rozhodnutí ani exekuci.

V neposlední řadě je velikou výhodou pro klienty je umožnění příspěvku nemalé části ze strany zaměstnavatele. Pokud klient prokáže svému zaměstnavateli platnou smlouvu uzavřenou v souladu se zákonnými podmínkami, které prokáží skutečnost, že klient nevyužil předčasné výběry, může žádat finanční příspěvky na životní pojištění přímo od svého zaměstnavatele.

Silné stránky životního pojištění pro pojistníka v kostce:

- Pojistná ochrana - finanční jistota jako pro pojištěného tak pro jeho blízké,
- výběr minimálně ze čtyř druhů pojištění,
- investiční pojištění kryje vyplacení pojistnou částku a aktuální hodnotu účtu,
- žádání nemalého příspěvku od zaměstnavatele,
- vklady do pojištění nejsou zahrnuty do exekuce.

Tabulka 3 Silné stránky životního pojištění pro pojistníka, Zdroj: vlastní zpracování

3.2 Silné stránky služby životního pojištění pro pojistitele

Ve své SWOT analýze bych také ráda představila pohled i z opačného směru, než ze směru pojistníka, a to ze směru pojistitele. Vysvětlím silné stránky pojistitelů a zprostředkovatelů této služby.

Jako hlavní silná stránka pro pojistitele je známá značka. Pokud společnosti působí již několik desetiletí na českém trhu, jsou daleko významnější než malé nově založené společnosti. Nabídky od velkých dlouholetých společností budou daleko lákavější, zajímavější a dostanou se do podvědomí svých zákazníků daleko snadněji, než nabídky od nově založených společností. Také velké společnosti si mohou dovolit nižší nákladovost pojistných a investičních smluv, pokud jde o stálou klientelu. Kdežto nové společnosti si nemohou jen tak dovolit jít s cenou níže.

Další důležitou a silnou stránkou pro pojistitele je odlišnost společnosti v nabídkách služeb od konkurence. Například nabídky investic do podílových fondů, kde si klienti a investoři můžou vybrat, nebo nabízení vysoce kvalitních pojistných a investičních produktů, nebo silná marketingová kampaň nabízených produktů).

Spolupráce českých pojistitelů se zahraničními pojistiteli je další silnou stránkou a benefitem. Životní pojištění je vysoce žádaná služba a spolupráce se zahraničními klienty může přinést benefity ve společnostech jak z finančního hlediska, tak z hlediska konkurence a většího zájmu u klientů.

To samé platí u pojistitelů, kteří mají vlastní asistenční společnosti po celé republice nebo světě. Takovým způsobem se mohou zprostředkovatelé těchto služeb dostat ještě více do podvědomí své jak stálé, tak i nové klientely.

Vlastní technologie, digitalizace a poradenský servis je jen další silnou stránkou v oboru poskytování životního pojištění. Mít dobrý poradenský servis a proškolené zaměstnavatele, kteří dokáží svoje služby dobře prodat a dostat tak novou klientelu je jen bonus pro pojišťovací společnosti.

Silné stránky životního pojištění ze strany pojistitele:

- Silná známá značka,
- odlišnost od konkurence v nabídkách,
- nižší nákladovost pojistných a investičních smluv,
- spolupráce se zahraničními pojistiteli,
- vlastní asistenční společnosti,
- vlastní technologie a digitalizace,
- kvalitní poradenství a klientský servis.

Tabulka 4. Silné stránky životního pojištění ze strany pojistitele, Zdroj: vlastní zpracování

3.3 Slabé stránky služby životního pojištění pro pojistníka

Životní pojištění bohužel není pro každého. Hlavní chybou co mnoho klientů dělá je neuvědomení si, k čemu vlastně životní pojištění slouží. Mnoho klientů si životní pojištění plete se spořením, je sice pravda, že kapitáloví a investiční životní pojištění obsahují i spořicí složku, která je zhodnocována, ale tento způsob zhodnocení finančních prostředků je spíše pro klienty, kteří jsou konzervativnější a nechtějí zkusit jiné finanční produkty. Ráda bych ve své SWOT analýze vysvětlila slabé stránky a i možné nevýhody, které s sebou životní pojištění, jako služba může přinést z pohledu klienta.

Pokud klient zvolí špatnou strategii, nebudou jeho peníze nijak zhodnoceny, proto je velice důležité aby klienti vstupovali do této služby s jistotou a správnými informacemi o této službě, protože pokud klient vypoví smlouvu během prvních let, může počítat s vysokými finančními ztrátami.

Další slabou stránkou a nevýhodou mohou být vyšší náklady v případě zhodnocování než je tomu třeba u otevřených podílových fondů. Ovšem je třeba si neplést investování s pojištěním. Pro tyto případy lze tyto složky oddělit.

Nevýhodou je, že ne každý klient může životní pojištění uzavřít. Pojišťovny zkoumají zdravotní stav pojištěného a jakmile je pro ně příliš velkým rizikem, odmítnou ho pojistit. Pak je třeba zvolit pojištění bez pojistné částky (nebo s nízkou pojistnou částkou) pro případ smrti, či nepojistit zproštění od placení.

Protože s naspořenými financemi je obvykle možné manipulovat až po ukončení pojištění, může to být nevýhoda pro klienta, který si po uzavření pojistné smlouvy rozmyslí této služby využít. V případě, že by klient tedy vypověděl smlouvu během prvních let, může počítat s velkými ztrátami, protože celým smyslem životního pojištění je spoření finanční částky, která se následně vyplácí v případě smrti nebo nehody a nebo pro případ dožití.

