

Úvod

Pojišťovnictví je dnes intenzivně se rozvíjející oblastí, ve které jsou nabízeny zákazníkům služby od celé řady tuzemských i zahraničních pojišťovacích ústavů, což pro nás, jako jejich klienta, znamená nespornou výhodu v rozšíření možnosti výběru optimálního pojištění. Vytěžit z konkurenčního boje jednotlivých pojišťoven při uzavření pojištění pro sebe co nejvýhodnější podmínky je tudíž zcela logické. Předpokladem pro to je ovšem dobrá orientace na pojišťovacím trhu, znalost nabízených produktů, pojistných podmínek jednotlivých pojišťoven a také schopnost správně stanovit své požadavky na pojištění. Kdo není s oblastí pojišťovnictví v každodenním a intenzivním kontaktu, pro toho to může být velmi nesnadný úkol.

Zatímco drtivá většina z nás se při volbě, kam investovat své dočasně volné finanční prostředky, svěřuje do rukou nezávislých finančních odborníků, tak naopak při volbě, kde si pojistit svůj majetek, jedná na vlastní pěst a řídí se než svým rozumem spíše svojí vlastní intuicí. Každý rozumný člověk dnes nemarní čas a energii na činnostech, které je lepší přenechat odborníkům v dané oblasti. Právní služby je lepší nechat na bedrech právníkům, obchody na burze burzovním makléřům a pojištění pojišťovacím zprostředkovatelům.

I na našem pojišťovacím trhu, totiž mezi stranou prodávající (pojišťovny) a kupující (občané a firemní klientela), existuje mezičlánek, který obchod mezi nimi dokáže zprostředkovat. Tím jsou pojišťovací zprostředkovatelé (makléři, agenti, ...). Jejich činnost je založena na podobné platformě jako u finančních poradců. Dalo by se říci, že pojišťovací zprostředkovatel je trendem současné doby, a to nejen pro občany, ale také pro podniky.

Proto je tato práce zaměřena na výběr nejvhodnějšího pojišťovacího zprostředkovatele pro společnost, ve které pracuji. Jedná se o výrobní podnik patřící k jedné ze středních a úspěšných společností v České republice. Cílem práce je poukázat na potřebu a výhodnost pojišťovacího zprostředkovatele. Tento cíl bude splněn, pokud bude vybrán takový zprostředkovatel, který bude schopen pracovat nejen pro společnost jako celek, ale i pro její zaměstnance.

Ovšem i přes vhodný výběr zprostředkovatele je nutné si na své pojištění dávat pozor. Proto je prací upozorněno také na důležitost pojistných smluv.

1. Pojišťovnictví

1.1. Pojišťovny

Pojišťovna je základní organizací ve sféře nazvané pojišťovnictví. Předmětem podnikání pojišťoven je pojišťovací činnost a jejím cílem je poskytování služeb, dosažení určitého zisku a významného postavení na trhu.

Pojišťovny provozují pojišťovací činnost na základě povolení České národní banky. Pojišťovna se sídlem na území České republiky může za podmínek uvedených zákonem o pojišťovnictví provozovat pojišťovací činnost, pouze pokud byla založena jako akciová společnost nebo družstvo.

Dle zákona o pojišťovnictví č. 363/1999 Sb. se pojišťovací činností rozumí uzavírání pojistných smluv podle zvláštního právního předpisu pojišťovnou, správu pojištění a poskytování plnění z pojistných smluv, poskytování asistenčních služeb a zpracování osobních údajů s těmito činnostmi souvisejících. Součástí pojišťovací činnosti je nakládání s aktivy, jejichž zdrojem jsou technické rezervy pojišťovny ("finanční umístění"), uzavírání smluv pojišťovnou se zajišťovny o zajištění závazků pojišťovny vyplývajících z jí uzavřených pojistných smluv a činnost směřující k předcházení vzniku škod a zmírňování jejich následků.

Základem fungování pojišťoven je výběr dohodnutých finančních částek - pojistného od vlastních klientů - pojistníků a pojištěnců. Z těchto finančních částek je vytvářena tak zvaná pojistná rezerva. V okamžiku, kdy se některému klientovi přihodí nějaká událost, na kterou uzavřel pojistnou smlouvu, je mu vyplacena příslušná část této pojistné rezervy. Část vybraného pojistného si ponechá pojišťovna a z ní kryje své provozní náklady.

1.1.1. Pojišťovny v České republice

V České republice působí kolem padesáti pojišťoven a poboček zahraničních pojišťoven jejichž seznam je uveden níže.

- AEGON Pojišťovna, a. s.
- AIG CZECH REPUBLIC pojišťovna, a. s.
- Allianz pojišťovna, a. s.
- ARAG - pojišťovna právní ochrany, a. s.
- Aviva životní pojišťovna, a. s.
- AXA životní pojišťovna a.s.
- Cestovní pojišťovna ADRIA Way družstvo
- CREDIT SUISSE LIFE & PENSIONS POJIŠŤOVNA A. S.
- Česká národní zdravotní pojišťovna, a. s.
- Česká podnikatelská pojišťovna, a. s.
- Česká pojišťovna a. s.
- Česká pojišťovna ZDRAVÍ a. s.
- ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB
- D.A.S. pojišťovna právní ochrany, a. s.
- Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s.
- Evropská Cestovní Pojišťovna, a. s.
- Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP)
- Generali Pojišťovna a. s.
- GERLING-Konzern Všeobecná pojišťovací akciová společnost - organizační složka
- Gothaer Allgemeine Versicherung AG - organizační složka pro Českou republiku
- HALALI, všeobecná pojišťovna, a. s.
- Hasičská vzájemná pojišťovna, a. s.
- HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit - org. složka
- Hutnická zaměstnanecká pojišťovna
- Komerční pojišťovna, a. s.
- Kooperativa, pojišťovna, a. s.
- KRAVAG - LOGISTIK Versicherungs - Aktiengesellschaft - organizační složka pro ČR
- MAXIMA pojišťovna, a. s.
- Nationale - Nederlanden pojišťovna, a. s.

- Nationale - Nederlanden životní pojišťovna, organizační složka
- Oborová zdravotní pojišťovna zaměstnanců bank, pojišťoven a stavebnictví
- Pojišťovna CARDIF PRO VITA, a. s.
- Pojišťovna České spořitelny, a. s.
- Pojišťovna Slavia a. s.
- Pojišťovna VZP, a. s.
- PRVNÍ AMERICKO-ČESKÁ POJIŠŤOVNA, a. s. (AMCICO AIG Life)
- QBE poist'ovňa, a.s., pobočka
- Revírní bratrská pokladna, zdravotní pojišťovna
- Servisní pojišťovna a. s.
- Triglav pojišťovna, a. s.
- UNIQA pojišťovna, a. s.
- VICTORIA-VOLKSBANKEN pojišťovna, a. s.
- Vitalitas pojišťovna, a. s.
- Wüstenrot, životní pojišťovna, a. s.
- Vojenská zdravotní pojišťovna ČR
- Všeobecná zdravotní pojišťovna, a. s.
- Zaměstnanecká pojišťovna Škoda
- Zdravotní pojišťovna METAL - ALIANCE
- Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra České republiky

Další subjekty pojistného trhu:

- AIDA - Česká sekce Mezinárodního sdružení pro pojistné právo
- Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM)
- Atradius Credit Insurance N. V., organizační složka
- Česká asociace pojišťoven
- Česká kancelář pojistitelů
- Svaz zdravotních pojišťoven České republiky

1.2. Historie pojišťovnictví

Jestliže byly řečeny základní informace o pojišťovnách, měl by být vysvětlen také smysl jejich vzniku a vůbec vznik pojištění na území České republiky.

Myšlenka principu pojištění je velmi stará. Archeologicky je doloženo, že již ve starém Egyptě (asi okolo 2500 let před n.l.) uzavíraly kameníci dohody o společném krytí výdajů na pohřby z pravidelně vybíraných příspěvků.

V Evropě začíná rozvoj pojištění společně s rozvojem řemesel a obchodu. Vznikají gildy a cechy, které ve svých stanovách měly zavedeno vytvoření společné pokladny pro vyplácení plnění, došlo-li k vymezené pojistné události. Zatímco v Anglii a přímořských státech se rozvíjelo především námořní pojištění, ve vnitrozemských státech to bylo zejména pojištění proti požáru a pojištění proti živelným katastrofám.

Historie pojišťovnictví na území České republiky je doložena od konce 17. století. První česká vzájemná pojišťovna byla zřízena v Praze v roce 1827. V roce 1869 byla taktéž v Praze založena Vzájemná pojišťovací banka Slavia, která rozšířila postupně svou činnost z životního a majetkového pojištění i na zajišťování, a vypracovala se na nejvýznamnější pojišťovnu v českých zemích, po roce 1918 i v samostatném Československu. V období tzv. 1. republiky bylo české pojišťovnictví na vysoké úrovni, srovnatelné s vyspělými zeměmi světa. Po 2. světové válce došlo v roce 1945 k zestátnění soukromého pojišťovnictví na území Československé republiky. Znárodnění postihlo přes 700 pojišťovacích spolků a pojišťoven a jejich pojistné kmeny byly převedeny do pěti národních podniků. Po únoru 1948 byla provedena úplná monopolizace pojišťovnictví vytvořením jediného národního podniku – československé pojišťovny, která sama zajišťovala v rámci podmínek socialistického státu všechny funkce oboru, včetně spolupráce se zahraničím. Po roce 1969 byly formálně vytvořeny dvě monopolní pojišťovny, založené na teritoriálním principu – Česká státní pojišťovna a slovenské státní pojišťovna.

