

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce

Pojišťovnictví v ČR se zaměřením na Českou pojišťovnu

Jan Růžek

© 2014 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra ekonomických teorií

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jan Růžek

Ekonomika a management

Název práce

Pojištění v ČR se zaměřením na Českou pojišťovnu

Anglický název

Insurance in the CR with a focus on Česká pojišťovna

Cíle práce

Cílem vypracování bakalářské práce bude deskripce struktury produktů České pojišťovny a navržení optimálního řešení pojištění pro určitý ekonomický subjekt.

Metodika

Rešeršní část bakalářské práce bude zpracována metodou deskripce na základě syntézy teoretických poznatků získaných z rozhovorů s pojišťovacími agentem a z odborných školících materiálů vybrané pojišťovny s hlavním zaměřením na životní pojištění. Na základě analýzy produktů České pojišťovny bude provedena komparace produktů pomocí tabulek a jejich vyhodnocení. Taktéž budou formulovány výhody a nevýhody využití jednotlivých produktů v pojišťovacích portfoliích.

Rozsah textové části

30 – 40 stran

Klíčová slova

doba nezbytného léčení, obmyšlená osoba, odkupné, pojistná částka, pojistná smlouva, pojistník, povinné ručení, redukce pojištění, trvalé následky, zproštění od placení, živelná pohroma

Doporučené zdroje informací

CIPRA, Tomáš. Pojistná matematika: teorie a praxe. 2. vydání. Praha: Ekopress, 2006, 411 s. ISBN 80-86929-11-6.

CIPRA, Tomáš. Zajištění a přenos rizik v pojištnictví. 1. vydání. Praha: Grada, 2004, 260 s. ISBN 80-247-0838-8.

DOCKAL, Emil: Kam s penězi. 1. vydání. Olomouc: Rubico, 1998, 276 s. ISBN 80-85839-20-2.

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojištnictví. 3. vydání. Praha: Ekopress, 2009, 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.

DUCHÁČKOVÁ, Eva, DANHEL, Jaroslav. Teorie pojistných trhů. 1. vydání. Praha: Professional Publishing, 2010, 216 s. ISBN 978-80-7431-015-7.

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Pojištnictví a pojištění. 1. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2000, 118 s. ISBN 80-245-0023-X.

KAHOUN, Vilém. Vybrané kapitoly z pojištnictví. 1. vydání. Praha: Triton, 2008, 87 s. ISBN 978-80-7387-130-7.

Kolektiv autorů z České asociace pojištnoven. Životní pojištění. 1. vydání. Praha: Grada, 2002, 104 s. ISBN 80-247-0146-4.

Vedoucí práce

doc. PhDr. Ing. Karel SrédI, CSc.

Elektronicky schváleno dne 3. 9. 2014

doc. Ing. Josef Brčák, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 7. 11. 2014

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan PEF ČZU

V Praze dne 26. 11. 2014

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci Pojišťovnictví v ČR se zaměřením na Českou pojišťovnu jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 30.10.2014

Poděkování

Tímto bych rád poděkoval vedoucímu mé bakalářské práce doc. Ing. PhDr. Karlu Šrédlovi, CSc. za veškerou pomoc při jejímž vypracování. Dále chci poděkovat vedoucímu obchodní skupiny České pojišťovny v Poděbradech panu Michalovi Sixtovi za 1 týden, který se mnou strávil na svém obchodním místě. Díky tomu jsem mohl vypracovat praktickou část této práce.

Pojišťovnictví v ČR se zaměřením na Českou pojišťovnu

Insurance in the CR with a focus on Česká pojišťovna

Souhrn

V této bakalářské práci se nejprve seznámíme s historií a vznikem pojišťovnictví ve světě a zároveň v České republice. Zvláštní důraz bude zaměřen na Českou pojišťovnu a její činnost v oblasti životního pojištění. Taktéž dojde k nastínění základních právních norem týkajících se této problematiky. V praktické části bude podrobně popsána práce pojišťovacího poradce České pojišťovny a provedeno vlastní zkoumání pojistného trhu.

Summary

In the first part of this bachelor thesis we will learn about the history and development of insurance industry in the world and in the Czech Republic. Special emphasis will be focused on the Česká pojišťovna insurance company and its activities in the area of life insurance. It also will outline the basic legal standards relating to this issue. In the practical part of the thesis, the job of life insurance advisor working for Česká pojišťovna is described in detail and the research will be carried out of the insurance market.

Klíčová slova: pojistná částka, doba nezbytného léčení, pojistná smlouva, pojistník, zproštění od placení, trvalé následky, smrt, životní pojištění, pojistný produkt, pojistný trh

Keywords: sum insured, time of necessary treatment, insurance contract, insured person, exemption from payment, permanent consequences, death, life insurance, insurance product, insurance market

Obsah

1.	Úvod.....	4
2.	Cíl práce a metodika.....	5
2.1.	Cíl práce	5
2.2.	Metodika zpracování	5
3.	Historie a vývoj pojišťovnictví.....	6
3.1.	Vývoj pojišťovnictví v České republice	7
3.2.	Česká pojišťovna.....	7
3.3.	Výsledky roku 2013 a výzvy roku 2014	10
4.	Zákon a vyhlášky o pojištění.....	12
5.	Pojišťovací zprostředkovatelé	15
6.	Základní pojmy v pojišťovnictví	17
6.1.	Všeobecné pojmy v pojišťovnictví:	17
6.2.	Pojistné pojmy v životním pojištění:.....	18
6.3.	Pojistné pojmy v neživotním pojištění:.....	20
7.	Hierarchie České pojišťovny, a. s.....	23
7.1.	Penzijní společnost ČP	23
7.2.	ČP Zdraví	24
7.3.	ČP Invest	24
7.4.	ČP Direct.....	26
8.	Struktura obchodní skupiny v České pojišťovně.....	27
9.	Metodika prodeje životního a úrazového pojištění u České pojišťovny	28
9.1.	Můj život	29
9.2.	Produkt Multirisk	31
9.3.	Dětské pojištění Sluníčko plus	31
9.4.	Scénář obchodní schůzky	32
10.	Vypracování tří vlastních analýz zajištění na tři konkrétní klienty	33
10.1.	Analýza zajištění č. 1	33
10.2.	Analýza zajištění č. 2	34
10.3.	Analýza zajištění č. 3	35
11.	Analýza pojistného trhu se zaměřením na životní pojištění	37
11.1.	Otázka č. 1	37

11.2. Otázka č. 2.....	37
11.3. Otázka č. 3.....	39
11.4. Otázka č. 4.....	40
12. Závěr.....	42
13. Seznam použitých zdrojů	44
14. Seznam tabulek.....	45
15. Seznam grafů.....	45
16. Seznam obrázků	45
17. Přílohy	1

1. Úvod

Tato bakalářská práce je zaměřena na oblast pojišťovnictví v České republice. Zabývá se zmapováním její historie a shrnutím právních norem pokrývajících tuto činnost. Bližší pozornost je věnovaná České pojišťovně a jejím produktům.

Třetí a čtvrtá kapitola se zabývá historií a vývojem pojišťovnictví. V těchto kapitolách je nejprve nastíněn vývoj pojišťovnictví ve světě a blíže poté v České republice, počínaje pojišťujícím ústavem založeným roku 1827, přes Českou vzájemnou životní pojišťovnu z počátku 20. století a Československou pojišťovnu vzniklou po 2. světové válce se dostaneme až do roku 1991, kdy vznikl Zákon o pojišťovnictví a obnovil se pojistný trh. Dále je zde sepsán samostatný vývoj České pojišťovny. V této kapitole jsou taktéž zmíněny nejnovější výsledky České pojišťovny v roce 2014.

Pátá až sedmá kapitola pojednává o základním přehledu právních norem souvisejících s touto oblastí, a dochází zde k vymezení subjektů, které mohou v České republice v této oblasti působit. Taktéž jsou tu blíže rozebrány základní pojmy týkající se pojišťovnictví.

Poslední kapitoly teoretické části, tedy kapitoly č. 8 a 9 jsou určeny hierarchii České pojišťovny, ve které jsou rozebrány a popsány její dceřiné společnosti a taktéž jsou zmíněni přidružení partneři České pojišťovny. Na závěr je zde popsána struktura obchodní skupiny v České pojišťovně.

Praktická část bakalářské práce začíná kapitolou desátou, která popisuje metodiku prodeje životního a úrazového pojištění v České pojišťovně. Dochází zde taktéž k bližšímu seznámení se třemi základními produkty životního a úrazového pojištění, které Česká pojišťovna nabízí. V poslední části této kapitoly je stručně shrnut scénář obchodní schůzky.

Kapitola č. 11 se zabývá čistě analýzou zajištění tří vybraných klientů České pojišťovny s rozborem a zdůvodněním. Řešena jsou čtyři základní rizika, která mohou klienta potkat, a která v případě kvalitního zajištění mohou klientovi pomoci tak, že jeho životní úroveň nijak neklesne a případný propad příjmů bude eliminován. Těmito základními riziky jsou úmrtí z jakýchkoliv příčin, trvalé následky úrazu, pracovní neschopnost a invalidní renta.

V poslední kapitole praktické části je analyzován pojistný trh pomocí dotazníkové metody, jejíž výsledky jsou následně vyhodnoceny.

2. Cíl práce a metodika

2.1. Cíl práce

Cílem této práce bylo seznámení čtenářů s vývojem pojišťovnictví v České republice, přičemž byl kladen zvláštní důraz na Českou pojišťovnu. Taktéž bylo cílem analyzovat pojistný trh a seznámit se s metodikou prodeje životního a úrazového pojištění v České pojišťovně. Tato pojišťovna ovládá zhruba 1/3 pojistného trhu v České republice, což ji staví na první místo v oblasti pojišťovnictví u nás. I můj výzkum týkající se zastoupení pojistných produktů životního pojištění jasně ukázal, že Česká pojišťovna je mezi klienty nejvíce zastoupena. Zajímalo mne, jaké metodické postupy při své práci používají pojišťovací poradci právě této největší pojišťovny a proto jsem považoval za nutné absolvovat několikadenní praxi v kanceláři České pojišťovny, kde jsem měl tyto postupy možnost přímo sledovat. V praktické části jsem se sám zaměřil na vypracování zajištění tří nejdůležitějších rizik životního pojištění, které budou popsány dále, u třech naprosto odlišných klientů. Tato praktická část jasně ukazuje, že Česká pojišťovna má metodiku prodeje svých produktů, které klienta dokážou dokonale zajistit, vypracovanou na dlouholeté praxi a rozpracovanou do nejmenších detailů.

2.2. Metodika zpracování

Při vypracovávání bakalářské práce jsem použil nejprve pozorování v obchodní kanceláři České pojišťovny, kde jsem načerpal poznatky, které jsem pak formou rešerše uvedl ve své práci. Ke zjištění finanční situace klienta a jeho pojistných potřeb má Česká pojišťovna propracovanou metodiku, kdy pomocí formuláře Analýzy zajištění - Plánu života bez starostí a propracovaného systému otázek jsou perfektně zjištěny skutečné potřeby klienta, které mu v zápětí v navrženém řešení formou pojistné smlouvy zajistí udržení stávající životní úrovně. Tuto metodu jsem v praktické části použil a vybraným klientům pojistnou ochranu proti rizikům, které je nejvíce ohrožují, navrhl.

Taktéž jsem použil dotazníkovou metodu ke zjištění stávající situace na pojistném trhu, kdy jsem na vybraném vzorku dotazovaných zjišťoval jejich aktuální stav pojistné ochrany a zájmu o pojištění. Shromážděná data jsem poté analyzoval, abych zjistil konkrétní procentuální zastoupení určitých výsledků. Výsledky zde prezentuji formou grafů a vlastními komentáři.

3. Historie a vývoj pojišťovnictví

Pojištění nebylo zprvu prováděno na komerční bázi, ale hlavně na bázi "vzájemnostního pojištění" pro uzavřenou skupinu osob (většinou dopravci, obchodníci, řemeslníci). Vznikaly různé vzájemné pojišťovací spolky, které sdružovaly finanční prostředky. Ty kryly z části následky vzniklých nahodilých událostí jednotlivých členů skupin a to podle stanov těchto spolků. Tehdy nebylo možné jednoznačně určit osobu, pojistníka, ani pojištěného. Později nabývala ochrana proti riziku stále častěji komerčního charakteru. Další vývoj pojišťovnictví souvisel nejen s nástupem nových rizik a rozvojem ekonomiky, ale také s lidským poznáním na poli několika dalších oborů (medicína, matematika, statistika).

První úvahy se objevily v souvislosti s krytím výdajů vynaložených na přepravu zboží karavanami a náklady na pohřby.

První nejstarší dochovanou pojistnou smlouvou je námořní pojistka, kterou vydal notář v Pise roku 1385. První požární pojišťovna vznikla v Hamburku roku 1676 pod názvem Generální požární pokladna.

Během druhé poloviny 18.století vznikají pojišťovny zprvu v přímořských oblastech, později se dostávají i do vnitrozemí. Jsou zakládány ve formě vzájemných pojišťoven, například jako pojišťovna námořní, požární, životní a další. Od začátku 19.století se pojištění začíná stávat předmětem podnikání a začínají vznikat pojišťovny akciové. Také se rozšiřují druhy pojištění, přičemž hlavními jsou stále pojištění požární, námořní a životní.