V neposlední řadě rizikové životní pojištění neumožňuje zhodnocovat vložené finanční prostředky a zaplacené pojistné je zcela využito na krytí pojistné ochrany a poplatky.

Slabé stránky životního pojištění pro pojistníka:

- Pokud klient zvolí špatnou strategii, nebudou jeho peníze nijak zhodnoceny,
- pokud klient vypoví smlouvu během prvních let, může počítat s vysokými ztrátami,
- v případě dožití není zaručeno vyplacení zhodnocení,
- s naspořenými financemi je obvykle možné manipulovat až po ukončení pojištění,
- pojišťovna může klienta odmítnout (například trpí-li závažnou nemocí),
- při vyšších nákladech pojišťovny je nižší zhodnocení,
- rizikové životní pojištění neumožňuje zhodnocovat vložené finanční prostředky.

Tabulka 5. Slabé stránky životního pojištění pro pojistníka, Zdroj: vlastní zpracování

3.4 Slabé stránky služby životního pojištění pro pojistitele

Vysvětlím slabé stránky pojistitelů a zprostředkovatelů této služby, a zaměřím se obzvlášť na to, kde pojistitelé dělají své chyby.

Nově začínající pojistitelé nemusí mít takovou důvěryhodnost u klientů jako ti stálí, kteří jsou na českém trhu již dlouhodobě. Toto se může také odrážet na konkurenci a kvalitě poskytované služby.

Další slabinou je absence užitkové segmentace – což jsou speciální užitky, a nabídky pro různé segmenty klientů. Bez originality v užitcích a bez originality v řešení potřeb klientů – hlavně nových klientů, nemohou pojistníci otevřít nové a vlastní prodejní kapacity bez přítomnosti konkutence, která je slabou stránkou pro každého. Proto nižší počet poboček nezajistí dostatečnou informovanost pro novou klientelu v republice.

Některé produkty jsou nevýhodné v poměru služba – cena. Což znamená, vyšší ceny produktů.

Také nízký počet finančních poradců nezajistí dostatečnou informovanost pro nové klienty, tudíž pro nové zákazníky se neotvírá možnost využití pojistných služeb.

Slabé stránky životního pojištění ze strany pojistitele:
<ul style="list-style-type: none">- Slabá značka nových pojistitelů – nedůvěra u zákazníků,- absence užitkové segmentace,- vyšší ceny pojistných produktů,- nižší počet poboček,- nízký počet finančních poradců – nízká informovanost pro klienty.

Tabulka 6. Slabé stránky životního pojištění ze strany pojistitele, Zdroj: Vlastní zpracování

3.5 Příležitosti služby životního pojištění pro pojistníka

Důvody pro uzavírání životních pojistek pro případ smrti jsou různé. Tím původním a nejvznešenějším je uvědomění si vlastní odpovědnosti vůči svým dětem a rodině a odpovědnosti za svoje závazky, ať již ve formě různých půjček nebo úvěrů, kdy je v případě smrti živatele přebírá právě pojišťovna. Ráda bych ve své SWOT analýze vysvětlila příležitosti a i možné výhody, které s sebou životní pojištění, jako služba může přinést z pohledu klienta.

Pokud se pojištěnému stane škodní událost, která je vymezena v pojistné smlouvě, v tomto případě, že zemře, bude oprávněným osobám - tedy osobám uvedeným v pojistné smlouvě a/nebo dědicům, vyplaceno pojistné plnění, které bylo sjednáno v pojistné smlouvě. Vhodné, odpovídající pojištění s krytím správných rizik, s optimálními pojistnými částkami a přiměřeným pojistným je známkou toho, že si klient uvědomuje svoji hodnotu a svoji odpovědnost.³¹ Hlavní příležitostí, která se pro klienta otvírá za uzavřením životního pojištění je tedy zajištění rodiny v případě úmrtí nebo škodní události.

V dnešní době pojišťovny nabízejí široké spektrum produktů životního pojištění. Každý kombinuje mnoho variant výhod, způsobů zhodnocení a možností plateb. Zákazník může mít pojistnou částku, která je konstantní. Je možné pojistnou částku lehce navyšovat s ohledem na inflaci. Inflace by se nám jinak mohla postarat o snížení reálné hodnoty částky, kterou bychom při neočekávané události získali.

V mladém věku je výhodnější uzavřít životní pojištění, než v pozdějším věku, protože životní pojištění je levnější a flexibilnější. Tato skutečnost je velkou příležitostí pro mladé klienty s rodinami, kde začnou spořit finanční částky, pro případ úmrtí nebo nehody.

³¹ *Peníze a životní pojištění* [online]. [cit. 2018-08-14]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/17472-proc-bychom-meli-uzavrit-zivotni-pojisteni>

Příležitosti životního pojištění pro pojistníka:

- Vyplacené pojistné nejen při úmrtí, ale i nehodě,
- veliké příležitosti a možnosti z výběru životního pojištění,
- životní pojištění je levnější a flexibilnější.

Tabulka 7. Příležitosti životního pojištění pro pojistníka, Zdroj: vlastní zpracování

3.6 Příležitosti služby životního pojištění pro pojistitele

V této pod kapitole vysvětlím příležitosti pro pojistitele, nabízející životní pojištění pro své klienty. A jak tuto službu ve své společnosti navíc vylepšit.

