

Bankopojištění jako distribuční kanál

Diplomová práce

Vedoucí práce:

Doc. Ing. Eva Vávrová, Ph.D.

Bc. Kateřina Svobodová

Brno 2017

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucí diplomové práce, paní doc. Ing. Evě Vávrové, Ph.D., za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěla k vypracování této diplomové práce.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Bankopojištění jako distribuční kanál** vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědom/a, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 2. května 2017

Abstract

Svobodová, K., Bancassurance as a distribution channel. Diploma thesis. Brno: Mendel University, 2017.

The Diploma thesis deals with the current situation of bancassurance in Europe. The first part focuses on the theoretical concept of bancassurance and its historical and regulatory context. In the next section SWOT analysis captures the potential benefits and difficulties of this distribution channel, the following are forms of cooperation of financial institution in bancassurance and bancassurance products. The third part through cluster analysis categorizes the situation of distribution channel across EU countries. At the end, the situation is evaluated by other research papers and articles and the conclusions are compared with the results of this thesis. There are also recommendations for banks and insurance companies regarding bancassurance channel.

Keywords

Bancassurance, synergy, distribution, SWOT analysis, models of cooperation, cluster analysis.

Abstrakt

Svobodová, K., Bankopojištění jako distribuční kanál. Diplomová práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2017.

Diplomová práce se zabývá současnou situací bankopojistného konceptu v Evropě. První část se zaměřuje na teoretické vymezení bankopojištění a jeho historické a regulatorní souvislosti. V další části jsou pomocí SWOT analýzy zachyceny možné přínosy a úskalí tohoto distribučního kanálu. Dále jsou uvedeny formy spolupráce subjektů při bankopojištění a bankopojistné produkty. Třetí část práce formou shlukové analýzy vyhodnocuje stav tohoto distribučního kanálu napříč zeměmi EU. Situace je také posouzena dle dalších odborných zdrojů a výsledky porovnány se závěry této práce, nechybí ani doporučení pro banky a pojišťovny ohledně bankopojistného distribučního kanálu.

Klíčová slova

Bankopojištění, synergický efekt, distribuce, SWOT analýza, modely spolupráce, shluková analýza.

Obsah

1	Úvod	13
2	Cíl práce	14
3	Metodika	15
4	Problematika bankopojištění	19
4.1	Definice bankopojištění a jeho základní charakteristika.....	19
4.2	Vývoj bankopojištění	21
4.2.1	Vývoj bankopojištění v Evropě	21
4.2.2	Vývoj bankopojištění v České republice.....	24
4.3	Regulace a dohled	24
4.3.1	Regulace a dohled v rámci Evropy	24
4.3.2	Regulace a dohled v České republice.....	28
5	Bankopojištění jako distribuční kanál	30
5.1	SWOT analýza	30
5.1.1	Silné stránky bankopojištění	30
5.1.2	Slabé stránky bankopojištění	32
5.1.3	Příležitosti bankopojištění.....	33
5.1.4	Hrozby bankopojištění.....	34
5.1.5	Vyhodnocení SWOT analýzy	35
5.1.6	Výhody a nevýhody bankopojištění ze strany klientů.....	36
5.2	Formy spolupráce bank a pojišťoven v rámci bankopojištění	37
5.2.1	Spolupráce na základě smluv o distribuci	38
5.2.2	Hlubší partnerská spolupráce	38
5.2.3	Kaptivní model	39
5.3	Produkty bankopojištění.....	41
5.3.1	Důležitost zákazníka a individualizace produktů.....	45
5.4	Další distribuční kanály	45
6	Shluková analýza evropského bankopojistného trhu	49

6.1	Datová matice	49
6.2	Ověření předpokladů, příprava dat pro shlukovou analýzu.....	52
6.3	Pravidla slučování a typy vzdáleností	53
6.4	Interpretace výsledků shlukové analýzy	59
6.4.1	Průměrové profily shluků	59
6.4.2	Charakteristika shluku č. 1 až 3 (shluky jednoho objektu).....	60
6.4.3	Charakteristika shluku č. 4	62
6.4.4	Charakteristika shluku č. 5	62
6.4.5	Charakteristika shluku č. 6	63
6.4.6	Charakteristika shluku č. 7	63
6.4.7	Sumarizace shluků	64
7	Evropský bankopojistný trh, diskuze	67
8	Závěr	76
9	Literatura	78
10	Seznam obrázků	86
11	Seznam tabulek	87
12	Seznam zkratk	89
A	Vzájemné propojení vybraných bank a pojišťoven v České republice	91
B	Standardizace dat	92
C	Postupné shlukování zemí EU	93

1 Úvod

Celosvětová finanční sféra byla v posledních několika desetiletích svědkem řady změn, mezi jejich příčiny lze mimo jiné zařadit především rychlý technologický pokrok či globalizaci. I když se v současnosti vynořují i názory o částečném omezování integrace a globalizace, doposud byl dlouhodobý trend spíše opačný. Spolu s deregulačními vlivy přispěly tyto faktory ke skutečnostem, které dovolují spojení i do jisté míry rozdílným odvětvím jako je bankovníctví a pojišťovnictví formou bankopojištění. Už jen odlišné vyrovnání se s důsledky nedávné globální krize ukazuje, jak se obě oblasti finanční sféry liší, obdobně nedochází ke shodě při uvážení marketingového přístupu ke klientům či dynamiky obou odvětví. K jejich integraci ve formě bankopojištění však dochází z určitého důvodu, kterým je možný vzájemný prospěch. Přitom jakýkoli náznak výhody na dnešních vysoce konkurenčních trzích může být pro finanční instituci značnou výhodou.

Bankopojištění disponuje v dnešní době velice žádanými vlastnostmi, a to nejen ze strany klientů. Pro ně znamená úsporu času a určité pohodlí ve formě založení a správy finančních produktů na jednom místě. Protože zákaznický orientovaný přístup je v dnešní době ze strany bank a pojišťoven v naprosté většině samozřejmostí, jejich soutěžení spočívá především v kvalitě jejich služeb. Nabídnutí nového produktu zákazníkům, možnost využívání nových technologií či zjednodušení jednotlivých procesů proto znamená určitou konkurenční výhodu.

V rámci bankopojistného konceptu často dobře fungují jednodušší produkty a využíváno je spíše odvětví životního pojištění. S produkty neživotního pojištění se při distribuci prostřednictvím bankopojištění setkáváme v menší míře. Na vině je zejména větší podobnost bankovních produktů s produkty životního pojištění a synergický efekt, který v rámci bankopojištění vzniká, je u tohoto odvětví také obvykle větší.

Evropský pojistný trh se řadí mezi největší na světě, pro jednotlivé finanční společnosti je proto důležité, aby si na něm udržely či zvýšily své tržní podíly. Investice pojišťoven do správně zvolené formy distribuce je přitom klíčová. Vedle velikosti trhu je pro Evropu typická i dlouhá tradice bankovních služeb. Tyto zvyklosti, ekonomické a kulturní aspekty i postoj Evropanů k bankovníctví řadí země Evropy na vrchol distribuce prostřednictvím bankopojištění.

Potenciální výhled tohoto distribučního kanálu do budoucna se však rozkládá do dvou rovin. Na jednu stranu je do značné míry ohrožen novými informačními technologiemi, které nenutí klienty k tak častému kontaktu s pojišťovnou či bankou, na druhé straně je zde však právě rovina osobního kontaktu, bez které finanční služby tohoto typu mohou fungovat jen stěží.

Bankopojištění má však vedle již zmíněných charakteristik ještě jeden zásadní nedostatek. Nejen v Evropě chybí dostatek studií a publikací, které by se jeho problematikou zabývaly, zejména oblastí kvantifikace distribuce prostřednictvím bankopojištění. V tomto směru se proto tato práce může jevit jako přínosná.

2 Cíl práce

Spojení bankovní sféry s pojišťovnictvím vytváří koncept, který přináší transformaci v distribuci finančních produktů. Vznik a prvotní rozvoj bankopojištění je spojován převážně s evropskými zeměmi. V současnosti v řadě z nich plní bankopojištění funkci hlavního distribučního kanálu, alespoň co se týče odvětví životního pojištění. Avšak situace mezi zeměmi je z hlediska distribuce prostřednictvím tohoto kanálu významným způsobem odlišná.

Hlavním cílem práce je proto vyhodnotit současnou situaci bankopojištění jako distribučního kanálu finančních produktů v zemích Evropy. K jeho dosažení bude třeba naplnit několik dílčích cílů.

V úvodu je nutné posoudit důvody strategického rozhodnutí jednotlivých subjektů pro případný vstup do bankopojistného konceptu. Prvním dílčím cílem je proto prostřednictvím SWOT analýzy určit možné příčiny výběru bankopojištění jako distribučního kanálu a argumenty pro spolupráci bankovních subjektů s pojišťovnami.

Rovněž se jeví jako vhodné z hlediska své aktuálnosti vyhodnotit možné alternativy distribučních kanálů v souvislosti s bankopojištěním. Alternativní distribuční kanály totiž vzhledem k nutnosti modernizace bankovního i pojistného trhu budou v budoucnu hrát klíčovou roli a pozici bankopojištění mohou významně ovlivnit.

Dále je v práci stanoven další dílčí cíl, kterým je pomocí shlukové analýzy segregovat evropský bankopojistný trh a následně určit možné analogie a odlišnosti. Shluková analýza by měla přispět k detailnímu vyhodnocení situace tohoto distribučního kanálu v Evropě a bude také východiskem k následné diskuzi. V rámci jednotlivých shluků budou určeny charakteristické rysy jednotlivých zemí vzhledem k potenciálu využití bankopojištění. Práce také objasní některé skutečnosti, které se vykrystalizují až na základě výsledků shlukové analýzy, a určí možné důvody vazeb mezi jednotlivými evropskými zeměmi. Cílem je rovněž na základě vzájemných podobností v rámci shluků určit možné budoucí vývojové tendence ať již z hlediska jednotlivých zemí, tak případně vyhodnotit situaci pro konkrétní společnosti. Podle vyhodnocení těchto skutečností se nabízí formulovat možná doporučení pro bankovní instituce a pojišťovny.

Po provedení a zhodnocení evropského bankopojistného trhu na základě shlukové analýzy je také cílem práce porovnat tyto výsledky s již publikovanými studii a vyhodnotit případné vzájemné shody či naopak nesrovnalosti závěrů jednotlivých analýz.

3 Metodika

Kvůli logické návaznosti jednotlivých oblastí byla tato práce rozdělena na tři hlavní oddíly. V prvním z nich pod názvem „Problematika bankopojištění“ byl metodou deskripce uveden základ konceptu bankopojištění, zejména s ohledem na historické a legislativní souvislosti. S ohledem na nedostatek publikovaných zdrojů ohledně bankopojištění, byly zdroji pro tuto část práce zejména zahraniční odborné publikace a články, okrajově byla ale využita i tuzemská literatura. V části, která se věnuje regulaci a dohledu, byly rovněž využity příslušné zákonné normy.

Druhá část práce pohlíží na bankopojištění více jako na distribuční kanál vzhledem k jeho praktickému využití u finančních institucí. Součástí této oblasti je pro naplnění dílčího cíle „*posouzení možných důvodů výběru bankopojištění jako distribučního kanálu*“ vytvořena SWOT analýza. SWOT analýza je součástí strategického plánování společnosti a měla by pomoci identifikovat interní a externí faktory, které ovlivňují konkrétní podnik, jeho strategické rozhodnutí či zavedení nového produktu či služby. V rámci externího prostředí musí jednotka monitorovat klíčové faktory, a to jak na úrovni makroprostředí, tak i v rámci mikroprostředí, které by pro ni mohly znamenat případné příležitosti nebo naopak hrozby. Z hlediska interního prostředí by měla společnost co možná neobjektivněji ohodnotit silné a slabé stránky daného rozhodnutí. Metoda SWOT analýzy závisí na co nejpřesnějším vyhodnocení čtyř zmiňovaných faktorů, tedy silných stránek (Strengths), slabých stránek (Weaknesses), příležitostí (Opportunities) a hrozeb (Threats). Na základě jejich vzájemného působení jednotka získává souhrn informací, pomocí nichž může významně měnit svou dosavadní (nebo aplikovat zcela novou) strategii, a to tím způsobem, že bude minimalizovat své slabé stránky a napomáhat těm silným a také využívat příležitostí a snažit se minimalizovat dopad hrozeb. (Kotler a Keller, 2012)

Na základě analýzy byly následně určeny strategie, které by společnosti mohly využít, informace byly tedy syntetizovány do strategií: Strengths-Opportunities, Weaknesses-Opportunities, Strengths-Threats a Strengths-Threats.

Kromě uvedené analýzy je však součástí druhé části práce rovněž využita metoda explorace, zejména v oddílech, které se týkají forem spolupráce bank a pojišťoven, produktů bankopojištění i v rámci vymezení dalších distribučních kanálů. Jako vhodné se jeví využít i komparace zejména u jednotlivých modelů bankopojištění. Zdroje pro tuto část práce tvořily zejména zahraniční odborné publikace, články a studie.

Ve třetí části práce je poté prostřednictvím shlukové analýzy segregován evropský bankopojistný trh. V Evropě totiž došlo ke zrodu bankopojištění a řada evropských zemí v současnosti využívá bankopojištění jako hlavní distribuční kanál především životního pojištění. Za evropský trh byl v rámci této práce považován trh EU. Primární zdroje pro objasnění problematiky shlukové analýzy tvořily české odborné publikace, data pro shlukovou analýzu byla čerpána z publikací World Bank, Insurance Europe, OSN a portálu Statista.com. Shluková analýza byla zpracována statistickými systémy Gretl, STATISTICA 12 a NCSS 11.

Shluková analýza je statistická metoda, jejímž cílem je umístění vícerozměrných objektů do určitého počtu shluků. Zahrnuje celou řadu přístupů a metod, které nacházejí dle vztahů mezi jednotlivými objekty a proměnnými vyšší či nižší stupně podobnosti. Platí, že podobnost je hodnocena nepřímo pomocí odlišností – čím nižší je odlišnost, tím více jsou si objekty podobné.

Míru podobnosti lze měřit korelační mírou, mírou vzdáleností či mírou asociace dle povahy zkoumaných dat. Nejčastěji jsou využívány míry vzdáleností, konkrétně pak Eukleidovská vzdálenost. Jedná se o míru dle prezentace objektů v prostoru, ve své podstatě vychází z Pythagorovy věty. Eukleidovská vzdálenost je definována (Hebák, 2013)

$$d_E(x_k, x_l) = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_{kj} - x_{lj})^2} \quad (1)$$

Mimo Eukleidovskou vzdálenost je však možné aplikovat i čtverec Eukleidovské vzdálenosti nebo vzdálenosti Manhattanskou (vzdálenost městských bloků), Hammingovu, Minkovského, tětiovou či Mahalanobisovu. Jejich využití je však méně časté. V rámci této práce bude využita Eukleidovská vzdálenost.

Nutným předpokladem shlukové analýzy je vyloučení multikolinearity, tedy silné korelace dvou proměnných, která by mohla podstatně vychýlit možné výsledky. Její detekce je možná pomocí korelačních koeficientů. Hodnoty blízké se v absolutní hodnotě 1 by znamenaly její možné silné ovlivnění, kritická hodnota je obvykle stanovena na 0,8 (opět v absolutním vyjádření). Avšak jedna z proměnných může být rovněž lineární kombinací jiných proměnných, což korelační koeficienty nezachytí, proto je multikolinearita testována i pomocí VIF (variance inflation factor, faktor zvětšení rozptylu). VIF hodnoty ukazují, změnu rozptylu regresních koeficientů odhadovaných v porovnání s vzájemně zcela nezávislými koeficienty. U VIF hodnot jsou kritické hodnoty vyšší než 10, avšak problém mohou způsobit i hodnoty vyšší než 4. (Katz, 2006)

V případech přítomnosti multikolinearity je nutné vyloučit některé proměnné, které ji způsobují, alternativně lze poté využít některou ze vzdáleností, která je schopna ji vyvážit, například Mahalanobisovu.

Rovněž je v některých případech vhodná standardizace dat kvůli odlišnosti v jednotkových rádech a velikosti. Po prvotním ověření předpokladu u vlastní matice dat následuje výběr vhodné metody.

Samotná klasifikace metod shlukové analýzy ve svém prvotním dělení vychází z postupu při skládání shluků. Zatímco hierarchické shlukování skládá jednotlivé objekty postupně, nehierarchické vytváří shluky de facto v jednom kroku. Jejich podmínkou je již předběžná znalost odhadovaných shluků, je nutné například vybírat objekty, které budou tvořit jádra nově vytvořených shluků, apod. To bylo také důvodem výběru hierarchické metody shlukování v této práci

Hierarchické metody je možné ještě dále klasifikovat na aglomerativní, u kterých postupným spojováním objektů nakonec vznikne jeden shluk, obsahující veškeré objekty. Podstatou jsou přitom vypočtené vzdálenosti pro všechny páry

objektů a vychází se z nejnižší hodnoty. Alternativou jsou potom divizní algoritmy, které postupují zcela opačně. (Hebák, 2013).

V rámci této práce bude využito hierarchických aglomeračních algoritmů, kam se podle autorů (Meloun, 2012; STATISTICA, 2010) řadí následující:

- *Jednoduché spojení* (metoda nejbližšího souseda). Vychází z vytváření shluků mezi objekty s nejkratší vzdáleností.
- *Úplné spojení* (metoda nejvzdálenějšího souseda). Je opakem předešlého typu, je postavena na maximální vzdálenosti.
- *Nevážený průměr skupin dvojic*. Bere v potaz jednotlivé dvojice z různých shluků a vzdálenost je průměrem vzdáleností všech těchto dvojic.
- *Vážený průměr skupin dvojic*. Je obdobou předchozí metody, bere však v úvahu velikosti jednotlivých shluků.
- *Nevážený centroid skupin dvojic*. Vzdálenost je v tomto případě určeně mezi dvěma centry jednotlivých shluků.
- *Vážený centroid skupin dvojic* (medián). Obdoba centroidní metody, avšak napravuje její zaměřování se na velikost shluků, místo toho bere v úvahu speciální váhy.
- *Wardova metoda*. Nevychází ze vzdálenosti mezi shluky, ale její podstatou je maximalizace homogenity shluků dle minimalizace nárůstu součtu čtverců odchylek objektů od těžiště shluků.

Následný výběr výsledného počtu shluků (terminační kritérium) je jedním z nejrozporuplnějších aspektů teoretických základů shlukové analýzy. Dle Melouna (2012) současné době neexistuje žádný objektivní způsob určení tohoto kritéria, pomoci mohou předem definované míry podobnosti (odlišnosti) nebo prostá povaha daného problému či praktický úsudek. Podstatnou součástí po samotném rozvržení shluků konkrétní datové matice je jejich interpretace v podobě určení konkrétních znaků, které daný shluk charakterizují vzhledem k původním datům. Důležitou a často velice vhodnou součástí shlukové analýzy je grafické znázornění výsledné klasifikace, příkladem může být podle Hebáka (2013) rampouchový graf, banner plot či dendrogram. V rámci této práce bude použit dendrogram. Výběr toho nejlepšího výsledku shlukové analýzy závisí na dvou kritériích. Jedná se o kofenetický korelační koeficient CC, jehož podstatou je Pearsonův korelační koeficient mezi skutečnou a predikovanou vzdáleností (dle dendrogramu), z čehož plyne, že by jeho hodnota měla být co nejbližší 1.

Druhým kritériem je poté kritérium Delta zabývající se stupněm přetvoření struktury dat. Je definováno následovně:

$$\Delta_A = \left[\frac{\sum_{j < k}^N |d_{jk} - d_{jk}^*|^{1/A}}{\sum_{j < k}^N (d_{jk}^*)^{1/A}} \right]^A \quad (2)$$

Přičemž A nabývá hodnot 0,5 nebo 1, d_{ij} je poté vzdálenost v původní matici vzdáleností a d_{ij}^* je vzdálenost dle dendrogramu. Nejlepšími jsou výsledné hodnoty nejbližší 0.

Po zachycení postupu shlukové analýzy následuje interpretace shluků. Vhodné je charakterizovat shluky podle jednotlivých znaků, vystihnout jejich povahu a podstatu. Je nutné se vrátit k původním znakům a vyjádřit jednotlivé průměrové profily. Následné profilování shluků se zaměřuje na vlastnosti shluků, které vedly k jejich klasifikaci a zejména na charakteristiku vzájemných odlišností. Také je možné určit charakteristické rysy, na jejichž základě je možná predikce klasifikace do určitého shluku. (Meloun, 2012)

Po zpracování shlukové analýzy následuje v diplomové práci krátká analýza evropského bankopojistného trhu a diskuze. V té je nejprve metodou analýzy sekundárních dat (zahraniční odborné články, studie i zprávy a publikace asociace Insurance Europe) rozčleněn evropský pojistný trh dle stupně rozvoje bankopojištění. Důvodem je možná následná komparace závěrů shlukové analýzy s výsledky z těchto zdrojů, včetně vyhodnocení největších rozporů a shod. V části „Evropský bankopojistný trh, diskuze“ budou na základě zjištěných výsledků dedukovány i možná doporučení a závěry pro finanční instituce.

4 Problematika bankopojištění

Bankopojištění je jednou z nejvýznamnějších forem obchodní spolupráce v oblasti finančních služeb posledních několika desetiletí. K jeho vzniku značně přispěla globalizace a vlna integračních tendencí mezi finančními institucemi. Své nezastupitelné místo má zejména v zemích se silně rozvinutou tradicí bankovního sektoru.

4.1 Definice bankopojištění a jeho základní charakteristika

Zatímco původní význam slova bankopojištění představoval pouhý prodej pojistných produktů prostřednictvím bankovních poboček, v současné době pod tímto termínem lze nalézt veškerý vztah mezi bankovníctvím a pojišťovnictvím (Fiordelisi a Ricci, 2012).

Z možných definic bankopojištění se podle Kodiše (1997) jedná o „*efektivní vytváření a distribuci bankovních a pojišťovacích produktů pro společnou skupinu klientů.*“

Korauš (2005) definuje bankopojištění jako „*poskytnutí pojistného a bankovního produktu resp. služby prostřednictvím všeobecných distribučních cest banky nebo pojišťovny případně jiného subjektu od jednoho zdroje k tomu samému zákazníkovi.*“

Česká asociace pojišťoven (2014) pod termínem bankopojištění rozumí „*prodej pojištění a investičních produktů bankami jejich zákazníkům jménem jiných poskytovatelů finančních služeb.*“

Poněkud širší vymezení bankopojištění jako procesu využití bankovních poboček, prodejních sítí a vztahu s klienty ke zvýšení prodeje pojistných produktů vede některé autory (Gonulal, Goulder, Lester, 2012) k definici, že se nejedná o pouhou prodejní techniku, ale právě o celý distribuční kanál.

Polouček (2006) uvádí, že „*bankopojišťovnictví (bancassurance, Allfinanz) vychází ze záměru nabízet v síti bankovních poboček kromě tradičních produktů komerčního bankovníctví také produkty pojistné.*“

Zde je nutno uvést, že někteří autoři (Fiordelisi a Ricci, 2012) naopak upozorňují na odlišení bankopojištění („bancassurance“) s pojmy „assurfinance“ a „allfinance“. První z nich vyjadřuje prodej bankovních produktů prostřednictvím pojišťoven. V realitě se však assurfinance v poměru k bankopojištění vyskytuje výrazně méně. Autoři to připisují zejména vyšší důvěře klientů v banky ale také bližší spojitosti mezi pojistnými produkty a potřebami klientů bank. Podle Daňhela (2005) se však v rozvinutém bankopojištění vyskytuje i nabídka bankovních produktů prostřednictvím pojišťovacích zprostředkovatelů. Pojem „allfinance“ poté vyjadřuje obecné spojení různých finančních produktů (bankovních služeb, penzijních fondů, pojištění, apod.) podle individuálních potřeb klienta. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Podle autorů Wong, Barnshaw, Bevere (2007) je možné koncept „allfinance“ do bankopojištění zařadit, avšak za předpokladu, že dojde ke spojení právě

bankovních a pojišťovacích institucí. Obdobně na danou problematiku nahlíží i autoři Beck, Klobes, Scherrer (2005), kteří pojem „all-finance“ stotožňují s „one-stop finance“, tedy možností správy finančních produktů v rámci jedné společnosti.

