

Univerzita Pardubice
Dopravní fakulta Jana Pernera

Pojistný trh v oblasti bankopojištění
Bc. Jan Ryšavý

Diplomová práce

2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Jan RYŠAVÝ**
Osobní číslo: **D09830**
Studijní program: **N3708 Dopravní inženýrství a spoje**
Studijní obor: **Dopravní management, marketing a logistika**
Název tématu: **Pojistný trh v oblasti bankopojištění**
Zadávací katedra: **Katedra dopravního managementu, marketingu a logistiky**

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

Úvod

1. Teoretická východiska bankopojištění
2. Vstup bank a pojišťoven do bankopojištění
3. Vývoj a trendy v bankopojištění
4. Analýza vybraných bankopojistných produktů a bankopojištění
5. Nové přístupy v oblasti bankopojištění

Závěr

Rozsah grafických prací: **dle doporučení vedoucího**
Rozsah pracovní zprávy: **50 - 60 stran**
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**
Seznam odborné literatury:
dle pokynů vedoucího práce

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Alexander Chlaň, Ph.D.**
Katedra dopravního managementu, marketingu
a logistiky

Datum zadání diplomové práce: **30. listopadu 2010**
Termín odevzdání diplomové práce: **23. května 2011**



prof. Ing. Bohumil Culek, CSc.
děkan

L.S.



prof. Ing. Vlastimil Melichar, CSc.
vedoucí katedry

V Pardubicích dne 30. listopadu 2010

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracoval samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využil, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byl jsem seznámen s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 22. 11. 2011

Jan Ryšavý

Chtěl bych touto cestou poděkovat vedoucímu mé diplomové práce doc. Ing. Alexandrovi Chlaňovi, Ph.D. za jeho cenné rady, pomoc a věnovaný čas.

Anotace:

Práce se zaměřuje na charakteristiku bankopojištění, jeho negativních a pozitivních stránek, upravující legislativu a způsob zavádění v ČR a v EU. Dále se zabývá vývojem a trendy v oblasti bankopojištění. Následně analyzuje konkrétní situace třech největších bank v ČR a jejich spolupráce s příslušnými pojišťovnami. V poslední kapitole jsou popsány a navrženy přístupy vedoucí k úspěšnému bankopojištění a autorův názor na danou problematiku.

Klíčová slova:

Bankovníctví, pojišťovnictví, pojistný trh, bankopojištění, pojištění

Title

The insurance market in bancassurance

Annotation

This work is focusing on the characteristics of bancassurance, its negative and positive aspects, governing legislation and the method of implementation in the CR and the EU. It also deals with developments and trends in bancassurance. Then is analyzing the specific situation of the three largest banks in the CR and their collaboration with relevant insurance companies. In the last chapter are described and designed approaches to bancassurance access and the author's opinion on the issue.

Keywords:

Banking, insurance, insurance market, bancassurance, insurance

OBSAH

ÚVOD	9
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA BANKOPOJIŠTĚNÍ	11
1.1 Definice pojmu bankopojištění	11
1.2 Zavádění bankopojištění	12
1.3 Vznik bankopojištění v ČR	12
1.4 Rozdělení bankopojistných produktů.....	14
1.5 Bankovníctví	15
1.6 Pojišťovnictví.....	18
1.6.1 Životní pojištění.....	18
1.6.2 Neživotní pojištění.....	20
2 VSTUP BANK A POJIŠŤOVEN DO BANKOPOJIŠTĚNÍ	23
2.1 Vstup bank do bankopojištění.....	24
2.2 Vstup pojišťoven do bankopojištění	26
2.3 Formy spolupráce bank a pojišťoven.....	27
2.4 Výhody a nevýhody bankopojištění.....	31
3 VÝVOJ A TRENDY V BANKOPOJIŠTĚNÍ	37
3.1 Vývoj a trendy bankopojištění v ČR.....	37
3.1.1 Právní úprava bankopojištění v ČR	38
3.1.2 Regulace a dohled	40
3.2 Vývoj a trendy bankopojištění v EU.....	41
3.2.1 Právní úprava bankopojištění v ČR	44
3.2.2 Regulace a dohled v EU	49
4 ANALÝZA VYBRANÝCH BANKOPOJISTNÝCH PRODUKTŮ A BANKOPOJIŠTĚNÍ	52
4.1 Komerční banka	52
4.1.1 Spolupracující pojišťovny banky	52
4.1.2 Bankopojištění v Komerční bance.....	54
4.2 Česká spořitelna	58
4.2.1 Spolupracující pojišťovny banky	58
4.2.2 Bankopojištění v České spořitelně.....	60
4.3 ČSOB	64
4.3.1 Spolupracující pojišťovny banky	65
4.3.2 Bankopojištění v ČSOB	66
4.4 Analýza bankopojištění v ČR	71
5 NOVÉ PŘÍSTUPY V BANKOPOJIŠTĚNÍ	78
5.1 Pojišťovna BNP Paribas Cardif	78
5.1.1 Profil a historie společnosti.....	78

5.1.2	<i>Analýza pojišťovny</i>	78
5.1.3	<i>Nabídka pojistných produktů</i>	79
5.2	Deset přístupů vedoucích k úspěchu implementace bankopojištění ve finančních institucích	82
5.3	Formulace vlastního názoru na danou problematiku	87
	ZÁVĚR	91
	POUŽITÁ LITERATURA	94
	SEZNAM TABULEK	97
	SEZNAM OBRÁZKŮ	98
	SEZNAM ZKRATEK	99
	SEZNAM PŘÍLOH	100

ÚVOD

Svět ekonomiky je pod vlivem globalizace a tento trend již přetrvává několik let. Na finančních trzích dochází k odstraňování bariér a tím pádem i ke zvyšování konkurenčního prostředí. Současná situace bank a pojišťoven se nachází ve fázi adaptace na evropský trh, která nutí tyto instituce se vzájemně spojovat a sdružovat. Aby byly banky, a pojišťovny více konkurenceschopné musejí neustále obnovovat a posilovat nabízené produkty a dále rozšiřovat nové trendy. K integraci jednotlivých institucí a jejich služeb dochází na různých úrovních. Aby bylo možné propojit jednotlivé produkty je nutná jejich podobnost. Protože produkty bank a pojišťoven mají k sobě velmi blízko, stává se pro mezinárodní finanční skupiny bankopojištění velmi důležitým odvětvím. Bankopojištění představuje nové rozvíjející se odvětví, přinášející výhody nejen bankám a pojišťovnám, ale hlavně také klientům.

V současné době je bankopojištění rozšířeno již téměř po celém světě, ale právě v Evropě má největší tradici a zázemí. Banky členských států Evropské unie nabízejí pojistné produkty již několik desítek let. Ani v České republice již není bankopojištění neznámým slovem, jak tomu bylo před patnácti lety. Ve srovnání s finančními trhy vyspělých států Evropské unie je v ČR spolupráce jednotlivých institucí zatím jen ve fázi vývoje. Informací o tomto produktu je na českém trhu opravdu málo. Banky neprovádí konkrétní analýzy tohoto odvětví a číselné informace o jednotlivých produktech nejsou obvykle pro externí uživatele zpřístupněny.

Hlavním cílem této diplomové práce je deskripce, analýza, komparace a predikce současného stavu bankopojištění v České republice. Obsah je rozdělen do pěti základních částí, které jsou níže stručně popsány.

První část práce se zaměřuje především na popis a charakteristiku bankopojištění. Podrobně vysvětluje jeho zavádění a důvody vzniku. Závěr první kapitoly je věnován charakteristice hlavních produktů dvou odvětví úzce související s bankopojištěním, tedy bankovníctví a pojišťovníctví.

V druhé kapitole jsou rozebrány důvody, proč banky a pojišťovny do bankopojištění vstupují. Následně se práce zaměřuje na koncept bankopojištění z hlediska jeho vývojových etap a forem. Na konci kapitoly jsou nejen popsány výhody a nevýhody bankopojištění pro obě strany bankopojistného vztahu, ale také jaké výhody a nevýhody bankopojištění přináší klientům.

Ve třetí části práce je rozebrán vývoj a trendy bankopojištění. Následuje vysvětlení právní úpravy, regulace a dohledu v oblasti bankopojištění, jak v tržních podmínkách České republiky, tak v podmínkách Evropské unii.