Klíčový význam pro novodobou historii pojišťovnictví v České republice mělo přijetí zákona o pojišťovnictví č. 185/1991 Sb., který otevřel dveře vzniku a rozvoji konkurence, liberalizaci a propojení s evropským a světovým pojistným trhem. Jedním ze základních zdrojů rozvoje českého pojišťovnictví byli právě pracovníci Československé pojišťovny, když někteří z nich po roce 1991 přešli do nově zakládaných konkurenčních pojišťovacích společností.

Druhým významným zdrojem rozvoje se stali zahraniční investoři. Řada hlavních zahraničních účastí nyní vykazuje přes 33% předepsaného pojistného. Do ČR přinášejí nejen kapitál, ale i moderní know-how.

1.3. Pojištění

Pojem pojištění lze charakterizovat jako produkt pojišťoven. Jedná se o tak zvanou „Pomoc v nouzi“. Z hlediska ekonomického to znamená vytvářet z příspěvků zájemců o pojištění (pojistníků) rezervy, které slouží k náhradám škod nebo k úhradě potřeb, které vzniknou pojištěným z nahodilých událostí. Jde o právní vztah mezi pojistitelem a pojistníkem. Základním účelem pojištění je zmírnit či odstranit nepříznivé důsledky způsobené nahodilými událostmi. Efektivní způsob tvorby a rozdělování peněžních rezerv k úhradě potřeb, které vznikají z nahodilých událostí.

1.3.1. Kritéria členění pojištění

Pojištění je tříděno dle různých kritérií.

Dle EU se pojištění člení na životní a neživotní,

➤ **neživotní**

Jedná se o všechna pojištění, která nemají charakter životního pojištění, jako je pojištění majetku, pojištění odpovědnosti za škodu, pojištění úrazu a další. Pojistné plnění se uhradí na základě přímého projevu rizika po pojistné události.

➤ **životní**

Samostatné pojistné odvětví, které se orientuje na riziko dožití nebo úmrtí nebo jejich kombinace. V každém případě pojišťovna vyplatí pojistné plnění.

Dle občanského zákoníku na *pojištění majetku*, *pojištění odpovědnosti* a *pojištění osob*.

Listováním v odborných knihách či čtením internetových stránek lze nalézt různé způsoby členění pojištění. Ve směr se nakonec jedná o stejné druhy pojištění, pouze odlišné způsoby jejich členění.

Nejlépe jsou druhy pojištění vysvětleny členěním pojištění dle paní Ducháčkové, která v své knize blíže specifikuje životní a neživotní pojištění.

1.3.1.1. Životní pojištění

Životní pojištění pojišťuje pouze riziko úmrtí či dožití. Výše pojistného nezávisí na výši škody, jelikož škoda v tomto případě, je jen velmi těžko odhadnutelná. Výše tohoto plnění je rovna pojistné částce.

Na našem pojistném trhu je možné sjednat 3 základní druhy životního pojištění:

- 1) *kapitálové*
- 2) *investiční*
- 3) *rizikové*

1) kapitálové životní pojištění

Tento druh životního pojištění v sobě zahrnuje pojištění pro případ smrti a spoření. To znamená, že část z placeného pojistného je určena na pokrytí rizika smrti a část je pojišťovnou připisována ve prospěch klienta na tak zvaná. kapitálová hodnota. Tuto kapitálovou hodnotu pojišťovna investuje a zhodnocuje. V případě smrti klienta je pojišťovna povinna vyplatit jak kapitálovou hodnotu pojištění tak pojistnou částku pro případ smrti. V případě, že se klient dožije konce pojištění, vyplatí pojišťovna klientovi kapitálovou hodnotu. Garantovaná minimální hranice zhodnocení je 2,4%. Životní pojištění je daňově uznatelnou položkou. Důležité také je, že nastavení tohoto pojištění nelze během průběhu měnit.

Pokud mohu mluvit z vlastní zkušenosti, je důležité si také uvědomit, že toto pojištění se vyplatí minimálně za 10 let spoření.

Druhy:

a) smrt + dožití v poměru 1:1

- pojistná částka je totožná pro smrt i dožití
- je nutné lékařské vyšetření a vyplnění dotazníku

b) dožití s vrácením pojistného

- částka pro případ dožití
- pokud klient zemře, pojistka bude vrácena obmyšlené osobě
- není potřeba lékařský dotazník

c) dožití (čisté dožití)

- v případě dožití bude klientovi vyplacena pojistná částka + podíl na investičních výnosech
- v případě pojištění zaniká bez náhrady (obmyšlená osoba není určena)

d) smrt + dožití

- pojistná částka pro dožití a úmrtí je klientem určena v poměru X:Y (např. 3:1, 3:2..)

e) s částečnými výplatami

- v případě dožití je částka klientovi vyplácena ve více fázích během doby pojištění např. v 50ti 30 000,- v 60ti 30 000,- v 70ti zbytek

f) ROP – return of premium

- pojistná částka pro případ dožití je zanedbatelná a má pouze marketingový účel
- pojistná částka pro případ úmrtí je několikanásobně vyšší
- pojistná částka pro případ dožití je rovna částce zaplaceného pojistného
- tato forma životního pojištění v ČR není

2) investiční životní pojištění

U tohoto typu pojištění není garantováno zhodnocení prostředků, jelikož je investováno rizikověji a to do aktiv, jako jsou akcie, dluhopisy a další. Výnos z těchto cenných papírů není jistý. Investiční životní pojištění je stejně jako kapitálové daňově uznatelné, tudíž je možné uplatnit odpočet z daní. Rozdílné ovšem je, že u investičního pojištění lze měnit podíl mezi pojistným krytím a investiční složkou.

3) rizikové životní pojištění

Toto pojištění se týká pouze případu úmrtí. Pojistné je sjednáváno na určité období, například 5 let či 1 rok. Některé bankovní instituce ho vyžadují jako záruku na poskytnutí hypotéčního úvěru, kde je pojistná částka i pojistná smlouva převedena na banku. Jedná se o tak zvanou vinkulaci pojistné částky, kdy jsou klientovi omezena dispoziční práva a svou smlouvu nemůže jen tak zrušit. Pojistné bývá mnohem nižší a pokud klient nezemře, nevyplatí se. Toto pojištění není daňově uznatelné.

4) doplňkové pojištění

Pojištění je pro případ dožití. Ve stanoveném věku je klientovi vyplacen předem stanovený důchod.

a) časově neomezený (až do smrti či dědicům, ob.osobám)

b) časově omezený

5) penzijní připojištění

Penzijní připojištění je sjednáváno u Penzijního fondu. Klient ho může uzavřít v pojišťovně či bance. K tomuto připojištění je státem garantován příspěvek, který je závislý na výši příspěvku klienta.

Tabulka 1 – Výše příspěvku účastníka

Výše příspěvku účastníka v Kč	Výše státního příspěvku v Kč
100 – 199	50 + 40% z částky nad 100 Kč
200 – 299	90 + 30% z částky nad 200 Kč
300 – 399	120 + 20% z částky nad 300 Kč
400 – 499	140 + 10% z částky nad 400 Kč
500 a více	150 Kč

Zdroj: Pojišťovna Generali

6) věnové pojištění

Toto pojištění je sjednáváno na dožití finančně závislé osoby, většinou dítěte. Pojistné plnění se pak vztahuje na určitou událost v životě finančně závislé osoby, například na plnoletost, sňatek, ukončení studia, 25 let a další. Lze také sjednat doložku pro případ úmrtí pojistníka, kde pojistné dále hradí pojišťovna do předem stanového věku či události.

1.3.1.2. Neživotní pojištění

Neživotní pojištění je vždy škodové.

Rizika:

- ohrožující zdraví nebo život osob
- vyvolávající přímé věcné škody (živelná rizika, ztráta věci, vandalismus)
- vyvolávající finanční ztráty (přerušení výroby, odpovědnostní riziko)
 - + rizika s absolutní nahodilostí (není jisté zda nastanou)
 - + karenční lhůta: odhad pojistného plnění po určitou dobu po sjednání pojištění

Členění:

- 1) osob
- 2) majetku
- 3) odpovědnosti

1) pojištění osob

Klientovi je umožněno se pojistit vůči různým rizikům, které mohou ohrozit jeho osobu.

a) úrazové

Toto pojištění se vztahuje na trvalé následky úrazu, smrt úrazem (následkem úrazu) či újma na zdraví úrazem, plnění za dobu nezbytného léčení, denní odškodné (za dobu pracovní neschopnosti, při pobytu v nemocnici), úhrada nákladů spojených s úrazem a pojištění drobných úrazů.

b) nemocenské

V tomto případě jsou klientem pojištěny léčebné výlohy v zahraničí, nadstandard, vážná onemocnění, stomatologické výkony, denní dávky při pracovní neschopnosti, denní podpora při pobytu v nemocnici a další.

2) pojištění majetku

Klient pojišťuje svůj majetek z následujících důvodů:

- rizika přímých škod
 - živelná (požár, povodeň, zemětřesení...)
 - vodovodní (kanalizace, topení...)
 - havarijní (na dopravních prostředcích, přepravovaném materiálu...)
 - odcizení a vandalství (zjištění viníka, způsobení 3.osobou, stupeň zabezpečení)
 - strojní (možnost vzniku škody v souvislosti s havárií či poruchou strojního zařízení)
- rizika finančních ztrát
 - přerušení provozu (somážní pojištění)
 - úvěrová rizika
 - nesolventnost dlužníka (klient poskytl úvěr, ale dlužník nemůže splácet)
 - platební nevůle (klient poskytl úvěr, ale dlužník nechce splácet)

Klient má možnost vybrat různé typy pojištění.

a) pojištění majetku obyvatelstva

➤ *domácnosti*

Předmětem pojištění je soubor zařízení sloužící členům domácnosti.