3.1. Vývoj pojišťovnictví v České republice

V roce 1827 je založen Císařskokrálovský privilegovaný, český, společný, náhradu škody ohněm svedené pojišťující ústav, od něhož se neustále odvíjí tradice českého pojišťovnictví. Později byl název změněn na První česká vzájemná pojišťovna, založená roku 1827. Ta začala zajišťovat požární pojištění nemovitostí, v pozdější době pojištění movitostí a krupobitní pojištění. Zakladateli byli František Josef hrabě z Vrtby a Josef Matyáš hrabě z Thunu a Hohensteinu, kteří se později stali generálními řediteli. Od roku 1909 je zavedeno i pojištění životní a další. První škodu uhradila pojišťovna v roce 1828 panu J. Lipšanskému z Loučic na panství Žehušickém. Upsané pojištěné hodnoty zpočátku činily 11 milionů zlatých, o třináct měsíců později vzrostly až na 36 855 500 zlatých. Za škodu způsobenou požárem Národního divadla zaplatila roku 1881 téměř 300 tisíc zlatých. V téže době vzniká obdobný ústav v Brně, později se přejmenoval na Moravskoslezskou vzájemnou pojišťovnou.

Rok 1848 přinesl zrušení poddanství, nové teritoriální rozdělení země a přenesení veřejné správy do rukou vládních orgánů. Pro První českou znamenal řadu starostí a nutnost změny vnější organizace. Trvalo řadu let, než byla vyřešena otázka součinnosti s veřejnými úřady, což bylo také hlavní příčinou těžkých obchodních ztrát. Avšak tyto ztráty společnost nepoložily.

Na valné hromadě v roce 1909 se rozhodlo o rozšíření činnosti na nová pojišťovací odvětví, jako je pojišťování škod proti krádežím či vloupáním a pojištění zákonné odpovědnosti. Také bylo stanoveno zvláštní oddělení ústavu požárního zajišťování. Podle předpisů té doby nebylo možné připojit životní pojištění k ústavu jako zvláštní oddělení, proto byl pro tento účel zřízen samostatný ústav - Česká vzájemná životní pojišťovna. Svým ředitelstvím i osobou předsedy správní rady byla tato společnost úzce spjata s mateřským ústavem.

V roce 1991 byl vydán Zákon o pojišťovnictví, vznikají nové pojišťovny a obnovuje se pojistný trh.

3.2. Česká pojišťovna

První česká vzájemná pojišťovna byla členem prakticky všech tarifních i jiných dohod, které byly sjednány v domácím pojišťovacím obchodu. Pojišťovna se snažila posilovat svůj vliv i na Slovensku a Podkarpatské Rusi. Hospodářská krize na počátku třicátých let a nepřehledná situace za druhé světové války, kdy v zemi převzaly vliv německé pojišťovny,

rozvoj ústavu zbrzdila. Do roku 1945 působilo na území Československa více než 700 pojišťoven. Po roce 1945 došlo k jejich znárodnění a zůstalo jich pět.

Vyhláškou Ministerstva financí z 25. 5. 1948 bylo těchto pět stávajících pojišťoven sloučeno v Československou pojišťovnu, která se tak stala monopolní pojišťovnou na území ČSR pro pojišťování a zajišťování vnitrostátních i zahraničních rizik. V roce 1950 byly vydány dvě zákonné normy, díky kterým byla pojišťovna poprvé v dějinách československého zákonodárství začleněna do ekonomicko-finančního systému ČSR. Nejrozsáhlejší a společensky nejvýznamnější oblastí činnosti bylo pojištění obyvatelstva, zvláštní kapitolou vnitrostátní pojišťovací činnosti bylo pojišťování socialistických organizací (právnických osob). Kromě poskytování pojistné ochrany měla zákonem uloženo poskytování zábrany škod.¹

Později se státní pojišťovna stala součástí československého finančního systému a organizační struktura se přizpůsobila státnímu administrativnímu členění s hlavní správou v Ministerstvu financí. Na sklonku šedesátých let došlo k výrazné změně - vznikly Česká státní pojišťovna a Slovenská státní pojišťovna. Nové pojistné potřeby se vyskytly především v souvislosti s přítomností sovětských okupačních vojsk na československém území.

Po roce 1973 se změny týkaly nové koncepce rozvoje pojištění obyvatelstva, která se zakládala na přednostním rozvoji pojištění osob. V roce 1975 vydala národní Ministerstva financí Zásady o neziskovosti v životním a důchodovém pojištění. Došlo také k vypracování nové koncepce provozování zábranné činnosti v České státní pojišťovně.

Po sametové revoluci byla Česká pojišťovna postupně privatizována. Vláda schválila její přeměnu na akciovou společnost, 1. května 1992 proběhl zápis do obchodního rejstříku. Patnáct procent akcií bylo nabídnuto v kupónové privatizaci, většina z nich ale skončila v privatizačních fondech spravovaných společnostmi Harvard Capital & Consulting, Spořitelní investiční společnost a První investiční. Poté došlo k prodeji majoritního podílu polostátním bankám, například ČSOB získala 14 %, Komerční banka, Česká spořitelna, Investiční a poštovní banka a Interbanka 10%, přičemž Fond národního majetku si nechal jen 30 % podíl.

V polovině devadesátých let se české banky potýkaly s problémy s klasifikovanými úvěry. Problémy postihly nejen banky držící v České pojišťovně majoritní podíl, ale i Pragobanku

¹ MARVAN, Miroslav a Josef CHALOUPECKÝ. *Dějiny pojišťovnictví v Československu*. 1. vyd. Bratislava: Alfa Konti, 1993, 426 s. ISBN 80-887-3901-2.

a Kreditní banku Plzeň, které vlastnila Česká pojišťovna. Nastalou situaci využila investiční společnost PPF v čele s panem Petrem Kellnerem. Investiční privatizační fondy spravované PPF odkoupily jejich podíly od České spořitelny a Interbanky. Stav Pragobanky a Kreditní banky Plzeň se rychle zhoršoval a České pojišťovně hrozily miliardové ztráty. 19. června 1996 se konala na Ministerstvu financí schůzka akcionářů pojišťovny. Byla podepsána dohoda, na základě které skupina PPF převzala řízení samotné pojišťovny a manažeři IPB si vzali na starost problémové banky. Součástí dohody byla opce pro PPF a IPB na odkoupení podílu ČSOB, která byla podmíněná hospodařením za rok 2007 v černých číslech a auditorským výrokem bez výhrad. V roce 1998 PPF a IPB odkoupily podíl ČSOB a společně ovládly Českou pojišťovnu, FNM a KB měly dohromady pouze 40% akcií. Od tohoto okamžiku získala skupina PPF významný podíl a manažerskou kontrolu v České pojišťovně a zahájila transformaci jejího obchodního modelu. Česká pojišťovna si i přes probíhající změny udržela pozici jasného lídra na trhu v České republice i v rostoucí konkurenci desítek nově vznikajících pojišťoven.

V roce 2000 získala skupina PPF 31% akcií České pojišťovny od IPB, 30% akcií od FNM a v roce 2001 i 10% podíl od Komerční banky. V roce 2005 společnost PPF rozhodla jako vlastník více než 90% akcií o provedení tzv. squeeze-outu (vytěsnění minoritních akcionářů) a stala se tak jediným vlastníkem České pojišťovny.

V roce 2006 byl 100% podíl PPF převeden do nově vzniklé společnosti CZI Holdings N.V., kam byla převedena i další aktiva PPF z oboru pojišťovnictví z Ruska a Ukrajiny. V roce 2007 se PPF a Assicurazioni Generali dohodly, že vytvoří společný podnik Generali PPF Holding, v němž v rámci regionu střední a východní Evropy spojily svá pojišťovnická aktiva, znalosti a zkušenosti. Vznikla tak jedna z největších pojišťovacích skupin v regionu. V rámci transakce související se vznikem tohoto společného podniku obdržela skupina PPF peněžní částku ve výši 1,1 miliard eur a stala se tak 49% akcionářem společnosti.

V lednu 2013 se PPF a Generali dohodly, že skupina Generali odkoupí celých 49% podílu PPF v Generali PPF Holdingu. Generali za tento podíl zaplatí ve dvou etapách celkem 2,7 miliardy eur. V březnu 2013 získala Generali 25% akcií Generali PPF Holdingu za cenu 1,28 miliardy eur a v době kolem 31.12.2014 získá Generali zbylých 24% akcií za 1,23 miliardy eur. Tato dohoda mezi Generali a PPF rovněž předpokládá výplatu dividendy ve výši 352 milionů eur akcionářům společnosti Generali PPF Holding. Skupina Generali se

tak do konce roku 2014 stane vlastníkem 100% podílu v Generali PPF holdingu, což znamená, že stoprocentně ovládne i celou Českou pojišťovnu.

Předpokládá se, že si Česká pojišťovna nadále ponechá svoji značku, logo, své pojistné produkty, bude mít samostatné hospodaření a v podstatě bude i konkurovat Pojišťovně Generali, která na tuzemském trhu také působí. V současnosti je Česká pojišťovna nadále nejuniverzálnější pojišťovnou českého trhu, i přes velký příliv nových pojišťoven a stále si udržuje největší podíl na tuzemském pojistném trhu, který se snaží zvyšovat.

Firma dnes disponuje asi 3900 zaměstnanci a 5600 obchodními zástupci, kteří vám ochotně doma nebo na některém z 3000 obchodních míst pomohou vybrat ten správný pojistný produkt. Dle České asociace pojišťoven činilo celkové předepsané pojistné téměř 40 miliard korun, což představuje necelých 30% na českém pojistném trhu. Toto číslo představuje správu asi 9 miliónů pojistných smluv. Tato čísla jednoznačně ukazují na to, že Česká pojišťovna je v České republice v oblasti pojišťovnictví jednoznačně největším a nejsilnějším subjektem.

3.3. Výsledky roku 2013 a výzvy roku 2014

V roce 2011 se podařilo otočit výkonnost prodejní sítě a znovu nastartovat Českou pojišťovnu, jejíž tržní podíl řadu let mírně klesal. Podíl na novém obchodě v počtu uzavřených smluv od té doby opět roste, kvalita smluv se zvyšuje, stornovost naopak klesá a spokojenost klientů tudíž roste. Výborný výkon a kvalitu České pojišťovny oceňuje každoročně i odborná veřejnost, kdy udělila za rok 2011 České pojišťovně v prestižní soutěži Fincentrum Banka roku Pojišťovna desetiletí. Díky neustálému zkvalitňování služeb klientům, vzniku nových pojistných produktů, rychlosti a výborné likvidaci pojistných událostí je Česká pojišťovna pravidelně vyhlašována i Pojišťovnou roku. Poslední tento titul získala v soutěži Fincentrum Banka roku za rok 2014 a v tomto roce vyhrála i v kategorii Životní pojištění se svým novým produktem Můj život. To je opravdu špičkový produkt životního investičního pojištění nejen v České pojišťovně, ale i v celém pojistném trhu životního pojištění v České republice. První místo získala i mezi penzijními fondy Penzijní společnost České pojišťovny, což je také považováno za veliký úspěch.

V roce 2014 se Česká pojišťovna snaží co nejvíce přiblížit k 30% podílu na pojistném trhu, i když aktuální podíl je zatím kolem 27%. Při zvyšování podílu se využívá akcelerace obchodní výkonnosti, vysoké disciplíny při řízení nákladů, implementace nových

pojistných produktů a služeb a zároveň i zjednodušení a zrychlení vnitřních procesů.
Hlavní cíl, tj. 30% tržní podíl, bude přecházet i do roku 2015.

4. Zákon a vyhlášky o pojištění

V této části se budeme zabývat zákonnými normami a s nimi souvisejícími vyhláškami, které se věnují oblasti pojišťovnictví. Jako první bych uvedl zákon č. 277/2009 Sb., který obsahuje dvě části obecných ustanovení. V první části se zaměřuje na vymezení základních pojmů a rozsahu působnosti pojišťoven. Ve druhé části se dočteme vše, co souvisí s provozováním pojišťovny v České republice, například jaké jsou podmínky vzniku, kdo provádí řídicí a kontrolní systém nad pojišťovnami a jak probíhá zánik pojišťovny. S tímto zákonem bezprostředně souvisí i vyhláška č. 433/2009 Sb. o způsobu předkládání, formě a náležitostech výkazů pojišťovny a zajišťovny České národní bance, která nad nimi vykonává dohled.

Zákon č. 37/2004 Sb., který měl platnost od 1.1.2005 do 31.12.2013, se zabýval především zákonem o pojistné smlouvě. Dělí se na pět hlav a zabývá se např. základním vymezením pojmů, jako je pojistná smlouva, povinné pojištění, pojistka, možnosti odstoupení od pojistné smlouvy nebo její storno a jiné základní výrazy. Zajímavá je také informace o rozdílech mezi škodovým a obnosovým pojištěním. Další částí tohoto zákona jsou informace o soukromém pojištění věcí a jiného majetku a o pojištění pro případ nemoci. Tato právní norma, která právně řešila úpravu pojistné smlouvy k 1.1.2014 skončila a její právní problematika se vrátila zpět do občanského zákoníku.

Zákon č. 38/2004 Sb., obsahuje vše o pojišťovacích zprostředkovatelích a agentech, hlavně jaký je mezi nimi rozdíl. Dozvíme se vše o tom, jaké podmínky je potřeba splnit pro to, abychom se mohli stát pojišťovacím zprostředkovatelem. S tímto zákonem souvisí vyhláška č. 582/2004 Sb., ustanovení zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí. V této části je možné vyčíst, jakými doklady se tito zprostředkovatelé mohou prokázat, jaké musí obsahovat náležitosti a jakou mají platnost.