Čtvrtá část práce se zabývá již konkrétní analýzou bankopojištění u třech největších bank v ČR. Je zde nastíněn jejich přístup k bankopojištění, jejich spolupráce s příslušnými pojišťovnami a u každé z nich jsou analyzovány její typické produkty s hlavním zaměřením na životní pojištění. Závěrem kapitoly je provedena jejich vzájemná komparace a shrnutí. Na úplném konci této části diplomové práce je znázorněn vývoj bankopojištění v ČR.

Poslední část práce je zaměřena na nové přístupy v bankopojištění. Je zde představena a analyzována BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a.s., jako jediná pojišťovna na českém trhu specializovaná na bankopojištění. Další část kapitoly je věnována přístupům, vedoucím k úspěšnému implementování modelu bankopojištění do finančních institucí. Poslední část kapitoly je věnována formulaci názoru z pohledu autora.

Mezi metody použité v této práci patří deskripce, analýza, komparace a predikce.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA BANKOPOJIŠTĚNÍ

1.1 DEFINICE POJMU BANKOPOJIŠTĚNÍ

Termín bankopojištění se stále více dostává do povědomí veřejnosti, nicméně samotný pojem nemusí být vždy dostatečně vypovídající a každý jednotlivec si většinou utvoří svou vlastní představu o jeho obsahu. Proto považuji za nutnost uvést v počátku této diplomové práce několik definic z odborných publikací a časopisů. Definice bankopojištění podle jednotlivých autorů:

„Efektivní distribuce pojistných a bankovních produktů klientům prostřednictvím prodejních kanálů vybudovaných původně samostatnými finančními institucemi.“¹

„Bankopojištění můžeme definovat jako kombinaci finančních produktů banky a pojištění, přičemž cílem těchto produktů je uspokojovat požadavky a potřeby klientů.“²

„Podstatou bankopojištění je efektivní vytváření distribuce bankovních a pojišťovacích produktů pro společnou skupinu klientů. Vychází ze záměru nabízet v síti bankovních poboček kromě tradičních produktů komerčního bankovníctví také produkty pojistné.“³

„Nová forma nabídky a prodeje pojistných produktů pro klienty.... Zároveň dochází k vzájemnému propojování operací a jde především o běžné operace a služby typické pro pojišťovací instituce a banky.... Integrace peněžních služeb se týká především standardních, typizovaných produktů bank a pojišťovacích institucí.“⁴

„Pod pojmem bankopojištění se rozumí prodej pojistných produktů na přepážkách bank.“⁵

Vzhledem k uvedeným definicím je zřejmé, že podstata definice bankopojištění je téměř shodná. Tyto výklady se odlišují jen minimálně. Tato skutečnost jen upřesňuje význam bankopojištění, jako prodeje pojistných produktů na pobočkách bank a využití prodejních kanálů bankovní sféry k tomuto prodeji.

¹ VAVROUŠEK M. *Přepážky bank prodávají stále častěji i pojištění* [online]. [cit. 20011-11-14].

² POLOUČEK, S. a kol. *Bankovníctví*. Praha. 2006.

³ POLOUČEK, S. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. Ostrava. 1999.

⁴ ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S., ŘEZÁČ, F. *Pojistná ekonomika*. Brno. 2003.

⁵ DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovníctví*. Praha. 2005.

1.2 ZAVÁDĚNÍ BANKOPOJIŠTĚNÍ

Již od nepaměti bylo zřejmé, že bankovníctví a pojišťovnictví jsou obory velmi blízké a bylo jen otázkou času, kdy přijde někdo s nápadem, jak spojit jejich přednosti a ještě na tom vydělat. Bankopojištění se také stalo velmi oblíbeným zejména v oblastech s malým počtem bank. Aplikovatelnost bankopojištění je poměrně snadná a tudíž i samotné zavádění probíhá poměrně snadno. Tato jednoduchost je také dána tím, že většina českých bank a pojišťoven mají zahraniční vlastníky, což velmi významně přispívá k možnosti čerpat zkušenosti z mateřských firem. Na druhou stranu se právě tady projeví zvláštnosti a zvyklosti tak typické pro každou zemi a právě o to těžší může být snaha zavést jinde tak snadno aplikovatelné bankopojištění.⁶

V tabulce č. 1 jsou znázorněny zásadní rozdíly ve sběru informací u bank a pojišťoven. V případě bankopojistných produktů banka právě díky propojení těchto institucí, získá komplexní informace týkající se jejího klienta na jednom místě a tím ušetří i provozní náklady.

Tabulka č. 1: Základní rozdíly v druhu získaných informací

Druh informace	Chování pojišťovny	Chování banky
Věk klienta	ANO	ANO
Zdravotní stav	ANO	NE
Zaměstnání, plat	NE	ANO
Zaměstnanec, smlouva	NE	ANO
Solventnost klienta	NE	ANO
Komplexní údaje o majetku	ANO	NE
Údaje o likvidaci PÚ	ANO	NE

Zdroj: Košík, O. *Poist'ovnictvo – vybrané problémy*. Banská Bystrica. 2007.

1.3 VZNIK BANKOPOJIŠTĚNÍ V ČR

Proces vzniku bankopojišťoven je vzhledem ke globalizačním tendencím procesem přirozeným. Bankopojištění totiž v sobě zahrnuje výhody obou sektorů, tedy jak sektoru bankovních produktů, tak i sektoru pojištění. Na straně jedné dává mateřská banka pojišťovně dispozici svou síť poboček a jednatelství, a na straně druhé pojišťovna nabízí komerční bance rozšíření nabídky produktů. Dále poskytuje zkušenosti při vývoji a vzniku nových pojistných produktů, které mají návaznost na tradiční bankovní produkty.

⁶ ČESKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ *Právo a bankopojištění* [online]. [cit. 20011-11-14]

Velkou předností bankopojištění je také fakt, že kombinace bankovníctví a pojišťovnictví přináší podstatné snížení administrativních nákladů a z hlediska lepší dostupnosti pojistných produktů také podstatný nárůst objemu přijatého pojistného.

Nejběžnější realizací bankopojišťovnictví je situace, v níž pojišťovna rozšiřuje pojistné produkty a přizpůsobuje je potřebám klientů bank. Typickým příkladem toho je vazba pojištění na bankovní produkt – což je často zmiňováno v souvislosti s vazbovým produktem, např. úvěr, kde pojištění slouží jako vedlejší krytí návratnosti dluhu z úvěru v případě pojistné události. Je však velmi časté, že kromě pojištění majetku je sjednáno především pojištění životní, jež je vinkulováno ve prospěch bank pro případ smrti nebo velmi vážné choroby dlužníka. Pojistné pak bývá velmi často zahrnováno do splátkového kalendáře klienta.

Dalším příkladem je u bankopojištění kombinace bankovních a pojišťovacích služeb v rámci jednoho produktu, např. držitelé platebních karet bývají zpravidla pojišťováni – obvykle zde figuruje úrazové pojištění nebo cestovní pojištění, případně pojištění může zahrnovat některé asistenční služby.⁷

Vznik bankopojištění se datuje do druhé poloviny 20. století. Hlavní důvody vzniku bankopojištění a vstupu bank do pojišťoven jsou znázorněny níže na obrázku č. 1. U vzniku bankopojištění stála v Evropě Francie, kde pojišťovna ACM Vie, která byla dceřinou společností banky Bank Cerédit Mutuel, dostala oprávnění k pojišťovací činnosti. Poté tato pojišťovna přibrala ke svým pojistným produktům také úvěrové pojištění pro zákazníky své, ale i své mateřské společnosti. V těchto letech se stala společnost BCM první společností, která začala tvořit část odvětví, které se o 20 let později začalo říkat bankopojištění.⁸

⁷ RUČKOVÁ, P. *Bankopojištění* [online]. [cit. 20011-11-14].

⁸ SWISSRE Bancassurance. Focus [online]. [cit. 20011-11-14].

Obrázek č. 1: Důvody vzniku bankopojištění



Zdroj: KORAUS, A. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava, 2005.