Možnosti rychlého odstranění slabých stránek = odstranění příčin dlouhodobého oborového poklesu a také nové příležitosti pro každou společnost nabízející tuto službu. Jediným řešením tohoto cíle je zařazení uživatelské segmentace do know-how pojišťoven, nebo pojistníků a změna filozofie prodeje životního prostředí. To znamená nové metodické zaměření na klienta. Tedy nasměrovat inovační potenciál na metodický vývoj na speciální užítky, speciální prodejní strategie, speciální formy poradenství, speciální obchodní dovednosti, speciální služby, speciální reklama, speciální prodejní sponzoring aj., které nemá konkurence. Tím se otevřou nové prodejní kapacity pro pojišťovny, dle úrovně jejich inovačního potenciálu, dle specializace nabídky i dle specializace distribuce.

Do příležitostí bych určitě zahrнула vylepšení stávajících produktů, čímž je myšleno odlišit stávající produkty od konkurence a nabídnout zákazníkovi něco co nikde jinde nedostane. Nebo zavedení nového pojistného produktu na trh, který byl univerzální a odlišný od již stávajících. Začít spolupráci se zahraničními pojišťovnami a taktéž se zahraničními klienty, kde by tato spolupráce byla velikým přínosem pro nové příležitosti pojistníků, jelikož hodně lidí v dnešní době považuje pojištění za nezbytné a nutné.

Stejně tak i speciální produkty by mohly zajistit větší zájem, anebo zařadit výhodnější nabídky pro nové klienty.

Rozšíření nabídky svých produktů a nabídky životního pojištění by určitě byla veliká příležitost pro pojistitele dostat se pod vědomky svých jak stálých, tak nových zákazníků. Také díky nižším cenám může pojišťovna získat více zákazníků.

Příležitosti životního pojištění ze strany pojistitele v kostce:

- Odstranění slabých stránek = nové příležitosti pro poskytovatele těchto služeb,
- Vylepšení stávajících produktů a služeb pro klienty,
- Zavedení nového pojistného produktu, nebo nové vylepšené služby životního pojištění na trh,
- Spolupracovat se zahraničními společnostmi = lepší nabídka životního pojištění i do zahraničí,
- Zvýšení tržního podílu zvýšením povědomí o značce a nabídce životního pojištění.

Tabulka 8. Příležitosti životního pojištění ze strany pojistitele, Zdroj: vlastní zpracování

3.7 Hrozby služby životního pojištění pro pojistníka

Ráda bych ve své SWOT analýze vysvětlila hrozby, které s sebou životní pojištění, jako služba může přinést pro klienta.

Hlavní hrozbou pro klienty by bylo ukvapené uzavírání životního pojištění. Při přepojištění klienta je potřeba brát na zřetel zejména dvě základní rizika: Zdravotní stav a karenční lhůty.

Životní pojištění nemůže pojišťovna vypovědět, pokud se klientovi zhorší zdravotní stav. Pokud by mohla, nedávalo by toto pojištění žádný smysl. Toto je jeden z hlavních důvodů, proč má smysl uzavírat životní pojištění v mládí, kdy je člověk zdravý a netrápí ho žádné nemoci. V takovém případě získá pojistku za nejnižší (v té době) možnou cenu a dosáhne na vyšší pojistné částky. V případě zrušení pojistky klientem a sjednání nové ovšem může pojišťovna vyhodnotit zdravotní stav pojištěného za příliš rizikový a do nového pojištění ho nepřijmout, nebo ho přijmout za výrazně zhoršených podmínek ve vyšší rizikové skupině. Rizikové je tedy především současně zasláná výpověď stávající pojistky a podpis nové smlouvy – tu totiž musí pojišťovna ještě přijmout a klienta do pojištění akceptovat. Zejména u vyšších pojistných částek vyžadují pojišťovny zdravotní prohlídku, která může odhalit klientovy slabiny, o nichž dosud ani nevěděl.

Riziku nepřijetí do nového pojištění a ztráty pojistné ochrany se lze vyhnout tím, že klient nejprve sjedná nové pojištění, a teprve po jeho akceptaci pojišťovnou zruší předešlou pojistnou smlouvu. Může se tak ale stát, že několik měsíců bude platit dvě pojistné ochrany – a na to nemusí klient přistoupit.

Další hrozbou pro klienty je cena pojištění. Ve vyšším věku je pojištění rizika smrti dražší než pro mladší klienty.

Klientelu také ohrožuje špatné promyšlení a nedostatečná informace o službě. Pokud klient zvolí špatnou strategii, nebudou jeho peníze nijak zhodnoceny, proto je velice důležité aby klienti vstupovali do této služby s jistotou a správnými informacemi o této službě, protože pokud klient vypoví smlouvu během prvních let, může počítat s vysokými finančními ztrátami.

Hrozby životního pojištění pro pojistníka:

- Ukvapené uzavírání životního pojištění,
- pokud se klientův zdravotní stav zhorší, nemůže pojistitel životní pojištění vypovědět,
- riziko nepřijetí do nového pojištění,
- nedostatečné informace o službě,
- cena pojištění je ve vyšším věku dražší než pro mladší klienty.

Tabulka 9. Hrozby životního pojištění pro pojistníka, Zdroj: vlastní zpracování

3.8 Hrozby služby životního pojištění pro pojistitele

V této kapitole vysvětlím, jakým způsobem jsou pojistitelé ohroženi v poskytování služeb životního pojištění a jiné.

Největší hrozba je oborovská přesycenost trhu (příliš mnoho produktů, prodejců, obchodních dovedností, informací), která způsobuje pokles prodejních kapacit i služeb pro obecné užítky i pro obecné obchodní dovednosti a zvyšuje nasycenost trhu.