Z definic bankopojištění vyplývá, že záleží, jak široce je pojem vymezen. Ve všech typech kooperace od pouhého prodeje pojistných produktů v bankách až po hlubokou vzájemnou integraci obou subjektů však (za předpokladu úspěšné spolupráce) dochází k větším či menším přínosům pro obě instituce. Bankovníctví a pojišťovnictví jsou oblasti finančních služeb, mezi kterými sice existují odlišnosti, jejich spojením však vzniká koncept bankopojištění, který se snaží těžit z výhod obou stran. (Korauš, 2005; Polouček, 2006)

Mimo to, že bankopojištění je forma spolupráce mezi bankami a pojišťovnami, jedná se i o přirozenou reakci pojišťoven na potřebné zavedení alternativních distribučních kanálů. Pojišťovny proto začaly přesouvat své aktivity více do bankovních domů a reagovaly tak na změny v klientském chování. (Korauš, 2005)

Úspěch bankopojištění obecně lze pozorovat zejména v evropských zemích. V těch byl největší rozmach zaznamenán v 90. letech 20. století. Ostatní země, jako například USA, Kanada a některé asijské oblasti, ve vývoji spíše zaostávají a kopírují úspěšné koncepty bankopojištění z Evropy. (Korauš, 2005)

V některých zemích, jako například Francie, Španělsko, Portugalsko nebo Itálie, má v současnosti bankopojištění největší podíl mezi distribučními kanály v rámci životního pojištění. (Fiordelisi a Ricci, 2012) Distribuce neživotního pojištění skrze banky je spíše minimální (i když lze pozorovat rostoucí tendence), v Evropě jen výjimečně přesahuje hranici 10 % jako podílu na celkové distribuci neživotního pojištění. (Insurance Europe, 2016)

Tabulka č. 1 naznačuje rozdíly v bankopojištění v rámci životního a neživotního pojištění ve vybraných zemích. I když je zdrojem studie z roku 2007, situace z hlediska převažujícího odvětví životního pojištění se výrazně nezměnila. Z uvedených údajů je patrné, že zatímco v životním pojištění bylo v některých zemích bankopojištění distribučním kanálem většiny uzavřených obchodů, u neživotního pojištění tomu tak nebylo a ani v současnosti není.

Tab. 1 Distribuční kanály životního a neživotního pojištění ve vybraných zemích

	Neživotní pojištění		Životní pojištění	
	Distribuční kanál s největším podílem	Podíl bankopojištění	Distribuční kanál s největším podílem	Podíl bankopojištění
Kanada	Makléř	<1 %	Agent	1,0 %
Brazílie	Makléř	13,3 %	Bankopojištění	55,0 %
Francie	Přímý prodej	9,0 %	Bankopojištění	64,0 %
Německo	Agent	12 %	Makléř	24,8 %
Itálie	Agent	1,7 %	Bankopojištění	59,0 %
Španělsko	Agent	7,1 %	Bankopojištění	71,8 %
Belgie	Makléř	6,1 %	Bankopojištění	48,0 %
Portugalsko	Agent	10,0 %	Bankopojištění	88,3 %
Jižní Korea	Agent	4,0 %	N	N
Malajsie	Agent	10,0 %	Agent	45,3 %

Poznámka: N=nedostupná data

Zdroj: Wong, Barnshaw, Bever, 2007

Obdobně jako je bankopojištění využíváno v rámci distribuce spíše v rámci životního pojištění, funguje také více v rámci retailového než korporátního bankovníctví, důvodem je zejména zvýšené riziko. Pokud by banka poskytla úvěr velkému ekonomickému subjektu a zároveň by došlo k jeho pojištění u kooperující pojišťovny, riziko pro bankopojistnou skupinu by bylo významné. (Daňhel, 2005)

4.2 Vývoj bankopojištění

4.2.1 Vývoj bankopojištění v Evropě

Stejně jako se historie pojišťovnictví dotýká prvních námořních objevů, jsou s nimi spojeny i počátky bankopojištění. Tehdejší koncept je sice vzdálený současnému významu konceptu bankopojištění, avšak o určitou formu spojení pojišťovnictví a bankovních služeb se jednalo již v té době. Vlastníci lodí se tehdy účastnili bankovních a rovněž i pojišťovacích operací, aby diverzifikovali rizika spojená s námořní přepravou. I když podstata bank a pojišťoven byla v rámci následného vývoje spíše separována, obě oblasti nezůstaly odděleny úplně, ale vznikaly mezi nimi různé vazby. (Korauš, 2005)

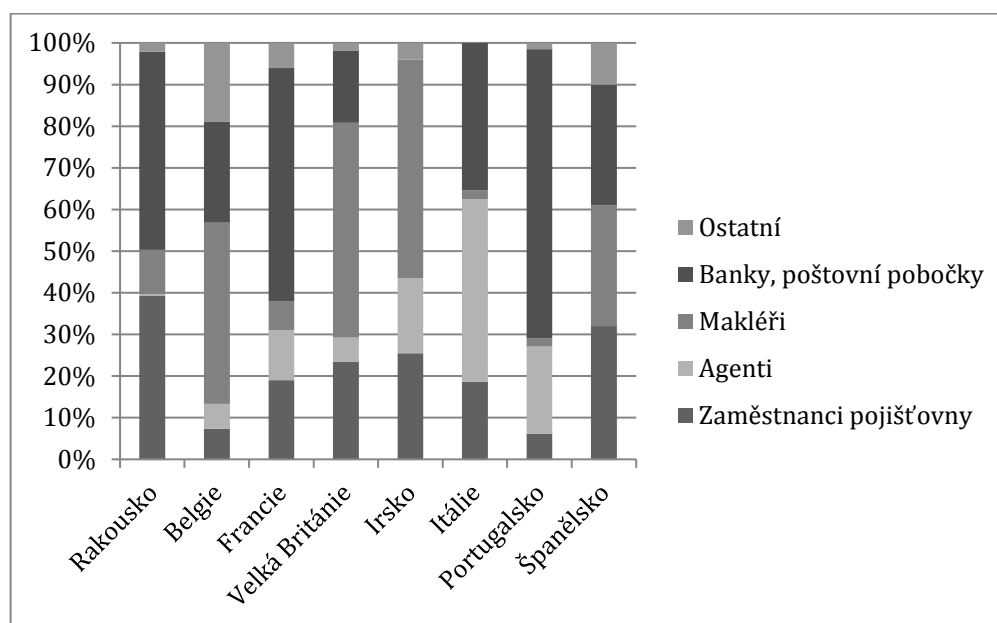
Na počátku 20. století se již stávalo, že nově vznikající banky a pojišťovny měly společnou mateřskou společnost. V obou oblastech docházelo ke značné koncentrační tendenci, avšak později negativní ekonomické důsledky Velké hospodářské krize vyústily k zpřísnění podmínek v obou oblastech. Také následné poválečné období nedávalo příliš podnětů k podpoře rozvoje finančních skupin. Až vlivem liberalizačních tendencí v 70. letech minulého století začalo vznikat bankopojištění tak, jak ho známe dnes. Banky i pojišťovny hledaly nové cesty

k ziskům a tak začaly využívat výhod z možné kooperace, navíc vznikaly nové klientsky atraktivní produkty. (Korauš, 2005)

Za kolébku bankopojištění je považována Francie, avšak obdobné propojování bankovních a pojistných subjektů se ve stejné době rozvíjelo také v Itálii či Nizozemsku (Korauš, 2005). Daniel (1995) jako jeden z prvních autorů analyzoval právě francouzský bankopojistný trh s odkazy na další evropské země. Z jeho práce vyplynuly tři hlavní vývojové etapy bankopojištění:

1. *Fáze do roku 1980.* Banky se zaměřují stále převážně na svoji činnost, začínají ale působit i jako zprostředkovatelé pojistných produktů.
2. *Fáze mezi lety 1980 a 1990.* Banky již začínají s pojišťovny více spolupracovat, v některých případech i na vzniku nových produktů. Rovněž dochází k růstu nabídky produktů životního pojištění, v bankách je však pojištění stále nabízeno pouze jako doplňková služba.
3. *Fáze od roku 1990.* Od 90. let začíná skutečný boom v bankopojištění. Banky se zaměřují více na potřeby klientů a existuje široký výběr pojistných produktů v bankách. Propojení obou institucí je na úrovni společného vývoje produktů, propagace i poskytování následných služeb, vznikají finanční konglomeráty. Ve Francii mělo bankopojištění již v 90. letech důležité postavení zejména v oblasti distribuce životního pojištění, jehož podíl se pohyboval okolo 42 %. (Cognat, 2014)

Graf znázorněný na obrázku č. 1 ukazuje podíly jednotlivých distribučních kanálů na prodeji životního pojištění v roce 1995 v některých evropských zemích (dle dostupnosti dat). V uvedených případech však do podílu distribuce skrze bankopojištění řadíme kromě bank i prodej na poštách. Mezi státy, ve kterých tvoří tento distribuční kanál významný podíl na distribuci životního pojištění, patří Francie, Itálie, Portugalsko i Rakousko.



Obr. 1 Distribuční kanály životního pojištění ve vybraných evropských zemích v roce 1995
 Zdroj: Vlastní zpracování na základě Comité Européen des Assurances, 2001

Během těchto počátečních fází došlo ve Francii k významným spojením bank a pojišťoven. Z roku 1970 lze zmínit vznik úspěšné spolupráce banky Crédit Mutuel, která má ve Francii dlouhou tradici a vybudované dobré jméno, s pojišťovnou ACM. Odhady hovoří až o 20% nárůstu nových klientů díky tomuto spojení. V druhé fázi, konkrétně v roce 1980, založila jedna z největších francouzských bank Banque Nationale de Paris (BNP) pojišťovnu Natio Vie. V roce 1990 k sobě BNP přibrala ještě pojišťovnu GAN a společným založením Joint-Venture vznikla Assu-Vie. Následkem toho došlo k meziročnímu růstu přijatého pojistného o 87 %. (Binet, 2012).

K úspěchu bankopojištění po roce 1990 v Evropě přispívalo hned několik faktorů. V první řadě se jednalo o silnou *tradiční bankovního sektoru* a z toho plynoucí *klientskou důvěru* v bankovní domy v evropských zemích. Finanční instituce jako banky a pojišťovny začaly být také nuceny vlivem zvyšující se *konkurence* podstatně snižovat náklady, proto využívaly i další distribuční sítě. Rovněž *liberálnější regulatorní prostředí* dávalo rozvoji bankopojištění volnější průběh. Například v roce 1990 byl v Itálii přijat zákon, tzv. Amato law, který umožňoval bankám investovat do pojišťoven (obdobné uvolnění představoval i Gramm-Leach-Bliley Act v USA). (Wong, Barnshaw, Bever, 2007).

Pro banky se stávalo nutností zaměřit se na širší nabídku produktů než do té doby postačujícím základním službám typu depozitních transakcí a půjček. Zefektivnění finančních trhů na konci 90. let přineslo firmám alternativní možnost financování, firmy tak v mnohých zemích ustoupily od bankovních půjček. Například ve Francii a v Itálii činil pokles financování skrze půjčky mezi lety 1996 a 2000 více než 8 procentních bodů, o téměř 4 procentní body byl evidován úbytek v Německu, evropský průměr poté naznačuje snížení o 6 procentních bodů.

Kapitálové trhy začaly být vnímány jako další možný nástroj pro zhodnocení finančních prostředků. Tento vývoj se projevil rostoucími počty finančních konglomerátů a také zaměřením se bank na nové produkty, jako je například asset management či právě pojištění. Tento fakt potvrzuje také počet fúzí a akvizic uzavřených mezi bankami a pojišťovnami, nejvíce jich bylo sjednáno v letech 2000, 2004 a následně ještě před finanční krizí v roce 2007. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Některé společnosti se však vzápětí následkem finanční krize rozhodly k opětovnému návratu k oddělenému bankovníctví a pojišťovnictví. Příkladem může být ING skupina, která oddělila tyto dvě činnosti v roce 2009. (ING, 2009) Většina z bank a pojišťoven po přestání krize však pokračuje v následném rozvoji bankopojistného konceptu. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

4.2.2 Vývoj bankopojištění v České republice

Vývoj bankopojištění v tuzemsku byl částečně odlišný od západních zemí Evropy. Vlivem minulého režimu zde došlo k poněkud zpožděnému vývoji. Během první poloviny 90. let se začaly objevovat první pojištění leasingových nebo úvěrových karet, banky začaly nabízet produkty životního pojištění. Většina společností, které začaly výhod plynoucích z bankopojištění využívat nejdříve, tvoří nejsilnější subjekty této oblasti i dnes. Jmenovitě se jedná o ČSOB (do roku 2000 figurovala pod názvem Investiční a Poštovní banka), Českou spořitelnu a Komerční banku. (Polouček, 2006)

Banky si velmi často buď zřizovaly vlastní pojišťovny, příkladem může být Komerční banka, nebo kupovaly již existující pojišťovny (Česká spořitelna, ČSOB). Pozdější vývoj odkupování většiny společností zahraničními subjekty mělo za následek, že podstatná část strategických rozhodnutí, včetně těch o zapojení bankopojištění do běžných činností bank a pojišťoven, je prováděna mateřskou společností v zahraničí. (Korauš, 2005).

4.3 Regulace a dohled

4.3.1 Regulace a dohled v rámci Evropy

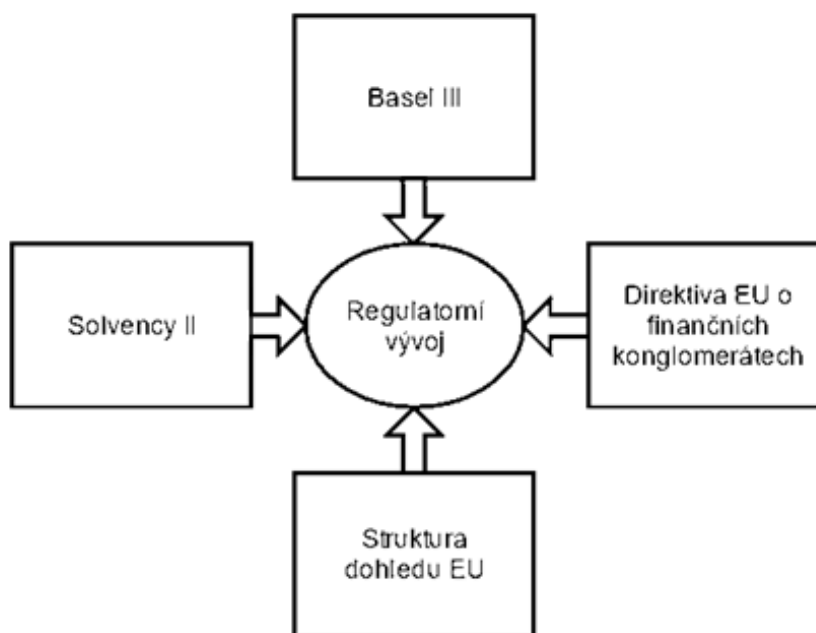
Následky slučování bank a pojišťoven prostřednictvím bankopojistného modelu může znamenat pro finanční systém i řadu rizik, regulace ze stran orgánů nejen Evropské unie je proto nezbytná. Ve větší míře než u samostatných subjektů zde totiž v krizi hrozí tzv. riziko nákazy, které může přispět k vyvolání rizika systémového. Potenciální hrozba systémového rizika v rámci velkých finančních konglomerátů plyne z různých důvodů. Jedná se o morální hazard, kdy v případě, že by finanční instituce jednaly samostatně, nepodstupovaly by taková rizika, jako když jednají v rámci jedné velké skupiny. Důvodem je předpoklad záchrany, jelikož se jedná o instituce „too big to fail“. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Příkladem mohou být pojišťovna AIG nebo skupina ING, které se dostaly do problémů během finanční krize v letech 2007 a 2008. Důvodem byl mimo jiné odklon od ryze pojišťovací činnosti a vlastnění rizikových bankovních aktiv.

Oběma těmito společnostem byla poskytnuta vládní finanční záchrana. (Cybo-Ottone, Savorelli, 2016)

Dalším nebezpečím je slučování subjektů do velkých nadnárodních skupin. I když konsolidace má obecně pro jednotlivé společnosti vliv spíše na rozložení rizika do více činností, problém nastává pro celý finanční systém. Případný negativní šok může mít dopad na velkou část subjektů trhu. Harmonizace evropského práva proto významně přispívá k předcházení obdobných problémů. V opačném případě však mohou vznikat až přehnané regulační požadavky, například co se týče kapitálových požadavků, které na danou instituci klade hned několik regulačních subjektů. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Evropský vývoj v oblasti regulace finančního systému s případnými dopady na bankopojištění je podle Fiordelisi a Ricci (2012) ovlivněn zejména čtyřmi hlavními faktory. Jedná se o směrnici Solvency II (Solventnost II), regulační koncept Basel III, směrnici o finančních konglomerátech a strukturu Evropského systému dohledu nad finančním trhem.



Obr. 2 Hlavní aspekty ovlivňující současný a budoucí regulační vývoj bankopojištění
Zdroj: Fiordelisi a Ricci, 2012

Solvency II je směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/138/ES, jejímiž hlavními cíli je zlepšení ochrany spotřebitele, zkvalitnění dohledového systému a jeho harmonizace napříč členskými státy a v neposlední řadě zvýšení konkurenceschopnosti pojišťoven v rámci EU. Stejně jako Basel II má třípilířovou strukturu. První pilíř upravuje finanční požadavky, konkrétně požadavky solventnosti, požadavky na minimální kapitál, ale také technické rezervy. Druhý pilíř se zabývá principy dohledu, řízením rizik, vnitřní kontrolou, řeší také

ohodnocování rizik. Poslední pilíř poté klade důraz zejména na transparentnost, zveřejňování informací, které napomáhají k efektivnějšímu nastolení tržní disciplíny. (Lloyds, 2017)

Směrnice Solvency II je vzhledem k možnému budoucímu scénáři legislativního vývoje pro bankopojistný trh zajímavá zejména z hlediska rizik a od nich odvozených kapitálových požadavků. Jedná se o riziko tržní, úvěrové, pojistné a operační, přičemž pod riziko tržní je zařazeno ještě riziko ALM, případně riziko likvidity. Podle standardních modelů pro určení kapitálových požadavků, vedle kterých však pojišťovny mohou využít i interních modelů předem schválených dohledovou institucí, je kromě jednotlivých rizik pro výpočet požadavků důležitá i vzájemná vazba (korelace) mezi jednotlivými riziky. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Regulatorní pravidla *Basel III*, která se snaží nahradit nedostatky předešlého konceptu *Basel II*, jsou vedle *Solvency II* dalším důležitým faktorem, který ovlivňuje regulaci v oblasti bankovního, potažmo bankopojistného sektoru. Vytvoření těchto pravidel Basilejským výborem bylo podníceno neadekvátní regulací bankovního systému, která přispěla k finanční krizi v letech 2007 a 2008. Cílem *Basel III* je vytvoření silného a imunního bankovního systému, který umí absorbovat šoky a snižuje možná selhání trhu. *Basel III* upravuje požadavky na kapitál, snižuje závislost na ratingu, řeší procykličnost, riziko protistrany, pákový poměr i problematiku likvidity. (Tomšík, 2011)

V rámci dopadů *Solvency II* a *Basel III* na bankopojištění je přínosná zejména harmonizace legislativy napříč státy, jelikož velké bankopojistné skupiny obvykle působí na mezinárodní úrovni.

Evropská unie musela v rámci legislativy reagovat rovněž na rostoucí počet finančních konglomerátů. *Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/89/EU* ze dne 16. listopadu 2011 přidává dohledovým institucím nad finančním trhem další pravomoce a nástroje pro doplňkový dohled, který by měl být vykonáván vedle samostatného dohledu v jednotlivých částech skupiny. Nemělo by přitom docházet ke zdvojování dohledu ani k narušování chodu organizace. Směrnice by měla kromě přispění k efektivnějšímu dohledu nad finančními konglomeráty rovněž podporovat finanční stabilitu, protože konglomeráty tvoří systematicky důležité prvky finančního sektoru. Tento doplňkový dohled je nutný především z důvodu rizika snadnější nákazy v rámci konglomerátu, seskupení rizik stejného typu v rámci skupiny, z důvodu složitosti řízení finančních konglomerátů či kvůli nesrovnalostem s regulatorním kapitálem, který musí subjekty v rámci skupiny držet. V tomto směru je nutné, aby skupiny spolupracovaly s evropskými orgány dohledu a rovněž s národními dohledovými institucemi a to zejména z hlediska informační transparentnosti. (Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/89/EU; Důvodová zpráva, 2011)

Posledním faktorem, který významně přispívá k regulatornímu rámci v oblasti bankopojištění je *Evropský systém finančního dohledu* (European System of Financial Supervision, ESFS). Jako reakce na nutnost zlepšení regulatorních struktur po vypuknutí finanční krize v letech 2007 a 2008, vznikla na základě nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1092/2010 Evropská rada pro

systémová rizika (European Systemic Risk Board, ESRB), která spolu s Evropskými orgány dohledu (European Supervisory Authorities, ESAs), jejich Společným výborem (Joint Committee of European Supervisory Authorities) a orgány národního dohledu vytváří ESFS. Cílem bylo mimo jiné sjednotit a zkvalitnit dohled jednak na úrovni jednotlivých států, ale také na úrovni mezinárodních skupin, kam lze zařadit rovněž bankopojistné konglomeráty. Problémem těchto velkých subjektů trhu je právě jejich velikost a efekt na celý finanční systém. (Fiordelisi a Ricci, 2012; Česká národní banka, 2012)

V rámci Evropských orgánů dohledu vznikly v roce 2011 tři nové instituce. Jedná se o Evropský výbor pro bankovníctví (European Banking Authority, EBA), který nahradil dřívější Evropský výbor orgánů bankovního dohledu (Committee of European Banking Supervisors, CEBS). Dále Evropský orgán pro cenné papíry a trhy (European Securities and Market Authority, ESMA) a Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění (European Insurance and Occupational Pension Authority, EIOPA), které nahradily Výbor pro evropskou regulaci cenných papírů (The Committee of European Securities Regulators, CESR) a Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění (Committee of European Insurance and Occupational Pension Authority, CEIOPS). (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Schéma Evropského systému finančního dohledu (ESFS) je uveden na obrázku č. 3.

Evropský systém finančního dohledu (ESFS)			
EVROPSKÁ RADA PRO SYSTÉMOVÁ RIZIKA (ESRB)	EVROPSKÉ ORGÁNY DOHLEDU (ESAs)	SPOLEČNÝ VÝBOR	ORGÁNY NÁRODNÍHO DOHLEDU
	Evropský výbor pro bankovníctví (EBA)		
	Evropský orgán pro cenné papíry a trhy (ESMA)		
	Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění (EIOPA)		

Obr. 3 Struktura Evropského systému finančního dohledu (ESFS)

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Fiordelisi a Ricci, 2012

Mezi současná hlavní témata ze stran evropských regulátorů patří také ochrana klientů. V této souvislosti dochází ke snaze řešení problémů spojených s uváděním nejasných a nepřesných informací, klamavých údajů nebo pro běžného klienta až příliš odborných termínů. Zejména u tzv. Packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs), se regulatorní orgány snaží o co největší transparentnost. (Cognat, 2014; European Commission, 2015)

4.3.2 Regulace a dohled v České republice

V České republice je *regulátorem* v oblasti bankovníctví a pojišťovnictví ministerstvo financí. Odpovědnost za sekundární legislativu však má Česká národní banka. Ta je současně od 1. 4. 2006 orgánem *dohledu* nad celým finančním trhem a to na základě zákona č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem, ve znění pozdějších předpisů. Orgány Komise pro cenné papíry, Úřad státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění a Úřad pro dohled nad družstevními záložnami vlivem této integrace předaly povinnosti a pravomoci dohledové instituci České národní bance, která je v současnosti jediným orgánem dohledu.

Právní úprava se v České republice bankopojištěním konkrétně nezabývá, avšak jelikož se jedná o spojení bankovního a pojišťovacího sektoru, ovlivňují ho právní předpisy z různých oblastí. Polouček (2006) uvádí, že se typově jedná zejména o právní předpisy ovlivňující samotné propojení bank a pojišťoven, dále distribuci a v neposlední řadě produkty. I když v dnešní době dochází především ke vzájemné integraci obou odvětví, v rámci regulace existují výrazné bariéry. Například provozování pojišťovací činnosti je v České republice podle zákona č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví, ve znění pozdějších předpisů, podmíněno povolením České národní banky, která ho udělí pouze pojišťovnám (zajišťovnám). Naopak bankovní licence jsou udělovány dle zákona č. 21/1996 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů, pouze bankovním subjektům. I když se tedy banky a pojišťovny bankopojištění účastní společně, role obou subjektů jsou striktně vymezeny.

Mezi další nejvýznamnější právní předpisy, které ovlivňují zejména *bankovní sektor*, spadají zákon č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech, ve znění pozdějších předpisů, zákon č. 96/1993 Sb., o stavebním spoření, ve znění pozdějších předpisů, zákon č. 284/2009 Sb., o platebním styku, ve znění pozdějších předpisů, vyhláška č. 163/2014 Sb., o výkonu činnosti bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry. (Česká národní banka, 2016)

Českou legislativu však přirozeně nelze izolovat od působení EU. Obecně je pro vývoj bankopojištění významná část prvního pilíře Smlouvy EU zejména svobodné poskytování služeb a volný pohyb kapitálu. V této souvislosti bylo důležitým prvkem zavedení jednotné evropské licence. (Korauš, 2005)

Vzhledem k právním předpisům EU ovlivňující bankovníctví je vhodné zmínit nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 575/2013 o obezřetnostních požadavcích na úvěrové instituce a investiční podniky a jeho prováděcí předpisy i směrnici Evropského parlamentu a Rady 2013/36/EU o přístupu k činnosti úvěrových institucí a o obezřetnostním dohledu nad úvěrovými institucemi a investičními podniky. (Česká národní banka, 2017a)

Ze strany české legislativy ovlivňující *pojišťovnictví* se pak jedná zejména o zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, zákon č. 168/1999 Sb., o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, ve znění pozdějších předpisů, zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí, ve znění pozdějších předpisů. (Česká národní banka, 2017b)

Z legislativy Evropské unie ovlivňuje legislativu v oblasti pojištnictví například směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 2016/97 o distribuci pojištění (IDD). Tato směrnice mimo jiné cílí na ochranu zákazníka a rovný přístup k hospodářským subjektům, proto je nutné, aby se jí řídily veškeré osoby a instituce, které pojištění distribuují. Směrnice přímo uvádí, že *„pojistné produkty mohou distribuovat různé typy osob nebo institucí, jako jsou agenti, makléři a provozovatelé takzvaného „bankopojištění“, pojišťovny, cestovní kanceláře a půjčovny automobilů“*. Směrnice se poté zabývá i tzv. vázaným a spojeným prodejem. (Směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 2016/97)

Mimo uvedené normy však bankovní a pojišťovací sektor ovlivňují i další právní předpisy například právě z již zmiňované oblasti ochrany spotřebitele či ochrany osobních údajů. Vzájemná provázanost Evropské unie a České republiky samozřejmě způsobuje, že výše zmíněné aspekty ovlivňující regulační rámec v rámci EU působí i na zdejší prostředí.