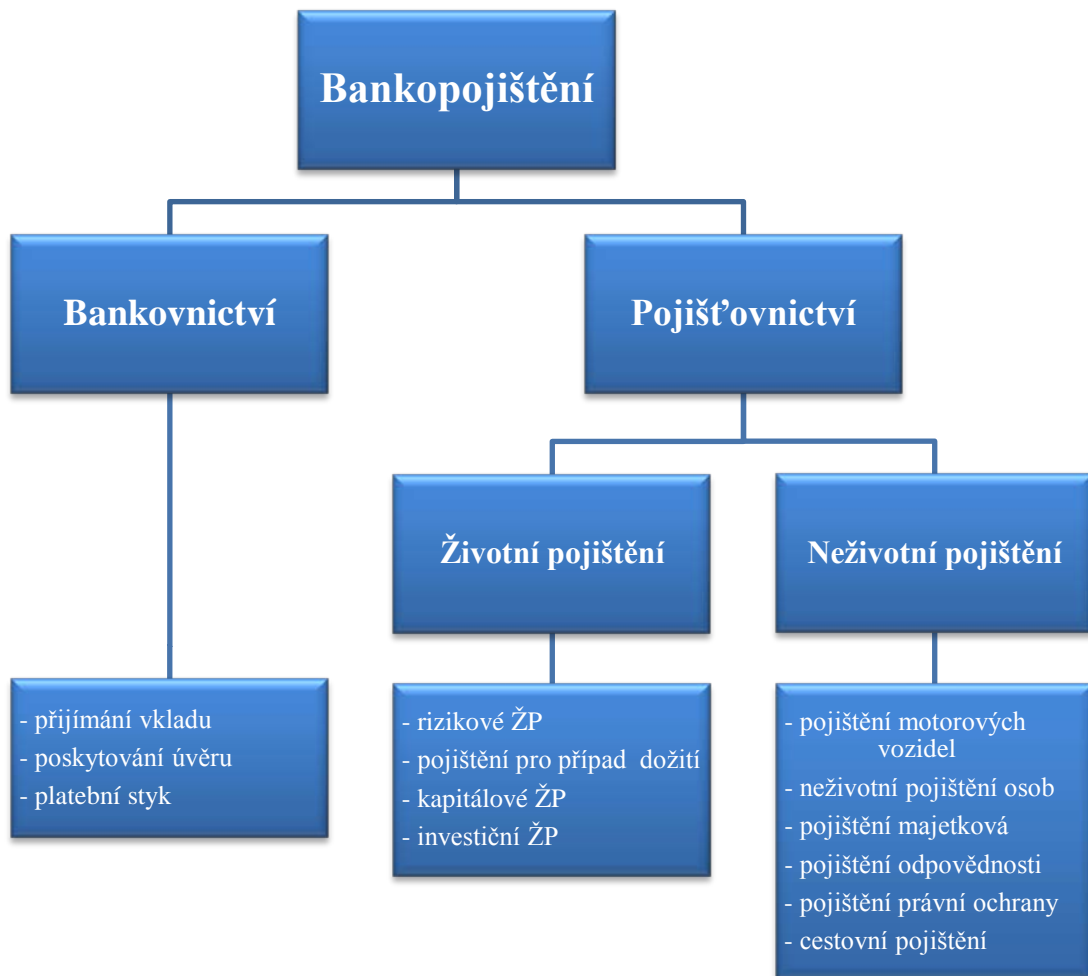
Rozvoj bankopojištění v sobě zahrnuje zjednodušení pro klienty, kdy pod jednou střešou naleznou vše - založení účtu, uzavření pojištění, stavební spoření a třeba i penzijní připojištění. Banka nebude jen místem, kam klient nosí příkazy k úhradě a pouze vkládá a vybírá peníze, ale bude to místo, na kterém mu pracovník - poradce - zpracuje finanční analýzu, ve které rozebere rodinnou finanční situaci klienta a nabídne mu řešení, jak s penězi výhodně naložit.

Je třeba však říci, že díky bankopojištění dochází ke vzájemnému propojení bank a pojišťoven v rámci finančních skupin, čímž se potom klient pokud využije možnosti "vše pod jednou střešou" dostává do situace, že všechny smlouvy a všechny své finanční prostředky má v rámci jedné finanční skupiny a přestává diverzifikovat portfolio. Ale to už závisí na individuálním požadavku klienta, jak se rozhodne a čemu dá přednost.

1.4 ROZDĚLĚNÍ BANKOPOJISTNÝCH PRODUKTŮ

Bankopojistné produkty tvoří dvě základní odvětví, a to bankovníctví a pojišťovníctví. Obě tato odvětví jsou poměrně rozsáhlá a plně se dotýkají každého z nás. S oběma se denně setkáváme v běžném životě a jejich kvalita hraje významnou roli. Jejich názorné členění je uvedeno v obrázku č. 2 a v následujících podkapitolách jsou podrobně popsány. Tato práce je zaměřena hlavně na bankopojistné produkty životního pojištění, proto mu bude věnována větší pozornost.

Obrázek č. 2: Rozdělení bankopojištění



Zdroj: vlastní zpracování

1.5 BANKOVNICTVÍ

Výsledkem působení historických, politických, právních a ekonomických faktorů je existence několika modelů institucionálního uspořádání bankovních systémů v rámci jednotlivých států. Obvykle se však rozlišují tři základní modely bankovnictví. Jedná se o:

- model odděleného bankovnictví,
- model univerzálního bankovnictví,
- model smíšeného bankovnictví.

Model odděleného bankovníctví

Model oddělení investičního a komerčního bankovníctví může vzniknout ekonomickou nebo legislativní cestou. Charakteristické pro tento model je, že komerční bankovníctví provozují komerční (obchodní) banky a investiční obchody provádějí pouze specializované investiční firmy (investiční banky). Mezi komerčními a investičními bankami neexistuje vlastnická ani personální provázanost. Vznik modelu odděleného bankovníctví lze přisuzovat jednak vývoji přirozené dělby práce a vlivu tržních podmínek, ale také nutnosti zavedení regulačního opatření kvůli skandálům se zneužíváním dat z komerčních obchodů.

Model univerzálního bankovníctví

Univerzální bankovníctví je založeno na poskytování komerčních i investičních obchodů. Zejména jde o přijímání vkladů, poskytování úvěrů, zajišťování platebního styku, obchodování s cennými papíry na vlastní i cizí účet, provádění emisních obchodů, správa majetkových aktiv a další finančně - pojišťovací obchody. Univerzální banky jsou charakteristické úctným propojením okruhů komerčního i investičního bankovníctví a tudíž existuje téměř volný tok informací mezi jednotlivými odděleními. Hlavní výhodou modelu univerzálního bankovníctví je možnost široké nabídky produktů na jednom místě. Univerzální banka může též lépe vyhovět požadavkům svých klientů, díky podrobným znalostem majetkových a finančních poměrů svého klienta. Model univerzálního bankovníctví je rovněž často považován za mnohem stabilnější než většina samostatných specializovaných bank. Důvod je spatřován ve větší diverzifikaci obchodních aktiv, např. ztráty z komerčních obchodů mohou být kompenzovány zisky z investičních obchodů a naopak.

Model smíšeného bankovníctví

Charakteristickým rysem pro smíšený model bankovníctví je, že banka může vykonávat pouze jeden okruh činností (komerční nebo investiční bankovníctví), ale zároveň může mít majetkový podíl na bance, která se angažuje v oblasti investičního bankovníctví. V současnosti se lze setkat s dvěma možnostmi organizace modelu smíšeného bankovníctví. S organizací typu holding či typu dceřiná společnost. Při uplatnění bankovní holdingové společnosti, v rámci modelu smíšeného bankovníctví, lze kontrolovat jak komerční banku, tak i banku investiční, které jsou spolu propojené sesterským vztahem. To ve své podstatě znamená, že investiční bankovníctví je provozováno samostatnou právní osobou, ovšem pod kontrolou holdingové společnosti. Model dceřiných společností se vyznačuje tím, že mateřská banka vykonává

komerční bankovníctví a současně kontroluje investiční firmu, která provozuje investiční bankovníctví.⁹

Základní funkce bank:

- přijímání vkladu,
- poskytování úvěrů,
- platební styk.