Důležitým zákonem pro pojištění osob je zákon o dani z příjmů č. 586/1992 Sb. Dle této právní normy podléhá životní pojištění srážkové dani při výplatě plnění z pojistné smlouvy v případě dožití, odkupného a mimořádného výběru. Ostatní pojistná plnění, jakými jsou například denní dávka při pracovní neschopnosti, odškodnění za úraz, trvalé následky, případně i úmrtí pojištěného zatím aktuálně dani z příjmu nepodléhají. Právní předpisy nicméně mohou v budoucnu takovou povinnost zavést a v odborných kruzích se o tom již diskutuje. Při splnění zákonných podmínek může pojistník uplatnit v souladu se zákonem o dani z příjmů tzv. daňové odpočty. Výše těchto odpočtů je maximálně do 12 000 Kč ročně

za životní pojištění a dalších 12 000 Kč ročně za penzijní připojištění. Od 1.1.2015 vejde v platnost novela tohoto zákona, která bude podmínky pro daňové zvýhodnění smluv životního pojištění upravovat. Pojistné smlouvy životního pojištění budou daňově uznatelné pouze tehdy, pokud z nich nebudou vybírány finanční prostředky v průběhu pojištění. Touto právní změnou se bude posilovat hlavní cíl daňových úlev, tj. tvorbu úspor na stáří. Klienti se musí do konce roku 2014 rozhodnout, zda budou mít smlouvu životního pojištění dál daňově uznatelnou, ale bez možnosti výběru nebo zvolí režim flexibility (možnost výběru), ale bez daňového zvýhodnění.

Od 1.1.2014 nabyl účinnosti zákon č. 89/2012 Sb., tzv. nový občanský zákoník, který se stal v podstatě nejdůležitější právní normou nejenom v oblasti pojišťovnictví. Předchozí, mnohokrát novelizovaná verze občanského zákoníku (zákon č. 40/1964 Sb.), účinná až do konce roku 2013 platila již od roku 1964 a její razantnější úprava byla požadována již několik let. Nakonec ale zákonodárci zvolili jinou cestu a starý občanský zákoník zcela nahradili novým předpisem. Hlavním cílem nového občanského zákoníku je sjednocení všech úprav občanskoprávních vztahů do jediného právního předpisu. Nový občanský zákoník je tematicky rozdělen do pěti částí, kterými jsou Obecná část, Rodinné právo, Absolutní majetková práva, Relativní majetková práva a Ustanovení společná, přechodná a závěrečná. V obecné části jsou vymezeny pojmy, s nimiž text občanského zákoníku pracuje. Část Rodinné právo v sobě zahrnuje dnešní zákon o rodině, dotýká se jak institutu manželství, tak vztahu mezi příbuznými a podobnou problematikou. Část Absolutní majetková práva v sobě skrývá definici vlastnictví, práva k cizím věcem a problematiku dědění. Čtvrtá část nazvaná Relativní majetková práva je nejobsáhlejší a zahrnuje v sobě různé druhy smluv, stejně tak jako závazky z deliktního jednání, např. i odpovědnost za škodu. Poslední část se zabývá především legislativně technickou problematikou, mimo jiné tím, které dosavadní zákony budou novým zákonem zrušeny. Nový občanský zákoník je revoluční i pro oblast pojišťovnictví. Výrazně totiž posiluje práva klientů na úkor pojišťoven. Lze říci, že všichni pojištěnci mají nyní mnohem výhodnější pozici, než tomu bylo v minulosti. Z odhadů pojišťoven vyplývá, že budou muset kvůli novým pravidlům ročně vyplácet svým klientům až stovky miliónů korun navíc. Tato nová pravidla vycházejí z nových pojmů v oblasti pojišťovnictví, který předchozí zákon o pojistné smlouvě č. 37/2004 Sb. vůbec neobsahoval. Těmito pojmy jsou např. pojistný zájem a

nehmotná (psychická) újma, které budou podrobněji, z hlediska své důležitosti, rozebrány a vysvětleny v kapitole č. 7 Základní pojmy v pojišťovnictví.

5. Pojišťovací zprostředkovatelé

Činnost pojišťovacích zprostředkovatelů se řídí zákonem č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí. Tato norma již funguje od roku 2004 a ve srovnání s novým občanským zákoníkem, se kterým by měla být v souladu, je již zastaralá a proto dojde v roce 2015 k její rozsáhlé úpravě a změně.

Zprostředkovatelská činnost je pomocí tohoto zákona definována jako:

1. předkládání návrhů na uzavření pojistných nebo zajišťovacích smluv
2. provádění přípravných prací směřujících k uzavírání těchto smluv
3. uzavírání pojistných nebo zajišťovacích smluv jménem a na účet pojišťovny nebo zajišťovny, pro kterou je činnost vykonávána
4. pomoc při správě pojištění a vyřizování nároků z pojistných nebo zajišťovacích smluv²

Pod pojmem pojišťovací zprostředkovatel se rozumí fyzická nebo právnická osoba provozující za úplatu zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví. Tuto činnost může za podmínek stanovených zákonem provozovat vázaný pojišťovací zprostředkovatel, podřízený pojišťovací zprostředkovatel, pojišťovací agent, výhradní pojišťovací agent, pojišťovací makléř nebo pojišťovací zprostředkovatel, jehož domovským členským státem není Česká republika. Zprostředkovatel může provozovat zprostředkovatelskou činnost pouze v postavení, v jakém byl registrován a tuto registraci a dohled nad činností všech zprostředkovatelů provádí Česká národní banka. Ta může řešit, jakožto orgán dohledu nad celým pojistným trhem, i stížnosti klientů, pokud se cítí činností pojišťovacího zprostředkovatele nějak poškozeni. V případě životního pojištění se mohou klienti ještě obrátit se svými stížnostmi či žádostmi o mimosoudní vyrovnání také na finančního arbitra. Arbitr je povinen rozhodovat dle zákona č. 229/2002 Sb., o finančním arbitrovi a každý případ pečlivě posoudit.

² VYROUBAL, KRAJHANZL a ŠKOLOUT. *Pojišťovnictví: nový zákon o pojišťovnictví a nové vyhlášky : pojistná smlouva, pojišťovací zprostředkovatelé a likvidátoři, pojištění odpovědnosti z provozu vozidla : podle stavu k ..* Ostrava: Sagit, 2011. ÚZ. ISBN 978-80-7208-869-0.

Tabulka 1

	Vázaný pojišťovací zprostředkovatel	Podřízený pojišťovací zprostředkovatel	Pojišťovací agent	Pojišťovací makléř	Výhradní pojišťovací agent
Zapsání v příslušném registru	ANO	ANO	ANO	ANO	ANO
Splnění podmínek důvěryhodnosti	ANO	ANO	ANO	ANO	ANO
Kvalifikační stupeň odborné způsobilosti	Základní	Základní	Střední	Vyšší	Základní
Daný subjekt zastupuje	Jednu nebo více pojišťoven	Pojišťovacího agenta či makléře	Jednu nebo více pojišťoven	Zájemce o pojištění	Jednu pojišťovnu
Může inkasovat pojistné	NE	NE	ANO	ANO	ANO
Je povinen uzavřít pojištění odpovědnosti za škodu	NE	NE	ANO	ANO	ANO

6. Základní pojmy v pojišťovnictví

6.1. Všeobecné pojmy v pojišťovnictví:

- Pojistník

Fyzická nebo právnická osoba, která s pojistitelem uzavřela pojistnou smlouvu, která platí pojistné a která má právo na odkupné v případě předčasného ukončení smlouvy.

- Pojištěný

Fyzická nebo právnická osoba, pro kterou lze sjednat nabízená pojištění. Tato osoba může být shodná s pojistníkem a smrtí pojištěného všechna sjednaná pojištění a nároky zanikají. Jedná se o subjekt na jehož život, zdraví, majetek nebo odpovědnost, či jinou hodnotu tzv. pojistného zájmu, se pojištění vztahuje.

- Pojistitel

Právní subjekt zapsaný v obchodním rejstříku a provádějící pojišťovací činnost, zajišťovací činnost a další související činnosti. Pojistitel může uzavírat s pojistníkem prostřednictvím svých zprostředkovatelů tzv. pojistnou smlouvu.

- Pojistný zájem

Pojistný zájem klienta je oprávněná potřeba ochrany před následky pojistné události. Prokazuje se souhlasem pojištěného k pojištění a povinností pojišťovny je zjistit tento pojistný zájem pojištěného a nabídnout mu odpovídající pojistnou ochranu. Pojistný zájem musí existovat objektivně. Pokud tomu tak není, znamená to, že ani příslušná pojistná smlouva nemůže vzniknout. Pro ověření existence pojistného zájmu si bude muset pojišťovna důkladně prověřovat každého pojistníka, jeho majetek, případně jeho rodinné a jiné vazby. To pro ni ale bude znamenat takové náklady na sjednání a případný úpis rizika, že to bude mít zcela jistě podstatný dopad do ceny pojištění. Pokud ovšem pojišťovna ověření existence pojistného zájmu podcení, riskuje, že bude muset pojistné vracet a nebude moci uplatnit ani přiměřenou část nákladů na správu pojistné smlouvy. Pojišťovna se bude muset snažit najít přijatelnou úroveň ve vztahu k hodnotě pojistného zájmu, charakteru pojistného produktu a případně i k "motivaci" pojistníka sjednat spekulativně nesmyslné pojištění. V případě, že v průběhu pojištění pojistný zájem pomine, může klient smlouvu ihned zrušit. Pojišťovna má právo na úhradu pojistného až do doby, kdy se o zániku pojistného zájmu dozví, což může v praxi znamenat, že pojišťovna získá pojistné i za období, kdy již třeba žádné riziko nekryje.

- Pojistné

Pojistným se rozumí úplata za sjednané pojištění za ujednané pojistné období. Výše běžného pojistného za sjednané pojistné období (měsíc, čtvrtletí, pololetí, rok) je uvedena v pojistné smlouvě. Výše pojistného v životním pojištění závisí na tzn. parametrech pojištění, jako jsou např. vstupní věk pojištěného, sjednaná pojistná doba, výše sjednané pojistné částky, rizikovitost povolání pojištěného, jeho zdravotní stav apod. Výše pojistného v neživotním pojištění závisí například na rizikovosti místa pojištění, na charakteru pojištěných věcí, na stupni zabezpečení proti krádeži apod.

6.2. Pojistné pojmy v životním pojištění:

- Odkupné

Odkupné je částka, kterou vyplatí pojistitel pojistníkovi v případě předčasného ukončení smlouvy. Odkupné se nerovná výši zaplaceného pojistného ke dni zániku smlouvy. Nárok na odkupné vzniká po zaplacení běžného pojistného za 2 roky a stanovuje se takto: $0,97x$ kapitálová hodnota pojištění + $0,8$ z částky připsaných podílů na výnosech. Od tohoto výpočtu jsou odečteny neuhrazené náklady, neuhrazené poplatky, dlužné částky a dlužné pojistné za sjednaná pojištění. Přesný výpočet provádí v každé pojišťovně oddělení tzv. pojistných matematiků.

- Redukce pojištění

Pojistník může požádat během pojistné doby o redukcí pojištění nebo může dojít k redukcí pojištění v důsledku neplacení pojistného. Nárok na redukcí vzniká po zaplacení běžného pojistného za 2 roky. Při redukcí pojištění pojistitel vždy vychází z výše kapitálové hodnoty pojištění. Podle výše redukované částky může dojít buď k redukcí pojistné částky, není-li postačující dojde k redukcí pojistné doby. Při redukcí pojištění zanikají některá sjednaná pojištění, např. úrazové připojištění ale pojištění v podstatě funguje dál i bez placení pojistného, jeho hodnota se však logicky snižuje, ale pojistník například nemusí dodatečně danit v případě, že si daňové úlevy uplatňoval.

- Indexace pojištění

Indexace chrání reálnou hodnotu pojištění před vlivem inflace a v závislosti na indexu růstu spotřebitelských cen k ní může dojít jednou ročně vždy k výročnímu dni pojistné smlouvy. Při indexaci se průběžně upravuje běžné pojistné o indexační procento a odpovídajícím způsobem i výše pojistných částek životního a úrazového pojištění.

Výhodou pro pojištěného je, že tato změna se provádí bez nutnosti předložení informace o jeho aktuálním zdravotním stavu. Pojistník má pochopitelně možnost indexaci také odmítnout.

- Počáteční náklady

Počáteční náklady jsou náklady spojené s uzavřením pojistné smlouvy, např. náklady na provizi pojišťovacího zprostředkovatele, náklady na zavedení smlouvy do provozního systému, tiskopisy, oceňování zdravotního stavu pojištěných, propagaci nového produktu apod. Kapitálová hodnota pojištění je snižována o splátku počátečních nákladů v prvních třech letech trvání smlouvy.

- Správní náklady

Správní náklady jsou náklady spojené se správou pojistné smlouvy, např. náklady na likvidaci pojistných událostí, propagaci a administrativu, inkasní náklady apod. Kapitálová hodnota pojistné smlouvy je snižována o splátku správních nákladů po celou dobu trvání pojištění.

- Obmyšlená osoba

Obmyšlená osoba je osoba určená v pojistné smlouvě, které vznikne právo na pojistné plnění v případě smrti pojištěného.

- Nehmotná psychická újma

Jedná se o zhoršení psychického stavu pojištěného při pojistné události. Pojistnou událostí, která zakládá nárok na odškodnění, je tak nově i například pouhá přítomnost u dopravní nehody kdy pouze jako svědek může pojištěný tuto psychickou újmu nárokovat a požadovat případně po pojišťovně patřičné odškodnění.