5 Bankopojištění jako distribuční kanál

Pro vstup do bankopojištění je velice důležité, aby si vedení banky i pojišťovny uvědomilo, že obě strany mohou z bankopojištění těžit. Přidaná hodnota, která při bankopojištění vzniká, však má za podmínku právě oboustrannou podporu bankopojistného konceptu, kdy z tržních konkurentů vznikají spolupracující subjekty. Synergické efekty vznikají zejména díky efektivnějšímu využívání již zavedených zdrojů, lze je však spatřit i v podobě vzniku nových produktů podle potřeb zákazníka. Obě instituce tak společně vytvářejí přidanou hodnotu, k jejíž existenci by bez bankopojištění pravděpodobně nedošlo. (Korauš, 2006)

Za výhodu lze považovat mimo jiné společný marketing, vzájemné sdílení informací nebo administrativní podporu. Korauš (2006) označuje tento typ vzájemné spolupráce jako *funkční synergii*, která má největší podíl na poklesu nákladů. Jako další dva typy synergií uvádí finanční a tržně-politickou. O *finanční synergii* lze hovořit v několika aspektech. V první řadě v důsledku existence bankopojištění dochází k značné diverzifikaci příjmů rozšířením portfolia nabízených produktů a tím snížení rizika. Obě strany také sdílí náklady, dochází tak k úsporám v rámci distribučních a operačních nákladů. *Tržně-politická* synergie nastává v případě, kdy subjekty navzájem těží z vybudované značky či prestiže svého partnera.

Kromě zmíněných synergických efektů však bankopojištění přináší další řadu výhod (i nevýhod) všem zúčastněným stranám. Ty budou spolu s dalšími charakteristikami předmětem následné SWOT analýzy.

5.1 SWOT analýza

Dílním cílem této práce je SWOT analýza bankopojištění jako distribučního kanálu. SWOT analýza by měla objasnit kritické faktory bankopojištění a vyhodnotit ty, které jsou dostatečně relevantní pro konkrétní subjekt. Pro banky i pojišťovny je důležité znát výhody a nevýhody (i příležitosti a hrozby) bankopojistného konceptu pro svá budoucí strategická rozhodnutí.

SWOT analýza je součástí strategického plánování podnikatelské jednotky a měla by sloužit k vyhodnocení silných a slabých stránek, jakožto působících vnitřních faktorů, a příležitostí a hrozeb, tedy vnějších faktorů jednotlivé společnosti nebo jejího konkrétního strategického rozhodnutí, kam lze zařadit například i zavedení nového výrobku. (Kotler a Keller, 2012) V tomto případě se bude jednat o posouzení volby bankopojištění jako distribučního kanálu a to z pohledu obou zúčastněných subjektů, tedy bank a pojišťoven. Koncept bankopojištění ve vztahu ke klientovi bude vyhodnocen později.

5.1.1 Silné stránky bankopojištění

I když některé silné stránky bankopojištění lze díky vzájemné synergii pozorovat jak u bank, tak i u pojišťoven, některé jsou pro obě instituce specifické, proto jsou

v rámci SWOT analýzy uvedeny odděleně. Mezi silné stránky bankopojištění z pohledu bank lze zařadit následující faktory:

- *Dodatečný zdroj zisku.* V současných podmínkách vysoké konkurence na finančních trzích se bankovní subjekty snaží nacházet nejrůznější aktivity, které by mohly napomoci k dodatečnému zisku a tím upevnit svou pozici na trhu. Dochází k využití již existující distribuční sítě efektivněji, zvyšují se výnosy a rostou zisky. Za předpokladu stálého stavu aktiv roste jejich výnosnost (ROA). (Korauš, 2005)
- *Snížení rizik.* V první řadě banka riziko potlačuje rozšířením svého portfolia nabízených produktů, čímž diverzifikuje své příjmy a zabraňuje tak jejich volatilitě. Mimo to však banka možná rizika kryje díky pojistné ochraně. Jednak klientům uzavírá pojištění nová, zajišťují se tak například ve formě pojištění proti neschopnosti splácet. Zároveň však má banka přehled o stávajících pojištěních a může tak výrazně omezit případnou míru podpojištění, která se v praxi běžně vyskytuje. (Cach, 2016)
- *Zákaznická retence.* Banky si uvědomují, že náklady na získání nových zákazníků jsou mnohem vyšší než náklady na udržení stávajících. Navíc je vlivem vysoké konkurence obtížné nového zákazníka získat. Banky se proto snaží maximálně využít svých stávajících klientů a nabídnout jim co možná nejvíce finančních produktů. (Cach, 2016)
- *Nové pracovní činnosti pro pracovníky bank.* Při prvotním zavádění bankopojištění se pro pracovníky banky prodej pojištění stává zcela novou činností, která může pozitivně ovlivnit jinak zaběhlé procesy. Navíc může docházet ke zvýšení kvalifikačních schopností pracovníků banky. V některých případech však požadavky učit se novým činnostem vedou spíše k negativním ohlasům, jak je uvedeno v rámci slabých stránek.

Specifické silné stránky z pohledu pojišťoven jsou následující:

- *Rozšíření distribučních kanálů.* Vyspělé pojistné trhy v současné době vykazují známky nasycení (zejména u pojištění majetkových a odpovědnostních). Na vině je především proces postupné liberalizace a deregulace, který nastolil vysoce konkurenční podmínky na trhu. Pojišťovny se proto snaží nacházet alternativní cesty pro uzavírání pojištění. Rozšířením distribučních kanálů navíc dochází ke snižování rizik. (Clipici, Bolovan, 2013)
- *Snížení nákladů.* Díky sdíleným procesům dochází obdobně jako u bank ke snižování operativních a distribučních nákladů. Při největším rozvoji bankopojištění v 90. letech se jednalo až o 40% úsporu celkových nákladů při využití bankopojištění v porovnání s běžnými distribučními kanály. (Polouček, 2006)
- *Využití prestiže bankovních domů.* V evropských zemích většina populace vnímá banku jako seriózní a váženou instituci, naopak přístup některých klientů k pojišťovnám může být poněkud skeptický. Proto mohou pojišťovny

při vzájemné integraci z tohoto spojení těžit a využívat tak jména a postavení banky.

- *Přesnost klientských dat.* Klientská informační základna je v rámci distribučního kanálu bankopojištění kvalitněji sestavená, jelikož se na ní podílí dva subjekty. Přesnější data poté mohou sloužit k efektivnějšímu servisu, ale také k nižšímu pojistnému. Pojišťovny v rámci skupiny tak mohou být konkurenceschopnější než klasické subjekty trhu.
- *Snadnější vyhovění kapitálovému požadavku.* Regulační požadavek na míru drženého kapitálu může pojišťovnám v některých případech bránit v přijímání dalších rizik. Při vzájemném sloučení subjektů v bankopojistném vztahu při hlubší integraci však pojišťovna snadněji získává dodatečný kapitál, který může pro dodržení regulačních požadavků využít. (Clipici, Bolovan, 2013)

5.1.2 Slabé stránky bankopojištění

- *Lidský faktor.* Pro úspěšnou implementaci a fungování bankopojištění je zcela klíčové, aby byl kladně přijat pracovníky banky. Odborníci z praxe přitom poukazují, že právě lidský faktor je při jeho prvotních fázích kritický, protože pracovníci čelí velkým nárokům na vstřebání nových procesů, činností a dovedností. (Cach, 2016)
- *Špatně nastavený systém odměňování.* Při nabízení pojištění mohou mít pracovníci banky tendence spíše než požadavky zákazníků zohledňovat svoji vlastní odměnu, která jim z daného uzavřeného obchodu plyne. Systém odměňování by proto měl být vystaven co nejefektivněji.

Příkladem může být ČSOB Pojišťovna, a. s., která tvoří spolu s ČSOB, a. s. bankopojišťovací finanční skupinu v rámci KBC Group. Skupina uvádí až 150% meziroční nárůst prodeje prostřednictvím bankopojištění při změně způsobu hodnocení pracovníků. Tento pozitivní obrat měl příčinu v přechodu z hodnocení individuálních pracovníků na posuzování výsledků celé pobočky. (Fojtík, 2016)

- *Možný negativní dopad na dobré jméno.* Stejně jako pojišťovny mohou profitovat na dobrém jménu banky, bankovní subjekty vstupují do bankopojistného vztahu s rizikem poškození dobrého jména a prestiže. Spojení s pojišťovnou, jejíž služby (likvidace, zákaznický servis, komunikace a spolupráce s klienty, apod.) nejsou na vysoké úrovni, může banku značně poškodit. Obdobně však může docházet i k ztrátám na reputaci pojišťoven kvůli bankám.
- *Střet odlišných kultur.* I přes neustávající tendence globalizace a konsolidace existují mezi bankovním a pojišťovacím segmentem značné diference. Jedná se o jiný způsob přístupu ke klientům, odlišná rizika i odlišný postoj ze strany klientů.

- *Šíření nákazy.* V rámci provázaných bankopojistných struktur může docházet k snadnějšímu šíření negativních efektů, obzvláště v rámci integračních bankopojistných modelů. Například špatná investice nebo zjištění podvodných jednání v rámci dílčí činnosti v pojišťovně může ovlivnit celou skupinu.

5.1.3 Příležitosti bankopojištění

- *Demografické změny.* Ve většině vyspělých zemí dochází od druhé poloviny minulého století k podstatným demografickým změnám. Jedná se o rostoucí poměr mezi obyvatelstvem v postproduktivním věku a dětské populaci, který je způsobován zejména prodloužením délky života a poklesem míry porodnosti. Většina veřejných důchodových systémů proto vykazuje známky dlouhodobé neudržitelnosti, čímž se zvyšuje poptávka po soukromém penzijním zabezpečení a celkovém finančním zaopatření. Důsledkem toho došlo k rozvoji penzijních fondů a produktů zejména životního pojištění, které v Evropě na konci minulého století ještě nebylo tolik ustáleno. Ze statistik OECD (2017) plyne, že v roce 1990 činil podíl životního pojištění z celkového pojištění v Evropské unii 35,5 %, zatímco v roce 2014 se jedná o více než 60 %. Právě zvýšená poptávka po produktech životního pojištění se stala pro bankopojištění příležitostí. Belgická národní banka uvádí, že právě země, kde rostl podíl životního pojištění rychleji, mají vyvinuté bankopojištění na velmi vysoké úrovni. (Fiordelisi a Ricci, 2012; OECD, 2017)
- *Akumulace bohatství.* Evropa je jedním z nejbohatších regionů světa a i navzdory finanční krizi v roce 2007 a 2008 hodnota čistého bohatství domácností v Evropě dlouhodobě vykazuje rostoucí trend. Od roku 1995 do roku 2014 dosáhl nárůst čistého bohatství domácností v některých evropských zemích i více než 40 %. (OECD, 2016) Opětovně jako v předešlém případě dochází k podpoře dlouhodobých spořicíh produktů a pojištění, což má pozitivní dopad na rozvoj bankopojištění.
- *Daňové výhody.* Rozdílná míra zdanění způsobuje značné rozdíly mezi státy a ve své podstatě představuje problém pro harmonizaci finančních trhů evropských zemí. Z hlediska bankopojištění se jedná o souvislost s daňovými úlevami především v rámci životního pojištění. Zvýhodněné produkty se stávají na trhu konkurenceschopnějšími. Vysoké daňové pobídky v rámci životního pojištění ve Francii v 90. letech minulého století zrychlily tehdejší bankopojistný rozmach. Nejedná se však o faktor nezbytně nutný pro úspěch bankopojištění, jak dokazuje současný vzestup v asijských zemích, ve kterých však výrazné daňové výhody ze strany vlády nabízeny nejsou. (Fiordelisi a Ricci, 2012)
- *Globalizace.* Tento proces výrazným způsobem urychlil a rozšířil možnosti bank a pojišťoven vytvářet vzájemné bankopojistné skupiny. Instituce mohou snadněji sdílet kapitál, know-how, inovace produktů, apod. (Korauš, 2005)

- *Nevyužitý potenciál některých trhů.* V posledních dvaceti letech se stalo bankopojištění klíčovým zejména v zemích jižní Evropy, naopak za dosud nevyužité kapacity lze považovat rozvojové země. Rostoucí tendence je možno již nyní pozorovat v některých asijských zemích (Jižní Korea, Malajsie), ale také v Brazílii, Mexiku nebo Chile. (Corneliu, 2016)

Pomocným faktorem je i rostoucí počet bankovních poboček v těchto zemích, například ve zmiňovaných zemích Latinské Ameriky se jedná v průměru o 22% nárůst počtu poboček mezi lety 2005 a 2015. (World Databank, 2017) Velkými překážkami bránícími rozvoji bankopojištění v rozvojových zemích jsou však stále regulatorní omezení, stupeň zahraniční účasti společností a zejména kulturně-politické odlišnosti. (Corneliu, 2016)

Obdobně jako trh v rozvojových zemích lze za dosud nevyužitou oblast považovat i segment neživotního pojištění.

5.1.4 Hrozby bankopojištění

- *Regulatorní opatření.* Obecně čím více je prostředí v dané zemi liberálnější, tím bude snadnější rozvoj bankopojištění. Stupeň regulace by měl být schopen zachycovat případná rizika, ale zároveň by neměl příliš svazovat, a to jak ve smyslu možného vzájemného vlastnictví v bankopojistné struktuře, tak ve smyslu možnosti volného nabízení pojistných produktů na pobočkách bank. Zatímco ve Spojených státech byl klíčovým již zmiňovaný Gramm-Leach-Blileyův zákon z roku 1999 (který byl však v důsledku finanční krize opět zpřísněn), pro Evropu znamenalo jisté uvolnění ve smyslu možného vzájemného investování kapitálu již v roce 1989 Druhá bankovní směrnice. Obecně však snaha Evropské unie co nejvíce harmonizovat jednotlivé státy a vytvořit tak jednotný evropský finanční trh rozvoji bankopojištění významným způsobem napomáhá. (Fiordelisi a Ricci, 2012)
- *Vliv ostatních distribučních kanálů.* Kulturní, historické, regulatorní a další faktory mohou způsobit, že v některých zemích mohou být upřednostňovány jiné distribuční kanály. Příkladem může být Velká Británie, ve které i přes vysoce vyspělý pojistný trh, je prostřednictvím bankopojištění distribuováno méně než 7 % pojištění. Důvodem je silné postavení makléřů a agentů, prostřednictvím nichž je distribuováno až 83 % v rámci životního pojištění. Obdobně v Německu, jehož pojistný trh vzhledem k předepsanému pojistnému zaujímá v rámci Evropy hned druhé místo po Velké Británii, sice bankopojištění v čase svůj podíl zvyšuje (dle Insurance Europe se v současnosti pohybuje okolo 20 % u ŽP), avšak není tolik výrazný jako například ve Francii nebo v některých zemích jižní Evropy. Příčinou jsou v případě Německa zejména kulturní zvyklosti, kdy není běžné, aby úvěrové instituce zároveň nabízely pojištění. Rovněž vysoký počet malých místních bank brání vytvářet velká bankopojistná seskupení. (Corneliu, 2016; Fiordelisi a Ricci, 2012)

- *Snižující se počet bankovních poboček v rozvinutých zemích.* Masivní rozvoj informačních technologií a internetu v posledních letech udává trend i rychlému a pohodlnému způsobu správy svých finančních produktů. Roste počet pojištění, která lze uzavírat skrze internet, bankovní pobočky jsou využívány spíše z hlediska poradenství. Finanční společnosti ve vyspělých zemích proto (na rozdíl od rozvojových) spíše snižují počet bankovních poboček a tím může docházet k ohrožení bankopojistného distribučního kanálu.
- *Silná pozice velkých skupin.* Postupná konsolidace vedla k vytvoření nadnárodních seskupení a pro menší subjekty vzniklo prostředí, ve kterém jen těžko konkurují. S problémem velkých subjektů je spojen i již zmiňovaný problém morálního hazardu a přijímání nadměrných rizik.

5.1.5 Vyhodnocení SWOT analýzy

Každý subjekt by si na základě SWOT analýzy měl být schopen vyhodnotit, zda omezení slabých stránek a maximální podpora silných a variantně využití příležitostí a uvědomění si existence hrozeb bude postačovat k tomu, aby bylo bankopojištění v dané finanční struktuře úspěšné. Silné stránky (v porovnání se slabými) znamenají pro finanční instituce důvody pro využití bankopojištění jako distribučního kanálu. Příležitost lze poté ztotožnit s tzv. drivers, tedy faktory, které významným způsobem přispívají k úspěšnému rozvoji tohoto distribučního kanálu, zpomalovat ho mohou hrozby.

V souvislosti s výše vytvořenou SWOT analýzou lze navrhnout možné příklady strategií, které povedou k maximálnímu využití současného stavu bankopojištění, případně jeho zlepšení. Podle Dědkové a Honzákové (2001) lze dle vzájemných vazeb mezi jednotlivými kategoriemi SWOT analýzy stanovit čtyři strategie:

- *Strengths-Opportunities.* V tomto případě má společnost pomocí silných stránek využít příležitostí. Pojišťovny mohou například zavedené distribuční síť bank využít ke zvýšení podílu prodeje produktů neživotního pojištění prostřednictvím bankopojištění. Variantně lze zacílit na prodej v rozvojových zemích, kde je podíl bankopojištění na celkové distribuci pojištění stále velice nízký, ale počet bankovních poboček naopak roste.
- *Weaknesses-Opportunities.* Tato strategie slouží k minimalizaci slabých stránek prostřednictvím příležitostí. Zvýšený zájem populace o produkty životního pojištění a dlouhodobé spořicí produkty přinese do bank a pojišťoven zisky. Ty lze vhodným způsobem investovat či transformovat mimo jiné také na efektivnější způsob odměňování pracovníků banky. Tímto způsobem lze do jisté míry potlačit negativní faktor neochoty pracovníků učít se novým věcem a podpořit tak bankopojistný koncept.
- *Strengths-Threats.* Hrozby bankopojištění by měly být co nejvíce potlačeny prostřednictvím silných stránek. V současném světě se stává pravidlem, že úspora času je u klientů prioritou. Proto bankopojištění svou nabídkou produktů „pod jednou střešou“ a umožněním komplexního servisu může

ještě posílit svůj podíl na distribuci produktů a omezit tak vliv ostatních distribučních kanálů.

- *Weaknesses-Threats*. Poslední strategie vytváří prostor pro snížení hrozeb v souvislosti se slabými stránkami. Příkladem může být snaha některých finančních skupin i přes postupné snižování poboček v rámci vyspělých zemích tento trend zcela nekopírovat. Někteří odborníci (například Fojtík, 2016) se totiž domnívají, že budoucnost bankovních poboček existuje. Její podstatou je poskytování kvalitního poradenství a předávání složitých informací klientům ve zjednodušené verzi. Některé skupiny proto obrací hrozbu snižujícího se počtu bankovních poboček v rozvinutých zemích v možnou příležitost.

5.1.6 Výhody a nevýhody bankopojištění ze strany klientů

Po SWOT analýze bankopojištění z pohledu finančních institucí zúčastněných na tomto spojení, budou uvedeny ještě výhody a nevýhody vzhledem ke klientům. Jelikož se jedná o uživatele daných finančních služeb, tvorba SWOT analýzy z jejich pohledu by neměla smysl.

Mezi možné výhody bankopojištění pro klienty lze zařadit:

- *Komplexní služby na jednom místě*. V současné době zrychlené komunikace a nejnovějších technologií hraje rychlost a jednoduchost sjednání finančního produktu či služby klíčovou roli. Při využití distribučního kanálu bankopojištění klientovi plynou výhody ve formě pohodlí, úspory finančních prostředků, ale i času. Navíc je klient zvýhodněn poměrně širokou sítí bankovních poboček a má tak více možností, kde finanční produkt získat i nechat spravovat.
- *Možná redukce poplatků*. Vzhledem k silným konkurenčním tlakům jsou instituce obecně nuceny snižovat poplatky. V bankopojistných seskupeních je to umožněno především díky snížení nákladů. Klienti mohou zaznamenat také nižší sazby pojistného z důvodu přesnějšího výpočtu prostřednictvím sdílených dat.
- *Dlouhodobá stabilita*. Při uzavírání především dlouhodobých produktů životního pojištění je pro klienta velikost a finanční stabilita skupiny určitým druhem jistoty. Roste důvěra v pojištění a klesají obavy o dlouhodobé udržení společnosti. (Cach, 2016)
- *Širší škála produktů*. Pojišťovny (a banky) směřují vývoj produktu co možná nejvíce podle potřeb klientů. Kromě existujících pojistných a bankovních produktů tak vznikají rovněž produkty integrované.

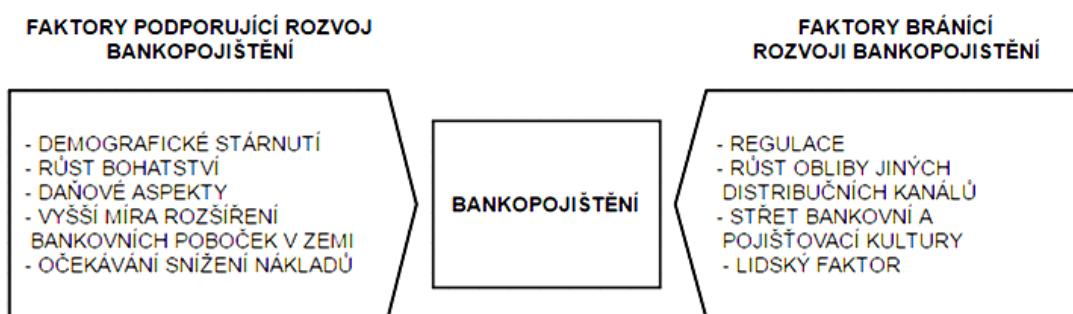
Mezi možné nevýhody bankopojištění ve vztahu ke klientům lze zařadit:

- *Informační asymetrie*. Informační databáze bank a pojišťoven o klientech je bohatá a oboustranně výhodná. Společnosti znají klientovu finanční historii, jeho současné produkty a vědí, jaký produkt lze ještě nabídnout. Oproti tomu

klienti mohou být zvýhodněni nižším pojistným. Problém však nastává při informačním zázemí o určitém produktu či službě, kdy je klient značně znevýhodněn.

- *Nebezpečí vzniku monopolu.* Pokud zákazník jedná s velkým subjektem trhu, jeho pozice může být značně omezena a společnost by mohla své velikosti využít. Jelikož se navíc v případě bankopojištění jedná o integraci dvou odlišných subjektů trhu, monitorování tržního podílu je těžší. (Korauš, 2005)

Některé výše zmíněné kritické faktory bankopojištění lze považovat za tzv. hybné síly (drivers), jejichž přítomnost rozvoji pomáhá. Naopak brzdné faktory poté podstatně zpomalují nebo zcela brání v jeho existenci. Souhrn těchto aspektů je uveden na obrázku č. 4.



Obr. 4 Faktory podporující bankopojištění a aspekty, které jeho rozvoji brání
Zdroj: vlastní zpracování

5.2 Formy spolupráce bank a pojišťoven v rámci bankopojištění

V následující části budou klasifikovány modely bankopojistných seskupení a charakterizovány vztahy zúčastněných subjektů. V současné době dochází k rozlišování několika bankopojistných modelů, typických pro různá stadia integrace. Na rozdíl od předešlé části práce, která se zabývala spojováním bank a pojišťoven z hlediska historického vývoje, se v případě bankopojistných modelů jedná spíše o rozdělení dle vzájemného stupně integrace. Někteří autoři jako například Fiordelisi a Ricci (2012), Korauš (2005), Verma, Chandra, Gupta (2013) nebo DBRS (2006) se sice v přesném určení modelů do jisté míry odlišují, základem však je postupné vymezení spolupráce mezi bankami a pojišťovnami od vztahu založeného na čisté distribuci až po existenci bankopojištění v rámci společné skupiny. Pojišťovny a banky mohou dané modely bankopojištění kombinovat a úspěch jednoho modelu neznamena, že využití jiného již nemá smysl.

Konkrétně lze na základě uvedené literatury vyhodnotit klasifikaci modelů následovně.