Přijímání vkladu

Klienti bank mohou ukládat a vybírat z banky peníze. Vklad je částka peněz uložená na bankovním účtu. Banka pro své zákazníky otevírá různé typy účtů. Z některých účtů si klient může vybrat své peníze kdykoliv bez předchozího oznámení bance tzv. netermínovaná depozita. Určité vklady si může zákazník vybrat až v dohodnutém termínu nebo po předchozím oznámení bance o zamýšleném výběru peněz – jedná se o termínovaná depozita. Každý vklad, který banka přijme od zákazníka, představuje pro banku závazek vyplatit zákazníkovi peníze zpět.

Poskytování úvěrů

Peněžní prostředky, které mají banky k dispozici, půjčují různým subjektům ve formě úvěrů. Úvěr je návratná forma poskytnutí peněžních prostředků za úrok. Poskytováním úvěrů banky vytvářejí bezhotovostní peníze a ovlivňují tak nabídku peněz v ekonomice. Při vytváření bezhotovostních peněz dochází k procesu tzv. multiplikaci (znásobování depozit).

Platební styk

Peníze v hotovosti se mohou snadno stát objektem krádeže nebo je majitel může ztratit. Z těchto důvodů se velice často používá bezhotovostní placení, které je bezpečnější, výhodnější a levnější než placení v hotovosti. Osoba, která má u banky otevřený účet a na účtu uložené peníze, může použít toto depozitum k zaplacení svých závazků. Klient může dát bance příkaz k bezhotovostnímu převodu peněz.¹⁰

⁹ POSPÍŠIL, R., HOBZA, V., PUCHINGER Z. *Finance a bankovníctví*. Olomouc. 2006.

¹⁰ POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha. 2006.

1.6 POJIŠŤOVNICTVÍ

Pojišťovnictví lze považovat za velmi specializované odvětví v našem ekonomickém prostředí. Všechny subjekty (občané či firmy) by si měly uvědomovat existenci stálých rizik a ty se snažit předcházet. Ne vždy lze riziko eliminovat a právě pro tyto případy existuje možnost pojištění, které škodě nezabrání, ale usnadní zmírnit ekonomický dopad na postiženého.

Pojištění se obecně dělí na pojištění životní a neživotní. Jeho další členění je podrobně popsáno v následujících podkapitolách.

1.6.1 Životní pojištění

Životní pojištění je produkt, díky kterému můžete zajistit rodinu v případě vašeho úmrtí. Vyplatí se to především u těch, kteří mají výrazný podíl na rodinných financích, a bez nich by se mohla rodina dostat do finančních problémů. Jde o komplexní produkt, který kombinuje pojištění osoby pro případ smrti, ale také slouží pro zhodnocení finančních prostředků. Částečně tak slouží jako penzijní fond.

Rizika v životním pojištění:

- riziko smrti,
- riziko dožití.

V současné době životní pojištění různými způsoby kombinuje tato dvě rizika, přičemž do krytí některých produktů bývají zahrnuta ještě další rizika neživotního charakteru, jako např. úraz, vážné nemoci, invalidita a podobně. Životní pojištění tím, že zahrnuje krytí rizika úmrtí a dožití, vlastně plní vedle krytí vlastního rizika i úspornou funkci. Tento druh pojištění tedy může být chápán jako spořicí a investiční instrument, neboť v rámci životního pojištění jsou vytvářeny specifickým způsobem úspory a toto může být podtrženo uplatňováním daňových zvýhodnění pro pojistníka v případě sjednání tohoto druhu pojištění.¹¹

Základní formy životního pojištění:

- pojištění pro případ úmrtí (rizikové životní pojištění),
- pojištění pro případ dožití,
- smíšené pojištění (kapitálové životní pojištění).
- investiční životní pojištění

¹¹ VOŽENÍLEK, V., CHLAŇ, A. *Pojišťovnictví*. Pardubice. 2003.

Pojištění pro případ úmrtí (rizikové životní pojištění)

Pojištění pro případ úmrtí kryje pouze riziko úmrtí, tedy sjednaná pojistná částka v případě realizace je vyplacena osobě určené pojistníkem – obmyšlenému (osobě uvedené v pojistné smlouvě). Účelem výplaty pojistného plnění v rámci pojištění pro případ úmrtí je obvykle zabezpečení pozůstalých pojištěné osoby, dále může být úhrada závazků pojištěného, úhrada nákladů v souvislosti s úmrtím a pohřbem apod.

Pojištění pro případ dožití

Ve své základní a nejjednodušší podobě (kdy pojistník platí jednorázově nebo běžně pojistné a při dosažení sjednaného dne v pojistné smlouvě obdrží pojistné plnění ve výši sjednané pojistné částky) je obdobou spoření, jde vlastně pouze o tvorbu úspor. Mezi životním pojištěním a spořením jsou určité rozdíly (pojišťovna ručí za vklady pojistníků ne výškou skutečného vkladu, ale v závislosti na sjednané pojistné částce, přerušení placení běžného pojistného je spojeno s určitými sankcemi), proto uplatnění pojištění pro případ dožití v této základní podobě není obvykle.

Smíšené životní pojištění (kapitálové životní pojištění)

Smíšené životní pojištění je kombinací pojištění pro případ smrti a pojištění pro případ dožití. Při uplatnění klasického smíšeného životního pojištění se pojišťovna zavazuje vyplatit sjednanou pojistnou částku ve sjednaný den v případě, že se pojistník tohoto dne dožije, a v případě, že se pojistník tohoto dne nedožije, pak jde o pojistné plnění ve stejné výši před koncem sjednané pojistné doby (v souvislosti se smrtí pojištěného) ve prospěch osoby, kterou pojistník sám určí (obmyšleného).¹²

S cílem zlepšit výše uvedená pojištění nabízejí pojišťovny klientům také možné připojištění, jako například připojištění pro případ smrti následkem úrazu, připojištění trvalých následků úrazu nebo připojištění plného invalidního důchodu.

Investiční životní pojištění

Investiční ŽP je novou generací pojištění. Jedná se o pojištění spojené se spořením, kde vedle zabezpečení budoucích úspor a převzetí pojistných rizik pojistitelem, je klientovi ponechán prostor se aktivně podílet na rozhodnutích o tom, jak banka popřípadě pojišťovna investuje jeho zaplacené pojistné. Instrukce dle pokynů klienta nakoupí za zaplacené pojistné tzv. podíly ve fondu, který si klient vybere.

¹² DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha. 2005.

Většinou je klientovi nabízena větší škála fondů. Nejčastěji se jedná o:

- peněžní fondy,
- dluhopisové fondy,
- akciové fondy.

Tyto fondy se dále dělí do užších skupin dle výše rizika. Pojistné je rozdělováno tak, aby klient v nejhorsím případě měl na konci pojistné smlouvy alespoň tolik peněz, kolik do pojištění vložil.

Pro tento druh pojištění je typická flexibilita všech jeho složek. Znamená to, že klient si může v době smlouvy měnit výšku pojistné sumy, výši pojistného nebo celý charakter smlouvy. Tyto změny však závisí na stanovených podmínkách příslušné pojišťovny. Výška pojistné sumy se může měnit pro hlavní krytí, tak i pro připojištění. Klientovi je také umožněno za podmínky zachování celého pojistného krytí snížit si pojistnou sumu na pojistné minimum a většinu peněžních prostředků vložit do investičních fondů.

1.6.2 Neživotní pojištění

Z celkové výše přijatého pojištění v posledních letech představuje neživotní pojištění zhruba 60ti% podíl na trhu. U běžných občanů je tento produkt stále velmi oblíben. Škála produktů tohoto pojištění je opravdu široká a je možné ji členit dle nejrůznějších kritérií.

Mezi základní kritéria patří:

- neživotní pojištění osob (úrazové pojištění a nemocenské pojištění),
- pojištění majetková,
- pojištění odpovědnosti,
- pojištění právní ochrany,
- cestovní pojištění.

Úrazové a nemocenské pojištění

Úrazové pojištění zahrnuje výplatu pojistného plnění v případě, že v důsledku úrazu dojde k přechodnému nebo trvalému tělesnému poškození nebo smrti pojištěného. Základem úrazového pojištění je krytí trvalých následků úrazu a smrti následkem úrazu.