- Pojistná událost v životním pojištění

Pojistnou událostí se rozumí nahodilá skutečnost související s úrazem nebo změnou zdravotního stavu pojištěného, která nastala v době trvání pojištění a s níž je spojen vznik povinnosti pojistitele poskytnout pojistné plnění.

- Úraz

Úrazem se rozumí neočekávané a náhlé působení zevních sil nebo vlastní tělesné síly nezávisle na vůli pojištěného, ke kterému došlo v době trvání pojištění a kterým bylo pojištěnému způsobeno poškození zdraví nebo smrt.

- Čekací doba

Čekací doba je období od uzavření pojistné smlouvy, po které není pojišťovna povinna vyplácet pojistné plnění.

- Karenční doba

Karenční dobou se rozumí počet dní od vzniku pojistné události, o které se odkládá výplata pojistného plnění.

6.3. Pojistné pojmy v neživotním pojištění:

- Pojištěné věci

Pojištění se vztahuje na věci movité a nemovité, vlastníkem je pojištěný. Věci movité a nemovité jsou jednotlivě uvedeny v pojistné smlouvě. Pokud nejsou zahrnuty v pojistné smlouvě, obsahuje je soubor věcí, které mají podobný charakter nebo slouží ke stejnému hospodářskému účelu. V pojistných smlouvách lze pojišťovat i cizí věci.

- Pojistné plnění pojišťoven

Na pojistné plnění v případě pojistné události má vliv rozhodnutí použít v pojištění novou nebo časovou hodnotu. Při pojištění na novou hodnotu plní pojišťovna skutečnou škodu jak u částečných, tak i u totálních škod. V případě časové hodnoty se odečítá částka, odpovídající stupni opotřebení.

- Podpojištění

Pokud je pojistná částka nižší než pojistná hodnota bezprostředně před vznikem pojistné události, pak je nahrazena jenom část stanovené částky, která se má k celé částce jako pojistná částka k pojistné hodnotě.

Platí následující rovnice:

$$\frac{\text{Úhrada}}{\text{Škoda}} = \frac{\text{Pojistná} - \text{částka}}{\text{Pojistná} - \text{hodnota}}$$

$$\text{Úhrada} = \frac{\text{Pojistná} - \text{částka}}{\text{Pojistná} - \text{hodnota}} \cdot \text{Škoda}$$

Pro výši úhrady skutečné škody je důležitý poměr pojistné částky k pojistné hodnotě, poměr by měl mít hodnotu 1 nebo se jenom nepatrně od této hodnoty liší.

- Místo pojištění

Místo pojištění je přesně definované místo v pojistné smlouvě, kde může vzniknout pojistná událost. Pojistné plnění je pak omezeno pouze pro toto místo pojištění. Jedinou

výjimkou je pokud byly pojištěné věci přemístěny z místa pojištění na dobu nezbytně nutnou v důsledku vzniklé nebo bezprostředně hrozící pojistné události.

- Pojistná hodnota

Pojistnou hodnotou se rozumí nejvyšší možná majetková újma, která by v důsledku pojistné události mohla nastat.

- Nová cena

Novou cenou se rozumí cena, kterou lze v daném místě a čase, stejnou nebo srovnatelnou věc znovu pořídit jako věc novou nebo srovnatelnou, stejného druhu a účelu.

- Časová cena

Časová cena je cena, kterou měla daná věc bezprostředně před pojistnou událostí. Stanovuje se z nové ceny věci, kdy se přihlíží ke stupni opotřebení a dalšího znehodnocení věci, k němuž dojde její opravou, modernizací nebo jiným způsobem.

- Hranice pojistného plnění

Pojistné plnění pojistitele je omezeno horní hranicí, pokud není zákonem stanoveno nebo v pojistné smlouvě není dohodnuto jinak. Horní hranice se určí výší pojistné částky nebo limitem pojistného plnění.

- Pojistná hodnota majetku

Pojistnou hodnotu majetku představuje jeho obvyklá cena, kterou má majetek v době, ve které se určuje jeho hodnota, pokud není v pojistné smlouvě uvedeno jinak.

- Obvyklá cena

Obvyklou cenou se rozumí cena, jenž byla dosažena při prodejkách stejného nebo podobného majetku. Do výše ceny se nepromítají vlivy mimořádných situací vzniklých na trhu. Obvyklou cenou je cena tržní podle zákona o oceňování majetku. Pokud se jedná o věc novou, je tedy možné říci, že se jedná o cenu tržní za danou věc. V případě věci, která není nová, je tržní cenou považována věc uváděná v bazarech nebo v prodejkách s použitým zbožím.

- Pojistná částka

Pojistná částka odpovídá ceně pojišťovaného majetku v penězích v české či jiné měně. V případě nové ceny se pojistná částka rovná nové pořizovací ceně, která byla uskutečněna na trhu. To ovšem platí jen pro movité věci. Pojistná hodnota týkající se budov nebo staveb při využití nové ceny se od movitých věcí liší. Nová cena není stejná s tržní cenou. Do ceny stavby se promítají v menší míře i tržní atributy ceny pozemku.

- Spoluúčast

Spoluúčastí se rozumí finanční částka určená v korunách nebo v procentech, kterou se pojistník nebo oprávněná osoba podílí na úhradě vzniklé škody z každé pojistné události.³

³ Interní materiály České pojišťovny

7. Hierarchie České pojišťovny, a. s.

Abychom mohli ukázat, jaké má Česká pojišťovna produkty, musíme se zaměřit na její vnitřní uspořádání. Pod toto jméno spadají další dceřiné společnosti, z nichž každá má na starosti zajistit jiné riziko.

K přidruženým partnerům České pojišťovny spadají také Komerční banka, Raiffeisen bank a Home credit, které spolupracují s Českou pojišťovnou v oblasti bankovních produktů, stavebního spoření, hypoték a spotřebitelských úvěrů.

Obrázek 1: Hierarchie České pojišťovny, zdroj: vlastní zpracování



7.1. Penzijní společnost ČP

Jak už název napovídá, tato dceřiná společnost se stará o to, aby klient byl zajištěn do své penze. Jejím prioritním produktem je Penzijní připojištění se státním příspěvkem, tzv. třetí pilíř. Tento produkt nabízí téměř veškeré bankovní společnosti, které mají oprávnění. Protože je to produkt, který je garantován státem, pravomoci zhodnocování vložených peněz podléhá zákonům státu a nařízení České národní banky, která je povinna kontrolovat nakládání s penězi věřitelů. Jednoduše, jak už název napovídá, si klient vkládá peníze a podle částky mu přispívá stát z vlastního rozpočtu. Klientovi peníze může pojišťovna zhodnocovat a k tomu může využít nejen zajištěné garantované konzervativní fondy, ale i investice do fondů vyvážených a dynamických. V těchto fondech není garantován žádný výnos, ale klient má zase možnost, při dodržení delšího investičního horizontu, dosáhnout vyšších a zajímavějších výnosů. Všechny tyto investiční možnosti se mohou i různě kombinovat a záleží jen na samotném klientovi, jakou variantu zvolí. Ke každému měsíčnímu příspěvku klienta od 300-1000 Kč připisuje stát tzv. státní příspěvek až 230 Kč. Navíc příspěvek nad 1000 Kč měsíčně si může klient odečítat od daňového základu.

Všechny tyto zmíněné výhody činí tento produkt velmi atraktivní a v České republice populární. Česká pojišťovna zatraktivňuje penzijní připojištění např. i různými slevami na ostatní pojistné produkty, které si klient u České pojišťovny uzavře.

Penzijní společnost České pojišťovny se i aktivně účastnila prodeje důchodového spoření (tzv. druhého pilíře) a měla sjednáno kolem 30 000 pojistných smluv. Bohužel tento druhý pilíř byl současnou vládou zrušen a naspořené prostředky, které si stačili účastníci tohoto spoření od roku 2013 do roku 2016 naspořit, budou v plné výši vyplaceny klientům.

7.2. ČP Zdraví

Tato dceřiná společnost zajišťuje klientům možná rizika, která doplňují nabídku vlastních produktů České pojišťovny. V první řadě to jsou denní dávky při pracovní neschopnosti, které pojišťovna vyplácí v případě neschopnosti práce z jakýchkoli příčin. Sazby jsou od 100 Kč za každý kalendářní den do v podstatě neomezené výše podle prokázaného příjmu klienta. Pouze do částky 500 Kč denně klient svůj příjem dokládat nemusí. Denní dávku lze vyplácet již od 15. dne pracovní neschopnosti, ale klient si může zvolit i plnění od 29. dne nebo od 56. dne. Čím delší je karenční doba, tím je toto pojištění denní dávky pochopitelně lacinější.

Další riziko, které ČP Zdraví umí pojistit je denní podpora při pobytu v nemocnici a dalších léčebných zařízeních (rehabilitační ústavy, lázně, ozdravovny), pokud je pobyt v těchto zařízeních z lékařského hlediska nezbytný. Zde si může pacient zvolit plnění až 2000 Kč na den, nadstandardní pokoj a jiné výhody.

Mezi další rizika patří např. pojištění splátek úvěru při ztrátě příjmu, pojištění ztráty zaměstnání nebo ukončení podnikání, pojištění vybraných závažných onemocnění a zajištění nadstandardní lékařské péče v nejšpičkovějších lékařských zařízeních v ČR.

7.3. ČP Invest

Tato část České pojišťovny má na starosti, jak už z názvu vyplývá, veškeré investiční možnosti, ať už v produktu investičního životního pojištění Můj život nebo i samostatně přímo v produktech společnosti ČP Invest. ČP Invest má k dispozici dvanáct základních vnitřních fondů, které se liší např. teritoriálním výběrem investičních příležitostí, investicemi do různých odvětví hospodářství, investicemi do dluhopisů, akcií nebo komodit apod.

Pro konzervativní klienty, kteří chtějí zhodnotit své prostředky v krátkém časovém horizontu se doporučuje Konzervativní podílový fond, kde se investuje převážně do

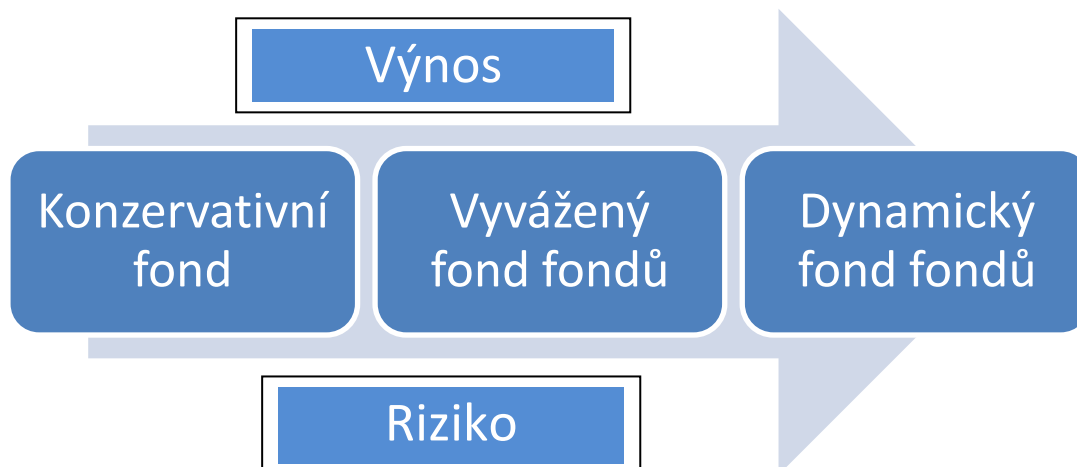
termínovaných vkladů u bank, dluhopisů, státních pokladničních poukázek a podobných nerizikových nástrojů trhu. Klientům tento fond nabízí malou kolísavost investice, ale zároveň i nižší zhodnocení, které při doporučeném investičním horizontu do pěti let obvykle jen mírně přesáhne výnos z bankovních termínovaných vkladů.

Dalším fondem je např. Fond korporátních dluhopisů, který investuje do vybraných bonitních dluhopisů českých a zahraničních společností a který nabízí již vyšší zhodnocení vložených prostředků než v bankovním sektoru, při relativně nízkém riziku. Tento fond získal za rok 2012 v soutěži Fincentrum první místo ve skupině otevřených podílových fondů v ČR.

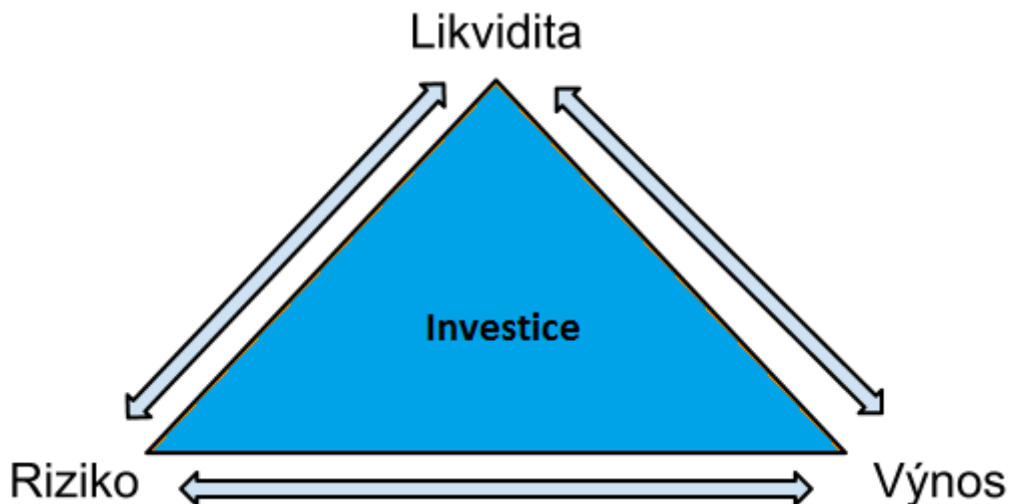
Na opačné straně investičního spektra ČP Investu, kdy může dojít k nadprůměrnému zhodnocení při dodržení delšího časového horizontu ale s vyšším rizikem pro klienta, je např. Fond globálních značek, Fond ropy a energetiky, Fond farmacie a biotechnologie apod.