5.2.1 Spolupráce na základě smluv o distribuci

V rámci tohoto modelu banky působí jako subjekty nabízející pojištění ve svých pobočkách. Obě strany však zůstávají nezávislé, nedochází zde k žádné formě vzájemných majetkových účastí. Banky nemají vliv na utváření nabízených pojistných produktů, spíše v bankopojištění vidí další možnost ke zvýšení zisků. Banky působí pouze v oblasti prodeje. Ostatní činnosti obstarávají pojišťovny. (Verma, Chandra, Gupta, 2013)

Mezi nesporné výhody spolupráce na základě smluv o distribuci patří jejich jednoduchost, rychlost a flexibilita. Rovněž se pro zúčastněné subjekty jedná o formu spolupráce s relativně nízkými počátečními náklady, obvykle není třeba dodatečného kapitálu. Na druhou stranu potenciální nevýhodou pro pojišťovny může být nízké povědomí klientů o značce, jelikož dochází k distribuci bankou a klienti jsou v menším kontaktu s pojišťovnou (tzv. white-label product). Ze strany bank pak mohou převažovat ty nabídky pojištění, ze kterých budou mít největší příjem, což se jeví jako nedostatek pro klienta. Banky jsou většinou omezeny prodejem základních a jednodušších druhů pojištění, jelikož by jinak musely vydávat výdaje na doškolování personálu. Jako další nedostatek se může jevit i nejistá doba spolupráce mezi partnery nebo konflikt zájmů. Proto je tento typ modelů bankopojištění využíván zejména malými subjekty trhu nebo bankami, které do bankopojistného vztahu vstupují poprvé. Spíše než v Evropě se tento typ modelu využívá ve Spojených státech nebo v asijských zemích. (Fiordelisi a Ricci, 2012; Teunissen, 2008)

5.2.2 Hlubší partnerská spolupráce

Do druhého stupně postupné integrace mezi bankovními a pojišťovacími subjekty lze zařadit dvě formy spolupráce, přičemž u obou lze dosáhnout již významných synergických efektů ve smyslu sdíleného know-how, úspor z rozsahu, pozitivního dopadu na lidský kapitál, apod. Prvním z nich je *strategická aliance*, která využívá stejně jako model spolupráce na základě smluv o distribuci samostatnosti a nezávislosti obou subjektů, avšak obě strany využívají více svých vzájemných výhod a specializací. Banky se již účastní širší propagace produktů, avšak jejich vývoj a následný servis je stále v rukou pojišťoven. U tohoto modelu může docházet k částečnému sdílení klientských databází nebo k zaškolování pracovníků a zvyšování jejich kvalifikace kvůli nutnosti orientace na vícero produktů.

Příkladem může být v rámci České republiky spojení Komerční banky, a.s., která v roce 2009 zahájila strategickou alianci s Českou pojišťovnou, a. s. V rámci tohoto spojení, pomocí kterého obě strany rozšířily svou distribuční síť, se oba subjekty rovněž společně podílely na vývoji nového pojistného produktu - pojištění fotovoltaických zdrojů. (Komerční banka, 2009) Další příkladná spojení v rámci českého trhu je naznačeno v příloze A.

Druhým typem modelu hlubší partnerské spolupráce je *Joint Venture*. Jedná se o obchodní spojení banky a pojišťovny, přičemž obě instituce zůstávají nezávislé, nedochází přímo k jejich sloučení nebo splynutí. Společně se však v rámci Joint

Venture dělí o zisk či případnou ztrátu a dohromady se již mohou podílet na vývoji produktů a jejich propagaci, prodej je obvykle stále v rukou bank a naopak následný servis na pojišťovnách. Banka obvykle vystupuje jako hlavní iniciátor společného podnikání a pojišťovna poskytuje zavedené jméno. (Fiordelisi a Ricci, 2012; Oliynyk, Sabirova, 2013)

Příkladem Joint Venture je spojení Barclays, britské bankovní a finanční společnosti, s CNP Assurance, největší pojišťovnou ve Francii, která však působí i v dalších zemích Evropy a Severní Ameriky. Tento případ Joint Venture byl uskutečněn v roce 2009 pro společné působení ve Španělsku a Portugalsku. Jeho podstatou bylo získání 50% podílu životní pojišťovny BVP (vlastněnou Barclays a působící ve Španělsku a Portugalsku) pojišťovnou CNP. V rámci spojení zaplatila CNP bance Barclays 140 milionů Eur a následně je zavázána platit další poplatky v průběhu 12 let od uzavření Joint Venture podle objemu prodeje. Již během prvního roku této spolupráce došlo k zahájení prodeje 18 nových produktů, k roku 2010 inkasovala pojišťovna 608 milionů Eur na pojistném, většinou ze Španělska. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

5.2.3 Kaptivní model

Do poslední skupiny můžeme opět zařadit dva typy modelů bankopojištění. V obou případech existuje v rámci bankopojistné skupiny vlastník, který ovládá oba subjekty (případně více subjektů). Kromě prodeje dochází ke sdílení všech činností, tzn. vývoj produktů, propagace a marketing, tvorba nových obchodních procesů i následné servisní služby. (Verma, Chandra, Gupta, 2013)

Prvním typem jsou *fúze a akvizice*. Korauš (2005) uvádí, že „*pod fúzí se obvykle rozumí spojení dvou relativně porovnatelných podniků – akciových společností, pod akvizicí převzetí slabšího podniku (akciové společnosti) silnějším podnikem.*“ Banky a pojišťovny spolupracují na návrzích nových produktů přímo dle potřeb zákazníků, které díky plně sdíleným informacím dobře znají. Subjekty mají obvykle široce rozvinuté portfolio produktů.

Dle některých studií jako například Korhonen, Vuoltilainen (2006) nebo Lin, Lin, Wu (2009) je tento model nejvíce oblíben u „odvážnějšího“ manažerského vedení, více konzervativní jedinci poté upřednostňovali spíše strategické aliance, stejně jako subjekty dohledu. Mezi možné nevýhody tohoto modelu může patřit složitější struktura a z toho plynoucí obtížnější řízení jednotlivých vztahů, komplikovanější agenda nebo dlouhodobý kapitálový závazek. Mezi země, ve kterých je tento typ modelu využíván nejčastěji, patří Belgie, Nizozemsko nebo Francie. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Druhým typem je pak *holdingová společnost*, ve které jsou banky a pojišťovny jakožto dceřiné společnosti seskupeny pod jednu holdingovou (mateřskou) společnost, někteří autoři však uvádějí i přímo banku (ve většině případů) jako matku. Důvodem pro formování tohoto typu společností je zejména maximální využití synergického efektu. Dle Saunderse a Waltera (1994) se jedná zejména o růst výnosů a pokles nákladů vzhledem ke společné účasti na většině činností a procesů, Boot a Schmeits (2000) zase vyzdvihují nižší volatilitu příjmů v čase.

Naopak možné problémy mohou pramenit ze složitosti holdingových struktur, z koncentrace rizik nebo z růstu sociálních nákladů, pod které lze řadit problematiku střetu bankovních a pojistných zájmů a jejich kultur, případně snížení konkurence na trhu. (Elysi, Staikouras, Dontis-Charitos, 2015)

I přes tyto nedostatky patří kaptivní modely v Evropě mezi nejčastější modely bankopojistných subjektů, zejména v posledních letech. Největší bankovní skupiny zemí jako je například Francie, Německo, Španělsko či Velká Británie vlastní majoritní (většinou 100%) podíl v některé z komerčních pojišťoven. Avšak integrované modely nemusí znamenat automaticky úspěch. Země jižní Evropy, například Itálie, Španělsko, Portugalsko, kde je bankopojištění rozvinuté na vysoké úrovni, využívají ve velké míře také Joint Venture. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Jako příklad kaptivního modelu je uvedeno 100% vlastnictví životní pojišťovny Sogécap jednou z hlavních bankovních a finančních skupin Evropy Sociétés Générale (od roku 2010). Velkou výhodou pro pojišťovnu je zavedená široká mezinárodní distribuční síť okolo 2 300 poboček. Sogécap také velmi blízko spolupracuje s neživotní pojišťovnou Sogessur, jejím vlastníkem je rovněž Sociétés Générale. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

I když je v současném světě nastolen převážně trend globalizace a slučování jednotlivých subjektů finančního trhu do nadnárodních skupin, tendence některých bank či pojišťoven mohou být i opačné. Zpomalujícím faktorem nastoleného trendu integrace se stala finanční krize v letech 2007 a 2008. Některé společnosti (britská holdingová společnost RBS Group, Barclays, ING Group) proto volí opatrnější strategie, odprodávají své dceřiné společnosti a zaměřují se opět na základ své činnosti. Trend zakládání Joint Ventures místo kaptivních modelů proto můžeme v současnosti pozorovat také. Kvůli různým aspektům ovlivňujícím konkrétní prostředí není žádný z uvedených modelů pro bankopojištění modelem ideálním. Jedná se o tržní, strategické a operační faktory, které mohou utvářet specifika v rámci státu či regionu, jakými jsou například síla zabudované značky, úroveň přístupu k zákazníkům, iniciativa ze strany managementu, schopnost synchronizace bankovní a pojišťovací kultury, apod. (Fiordelisi a Ricci, 2012)

Některé dříve zmíněné kritické faktory a charakteristiky bankopojištění však nelze automaticky přiřadit ke všem modelům. Tabulka č. 2 naznačuje, u kterých modelů lze některé z uvedených předností bankopojištění očekávat a u kterých nikoli.

Tab. 2 Charakteristické rysy bankopojištění z hlediska hodnocení konkrétního modelu

	Model spolupráce na základě smluv o distribuci	Model hlubší partnerské spolupráce	Kaptivní model
Dodatečný zdroj zisku	X	X	X
Širší škála produktů, dle zákaznických potřeb		X	X
Sdílení činností – úspora nákladů		X	X
Rozšíření distribučních kanálů	X	X	X
Sdílení dat o klientech		X	X
Hrozba rozvoje ostatních distribučních kanálů	X	X	X
Snadnější vyhovění kapitálovému požadavku		X	X

Zdroj: vlastní zpracování dle Clipici, Bolovan, 2013

5.3 Produkty bankopojištění

Banky a pojišťovny mají v rámci více integrovaných modelů bankopojištění přednost v tom, že mohou vzájemně sdílet informace o finanční historii klienta a tím lépe odhadnout jeho budoucí zájem. Právě klientská potřeba je základem pro následnou nabídku produktů. Mezi finanční potřeby týkající se pojistných produktů řadíme podle Fiordelisi a Ricci (2012) následující:

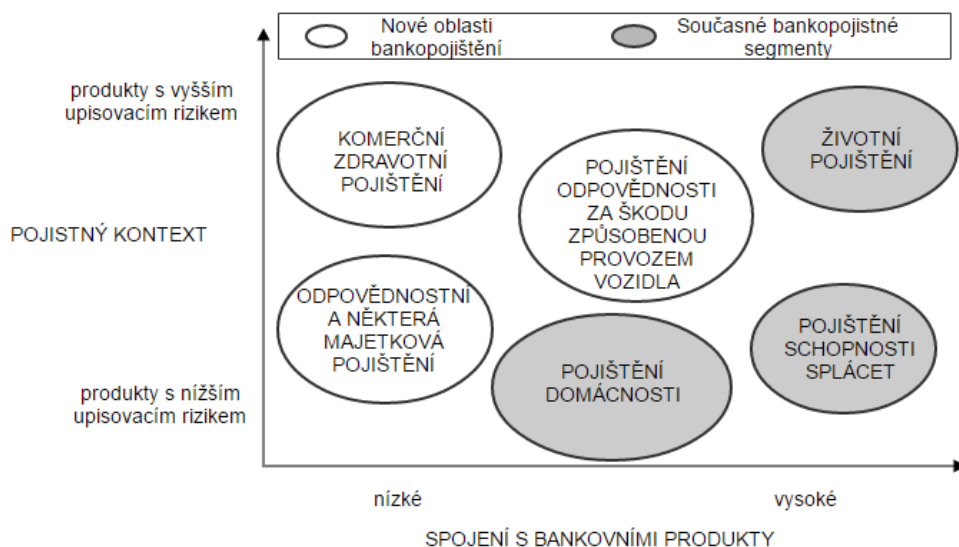
- Pojistná potřeba – souvisí s individuálním pojistným zájmem, klient vyžaduje pojistnou ochranu proti konkrétnímu možnému negativnímu jevu.
- Potřeba investiční – lze jí vyhovět v rámci pojistných produktů s kombinací rizikové (pojistné) a investiční složky. Rovněž souvisí s problematikou udržitelnosti státních důchodových systémů, kdy společnost postupně přechází k soukromému zabezpečení se na stáří.

- Potřeba ochrany života – obvykle zahrnuje potřebu ochránit se proti smrti, invaliditě, vážným onemocnění, apod. Jedná se o specifický typ pojistné potřeby.

Nabídka produktů bankopojištění se částečně mezi zeměmi odlišuje, důvodem mohou být kulturní specifika, legislativní překážky i odlišnosti v poptávce. Celkově v evropských zemích však v rámci bankopojištění převažuje prodej produktů životního pojištění. Na vině mohou být podle Korauše (2005) a Fiordelisi a Ricci (2012) následující faktory:

- menší analogie produktů neživotního pojištění s bankovními produkty,
- vyšší nároky na znalostní požadavky bankovního personálu při prodeji neživotního pojištění,
- složitější postupy při nároku na pojistná plnění u neživotního pojištění,
- odlišná rizika v rámci neživotního pojištění.

Na druhou stranu produkty neživotního pojištění se pro banky a pojišťovny stávají možným trhem s nevyužitým potenciálem. Na obrázku č. 5 jsou vidět možné nové oblasti, kam lze bankopojištění rozvíjet. Zatímco ve svých počátcích bankopojištění vycházelo z prodeje životního pojištění a pojištění úvěru, jejich růstový potenciál je v současné době již značně omezen. Naopak pojištění majetku, odpovědnostní nebo například komerční zdravotní pojištění může v rámci bankopojistného distribučního kanálu značně růst. Kromě výše zmíněných překážek, které brání rozvoji produktů neživotního pojištění, u těchto produktů však také roste komplikovanost vnitřních procesů. (Binet, 2012)



Obr. 5 Současně využívané a nové bankopojistné segmenty

Zdroj: vlastní zpracování dle Fiordelisi a Ricci, 2012

Na pobočkách bank se v dnešní době lze setkat s prodejem pojištění v jeho čisté formě. Pokud je nabízeno zcela samostatně, jedná se spíše o tzv. cross-selling. Bankopojištění v pravém smyslu lze objevit až ve stádiu integrace finančního a pojistného produktu v jeden, typicky se jedná například o pojištění platební karty proti ztrátě či krádeži. Jakýmsi mezistupněm mezi vysoce integrovaným bankopojistným produktem a cross-sellingem je nabídka pojištění kurcímu finančnímu produktu. Jedná se o vhodné spojení dvou souvisejících produktů, jako například hypotečního úvěru a pojištění nemovitosti. Alespoň jeden z produktů je přitom jednodušší a platí, že s rostoucí komplexností produktu rostou také požadavky na distribuci.

V následném textu je uvedena krátká charakteristika vybraných produktů.

- *Pojištění k platebním kartám.* Mezi nejčastější pojištění nabízená k platebním kartám lze zařadit pojištění ztráty, krádeže či zneužití platební karty. Pojistné plnění se často vztahuje i na další osobní věci, které jsou spolu s kartou zcizeny (mobilní telefon, taška, peněženka, doklady, atd.). V souvislosti s osobou majitele účtu, ke kterému je platební karta vystavena, je (obvykle ve zvýhodněné formě) nabízeno také *pojištění cestovní, úrazové* či *pojištění právní ochrany řidičů*.
- *Pojištění schopnosti splácet.* Rizika, proti kterým se klient snaží pojistit, jsou nejčastěji riziko smrti, invalidity, ztráty zaměstnání či pracovní neschopnosti. Jedná se o pojištění, které logicky navazuje na nabídku finančního produktu v bance. Klient se zabezpečuje proti riziku, že nebude moci z různých důvodů splácet nejčastěji hypoteční úvěr, spotřebitelský úvěr či závazky z kreditní karty.

- *Majetková pojištění.* Spolu s nabídkou hypotečního úvěru dochází obvykle k nabídce pojištění nemovitosti a pojištění domácnosti (často spolu s nabídkou sníženého úroku při uzavření pojištění v bance). Kromě realizace obchodu tak dochází také k redukci rizika.
- *Životní pojištění.* Do této skupiny se v rámci bankopojistných produktů řadí investiční životní pojištění a kapitálové životní pojištění, obě spadají do kategorie smíšených pojištění pro případ smrti nebo dožití. V případě *investičního životního pojištění* se pojistné plnění odvíjí od zhodnocení jednotek podílového fondu. V rámci možností si pojistník sám vybírá, kam investovat, a sám také nese riziko. Část pojistného se váže na rezervotvornou složku, část na rizikovou, čímž vzniká finanční produkt s integrovaným pojistným. Oproti tomu *kapitálové životní pojištění* se odlišuje v garanci zhodnocení investovaných prostředků a rovněž v transparentnosti, kdy u investičního životního pojištění má klient zpravidla větší přehled o alokaci svých prostředků. (Daňhel, 2005)

Kromě výše zmíněných pojistných produktů souvisejících s bankovním finančním produktem, dochází v bance také k nabídce ryze pojistných produktů. Jedná se například o *pojištění občanské odpovědnosti, pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, havarijní pojištění, rizikové životní pojištění* nebo *pojištění právní ochrany*.

V následující tabulce jsou výše popsané produkty přiřazeny dle krytí konkrétní finančně-pojistné potřeby.

Tab. 3 Finančně-pojistné potřeby klientů a bankopojistné produkty

Pojistná potřeba	Potřeba investiční	Potřeba ochrany života
Majetková pojištění	Investiční životní pojištění – rezervotvorná část	Investiční životní pojištění - riziková část
Pojištění k platebním kartám – pojištění ztráty, krádeže a zneužití platební karty	Kapitálové životní pojištění – rezervotvorná část	Kapitálové životní pojištění – riziková část
Cestovní pojištění, úrazové pojištění, pojištění právní ochrany řidičů		Pojištění schopnosti splácet (kryje rovněž i pojistnou potřebu)

Zdroj: vlastní zpracování dle Fiordelisi a Ricci, 2012

Zatímco přístup marketingu pojišťoven ke klientům je spíše aktivní, dochází k vyhledávání klientů, postoj bank je odlišný. I přes existenci tohoto základního rozporu mezi oběma kulturami se jak banky, tak i pojišťovny snaží i když částečně odlišným způsobem o udržení klienta.

5.3.1 Důležitost zákazníka a individualizace produktů

V dnešní době je v bankách a pojišťovnách běžnou záležitostí existence tzv. Customer Relationship Managementu (CRM). Jedná se o proces, jehož cílem je maximální spokojenost klienta, jemuž jsou podřízeny veškeré procesy a činnosti. Velký důraz je kladen také na tzv. touch points, tedy veškeré příležitosti, kdy klient přichází do kontaktu se společností (společnostmi). Banky a pojišťovny tak vyvíjejí tlak na precizní přístup k zákazníkům na všech svých úrovních, protože loajalita zákazníků znamená růst zisků. Stejně tak důležitý je CRM i při tvorbě a následném prodeji produktů. (Kotler a Keller, 2012)

CRM má největší dopady především na zvýšení cross-sellingu, spokojenost klientů, přírůstek nových klientů a kvalitu produktů. (Korauš, 2005) Pro maximální spokojenost klientů poté společnosti využívají i dalších prodejních technik. Vzhledem k rostoucí ochraně spotřebitelů ze stran regulátorů, jsou v poslední době rozšířené tzv. Treating Customer Fairly (TCF) principy. Ty by primárně měly zabezpečit snadnému porozumění produktu, zejména však problematice rizik a veškerých nákladů. (Binet, 2012)

Pro klienta je také důležité, zda mu je nabízen produkt dle jeho potřeb. S vyšší individualizací produktu dochází k růstu efektivity pro klienta. Například prostřednictvím dotazníku (výška, váha, přítomnost vážných onemocnění v rodině, povolání, apod.) se pojišťovna při uzavírání životního pojištění snaží co nejpřesněji zjistit klientův (nejen zdravotní) stav. V důsledku toho je pojistné co možná nejvíce individualizováno dle potřebné ochrany.

5.4 Další distribuční kanály

Výběr distribučního kanálu závisí na typu nabízeného produktu, technologickém zázemí i na kulturních aspektech a zvyklostech dané země. Konkurence v pojišťovnictví vedla během posledních desetiletí ke snížení operačních nákladů až o 50 %, avšak náklady na distribuci spíše rostou. V současné době dochází spíše k volbě vhodného mixu různých distribučních kanálů. Prodej komplikovanějších produktů probíhá skrze kanály s vyššími nároky a od toho se odvíjející vyšší marží. (CIFP, 2012)

V následujícím textu budou zmíněny distribuční kanály, které mohou být využívány vedle bankopojištění. Jedná se tedy o konkurenční využití distribuce pojištění. Mezi distribuční kanály *pojišťoven* řadíme níže zmíněné položky:

- *Pojišťovací zprostředkovatelé*. Jejich klasifikace závisí na konkrétním vymezení v rámci daného státu. V České republice jsou pojišťovací zprostředkovatelé členění dle zákona č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona, ve znění pozdějších předpisů. Jedná se o vázaného pojišťovacího zprostředkovatele, podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele, pojišťovacího agenta, výhradního pojišťovacího agenta a pojišťovacího

makléře. Případně zákon vymezuje i pojišťovacího zprostředkovatele, jehož domovským státem není Česká republika.

- *Pobočky pojišťoven.* Společně vytváří tzv. páteřní strukturu společnosti, obsluhujícími pracovníky jsou obvykle přímo zaměstnanci pojišťoven.
- *Pobočky bank.* Specifickými procesy pak vzniká právě koncept bankopojištění, bankopojistné produkty a dochází k rozšíření distribuční sítě pomocí již zavedených bankovních poboček.
- *Cestovní kanceláře, leasingové společnosti, apod.* Prodej prostřednictvím těchto kanálů tvoří spíše minoritní část distribuce. (Ministerstvo financí, 2009)

Pro následné vymezení společných distribučních kanálů se jeví jako vhodné zmínit i specifické distribuční kanály *bank*:

- *Bankovní pobočky.* Interní distribuční síť je pro banky stěžejní. V Evropské unii v průměru připadá 27 bankovních poboček na 100 000 dospělých obyvatel. (The World Bank, 2016)
- *Netradiční bankovní distribuční kanály.* Jedná se o kanály, které vznikly díky rozvoji nových technologií, například smartbanking, tedy mobilní bankovníctví, ale také homebanking, GSM banking, které jsou kvůli internetovému bankovníctví v současnosti již spíše výjimkou.
- *Externí prodejci.* Distribuce probíhá mimo bankovní pobočky, k odměňování dochází obvykle prostřednictvím provizí.

Za distribuční kanály, které je možné nalézt u obou typů institucí lze považovat:

- *Dálkový prodej.* Řadí se sem telefonní hovory, v dnešní době nejčastěji formou call center, ale i e-maily.
- *Pobočky pošty, stavební spořitelny.* Slouží spíše jako doplňkové distribuční kanály.
- *Internet.* Distribuční kanál zažívající v posledních letech největší vzestup. Z hlediska bank se jedná zejména o internetové bankovníctví, které umožňuje pohodlnou obsluhu klientského účtu. Pro pojišťovny potom znamená důležitou cestu pro distribuci zejména jednodušších typů pojištění (cestovní pojištění, pojištění domácnosti), která se dají prostřednictvím internetu uzavřít kdykoli a bez potřebné návštěvy pobočky. Jako distribuční kanál přináší navíc i úsporu nákladů, klientům je proto často nabízena sleva na pojistném.

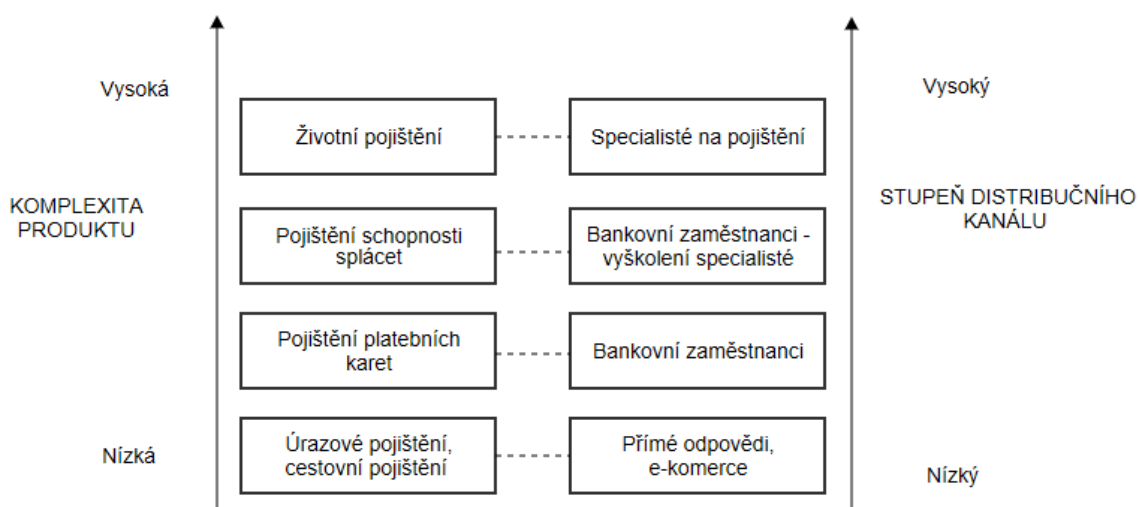
Kromě toho, že se distribuční kanály liší z hlediska konkrétních nabízených produktů, jejich preference jsou odlišné i napříč generacemi. Dle EFMA (2016) tzv. generace Y, skupina populace narozená kolem roku 1990 vyrůstající v přítomnosti technologií, počítačů a mobilních telefonů, znamená určitý přelom. Jedná se o generaci, která komunikuje s pojišťovnami celkově o zhruba 13 % více než ta část populace narozená dříve. Nejčastěji u generace Y dochází k využití

distribučního kanálu internetu, častěji než jedenkrát do měsíce ho pro jakoukoli komunikaci s pojišťovnou zvolí zhruba 43 %. Osobní kontakt však využívají také, zejména u složitějších produktů. (EFMA, 2016)

I když bankopojištění je samo o sobě distribučním kanálem, také v rámci něj lze vyhodnotit některé klíčové distribuční sítě (Korauš, 2005; CIFP, 2011):

- *Zaměstnanci bank.*
- *Specialisté na pojištění.* Může se jednat o speciálně vyškolené zaměstnance bank, pro komplikovanější případy slouží pojistný specialista z partnerské pojišťovny.
- *Makléřské společnosti.* Pro klienty bank tím vzniká možnost výběru mezi více pojišťovnami.
- *Přímé kontakty.* V případě, že klient odpovídá na e-mail či telefonní hovor vedený z banky.
- *E-komerce.* Možnost sjednání pojištění na webových stránkách je dnes běžnou součástí internetové nabídky bank.