Nemocenské pojištění se uplatňuje vlastně jako doplněk povinného všeobecného zdravotního pojištění a povinného sociálního nemocenského pojištění, a to pro případy, kdy nejsou dané potřeby povinným pojištěním kryty. Jedná se o případy, kdy má jednotlivec

zájem vyššího rozsahu pokrytí potřeb než se uplatňuje v rámci povinného pojištění a pro osoby, které nejsou zahrnuty do povinného pojištění.

Pojištění majetku

Pojištění majetku zahrnuje krytí rizik, jejichž realizací dochází ke škodám na majetku (poškození, zničení ztráta věcných hodnot, finanční ztráty). Pojištění majetku zahrnuje krytí celé řady rizik, která lze rozdělit podle jejich důsledků na rizika, při jejich realizaci dochází ke vzniku přímých věcných škod.

Mezi tato rizika patří:

- živelná rizika,
- vodovodní rizika,
- rizika havarijní,
- rizika odcizení a vandalství,
- riziko přerušování provozu,
- strojní rizika
- rizika úvěrová

Pojištění odpovědnosti

Pojištění odpovědnosti za škody kryje rizika související se skutečností, že pojištěný subjekt může způsobit svou činností škody jinému subjektu, a to škody na majetku, na zdraví a na životě, nebo finanční škody, za které poškozenému odpovídá. Předmětem pojištění odpovědnosti je tedy právní vztah. Pojistnou událostí v odpovědnostním pojištění je vznik povinnosti pojištěného nahradit škodu.

Pojištění právní ochrany

Pojištění právní ochrany zahrnuje krytí nákladů pojištěného v souvislosti s právními úkony, a nákladů spojených s prosazením požadavků na náhradu škod pojištěného. V rámci pojistného plnění jsou obvykle kryty:

- soudní výdaje a náklady,
- náklady na svědky a soudní znalce povolány soudem,
- náklady na provedení výkonu rozhodnutí,
- výdaje pojištěného za cesty k soudnímu řízení.

Cestovní pojištění

Cestovní pojištění představuje oblast pojištění, kde dochází ke kombinování pojistných produktů různého typu. Do cestovního pojištění jsou zařizovány pojistné produkty:

- pojištění zdravotní, kryjící náklady na lékařskou péči, léky, apod. při cestách do zahraničí,
- pojištění odpovědnosti za škody,
- pojištění zavazadel,
- pojištění storna zájezdu.¹³

¹³ DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha. 2005.

2 VSTUP BANK A POJIŠŤOVEN DO BANKOPOJIŠŤENÍ

Proces vytvoření bankopojistného vztahu je výsledek tendencí globalizace finančních trhů. Vstup do bankopojistného vztahu představuje pro banky a pojišťovny skutečnost, že výše zmíněné instituce přestávají být konkurenty a stávají se partnery. Obě finanční instituce mají zájem dosahovat zisku a zvyšovat svoji efektivitu. Bankopojištění totiž obsahuje přednosti obou odvětví, jak odvětví bankovníctví, tak i odvětví pojišťovnictví, a proto se zdá pro zvyšování efektivnosti pro banky i pojišťovny být tou správnou cestou.

Pro zdařilý vstup na trh s produkty bankopojištění je důležitý určitý strategický plán.¹⁴ Rovněž je významný jeho rozbor, analýza interních a externích faktorů. I když existuje mnoho způsobů, pro bankopojištění existuje pár hlavních bodů, které pro úspěšný vstup na trh zůstávají neměnné.

Prvním bodem je distribuční spolupráce. Jedna smluvní strana získává distribuční cesty k zákazníkovi na úkor druhé smluvní strany. Pokud obě smluvní strany spolu nespolupracují a neuzavírají mezi sebou dohodu o společném využívání těchto distribučních cest, nedosáhnou takových kladných výsledků jako by tomu bylo, kdyby spolupracovaly. V případě, že se banka a pojišťovna domluví na společné distribuci, nebudou si již dále konkurovat v boji o zákazníka nebo o odbyt produktů, ale obě smluvní strany se společně soustředí na odstraňování jiných problémů. Náklady, vznikající konkurenčním bojem v případě spolupráce neexistují. Zároveň pokud banka přistoupí na dohodu s pojišťovnou, že bude vystupovat jako jejich představitel, bude pojistné produkty na svých přepážkách označovat vlastní „ochrannou známkou“. Tato spolupráce může vést ke spokojenosti obou smluvních stran, dokud bude dodržováno korektní jednání jak ze strany banky, tak i ze strany pojišťovny.

Dalším bodem pro strategický plán spolupráce banky a pojišťovny může být určitý způsob vrcholového řízení. Banka a pojišťovna uzavírají mezi sebou dohodu o vzájemném vlastnictví akcií a také o tom, že člen jedné společnosti bude v představenstvu druhé společnosti a naopak. Pro úspěch v bankopojištění je velice důležitý postoj představenstva a managementu, vzájemná synchronizace činností a zájmů.

Třetím bodem je tzv. společné podnikání, které znamená vytvoření nové instituce – bankopojišťovny. Aby taková instituce mohla vzniknout, musí banka pohltnout pojišťovnu anebo pojišťovna pohltnout banku. V prvním případě, kdy banka převezme úplně či částečně pojišťovnu, znamená pro banku tento krok velmi významný závazek. Banka si musí velmi pečlivě a zodpovědně určit svůj plánovaný cíl a prověřit pojišťovnu po každé stránce, jelikož převzetí

¹⁴ KORAUŠ, A. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava. 2005.

neprosperující či vysoce ztrátové pojišťovny může velmi vážně ohrozit stabilitu banky. Banka také může založit novou pojišťovnu jako svoji dceřinou společnost. Tento krok však vyžaduje velké množství znalostí a zkušeností význačných pro vedení pojišťovny. Opačný případ, kdy pojišťovna pohltí banku, není příliš obvyklý. Získání banky pojišťovnou obecně zahrnuje cíl pojišťovny přiblížit se k zákazníkům přes už existující síť poboček banky a také tak získat přístup k určité klientské základně. Pojišťovna tak může dále spolupracovat se svými původními klienty a přitom zároveň nabízet své produkty novým klientům, aniž by o ně složitě sváděla konkurenční boje.

Pro úspěšnou spolupráci mezi bankou a pojišťovnou je správné rozložení vlastnických práv. Nejrizikovější je vliv jedné smluvní strany na druhou a naopak. Pro úspěch na trhu je rozhodující propojení managementů jednotlivých institucí a s tím související vedení zaměstnanců, rozdělení pravomocí a kompetencí, marketing a samozřejmě samotné rozhodování. Pravidelné porady řídicích orgánů by měly být samozřejmostí.

2.1 VSTUP BANK DO BANKOPOJIŠTĚNÍ

Bankopojišťovny obvykle vznikají z popudu bank a stavebních společností a dalších investičních společností, které využívají možnosti distribuce a tím také rozšiřují nabídku vlastních služeb. Banky však vycházejí ze souboje vůči tradičním pojišťovacím zprostředkovatelům vítězně díky několika výhodám.¹⁵

- Banky mají výrazně rozvinutější síť poboček, které mohou být a také jsou využívány k prodeji pojistných produktů
- Banky mají mnohem častější styk se svými zákazníky.
- Banky využívají k prodeji a sestavování produktů mnohem detailnější databázi. Tímto se pak více přibližují potřebám klientů a jsou úspěšnější ve vytváření produktů přímo na míru.
- Banky mají výrazně lepší reputaci a jsou viděny jako subjekty, v které je možné věřit a důvěřovat jim, zatímco pojišťovny jsou vnímány pouze jako subjekty prodejní.