- na území bytu, ve sklepech

- pojištění např. sbírek uměleckých děl jen do určité výše
- sdružená pojištění (živelná rizika + vodovodní rizika + riziko odcizení)
- **budovy**
 - živelná rizika
 - riziko odcizení (nedostavěná budova)
 - proti nárazu dopravního prostředku
- **havarijní pojištění:**
Předmětem pojištění jsou škody způsobené na motorových vozidlech.
 - škody havárií, živelnou katastrofou, odcizení
 - výše pojistného se odvíjí od stáří, typu či zagarážovanosti vozidla

b) pojištění podnikatelských rizik

Je sjednáváno proti rizikům, která ohrožují chod podniku. Jedná se o rizika:

- **živelná** (požár, povodeň)
- **technická** (strojní pojištění → poškození, stavební a montážní rizika)
- **somázní** (pojištění provozu → přerušení provozu)
- **úvěrů** (viz. rizika finančních ztrát)
- **dopravní** (havarijní, lodní a letecké zásilky...)

c) pojištění zemědělských rizik

V tomto případě lze pojistit:

- **plodiny** (krupobití, požár, sucho, povodeň, neúroda)
- **hospodářská zvířata** (úmrtí dobytka)

d) pojištění právní ochrany

U tohoto pojištění je pojistné plnění vyplaceno v případě nákladů se soudním řízením (advokát, soudní znalec, odhadce, samotné řízení). Nepatří sem odškodné, pokud je žalován klient.

e) cestovní pojištění

g) pojištění podle počtu krytých rizik

- **kryjící jedno riziko** (požární pojištění)
- **sdružení pojištění** (pojištění domácnosti, více různých rizik)

- **All Risks** (všechna rizika, ale jsou tam uskutečňovány výluky z pojištění, vyjmenována rizika, která krytá nejsou, rizika nejsou krytá, pokud se jedná o trestnou činnost, jednání v opilosti či úmyslné jednání)

Formy neživotního pojištění:

a) na časovou hodnotu:

- pojistné plnění poskytováno ve výši hodnoty majetku těsně před pojistnou událostí

b) na novou hodnotu:

- pojistné plnění poskytováno v takové výši, aby bylo možné majetek opravit nebo koupit nový

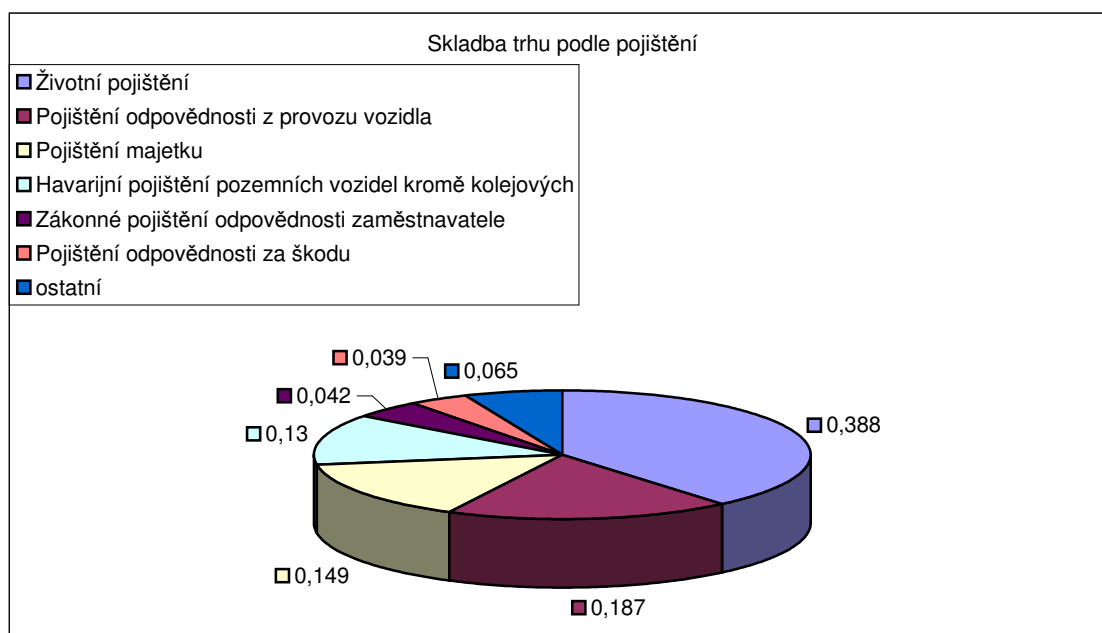
c) kombinované

d) odpovědnost za škody:

- krytá rizika ze způsobení škod jiným osobám v důsledku vyvíjení určité činnosti
- nutné soudní rozhodnutí o vině
- např. lékaři, právníci, pojišťovací makléři

1.3.2. Skladba českého trhu podle pojištění

Následující graf nám znázorňuje, které pojištění je v České republice nejvíce sjednáváno.



Zdroj: www.finance.cz

Graf 1 ... Skladba trhu podle pojištění

2. Zprostředkování pojištění

Zprostředkovatelská činnost v pojišťovnictví je odborná činnost, která se řídí zákonem č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech. Provádí ji fyzická nebo právnická osoba. Tato činnost spočívá v :

- uzavírání pojistných smluv jménem pojišťovny
- předkládání návrhů pojistných smluv zájemcům o pojištění

Pojišťovacím zprostředkovatelem se rozumí fyzická nebo právnická osoba, která za úplatu provozuje zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví.

2.1. Typy pojišťovacích zprostředkovatelů

Dle tohoto zákona rozlišujeme čtyři typy pojišťovacích zprostředkovatelů:

1) Vázaný pojišťovací zprostředkovatel

Tento zprostředkovatel vykonává tuto činnost pro jednu nebo více pojišťoven. Pokud pracuje pro více pojišťoven nesmí nabízet konkurenční produkty. Je povinen se řídit písemnou smlouvou (např. smlouvou o obchodním zastoupení), kterou uzavřel s pojišťovnou, pro kterou dané pojištění zprostředkovává. Vázaný pojišťovací zprostředkovatel není oprávněn inkasovat pojistné.

2) Podřízený pojišťovací zprostředkovatel

Vykonává činnost pro jednoho nebo více pojišťovacích agentů nebo pojišťovacích makléřů. Spolupráce mezi ním a pojišťovacím agentem nebo makléřem je založena na písemní smlouvě. Za způsobenou škodu při výkonu zprostředkovatelské činnosti odpovídá pojišťovací agent nebo makléř pro něhož je v tom konkrétním případě činný. Tento zprostředkovatel na sebe nesmí vázat jiné zprostředkovatele a také nemá oprávnění inkasovat pojistné.

3) Pojišťovací agent

Tento zprostředkovatel zahrnuje 2 kategorie:

a) Pojišťovací agent nevýhradní

Má oprávnění vykonávat činnost pro jednu nebo více pojišťoven se kterými musí mít uzavřené smlouvy. Na základě smlouvy s danou pojišťovnou může inkasovat pojistné. Nabízené produkty různých pojišťoven mohou být vzájemně konkurenční. Po celou dobu výkonu svém

činnosti je povinen být pojištěn pro případ odpovědnosti za škodu způsobenou výkonem této činnosti.

b) Pojišťovací agent výhradní

Na rozdíl od agenta nevýhradního smí vykonávat činnost pouze pro jednu pojišťovnu. Je povinen se řídit písemnou smlouvou s pojišťovnou a na základě dohody může být oprávněn inkasovat pojistné. V tomto případě za způsobenou škodu odpovídá pojišťovna.

4) **Pojišťovací makléř**

Makléř vykonává zprostředkovací činnost pro pojišťovnu odlišným způsobem než tomu bylo doposud, makléř vykonává činnost pro zájemce o pojištění (klienta) na základě smlouvy s klientem. Pojišťovací makléř zpracovává kompletní analýzy pojistných rizik, návrhy pojistných programů.

2.2. Externí partneři

Pojišťovny také spolupracují s externími partnery, kteří mohou zprostředkovávat pojištění. Jedná se o obchodní partnery, kteří spolupracují s pojišťovnou na základě obchodní smlouvy vymezující jejich rozsah spolupráce.

Mezi externí partnery patří:

- externí sítě na úrovni centrály
- pojišťovací makléři
- realitní kanceláře
- prodejci motorových vozidel – dealeři, autobazary, leasingové společnosti
- prodejci strojů a dalších zařízení – pojišťovací zprostředkovatelé, kteří vykonávají zprostředkovatelskou činnost v oblasti průmyslu a podnikání
- cestovní kanceláře
- ostatní externí partneři včetně nevýhradních obchodních zástupců

3. Charakteristika jednotlivých typů pojišťovacích zprostředkovatelů

3.1. Charakteristika pojišťovacích zprostředkovatelů

Tabulka 2 – Charakteristika pojišťovacích zprostředkovatelů

	Poj. makléř	Agent výhradní	Agent nevýhradní	Podřízený zprostřed.	Vázaný zprostřed.
<u>odměňování</u>					
Pojišťovnou		ano	ano		ano
Agentem nebo makléřem				ano	
Pojišťovnou pokud nebylo s klientem dohodnuto jinak	ano				
<u>Výkon zprostřed. činnosti</u>					
Jménem a na účet jedné poj.		ano			
Pro více poj., produkt nesmí být konkurenční					ano
Pro více poj., bez omezení			ano		
Jménem a na účet agenta nebo makléře				ano	
Pro zájemce o pojištění (klienta)	ano				
<u>Inkaso poj. a výplata poj. plnění</u>					
nesmí				ano	ano
Může inkasovat poj. a zprostředkovat výplatu poj. plnění	ano		ano		
Může inkasovat pouze pojistné		ano			

Zdroj: informační materiály České pojišťovny

3.2. Výhody a nevýhody jednotlivých zprostředkovatelů pojištění

Vycházejme ze zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích, kde lze najít hlavní výhody a nevýhody všech výše uvedených zprostředkovatelů.