Na následujícím obrázku č. 6 je zobrazen vztah mezi produkty a distribučními kanály. S vyšší složitostí produktu vznikají i vyšší nároky na výklad případných pojistných podmínek, fungování produktu, apod., a proto je třeba využít specializovanějších kanálů.



Obr. 6 Vzájemný vztah mezi složitostí produktů a distribučními kanály
Zdroj: vlastní zpracování dle CIFP, 2011

6 Shluková analýza evropského bankopojistného trhu

Pro naplnění dílčího cíle práce bude nyní pomocí shlukové analýzy segregován bankopojistný trh států Evropské unie. Na základě této analýzy budou určeny možné skupinové analogie a odlišnosti v rámci daných shluků, potažmo zemí, a dojde tak k určení postavení jednotlivých evropských zemí vzhledem k bankopojistnému konceptu.

Shluková analýza je jednou z vícerozměrných statistických metod, které zkoumají jednotlivé vztahy matice dat. Následně dochází k řazení objektů s vyšším stupněm podobnosti do jednotlivých shluků. Příkladem praktického využití shlukové analýzy může být mimo jiné klasifikace zákazníků v rámci marketingového průzkumu trhu, kategorizace webových stránek pro snadnější vyhledávání informací či biologické třídění rostlin a živočichů. (Hebák, 2013)

V souvislosti s bankopojištěním může být shluková analýza evropských zemí nápomocná komerčním subjektům v oblasti marketingu či strategického managementu. Management společnosti může v rámci jednotlivých shluků zaujímat obdobná stanoviska z hlediska řízení společnosti. Také lze rozhodovat ohledně zavedení bankopojištění dle již existujícího konceptu země s podobnými rysy nebo činit jiná strategická rozhodnutí dle jednotlivých shluků (podobností).

6.1 Datová matice

Základem shlukové analýzy je datová matice typu $n \times p$, kde n je počet objektů, tedy 28 zemí Evropské unie, p poté představuje počet proměnných. Volba proměnných je při shlukové analýze kritická, jelikož přímo a ve značné míře ovlivňuje její výsledek. Vybrány byly ukazatelé ekonomické vyspělosti, stavu pojistného a bankovního trhu či možného stavu bankopojištění vzhledem k demografickým faktorům. Ukazatele byly zvoleny na základě dříve zmíněných teoretických souvislostí.

- **POBOČKY.** Proměnná pod tímto názvem zahrnuje počet bankovních poboček v dané zemi na 100 000 dospělých obyvatel. Prodej pojistných produktů v bankách je tímto faktorem kriticky ovlivněn. V zemích s vysoce rozvinutým bankopojištěním se pojištění prodává především tímto způsobem, pobočky bank tak tvoří důležitý prvek. Data byla čerpána z databáze Světové banky k roku 2015, pro Litvu pro použit dostupný rok 2010.
- **POJIŠTĚNOST ŽP:** Proměnná vyjadřující poměr předepsaného pojistného v oblasti životního pojištění k hrubému domácímu produktu vyjádřeného v běžných cenách. Oblast životního pojištění byla vybrána záměrně, jelikož i přes možný rozvoj bankopojištění v oblasti neživotního pojištění v posledních letech, je ještě stále s distribucí prostřednictvím bankopojištění spojováno spíše odvětví životního pojištění. Pojištěnost je jedním ze základních

ukazatelů pojistného trhu, udává jeho možnou kapacitu. Lze očekávat vyšší hodnoty v zemích, ve kterých je bankopojištění hodně rozvinuto. Hodnoty jsou uvedeny v procentech, data jsou čerpána z Insurance Europe (pro Litvu ze statistického portálu Statista.com hodnoty předepsaného pojistného a HDP opět z databáze Světové banky.

- HDP NA OBYV. Proměnná zohledňující ekonomickou sílu dané země, respektive ekonomickou vyspělost a od ní odvíjející se ekonomické možnosti tamních obyvatel. Jedná se o jedno ze základních makroekonomických měřítek pro mezinárodní srovnání. S vyššími hodnotami lze předpokládat větší možnosti pro možný bankopojistný rozvoj, lidé mají větší možnosti investování svých volných peněžních prostředků. Hodnoty jsou vyjádřeny v jednotkách USD, jako vhodné se jevílo uvést jejich hodnoty v paritě kupní síly. Data jsou čerpána z databáze Světové banky k roku 2015.
- PSR (POTENCIAL SUPPORT RATIO). Jak již bylo zmíněno v předešlé části práce (5.2.3 „Příležitosti bankopojištění“), bankopojištění je silně ovlivňováno demografickými změnami v populaci. Stárnutí populace vede k nutnosti přesunu orientace od státních důchodových systémů k rozvoji individuálního řešení zabezpečení se na stáří. Tyto skutečnosti přispívají k rozvoji bankopojištění a k rostoucímu zájmu o produkty životního pojištění obecně.

Potencial support ratio vyjadřuje poměr počtu osob ve věku 20 až 64 let na jednu osobu ve věku 65 let a starší. Jedná se tedy o počet lidí, kteří potenciálně přispívají do státního důchodového systému na jednu osobu důchodového věku (i když hranice 65 let neplatí striktně). V ukazateli se tedy odráží stárnutí populace a s postupujícím demografickým stárnutím hodnota ukazatele klesá. Data byla čerpána z databáze Organizace spojených národů pro rok 2015.

I přes snahu výběru co možná nejvíce vypovídajících ukazatelů, které charakterizují stav bankopojištění v dané zemi, bude výsledné shlukování ovlivněno pouze těmito faktory. Zahrnutí veškerých faktorů, které by mohly stav bankopojištění ovlivnit, je téměř nemožné. Zvláště obtížné je například zahrnutí kulturních a historických aspektů (do jisté míry je v sobě však zahrnují i vybrané ukazatele). Na výsledné shluky tedy nelze pohlížet jako na striktně daná seskupení, ale je třeba vzít v úvahu i možné ovlivnění některými dalšími faktory.

Tab. 4 Matice dat shlukové analýzy

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST (%)	HDP NA OBYV (dolary)	SUPPORT RATIO
Belgie	38,52	3,7	45 757	3,3
Bulharsko	60,36	0,5	18 249	3,1
Česká republika	23,65	1,2	33 770	3,5
Dánsko	24,74	7,0	48 009	3,1

Estonsko	11,17	0,4	28 988	3,2
Finsko	8,07	9,3	42 236	2,8
Francie	37,52	6,2	41 017	3,0
Chorvatsko	33,46	0,9	22 514	3,2
Irsko	20,14	4,9	68 514	4,5
Itálie	49,49	7,0	37 217	2,6
Kypr	35,89	1,8	31 769	5,0
Litva	29,40	1,2	28 776	3,2
Lotyšsko	18,00	0,2	24 899	3,2
Lucembursko	76,88	2,5	103 838	4,5
Malta	40,10	3,5	33 995	3,1
Maďarsko	15,15	1,3	26 456	3,5
Německo	14,06	3,1	48 042	2,9
Nizozemsko	13,95	2,2	49 587	3,3
Polsko	31,15	1,5	26 862	4,1
Portugalsko	50,63	4,7	29 689	2,9
Rakousko	13,86	2,0	49 430	3,3
Rumunsko	28,69	0,3	22 124	3,6
Řecko	26,82	1,0	26 379	2,8
Slovinsko	31,22	1,4	31 991	3,5
Slovensko	28,22	1,5	29 931	4,8
Španělsko	67,53	2,4	34 906	3,3
Švédsko	19,32	6,0	47 855	2,9
Velká Británie	25,20	7,1	41 756	3,3

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z The World Bank, Insurance Europe, OSN, Statista.com

6.2 Ověření předpokladů, příprava dat pro shlukovou analýzu

Předpokladem vytvoření shlukové analýzy je vyloučení multikolinearity. Ta je obvyklá především u časových řad, avšak pro přesnost je její přítomnost, respektive nepřítomnost ověřena i v této analýze, a to celkem dvěma způsoby. V první řadě se jedná o hodnoty korelačních koeficientů v rámci korelační matice. Hodnoty mezi proměnnými navzájem vyšší než 0,8 (absolutně vyjádřené) by byly kritické. Avšak z korelační matice v tabulce č. 5 plyne, že nejvyšších hodnot (opět v absolutním vyjádření) dosahuje korelační koeficient mezi proměnnou HDP NA OBYV a POJIŠTĚNOST ŽP konkrétně 0,3565. Ani tato nejvyšší hodnota z uvedených však neindikuje problém v podobě multikolinearity.

Tab. 5 Ověření multikolinearity - korelační matice dat

POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYVATELE	PSR	
1,0000	-0,0535	0,2059	0,1389	POBOČKY
	1,0000	0,3565	-0,3107	POJIŠTĚNOST ŽP
		1,0000	0,2826	HDP NA OBYVATELE
			1,0000	PSR

Zdroj: Vlastní zpracování, SS Gretl

Výsledky testování multikolinearity pomocí VIF hodnot jsou zobrazeny v tabulce č. 6. Kritické hodnoty jsou stanoveny vyšší než 10, problematické mohou být již hodnoty vyšší než 4. Jak je vidět z tabulky nejvyšší naměřená hodnota je 1,452, avšak nespadá ani pod interval problematického měření, proto je možné i z hlediska VIF hodnot vyhodnotit nepřítomnost silné multikolinearity a vyhovění tomuto předpokladu shlukové analýzy.

Tab. 6 Ověření multikolinearity – hodnoty VIF

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR	Vyhodnocení multikolinearity
hodnoty VIF	X	1,452	1,425	1,377	nedosažení kritické hodnoty
	1,052	X	1,121	1,095	nedosažení kritické hodnoty
	1,020	1,107	X	1,126	nedosažení kritické hodnoty
	1,065	1,168	1,216	X	nedosažení kritické hodnoty

Zdroj: Vlastní zpracování, SS Gretl

Kromě vyloučení silného působení multikolinearity je před samotným zahájením této analýzy vhodné také standardizovat data. Předchází se tak možnému vychýlení kvůli jejich odlišné struktuře (odlišnosti v jednotkách, v řádech, apod.) Standardizace dat je zachycena v příloze B.

6.3 Pravidla slučování a typy vzdáleností

Po ověření předpokladu nepřítomnosti silné multikolinearity v matici dat a jejich standardizaci lze přistoupit k samotné shlukové analýze.

Metoda shlukové analýzy vybraná pro tuto práci je hierarchická. Nejvíce využívaným typem hierarchického shlukování je poté aglomerativní přístup. V úvodu je n počet shluků, v tomto případě 28 případů, v dalším kroku se spojí země, které mezi sebou mají nejmenší vzdálenost, tedy vykazují známky nejvyššího stupně podobnosti. Stejnými kroky se postupuje až do doby, kdy se spojí veškeré objekty do jednoho shluku obsahujícího všech 28 zemí Evropské unie.

Mezi typy vzdáleností lze podle Melouna (2012) zařadit vzdálenost městských bloků, Hammingovu vzdálenost, Minkovského, tětiovou nebo Mahalanobisovu vzdálenost. Nejčastěji se však využívá Eukleidovská vzdálenost, ta je využita i v rámci této práce.

Základem pro různé algoritmy (pravidla, typy nebo metody slučování) aglomerativního typu hierarchického shlukování je matice vzdáleností. Podle *metriky* slučování použité při jejich výpočtu lze rozlišit následující algoritmy: jednoduché spojení (metoda nejbližšího souseda), úplné spojení (metoda nejbližšího souseda), nevážený průměr skupin dvojic, vážený průměr skupin dvojic, nevážený centroid skupin dvojic, vážený centroid skupin dvojic (medián) a Wardovu metodu.

Výběr metody shlukování záleží na několika aspektech. V první řadě se jedná o výpočet dvou kritérií, jejichž hodnoty by měly objasnit, která metoda shlukování je ta nejvhodnější pro daný datový soubor. Jedná se o kofenetický korelační koeficient CC a kritérium Delta. V případě kofenetického korelačního koeficientu

CC je nejlepší metodou ta, jejíž hodnoty jsou nejbližší 1. Hodnoty koeficientu Delta, měřící stupeň transformace dat, jsou naopak nejlepší blízko hodnoty 0. Souhrn hodnot jednotlivých typů slučování je uveden v tabulce č. 7, ze které plyne, že nevhodnější metodou je nevážený průměr skupin dvojic. Jeho kofenetický korelační koeficient CC sice není absolutně nejvyšší, v porovnání s ostatními se však neodlišuje výrazně, proto je nutno zohlednit koeficienty Delta, které má nejnižší.

Tab. 7 Pravidla slučování - kofenetický korelační koeficient CC a koeficienty Delta

Metoda	CC	Delta 0,5	Delta 1,0
Nevážený průměr skupin dvojic	0,858872	0,188895	0,230104
Vážený průměr skupin dvojic	0,823552	0,207064	0,250909
Úplné spojení	0,805737	0,334821	0,379481
Vážený centroid skupin dvojic	0,884843	0,386717	0,404731
Nevážený centroid skupin dvojic	0,886786	0,452427	0,464022
Jednoduché spojení	0,790085	0,746009	0,796148
Wardova metoda	0,518654	0,760710	0,786655

Zdroj: vlastní zpracování, NCSS 11

Kromě využití zmiňovaných kritérií však někteří autoři radí i jiné možnosti rozhodování o nevhodnější metodě než výhradně dle uvedených koeficientu a kritérií. Meloun (2012) například uvádí, že k nejlepšímu výsledku obvykle vede průměrová metoda, podle autorů SS STATISTICA je zase vhodné metody navzájem porovnávat. To znamená vytvořit shluky dle více metod a při opakované struktuře shluků se zvyšuje pravděpodobnost, že analýza strukturu dat zachytila správně.

I když se tedy metoda neváženého průměru skupin dvojic jeví jako nevhodnější možná, v průběhu práce bude pohlíženo i na shlukování dle dalších metod.

Výsledky dle jednotlivých metod jsou uvedeny v následujících tabulkách řazených dle významnosti shlukovacích metod. Výběr počtu shluků je, jak již bylo uvedeno v metodické části práce, rozporuplným tématem. Jelikož neexistuje žádný objektivní způsob jeho určení, počet shluků byl určen dle výsledků metody neváženého průměru skupin dvojic, ve kterém se jevil jako optimální počet 7. Avšak důležitější bude i následná analýza vzdáleností a porovnání jednotlivých shluků a podobností mezi zeměmi.

Tab. 8 Zařazení států EU do shluků na základě metody neváženého průměru skupin dvojic

Nevážený průměr skupin dvojic	
1. shluk	Finsko
2. shluk	Irsko
3. shluk	Lucembursko
4. shluk	Kypr, Polsko, Slovensko
5. shluk	Bulharsko, Španělsko
6. shluk	Belgie, Dánsko, Francie, Itálie, Malta, Portugalsko, Švédsko, Velká Británie
7. shluk	Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Německo, Nizozemsko, Rakousko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

Tab. 9 Zařazení států EU do shluků na základě metody váženého průměru skupin dvojic

Vážený průměr skupin dvojic	
1. shluk	Irsko
2. shluk	Lucembursko
3. shluk	Belgie, Francie, Itálie, Malta, Portugalsko
4. shluk	Kypr, Polsko, Slovensko
5. shluk	Bulharsko, Španělsko
6. shluk	Dánsko, Finsko, Švédsko, Velká Británie
7. shluk	Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Německo, Nizozemsko, Rakousko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

Tab. 10 Zařazení států EU do shluků na základě metody úplného spojení

Metoda úplného spojení	
1. shluk	Irsko
2. shluk	Lucembursko
3. shluk	Kypr, Slovensko
4. shluk	Francie, Itálie, Portugalsko
5. shluk	Bulharsko, Španělsko
6. shluk	Dánsko, Finsko, Švédsko, Velká Británie
7. shluk	Belgie, Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Malta, Maďarsko, Německo, Nizozemsko, Polsko, Rakousko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

Tab. 11 Zařazení států EU do shluků na základě metody váženého centroidu skupin dvojic

Vážený centroid skupin dvojic	
1. shluk	Lucembursko
2. shluk	Finsko
3. shluk	Irsko
4. shluk	Kypr, Slovensko, Polsko
5. shluk	Bulharsko, Španělsko
6. shluk	Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie, Belgie, Portugalsko, Itálie, Malta
7. shluk	Nizozemsko, Rakousko, Německo, Řecko, Česká republika, Slovinsko, Chorvatsko, Litva, Rumunsko, Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

Tab. 12 Zařazení států EU do shluků na základě metody neváženého centroidu skupin dvojic

Nevážený centroid skupin dvojic	
1. shluk	Lucembursko
2. shluk	Finsko
3. shluk	Irsko
4. shluk	Kypr, Slovensko
5. shluk	Bulharsko
6. shluk	Španělsko
7. shluk	Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Malta, Maďarsko, Polsko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko, Belgie, Dánsko, Francie, Itálie, Německo, Nizozemsko, Portugalsko, Rakousko, Švédsko, Velká Británie

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

Tab. 13 Zařazení států EU do shluků na základě metody jednoduchého spojení

Metoda jednoduchého spojení	
1. shluk	Bulharsko
2. shluk	Finsko
3. shluk	Irsko
4. shluk	Lucembursko
5. shluk	Španělsko
6. shluk	Německo, Nizozemsko, Rakousko
7. shluk	Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Malta, Maďarsko, Polsko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko, Belgie, Dánsko, Francie, Itálie, Portugalsko, Švédsko, Velká Británie, Kypr, Slovensko

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

Tab. 14 Zařazení států EU do shluků na základě Wardovy metody

Wardova metoda	
1. shluk	Lucembursko
2. shluk	Německo, Nizozemsko, Rakousko
3. shluk	Bulharsko, Španělsko
4. shluk	Dánsko, Finsko, Švédsko, Velká Británie
5. shluk	Belgie, Francie, Itálie, Malta, Portugalsko
6. shluk	Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Polsko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko
7. shluk	Irsko, Kypr, Slovensko

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

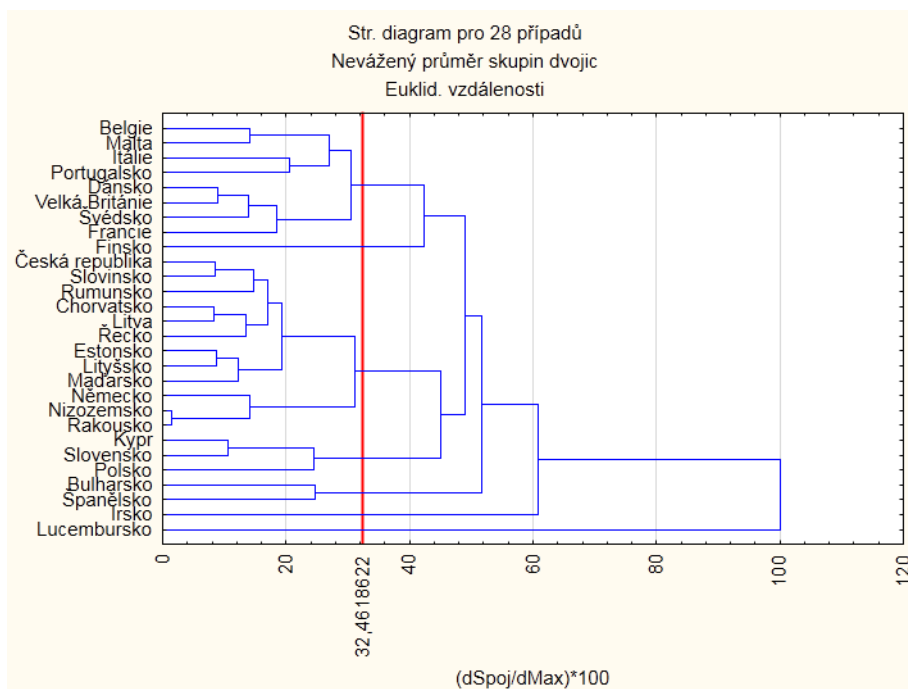
Dříve než dojde k bližšímu rozboru výsledků shlukové analýzy, je nutné zmínit shluky o jednom objektu. V případě jiného typu dat (např. marketingový průzkum výrobku, apod.) by se mohlo jednat o odlehlé objekty, v případě zemí EU však nelze objekt zcela vyloučit. Ve své podstatě se jedná o země, které jsou svými charakteristikami nejvíce odlišné od ostatních. Ve výsledku je však spíše než samotný počet objektů ve shluku a počet shluků obecně důležité jejich postupné vytváření dle jednotlivých vzdáleností. Pro metodu neváženého průměru skupin dvojic je postupné shlukování zaznamenáno v příloze C.

Grafické vyjádření výsledků shlukové analýzy má formu tzv. dendrogramu, tj. diagramu znázorňujícím jednotlivá spojení zemí do jednotlivých shluků v konkrétní vzdálenosti. Na obrázku č. 7 je znázorněn dendrogram zobrazující průběh shlukové analýzy pomocí metody neváženého průměru skupin dvojic při standardizovaném měřítku stromu. Jak je patrné, vzdáleností 32,46%¹ došlo k rozdělení zemí do 7 shluků.

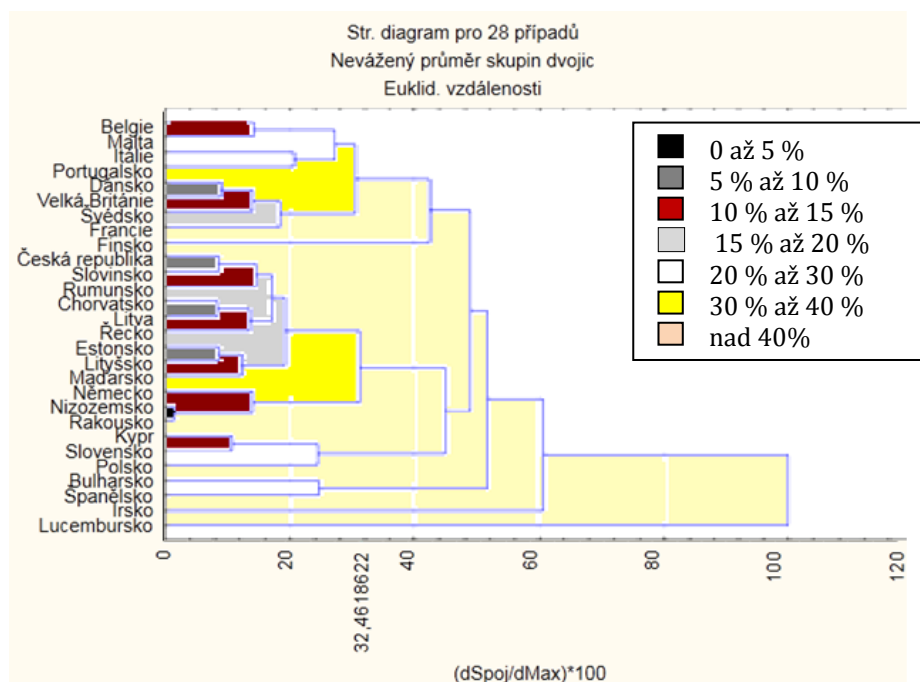
Na obrázku č. 8 jsou poté naznačena jednotlivá spojení dle vzdáleností a od toho se odvíjejícího stupně podobnosti mezi zeměmi. Obrázek například naznačuje

¹ Fakticky k rozdělení došlo již na hodnotě 31,07 %, jak plyne z přílohy B, hodnota 32,46 byla nastavena SS STATISTICA.

nejvyšší stupně podobnosti mezi zeměmi Nizozemsko a Rakousko, dále Česká republika a Slovinsko, Chorvatskem a Litvou, Estonskem a Lotyšskem a Dánskem a Velkou Británií. Je tedy vhodné se na průběh shlukové analýzy dívat i z pohledu postupného shlukování než pouze dle výsledných shluků.



Obr. 7 Dendrogram shlukové analýzy metodou neváženého průměru skupin dvojic
Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12



Obr. 8 Dendrogram shlukové analýzy metodou neváženého průměru skupin dvojic se zohledněním jednotlivých vzdáleností

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12

6.4 Interpretace výsledků shlukové analýzy

Interpretace výsledků shlukové analýzy primárně vychází z metody neváženého průměru skupin dvojic, avšak dochází rovněž k provázanosti s výsledky dalších shlukovacích metod.