Banky však tyto subjekty nemusí vidět nutně jako protivníky, ale naopak společnou spoluprací dosahují následně oba subjekty lepších výsledků. Pro vstup bank do bankopojistného vztahu existuje z jejich pohledu hned několik důvodů a samotné bankovní instituce by tento krok

¹⁵ BERGHE, Lutgart, VERWEIRE, Kurt. *Creating the Future with All Finance and Financial Conglomerates*. 1998.

nepodnikaly, pokud by v něm spatřovaly něco neefektivního. Mezi nejvýznamnější příčiny vstupu bank do bankopojištění patří:¹⁶

- **Konkurence.** V podmínkách tržního hospodářství probíhají mezi bankami intenzivní souboje o klienta, které jsou v důsledku příčinou snižování příjmů bank, zvyšování administrativních a marketingových nákladů a také omezení ziskovosti tradičních bankovních produktů. Zavedení bankopojistných produktů do nabídky bank může podstatně zvýšit výnosnost a produktivitu bank.
- **Provize a zisky.** Bankopojištění zajišťuje provize a zisky z bankopojistného obchodu, které ovšem záleží na vzájemném vztahu smluvních stran.
- **Nižší náklady.** Výsledkem bankopojištění je také redukce fixních nákladů, která vyplývá ze snižování nákladů na provoz poboček, filiálek atd.
- **Zvýšení produktivity.** I tento pozitivní výstup může bankopojištění vytvářet a týká se zejména zvyšování produktivity personálu. Děje se tak většinou prostřednictvím provize z prodeje.

Banka z bankopojistného vztahu dané výhody nejen čerpá, ale rovněž určité výhody poskytuje. Přínos bank při vstupu do bankopojištění je velmi důležitý pro pojišťovny a je to i jeden z důvodů, proč pojišťovna do bankopojistného vztahu vstupuje. Nyní se zaměřím na jednotlivé přínosy, které bankovní instituce s sebou do bankopojištění přinášejí.

Banky oproti pojišťovnám mají lépe rozvinutou síť poboček, což celkově zlepšuje dostupnost pojistných produktů zákazníkům.¹⁷ Podstatný nárůst objemu přijatého pojistného způsobený rostoucím počtem klientů dává předpoklad na získání prostředků pro další finanční operace.

Se získáváním finančních prostředků souvisí i finanční synergie, ke které dochází vždy, kdy je možné dosáhnout snížení podnikatelského rizika. V bankopojištění je možné finanční synergie dosáhnout tehdy, když společná finanční aktiva slouží na snižování rizika, například prostřednictvím pojištění úvěru, při kterém pojišťovna převezme tento úvěr do svého portfolia. Bankopojistitel tak dosahuje díky vyššímu objemu dlouhodobých obchodů lepších předpokladů k získání úvěrů na mezinárodních trzích. Tím, že banka dává k dispozici svoji distribuční síť a obchodní značku, pojišťovna profituje z dobrého jména spolupracující banky vytvořeného například propagací napříč různými médii. V posledním desetiletí se pojišťovací agenti zaměřující se na prodej životního pojištění orientovali spíše na tzv. top klienty a méně už na zákazníky ze střední vrstvy, kteří tvoří největší část klientely bank. Tento ztracený, nebo spíše

¹⁶ KORAUŠ, A. *Bankopoiš'ovnictvo*. Bratislava. 2005.

¹⁷ KORAUŠ, A. *Bankopoiš'ovnictvo*. Bratislava. 2005.

zanedbávaný segment trhu je možné pojišťovny opět získat právě prostřednictvím nabídky pojistných produktů na pobočkách bank. Další nespornou výhodou, kterou banka přináší, je ohromná databáze klientů, pro které budou speciálně vytvořené produkty velmi zajímavé. Preference zákazníků týkající se investicí finančních prostředků sou proměnlivé. Při rozhodování o umístění investic na střední a dlouhou dobu se klienti přiklánějí k investicím do pojistných produktů. Tento trend v preferencích vnímají banky jako určité negativum, neboť vklady zákazníků představují tradiční jádro jejich výnosnosti. Výsledkem tohoto bylo, že se banky snažily kompenzovat tyto ztráty vstupem na pojistný trh a nabízely jak produkty vlastní, tak i produkty pojistné. Banky rovněž disponují informacemi o peněžní a sociální situaci svých zákazníků, což představuje velkou výhodu při zjišťování potřeb zákazníka a tím související podporu prodeje a vytváření nových produktů či služeb. Snaha o udržení si klienta je jak pro banku, tak i pro pojišťovnu rovnocenný cíl, který vytváří společný základ pro vytvoření vztahu. Banky i pojišťovny věří, že pokud nabídnou dostatečný počet produktů nebo služeb, které si od nich zákazník koupí, vzroste tím i šance pro udržení si klienta u sebe.

Pro banky existuje ještě jeden podstatný důvod vstupu do bankopojištění, a tím je důvod demografický. Rychlost přírůstku obyvatel se v západní a střední Evropě snižuje a naopak se zvyšuje průměrná délka života. Tento trend bude mít v budoucnosti velký dopad na věkové složení obyvatelstva a následkem toho se zvyšuje tlak na důchodový systém. Tím tak stoupají požadavky na vytvoření reformy důchodového systému anebo vytvoření produktů dlouhodobých investic. Banky se tuto snaží využít ve svůj prospěch a své možnosti úspěchu vidí ve vkladových fondech, poradenství o zdaňování příjmů a životním pojištění. K těmto produktům může banka využívat různé distribuční kanály. Jedním z nich je i servis přes bankomaty, díky kterým pak bankopojišťovna získává konkurenční výhodu v nabídce produktů či informací i pojistných produktech právě skrz tento kanál. Osobně se však domnívám, že tento kanál nebude v budoucnosti ten stěžejní, a že největší úspěch v poskytování informací například o údajích v pojistné smlouvě atd. bude představovat nebo představuje internet.

2.2 VSTUP POJIŠŤOVEN DO BANKOPOJIŠTĚNÍ

Jak již bylo zmíněno, bankopojišťovny vznikají ve většině případů z iniciativy banky. Existují však i případy, kdy se pojišťovna jako první zasadila o vznik bankopojišťovny a tedy implementovala do své nabídky pojistných produktů i některé bankovní služby či produkty

ve spolupráci s předem smluvenou bankovní institucí. Vstup pojišťovny do bankopojištění má však své důvody. Příčiny vstupu pojišťovny do bankopojištění jsou následující.¹⁸

- **Pramen nového obchodu.** Tento aspekt zahrnuje tzv. nezasažené klienty, kteří jsou výbornou možností pro nové obchody pojišťovny. Dále tento bod obsahuje další dvě dílčí výhody, a to geografickou a demografickou výhodu. Geografickou výhodu představuje skutečnost, že pojišťovny vstupem do bankopojištění získávají klienty banky na území, kde předtím měla jen limitované či žádné obchodní zastoupení. Demografickou výhodou se rozumí přístup pojišťovny k velmi široce segmentované základně klientů banky.
- **Nové portfolio produktů.** Vstupem do bankopojištění pojišťovny získávají do svého nabídkového portfolia kromě rozšířené nabídky svých produktů i bankovní produkty a služby nabízející ve spolupráci se smluvní bankovní institucí. Tato změna je pozitivně vnímána zákazníkem a rozsáhlejší škála nabízených produktů přitáhne i nové zákazníky.
- Možnost využívat **odbytové kanály banky.**
- **Snížení administrativních a investičních nákladů.** Pojišťovna, resp. bankopojišťovna bude dosahovat úspor na administrativních a investičních nákladech díky nabízení kombinace pojistných a bankovních produktů. Předpokládá se, že snížení nákladů povede ke zvýšení obrátu, výnosnosti a snížení ceny pojistného produktu nebo služby, čímž se tento produkt nebo služba stane konkurenceschopnějším.

Vstup pojišťovny do bankopojistného vztahu zaručuje jistý přínos pro obě smluvní strany. Pojišťovna vstupem do tohoto vztahu s sebou přináší kromě nabídky pojistných produktů i zkušenosti ve vývoji a vzniku nových produktů,¹⁹ které jsou v moderní tržní ekonomice klíčové. Modernizace, zlepšování či specializování pojistných produktů na míru jsou v současnosti velmi potřebné pro zachování konkurenceschopnosti společnosti na finančním trhu. Dále s sebou pojišťovna přináší také svoji klientelu, která je pro spolupracující banku rovněž zajímavá.

2.3 FORMY SPOLUPRÁCE BANK A POJIŠŤOVEN

Budeme - li chtít charakterizovat vývoj spolupráce bank a pojišťoven z časového hlediska, zjistíme, že pro každé období je charakteristická rozdílná míra spolupráce mezi těmito dvěma subjekty. V následující tabulce je vývoj bankopojištění rozdělen do čtyř základních období od počátku bankopojištění po současnost.