Další zásadní hrozbu představuje ztráta jedinečnosti a také ztráta diferenciací nabídky, distribuce, image, což se projevuje velkou podobností nabídek, finančních produktů, webů, poradenství, služeb.

Z důvodu současné ekonomické krize hodně klientů ruší své pojistky – i pojistky na životní pojištění, tento fakt je velkou hrozbou pro pojistníky a zprostředkovatele pojištění.

Do hrozeb životního pojištění z pohledu pojistitele a zprostředkovatele je důležité uvést vyplacení provizí. Protože provize ovlivňují velký prodej životního pojištění. Stejně tak jsou nejlépe ohodnoceny produktem finančních poradců a drží tak i celé finanční poradenské společnosti. Zprostředkovatelé životního pojištění dostávají největší provizi za nově sjednané pojištění – tedy za novou životní pojistnou smlouvu. Provize se vyplácí zprostředkovateli celá při uzavření nové smlouvy s tím, že jde o zálohovanou platbu na 5 let. Pokud tedy klient smlouvu zruší během této doby, musí zprostředkovatel vrátit někde celou, někde jen poměrnou část provize.

Pro všechny pojistitele na českém území je hrozbou právě silná konkurence v odvětví. Minimalizovat konkurenci půjde velmi těžce. Jediným přijatelným způsobem je následovat trendy v odvětví a zajistit si tak dostatečnou diferenciaci oproti konkurenčním produktům a službám. Díky tomuto kroku si společnosti zajistí rozšíření klientské základny a zvýšení tržního podílu.

Hrozby životního pojištění ze strany pojistitele:

- Obrovská přesycenost trhu – pokles prodejních kapacit i služeb,
- hrozba současné ekonomické krize – hodně klientů ruší pojistky,
- hrozba vrácení provizí ze služby životního pojištění pokud klient zruší pojistnou smlouvu,
- silná hrozba konkurence v odvětví.

Tabulka 10. Hrozby životního pojištění ze strany pojistitele, Zdroj: Vlastní zpracování

3.9 Vyhodnocení SWOT analýzy

SWOT analýza, kterou jsem prováděla byla zaměřena na životní pojištění jako na službu a byla prováděna jak z hlediska příjemce služby, tj. z hlediska pojistníka (klienta), tak i z hlediska poskytovatele a zprostředkovatele služby, tj. z hlediska pojistitele. I když cílem mé SWOT analýzy je detailně se zaměřit na klienty služby, musela jsem se následně zaměřit i na SWOT analýzu poskytovatele služeb, protože obě strany jsou velkou součástí této služby – klient by nemohl být pojištěn bez pojistitele a stejně tak pojistitel by nemohl pojišťovat bez svých klientů.

Vyhodnocení SWOT analýzy bude prováděno je prováděno ve dvou tabulkách, kde shrnu silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby jak pojistníka, tak pojistitele, a dále plusově ohodnotím všechny faktory a aspekty ve SWOT analýzách.

Pro lepší vyhodnocení SWOT analýz jsem se rozhodla pro plusové a minusové ohodnocení každého segmentu SWOT analýzy. Segment ohodnocený jedním plusem (+) znamená méně důležitý faktor, segment ohodnocený dvěma plusy (+ +) znamená více důležitý faktor a segment ohodnocený třemi plusy (+ + +) znamená nejvíce důležitý faktor SWOT analýzy prováděné služby, na který by klienti měli dbát dostatečný pozor.

To samé platí i u minusového ohodnocení. Segment ohodnocený jedním mínusem (-) znamená méně důležitý faktor, segment ohodnocený dvěma mínusy (- -) znamená více důležitý faktor a segment označený třemi mínusy (- - -) znamená nejvíce důležitý faktor, na který by se měli klienti zaměřit.

Rozhodla jsem se tak z toho důvodu, aby při shrnutí SWOT analýzy bylo pro klienty jasné, jakými faktory jsou pro ně důležité, jaké faktory jsou pro ně výhodné a naopak, na jaké by si měli dávat pozor.

3.9.1 Vyhodnocení SWOT analýzy ze strany pojistníka

Interní faktory služby		
Pořadové číslo	Silné stránky	Hodnocení
1	pojistná ochrana - finanční jistota jako pro pojištěného tak pro jeho blízké	+++
2	výběr minimálně ze čtyř druhů pojištění	+++
3	rizikové životní pojištění kryje především riziko smrti, úrazu a závažných nemocí	+++
4	kapitálové životní pojištění je kombinací pojištění pro případ smrti nebo dožití a rezervotvorné složky	++
5	investiční pojištění kryje vyplacení pojistnou částku a aktuální hodnotu účtu	+
6	žádání nemalého příspěvku od zaměstnavatele	+
7	vklady do pojištění nejsou zahrnuty do exekuce	+
Pořadové číslo	Slabé stránky	Hodnocení
1	pokud klient zvolí špatnou strategii, nebudou jeho peníze nijak zhodnoceny	---
2	pokud klient vypoví smlouvu během prvních let, může počítat s vysokými ztrátami	---
3	v případě dožití není zaručeno vyplacení zhodnocení	--
4	s naspořenými financemi je obvykle možné manipulovat až po ukončení pojištění	-
5	pojišťovna může klienta odmítnout (například trpí-li závažnou nemocí)	--
6	při vyšších nákladech pojišťovny je nižší zhodnocení	-

7	rizikové životní pojištění neumožňuje zhodnocovat vložené finanční prostředky	-
---	--	---