6.4.1 Průměrové profily shluků

V rámci interpretace jednotlivých shluků jsou v tabulce č. 15 nejprve shrnuty průměrové profily shluků pro základní přehled jednotlivých hodnot.

První tři shluky jsou tvořeny vždy pouze jednou zemí, povaha jejich průměrových hodnot je tedy totožná s hodnotami jednotlivých znaků. Z hlediska proměnné POBOČKY nejnižších hodnot nabývá Finsko, při zaměření na více objektové shluky se jedná o shluk č. 7. Podle tohoto ukazatele se tedy jedná o země, ve kterých může být bankopojistný růst poněkud brzděn skrze nedostatečně rozvinutou síť bankovních poboček. Obdobná situace je ve shluku č. 7 i z hlediska proměnné POJIŠTĚNOST ŽP, jejíž průměrná hodnota je 1,27 %. Naopak nejvyšších průměrných hodnot nabývá shluk č. 1, tvořený samostatným Finskem a poté shluk č. 6, naopak shluky číslo 4 a 5 se poté v rámci pojištěnosti v oblasti životního pojištění tolik neliší a jejich průměrné hodnoty jsou nižší. Ukazatel HDP NA OBYVATELE je nejvyšší v Lucembursku, výrazným způsobem tak tuto zemi

distancuje od ostatních shluků. Následují i další jedno-objektové shluky a shluk č. 6. Shluk č. 4, 5 a 7 obdobně jako v předešlém případě naznačují nejnižší hodnoty, což opět indikuje možný nižší rozvoj bankopojištění. Průměrový profil poslední proměnné PSR je hodnotově nejvyšší pro sluk číslo 4, obdobných hodnot však nabývá Lucembursko a Irsko. V tomto případě však nižší hodnoty indikují vyšší zájem o produkty životního pojištění, potažmo bankopojištění. Nejnižších hodnot nabývá jedno-objektový shluk Finska a dále shluk č. 6.

Tab. 15 Průměrové profily jednotlivých shluků sestavených na základě metody neváženého průměru skupin dvojic

Shluk		POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
1	Finsko	8,07	9,30	42 236	2,80
2	Irsko	20,14	4,90	68 514	4,50
3	Lucembursko	76,88	2,50	103 838	4,50
4	Kypr, Polsko, Slovensko	31,75	1,60	29 521	4,63
5	Bulharsko, Španělsko	63,95	1,45	26 578	3,20
6	Belgie, Dánsko, Francie, Itálie, Portugalsko, Švédsko, Velká Británie, Malta	35,69	5,65	40 662	3,03
7	Česká republika, Estonsko, Chorvatsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Německo, Nizozemsko, Rakousko, Rumunsko, Řecko, Slovinsko	21,62	1,27	32 747	3,27

Zdroj: vlastní zpracování

Dle průměrových profilů jednotlivých shluků je možný nejvyšší stupeň rozvoje bankopojištění předpokládat ve shluku č. 6. Některé proměnné však naznačují určitý úspěch v případě Lucemburska, potažmo Finska či shluku č. 5. Jelikož však mezi zeměmi mohou panovat rozdíly i uvnitř jednoho shluku, je vhodné hodnotově analyzovat i země uvnitř shluku.

6.4.2 Charakteristika shluku č. 1 až 3 (shluky jednoho objektu)

Z průběhu shlukové analýzy plyne, že nejdlehlším objektem je Lucembursko, které se vymezuje především z hlediska proměnné POBOČKY a HDP NA OBYVATELE. Počet poboček na 100 000 obyvatel je nejvyšší ze všech zemí EU, jejich koncentrace v zemi je skutečně vysoká, hustota zalidnění Lucemburska je navíc téměř dvojnásobná než průměrná hustota zemí EU, dle údajů Světové banky se jedná o 220 (Lucembursko) a 120 (průměr EU) obyvatel na km². HDP na obyvatele má Lucembursko v porovnání s ostatními státy rovněž vysoké, druhé v pořadí Irsko nabývá pouze okolo 66 % hodnoty HDP na obyvatele Lucemburska.

Z hlediska těchto ukazatelů lze předpokládat, že bankopojištění má v Lucembursku možný velký potenciál. Ukazatel POJIŠTĚNOST ŽP a PSR již však tak optimistických hodnot nedosahují. Kromě Wardovy metody všechny ostatní metody v průběhu analýzy slučovaly Lucembursko až jako poslední zemi, v rámci všech 28 zemí lze tedy vyvodit nejnižší stupeň podobnosti s ostatními subjekty.

Tab. 16 Hodnoty ukazatelů pro shluk jednoho objektu - Lucembursko

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Lucembursko	76,88	2,5	103 838	4,5

Zdroj: vlastní zpracování

Jako předposlední se do shluku všech objektů shlukováním dle metody neváženého průměru skupin dvojic připojilo Irsko, které tvoří druhý ze tří jednoobjektových shluků, a to ve vzdálenosti 60,73 %. Z hlediska hodnot proměnných opět jako v případě Lucemburska dvě indikují možný bankopojistný rozvoj (POJIŠTĚNOST ŽP a HDP NA OBYVATELE), avšak zbývající nikoliv. Irsko pouze v případě Wardovy metody netvoří samostatný objekt, v tomto případě jev určité podobnosti se Slovenskem a Kypr, v ostatních případech je však plně separováno.

Tab. 17 Hodnoty ukazatelů pro shluk jednoho objektu - Irsko

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Irsko	20,14	4,9	68 514	4,5

Zdroj: vlastní zpracování

Posledním státem, který tvoří samostatný shluk dle metodiky neváženého průměru skupin dvojic je Finsko. Na rozdíl od obou předchozích však nejev tak extrémní známky odlišnosti od ostatních zemí. K shluku č. 6 se pojí na úrovni 42,36 %. Některé faktory poukazují na méně vhodné prostředí pro bankopojištění, další zase vykazují možný úspěch. V první řadě se jedná o nejvyšší pojištěnost v rámci životního pojištění ze všech zemí EU, rovněž ukazatel HDP NA OBYVATELE je vysoký. Jedna z nejnižších hodnot ukazatele PSR ukazuje na nutnost individuálního řešení problematiky finančního zajištění se na stáří. Proměnná, která však potenciálnímu bankopojistnému konceptu brání, je počet bankovních poboček na 100 000 dospělých obyvatel, s hodnotou 8,07 zaujímá vůbec nejnižší post. Pokud bychom brali v úvahu i další metody shlukování, ve třech dochází ke shlukování Finska spolu s Velkou Británií, Švédskem a Dánskem. Finsko lze tedy považovat za zemi tvořící samostatný shluk, avšak se značnými podobnostmi zejména se zmiňovanými třemi zeměmi.

Tab. 18 Hodnoty ukazatelů pro shluk jednoho objektu - Finsko

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Finsko	8,07	9,3	42 236	2,8

Zdroj: vlastní zpracování

6.4.3 Charakteristika shluku č. 4

Čtvrtý shluk dle sledovaných proměnných nejeví známky vysoce úspěšného bankopojistného modelu. Ukazatelé POBOČKY, POJIŠTĚNOST ŽP ani HDP NA OBYVATELE nenabývají nejvyšších hodnot, naopak poměrně vysoký je ukazatel PSR. Pokud by byly brány do úvahy opět i jiné metody shlukování, Slovensko a Kypr jsou součástí blízkého spojení ve všech metodách. Polsko však u některých metod vykazuje blízké spojení se Slovinskem, Českou republikou, Rumunskem a dalšími státy shluku č. 7 spíše než se Slovinskem a Kyprem.

Tab. 19 Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 4

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Kypr	35,89	1,8	31 769	5,0
Polsko	31,15	1,5	26 862	4,1
Slovensko	28,22	1,5	29 931	4,8

Zdroj: vlastní zpracování

6.4.4 Charakteristika shluku č. 5

V pořadí pátý shluk tvoří poněkud překvapivé spojení Španělska a Bulharska, zejména kvůli ukazatelům HDP NA OBYVATELE, hodnota pro Španělsko je téměř dvojnásobná, a obdobně POJIŠTĚNOSTI ŽP naznačuje výrazně vyšší hodnoty pro Španělsko. Zbývající ukazatelé jsou již na podobné úrovni a kvůli tomu došlo ke sloučení těchto zemí. Počet bankovních poboček je vzhledem k ostatním zemím enormně vysoký, naznačuje tedy možnou úspěšnost bankopojištění, v podobném smyslu hovoří i nižší hodnoty PSR. V případě Španělska by se dle vybraných proměnných dalo hovořit o možné vysoké pozici bankopojištění i v případě ostatních ukazatelů, Bulharsko zaujímá vzhledem ke zbývajícím proměnným spíše opačnou pozici (nižší HDP a velice nízká pojištěnost u životního pojištění). Protože je spojení těchto zemí v některých aspektech rozporuplné, je třeba přihlídnout k samotným vzdálenostem. Kromě Wardovy metody (která navíc ze zmiňovaných metod vykazuje nejhorší výsledky daných koeficientů) vykazují veškeré výsledky shlukové analýzy vzdálenost mezi Bulharskem a Španělskem vyšší než 20%, u metody neváženého průměru skupin dvojic navíc dochází ke vzájemnému spojení až na hranici 24,65 %. Proto i když jsou řazeny do jednoho shluku, k jejich vzájemnému spojení dochází až v rámci druhé poloviny postupného shlukování a jejich podobnost není tak vysoká jako v rámci zemí jiných shluků. Podle dvou

metod navíc ke spojení těchto zemí vůbec nedošlo a jsou vyhodnoceny jako samostatné shluky.

Tab. 20 Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 5

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Bulharsko	60,36	0,5	18 249	3,1
Španělsko	67,53	2,4	34 906	3,3

Zdroj: vlastní zpracování

6.4.5 Charakteristika shluku č. 6

Šestý shluk vykazuje z hlediska bankopojistného konceptu v rámci všech proměnných v porovnání s ostatními shluky nejvyšší možný stupeň rozvoje. Při zohlednění všech metod shlukové analýzy lze země z tohoto shluku rozdělit do dvou podskupin. V první řadě se jedná o Švédsko, Dánsko a Velkou Británii, jejichž proměnné zaujímají spíše krajních hodnot (například nižší počet bankovních poboček). Ve třech typech shlukování došlo k vytvoření samostatných shluků z pouze těchto států. Na druhé straně stojí Francie, Portugalsko, Itálie, Belgie a Malta, které jeví známky prosperity bankopojištění v podobě vysoké pojištěnosti v oblasti životního pojištění, vysokého HDP na obyvatele i počtu bankovních poboček a nižších hodnot ukazatele PSR. Dle vybraných ukazatelů lze tedy konstatovat, že pro druhou podskupinu v rámci šestého shluku jsou podmínky pro bankopojištění nejvíce přívětivé, optimálních hodnot nabývají všechny proměnné.

Tab. 21 Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 6

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Belgie	38,52	3,7	45 757	3,3
Dánsko	24,74	7,0	48 009	3,1
Francie	37,52	6,2	41 017	3,0
Itálie	49,49	7,0	37 217	2,6
Portugalsko	50,63	4,7	29 689	2,9
Švédsko	19,32	6,0	47 855	2,9
Velká Británie	25,20	7,1	41 756	3,3
Malta	40,10	3,5	33 995	3,1

Zdroj: vlastní zpracování

6.4.6 Charakteristika shluku č. 7

Sedmý shluk je nejpočetnějším seskupením shlukové analýzy. Geografické zastoupení je pestré, řadí se sem země téměř ze všech částí Evropy. Značné variability nabývají také proměnné, zejména HDP NA OBYVATELE, případně POJIŠTĚNOST ŽP, kde dominují státy západní Evropy. Mimo to však neexistují

zásadní hodnoty, které by naznačovaly, že by bankopojištění bylo v těchto zemích dominantní. Při postupném shlukování tvoří právě tyto země nejbližší vzdálenosti, konkrétně Nizozemsko a Rakousko. Jelikož se jedná o početný shluk, pokud bychom vzdálenost shluků snížili na 20 %, metodou neváženého průměru skupin dvojic by v rámci tohoto shluku vznikly dvě podskupiny:

- Německo, Nizozemsko, Rakousko,
- Řecko, Chorvatsko, Litva, Maďarsko, Lotyšsko, Estonsko, Česká republika, Slovinsko a Rumunsko.

Tomuto rozdělení nasvědčují i další metody shlukování, ve kterých ve dvou případech shlukovali Německo, Nizozemsko a Rakousko samostatně. Ze zemí se tedy distancovaly v porovnání vyspělejší státy západní Evropy. První podskupina tedy může naznačovat jistý bankopojistný rozvoj, avšak v porovnání s ostatními shluky nebude tolik výrazný.

Mimo tyto zčásti distancované země však nelze shluk č. 7 považovat za oblast s možným vysoce rozvinutým bankopojištěním.

Tab. 22 Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 7

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST ŽP	HDP NA OBYV	PSR
Česká republika	23,65	1,2	33 771	3,5
Estonsko	11,17	0,4	28 988	3,2
Chorvatsko	33,46	0,9	22 514	3,2
Litva	29,40	1,2	28 776	3,2
Lotyšsko	18,00	0,2	24 899	3,2
Maďarsko	15,15	1,3	26 458	3,5
Německo	14,06	3,1	48 041	2,9
Nizozemsko	13,95	2,2	49 587	3,3
Rakousko	13,86	2,0	49 430	3,3
Rumunsko	28,69	0,3	22 124	3,6
Řecko	26,82	1,0	26 379	2,8
Slovinsko	31,22	1,4	31 991	3,5

Zdroj: vlastní zpracování

6.4.7 Sumarizace shluků

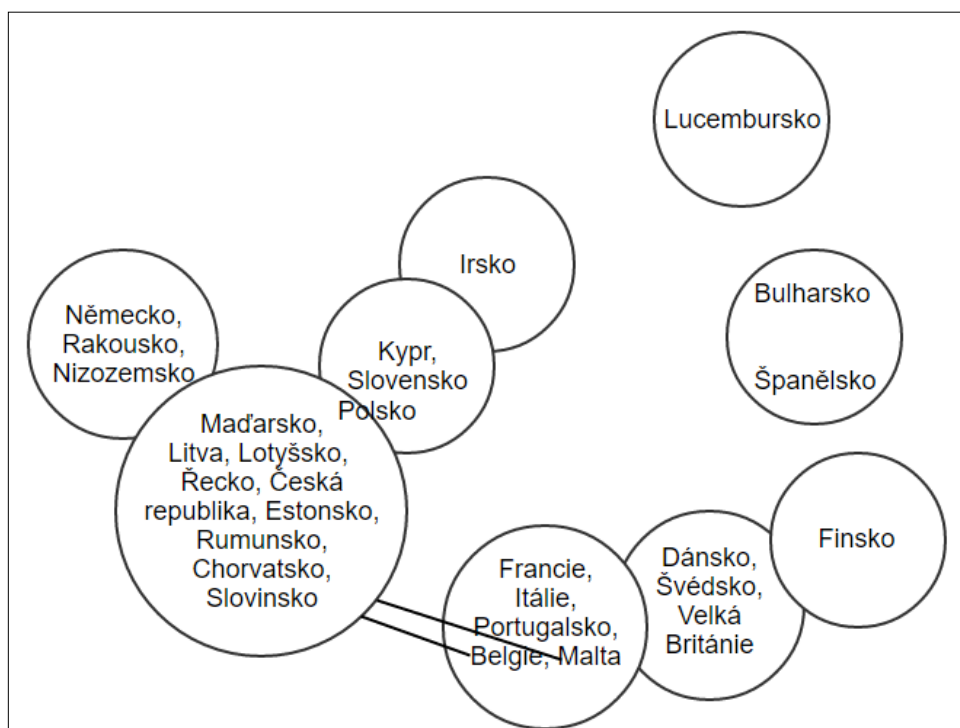
Výše popsané shluky vytvořené na základě metody neváženého průměru skupin dvojic tvoří strukturu bankopojistného evropského trhu, která je ve své podstatě velmi podobná s výsledky ostatních metod.

Jednotlivé evropské země lze na základě shlukové analýzy rozdělit do jednotlivých skupin dle schématu na obrázku č. 10, který kromě striktního zařazení zohledňuje i skryté podobnosti, které vlivem striktního řazení do shluků mohly být opomenuty. Největší skupinu tvoří státy České republiky, Maďarska,

Litvy, Lotyšska, Estonska, Řecka, Chorvatska a Slovinska. Dle většiny metod došlo ke spojení těchto států také s Polskem, avšak ve třech případech došlo ke sloučení Polska rovněž s Kypr a Slovenskem. Kypr a Slovensko se však v rámci některých metod blížeji seskupují i s Irskem, které je ale dle metody neváženého průměru skupin dvojic řazeno jako samostatný shluk jednoho objektu. Podobnosti Irska s Kypr a Slovenskem však nejsou tak silné jako mají tyto země s Polskem. Zdůrazněn by měl být rovněž odstup států Německa, Nizozemska a Rakouska, které se výraznějším způsobem odlišují od ostatních států většinového seskupení.

Dále je vhodné poukázat na rozdíly mezi Francií, Itálií, Portugalskem, Belgií a Maltou na jedné straně a Velkou Británií, Švédskem a Dánskem na straně druhé, ke které se poté dle některých metod řadí i Finsko, které je jinak řazeno samostatně jako shluk jednoho objektu. Belgie a Malta byla dle metody úplného spojení zařazena k většinovému shluku, proto je na obrázku č. 9 toto spojení pro úplnost rovněž naznačeno, avšak jedná se spíše o zvláštnost zachycenou v rámci jedné metody.

Poněkud neobvyklé seskupení poté činí Bulharsko a Španělsko, které jsou dle některých svých znaků natolik odlišné, že jejich zařazení do jednoho shluku je diskutabilní. Některé další metody (nevážený centroid skupin dvojic nebo metoda jednoduchého spojení) považují jejich vzdálenost za méně podobnou. Proto je jejich zobrazení na obrázku č. 9 uvedeno s odstupem.



Obr. 9 Grafické zachycení výsledků shlukové analýzy při zohlednění všech shlukovacích metod.
Zdroj: vlastní zpracování

Uvedená shluková analýza segregovala evropský pojistný trh následovně:

- Největší možný rozvoj bankopojištění je patrný pro státy shluku č. 6, se zdůrazněním Francie, Itálie, Portugalska, Belgie a Malty. Dále ze shluku č. 5 Španělsko a samostatné Lucembursko a Finsko, ve kterých vždy absentuje pouze optimální hodnota jedné proměnné pro vhodné bankopojistné prostředí.
- Na druhé straně leží jádro shluku č. 6 v podobě Maďarska, Litvy, Lotyšska, Estonska, Řecka, České republiky, Rumunska, Chorvatska a Slovinska, u kterých je pouze malý předpoklad vysokého podílu na distribuci prostřednictvím bankopojištění.
- Uprostřed mezi oběma protipóly lze zařadit Finsko, Švédsko, Velkou Británii, Dánsko, a v rámci některých aspektů i Rakousko, Nizozemsko, Německo, Bulharsko s možným středním stupněm rozvoje bankopojištění. V případě těchto zemí dochází k optimálním hodnotám některých proměnných, další však možnému rozvoji brání. Ostatní země poté balancují zejména na pomezí středního a slabého stupně rozvoje bankopojistného distribučního kanálu.

7 Evropský bankopojistný trh, diskuze

Evropa má po Americe druhý největší podíl na světovém pojistném trhu (34,9 % pro Ameriku a 32,26 % pro Evropu). Státy Evropské unie poté představují 29,7 % z celosvětového pojistného trhu. Nejvyšší podíl mají: Velká Británie (7,03 %), Francie (5,06 %), Německo (4,68 %), Itálie (3,62 %), Nizozemsko (1,77 %) a Španělsko (1,35 %). (Swiss Re, 2016)

Bankopojištění je dnes součástí většiny vyspělých trhů, stupně jeho působení v různých státech se však značně liší a ne u všech největších evropských pojistných trhů patří bankopojištění k hlavním distribučním kanálům. Teunissen (2008) uvádí, že bankopojištění je hlavním distribučním kanálem v oblasti životního pojištění v řadě evropských zemí, konkrétně se jedná o Portugalsko, Francii, Itálii, Španělsko a Belgii. Dle Gonulala, Gouldere a Lestera (2012) bankopojištění v těchto zemích nabylo takového významu, že zcela transformovalo pojistný trh a zejména pak distribuci. Obdobně na rozvinuté bankopojištění v těchto zmiňovaných evropských zemích nahlíží autoři: Cummins a Venard (2008), Clipici a Bolovan (2013), Fiordelisi a Ricci (2012) nebo například Wong, Barnshaw a Bevere (2007).

Insurance Europe ve své statistice Insurance in Figures zveřejňuje podíly bankopojištění na distribuci v některých zemích, uvedené jsou v tabulce č. 23. Nejnovější data jsou z roku 2014 (jen u některých zemí). Tabulka také poukazuje na to, že velikost pojistného trhu nemusí znamenat vysoký podíl na distribuci, příkladem je Velká Británie či Nizozemsko. Naopak jejich podíl ve sféře neživotního pojištění je v porovnání s ostatními zeměmi vyšší. Belgie a Španělsko, které tvoří dle Insurance Europe i dalších studií jedny z nejrozvinutějších bankopojistných trhů vykazují v posledních letech snižování podílu na distribuci touto cestou, mezi lety 2004 a 2014 došlo například v Belgii v propadu podílu na distribuci o téměř 12 procentních bodů. Nejvyšší podíl bankopojištění na distribuci životního pojištění uvádí Insurance Europe pro Maltu.

Tab. 23 Podíl bankopojištění na distribuci dle Insurance Europe

	ŽP					NŽP
	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)	Změna v procentních bodech mezi lety 2012 a 2013	Změna v procentních bodech mezi lety 2004 a 2013	2014 (%)
Malta	79,3	78,8	81,9	-0,5	N	<1,0
Portugalsko	77,8	78,7	80,4	0,9	-3,8	16,0
Itálie	71,9	75,8	79,0	3,9	7,7	4,0
Francie	63,0	64,0	>63,0	1	2	<15,0
Španělsko	69,7	63,0	>62,0	-6,6	-5,8	<10,0
Rakousko	45,0	48,1	N	3,1	-5,6	N
Belgie	47,1	32,8	36,0	-14,3	-11,9	7,8
Polsko	38,9	N	N	N	N	N
Řecko	N	29,0	>34,0	N	N	N
Lucembursko	25,0	N	N	N	N	N
Chorvatsko	20,1	23,4	>25,0	3,3	N	<5,0
Německo	18,0	N	>20,0	N	N	6,3
Rumunsko	13,6	N	N	N	N	N
Švédsko	10,0	N	>13,0	N	N	N
Finsko	N	N	N	N	N	6,0
Slovinsko	8,3	10,8	>12,0	2,5	4,7	<1,0
Irsko	0	N	N	N	N	N
Bulharsko	N	N	<1,0	N	N	<1,0
Nizozemsko	0	N	<1,0	N	N	<1,0
Slovensko	0	N	<1,0	N	N	<1,0
Velká Británie	0	N	<1,0	N	N	<10,0

*Poznámka: N= nedostupná data

Zdroj: Insurance Europe (2017)

Stupněm rozvoje bankopojištění jako distribučního kanálu se zabývají i další zdroje, jejich souhrn je uveden v tabulce č. 24. Ve statistikách nejsou určeny podíly v České republice, Estonsku, Litvě, Lotyšsku, Maďarsku, Řecku, Dánsku, Slovensku a na Kypru.

Tab. 24 Podíl bankopojištění na distribuci životního a neživotního pojištění dle jednotlivých zdrojů

Země	Gonulal, Goulder, Lester, rok 2007		Fiordelisi a Ricci, rok 2008		Knoema, rok 2012	
	ŽP (%)	NŽP (%)	ŽP (%)	NŽP (%)	ŽP (%)	NŽP (%)
Malta	N	N	N	N	41,7	0
Portugalsko	88	10	82	10	74,1	15,3
Itálie	59	2	63	2	71,9	3,3
Francie	64	9	60	10	63,0	12,0
Španělsko	72	7	72	12	71,4	10,2
Rakousko	43	velmi malý	52	5	45,0	5,7
Belgie	48	6 %	42	6	47,4	7,4
Polsko	14	velmi malý	44	2	38,9	2,3
Lucembursko	N	N	N	N	25,0	0,8
Chorvatsko	N	N	18	1	20,1	3,1
Německo	25	12	20	6	18,0	6,9
Slovinsko	N	N	N	N	8,3	0,5
Rumunsko	N	N	N	N	13,6	0,2
Švédsko	N	N	N	N	10,0	N
Velká Británie	20	<10,0	N	10	0	7,4
Finsko	N	N	N	N	N	7,3
Irsko	N	N	N	N	0	0
Bulharsko	N	N	N	N	0	0
Nizozemsko	N	N	N	N	0	0

*Poznámka: N=nedostupná data

Zdroj: Gonulal, Goulder, Lester (2012); Fiordelisi a Ricci (2012); Knoema (2016)

Zdroje z tabulky č. 24 poukazují obdobně jako Insurance Europe na podobné země s nejvyšším podílem bankopojištění, z hodnot lze zpozorovat ale také rychlý nárůst podílu v Polsku. Naopak mírný pokles (maximálně 13 %) mezi lety 2008 a 2012 zaznamenalo Rakousko, Německo, Švédsko ale i Portugalsko a Itálie. Jelikož se však jedná o různé zdroje, vývoj v čase je diskutabilní. Zbylé země poté zaznamenaly mírný růst nebo stagnovaly.