¹⁸ KORAUŠ, A. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava. 2005.

¹⁹ KORAUŠ, A. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava. 2005.

Tabulka č. 2: Vývoj spolupráce bank a pojišťoven v průběhu vývoje bankopojištění

fáze	počátek	zralost	diverzifikace	koncentrace
období	1975 - 1985	1985 - 2000	2000 - 2005	současnost
forma a druh spolupráce	externí spolupráce + vytváření dceřiných společností	převzetí + akvizice - řízený růst	aliance + společenství	akvizice
	výhradně distribuce	sjednocování služeb	modifikovaný přístup	

Zdroj: upraveno dle Bancassurance. Focus [online]. 2005.

Elementárním prvkem pro rozdělení do těchto skupin je forma a druh spolupráce, resp. míra propojení mezi bankovními institucemi a pojišťovnami. V nejstarším období, co se vývoje bankopojištění týče, se bankovní instituce z hlediska bankopojištění zaměřovaly výhradně na distribuci pojistných produktů. Pojišťovny a banky tak uzavíraly jen vnější typ spolupráce a později případně po osvědčení prodeje pojistných produktů docházelo i k vytváření dceřiných společností. V druhé fázi, která spadá do posledních patnácti let předchozího století, již docházelo k převzetí a akvizicím již existujících pojistných či bankovních institucí. Pro počátek 21. století a fázi tzv. diverzifikace je typické vytváření velkých aliancí a společenství, které sdružují pojišťovací a bankovní společnosti. Zároveň v nabídce produktů dochází k vytváření speciálně modifikovaných produktů na míru klienta. V poslední době bankopojištění vzniká nejfrekventovaněji formou akvizic.

Pro vytváření bankopojistné činnosti však neexistuje jeden zaručený postup a bankopojištění se v jednotlivých zemích vyskytuje v různých formách. Jak bylo již zmíněno, v současnosti jsou fúze a akvizice nejčastějšími formy vzniku bankopojištění. Dalšími alternativami vzniku bankopojištění ovšem zůstává i distribuční spolupráce mezi bankou a pojišťovnou a samozřejmě také založení vlastní pobočky buď bankou, nebo pojišťovnou, což je avšak nepříliš častý případ. V následující tabulce jsou uvedeny tři základní vývojové modely, jejich hlavní kritéria, výhody, nevýhody a státy, ve kterých je tento model rozšířen nejvíce.

Tabulka č. 3: Možnosti spolupráce bank a pojišťoven

forma spolupráce	popis	výhody	nevýhody	země, kde je daný model nejvíce rozšířen
DISTRIBUČNÍ SPOLUPRÁCE	banka představuje pro pojišťovnu zprostředkovatele	nízká časová a kapitálová náročnost	nedostatek flexibility pro zavedení nových produktů, možné rozdíly v podnikové kultuře	USA, Německo, Velká Británie, Japonsko, Jižní Korea
JOINT VENTURE	banka je součástí "společného podniku" s pojišťovnou	přesun odborných schopností a zkušeností	náročné na řízení v dlouhém období	Itálie, Španělsko, Portugalsko, Jižní Korea
PLNÁ INTEGRACE	vytvoření nové dceřiné společnosti	shodná podniková kultura	vyžaduje značné investice	Francie, Španělsko, Velká Británie, Irsko

Zdroj: upraveno dle Bancassurance. Focus [online]. 2005.

Distribuční spolupráce neboli distribuční model představuje nejjednodušší formu spolupráce banky a pojišťovny. Počátek této fáze charakterizuje identifikace jednotlivých segmentů klientů a vytvoření profilu poptávky. Poté následuje výběr vhodného partnera pro prodej produktů a závěrečnou část představuje zavedení odbytového konceptu. Banky v tomto modelu přijímají do svého portfolia produktů pojistné produkty druhé smluvní strany – pojišťovny. Dochází tedy k prodeji pojistných produktů na pobočce banky a banky zde pro pojišťovnu představují zprostředkovatele pro prodej pojistných produktů. Ve valné většině dochází k prodeji produktů životního pojištění fyzickým osobám a rozvíjí se tak individuální obchod. Banky se soustředí na prodej jednodušších pojistných produktů a obeznamují se takto s novými produkty a zejména novým způsobem propojení prodeje. Nespornou výhodou této formy spolupráce je fakt, že k dohodě banky a pojišťovny dochází v relativně krátké době. Zároveň je tato forma kooperace ušetřena vysokých nákladů spojených s investicemi, které budou hrát větší v roli v rozvinutějších podobách spolupráce. Nevýhodou je však nízká flexibilita při zavádění nových společných produktů a problémem může být také různá nebo dokonce i protikladná podniková kultura spolupracujících společností. Tento model kooperace je nejvíce rozšířen ve Spojených státech, Velké Británii, Německu, Japonsku a Jižní Koreji.

Mezistupeň mezi modelem distribuční spolupráce a joint venture reprezentuje strategická aliance. Strategická aliance je dle definice relativně novou formou mezinárodní spolupráce na podnikové úrovni. Alianci lze definovat jako spojení vybraných aktivit firem za předem jasně

specifikovaným účelem. Aliance jsou vytvářeny především velkými a kapitálově silnými podniky.²⁰ Tato forma spolupráce je pro oblast bankopojištění velmi podobná distribuční kooperaci, ale na rozdíl od ní ji většinou tvoří dvě nebo více společností, tzv. strategických partnerů. Tito strategičtí partneři mezi sebou vzájemně spolupracují, což většinou představuje vyvíjení nových produktů. Současně se tyto společnosti mohou dělit o své zákaznické základny. Model strategické aliance je nejvíce rozšířen v asijských zemích.

Dalším modelem a stupněm kooperace mezi bankou a pojišťovnou je joint venture. Joint venture neboli společný podnik je právnická osoba, která vystupuje pod svým jménem a jedná na svůj vlastní účet. Charakteristickým rysem je společné vlastnictví vložených prostředků, společná účast na řízení podniku a samozřejmě podíl na vytvořeném zisku. Míra kontroly investora nad takovým podnikem závisí na výši vkladu daného investora do společného podniku.²¹ V takovém společném podniku už dochází k synchronizaci obchodních procesů a produkty jsou nabízeny přes vlastní distribuční cesty. Dále se v tomto modelu vyskytuje sdílení databáze klientů a tvoří se pevnější a dlouhodobější spojení mezi obchodními partnery. Jako výhoda této formy spolupráce se považuje přenos odborné kvalifikace do společného podniku. Nevýhodou tohoto modelu je však náročnost na řízení a management v dlouhém období. Joint venture spolupráce je ve světě nejvíce využívána v Itálii, Španělsku, Portugalsku a Jižní Koreji.

Další mezistupeň, tentokrát mezi joint venture a plnou integrací, zastupují fúze a akvizice, které představují jeden z nejrozšířenějších modelů pro vznik bankopojištění. Fúze a akvizice jsou úzce spojeny s procesem globalizace a jsou nedílnou součástí restrukturalizace firem i celých ekonomik. Fúzí rozumíme sloučení dvou nebo více samostatných subjektů (v případě bankopojištění se jedná o banky a pojišťovny), ke kterému dochází přímým spojením jejich čistých aktiv. Fúzí se tedy má na mysli sloučení relativně stejně významných a silných subjektů. V praxi a především v ekonomické literatuře jsou obvykle fúze stavěny do protikladu akvizicím. Akvizicí se obecně označuje převzetí slabší společnosti silnější. Probíhá obvykle koupí kontrolního balíku akcií cílové společnosti novým vlastníkem, tzv. přebírající společností. Charakteristickým rysem fúzí a akvizic je nesporně větší subjekt, který má vyšší tržní podíl a je konkurenceschopnější ve srovnání se svými dříve samostatnými částmi.²² Motivy a zároveň výhodami fúzí a akvizic jsou úspory z rozsahu, rozšíření nabídkového portfolia produktů, navýšení tržního podílu, teritoriální expanze (i v mezinárodním měřítku), diverzifikace rizik a jiné.