Speciálně pro produkty investičního životního pojištění vytvořil ČP Invest tzv. Dynamický fond fondů, který je tvořen z těch nejlepších investičních příležitostí celého portfolia této společnosti. Při mé praxi na obchodním místě v Poděbradech jsem zjistil, že alokaci svých finančních prostředků právě do tohoto fondu klienti České pojišťovny nejvíce preferují. Tento typ fondu je vhodný pro klienty, kteří chtějí využít toho největšího potenciálu na akciových a komoditních trzích. Velkou výhodou je, že struktura portfolia není fixována ale průběžně se mění v závislosti na podmínkách trhu. Tímto řízeným portfoliem se rozumí, že speciální tým profesionálů a investičních stratégů přesouvá peníze do investičních příležitostí, kde vidí v daný okamžik nejlepší potenciál zhodnocení. Výnos může být opravdu vysoký a v současné době se pohybuje kolem 8% ročně. Každý klient by měl být podrobně seznámen s delším časovým horizontem (8 a více let), který se při této investici doporučuje, se všeobecnými základy investování, s možnými riziky a měl by mu být vysvětlen tzv. princip investičního trojúhelníku, kde jsou na sebe navázány a vztahově propojeny "výnos", "riziko" a "likvidita". Při sjednávání smluv investičního životního pojištění klienti vyplňují investiční dotazník, z kterého se pozná, jestli klient patří svoji povahou mezi konzervativní nebo dynamické. Svoji investici si každý klient může sledovat každodenně na internetových stránkách, kam dostane od ČP zvláštní přístup ke svému účtu a nemusí se spokojit jen s ročními výpisy o stavu svého investičního životního pojištění.

Obrázek 2: Rizikovost investic, zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 3 Investiční trojúhelník, zdroj: <http://ntx.cz/id-68-magicky-trojuhelnik-investovani>



7.4. ČP Direct

Tato společnost má v podstatě statut pojišťovacího agenta, jehož stoprocentním vlastníkem je Česká pojišťovna a. s. Zabývá se výhradně pojišťováním motorových vozidel, povinným ručením, havarijním pojištěním a pojištěním leasingu. Jejími klienty jsou především autobazary, autoopravny, vrakoviště apod.⁴

⁴ Interní materiály České pojišťovny

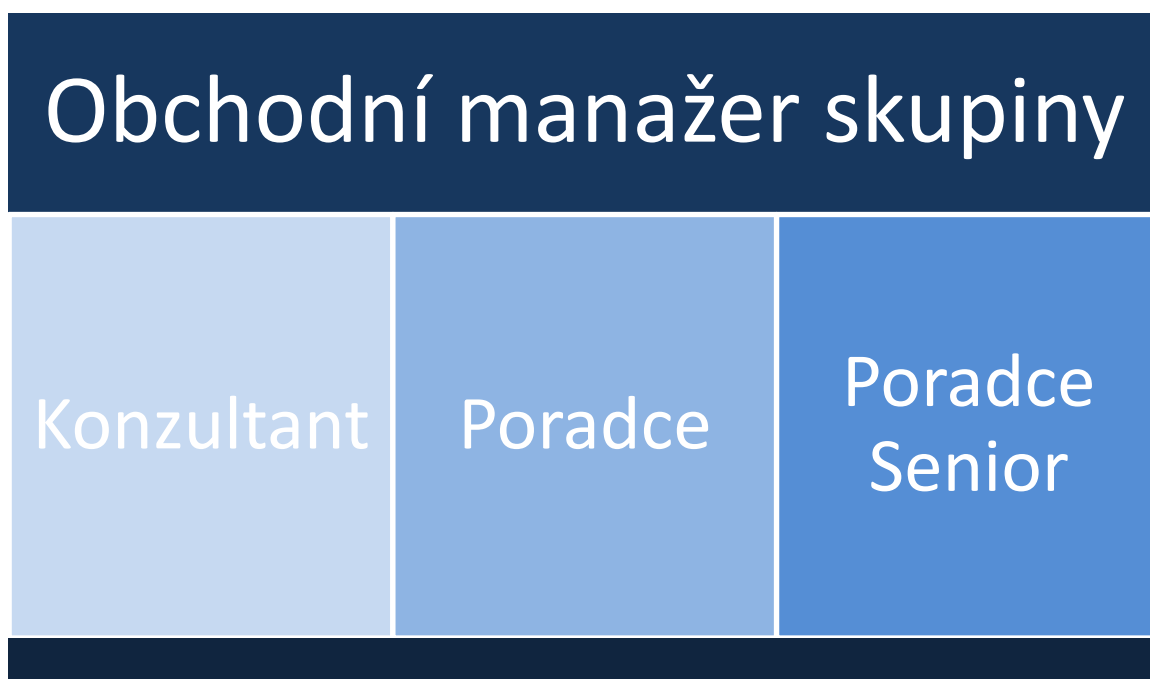
8. Struktura obchodní skupiny v České pojišťovně

Při nástupu do České pojišťovny se každý nováček automaticky dostane na pozici konzultant. V této pozici shání kontakty, sbírá nové analýzy zajištění a chodí je konzultovat se svým přímým nadřízeným tj. manažerem obchodní skupiny. Společně připravují řešení a pak toto řešení navrhují klientovi, nejdříve s oporou manažera, později již samostatně, případně za přítomnosti manažera skupiny jako mentora. Tyto navrhované produkty patří do základního portfolia České pojišťovny a jedná se o životní a investiční pojištění, samostatné pojištění úrazu, pojištění motorových vozidel a pojištění nemovitostí a domácností.

Po 3 měsících, kdy absolvuje řadu školení a tréninků, se může konzultant posunout na pozici poradce. Zde by měl již pracovat samostatně a postupně neustále zkvalitňovat svoji práci.

Největší změna nastává na pozici finančního poradce seniora, které je možné dosáhnout minimálně po devíti měsících setrvání v České pojišťovně, při určitém výkonu a sjednání určeného počtu pojistných smluv. Senior poradce má nyní novou možnost uzavírat s klienty i produkty, které nenabízí jen Česká pojišťovna, ale i přidružené dceřiné a partnerské společnosti. Výhodou je objektivnější a komplexní řešení pro klienta, kdy je klientovi nabídnuto např. i stavební spoření a hypotéka.

Obrázek 4 - Hierarchie České pojišťovny, zdroj: vlastní zpracování



9. Metodika prodeje životního a úrazového pojištění u České pojišťovny

Kvůli zjištění postupu při prodeji životního a úrazového pojištění v České pojišťovně jsem absolvoval dvoudenní praxi na obchodním místě České pojišťovny v Poděbradech u ředitele obchodní kanceláře Michala Sixty, který je výhradním pojišťovacím agentem, patří mezi top poradce České pojišťovny a je i členem VIP týmu této pojišťovny.

Prodej pojistných produktů v České pojišťovně vychází hlavně ze zjišťování cílů, plánů a potřeb klienta. Klientovi je třeba vysvětlit, jaké hrozby a nenadálé události, které mohou bohužel kdykoliv nastat, by mu mohly znepríjemnit, ohrozit nebo úplně znemožnit jeho plány do budoucna a snížit tak jeho životní úroveň. S klientem je třeba nejdříve vše toto podrobně probrat, zjistit spoustu informací o něm a jeho rodině a pak mu teprve připravit nějaké konkrétní řešení, které pro něho má určitý konkrétní užitek. Ten musí klient pochopit, aby pro něho mělo nějaké zajištění smysl. Ví pak přesně, co si doporučeným pojistným produktem zajišťuje a jaké výhody mu přináší. Česká pojišťovna má tento postup prodeje svých pojistných produktů perfektně zpracovaný a přenáší ho s pomocí svých trenérů na jednotlivé obchodní zástupce, kteří musí absolvovat z metodiky prodeje prodejní tréninky a skládají certifikační zkoušky. Obchodní zástupci České pojišťovny pracují u klientů výhradně s počítačem, kde mají speciální programy na modelaci a prezentaci všech svých pojistných produktů.

Pojistné produkty lze v podstatě rozdělit na životní a neživotní. Mezi životní pojištění patří pojištění pro případ smrti, pojištění závažných nemocí, trvalých následků v případě úrazu, pojištění doby nezbytného léčení v případě úrazu, pojištění denní dávky v případě pracovní neschopnosti, pojištění denní dávky při pobytu v léčebném zařízení, pojištění invalidního důchodu, pojištění úvěru a hypoték apod. Do neživotního pojištění patří například pojištění nemovitostí, pojištění bytů, pojištění motorových vozidel, pojištění movitých věcí v domácnostech, pojištění věcí k podnikání atd. Do této oblasti spadá i pojištění odpovědnosti např. z provozu motorového vozidla (povinné ručení), odpovědnost z běžného občanského života nebo odpovědnost za škody vzniklé při výkonu povolání.

Dle mého pozorování a také dle informací ředitele obchodní kanceláře Michala Sixty prakticky není možné na jedné schůzce zanalyzovat a zjistit všechny pojistné potřeby klienta najednou. Proto se většinou na jedné schůzce řeší např. životní pojištění a teprve na další domluvené schůzce, dle potřeb a přání klienta, neživotní pojištění.

Já jsem si vybral pro praktickou část modelaci zajištění u třech různých klientů, se kterými jsem se při mé praxi v obchodní kanceláři České pojišťovny v Poděbradech setkal. Zaměřil jsem se pouze na oblast životního pojištění, z kterého jsem vybral zajištění čtyř nejdůležitějších rizik ohrožujících životní úroveň každého klienta. Mezi ně patří smrt z jakýchkoliv příčin, trvalé následky úrazu, ztráta příjmů při pracovní neschopnosti a invalidní renta v případě plného invalidního důchodu (tzv. třetího stupně). Zajištění těchto tří rizik by mělo být u každého klienta prioritou, neboť úmrtím pojištěného "odejde" z rodiny i jeho příjem a to může mít katastrofální důsledky pro pozůstalé, zvláště, když jsou v rodině malé děti nebo jsou v rodině sjednány různé půjčky, úvěry apod. Při nějakém těžším úrazu, jenž zanechá trvalé následky je to v podstatě to samé. Dotyčnému značně klesne příjem, protože nebude moci vykonávat své povolání nebo může skončit až v invalidním důchodu. Objevují se pak i další náklady, jako například doprava k lékaři, úprava bezbariérového bydlení, nemožnost si spořit na důchod nebo dětem na vzdělání apod. Třetí riziko, tj. pracovní neschopnost při úrazu a nebo nemoci, je asi nejčastější, se kterým se téměř každý už setkal. Zvláště dlouhodobější pracovní neschopnost může mít pro klienta a jeho rodinu kvůli poklesu příjmu negativní důsledky. Invalidní renta kompenzuje klientovi propad příjmů, pokud se dostane vlivem nemoci nebo úrazu do invalidního důchodu 3. stupně. Na zajištění těchto čtyř hlavních a sledovaných rizik, na které se v praktické části zaměřím, má České pojišťovna tři základní produkty životního pojištění s obchodním názvem Můj život, Multirisk a Sluníčko plus.

9.1. Můj život

V první řadě si představíme nejvíce frekventované životní pojištění Můj život, které spojuje výhody kapitálového a investičního pojištění s možnostmi připojištění úrazu, zdraví a asistence. Věk pojistníka při sjednání musí být alespoň 18 let, přičemž do pojištění můžeme úrazově připojistit až 9 dalších osob. Pokud chceme připojistit dítě musí být jeho věk v rozmezí 6 týdnů až 14 let. Pojistná doba je na 3 až 84 let, nejdéle však do věku 99 let. Životní pojištění Můj život umožňuje provádět různé druhy změn v průběhu trvání pojistné smlouvy. Tato flexibilita, díky které se dokáže přizpůsobit produkt odlišným potřebám klientů v různých životních etapách, patří k významným přednostem.

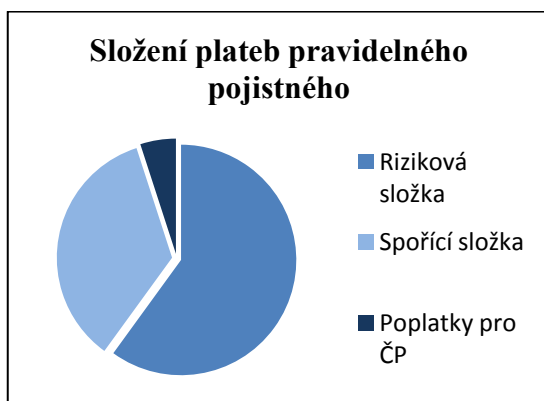
Jedinou povinností pojistníka je pojistit si riziko smrti z jakýchkoliv příčin a to minimálně na 10 000 Kč, pojistit lze i na pojistnou částku klesající, která se využívá např. při zajištění úvěru nebo hypotéky. Dále Můj život obsahuje mnoho volitelných rizik, kterými jsou

úrazové pojištění dospělých a mládeže, pracovní neschopnost, hospitalizace v nemocnici, splátky úvěru, závažná onemocnění (celkem 39), invalidita, měsíční renta v případě invalidity, zdravotní a úrazová asistence, trvalé následky úrazu, závažné poranění atd.