Ze všech uvedených zdrojů a studií se autoři shodují na následujícím:

- Existuje několik zemí, které symbolizují bankopojistné „leadery“. Jedná se o Portugalsko, Španělsko, Francii a Itálii, u kterých bankopojištění stabilně pokrývá většinu distribuce v oblasti životního pojištění. I když v rámci Portugalska a Španělska lze v posledních letech pozorovat mírný pokles, studie se shodují na enormním nárůstu těchto zemí v úrovni bankopojištění. V následujícím přehledu jsou uvedeny možné specifické důvody pro dané země:

Tab. 25 Faktory napomáhající úspěchu bankopojištění v daných zemích

Portugalsko	V portugalských bankách stojí za úspěchem prodeje pojištění zejména široká nabídka produktů, vysoká je obliba především životního pojištění se spořicí složkou. Vysoký podíl na distribuci má ale příčinu také ve vysokých investicích samotných bank do pojistných produktů a pojištění obecně.
Itálie	Od roku 1990, kdy distribuce skrze banky tvořila 1 %, došlo k obrovskému úspěchu tohoto typu prodeje, v roce 2011 banky prodávají téměř 80 % životního pojištění. Většina největších italských životních pojišťoven je vlastněna bankami. K úspěchu rovněž přispívá velký počet bankovních poboček a jednoduchost pojistných produktů.
Francie	Úspěch bankopojistného modelu ve Francii byl podle řady autorů dán zejména příznivým nastavením daňového systému v rámci životního pojištění, nižší konkurencí v pojišťovnictví a rovněž nedostačujícím systémem státního důchodového pojištění během prvotních fází. Francie je po dobu 30 let (k roku 2012) největší bankopojistný trh skrze objem předepsaného pojistného, téměř 100 % francouzských bank již nabízí pojištění.
Španělsko	Enormní růst pojistného trhu (především oblast životního pojištění vykazovala meziroční růst až kolem 30 %) byl faktorem, který významným způsobem přispěl k rozvoji španělského bankopojistného konceptu v průběhu 90. let

Zdroj: vlastní zpracování dle Moss (2008), Swiss Re (2012), Bonnet a Arnal (2000), Dhupal (2012), Durand (2003)

- K dalším zemím s vysokým podílem řadíme rovněž Belgie a Rakousko. Zvláštní postavení má Malta, která se k zemím s nejvyšším podílem bankopojištění neřadila hned od prvotních rozvojových fází (průběh 90. let minulého století), avšak v dnešní době zaujímá důležité místo. Příčinou tohoto rozvoje je především atraktivní prostředí pro pojišťovny samotné (daňově optimální prostředí, nízké náklady, inovativní regulatorní prostředí, angličtina jako úřední jazyk či kvalifikovaná pracovní síla). Jen mezi lety 2008 a 2010 se počet pojišťoven na Maltě zdvojnásobil. (PWC, 2012)
- Vedle toho existují státy, které i přes svůj vysoce rozvinutý pojistný trh nezaznamenaly tak velký bankopojistný rozvoj. Konkrétně se jedná o Velkou Británii a Německo, které sice nemají vedoucí postavení v oblasti životního pojištění, ale naopak jejich podíl bankopojištění na distribuci neživotního pojištění je značný.
- Na opačném konci od rozvinutých evropských bankopojistných trhů existují státy, ve kterých je bankopojištění rozvinuto minimálně. Považují se za ně země z východní a jihovýchodní Evropy (i když v posledních letech některé tyto země vykazují zlepšení podmínek pro rozvoj bankopojistného konceptu).

Dacev (2016) naznačuje, že hlavními problémy těchto regionů je stále nedostatečná transparentnost. Například v Polsku byl přijat v roce 2015 zákon, který má přispět právě k lepším podmínkám pro klienty ve smyslu větší transparentnosti produktů.

Bankopojištění je méně rozvinuté v zemích bývalého východního bloku, ve kterých zejména obchodně politické překážky v minulosti bránily jeho rozvoji. Zatímco ve Francii a dalších zemích zejména západní a jižní Evropy v 80. a 90. letech docházelo k největšímu růstu bankopojištění, řada států východní Evropy teprve opouštěla podmínky minulého režimu. Pronikání bankopojištění i prostřednictvím nadnárodních společností je v těchto zemích částečně zpožděné. Proto není vyloučeno, že v budoucnosti dojde k jeho rozvoji i v těchto zemích. Vezmeme-li například do úvahy poměr životního pojištění, jeho část se ve zmiňovaných zemích rok od roku zvyšuje (OECD, 2017). Také někteří autoři (například Nicoleta, 2015) předpokládají budoucí růst distribuce přes bankopojištění, zejména pokud bude dodržen koncept relativní jednoduchosti produktů a efektivní spolupráce mezi pracovníky obou institucí, a to protože se podle autora jedná o nejlevnější distribuční kanál.

V následující tabulce č. 26 je uvedeno srovnání závěrů odborných studií a dalších zdrojů ohledně bankopojištění s výsledky shlukové analýzy této práce.

Tab. 26 Porovnání evropského trhu bankopojištění na základě shlukové analýzy se závěry odborných studií a dalších zdrojů

Závěry odborných studií a dalších zdrojů	Vzájemná shoda/neshoda v rámci shlukové analýzy
Vedoucí je postavení Francie, Itálie, Portugalska a Belgie na evropském bankopojistném trhu. Do jisté míry shluková analýza potvrzuje i rozvinutý trh Španělska.	Shoda
Dle většiny metod shluková analýza slučuje Španělsko s vysoce rozvinutým bankopojištěním s Bulharskem, ve kterém je bankopojištění pouze doplňkovým distribučním kanálem. Ke shlukování dochází kvůli obdobným hodnotám počtu bankovních poboček a ukazatele Potencial Support Ratio. V ostatních ukazatelích však vykazuje Španělsko příznivějších hodnot než Bulharsko. I když jsou však země v jednom shluku, tak vysoké podobnosti (i s přihlédnutím na vzdálenost shlukování) nejeví.	Částečná neshoda
Bankopojištění nehraje klíčovou roli v zemích, jako je Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko, Rumunsko	Shoda
Dle závěrů shlukové analýzy bankopojištění není výrazně rozvinuté ani ve Slovinsku, Chorvatsku, Řecku. Ostatní zdroje se však shodují, že se v těchto jižních státech bankopojištění do jisté míry rozvíjí. Konkrétní společnosti, např. ČSOB (2016), poté popisují i rozvoj bankopojištění v České republice, i když vzhledem k nedostatku zdrojů nelze určit jeho přesný podíl.	Částečná neshoda
Shluková analýza částečně diferencuje i Polsko, které jasně neřadí do žádného seskupení, spíše balancuje mezi dvěma shluky, avšak u obou je předpokládán podíl bankopojištění spíše nízký. Toto oddělení směrem k zemím s vyšším počtem bankovních poboček je správné, jelikož v Polsku v posledních letech lze sledovat nárůst podílu na distribuci tohoto kanálu.	Částečná shoda
Irsko a Finsko tvoří dle některých hodnot vhodné prostředí pro bankopojištění, naopak zbylé hodnoty již takový bankopojistný úspěch omezují (například nízký počet bankovních poboček ve Finsku). Je tedy diskutabilní, jelikož se jedná o státy patřící do samostatného shluku, zda je vzhledem k lišícím se faktorům lze řadit k zemím s rozvinutým bankopojištěním. Dle odborných studií a dalších zdrojů však bankopojištění významný podíl v těchto zemích nemá.	Částečná neshoda
Shluková analýza správně oddělila země jako je Velké Británie, Švédsko a Dánsko coby vyspělých zemí, avšak bez majoritního postavení bankopojištění. I když při hlavním typu shlukování	Částečná shoda

neváženého průměru skupin dvojic byly shlukovány se Portugalskem, Itálií, Francií, Belgií a Maltou v jeden shluk (sloučení šlo očekávat, jelikož se jedná o státy s podobně rozvinutým pojistným trhem), jiné metody i samotné vzdálenosti je však odlišují.	
Lucembursko je dle shlukové analýzy nejvíce odlehlým objektem, vymaňuje se zejména kvůli vysoké hodnotě HDP na obyvatele, ale hodnoty proměnných svědčí v možný prospěch bankopojištění. Jeho podíl na distribuci je dle některých zdrojů více než 25%.	Shoda

Zdroj: vlastní zpracování

Po objasnění vychýlených hodnot lze konstatovat, že shluková analýza zachytila jádro evropského trhu, krajní hodnoty poté mohou odrážet nevýhody shlukové analýzy, která se spoléhá pouze na vybrané proměnné. Případně mohou naznačovat možné budoucí tendence vývoje bankopojištění.

Většina autorů se shoduje (Nicoleta, 2015; Gonulal, Goulder, Lester, 2012; Clipici a Bolovan) na pokračování úspěšného rozvoje bankopojištění v řadě evropských zemí. Jako hlavní možné důvody uvádí pokračování procesu stárnutí populace a s tím související neudržitelné veřejného financování důchodových systémů a také doposud nízké úrokové sazby², které znevýhodňují spořicí produkty v bankách. Pouze nepatrný růst bankopojištění je očekáván ve Velké Británii a Německu. Naopak nejvyšší růst může nastat podle Daceva (2016) v Polsku (čemuž odpovídal i tamní vývoj doposud), meziročně se počítá až 15% nárůst. Očekává se růst i v zemích Eurozóny, zejména poté ve Francii, Itálii a Španělsku.

Oproti tomu někteří autoři, ale i konkrétní komerční společnosti, se uchylují k opouštění bankopojistného modelu. Na vině je složitost řízení velkých bankopojistných skupin, ale také rozdílná povaha obou odvětví, dynamičtější bankovníctví oproti rozváznějšímu pojišťovnictví. Budoucí postavení bankopojištění je však diskutabilní také z hlediska rozvíjení konkurenčních distribučních kanálů. Zejména rychlý vývoj IT a nových technologií vede k menší potřebě osobního kontaktu klienta s pojišťovnou, respektive s bankou. Sjednání pojištění prostřednictvím internetu v roce 2015 využívalo zhruba 18 % populace, pro rok 2016 se počítalo již s více než 25 % (EFMA, 2017).

Odborníci z praxe se však shodují, že klientské využívání poboček v budoucnu nezanikne úplně. Budou stále využívány především v oblasti životního pojištění, jehož prodej prostřednictvím internetu je obtížnější. Lidé budou i nadále využívat osobní kontakt zejména pro vysvětlení podstaty složitějších produktů, pojistných podmínek či poplatků. Rychlý pokles počtu poboček, jako se odhadoval v minulosti, proto s největší pravděpodobností nenastane, pro klienty je osobní kontakt stále

² I přes prognózy růstu úrokových sazeb, se například podle ECB očekává spíše jejich pozvolný růst v následujících letech než skokové zvýšení.

důležitý. Průzkum Ernst and Young (2010) vykázal, že pro více než 20 % klientů je ze všech faktorů výběru banky nejdůležitější právě blízkost pobočky. Z pohledu bankopojistného konceptu se proto jako vhodné doporučení jeví ponechání dostatečného počtu bankovních poboček zejména kvůli oblasti distribuce životního pojištění, pro kterou rozvoj distribuce prostřednictvím internetu neznamená takovou konkurenci.

Po ceně a nabídce produktů je pro zákazníky v dnešní době nejdůležitější kritérium při sjednávání finančních produktů kvalita služeb. Pro banky a pojišťovny je ve většině případů již automatické vytvářet klientsky optimální prostředí s jasným cílem vyhovět co nejlépe zákaznickým potřebám (přístup CRM). Do kvality služeb lze řadit také rychlost, se kterou je vyhověno klientským požadavkům. Průměrný čas strávený u přepážky banky, která řeší speciální produkty a pojištění byla dle Bella (2014) k roku 2013 přes 21 minut. Tato doba se odvíjí od rychlosti interních sítí a softwarů, ale také vzájemná komunikace mezi pracovníky a pracovní prostředí, které by měly být co nejvíce efektivní.

Vedle kvality služeb je pro zákazníky důležitá také důvěra v instituce, u kterých si produkt či službu kupují. Podle Ernst and Young (2010) až 25 % zákazníků mění banku právě kvůli nedůvěře, ve Francii a Belgii poté klienti právě díky tradici a vysoké důvěře v bankovní sektor mění banku nejméně často a až pro třetinu klientů je důležité mít pozitivní osobní vztah se svým bankéřem. Stejný zdroj poté uvádí, že nejméně nespokojeni jsou lidé s bankovním sektorem ve Velké Británii, což z hlediska jimi sledovaných zemí³ odpovídá i rozložení distribuce prostřednictvím bankopojištění. Doporučením pro komerční instituce vzhledem k budoucímu klientskému využívání bankovních poboček tedy tkví především v kvalitě a rychlosti poskytovaných služeb. Instituce by měly investovat do neustálého proškolení a zvyšování kvalifikace zaměstnanců, aby poskytovali aktuální informace o produktech a co nejlepších službách.

Jako další možné doporučení plynoucí z této práce je větší pronikání bankopojistitelů na trhy střední, eventuelně východní a jihovýchodní Evropy. Možný úspěch potvrzuje případ Polska, kde od roku 2006 vzrostl podíl na distribuci do roku 2012 o 18,4 procentních bodů. (Insurance Europe, 2016). Dle výsledků shlukové analýzy by stálo za zvážení rozšíření bankopojištění zejména na Kypr nebo na Slovensko, které jsou svými charakteristikami Polsku blízké, navíc Kypr disponuje vcelku vysokým počtem bankovních poboček. Variantně lze zmínit některé země z většinového seskupení, například Slovinsko, Chorvatsko, ale i Českou republiku. I když statistiky v České republice podíl bankopojištění na distribuci spíše postrádají, některé konkrétní společnosti hovoří o bankopojistném rozvoji. Vzhledem k podobnostem České republiky s Polskem však lze tento koncept doporučit i v tuzemsku.

Nicoleta (2015) však poukazuje, že bankopojištění je pro nadnárodní společnost stále ještě riskantní v Rumunsku nebo v Maďarsku, kde stále ještě

³ Průzkum bral v potaz celkem 6 evropských zemí: Belgii, Francii, Německo, Itálii, Španělsko a Velkou Británii.

přetrvává převaha požadavků manažerů na krátkodobý zisk než na dlouhodobou tvorbu hodnoty formou udržení si zákazníka. Možný nevyužitý potenciál je však v ostatních zemích značný, zejména při uvážení jejich postupného zvyšování podílu životního pojištění. Největší možnosti lze pozorovat v rostoucích příjmech střední třídy a od toho pramenící potřeba navýšit ochranu svého majetku a života a zajištění se do budoucnosti.

Stejně jako lze pokládat za dosud nevyužitý trh země střední a východní (jihovýchodní) Evropy, v některých zemích lze na možné rozšíření bankopojištění pohlížet i z hlediska zvýšení prodeje v odvětví neživotního pojištění. Především se jedná o pojištění týkající se motorových vozidel, odpovědnostní pojištění či soukromé zdravotní pojištění. Bankopojišťovny vstupující do oblasti neživotního pojištění však musí zvážit povahu nabízených produktů, risk management a také nutnost dalšího servisu souvisejícího s prodejem neživotního pojištění.

8 Závěr

Bankopojištění je jedním z největších fenoménů týkajících se produktové distribuce ve finanční sféře, který se rozmohl v několika posledních desetiletích. Jeho vznik a následný rozvoj vychází z možných výhod pro všechny zúčastněné strany. Pojišťovny mimo jiné získávají další distribuční cestu, banky prostřednictvím bankopojištění diverzifikují své příjmy a snižují svá rizika. Pro vlastníky finančních společností ale i pro zákazníky se tak banky a pojišťovny stávají stabilnější a zvyšuje se jejich důvěra, což ve své podstatě může vést k upevnění celého ekonomického systému.

Bankopojistný koncept navíc přináší finančním institucím možnost sdílení nákladů a s tím související potřebnou konkurenční výhodou. Určitou formu výhody však znamená i pro klienty, ta pramení z možnosti správy produktů „pod jednou střechou“. Mezi názory, do jaké míry možné výhody převyšují nevýhody, však dochází k rozporu. Někteří odborníci například upozorňují na nesoulad v pojistné a bankovní kultuře, na odlišný přístup k zákazníkovi či různou dynamiku obou odvětví. Problémy plynou i ze složitosti velkých bankopojistných skupin, jejichž řízení se stává vysoce komplikovaným. I přes některá negativa možnému rozvoji tohoto distribučního kanálu nahrává v současnosti několik skutečností v podobě stárnutí populace či růstu bohatství ve společnosti.

Bankopojištění plní funkci distribučního kanálu spíše v oblasti životního pojištění. V opačném případě, v rámci neživotního pojištění, figuruje v evropských zemích maximálně podílem okolo 15 %. Úspěšné bankopojistné produkty jsou obvykle ty jednodušší, pokud bankopojišťovna chce uvést složitější produkt, měla by brát v úvahu další nutné procesy a služby, které bude muset v jeho souvislosti pro klienty obstarat. Služby, následný servis a jakýkoliv další kontakt se zákazníkem je v dnešní době vysoké konkurence extrémně důležitý. Klienti se již neorientují jen podle ceny a typů produktů, ale za důležité kritérium při výběru pojišťovny, potažmo banky, považují i kvalitu služeb.

Současný stav bankopojištění v Evropě, ale i ve světě se značně liší, významným způsobem jej spoluvytvářejí ekonomické, demografické i kulturní faktory dané země. Právě současnou situaci bankopojištění v zemích Evropy vyhodnotila tato práce. Formou shlukové analýzy zemí EU došlo k určení větších či menších podobností a následné klasifikaci států podle potenciální míry rozvinutí bankopojištění jako distribučního kanálu. Vedoucí postavení, tedy nejvyšší podíl na distribuci v zemích EU, mají ve větší míře země, u kterých se bankopojištění rozvíjelo významně již od počátku 90. let minulého století, převážně se jedná o státy se silně rozvinutým bankovním sektorem. Avšak do popředí se dostávají i země, jejichž distribuce prostřednictvím bankopojištění vzrostla až v posledních letech, příkladem může být Malta. Jelikož řada expertů také doporučuje pronikání bankopojišťoven na dosud ne tolik rozvinuté trhy střední, východní i jihovýchodní Evropy, shluková analýza na základě vzájemných podobností mezi zeměmi naznačuje možné vhodné kandidáty. Na tyto trhy je však nutné pohlížet s opatrností, jelikož zdejší prostředí často postrádá plnou transparentnost. Mezi

základní omezení bankopojistného konceptu patří nedostatek odborných zdrojů, v rámci některých zemí dokonce nejsou kvantifikovány ani podíly na jeho distribuci. Výsledky shlukové analýzy proto znázorňují možnou situaci zemí z hlediska podílu na distribuci prostřednictvím bankopojištění.

Při zjednodušení bankopojistného konceptu na pouhou distribuci pojistných produktů skrze banky je otázkou budoucnosti, do jaké míry ji ovlivní technologický pokrok. I když ve vyspělých zemích převládá tendence snižování poboček, některé velké finanční společnosti se proti tomuto trendu začínají distancovat a věří v nutnost jejich zachování kvůli potřebě osobního kontaktu při předávání informací především u složitějších typů produktů. Na druhou stranu technologický pokrok může v budoucnosti přesunout podstatnou část distribuce jinou cestou.

Bankopojištění, které je často prezentováno jako výsledek liberalizace na finančních trzích, způsobilo v některých evropských zemích skutečnou revoluci v oblasti distribučních kanálů pojištění. Jedná se o využití synergických efektů ze spojení banky a pojišťovny, které může mít za následek konkurenční výhodu i vyhovění více finančních potřeb klientů na jednom místě. Tato práce cílila na evropský trh, ve kterém vyhodnotila současnou situaci tohoto distribučního kanálu v kontextu s dalšími možnými souvislostmi.

9 Literatura

Publikace

- BECK, Stevan, Frank KLOBES a Christoph SCHERRER. *Surviving globalization?: Perspectives for the German Economic Model*. Dordrecht: Springer, 2005. ISBN 14-020-3063-0.
- DAŇHEL, Jaroslav. *Pojistná teorie*. Praha: Professional Publishing, 2005. ISBN 80-864-1984-3.
- DANIEL, Jean-Pierre. *Les enjeux de la bancassurance*. 2. Editions de Verneuil, 1995. ISBN 9782906994157.
- DĚDKOVÁ, J., HONZÁKOVÁ, I. *Základy marketingu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2001. 176 s. ISBN 80-7083-433-1.
- FIORDELISI, Franco a Ornella RICCI. *Bancassurance in Europe Past, Present and Future*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2011. ISBN 978-023-0358-287.
- HEBÁK, Petr. *Statistické myšlení a nástroje analýzy dat*. Praha: Informatorium, 2013. ISBN 978-807-3331-054.
- KATZ, M.H. *Multivariable Analysis. A Practical Guide for Clinicians*. Cambridge University Press, Cambridge, 2006.
- KORAUŠ, Anton. *Bankopoiš'ovníctvo*. Bratislava: Sprint, 2005. ISBN 80-89085-41-5.
- KOTLER, Philip a Kevin Lane KELLER. *Marketing management*. [4. vyd.]. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4150-5.
- MELOUN, Milan. *Statistická analýza vícerozměrných dat v příkladech*. Praha: Academia, 2012. Gerstner. ISBN 978-80-200-2071-0.
- POLOUČEK, Stanislav. *Bankovníctví*. V Praze: C.H. Beck, 2006. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-717-9462-7.

Odborné časopisy

- CACH, Marek. Bankopojištění jako pohodlí pro klienta a výhoda pro banku. *Pojistný obzor*. 2016, č. 2, s. 60-61. ISSN 2464-7381.
- DURAND, Romain. Bancassurance across the Global: Meets with very mixed response. *SCOR technical Newsletters*. 2003, č. 10.
- KODÍŠ, V. Bankopojištění. *Pojistný obzor*, 1997, č. 6, s. 5.
- WONG, Clarence, Mike BARNSHAW a Lucia BEVERE. Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges. *Sigma*. 2007, č. 5.
- World insurance in 2015: steady growth amid regional disparities. *Sigma*. 2016, č. 3.