Vázaný pojišťovací zprostředkovatel

Výhody: zastupuje jednu až tři pojišťovny (výjimečně i více) je vhodný pro klienty, kteří preferují jím zastupované pojišťovny, jeho služby jsou pro klienta zpravidla bezplatné

Nevýhody: omezený výběr produktů (nesmí si konkurovat, když zastupuje více pojišťoven), nemá možnost provádět nezávislé analýzy produktů

Pojišťovací agent

Výhody: může zastupovat více pojišťoven a produkty si mohou konkurovat, službu provádí zpravidla bezúplatně

Nevýhoda: omezený výběr produktů, nemá možnost provádět nezávislé analýzy produktů

Makléř

Výhoda: může provádět analýzy produktů, nemá omezení při výběru pojišťoven, zaměřují se především na firemní klientelu v některých případech může požadovat platbu od klienta, dělá analýzu pojistného rizika a vytváří statistiku pojištění od různých pojišťoven a jejich produktů

Podřízený pojišťovací zprostředkovatel

Výhoda: může zprostředkovaně využívat výhod a možností nadřízeného pojišťovacího agenta nebo makléře (více pojišťoven, výběr konkurenčních produktů analýzy produktů apod.) a současně ve vztahu ke klientovi omezovat jejich výhody (závislost na provizích, placení služby, jakýkoliv typ klienta – občan i firma)

Nevýhoda: v některých případech omezený výběr produktů, nemá možnost provádět nezávislé analýzy produktů

3.3. Registrace pojišťovacích zprostředkovatelů

Registraci pojišťovacích zprostředkovatelů provádí Česká národní banka na základě žádosti pojišťovacího zprostředkovatele.

Žádost musí obsahovat:

- identifikační údaje poj. zprostředkovatele
- údaje o rozsahu provozované zprostředkovatelské činnosti v pojišťovnictví, předpokládaný den zprostředkovatelské činnosti a identifikační číslo, pokud jej poj. zprostředkovatel má

K žádosti je třeba přiložit dané dokumenty.

3.4. Registr pojišťovacích zprostředkovatelů

Pojišťovací zprostředkovatelé jsou evidováni ve zvláštním registru, který vede Česká národní banka. Tento registr je veřejně přístupný – každý má právo do něj nahlížet. Zápis do registru je podmínkou výkonu zprostředkovatelské činnosti. Pojišťovací zprostředkovatel, který je registrován, je oprávněn vykonávat zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví jak na území ČR, tak i v ostatních členských státech Evropské unie.

3.5. Odborná způsobilost poj. zprostředkovatele

Jedním z předpokladů výkonu zprostředkovatelské činnosti je dosažení příslušného stupně odborné způsobilosti. Odbornou způsobilostí se rozumí získání všeobecných a odborných znalostí, které jsou nezbytné pro výkon jeho činnosti.

Všeobecné znalosti se prokazují dokladem o ukončení středoškolského studia.

Odborné znalosti se prokazují:

- dokladem o absolvování odborného studia na střední nebo vysoké škole. Musí se jednat o studium zaměřené na pojišťovnictví, finanční služby nebo související oblasti
- dokladem o složení odborné zkoušky pro příslušný kvalifikační stupeň odborné způsobilosti:

Podle náročnosti se rozlišují tři kvalifikační stupně odborné způsobilosti:

<u>základní</u>	musí dosáhnout vázaní a podřízení pojišťovací zprostředkovatelé a pojišťovací agenti registrovaní jako výhradní
<u>střední</u>	musí dosáhnout pojišťovací agenti (s výjimkou agentů registrovaných jako výhradní)
<u>vyšší</u>	pojišťovací makléři

Odborné znalosti všech kvalifikačních stupňů je třeba průběžně doplňovat vždy po 5 letech a s tím je i nutnost absolvovat přezkoušení.

3.6. Postavení odpovědného zástupce právnické osoby – poj. zprostředkovatele

Pokud je pojišťovací agent (s výjimkou poj. agenta registrovaného jako výhradní) nebo pojišťovací makléř právnická osoba, je povinen si ustanovit svého odpovědného zástupce.

Odpovědným zástupcem může být pouze fyzická osoba. Osoba odpovědného zástupce se zapisuje do registru, ve kterém jsou vedeni pojišťovací zprostředkovatelé. Odpovědný zástupce odpovídá za dodržování právních předpisů pojišťovacím zprostředkovatelem. Jeho povinností je navrhnout opatření k nápravě, zjistí-li nějaké nedostatky v činnosti pojišťovacího zprostředkovatele, a takové nedostatky hlásit Ministerstvu financí.

3.7. Odměňování

Vázanému pojišťovacímu zprostředkovateli a pojišťovacímu agentovi poskytuje úplatu za zprostředkování činnosti tak zvanou provizi vždy ta pojišťovna, pro kterou konkrétní pojištění zprostředkoval.

Podřízenému pojišťovacímu zprostředkovateli poskytuje provizi příslušný pojišťovací agent nebo pojišťovací makléř, pro kterého je činný. Pojišťovací makléř je odměňován příslušnou pojišťovnou, pokud se s pojistníkem (klientem) a s touto pojišťovnou nedohodne jinak.

3.8. Inkaso pojistného

Vázaný poj. zprostředkovatel ani podřízený poj. zprostředkovatel nesmí inkasovat pojistné ani zprostředkovávat výplatu pojistného plnění (tzn. že tato oprávnění si nemůže s pojišťovnou smluvně dohodnout).

Poj. agent registrovaný jako výhradní může být pojišťovnou zmocněn k inkasu pojistného, ale nikoliv ke zprostředkování výplaty pojistného plnění. Pro převody pojistného musí používat speciálně zřízený bankovní účet oddělený od vlastního hospodaření.

Ostatní poj. agenti i makléři mohou být na základě zmocnění pojišťovny oprávněni inkasovat pojistné i zprostředkovávat výplatu pojistného plnění (mohou ale nemusí tato oprávnění od pojišťovny mít).

3.9. Povinnosti pojišťovacího zprostředkovatele vůči klientovi

V zákoně o pojišťovacích zprostředkovatelích jsou uvedeny povinnosti zprostředkovatelů.

Poj. zprostředkovatel je povinen:

- ochránit zájmy spotřebitele, nesmí uvádět nepravdivé, nedoložené, neúplné, nepřesné nebo nejasné údaje a informace
- na požádání klienta je povinen sdělit mu způsoby odměňování, předložit mu osvědčení o svém zápisu do registru
- nesmí poskytovat klientovi neoprávněné finanční výhody
- informovat klienta zda konkrétní pojištění zprostředkovává pro jednu nebo více pojišťoven

Před uzavřením pojistné smlouvy (nebo při její změně) je poj. zprostředkovatel povinen klientovi sdělit:

- identifikační údaje (tj. jméno, příjmení či obchodní firmu, sídlo resp. bydliště, jméno osoby, která jedná jeho jménem)
- registr, ve kterém je evidován

Dále je poj. zprostředkovatel povinen před uzavřením pojistné smlouvy zaznamenat požadavky a potřeby klienta související se sjednaným pojištěním a důvody na kterých zakládá svá doporučení klientovi pro výběr konkrétního pojistného produktu.

3.10. Povinnosti poj. zprostředkovatele vůči pojišťovně

Poj. zprostředkovatel je povinen předložit pojišťovně osvědčení o svém zápisu do registru ČNB o pojišťovacích zprostředkovatelích. Zároveň dodá pojišťovně doklad o bezúhonnosti a výpis z obchodního rejstříku nebo živnostenský list, ve kterém je zapsána převažující činnost pojišťovacího zprostředkovatele. Pojišťovna poté uzavře s tímto pojišťovacím zprostředkovatelem smlouvu o spolupráci.

3.11. Agent nebo makléř

Z výše uvedených typů zprostředkovatelů by dle uvedených charakteristik byla nejlepším řešením volba mezi pojišťovacím agentem a pojišťovacím makléřem. Společnost, pro kterou je zprostředkovatel vybírán, potřebuje takového, který je nezávislý, a který pracuje pro svého klienta, tedy pro společnost a její zaměstnance, a ne pro pojišťovnu.

Výběr je tedy jasný, tento základní požadavek splňuje makléř.

Pojišťovacím makléřem je osoba či společnost, která vykonává zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví na základě smlouvy se zájemcem o pojištění nebo jím udělené plné moci k zastupování v záležitostech pojištění.

Na rozdíl od pojišťovacího agenta, který vystupuje jménem konkrétní pojišťovny, je makléř zcela nezávislý na pojišťovně, u které umístí konkrétní pojistnou smlouvu. Makléř hájí oprávněné zájmy svých klientů, zpracovává pro ně optimální pojistné programy jak z hlediska jejich potřeb, tak z hlediska nabídky na pojistném trhu. Kromě této základní činnosti vykonávají pojišťovací makléři různé poradenské činnosti, a to hlavně v oblasti řízení rizik či zabezpečení.

Proto bude práce dále věnována činnosti a výběru pojišťovacího makléře.