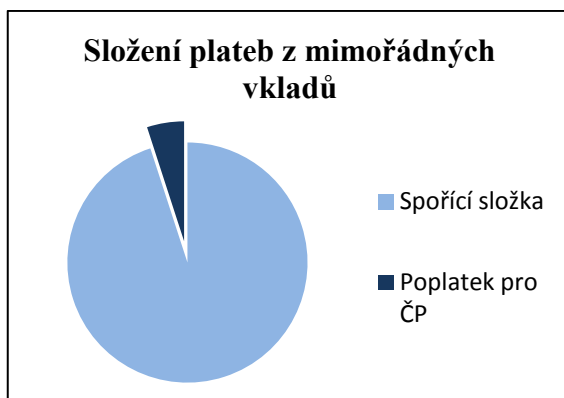
V neposlední řadě pojištění Můj život obsahuje i spořicí složku, kde si klient může zvolit svou investiční strategii, které jsou popsány v kapitole 8.3 ČP Invest. Peníze vkládá pravidelnými platbami a nebo mimořádným jednorázovým vkladem, peníze si klient může vybrat kdykoliv potřebuje, pokud už ale má prostřednictvím fondů naspořeno. Bohužel od 1.1.2015 ztratí pojistná smlouva v případě mimořádného výběru daňovou uznatelnost.

S uzavřením pojištění se automaticky vytvoří dva "samostatné" účty pro platby. Jeden slouží k běžnému placení pojištění včetně rizik spoření a poplatků a druhý je pro mimořádné vklady pro případ, kdyby klient měl klient peníze nazbyt a chtěl si je uložit. Peníze, které jsou vkládány na účet pro mimořádné platby nepokrývají žádná rizika, slouží jenom pro jejich zhodnocení.

Graf 1



Graf 2



Spořicí složku, kterou klient platí formou běžného pojistného si může odečítat na daňovém základu maximálně do 12 000 ročně, od 1.1.2015 však bez možnosti mimořádných výběrů.

9.2. Produkt Multirisk

Dalším produktem je Multirisk, který je stejně tak jako Můj život životním pojištěním pro případ smrti s pevnou nebo klesající pojistnou částkou, ovšem bez spořicí a investičních možností. Dále lze k tomuto pojištění připojistit úrazově i více osob. Podmínky pro vstup a uzavření smlouvy jsou stejné, jako u produktu Můj život. Bez spořicí složky si tudíž klient nemůže nárokovat odpočty z daňového základu a Multirisk kryje tedy pouze rizika, která jsou totožná s produktem Můj život.

Rizikové životní pojištění Multirisk umožňuje provádět různé druhy změn v průběhu trvání pojistné smlouvy. Změny pojistné smlouvy mohou být podmíněny splněním dalších podmínek, které jsou uvedeny v Doplnkových pojistných podmínkách. Česká pojišťovna může pro některé změny vyžadovat splnění dalších podmínek. Nejobvyklejší podmínkou je přezkoumání zdravotního stavu při zvýšení životního rizika (zvýšení pojistné částky apod.). Pokud pojistník nesouhlasí s podmínkami pro změnu smlouvy, pojištění pokračuje dále beze změny. Česká pojišťovna může požadavek na některé změny zamítnout i na základě změn v legislativě a aktuálního stavu smlouvy.

9.3. Dětské pojištění Sluníčko plus

Posledním produktem životního pojištění je Sluníčko plus, které je přizpůsobené pro děti a mládež. Tento produkt mohou uzavřít rodiče svým potomkům s tím, že první pojištěný musí být dítě se vstupním věkem 6 týdnů až 14 let. Toto pojištění může trvat maximálně do věku 26 let. Dítě je pojištěno automaticky do 26 let avšak po 18. roce života lze pojištění kdykoliv ukončit bez sankcí.

Hlavní výhodou je spořicí složka, kterou si lze zvolit z investičních programů dceřiné společnosti ČP Invest, tudíž jsou pojištění zajištěni jak proti úrazu formou bolestného, tak i do budoucna, kdy jsou děti nuceni "postavit se na vlastní nohy". K dítěti je možnost úrazově připojistit i 2 dospělé osoby.

Rizika, která lze ve Sluníčku plus pojistit jsou přizpůsobená pro dítě. Jedním z takových rizik je zánik povinnosti platit pojistné v případě smrti pojistníka. To znamená, že v případě smrti pojistníka dítě není povinno samo pojištění platit, ale platí ho za něj Česká pojišťovna. Stejně tak je to v případě závažných onemocnění, kterých je celkem 39

diagnóz a ty jsou taktéž speciálně přizpůsobeny dětským onemocněním, jako je například cukrovka II. stupně anebo klíšťová encefalitida.⁵

9.4. Scénář obchodní schůzky

- krátké představení sebe a České pojišťovny, pro kterou pracuji
- tzv. "proteplení atmosféry" (2 až 3 věty o libovolném tématu mimo oblast pojištění)
- seznámení klienta s obsahem a cílem dnešní schůzky, což znamená, že klient se dozví jakým způsobem a jak dlouho bude schůzka probíhat
- seznámení s dokumentem "Analýza zajištění" nebo "Plán života bez starostí", což jsou stěžejní pomůcky při práci s klientem na obchodní schůzce, analýze zajištění životní úrovně klienta, zjišťování jeho cílů, přání a potřeb, zjišťování současného stavu zajištění, prezentaci návrhů zajištění a doporučených řešení
- pokládání otázek ke zjišťování informací, kdy obchodník správně vybranými otevřenými a uzavřenými otázkami zjistí od klienta všechny důležité a potřebné informace
- návrhy řešení na zajištění klientových rizik
- dohoda o ceně - uzavření, kdy klient nemusí akceptovat optimální řešení, ale vybere si z důvodu ceny pojistné částky nižší
- získání doporučení na další klienty

⁵ Studijní materiály České pojišťovny

10. Vypracování tří vlastních analýz zajištění na tři konkrétní klienty

Při mé praxi v obchodní kanceláři České pojišťovny se objevilo mnoho různých klientů s různými požadavky na své zajištění. Ve spolupráci s ředitelem obchodní kanceláře Michalem Sixtou jsem vybral tři konkrétní klienty reprezentující vždy určitou klientskou skupinu a vypracoval jsem na ně analýzy zajištění s návrhy řešení na zajištění čtyř rizik popsanych již výše (úmrť, trvalé následky úrazu, pracovní neschopnost a invalidní renta). Tyto analýzy zajištění přesně vycházejí z cílů, potřeb a priorit klientů. Ke stanovení optimálních pojistných částek se v praxi používá jednoduchá kalkulačka jejíž základní principy jsou zřejmé z přílohy č. 1, kde jsou doporučeny výpočty pojistných částek a z přílohy č. 2, kde jsou vyčísleny propady příjmů u zaměstnanců a OSVČ při nemocenské, invalidním důchodu a starobním důchodu. Česká pojišťovna má pro své pojišťovací zprostředkovatele vytvořen počítačový program WEPOS, která automaticky navrhne a započítá správné a doporučující pojistné částky, případně denní a měsíční dávky podle věku klienta, pojistné doby a příjmů klienta.

10.1. Analýza zajištění č. 1

Klient: Jan

Věk: 27

Příjem: 25 000 Kč

Děti: nejsou

Provedena analýza zajištění viz. tabulka 2

Tabulka 2

Plán života bez starostí

Analýza zajištění životní úrovně - klient Jan (25.000Kč) Datum

Jaké jsou vaše životní cíle	Kdy/kolik	Priorita	Jak finančně zajišťujete splnění vašich přání a cílů
Vzdělání	-----	-----	Podílové fondy
Bydlení Šetřit na vlastní byt nebo domek	Za 5 - 10 let 2000000 Kč	1	Stavební spoření Cílová částka 1000000 Kč 20000 Kč ročně
Penze Šetřit na důchod, mít stejnou životní úroveň	Za 38 - 40 let 25000 Kč měsíčně	2	Penzijní připojištění 500 Kč měsíčně
Další přání Koupit si motorku	-----	3	Jiné zdroje Spořicí účet ING

Závazky
Žádné závazky

Jaká rizika ohrožují vaše přání a cíle	Jaké máte již dnes zajištění	Jaká je výše optimálního plnění	Kolik chybí do optimálního zajištění	Návrh řešení
ÚMRTÍ -propad příjmu rodiny -pravidelné výdaje -splácení závazků	Nepojištěno	Cca 3-krát roční příjem 900000 Kč - nikoho nezajišťuje, doporučena minimální částka 10000 Kč	10000 Kč	Doporučen produkt Můj život, kde se může pojistná částka kdykoliv upravit, zatím postačí 10000 Kč
ÚRAZ -propad příjmu -náklady na léčení -pomůcky úpravy	Nepojištěno	Cca 3-krát roční příjem, výplata až 5-krát	900000 Kč	Zajištění příjmů v případě trvalých následků úrazovým pojištěním v produktu Můj život
ÚRAZ DĚTÍ -propad příjmů -náklady na léčení -pomůcky, úpravy	-----	-----	-----	-----
PRACOVNÍ NESCHOPNOST -propad příjmů -pravidelné výdaje -splácení závazků	Nepojištěno	Dorovnání měsíčního příjmu 15000 Kč	Cena 300 Kč/den	Dorovnání příjmů v PN v produktu Můj život
INVALIDNÍ DŮCHOD	Nepojištěno	12700 Kč/měsíc invalidní renta	12700 Kč/měsíc	Sjednat v produktu Můj život invalidní rentu pro 3. stupeň ID



Závěr: Klient nepotřebuje vysokou pojistnou částku na úmrtí, neboť žije sám a nechce nikoho dalšího zajišťovat v případě své smrti. Prioritou pro něho je kvalitní zajištění trvalých následků úrazu na 900 000 až 1 000 000 Kč, dorovnání příjmu při pracovní neschopnosti což zajistí částka 300 Kč denně a sjednání invalidní renty pro případ invalidního důchodu 3. stupně. Klientovi bude také doporučeno, aby si zvedl své penzijní připojištění na 2 000 měsíčně, případně pravidelně investoval do podílových fondů společnosti ČP Invest.

10.2. Analýza zajištění č. 2

Klient: František a Marie

Věk: 30, 30

Příjem: 20 000 Kč, 15 000 Kč

Děti: 2 děti, 10 a 8 let

Provedena analýza zajištění viz. tabulka 3

Tabulka 3

Plán života bez starostí

Analýza zajištění životní úrovně - klient František a Marie (20000 Kč, 15000 Kč) Datum

Jaké jsou vaše životní cíle	Kdy/kolik	Priorita	Jak finančně zajišťujete splnění vašich přání a cílů
Vzdělání Přání, aby děti mohli studovat VŠ	Jana 500000 Kč (8 let) Petr 500000 Kč (10 let)	2	Podílové fondy
Bydlení Chtěli by novou kuchyň	100000 Kč do 2 let	1	Stavební spoření 2x 500 Kč měsíčně
Penze Udržet si standard jako dnes, pořídit si chalupu	Za 35 let 15000 Kč Za 35 let 20000 Kč	3	Penzijní připojištění 2x 200 Kč měsíčně
Další přání Udělat si někdy dovolenou v Karibiku	-----	4	Jiné zdroje Trvalý zůstatek na běžném účtu 20 000 Kč

Závazky
Spotřebitelský úvěr 100 000 Kč, splátka 1 500 Kč měsíčně

Jaká rizika ohrožují vaše přání a cíle	Jaké máte již dnes zajištění	Jaká je výše optimálního plnění	Kolik chybí do optimálního zajištění	Návrh řešení
ÚMRTÍ -propad příjmu rodiny -pravidelné výdaje -splácení závazků	František 100000 Kč Marie - nepojištěna	Cca 3-krát roční příjem + 0,5 2 děti 940000 Kč 630000 Kč	840 000 Kč 630 000 Kč	Doporučen produkt Můj život, kde se může pojistná částka kdykoliv upravit, zatím stačí 10.000 Kč
ÚRAZ -propad příjmu -náklady na léčení -pomůcky úpravy	František TN 200000 Kč Marie - nepojištěna	Cca 3-krát roční příjem, výplata až 5-krát 720000 Kč 540000 Kč	500000 Kč 500000 Kč	Zajištění příjmů v případě trvalých následků úrazovým pojištěním v produktu Můj život
ÚRAZ DĚTÍ -propad příjmů -náklady na léčení -pomůcky, úpravy	-----	1000000 Kč Jana 1000000 Kč Petr	1000000 Kč Jana 1000000 Kč Petr	Zajištění příjmů pro Janu a Petra při TN - připojistit k rodičům
PRACOVNÍ NESCHOPNOST -propad příjmů -pravidelné výdaje -splácení závazků	František - nepojištěn Marie - nepojištěna	Dorovnání měsíčního příjmu František 8000 Kč Marie 6000 Kč	Denní dávka 250 Kč/měsíc Denní dávka 200 Kč/měsíc	Dorovnání příjmů při PN
INVALIDNÍ DŮCHOD	František - nepojištěn Marie - nepojištěna	František 8800 Kč/měsíc invalidní renta Marie 4900 Kč/měsíc invalidní renta	František 8800 Kč/měsíc Marie 4900 Kč/měsíc	Dorovnání ušlého příjmu proti pobíranému invalidnímu důchodu



Závěr: Provést zajištění všech čtyř sledovaných rizik pro oba dospělé členy rodiny. Toto by mělo být provedeno kvůli nízkým příjmům klientů i na úkor spoření, neboť zajištění rizik je v tomto případě v rodině s malými dětmi jasná priorita. Doporučeny budou optimální částky, ale vzhledem k stávající finanční situaci, se budou muset pojistné částky pravděpodobně zredukovat. Zároveň bude doporučeno úrazové připojištění obou dětí, hlavně na trvalé následky.