Tabulka 11. Interní faktory služby, Zdroj: vlastní zpracování

Externí faktory služby		
Pořadové číslo	Příležitosti	Hodnocení
1	vyplacené pojistné nejen při úmrtí, ale i nehodě,	++
2	veliké příležitosti a možnosti z výběru životního pojištění	+
3	životní pojištění je levnější a flexibilnější.	++
Pořadové číslo	Hrozby	Hodnocení
1	ukvapené uzavírání životního pojištění	---
2	pokud se klientův zdravotní stav zhorší, nemůže pojistitel životní pojištění vypovědět	--
3	riziko nepřijetí do nového životního pojištění	-
4	nedostatečné informace o službě	--
7	cena pojištění je ve vyšším věku dražší než pro mladší klienty.	-

Tabulka 12. Externí faktory služby, Zdroj: vlastní zpracování

3.9.2 Shrnutí SWOT analýzy a následné návrhy a doporučení pro pojistníka

Cílem vyhodnocení SWOT analýzy bylo odpovědět na to, jak by měli pojistníci pojištění co nejefektivněji využít.

Životní pojištění je finanční nástroj, který by se měl využívat s rozumem. Ve své diplomové práci jsem zhodnotila jak silné, tak slabé stránky této služby. Mezi nejzajímavější patří široká pojistná ochrana a finanční jistota, možnost přidat do smlouvy celou rodinu a platit tím pádem jedny poplatky pojišťovně, daňová úspora, nástroj investování a zhodnocení vložených prostředků zajímavým způsobem na základě vlastního rozhodnutí. Současný pojistný trh životního pojištění má natolik širokou a bohatou nabídku, která podle mého názoru uspokojí každého klienta. A aby se v ní obyčejný člověk dokázal trochu lépe orientovat, není špatné vyhledat profesionálního poradce.

Abych tedy odpověděla na otázku „*Jak nejefektivněji soukromé životní pojištění využít*“ uvedu příklady čtyř druhů pojištění ze silných stránek:

Rizikové pojištění, v základu kryje pouze smrt pojištěného a nekryje dožití. To znamená, že pokud se pojištěný dožije konce smlouvy, nebude mu nic vyplaceno. Pro efektivní využití rizikového pojištění, by si měl klient sjednat i připojištění na možnost dožití. Toto pojištění je efektivní využít na zajištění hypotéky nebo jiného dlouhodobého úvěru. Výhodou je také možnost si toto pojištění uzavřít i na velmi krátké období jako je 1 rok.

Kapitálové životní pojištění, kombinuje pojištění pro případ smrti a dožití a má také spořicí složku. Toto pojištění je nejméně výhodný produkt, který může zákazník sjednat, protože spořicí složka, která se zhodnocuje velmi mírně a bohužel je často pod úrovní inflace.

Investiční životní pojištění kombinuje krytí rizik a investice. Je sice spojeno s určitým rizikem, ale pojištěnému však umožňuje svobodně volit investiční strategie, a tyto strategie také v průběhu pojištění měnit. Výhoda pro klienty je možnost nakládat s naspořenými finančními prostředky libovolně již v průběhu pojištění, což přináší klientu velké výhody a možnosti s financemi volně pohybovat.

Jako poslední je důchodové pojištění, které je specifické tím, že většinou nekryje riziko smrti. Peníze jsou tedy vypláceny samotnému pojištěnému. Toto pojištění je nejefektivnější uzavřít s koncem pojištění na delší dobu a to je až kolem 60 . a 70. rokem života. Další efektivní využití tohoto pojištění je možnost rozhodnout se, zda pojištěný chce peníze vyplácet najednou, nebo je chce dostávat v pravidelných částkách.

Nejefektivnější výběr a využití pojištění, které bych také doporučila je rizikové životní pojištění, které kryje především riziko smrti, úrazu a závažných nemocí, kde klient získá pojistnou ochranu nejen pro sebe, ale i pro své blízké a také investiční životní pojištění, které kryje vyplacení pojistnou částku a aktuální hodnotu účtu.

Nejefektivnější využití služby životního pojištění je také pro klientelu v mladším věku, protože životní pojištění v mladším věku je levnější a flexibilnější. Ve vyšším věku založení životního pojištění je daleko dražší. Navíc trpí-li klient závažnou nemocí ve starším věku, může nastat nepříjemnost, že pojišťovny odmítnou klienta a neposkytnou mu životní pojištění.

Pro efektivní sjednání životního pojištění by měli klienti hledat životní pojištění, která již získala ocenění. Jako příklad bych uvedla využití služby Perspektiva od Kooperativy pojišťovny a nebo rizikové životní pojištění od pojišťovny Uniqa.

3.9.3 Vyhodnocení SWOT analýzy ze strany pojistitele

Interní faktory služby		
Pořadové číslo	Silné stránky	Hodnocení
1	silná světová značka	+++
2	odlišnost od konkurence v nabídkách služeb	+++
3	nižší nákladovost pojistných a investičních smluv	+++
4	vlastní asistenční společnosti	+
5	vlastní technologie a digitalizace	+
6	kvalitní poradenství a klientský servis	+
Pořadové číslo	Slabé stránky	Hodnocení
1	slabá světová značka pro nové pojistitele = nedůvěra nových zákazníků	--
2	absence uživatelské segmentace	--
3	vyšší ceny pojistných produktů a služeb	--
4	nižší počet poboček	-
5	nízký počet finančních poradců – nízká informovanost pro klienty	-