Elektronické zdroje

- ALLIANZ. *Výroční zpráva 2015: Allianz pojišťovna, a.s.* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: <https://www.allianz.cz/file/38748/VzAllianzPojistovna2015CZ.pdf>
- BELL, Claes. *Understanding customer behaviour in retail banking: The impact of the credit crisis across Europe* [online]. 2014 [cit. 2017-03-31]. Dostupné z: <http://www.bankrate.com/financing/banking/wait-times-at-bank-branches-worsen/>
- BINET, Gérard. *Bancassurance Past and current trends* [online]. 2012 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/IV%20Kongres/02_Cardif%20-%20Bancassurance%20Past%20and%20current%20trends.pdf
- BONNET, Yanick a Pierre ARNAL. *Analysis and prospects of the French bancassurance market* [online]. 2000 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: http://www.actuaries.org/events/congresses/Cancun/ica2002_subject/bancassurance/bancass_67_arnal.pdf
- BOOT, Arnoud W. A. a Anjolein SCHMEITS. *Market Discipline and Incentive Problems in Conglomerate Firms with Applications to Banking* [online]. 2000 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042957300902870>
- CLIPICI, Emilia a Catalina BOLOVAN. *Bancassurance - main insurance distribution and sale channel in Europe* [online]. University of Pitesti, 2013 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: <https://ideas.repec.org/a/pts/journal/y2012ispecialp54-62.html>
- COGNAT, Xavier. *Main trends in the bancassurance markets and regulations* [online]. Warsaw, 2014 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: <http://extranet.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/VI%20Kongres/BNP%20Paribas.pdf>
- COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES. *European insurance in Figures* [online]. 2001 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: <http://www.argusdelassurance.com/mediatheque/4/7/6/000014674.pdf>
- CORNELIU, Bente. *Benefits of bancassurance* [online]. Universitatea din Oradea, 2016 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2008/v3-finances-banks-accountancy/012.pdf>
- CUMMINS, J. David a Bertrand VENARD. *Insurance market dynamics: between global developments and local contingencies* [online]. 2008 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <http://onlinelibrary.wiley.com/wol1/doi/10.1111/j.1540-6296.2008.00142.x/full>
- CYBO-OTTONE, Alberto a Lorenzo SAVORELLI. *Banking and Insurance Recapitalization During the 2007–2009 Credit Crisis* [online]. 2015 [cit. 2017-

- 02-07]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2713471
- ČAP-ČESKÁ ASOCIACE POJIŠŤOVEN. *Bancassurance* [online]. © ČAP 2014 [cit. 2017-02-05]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/en/about-us/members/119-en-cz/2479-item-151>
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *ESRB a ESFS* [online]. 2012 [cit. 2017-02-07]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/mezinarodni_vztahy/esrb_esfs/
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Právní předpisy* [online]. 2017a. Copyright © Česká národní banka, 2003-2017 [cit. 2017-02-07]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/banky_a_alozny/pravni_predpisy.html
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Právní předpisy* [online]. 2017b. Copyright © Česká národní banka, 2003-2017 [cit. 2017-02-07]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/pojistovny_zajistovny_poj_zprostredkovatele/pravni_predpisy.html
- ČESKÁ SPOŘITELNA. *Výroční zpráva 2015* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: http://www.csas.cz/static_internet/cs/Obecne_informace/FSCS/CS/Prilohy/cs_vz2015.pdf
- ČSOB. *Výroční zpráva 2015: Československá obchodní banka, a. s.* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/documents/10710/444804/vz-csob-2015.pdf>
- DACEV, Nicola. *The need for legal regulation of bancassurance in some southeast european countries* [online]. 2016 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <http://law-review.mk/pdf/13/Nikola%20Dacev.pdf>
- DBRS. *European Bancassurance Overview and Rating Methodology* [online]. 2006 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://www.dbrs.com/research/208391/european-bancassurance-overview-and-rating-methodology-archived.pdf>
- DHUMAL, Amol. *The Italian Insurance Market: Opportunities in the land of the Renaissance* [online]. 2012 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: http://media.swissre.com/documents/Exp_Pub_The_Italian_insurance_market.en.pdf
- DURNAD, V. *Market Concentration, Vertical Integration and Bancassurance: Consolidation and the "Insurance Middleman"* [online]. 2003 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <http://www.aria.org/meetings/2006papers/CumminsWeissXieM%20Broker080406.pdf>
- ECB. *Makroekonomické projekce pro eurozónu z března 2017 sestavené pracovníky ECB* [online]. 2017 [cit. 2017-03-31]. Dostupné z: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecbstaffprojections201703.cs.pdf?135b7817cbb461d03b788bb0cb9f3bca>

- EFMA. *World Insurance Report 2016* [online]. 2017 [cit. 2017-03-31]. Dostupné z: <https://www.worldinsurancereport.com/>
- ELYASIANI, Elyas, Sotiris K. STAIKOURAS a Panagiotis DONTIS-CHARITOS. *Cross-Industry Product Diversification and Contagion in Risk and Return: The case of Bank-Insurance and Insurance-Bank Takeovers* [online]. 2015 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jori.12066/full>
- ERNST AND YOUNG. *Understanding customer behaviour in retail banking: The impact of the credit crisis across Europe* [online]. 2010 [cit. 2017-03-31]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Understanding_customer_behavior_in_retail_banking_-_February_2010/\\$FILE/EY_Understanding_customer_behavior_in_retail_banking_-_February_2010.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Understanding_customer_behavior_in_retail_banking_-_February_2010/$FILE/EY_Understanding_customer_behavior_in_retail_banking_-_February_2010.pdf)
- EUROPEAN COMMISSION. *Key information documents for packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs)* [online]. 2015 [cit. 2017-02-07]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/consumer-finance-and-payments/consumer-financial-services/key-information-documents-packaged-retail-and-insurance-based-investment-products-priips_en
- FOJTÍK, Libor. *ČSOB Pojišťovna chce do dvou let získat desetinu trhu. Sází na růst nabídky pojištění v bankách* [online]. 2016 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-65376410-csob-pojistovna-chce-do-dvou-let-ziskat-desetinu-trhu-sazi-na-nabizeni-pojisteni-v-bankach>
- GE MONEY BANK. *Konsolidovaná výroční zpráva* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/documents/cz/press/mmb-vyrocnizprava-2015.pdf>
- GONULAL, Serap O., Nick GOULDER a Rodney LESTER. *Bancassurance - A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets* [online]. The World bank, 2012 [cit. 2017-02-05]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2145754
- ING POJIŠŤOVNA. *Výroční zpráva 2015, ING Pojišťovna, a. s.* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: https://www.nn.cz/archiv/cz-nn/tlacove_centrum/vyrocnizpravy/ing_health_2015.pdf
- ING. *ING to separate banking and insurance operations* [online]. 2009 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: <https://www.ing.com/Newsroom/All-news/Press-releases/PROld/ING-to-separate-banking-and-insurance-operations.htm>
- INSURANCE EUROPE. *European Insurance — Key Facts* [online]. 2016 [cit. 2017-02-05]. Dostupné z: <http://www.insuranceeurope.eu/>
- INSURANCE EUROPE. *European insurance industry database: Distribution channels* [online]. 2017 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <https://www.insuranceeurope.eu/european-insurance-industry-database>

- INSURANCE EUROPE. *Insurance data: Life Insurance* [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.insuranceeurope.eu/insurancedata>
- J AND T BANK. *Výroční zpráva 2015* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: https://www.jtbank.cz/public/a7/21/c3/29333_115283_VZ_JT_BANKA_2015_CZ_final.PDF
- KNOEMA. *European Insurance Statistics, 2015* [online]. 2016 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <https://knoema.com/EUIN2015/european-insurance-statistics-2015>
- KOMERČNÍ BANKA. *Česká pojišťovna a Komerční banka zahájily strategickou spolupráci a představily pojištění fotovoltaických zdrojů* [online]. 2009 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/o-bance/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/ceska-pojistovna-a-komercni-banka-zahajily-strategickou-spolupraci-a-predstavily-pojisteni-fotovoltaickych-zdroju-747/>
- KOMERČNÍ BANKA. *Výroční zpráva 2015: Komerční banka, a.s.* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/file/cs/o-bance/vztahy-s-investory/publikace/vyrocní-zpravy/kb-2015-vyrocní-zprava.pdf?2079ac9a8c9b93989d387f79c46dd7f>
- KORHONEN, Pekka a Raimo VOUTILAINEN. *Finding the most preferred alliance structure between banks and insurance companies* [online]. 2006 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: http://econpapers.repec.org/article/eeeejores/v_3a175_3ay_3a2006_3ai_3a2_3ap_3a1285-1299.htm
- LIN, Chin-Tsai, Yu-Fan LIN a Cheng-Ru WU. *Selecting the preferable bancassurance alliance strategic by using expert group decision technique* [online]. 2009 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=1464526.1465108>
- LLOYDS. *What is Solvency II?* [online]. 2017 [cit. 2017-02-07]. Dostupné z: <https://www.lloyds.com/the-market/operating-at-lloyds/solvency-ii/about/what-is-solvency-ii>
- MOSS, Nicola. *The Success of Bancassurance Across Europe* [online]. 2008 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: http://www.academia.edu/5272449/The_Success_of_Bancassurance_Across_Europe
- NICOLETA, Daniel Sahlian. *Is Bancassurance Concept Profitable for the Banking and Insurance Field in Romania?* [online]. 2015 [cit. 2017-03-31]. Dostupné z: <https://ideas.repec.org/a/ovi/oviste/vxvy2015i1p887-892.html>
- OECD. *Household net worth* [online]. 2016 [cit. 2016-06-11]. Dostupné z: <https://data.oecd.org/hha/household-net-worth.htm#indicator-chart>
- OECD. *Insurance indicators: Life insurance share* [online]. 2017 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=INSIND#>
- OECD. *Insurance indicators: Life insurance share* [online]. 2017 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=INSIND#>

- OLIYNYK, Hanna a Amina SABIROVA. *Insurance company and bank partnership as a distribution channel of insurance products* [online]. 2013 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: http://www.economicsandecconomy.me/sites/economicsandecconomy.me/files/131-142_oleynik_sabirova_p.pdf
- OSN. *World Population Ageing* [online]. 2015 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/ageing/WPA2015_Report.pdf
- PRNEWswire. *Europe Bancassurance Market to 2020: Before It's News* [online]. 2013 [cit. 2014-05-03]. Dostupné z: <http://www.prnewswire.com/news-releases/2020-foresight-bancassurance-23409531.html>
- PWC. *Insurance in Malta An Industry Profile* [online]. 2012 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: https://www.pwc.com/mt/en/publications/insurance/insurance_in_malta_2012.pdf
- RAIFFEISEN BANK. *Výroční zpráva 2015* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/attachments/vyrocn%C3%ADzpravy/vz-rb-15-cz.pdf>
- SAUNDERS, Anthony a Ingo WALTER. *Universal Banking in the United States: What Could We Gain? What Could We Lose?* [online]. 1994 [cit. 2017-02-09]. Dostupné z: <https://global.oup.com/academic/product/universal-banking-in-the-united-states-9780195080698?cc=cz&lang=en&>
- STATISTA. *Value of gross premiums written by life and non-life insurance companies in Lithuania* [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.statista.com/statistics/43596/life-and-non-life-insurance-sector-lithuania/>
- STATISTICA. *Shlukování podobných v softwaru STATISTICA* [online]. 2010 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: http://www.statsoft.cz/file1/PDF/newsletter/2014_10_08_StatSoft_Shlukovani_podobnych_v_softwaru_statistica.pdf
- SWISS RE. *The Italian Insurance Market: Opportunities in the land of the Renaissance* [online]. 2012 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: http://media.swissre.com/documents/Exp_Pub_The_Italian_insurance_market.en.pdf
- TEUNISSEN, Mark. *Bancassurance: Tapping into the Banking Strength* [online]. 2008 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: [https://www.genevaassociation.org/media/246969/ga2008_gp33\(3\)_teunissen.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/246969/ga2008_gp33(3)_teunissen.pdf)
- THE WORLD BANK. *Data bank: World Development Indicators: Commercial bank branches (per 100,000 adults)* [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=FB.CBK.BRCH.P5&country=>

- THE WORLD BANK. *Data bank: World Development Indicators: GDP per capita* [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.PCAP.CD&country=>
- THE WORLD BANK. *Data bank: World Development Indicators: GDP* [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=>
- THE WORLD BANK. *DataBank: World Development Indicators: Population density (people per sq. km of land area)* [online]. 2015 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=EN.POP.DNST&country=>
- TOMŠÍK, Vladimír. *Basel III: dopad do českého finančního sektoru* [online]. ČNB, 2011 [cit. 2017-02-07]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/Tomsik_20110531_Basel_III.pdf
- UNICREDIT BANK. *360° pohled do skutečného života: Výroční zpráva a účetní závěrka za rok 2015* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: https://www.unicreditbank.cz/content/dam/cee2020-pws-cz/cz-dokumenty/VZ_UCB_2015_CZ_t.pdf
- VERMA, B., CHANDRA, S., GUPTA, G. *The Bancassurance dilemma. 19th India fellowship seminar. 2013.* Dostupné z: [http://www.actuariesindia.org/\(S\(ydlzax45wnoof45vvtrvi55\)\)/ifs%5C19thifs%5CPRESENTATION%5CBancassuranceDilemma-BhavnaVerma.pdf](http://www.actuariesindia.org/(S(ydlzax45wnoof45vvtrvi55))/ifs%5C19thifs%5CPRESENTATION%5CBancassuranceDilemma-BhavnaVerma.pdf)
- WORLD DATABANK. *World Development Indicators* [online]. 2017 [cit. 2017-02-08]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=FB.CBK.BRCH.P5&country=>
- WÜSTENROT. *Výroční zpráva Wüstenrot hypoteční banka, a. s.* [online]. 2016 [cit. 2017-04-03]. Dostupné z: <https://www.wuestenrot.cz/getmedia/cf68889e-712a-48af-8693-db6b463c2a94/Vyrocnizprava-Wustenrot-hypotecni-banka-a-s-2015.pdf>

Právní normy

- DŮVODOVÁ ZPRÁVA k návrhu zákona, kterým se mění zákon č. 377/2005 Sb., o doplňkovém dohledu nad bankami, spořitelními a úvěrními družstvy, pojišťovny a obchodníky s cennými papíry ve finančních konglomerátech a o změně některých dalších zákonů, a zákon č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví.
- SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (EU) 2016/97 ze dne 20. ledna 2016 o distribuci pojištění
- SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (EU) č. 2016/97 o distribuci pojištění.

SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (EU) 2011/89/EU ze dne 16. listopadu 2011, kterou se mění směrnice 98/78/ES, 2002/87/ES, 2006/48/ES a 2009/138/ES, pokud jde o doplňkový dozor nad finančními subjekty ve finančním konglomerátu

ZÁKON č. 21/1996 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů

ZÁKON č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona, ve znění pozdějších předpisů

ZÁKON č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem, ve znění pozdějších předpisů

ZÁKON č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví, ve znění pozdějších předpisů

10 Seznam obrázků

Obr. 1	Distribuční kanály životního pojištění ve vybraných evropských zemích v roce 1995	23
Obr. 2	Hlavní aspekty ovlivňující současný a budoucí regulační vývoj bankopojištění	25
Obr. 3	Struktura Evropského systému finančního dohledu (ESFS)	27
Obr. 4	Faktory podporující bankopojištění a aspekty, které jeho rozvoji brání	37
Obr. 5	Současně využívané a nové bankopojistné segmenty	43
Obr. 6	Vzájemný vztah mezi složitostí produktů a distribučními kanály	47
Obr. 7	Dendrogram shlukové analýzy metodou neváženého průměru skupin dvojic	58
Obr. 8	Dendrogram shlukové analýzy metodou neváženého průměru skupin dvojic se zohledněním jednotlivých vzdáleností	59
Obr. 9	Grafické zachycení výsledků shlukové analýzy při zohlednění všech shlukovacích metod.	65
Obr. 10	Pozn. Era a Poštovní spořitelna jsou pouze značky	91

11 Seznam tabulek

Tab. 1	Distribuční kanály životního a neživotního pojištění ve vybraných zemích	21
Tab. 2	Charakteristické rysy bankopojištění v rámci konkrétního modelu	41
Tab. 3	Finančně-pojistné potřeby klientů a bankopojistné produkty	44
Tab. 4	Matice dat shlukové analýzy	50
Tab. 5	Ověření multikolinearity - korelační matice dat	52
Tab. 6	Ověření multikolinearity – hodnoty VIF	53
Tab. 7	Pravidla slučování - kofenetický korelační koeficient CC a koeficienty Delta	54
Tab. 8	Zařazení států EU do shluků na základě metody neváženého průměru skupin dvojic	55
Tab. 9	Zařazení států EU do shluků na základě metody váženého průměru skupin dvojic	55
Tab. 10	Zařazení států EU do shluků na základě metody úplného spojení	56
Tab. 11	Zařazení států EU do shluků na základě metody váženého centroidu skupin dvojic	56
Tab. 12	Zařazení států EU do shluků na základě metody neváženého centroidu skupin dvojic	56
Tab. 13	Zařazení států EU do shluků na základě metody jednoduchého spojení	56
Tab. 14	Zařazení států EU do shluků na základě Wardovy metody	57
Tab. 15	Průměrové profily jednotlivých shluků sestavených na základě metody neváženého průměru skupin dvojic	60
Tab. 16	Hodnoty ukazatelů pro shluk jednoho objektu - Lucembursko	61
Tab. 17	Hodnoty ukazatelů pro shluk jednoho objektu - Irsko	61

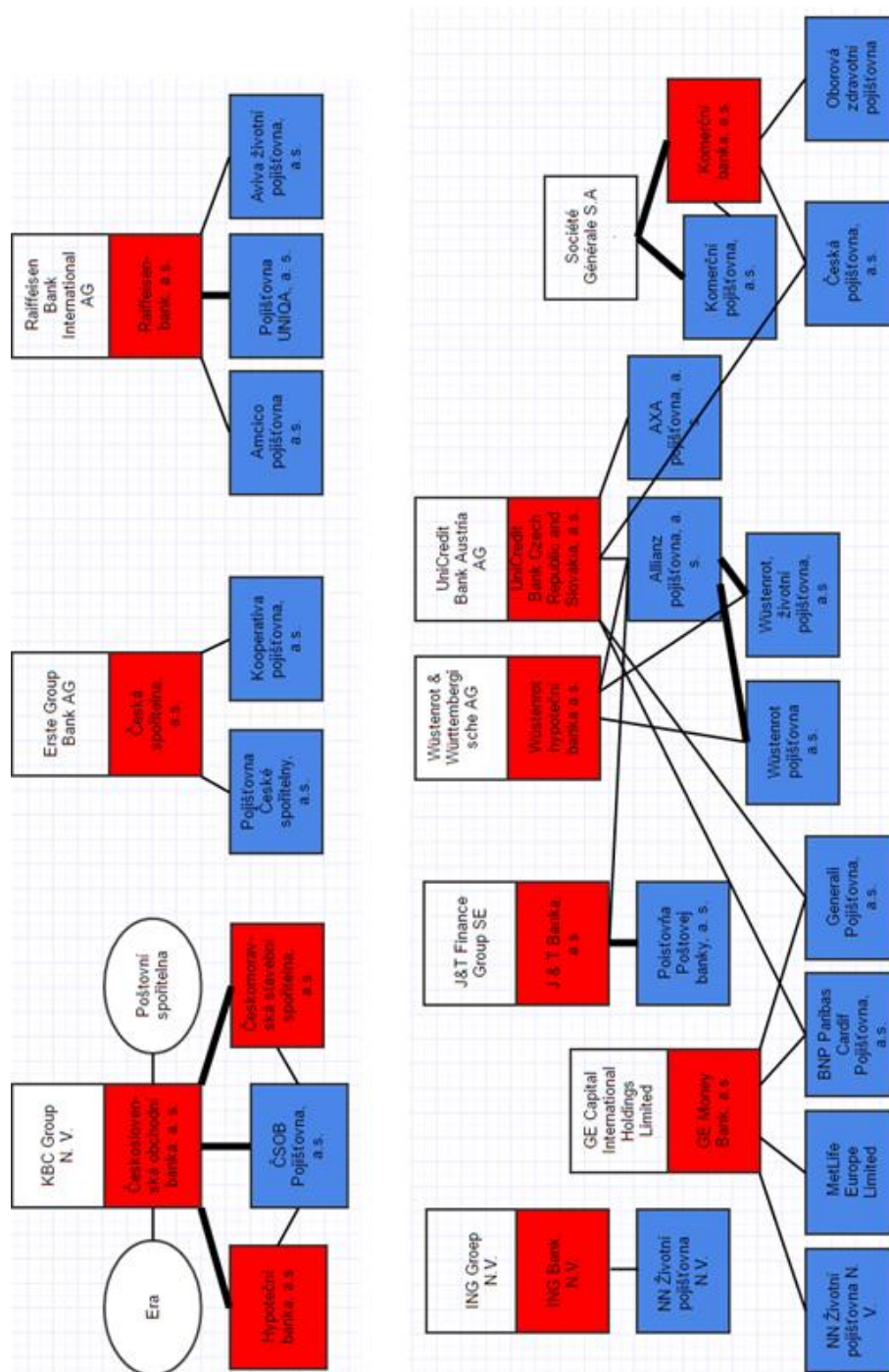
Tab. 18	Hodnoty ukazatelů pro shluk jednoho objektu - Finsko	62
Tab. 19	Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 4	62
Tab. 20	Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 5	63
Tab. 21	Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 6	63
Tab. 22	Hodnoty ukazatelů pro shluk č. 7	64
Tab. 23	Podíl bankopojištění na distribuci dle Insurance Europe	68
Tab. 24	Podíl bankopojištění na distribuci životního a neživotního pojištění dle jednotlivých zdrojů	69
Tab. 25	Faktory napomáhající úspěchu bankopojištění v daných zemích	70
Tab. 26	Porovnání evropského trhu bankopojištění na základě shlukové analýzy se závěry odborných studií a dalších zdrojů	72
Tab. 27	Standardizovaná data vstupní matice	92
Tab. 28	Průběh shlukové analýzy zemí EU metodou neváženého průměru skupin dvojic	93

12 Seznam zkratk

CEBS	Committee of European Banking Supervisors (Evropský výbor orgánů bankovního dohledu)
CEIOPS	Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění)
CESR	Committee of European Securities Regulators (Výbor pro evropskou regulaci cenných papírů)
CRM	Customer relationship management (Řízení vztahu se zákazníky)
EBA	European Banking Authority (Evropský orgán pro bankovníctví)
EIOPA	European Insurance and Occupational Pensions Authority (Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění)
ESFS	European System of Financial Supervision (Evropský systém finančního dohledu)
ESMA	European Securities and Markets Authority (Evropský orgán pro cenné papíry a trhy)
ESRB	European Systemic Risk Board (Evropská rada pro systémová rizika)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
PRIIPS	Packaged retail and insurance-based investment products (produkty s investiční složkou)
ALM	Asset liabilities management (Řízení aktiv a pasiv)
ROA	Return on Assets (rentabilita aktiv)
SS	Statistický software
TCF	Treating customer fairly
VIF	Variance inflation factor (faktor zvětšení rozptylu)

Přílohy

A Vzájemné propojení vybraných bank a pojišťoven v České republice



Obr. 10 Vzájemné propojení vybraných bank a pojišťoven v České republice

Pozn. Era a Poštovní spořitelna jsou pouze značky,

Zdroj: Výroční zprávy bank a pojišťoven k 1. 11. 2016

B Standardizace dat

Tab. 27 Standardizovaná data vstupní matice

	POBOČKY	POJIŠTĚNOST (%)	HDP NA OBYV (dolary)	PSR
Belgie	0,42999	0,26630	0,43446	-0,17972
Bulharsko	1,70953	-1,00289	-1,18489	-0,50437
Česká republika	-0,44146	-0,72525	-0,27118	0,14493
Dánsko	-0,37783	1,57515	0,56700	-0,50437
Estonsko	-1,17254	-1,04255	-0,55272	-0,34204
Finsko	-1,35446	2,48738	0,22718	-0,99135
Francie	0,37105	1,25786	0,15538	-0,66670
Chorvatsko	0,13330	-0,84424	-0,93379	-0,34204
Irsko	-0,64723	0,74225	1,77406	1,76819
Itálie	1,07254	1,57515	-0,06827	-1,31600
Kypr	0,27567	-0,48728	-0,38902	2,57982
Litva	-0,10457	-0,72525	-0,56520	-0,34204
Lotyšsko	-0,77243	-1,12187	-0,79340	-0,34204
Lucembursko	2,67730	-0,20964	3,85346	1,76819
Malta	0,52227	0,18698	-0,25795	-0,50437
Maďarsko	-0,93970	-0,68559	-0,70167	0,14493
Německo	-1,00357	0,02833	0,56892	-0,82902
Nizozemsko	-1,00989	-0,32863	0,65989	-0,17972
Polsko	-0,00216	-0,60626	-0,67784	1,11889
Portugalsko	1,13916	0,66292	-0,51142	-0,82902
Rakousko	-1,01499	-0,40795	0,65062	-0,17972
Rumunsko	-0,14611	-1,08221	-0,95675	0,30726
Řecko	-0,25573	-0,80458	-0,70628	-0,99135
Slovinsko	0,00188	-0,64593	-0,37596	0,14493
Slovensko	-0,17394	-0,60626	-0,49718	2,25517
Španělsko	2,12967	-0,24930	-0,20431	-0,17972
Švédsko	-0,69509	1,17853	0,55794	-0,82902
Velká Británie	-0,35065	1,61482	0,19890	-0,17972

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z The World Bank, Insurance Europe, OSN, Statista.com, SS STATISTICA 12

C Postupné shlukování zemí EU

Tab. 28 Průběh shlukové analýzy zemí EU metodou neváženého průměru skupin dvojic

Slučování zemí		Vzdálenost (%)
Nizozemsko	Rakousko	1,47
Chorvatsko	Litva	8,32
Česká republika	Slovinsko	8,47
Estonsko	Lotyšsko	8,67
Dánsko	Velká Británie	9,03
Kypr	Slovensko	10,57
Estonsko, Lotyšsko	Maďarsko	12,32
Chorvatsko, Litva	Řecko	13,53
Dánsko, Velká Británie	Švédsko	14,01
Nizozemsko, Rakousko	Německo	14,04
Belgie	Malta	14,18
Česká republika, Slovinsko	Rumunsko	14,67
Česká republika, Slovinsko, Rumunsko	Chorvatsko, Litva, Řecko	17,06
Dánsko, Velká Británie, Švédsko	Francie	18,45
Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko	Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko	19,26
Itálie	Portugalsko	20,64
Kypr, Slovensko	Polsko	24,57
Bulharsko	Španělsko	24,65
Belgie, Malta	Itálie, Portugalsko	27,07
Belgie, Malta, Itálie, Portugalsko	Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie	30,43
Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko, Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko	Nizozemsko, Rakousko, Německo	31,07
Belgie, Malta, Itálie, Portugalsko, Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie	Finsko	42,36
Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko, Estonsko,	Kypr, Polsko, Slovensko	44,99

Lotyšsko, Maďarsko, Nizozemsko, Rakousko, Německo		
Belgie, Malta, Itálie, Portugalsko, Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie, Finsko	Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko, Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko, Nizozemsko, Rakousko, Německo, Kypr, Slovensko, Polsko	48,90
Belgie, Malta, Itálie, Portugalsko, Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie, Finsko, Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko, Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko, Nizozemsko, Rakousko, Německo, Kypr, Slovensko, Polsko	Bulharsko, Španělsko	51,73
Belgie, Malta, Itálie, Portugalsko, Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie, Finsko, Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko, Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko, Nizozemsko, Rakousko, Německo, Kypr, Slovensko, Polsko, Bulharsko, Španělsko	Irsko	60,73
Belgie, Malta, Itálie, Portugalsko, Dánsko, Velká Británie, Švédsko, Francie, Finsko, Česká republika, Slovinsko, Rumunsko, Chorvatsko, Litva, Řecko, Estonsko, Lotyšsko, Maďarsko, Nizozemsko, Rakousko, Německo, Kypr, Slovensko, Polsko, Bulharsko, Španělsko, Irsko	Lucembursko	100,00

Zdroj: vlastní zpracování, SS STATISTICA 12