10.3. Analýza zajištění č. 3

Klient: Josef a Věra

Věk: 50, 48

Příjem: 40 000 Kč, 30 000 Kč

Děti: dospělý syn

Provedena analýza zajištění viz. tabulka 4

Tabulka 4

Plán života bez starostí

Analýza zajištění životní úrovně - klient Josef a Věra (40000 Kč, 30000 Kč) Datum

Jaké jsou vaše životní cíle	Kdy/kolik	Priorita	Jak finančně zajišťujete splnění vašich přání a cílů
Vzdělání	-----	-----	Podílové fondy
Bydlení Pomáhají finančně synovi, který staví dům a má vlastní rodinu	Průměrně dle možností	1	Stavební spoření Každý 20000 Kč ročně
Penze Zajistit stejné příjmy jako dnes i po odchodu do penze	2-krát 13 let 30000-40000 Kč	2	Penzijní připojištění každý 1500 Kč měsíčně
Další přání Hodně cestovat - aktivně lokality v cizině	3	3	Jiné zdroje Termínované účty

Závazky
Spotřebitelský úvěr 100 000 Kč, splátka 1 500 Kč měsíčně

Jaká rizika ohrožují vaše přání a cíle	Jaké máte již dnes zajištění	Jaká je výše optimálního plnění	Kolik chybí do optimálního zajištění	Návrh řešení
ÚMRTÍ -propad příjmu rodiny -pravidelné výdaje -splácení závazků	Josef 300000 Kč Věra 100000 Kč	Cca 3-krát roční příjem Josef 1440000 Kč Věra 1080000 Kč	1140000 Kč 980000 Kč	Zajištění příjmu při úmrtí + na přání klienta možnost zvýšit pojistné částky
ÚRAZ -propad příjmu -náklady na léčení -pomůcky úpravy	Josef 400000 Kč Věra 200000 Kč	Cca 3-krát roční příjem, výplata až 5-krát Josef 1400000 Kč Věra 1100000 Kč	Josef 1000000 Kč Věra 900000 Kč	Zajištění příjmu v případě trvalých následků na přání klienta možnost snížit pojistné částky
ÚRAZ DĚTÍ -propad příjmu -náklady na léčení -pomůcky, úpravy	-----	Min. dle zajištění rodičů	-----	-----
PRACOVNÍ NESCHOPNOST -propad příjmu -pravidelné výdaje -splácení závazků	-----	Dorovnání měsíčního příjmu Josef 16000 Kč Věra 12000 Kč	Denní dávka 550 Kč/měsíc Denní dávka 400 Kč/měsíc	Dorovnání příjmů při Pracovní neschopnosti
INVALIDNÍ DŮCHOD	-----	Josef 24800 Kč/měsíc Věra 16700 Kč/měsíc	Josef 24800 Kč/měsíc Věra 16700 Kč/měsíc	Sjednání měsíční invalidní renty k navýšení případného invalidního důchodu



Závěr: Nabídnuto optimální zajištění v případě úmrtí, trvalých následků úrazu, pracovní neschopnosti a invalidní renty. V tomto případě budou ve finální podobě pojistné částky sníženy vzhledem k jejich věku a okolnosti, že jejich syn je již dospělý. Doporučeno bude navýšení penzijního připojištění u obou na 2 000 Kč měsíčně a pravidelné spoření v investičních podílových fondech.

11. Analýza pojistného trhu se zaměřením na životní pojištění

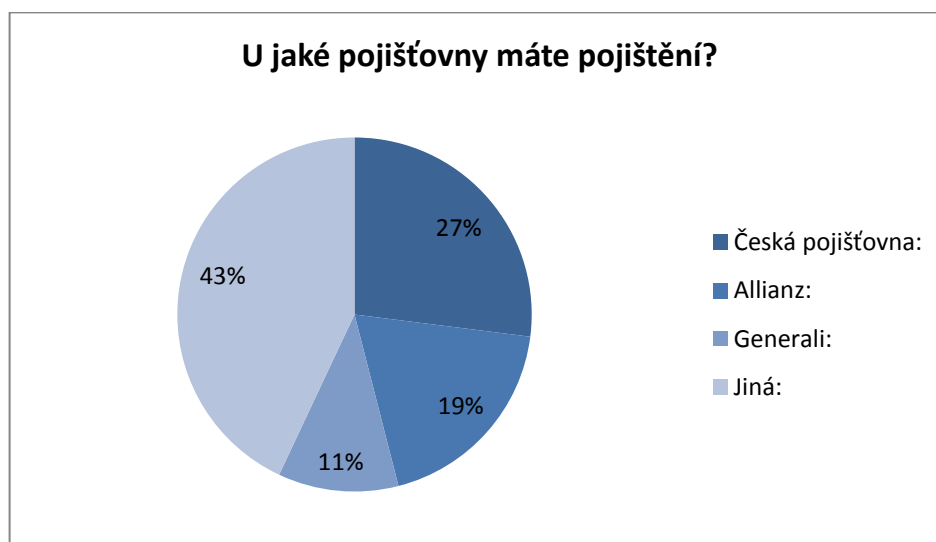
V tomto výzkumu jsem se zaměřil na věkovou kategorii od 18 do 25 let. Tito respondenti byli nejprve dotazováni, zda-li jsou studenty nebo už pracují. Další informace se týkala životního pojištění, u jaké pojišťovny ho mají a jestli jsou vůbec takto pojištěni. Dále pak jaká životní rizika mají sjednána a na jak vysokou pojistnou částku, přičemž byla zjišťována i frekvence placení pojistného. Vyplněných dotazníků bylo celkem 100 kusů.

Ze získaných výsledků vyplynulo, že 65% dotazovaných má statut studenta, 21% udává práci na hlavní pracovní poměr a 12% na částečný pracovní poměr. Bylo zjištěno, že životní pojištění nemá 53% všech dotazovaných. Dalších 10% vůbec nevědělo, jestli nějaké životní pojištění má a zbylých 37% přiznalo že životní pojištění sjednáno má.

11.1. Otázka č. 1

Na otázku "U jaké pojišťovny máte pojištění?" odpovědělo 27% dotazovaných, že ho mají právě u České pojišťovny. Uvážíme-li ale, že v České republice působí velké množství tuzemských i zahraničních pojišťoven, je toto číslo docela úctyhodné. Výhodou České pojišťovny je její tradice v naší zemi. Lidé v České republice se raději spolehnou na dobré jméno a jistotu.

Graf 3



11.2. Otázka č. 2

Dále byly kladeny otázky pouze těm osloveným, kteří odpověděli, že životní pojištění sjednáno mají. Tyto otázky měly zjistit, jaká životní rizika mají dané osoby pojištěná.

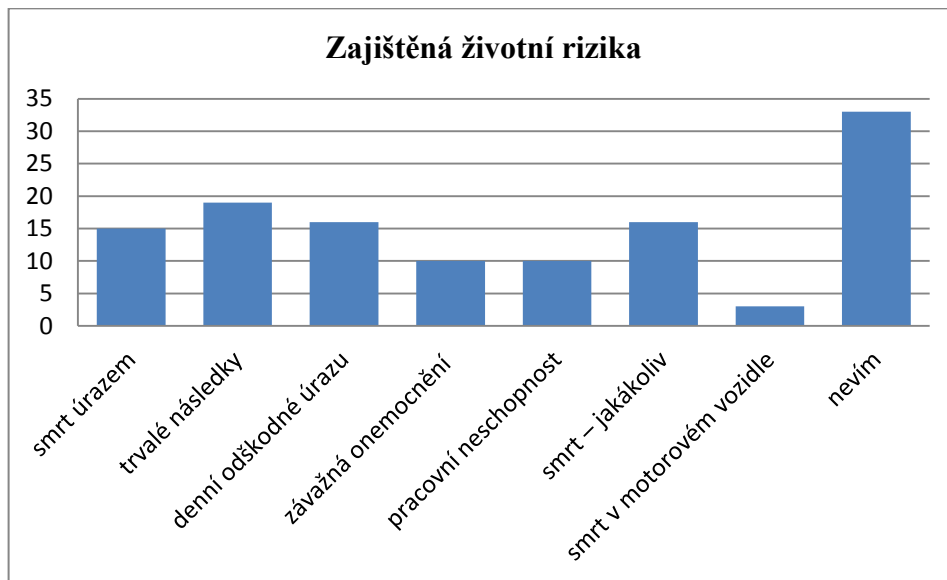
Je nanejvýš zarážející, že nejvíce respondentů ani neví, jaká rizika nebo zda vůbec nějaká, mají zajištěna. Tuto věc bych přisuzoval nedostatečné servisní komunikaci klienta s pojišťovacím agentem, který s nim pojištění uzavíral. U takového klienta je nanejvýš pravděpodobné, že přejde k pojišťovně jiné, pokud se mu naskytne příležitost, protože v současné době se o něj nikdo nestará.

Za další závažný problém považuji to, že pouze polovina respondentů si zajistila trvalé následky úrazu a zajištění invalidní renty v případě invalidního důchodu mělo sjednáno pouze oslovených. Toto riziko je přitom nejvyšší ze všech a může negativně ovlivnit každého z nás až do konce života. V dnešní moderní společnosti, kdy každý jezdí autem a nehodovost na silnicích se rok od roka zvyšuje, to považuji u mladých lidí za prioritu číslo jedna. Mladí lidé, kteří mají život před sebou, by neměli toto pojištění opomíjet. I sebemenší trvalý následek je bude provázet celým aktivním životem a může jim tak znepríjemnit například hledání pracovního místa, provozování svých koníčků apod. Když se budeme bavit o tom nejhorším, což je ztráta mobility a budoucnost na invalidním vozíku, každý okamžitě pochopí, co všechno mladý člověk ztrácí a jak ho takovéto postižení ovlivní. Nehledě na to, že invalidní důchod od státu se pohybuje kolem 10 000 Kč, tak se i menší půjčky, které měl postižený člověk uzavřeny, mohou stát najednou velkým problémem. Když k tomu všemu ještě navíc připočítáme, že ve většině případů je nutno udělat i bezbariérový přístup do domu či bytu, je nanejvýš jasné, že u tohoto druhu pojištění se nebudeme ohlížet na cenu, ale budeme preferovat takové zajištění, které by nám opravdu pomohlo.

Zhruba polovina respondentů má zajištěno riziko pro případ smrti. U některých klientů byla pojistná částka zbytečně vysoká, pokud nemají nějaký vysoký úvěr nebo hypotéku. U této věkové skupiny není moc pravděpodobné, že by potřebovali pojistným plněním při úmrtí někoho zajišťovat. Když si někdo toto riziko pojistí, tak to dělá většinou proto, že má děti, manželku a tomu odpovídající závazky. Proto bych toto pojištění u mladých lidí minimalizoval a doporučil jim pojistnou ochranu tohoto rizika navýšit v momentě, kdy se změní jejich životní situace a oni se stanou např. hlavními živiteli rodiny. V mnoha případech mají tito klienti zbytečně vysoké pojistné částky na riziko úmrtí vinou nesprávné nebo žádné analýzy zajištění pojišťovacího poradce a také proto, že pojistné produkty s vysokou pojistnou částkou bývají provizně mnohem lépe ohodnoceny.

Zbylá rizika, jako jsou denní odškodnění úrazu, závažná onemocnění a pracovní neschopnost, nebudu zvlášť hodnotit, protože tato zajištění jsou velmi individuální a doporučena vždy podle předchozí analýzy klienta.

Graf 4

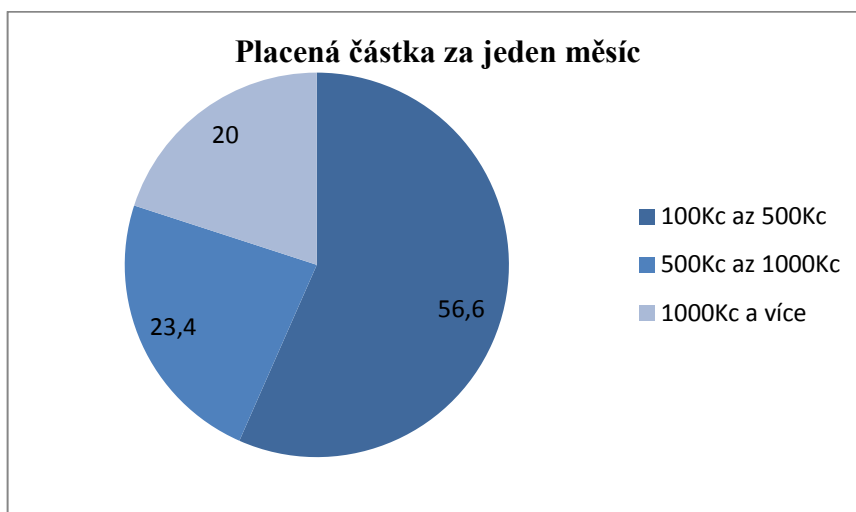


11.3. Otázka č. 3

Další otázkou bylo, kolik respondenti za pojištění platí. Výsledky ukázaly, že nejvíce lidí platí do 500 Kč měsíčně. Řešení pro tuto částku existují dvě. První je možnost, že respondenti si platí jenom úrazové pojištění bez spoření a jejich pojistné částky jsou tedy vyhovující dnešní době. Druhá možnost je, že mají starší produkt, kde jsou zajištěny na nedostatečné pojistné částky a měli by co nejdříve navštívit svého poradce a projednat s ním jejich současnou situaci, nejlépe provést aktuální analýzu zajištění. Z ní by pravděpodobně vyplynulo, že pojistné částky je potřeba značně zvýšit.