Tabulka 13. Interní faktory služby, Zdroj: Vlastní zpracování

Externí faktory služby		
Pořadové číslo	Příležitosti	Hodnocení
1	odstranění slabých stránek = nové příležitosti pro poskytovatele těchto služeb	+++
2	vylepšení stávajících produktů a služeb pro klienty,	++
3	zavedení nového pojistného produktu, nebo nové vylepšené služby životního pojištění na trh,	+++
4	spolupráce se zahraničními společnostmi = lepší nabídka životního pojištění i do zahraničí,	++
5	zvýšení tržního podílu zvýšením povědomí o značce a nabídce životního pojištění	+
Pořadové číslo	Hrozby	Hodnocení
1	obrovská přesycenost trhu – pokles prodejních kapacit i služeb,	---
2	hrozba současné ekonomické krize – hodně klientů ruší pojistky	--
3	hrozba vrácení provizí ze služby životního pojištění pokud klient zruší pojistnou smlouvu,	-
4	silná hrozba konkurence v odvětví	--

Tabulka 14. Externí faktory služby, Zdroj: vlastní zpracování

3.9.4 Shrnutí SWOT analýzy a následné návrhy a doporučení pro pojistitele

Cílem vyhodnocení SWOT analýzy bylo poskytnout návod pro klienty, jak co nejefektivněji soukromé pojištění využít. Stejně tak důležité je zaměřit se i na to, jak soukromé pojištění nabídnout.

Po vyhodnocení silných stránek SWOT analýzy je zřejmé že pojistitelé, působící na českém trhu dlouhodobě, mají již zabudované silné jméno své značky, působí velice důvěryhodně v podvědomí klienta. V takových případech jsou klienti spokojeni a mohou doporučit služby pojištění i svému okolí. Každý pojistitel by měl mít také proškolené zaměstnance a hlavně poradce, kteří dokáží poradit klientovi, jaký druh pojištění je pro něj nejlepší, když se pro tyto služby rozhodne.

Závěrečné doporučení pro pojistitele je vylepšení již stávajících produktů a služeb, nebo zavedení nového pojistného produktu, nebo nové vylepšené služby životního pojištění na trh je velkou příležitostí pro pojistitele, jak obohatit své služby a přilákat novou klientelu.

4. Návrh způsobu rozšíření informací o službách pojištění mezi občany

V této kapitole stručně představím zprostředkovatele pojištění IBS Group S.E., která nabízí služby soukromého pojištění. Cílem této kapitoly je návrh způsobu rozšíření informací o službách pojištění mezi občany v České republice.

4.1 Představení společnosti



Obrázek 3. Logo firmy, Zdroj: ibs-grup.cz

Společnost IBS-Group S.E. je obchodní firma zprostředkovávající pojištění všeho druhu. Dne 30.3.2011 byla zapsána do obchodního rejstříku. Hlavní sídlo společnosti je v Praze, ale má pobočky v každém kraji České republiky.

4.1.1 Nabízené služby a produkty soukromého pojištění

Pojištění života a zdraví – životní a zdravotní pojištění

Penzijní připojištění

Pojištění vozidel – povinné, havarijní, úrazové pojištění

Pojištění majetku – pojištění rodinných domů, bytů a ostatních stavem

Pojištění odpovědnosti

Cestovní pojištění

Pojištění zvířat – pojištění psů, koček a koní

Finanční služby – leasing hypotéky, úvěry

4.2 Návrh způsobu rozšíření informací o službách pojištění

I když se společnost specializuje na nabídku všech druhů soukromého pojištění, životní pojištění tvoří jen 8% ze všech uzavřených pojištění. Tyto slabiny jsou především proto, že společnost IBS nabízí klasické druhy životního pojištění s nedostačujícími informacemi, jako jsou různé reklamy nebo letáky.

Aby se tento problém pro společnost zlepšil, navrhuji způsoby, které by mohly být nápomocné pro společnost ve větší poptávce ohledně životního pojištění.

Návrh 1. Nabídka speciálního druhu životního pojištění.

Společnost, jako zprostředkovatel pojištění nabízí jen základní druh životního pojištění, který nabízí každá konkurence. Proto bych navrhla přijít s vylepšenými druhy životního pojištění. Výsledkem speciálních druhů životního pojištění by mohly být nízkonákladové produkty, které by ve svém portfoliu měli také speciálního poradce.

Návrh 2. Přidání informací o životním pojištění na webové stránky společnosti.

I když jsou webové stránky společnosti navrženy poměrně stručně a srozumitelně, mohlo by být nápomocné přidání informací o speciálních druhů životního pojištění. To by následně mohlo vzbudit zájem u občanů, kteří se rozhodují pro tento druh služby.

Návrh 3. Vylepšená reklama pro životní pojištění

Stejně jak u vylepšení informací pro webové stránky, navrhla bych vylepšit reklamu společnosti v letákové a plakátové formě nabízející jak základní, tak vylepšený druh životního pojištění.

4.3 Podávání pravdivých informací

Závěrem bych také chtěla poukázat na to, mnoho klientů může mít špatné a mylné informace o službách soukromého pojištění. Zákazníci mohou získávat nesprávné a mylné informace jak od konkurence, tak od kolegů, médií či z vlastníků ovlivněných zdrojů. Za mylné informace si ale kolikrát mohou pojistitelé sami.

Podávání mylných a nesrozumitelných informací může mít velký vliv na nedůvěru klientů a špatnou reputaci pojistitele.

Každý pojistitel by se měl snažit udržovat upřímný vztah mezi svými klienty a podávat jim pravdivé informace. Jedině tak může předejít špatnému jménu, reputace, zbytečným nesrovnalostem i menší konkurenci.