4. Činnost pojišťovacího makléře

Činnost pojišťovacích makléřů je upravena zákonem č. 38/2004 Sb.

Pojišťovací makléři se nejvíce věnují klientům z řad středních a větších společností, kde je potřeba jejich služeb nejvýraznější a kde nacházejí i prostor pro tvorbu pojistných programů podle konkrétních potřeb každého klienta. Řada makléřů se však zabývá i pojištěním občanů nebo drobných podnikatelů, které nabízí řada pojišťoven.

V České republice zahájili pojišťovací makléři svoji činnost krátce po otevření pojistného trhu v roce 1991. Vedle mezinárodních pojišťovacích makléřů, jejichž počet se vlivem fúzí spíše snižuje, zde působí i řada kvalitních českých makléřů, kteří již získali potřebné zkušenosti. Na současném složitém českém pojistném trhu, kde se pohybují desítky pojišťoven s celou řadou produktů, je to právě pojišťovací makléř, kdo za svého klienta kvalifikovaně jedná s pojistiteli o nabízených podmínkách a přispívá tak významně ke zdravému konkurenčnímu prostředí.

4.1. Postup činnosti pojišťovacího makléře

- 1) **Identifikace a analýza rizik**, které mohou ohrozit klienta při cestě za vytčeným cílem
 - identifikovat rizika plynoucí z činnosti klienta
 - tato rizika detailně analyzovat a posoudit jejich závažnost
 - navrhnout opatření pro jejich preventivní eliminaci
 - navrhnout způsob a rozsah potřebného pojištění dle potřeb klienta
- 2) **Posouzení stávajícího pojištění**, nezbytné pro definici výchozího stavu pojistné ochrany.
- 3) **Umístění rizik na pojistném trhu**, výběr vhodné pojišťovny a zprostředkování kvalitních pojistných smluv.
- 4) **Správa pojištění**, tedy neustálou aktualizaci smluv podle skutečného stavu majetku a měnících rizik.
- 5) **Řešení škod a pojistných událostí** - aktivní pomoc při vyřizování a náhradě škod.

4.2. Základní výhody využití služeb pojišťovací makléře

Efektivita

Využitím služeb pojišťovacího makléře klient ušetří čas, který je nutný na přípravu podkladů pro pojišťovny, poptávku pojistných programů, výběr nejvhodnějšího pojištění, správu smluv a jejich obnov anebo vyřizování pojistných událostí. Ušetří také provozní náklady a díky profesionálně zpracovaným podkladům pro pojišťovny a odborně vedenému vyjednávání získá i nižší cenu pojistného.

Profesionalita

Pojišťovací makléř zastupuje svého klienta a spravuje jeho pojistné zájmy na základě vzájemné smlouvy a v souladu se zákonem o pojišťovnictví č. 363/1999 Sb. Je tedy nestranným profesionálem, který stojí na straně svého klienta a doporučí mu zcela bezvýhradně nejvhodnější pojistné krytí - nezávisle na pojišťovnách.

Systematicky se věnuje oboru řízení rizik (risk managementu), pojišťovnictví a pojistným produktům, orientuje se v podnikání svých klientů a kombinuje poznatky ze všech oblastí v prospěch klienta.

Servis

Pojistná událost může nastat kdykoliv a makléř musí pohotově reagovat, poskytnout klientovi odborné poradenství a pomoci mu škodu co nejrychleji nahradit. S tím souvisí důsledná a průběžná péče o pojistné smlouvy, jejich aktualizaci i fakturaci pojistného.

5. Výběr pojišťovacího makléře

V registru České národní banky je zhruba 570 pojišťovacích makléřů, 20 % z nich jsou členy Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM). Proč a jak tedy vybrat co nejvhodněji makléře pro společnost charakterizovanou v úvodu práce?

5.1. Proč využít pojišťovacího makléře?

Pojišťovací makléř má potřebné odborné znalosti, které jsou ze zákona přísně prověřovány a zároveň zná nabídku pojistných produktů přinejmenším většiny pojistitelů působících na trhu. Umí na základě svých znalostí a odborných zkušeností posoudit, které pojistné produkty jsou nejvhodnější pro krytí rizik, které podrobně zjistí a analyzuje u svého klienta. Takovou kombinaci schopností a znalostí nelze předpokládat u vlastních zaměstnanců podniku či firmy.

Lze sice také volit cestu přímého pojištění u vybrané pojišťovny bez zprostředkovatelské služby makléře, v tom případě ovšem klient nemá možnost srovnání s pojistnými produkty konkurenčních pojistitelů a tím ani volbu optimálního pojistného programu. Na vyspělých pojistných trzích je úloha makléře pro podnikovou a firemní klientelu naprosto samozřejmá a nezpochybnitelná.

Hlavní důvody, proč volit makléře, lze shrnout do následujících bodů:

- snížit náklady
- lepší / rychlejší služby
- inovace
- přesměrování uvolněných zdrojů
- nutnost pro expanzi

5.2. Jak vést výběrové řízení ?

Je třeba vycházet z požadavku, aby schopnosti, zkušenosti a kapacita makléřské společnosti byly úměrné rozsahu rizik a pojistnému zájmu klienta. Drobnějším podnikatelům může poskytnout zcela adekvátní servis i malá makléřská firma nebo makléř – fyzická osoba. Rozsáhlý objekt, jako je společnost, pro kterou je pojišťovací zprostředkovatel vybírán, bude jistě vyžadovat péči makléřské společnosti s dostatečným odborně technickým zázemím.

Výběrové řízení občana je mnohem jednodušší. Tím ovšem nelze tvrdit, že by bylo méně důležité. Především je nutné vědět, co je od pojišťovacího makléře očekáváno.

Postup výběru makléře pro občana lze shrnout do následujících bodů:

1) Výběr samotného makléře

Je doporučováno výběr zaměřit na členy Asociace českých pojišťovacích makléřů. Vytipovaný makléř by měl také mít svou kancelář co nejbližší místu bydliště klienta (místa pojištění).

2) Zpracování analýzy

Nejlépe je nechat vybraného makléře zpracovat analýzu případných již uzavřených pojistných smluv. Správný makléř ochotně prověří případnou dosavadní pojistnou ochranu a na jejím základě navrhne další postup, tzv. optimalizaci pojištění spočívající v doporučení makléře zda konkrétní věci pojišťovat, u jaké pojišťovny, v jakém rozsahu, proti čemu, atd. Konečnou fází v tomto bodě by měl být konkrétní návrh makléře na pojištění.

3) Správa uzavřených pojistných smluv

V průběhu pojistného období by měl pak makléř reagovat na změny ve složení majetku klienta a možného rizika tak, aby pojistná ochrana trvale odpovídala skutečnému stavu a optimálně kryla známá rizika s ohledem na potřeby klienta a jeho finanční možnosti.

4) Likvidace pojistných událostí

Mezi další služby, které pro své klienty pojišťovací makléř „zdarma“ vykonává, lze po právu zařadit i prosazování zájmů klienta v případě škodní události. Makléř při jednání o náhradě škody zastupuje klienta a dohlíží na to, aby bylo pojistné plnění vyplaceno včas a v takové výši, na které má klient nárok.

Postup pro výběr makléře či makléřské firmy pro společnost je mnohem náročnější. Klasické výběrové řízení mívá 2 kola. Pokud ani po skončení druhého kola nemá společnost jasno, pokračuje se dalšími koly až ke konečnému výběru. Správný postup je důležitý pro výběr makléře pro mnou uvedenou společnost.

Pro správný výběr je dobré postupovat následujícím způsobem:

1. kolo

Nejlépe by měl být prostudován registr makléřů, kde společnost vytipuje vhodné makléře. Vybraní makléři jsou osloveni s žádostí o písemné předložení základních informací o společnosti. V poptávce je vhodné stručně představit společnost, uvést její velikost (obrat, aktiva), druh činnosti, počet a druh používaných vozidel (vlastních, na leasing), adresy poboček, dosud uzavřené druhy pojištění a celkové pojistné za rok, odkaz na www prezentaci firmy a připojit výroční zprávu nebo brožuru o společnosti.

V písemném požadavku jsou od makléřské firmy požadovány základní informace, které by měly obsahovat hlavně tyto údaje :

- název, IČ, adresa, zástupce pro jednání + kontaktní údaje
 - číslo registrace MF ČR
 - počet zaměstnanců a případně i smluvních spolupracovníků
 - výkony za poslední rok (objem zprostředkovaného pojistného)
- další důležité informace dle uvážení makléře (např. specializace na určité oblasti apod.)
- kopie dokladů, které jsou důležité např. :
 - výpis z OR(jen u právnických osob)
 - certifikát o pojištění profesní odpovědnosti nebo pojistnou smlouvu
 - osvědčení o členství v AČPM, pokud je členem

Hodnocení 1. kola

Je možné se orientovat hlavně podle profesionality vypracovaných dokumentů, kvality prezentace firmy na internetu, návrhu činnosti a služeb makléře, toho zda je makléř schopen zabezpečit požadovaný rozsah služeb a na druhé straně, zda jste pro něj zajímavý klient, výše jeho pojištění odpovědnosti, členství v profesní organizaci a referencí (zkušenost se srovnatelnými zákazníky).

2. kolo

Druhou částí by měla být osobní prezentace makléřských firem v užším výběru. Osobní prezentace jednotlivých uchazečů by měly proběhnout krátce po sobě, aby je bylo možno reálně porovnat, a proto také by se jich za společnost měly zúčastnit vždy stejné osoby.