O lidech, kteří platí 1000 Kč měsíčně a více, se dá říci, že jsou zajištěni dostatečně, často i se spořením a je pravděpodobné, že u jejich životních rizik jsou již nastaveny správné pojistné částky. Přesto i u této skupiny klientů bych doporučil provést opět analýzu zajištění, která by tuto moji domněnku potvrdila nebo vyvrátila.

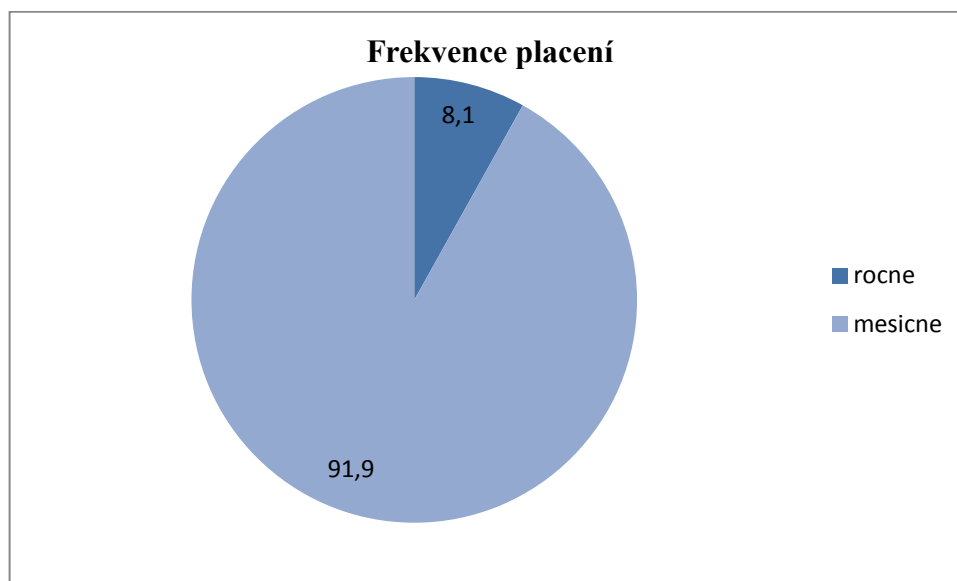
Graf 5



11.4. Otázka č. 4

Úplně na konec byla zjišťována frekvence placení pojistného. Šetření bylo prováděno pouze u respondentů, kteří si byli jisti, že životní pojištění mají. Tyto výsledky jsou zobrazeny v posledním grafu této sekce. Drtivá většina klientů platí své pojištění měsíčně, což je pro ně výhoda z hlediska nejnižší výše platby při této frekvenci placení. Další výhoda je i v tom, že při jakékoliv změně na svém pojištění, proběhne tato změna k datu další splatnosti, což je příští měsíc. Ti, kteří se rozhodli platit ročně, musí tedy na změnu čekat mnohem déle, často třeba celý rok. Při některých změnách také fungují tzv. čekací doby, které mohou každou změnu dále prodloužit. Čekací doba je perioda od počátku pojištění nebo určité pojistné změny, po jejímž uplynutí má klient nárok na pojistné plnění. Čekací doby mají různou délku podle druhu pojištěných rizik a pojišťovny se jimi v podstatě chrání před různými spekulacemi a pojistnými podvody klientů.

Graf 6



12. Závěr

Z této mé práce jednoznačně vyplynulo, že pojišťovací poradci České pojišťovny, jakožto největšího pojišťovacího ústavu v České republice, pracují se svými klienty velice zodpovědně, efektivně a věnují jim mnoho času při všech činnostech směřujících k jejich optimálnímu zajištění. Systém prodeje svých pojistných produktů, kterými své klienty zajišťují proti různým životním rizikům, mají velice rozpracovaný a v praxi prověřený a jak jsem zjistil v obchodní kanceláři České pojišťovny při mé praxi, tak tento systém prodeje zajištění skutečně funguje. Jejich Analýza zajištění dokáže přesně a přitom citlivě zjistit, jaká rizika mohou ohrozit cíle, plány a potřeby klientů do budoucna a zároveň jasně stanovit jaké výše pojistných částek různých rizik jsou pro klienta optimální. Analýza zajištění, kterou Česká pojišťovna používá, je velice podrobná a je v ní zároveň dostatek prostoru na to, aby si v ní pojišťovací poradce udělal i poznámky navíc a i tím si získal klienta na svou stranu. V této Analýze zajištění se odhalí například i neefektivní ukládání volných finančních prostředků klienta např. na běžné účty a doporučí se případně efektivnější možnost jejich zhodnocení. Zároveň Analýza zajištění ukáže nedostatečné zajištění majetku klienta, různých odpovědností a i v této oblasti neživotního pojištění bývá klientovi doporučeno konkrétní řešení. Neživotním pojištěním jsem se však v této práci podrobněji nezabýval.

Ve třech analýzách u třech různých klientů, které jsem pod dohledem vedoucího obchodní kanceláře České pojišťovny v Poděbradech provedl, jsem se zaměřil pouze na čtyři životní rizika, která jsou pro každého klienta většinou nejdůležitější. Těmi je úmrtí za jakýchkoliv příčin, trvalé následky úrazu, denní dávka při pracovní neschopnosti a invalidní renta. Z analýz jednoznačně vyplynulo, jak je každý klient v těchto oblastech zajištění variabilní a svým způsobem individuální, jeho potřeby a cíle jsou odlišné od jiných klientů, a proto jeho zajištění může být zcela odlišné a specifické. Jak konkrétně, to odhalí správně vyplněná Analýza zajištění a zodpovědná práce pojišťovacího poradce.

V další části výzkumu jsem se zaměřil na kvalitu zajištění pojistného trhu a to zejména v oblasti trvalých následků úrazu a možné invalidity, které jsou pro každého člověka opravdu velmi ohrožujícím faktorem ze všech úhlů pohledu. Z výzkumu vyplynulo, že tuto oblast pojištění má většina respondentů zajištěnu zcela nedostatečně anebo vůbec. Chybu bych s největší pravděpodobností přisoudil nekvalitní práci pojišťovacích poradců, protože toto riziko asi nebyli schopni klientům dostatečně vysvětlit a zdůraznit. Dovedu si

představit, jak je těžké mladé lidi přesvědčit, aby si uvědomili, že i jim se může přihodit něco špatného, neboť oni si většinou myslí pravý opak. Přitom vážný trvalý následek jim může změnit naprosto celý život. Zde bych doporučil, aby všichni pojišťovací poradci působící na pojistném trhu v České republice využívali podobné postupy při práci s klienty jako obchodníci v České pojišťovně, kdy je klient jasně a logicky seznámen s těmito možnými riziky v Analýze zajištění. Věřím, že využíváním této metodiky dosáhne Česká pojišťovna brzy na 30% pojistného trhu, tedy na cíl, který si dala pro rok 2015. Měl by jí k tomu pomoci i ten fakt, že, jak vyplynulo z mého průzkumu, až 53% lidí ve věkové kategorii 18-25 let není vůbec pojištěno a na tuto věkovou kategorii by se měl každý kvalitní pojišťovací zprostředkovatel zaměřit.

13. Seznam použitých zdrojů

1. NEMEČEK, Alojz a Jiří JANATA. *Oceňování majetku v pojišťovnictví*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2010, 172 s. ISBN 978-80-7400-114-7 (BROŽ.).
2. JANATA, Jiří. *Metodika přípravy rizikové zprávy pro pojistné trhy*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2010, 139 s. ISBN 978-80-7431-032-4 (VÁZ.).
3. VYROUBAL, KRAJHANZL a ŠKOLOUT. *Pojišťovnictví: nový zákon o pojišťovnictví a nové vyhlášky : pojistná smlouva, pojišťovací zprostředkovatelé a likvidátoři, pojištění odpovědnosti z provozu vozidla : podle stavu k ..* Ostrava: Sagit, 2011. ÚZ. ISBN 978-80-7208-869-0.
4. BÖHM, Arnošt a Karina MUŽÁKOVÁ. *Pojišťovnictví a regulace finančních trhů*. 1. vyd. Praha: Professional publishing, 2010, 184 s. ISBN 978-807-4310-355.
5. KAHOUN, Vilém, Vladimír VURM a Božena KUČEROVÁ. *Vybrané kapitoly z pojišťovnictví*. 1. vyd. Praha: Triton, 2008, 87 s. ISBN 978-807-3871-307.
6. MARVAN, Miroslav a Josef CHALOUPECKÝ. *Dějiny pojišťovnictví v Československu*. 1. vyd. Bratislava: Alfa Konti, 1993, 426 s. ISBN 80-887-3901-2.
7. KARFÍKOVÁ, Marie a Vladimír PŘIKRYL. *Pojišťovací právo*. Vyd. 1. Praha: Leges, 2010, 351 s. Student (Leges). ISBN 978-808-7212-455.
8. DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. vyd. - přeprac. Praha: Ekopress, c2009, 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.
9. DUCHÁČKOVÁ, Eva a Jaroslav DAŇHEL. *Teorie pojistných trhů*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2010, 216 s. ISBN 978-80-7431-015-7.
10. ŘEZÁČ, František. *Řízení rizik v pojišťovnictví*. Vyd. 1. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 222 s. ISBN 978-80-210-5637-4.
11. ADOLT, Jiří a Petr SUCHÁNEK. *Pojišťovací zprostředkovatelé*. Vyd. 1. Praha: ASPI, 2005, xii, 412 s. Právní rukověť. ISBN 80-735-7096-3.
12. HRUBOŠOVÁ, Marcela. *Profese pojišťovací zprostředkovatel: aneb, Co by měl každý "pojišťovák" vědět*. Praha: Linde, 2009, 119 s. Praktická příručka (Linde). ISBN 978-80-7201-775-1.
13. *Česká pojišťovna* [online]. [cit. 2012-03-26]. Dostupné z: <http://www.ceskapojistovna.cz/>
14. Interní materiály České pojišťovny
15. Studijní materiály České pojišťovny

14. Seznam tabulek

Tabulka 1	16
Tabulka 2	34
Tabulka 3	35
Tabulka 4	36

15. Seznam grafů

Graf 1	30
Graf 2	30
Graf 3	37
Graf 4	39
Graf 5	40
Graf 6	41

16. Seznam obrázků

Obrázek 1: Hierarchie České pojišťovny	23
Obrázek 2: Rizikovost investic	26
Obrázek 3 Investiční trojúhelník	26
Obrázek 4 - Hierarchie České pojišťovny	27

17. Přílohy

Příloha 1:

Výpočet pojistných částek

Ztráta života (celkový ušlý příjem za tři roky)

- ČMP * 12 měsíců * 3 roky

Trvalé následky (celkový ušlý příjem po dobu aktivního života)

- ČPM * 12 měsíců * 3 roky (při progresivním plnění x 5)

Nemoc (měsíční ušlý příjem)

- Zaměstnanec: asi 60% platu = ČPM - nemocenské dávky u klientů s nadprůměrným příjmem zohlednit, že maximální výše nemocenské je 25.000 Kč
- OSVČ: většinou si neplatí nemocenské pojištění, v případě nemoci jim bude chybět celý měsíční příjem

Příloha 2:

Tabulka propadů příjmu – zaměstnanci

běžný čistý příjem	nemocenská	invalidní důchod	sirotčí důchod	starobní důchod
10 000 Kč/měs.	5 300 Kč	8 300 Kč	4 700 Kč	8 300 Kč
15 000 Kč/měs.	9 200 Kč	10 100 Kč	5 400 Kč	10 100 Kč
20 000 Kč/měs.	13 000 Kč	11 200 Kč	5 900 Kč	11 200 Kč
25 000 Kč/měs.	15 900 Kč	12 300 Kč	6 300 Kč	12 300 Kč
30 000 Kč/měs.	18 500 Kč	13 300 Kč	6 700 Kč	13 300 Kč
35 000 Kč/měs.	19 900 Kč	14 200 Kč	7 100 Kč	14 200 Kč
40 000 Kč/měs.	21 200 Kč	15 200 Kč	7 500 Kč	15 200 Kč
50 000 Kč/měs.	23 800 Kč	17 100 Kč	8 200 Kč	17 100 Kč
100 000 Kč/měs.	25 700 Kč	22 500 Kč	10 400 Kč	22 500 Kč

Tabulka propadů příjmu – OSVČ

zálohy na sociální pojištění (povinné)	nemocenská (průměrně, pouze pokud si OSVČ platí)	invalidní důchod	sirotčí důchod	starobní důchod
2 000 Kč	3 700 Kč	6 500 Kč	4 000 Kč	6 500 Kč
3 000 Kč	5 500 Kč	8 500 Kč	4 800 Kč	8 500 Kč
4 000 Kč	7 300 Kč	9 500 Kč	5 200 Kč	9 500 Kč
5 000 Kč	9 100 Kč	10 100 Kč	5 400 Kč	10 100 Kč
10 000 Kč	16 900 Kč	12 700 Kč	6 500 Kč	12 700 Kč
15 000 Kč	20 800 Kč	14 900 Kč	7 400 Kč	14 900 Kč
20 000 Kč	23 900 Kč	17 200 Kč	8 300 Kč	17 200 Kč
25 000 Kč	25 700 Kč	19 400 Kč	9 200 Kč	19 400 Kč
30 000 Kč	25 700 Kč	21 700 Kč	10 100 Kč	21 700 Kč