Závěr

Soukromé a životní pojištění nepatří k nejnovějším pojmům, zabývali se jím lidé již ve druhé polovině 18. století. Od té doby však pojištění prodělalo obrovský vývoj. První české životní pojišťovny vznikaly v 19. století a získávaly stále větší podíly na pojistném trhu. Rozrůstaly se i druhy životního pojištění, které jednotlivé pojišťovny nabízely.

Dnešní nabídka životního pojištění je nesrovnatelně širší než tomu bylo v minulosti a pojistné produkty se neustále vyvíjí a přizpůsobují zákazníkům. Zorientovat se v nabídce životního pojištění však není snadné. V životním pojištění jsou kryta dvě základní rizika, a to riziko úmrtí a riziko dožití, kdy v současné době životní pojištění různými způsoby kombinuje tato dvě rizika, přičemž často bývají zahrnuta ještě další rizika neživotního charakteru, jako jsou invalidita, úraz, vážné nemoci apod.. Avšak v dnešní době se zvyšuje význam životního pojištění jako spořicího nástroje, který tak vedle vlastního krytí rizik má i úspornou funkci.

Zákazník se musí rozhodnout, co přesně od životního pojištění očekává. Jeho cílem může být zabezpečení rodiny, zabezpečení vzdělávání dětí nebo spíše zabezpečení sebe samého či spoření na důchod.

Tato diplomová práce byla zaměřena na soukromé pojištění jako na službu a jaký význam a výhody tato služba přináší jak pro pojistitele, tak pro pojistníka. Cílem mé diplomové práce bylo vysvětlit podstatu soukromého pojišťování, na kterou jsem se zaměřila v teoretické části. Vysvětlila jsem co pojištění znamená, jak se vyvíjelo od historie až po současnost a také jsem vysvětlila důležité pojmy v pojišťovnictví. V druhé kapitole mé teoretické části jsem se zaměřila na podrobnější vysvětlení soukromého pojištění životního a neživotního, a jaký význam mají jednotlivé složky jak pro pojistitele, tak pro pojistníka.

Praktická část mé diplomové práce měla za cíl poskytnout návod pro klienty a uživatele soukromého pojišťovnictví, jak co nejefektivněji této službě využít. Protože soukromé pojišťovnictví je velice rozsáhlý pojem, rozhodla jsem se zaměřit se jen na určitou službu

soukromého pojištění a to na životní pojištění. Abych tak nejlépe naplnila svůj cíl, rozhodla jsem se využít metody SWOT analýzy.

SWOT analýza byla zaměřena z pohledu pojistníka tj. klienta. Vystihla jsem slabé a silné stránky, příležitosti a hrozby co životní pojištění přináší pro klienty a následně udělala tabulku s plusovým a minusovým ohodnocení aby bylo jasné vidět, které z výhod a nevýhod jsou nejdůležitější a na které by se měl klient zaměřit jako první.

Pro obohacení SWOT analýzy jsem udělala i rozbor silných a slabých stránek, příležitostí i hrozeb z pohledu pojistitele.

Vyhodnocení SWOT analýzy přineslo odpověď na otázku „*Jak pojištění co nejefektivněji využít*“. Nejefektivnější výběr pojištění je rizikové životní pojištění, které kryje především riziko smrti, úrazu a závažných nemocí, kde klient získá pojistnou ochranu nejen pro sebe, ale i pro své blízké a také investiční životní pojištění, které kryje vyplacení pojistnou částku a aktuální hodnotu účtu. Také nejefektivnější využití služby životního pojištění je pro klientelu v mladším věku, protože životní pojištění v mladším věku je levnější a flexibilnější. Ve vyšším věku založení životního pojištění je daleko dražší. Na tyto faktory by se měl klient především zaměřit, protože mu mohou přinést výhodné faktory v podobě ušetření financí.

Poslední kapitola mé diplomové práce měla za cíl navrhnout způsob, jak informace o službách pojištění rozšířit do povědomí občanů.

Pro tento cíl jsem si vybrala firmu IBS GROUP S.E., která je zprostředkovatel soukromého pojištění. Ve stručnosti jsem firmu představila a představila jsem i její nabízené produkty. I když se společnost specializuje na nabídku všech druhů soukromého pojištění, životní pojištění tvoří jen 8% ze všech uzavřených pojištění. Tyto slabiny jsou především proto, že společnost IBS nabízí klasické druhy životního pojištění s nedostačujícími informacemi, jako jsou různé reklamy nebo letáky.

Proto jsem uvedla 3 návrhy, které by mohly přinést užitek jak pro firmu tak pro občany, co přemýšlí nad využitím těchto služeb.

V neposlední řadě mé diplomové práce jsem se zaměřila na podávání pravdivých informací pro klienty. Mnoho klientů může mít špatné a mylné informace o službách soukromého pojištění. Pro vyřešení tohoto problému bych doporučila pojistitelům a zprostředkovatelům pojištění podávat jasné, pravdivé a srozumitelné informace pro své zákazníky. Jedině tak lze předejít špatnému jménu, reputaci, zbytečným nesrovnalostem a menší konkurenci.