Účelem těchto osobních prezentací by mělo být zjištění:

- jak makléřská firma funguje (vznik, historie, vnitřní organizace apod.)
- jak bude probíhat vzájemná komunikace s vámi jako klientem
- s kterými pojišťovnami se makléři nejlépe pracuje a proč
- zda se firma na něco specializuje a jaké má výsledky
- ukázky práce (např. vzorová riziková zpráva,
- vzorová zpráva o výběrovém řízení apod.

3. kolo

Pokud ani po 2. kole nemá společnost jasno, může zadat vypracování analýzy stávajícího pojištění a návrhu koncepce nového pojistného programu.

Je nutné zavázat makléře smlouvou o utajení předaných informací a o vypracování analýzy. Společnost poskytuje pouze kopie pojistných smluv. Návrh nového programu by neměl obsahovat nabídky pojištění, nýbrž makléřovo doporučení co, jakým způsobem a proti čemu pojistit a naopak co a proč nepojišťovat. Z vypracovaných zadání a jejich následné prezentace již zcela určitě lze vybrat toho nejvhodnějšího pojišťovacího makléře.

Vybraný makléř by měl být následně vyzván k předložení návrhu smlouvy, kde jsou stanoveny povinnosti a práva obou stran. Je v ní vhodné stanovit i způsob případného ukončení vztahu s makléřem, zpravidla to bývá možnost vzájemné výpovědi k výročí hlavní pojistné smlouvy, v případě vážných porušení povinnosti pak pochopitelně kdykoli. Spolu s uzavřením smlouvy je obvyklé vystavit makléři plnou moc k zastupování. Tou je makléř povinen se prokazovat při jednání s pojišťovnami jako váš zástupce.

Makléř, který je vybrán, aby realizoval pojistné potřeby společnosti, musí získat všechny potřebné údaje pro vypsání výběrového řízení na pojistitele. Je to poměrně náročná a pracná záležitost, zejména při velkém rozsahu majetku, nemovitostí a aut. Po přípravě podkladů pak makléř osloví jménem společnosti pojišťovny, které jste si předem vzájemně odsouhlasili jako vhodné pro pojištění společnosti a vyzve je k předložení nabídek na takovou strukturu pojištění, která byla předem sestavena. Proběhne několik kol jednání mezi makléřem a pojišťovnami a nakonec makléř předloží přehled nabídek spolu s jejich analýzou a vlastním doporučením a zdůvodněním, proč a jak uspořádat pojistný program.

Makléř jako poradce je povinen nám podat veškerá vysvětlení a zdůvodnění. Poté připraví návrhy textů pojistných smluv a následně pak originály smluv k podpisu.

5.3. Cena práce makléře

Odměna makléře je hrazena pojišťovnami jako součást jejich obchodních nákladů. Pokud se však z jakýchkoli důvodů společnost rozhodne neuzavřít své pojistné smlouvy prostřednictvím makléře, který provedl výběrové řízení a připravil pro společnost všechny podklady, měla by společnost počítat s tím, že bude třeba uhradit makléři odměnu, která zpravidla odpovídá jeho provizi, kterou by jinak obdržel od pojišťovny. Je vhodné tento případ upravit předem ve smlouvě a stanovit pevnou cenu, kterou v tomto případě společnost zaplatí makléři za jeho služby.

Úhradu od společnosti si vyžadují nadstandardní úkony a poradenské zakázky. Mezi ně patří i podrobný rozbor pojištění, který hodnotí i pojistné částky nemovitého a movitého majetku, zabezpečení, vztahy s dalšími subjekty a poskytuje řadu výstupů. Cena takové zakázky se v závislosti na rozsahu majetku a počtu lokalit firmy může pohybovat v řádu desítek až stovek tisíc Kč.

6. Pojistná smlouva

Nejen makléř, ale všichni pojišťovací zprostředkovatelé pracují s pojistnými smlouvami, které jsou základem jejich práce.

Pojistná smlouva je smlouvou o finančních službách, ve které se pojistitel zavazuje v případě vzniku nahodilé události poskytnout ve sjednaném rozsahu plnění a pojistní se zavazuje platit pojistiteli pojistné.

Tato smlouva je upravena zejména zákonem č. 37/2004 Sb., o pojistné smlouvě. Některé vztahy účastníků pojištění pak upravují také zvláštní předpisy, jako např. zákon 168/1999 Sb. o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla. Nejsou-li některé vztahy účastníků pojištění upraveny speciálními zákony, řídí se občanským zákoníkem.

Pojistná smlouva musí mít písemnou formu.

6.1. Náležitosti smlouvy

Dle zákona o pojistné smlouvě by každá smlouva měla mít tyto náležitosti:

- určení pojistitele a pojistníka
- určení oprávněné osoby
- určení, zda se jedná o pojištění škodové nebo obnosové
- vymezení pojistného nebezpečí a pojistné události
- výše pojistného, jeho splatnost a údaj o tom, zda se jedná o pojistné běžné nebo jednorázové
- vymezení pojistné doby a doby, na kterou byla pojistná smlouva uzavřena
- způsob, jakým se bude oprávněná osoba podílet na výnosech pojistitele

Pojistitel je právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost (pojišťovna). Pojistník je osoba, která s pojistitelem uzavřela pojistnou smlouvu.

6.2. Pojistné podmínky

Každá smlouva má pojistné podmínky, které obsahují zejména vymezení podmínek vzniku, trvání a zániku pojištění, vymezení pojistné události, výluky z pojištění, způsob určení rozsahu pojistného plnění a jeho splatnost.

6.3. Vznik pojistné smlouvy

K uzavření pojistné smlouvy je třeba, aby návrh byl přijat ve lhůtě, kterou navrhovatel určil, a neurči-li ji, do 1 měsíce ode dne, kdy osoba, které byl návrh určen, tento závazek obdržela. Návrh pojistitele lze přijmout též zaplacením pojistného v uvedených lhůtách a ve výši uvedené v návrh. Pojistitel vydá pojistníkovi pojistku jako potvrzení o uzavření pojistné smlouvy.

6.4. Základní práva a povinnosti účastníků

Pojistitel má

- povinnost poskytnout ve sjednaném rozsahu plnění, a to do 15 dnů po skončení likvidace pojistné události
- povinnost vydat pojistníkovi pojistku (v případě její ztráty i druhopis pojistky)
- sdělit pojistníkovi na jeho žádost zásady pro stanovení výše pojistného
- právo v zákonem přípustných případech (§13, odst. 3 ZPS) upravit výši běžného pojistného na další pojistné období a současně povinnost toto sdělit pojistníkovi nejpozději 2 měsíce před splatností-
- právo započíst dlužné částky pojistného proti pojistnému plnění
- povinnost přijmout pojistné i od osob odlišných od pojistníka
- povinnost pravdivě a úplně odpovědět na všechny písemné dotazy pojistníka i pojištěného týkající se sjednávaného pojištění
- povinnost v průběhu pojistné doby úměrně snížit pojistné, jestliže se riziko podstatně sníží (neplatí ve většině pojištění osob)
- právo v průběhu pojištění navrhnout změnu pojistné smlouvy jestliže se riziko podstatně zvýší a právo smlouvu vypovědět, jestliže s navrhnutou změnou pojistník nesouhlasí
- právo smlouvu vypovědět jestliže se v průběhu pojištění riziko zvýší tak, že by smlouvu za takových okolností neuzavřel
- povinnost zahájit likvidaci bez zbytečného odkladu po oznámení události
- povinnost ukončit likvidaci do 3 měsíců od nahlášení nebo sdělit důvody, pro které nelze likvidaci ukončit a poskytnout přiměřenou zálohu

Pojistník má

- povinnost platit pojistné
- povinnost seznámit pojištěného (pokud je odlišný od pojistníka) s obsahem pojistné smlouvy týkající se jeho pojistného rizika
- právo na pojistné plnění pouze pokud má k jeho přijetí souhlas od pojištěného
- povinnost bez zbytečného odkladu pojistiteli oznámit pojistnou událost, podat pravdivé vysvětlení, předložit k tomu potřebné doklady a postupovat způsobem dohodnutým v pojistné smlouvě
- povinnost bez zbytečného odkladu pojistiteli oznámit změnu nebo zánik pojistného rizika

Poruší-li pojistník nebo pojištěný některou z povinností, následkem čehož bylo stanoveno nižší pojistné nebo porušení povinností mělo podstatný vliv na vznik, průběh nebo rozsah pojistné události, může pojistitel úměrně snížit pojistné plnění.

6.5. Zánik pojištění

Pojistná smlouva může zaniknout:

- uplynutím pojistné doby, na kterou byla uzavřena
- nezaplacením pojistného
- vzájemnou dohodou
- výpovědí – ze strany pojistníka i pojistitele
- odstoupením od smlouvy
- odmítnutím pojistitele plnit
- zánikem rizika, na které byla pojistná smlouva uzavřena

7. Technologie spolupráce makléře u životního a neživotního pojištění

Spolupráce makléře s pojišťovnou je závislá na typu pojištění. Tato spolupráce je popsána na níže uvedených typech pojištění a názorně zobrazena na jejich modelaci.

7.1. Životní pojištění

Pojišťovací makléř předloží současně s plnou mocí od klienta poptávku nebo návrh pojištění pojišťovně, kde pověřený zaměstnanec buď vypracuje návrh pojištění nebo již hotový návrh od makléře zkontroluje a v případě správnosti výpočtu podepíše smlouvu. V opačném případě je makléř povinen návrh smlouvy přepracovat a předat opětovně k podpisu. Po podpisu smlouvy je tato smlouva předána do správy pověřenému zaměstnanci pojišťovny, který je zodpovědný za správu a údržbu pojištění.

7.2. Neživotní pojištění

Pojišťovací makléř, předává veškeré poptávky příslušnému oddělení na pojišťovně. Makléř s poptávkou, jejíž součástí je plná moc od klienta, kontaktuje centrálu. Jde-li o pojištění, o jeho uzavření nemá pojišťovna zájem, je povinna centrála, oddělení na pojišťovně nebo agentura tuto skutečnost sdělit makléři ve lhůtě 2 dnů. Dopis, kterým je zamítavé stanovisko sděleno, podepisuje příslušný nadřízený zaměstnanec.

8. Modelace pojištění

Jedná se o zpracování návrhu pojištění, který makléř či jiný pojišťovací zprostředkovatel upravuje a předkládá klientovi ke schválení. Podle těchto modelací se klient rozhoduje, zda je pro něj pojištění výhodné či nikoliv. Zprostředkovatel může modelace různě upravovat podle požadavků klienta. Po konečné úpravě a schválení je z návrhu vypracována smlouva.

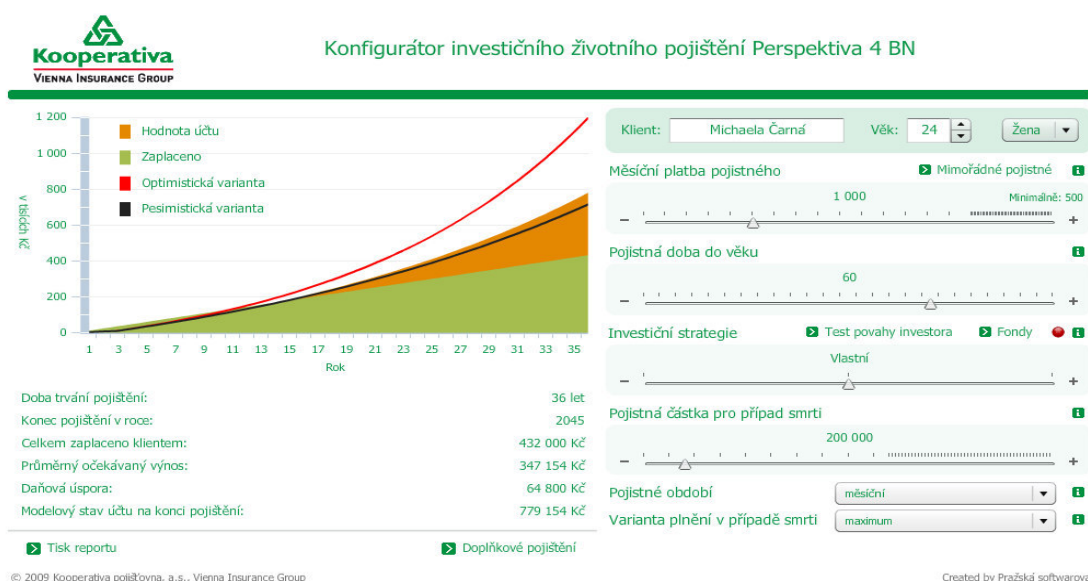
Návrhy pojištění je možné modelovat ve speciálním programu, který je aktualizován konkrétní pojišťovnou.

Modelace pojištění pro společnost je velice specifická a záleží na konkrétních požadavcích společnosti. Nejčastěji používaným pojištěním ve společnosti je havarijní pojištění (pro služební auta), pojištění proti krádeži, pojištění objektu a pojištění platební neschopnosti odběratele.

8.1. Názorná modelace životního pojištění

Pro tento návrh je důležitá doba trvání pojištění, výše pojistného a rozvržení do fondů. Klient by měl znát pouze částku, kterou je ochoten do pojištění investovat. Zbytek je na zprostředkovateli, který nabízí různé varianty.

Nabídka životního pojištění



Obrázek 1 – Konfigurátor investičního životního pojištění Perspektiva 4 BN

- platné od data počátku modelace průběhu pojištění

Pohlaví	Žena
Datum počátku modelace průběhu pojištění	1.6.2009
Aktuální věk	24
Pojistné období	Měsíční
Pojistná částka pro případ smrti	200 000
Varianta plnění v případě smrti	Maximum
Smlouva s příznakem "VIP" ?	Ne

- platné k datu počátku pojištění

Datum počátku pojištění	1.6.2009
Vstupní věk	24 let
Pojistná doba (v letech)	36 let
Doba placení pojistného (v letech)	36
Pojistná doba do věku	60 let

- platné od data počátku modelace průběhu pojištění

Pojištění pro případ dožití nebo smrti			
Měsíční poplatek za pojištění pro případ smrti platný k datu počátku modelace			20.18 Kč
Minimální měsíční pojistné pro zvolenou pojistnou částku na smrt			500 Kč
Minimální pojistné za poj. období pro zvolenou pojistnou částku na smrt			500 Kč
Úrazové pojištění osob			
Riziková skupina		1	
Zvýšené riziko		Ne	
Pojistná částka pro případ smrti úrazem		0 Kč	0.00 Kč
- trvalých následků		0 Kč	0.00 Kč
- tělesného poškození		0 Kč	0.00 Kč
Měsíční poplatek pro úrazové pojištění osob celkem			0.00 Kč
Pojištění pro případ vážných onemocnění			
Poj. částka pro případ vážných onemocnění		0 Kč	
Měsíční poplatek pro rizikové pojištění pro případ vážných onemocnění platný k datu počátku modelace			0.00 Kč
Rizikové pojištění pro případ pracovní neschopnosti			
Poj. částka (denní dávka) pro případ pracovní neschopnosti		0 Kč	
Měsíční poplatek pro rizikové pojištění pro případ pracovní neschopnosti platný k datu počátku modelace			0.00 Kč

Rizikové pojištění pro případ pobytu v nemocnici		
Poj. částka (denní dávka) pro případ pobytu v nemocnici	0 Kč	
Měsíční poplatek pro rizikové pojištění pro případ pobytu v nemocnici platný k datu počátku modelace		0.00 Kč
Pojištění pro případ plné invalidity s výplatou důchodu		
Poj. částka (roční důchod) pro případ plné invalidity	0 Kč	
Měsíční poplatek pro rizikové pojištění pro případ plné invalidity platný k datu počátku modelace		0.00 Kč
Měsíční poplatky za pojištění pro případ smrti a riziková pojištění celkem platné k datu počátku modelace činí		
		20.18 Kč
Minimální měsíční pojistné za IŽP PERSPEKTIVA	500 Kč	
Minimální lhůtní pojistné za IŽP PERSPEKTIVA	500 Kč	
Měsíční pojistné za IŽP PERSPEKTIVA platné od data počátku modelace		
Pojistné za pojistné období		1 000 Kč
		1 000 Kč
Mimořádné pojistné zaplacené k datu počátku modelace		
<i>Poplatek za správu fondu (management fee) použitý v modelu</i>	0 %	0 Kč
<i>(Pouze pro ukázkou vlivu tohoto poplatku na stav účtu; pro 4 BN je 0%, standardní výše na českém trhu 1% - 2%)</i>		

Obrázek 2 –Parametry pojištění Perspektiva 4 BN

Kooperativa, která se stala, díky životnímu pojištění, jedničkou na českém trhu pro rok 2008, nabízí životní pojištění v kombinaci s úrazovým.

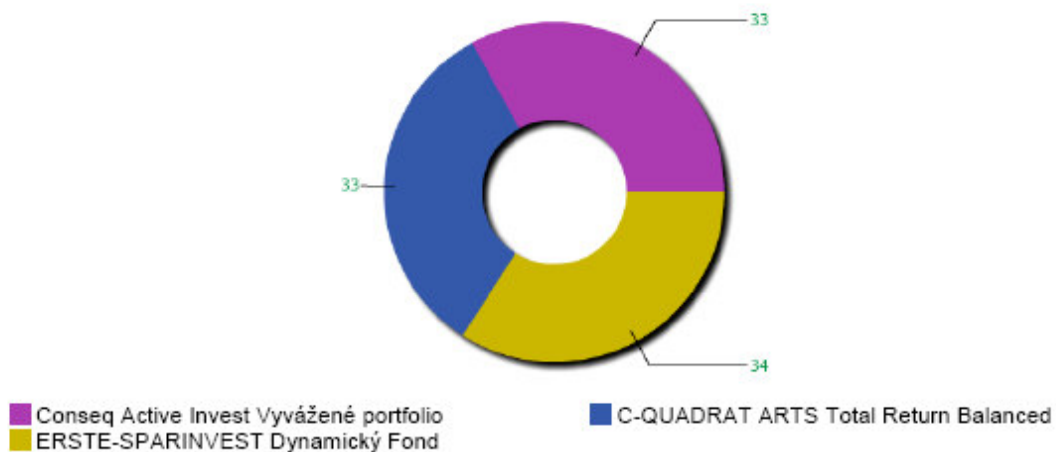
V modelaci návrhu je tedy možné rozložit vložené finanční prostředky. Lze pouze investovat nebo část investovat a za část se nechat pojistit proti úrazu.