Seznam použitých zdrojů

Tištěné zdroje:

- [1] CIPRA, T.: Pojistná matematika-teorie a praxe. 2. Praha : Ekopress, s.r.o., 2006. 411 s. ISBN 80- 86929-11-6., str. 23
- [2] DUCHÁČKOVÁ, E.: Pojišťovnictví a pojištění, VŠE Praha, Fakulta financí a účetnictví, 2000, ISBN 80-245-0023-4
- [3] DUCHÁČKOVÁ, E.: Principy pojištění a pojišťovnictví, Ekopress, 2005, ISBN 80-86119-92-0
- [4] KARFÍKOVÁ, M., V. PŘIBYL a J. ČECHOVÁ: Základy pojišťovacího práva, naklad. Orac, s.r.o, Praha 3, 2001, ISBN 80-86199-27-4
- [5] Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven. Životní pojištění. 1 Praha : GRADA Publishing, spol. s r. o., 2002. 104s. ISBN 80-247-0146-4
- [6] VOŽENÍLEK, V., a A. CHLAŇ. Pojišťovnictví. 1. vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2003. 139 s. ISBN 80-7194-564-1.

Internetové zdroje:

- [7] ČAP [online]. [cit. 2018-08-22]. Dostupné z: [Http://www.cap.cz/vse-o-pojisteni/pojisteni-osob/investicni-zp](http://www.cap.cz/vse-o-pojisteni/pojisteni-osob/investicni-zp)
- [8] Česká asociace pojišťoven [online]. [cit. 2018-08-22]. Dostupné z: www.cap.cz
- [9] Česká národní banka [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: www.cnb.cz
- [10] *Finance albatros - Životní a neživotní pojištění*: [online] [cit. 2018-07-23]. Dostupné z: www.financealbatros.cz/stranky3/zivot_nezivot_pojisteni.htm
- [11] *Finanční vzdělávání* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: www.financnivzdelavani.cz
- [12] *Management mania* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: [Https://managementmania.com/cs/swot-analyza](https://managementmania.com/cs/swot-analyza)

- [13] *Měšec: životní pojištění* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/pojisteni/zivotni-pojisteni/pruvodce/>
- [14] *Měšec* [online]. [cit. 2018-08-24]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz>
- [15] *O pojištění* [online]. [cit. 2018-08-10]. Dostupné z: <http://www.opojisteni.cz/pojistne-produkty/swot-analyza-soucasneho-stavu-zivotniho-pojisteni/>
- [16] *Peníze a životní pojištění* [online]. [cit. 2018-08-14]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/17472-proc-bychom-meli-uzavrit-zivotni-pojisteni>
- [17] *Peníze* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/80353-co-je-zivotni-pojisteni>
- [18] *Peníze.cz: Co je životní pojištění* [online]. [cit. 2018-07-23]. Dostupné z: www.penize.cz/80353-co-je-zivotni-pojisteni
- [19] *Povinné ručení* [online]. [cit. 2018-08-09]. Dostupné z: <https://www.povinne-ruceni.com/pojmy/pojistitel/>
- [20] *Soukromé pojištění* [online]. [cit. 2018-08-09]. Dostupné z: [Http://www.financnisvoboda.cz/soukrome-pojisteni](http://www.financnisvoboda.cz/soukrome-pojisteni)
- [21] *Ušetřeno* [online]. [cit. 2018-08-19]. Dostupné z: <https://www.usetreno.cz/proc-uzavrit-zivotni-pojisteni/>
- [22] *Zlatá koruna - Neživotní pojištění* [online]. [cit. 2018-07-23]. Dostupné z: <http://www.zlatakoruna.info/zpravy/498-492-nezivotni-pojisteni>

Seznam obrázků

Obrázek 1. Vysvětlení investičního životního pojištění	26
Obrázek 2. Vlastnosti základních druhů pojištění	26
Obrázek 3. Logo firmy.....	57

Seznam tabulek

Tabulka 1. Přehled jednotlivých strategií	27
Tabulka 2. Pojistné pro případ smrti nebo dožití.....	34
Tabulka 3. Silné stránky životního pojištění pro pojistníka	35
Tabulka 4. Silné stránky životního pojištění ze strany pojistitele	37
Tabulka 5. Slabé stránky životního pojištění pro pojistníka	39
Tabulka 6. Slabé stránky životního pojištění ze strany pojistitele.....	40
Tabulka 7. Příležitosti životního pojištění pro pojistníka	42
Tabulka 8. Příležitosti životního pojištění ze strany pojistitele	44
Tabulka 9. Hrozby životního pojištění pro pojistníka	46
Tabulka 10. Hrozby životního pojištění ze strany pojistitele	48
Tabulka 11. Interní faktory služby.....	51
Tabulka 12. Externí faktory služby.....	51
Tabulka 13. Interní faktory služby.....	54
Tabulka 14. Externí faktory služby.....	55

Seznam zkratek a značek

aj	a jiné
apod.	a podobně
atd	a tak dále
cca	asi
IBS	
např	například
Tj	to je

Autor (vypracoval)	Bc. Kateřina Sedláčková
Název DP	Soukromé pojišťování jako služba – význam a výhody pro pojistitele a pojistníka v České republice.
Studijní obor	Logistika
Rok obhajoby BP	2018
Počet stran	54
Počet příloh	0
Vedoucí BP	Ing. Veronika Bučková, Ph.D.
Oponent BP	
Anotace	Diplomová práce je zaměřena na vysvětlení podstaty soukromého pojišťování jako služby a jaký význam a výhody může tato služba přinést pro pojistitele a pojistníka. Pomocí SWOT analýzy je poskytnut návod pro klienty, jak co nejefektivněji tuto službu využít a také jsou navrženy 3 způsoby jak tyto informace o službách rozšířit do podvědomí občanů.
Klíčová slova	soukromé pojištění, pojistník, pojistitel, životní pojištění, služba, analýza
Místo uložení	ITC (knihovna) Vysoké školy logistiky v Přerově
Signatura	