Takto vypadá výše zvolený průběh modelace v grafickém zobrazení:

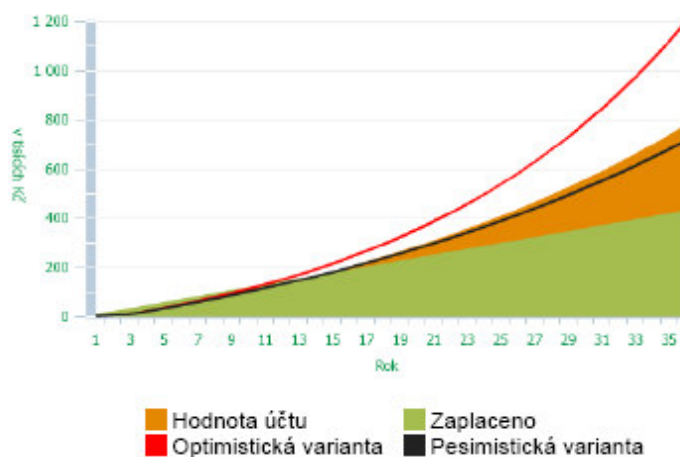


Modelový průběh pojištění - grafy

Rozložení investice (alokační poměr)



Modelový průběh pojištění



Obrázek 3 – Modelový průběh pojištění - graf

Zde můžeme vidět průběh životního pojištění v konkrétních částkách:



Modelový průběh pojištění

Rozložení investice (alokační poměr)						
Conseq Active Invest Vyvážené portfolio		C-QUADRAT ARTS Total Return Balanced		ERSTE-SPARINVEST Dynamický Fond		
33 %		33 %		34 %		
Očekávané roční zhodnocení (růst investice)						
Rok	3 %		3 %		5 %	
	Zaplacené pojistné v Kč	Hodnota účtu v Kč	Zaplacené pojistné v Kč	Hodnota účtu v Kč	Zaplacené pojistné v Kč	Hodnota účtu v Kč
1	3 960	1 149	3 960	1 149	4 080	1 191
2	7 920	2 333	7 920	2 333	8 160	2 429
3	11 880	3 556	11 880	3 556	12 240	3 720
4	15 840	4 784	15 840	4 784	16 320	5 071
5	19 800	6 034	19 800	6 034	20 400	6 480
6	23 760	7 312	23 760	7 312	24 480	7 954
7	27 720	8 621	27 720	8 621	28 560	9 494
8	31 680	9 965	31 680	9 965	32 640	11 100
9	35 640	11 348	35 640	11 348	36 720	12 771
10	39 600	12 772	39 600	12 772	40 800	14 519
11	43 560	14 239	43 560	14 239	44 880	16 344
12	47 520	15 751	47 520	15 751	48 960	18 247
13	51 480	17 309	51 480	17 309	53 040	20 229
14	55 440	18 914	55 440	18 914	57 120	22 291
15	59 400	20 568	59 400	20 568	61 200	24 434
16	63 360	22 272	63 360	22 272	65 280	26 659
17	67 320	24 028	67 320	24 028	69 360	28 967
18	71 280	25 837	71 280	25 837	73 440	31 359
19	75 240	27 699	75 240	27 699	77 520	33 837
20	79 200	29 616	79 200	29 616	81 600	36 402
21	83 160	31 589	83 160	31 589	85 680	39 055
22	87 120	33 619	87 120	33 619	89 760	41 798
23	91 080	35 707	91 080	35 707	93 840	44 632
24	95 040	37 854	95 040	37 854	97 920	47 558
25	99 000	40 061	99 000	40 061	102 000	50 577
26	102 960	42 329	102 960	42 329	106 080	53 690
27	106 920	44 659	106 920	44 659	110 160	56 898
28	110 880	47 052	110 880	47 052	114 240	60 203
29	114 840	49 509	114 840	49 509	118 320	63 607
30	118 800	52 031	118 800	52 031	122 400	67 112
31	122 760	54 619	122 760	54 619	126 480	70 719
32	126 720	57 274	126 720	57 274	130 560	74 430
33	130 680	59 997	130 680	59 997	134 640	78 246
34	134 640	62 789	134 640	62 789	138 720	82 169
35	138 600	65 651	138 600	65 651	142 800	86 201
36	142 560	68 584	142 560	68 584	146 880	90 344

Obrázek 4 – Modelový průběh pojištění - tabulka

Uvedené hodnoty jsou pouze výsledkem modelového výpočtu a nejsou pojistitelem garantované. Skutečný průběh pojištění se bude od modelu lišit, neboť závisí zejména na vývoji finančních trhů, rozsahu pojistného krytí a výši poplatků během celé doby trvání pojištění.

8.2. Názorná modelace penzijního pojištění

Toto penzijní pojištění nabízí AEGON.

Pohlaví **Věk**

Muž Žena 24

Váš měsíční příspěvek je 200 Kč

100 3 000

Výše počátečního vkladu 0 Kč

0 500 000

Odhad průměr. ročního výnosu 2.0%

1.0 6.0

Sazba daně z Vašich příjmů

15%

▣ Odhad finančních efektů k termínu vzniku nároku na starobní penzi

Nárok na penzi nebo výplatu všech Vašich úspor Vám vznikne ve věku 60 let

AEGON Penzijní připojištění



Standardní penzijní připojištění



Obrázek 5 –Modelový průběh penzijního připojištění

8.3. Názorná modelace povinného ručení

Dnešní doba taktéž nabízí možnost uzavření pojištění přes internet. Již spousta pojišťoven se přidala k tomuto trendu..

Takto jednoduše je možné vymodelovat povinné ručení a zároveň přímo sjednat.

ZÁKLADNÍ POJISTNÉ KRYTÍ

- škody na zdraví nebo usmrcení
- škody na majetku
- ušlý zisk
- náklady na právní zastoupení poškozeného při uplatňování svých nároků

Tabulka 3 – Modelace povinného ručení

	STANDARD	DOMINANT	PREMIANT (*)
škody na zdraví nebo usmrcením	44 miliony Kč	60 milionů Kč	100 milionů Kč
škody na věci a ušlý zisk	35 milionů Kč	60 milionů Kč	100 milionů Kč
(*) Variantu PREMIANT je možné sjednat pouze pro osobní vozidla			

KE KAŽDÉ POJISTNÉ SMLOUVĚ ZDARMA

	STANDARD	DOMINANT	PREMIANT (*)
řidič - škody na věcech na sobě nebo u sebe	5 000 Kč	10 000 Kč	15 000 Kč
manžel řidiče a osoby příbuzné v řadě přímé - škody na věcech na sobě nebo u sebe	5 000 Kč	10 000 Kč	15 000 Kč
řidič - trvalé následku úrazu	100 000 Kč	200 000 Kč	300 000 Kč
řidič - smrt úrazem	100 000 Kč	200 000 Kč	300 000 Kč
asistenční služby	ano	ano	ano
škody na vlastním vozidle	ne	ne	ano

Kalkulačka povinného ručení:

Počátek pojištění: (ne dříve než dnes, ne později než 03.10.2009)
Kategorie vozidla:
Způsob použití:
Objem motoru (ccm): (vkládejte jen čísla)
Celková hmotnost (kg):
Rok výroby:
PSČ (provozovatel vozidla):

Kalkulačka povinného ručení (2.strana):

Vyberte konkrétní obec nebo město:

Máte už jiné pojištění u ČSOB Pojišťovny a.s.?

Varianta pojištění:
Četnost placení:
Počet měsíců předchozích Povinných ručení: (vkládejte jen čísla)
Počet pojistných událostí:

Kalkulačka povinného ručení (3.strana):

Okres: Kutná Hora
Měsíce pro výpočet bonusu: 50
Sleva dobrého řidiče: 15%
Roční pojistné: 6 311,- Kč
Výše splátky: 1 578,- Kč

Závěr

Cílem této práce bylo poukázat na potřebu a výhodnost pojišťovacího zprostředkovatele pro předem stanovenou společnost. Jednalo se o výrobní podnik patřící k jedné ze středních a úspěšných společností v České republice. Pro tuto společnost byl vybírán vhodný pojišťovací zprostředkovatel. Dle výhod a nevýhod různých zprostředkovatelů, bylo rozhodováno mezi pojišťovacím makléřem a pojišťovacím agentem. Jejich činnost je obdobná. Ovšem společnost potřebuje takového, který pracuje pouze pro svého klienta a není závislý na pojišťovnách. Je tedy schopen nabídnout nejvýhodnější typy pojištění od různých pojišťoven. Podmínkou výběru také bylo, aby zprostředkovatel pracoval nejen pro společnost jako celek, ale také pro její zaměstnance. Tudíž volba padla na pojišťovacího makléře. V práci byla vysvětlena jeho činnost a charakteristika. Společnosti byl doporučen postup jeho správného výběru, popsána spolupráce s pojišťovnami a na ukázkách pojišťovacích smluv názorně předvedena práce s klientem.

Pokud bych mohla rozhodnout zda pro takovou společnost volit pojišťovacího makléře, dovolila bych si říci, že pro firemní obchody je to jedna z nejlepších variant. Společnosti totiž od většiny makléřů získávají velmi kvalitní a nejčastěji i bezplatný servis v rámci sjednaných pojistných produktů.

Své společnosti bych pojišťovacího makléře vřele doporučila, jelikož doposud těchto služeb nevyužívá. Správné pojištění, doporučované od kvalitního makléře, je důležité nejen pro velký počet obchodů se zahraničím, početný vozový park služebních automobilů a dalších objektů pojištění, ale také pro její zaměstnance. Například v této době, kdy se celý svět potýká s ekonomickou krizí a kdy roste počet nezaplacených pohledávek, by se této společnosti pojištění proti takovéto situaci velice hodilo.

Práce však není zaměřena pouze na pojišťovací zprostředkovatele, ale je v ní také upozorněno na důležitost pojistných smluv, s nimiž každý pojišťovací zprostředkovatel pracuje. Pojistné smlouvy podléhají zákonu O pojistné smlouvě, ze kterého byly čerpány všechny potřebné informace, které by klient měl znát, jelikož by si na své pojištění i přes práci zprostředkovatele měl dát pozor.