²⁰ MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKALOVÁ, M. *Mezinárodní obchod a marketing: Praktická výkladová encyklopedie*. Praha. 2002

²¹ MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKALOVÁ, M. *Mezinárodní obchod a marketing: Praktická výkladová encyklopedie*. Praha. 2002

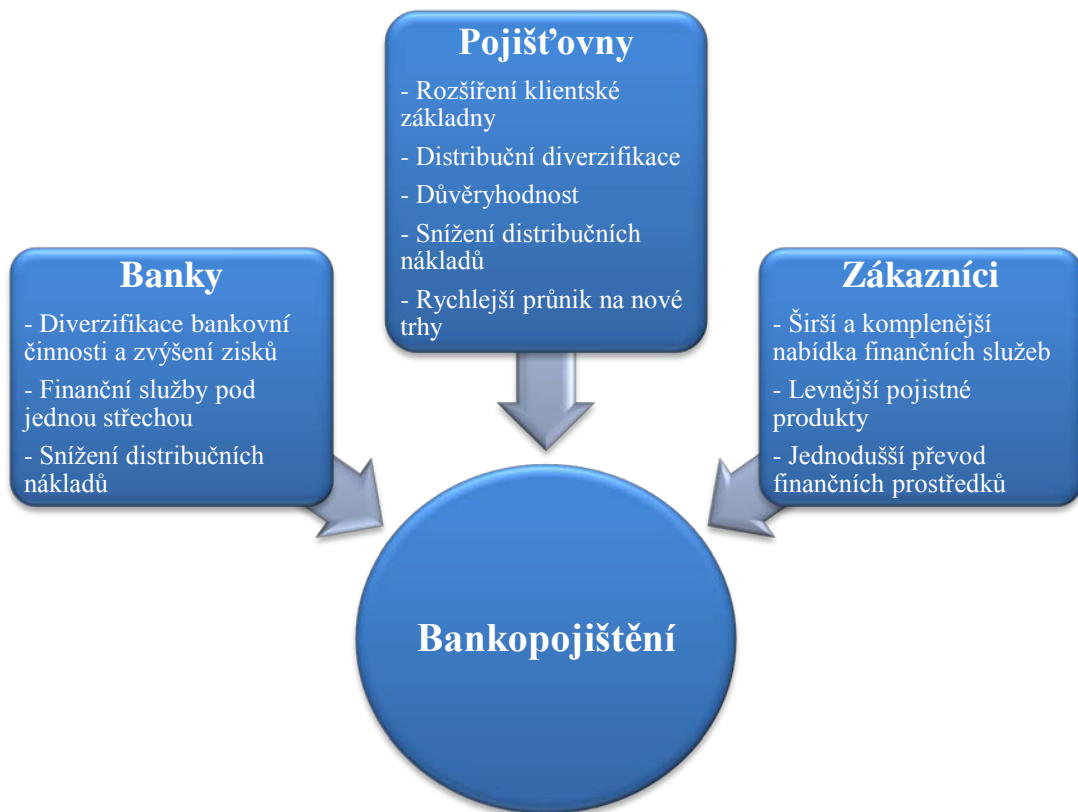
²² POLOUČEK, S. *Bankovnictví*. Praha. 2006.

Posledním modelem a současně nejvyšším stupněm kooperace bankovní instituce a pojišťovny je tzv. plná integrace. Někdy se tento stupeň označuje jako holdingová společnost současně s vytvořením nové vlastní dceřiné společnosti. Holdingová neboli mateřská společnost prostřednictvím rozhodujícího podílu na kapitálu ovládá jednu nebo více dceřiných společností. Společnosti, které holding tvoří, jsou právně samostatné subjekty. Banky, které častokrát představují právě mateřské společnosti ve většině případů pro vznik bankopojištění zakládají vlastní pojišťovnu. Na tomto stupni banky začínají vytvářet pojistné produkty pro svůj specifický trh. Tento model zahrnuje výhody jako ekonomická síla celého holdingu, významné postavení na trhu, pružnost, stejná podniková kultura dílčích subjektů atd. Nevýhodou jsou však nutné relativně vysoké investice. Tato forma bankopojistné spolupráce je nejvíce rozšířena a využívána ve Francii, Španělsku, Belgii, Velké Británii a Irsku.

2.4 VÝHODY A NEVÝHODY BANKOPOJIŠTĚNÍ

V předchozím textu jsou již některé výhody a nevýhody bankopojištění více či méně naznačeny. V následujícím textu se pokusím jednotlivé výhody a nevýhody bankopojištění shrnout, případně doplnit a analyzovat. Že je bankopojištění úspěšné na tolika trzích, není jistě jen náhodou. Úspěch bankopojištění se ovšem netýká jen jednotlivce, ale v podstatě všechny strany bankopojistného vztahu z této činnosti mají jistý užitek. V odborných článcích a literatuře se objevují různé přístupy k hodnocení výhod a nevýhod bankopojištění. Základní výhody a nevýhody se však většinou neliší. Jednotlivé výhody a nevýhody můžeme rozdělit do několika skupin podle toho, pro kterou stranu je tato výhoda nejprínosnější. Toto členění zahrnuje přínosy pro pojišťovnu, přínosy pro banku a také přínosy pro zákazníka. Schematické členění je na obrázku č. 3.

Obrázek č. 3: Přínosy a výhody vstupu do bankopojištění



Zdroj: vlastní zpracování

Výhody z pohledu pojišťovny jsou:²³

- **Rozšíření klientské základny.** Získáním nové distribuční sítě si pojišťovna rovněž rozšiřuje zákaznickou základnu a navíc získává přístup ke klientům, kteří byli pro pojišťovnu dříve těžce dosažitelní. Tato výhoda je tak zásadní, že pojišťovna by už nepotřebovala žádné další výhody, a už by se s bankou snažila vytvořit bankopojistný vztah;
- **Distribuční diverzifikace.** Pojišťovna získává možnost zpestřit své metody distribuce novou distribuční sítí. Tento krok je pozitivní zejména kvůli snižování rizika, které je důsledkem právě diverzifikací distribuce a omezení závislosti na jedné distribuční síti;
- **Důvěryhodnost.** Pojišťovací společnost často také profituje z důvěryhodnosti banky, se kterou vstoupila do bankopojistného vztahu. Tato skutečnost vychází z obecného faktu, že lidé považují banky za důvěryhodnější a odpovědnější oproti pojišťovnám;
- **Snížení distribučních nákladů.** Pojišťovna také profituje z redukování distribučních nákladů. Bankopojištění výrazně snižuje distribuční náklady pojišťovny oproti distribuci

²³ Zpracováno dle *Bancassurance. Focus* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2005.

pojištění prostřednictvím tradičních zprostředkovatelů – pojišťovacích agentů a makléřů. Na základě údajů některých německých expertů dosahují bankopojišťovny v Itálii a ve Francii až o 40 % nižších nákladů než tradiční pojišťovny²⁴. Tyto úspory nákladů patří k největším výhodám pro pojišťovnu. Z této výhody rovněž vyplývá, že i bankopojistné produkty mohou být poskytovány levněji;

- **Rychlejší průnik na nové trhy.** Využitím již existující bankovní sítě může pojišťovna mnohem rychleji proniknout na nové trhy.

K dalším výhodám pro pojišťovny ještě patří také možnost vytvoření většího kapitálu pojišťovny, což rovněž znamená zvýšení ekonomické síly podniku. Další výhodou je i rozšíření možnosti prodeje. Tímto případem může být i tzv. cross - selling neboli křížový obchod. Jedná se o prodej produktů, které jsou vzájemně propojené, jako například poskytnutí úvěru, který je zabezpečený životním pojištěním. Tento typ prodeje však představuje 5-10 % na celkovém objemu prodeje²⁵. Mezi další výhody, které však už vyplývají ze získání nové distribuční sítě, patří také větší množství prodejních míst a možnost geografického rozšíření působnosti pojišťovny.

K hlavním výhodám bankopojištění z pohledu banky patří: ²⁶

- **Diverzifikace bankovní činnosti a zvýšení zisků.** Tato výhoda představuje pro banku jednu z nejvýznamnějších výhod, kterou z bankopojistného vztahu získává. Jedná se o vytvoření nového toku tržeb a také rozložení, resp. diverzifikaci vlastních obchodních aktivit. Tato výhoda byla považována za největší na počátku 90. let 20. století, tedy v období, kdy byla zvýšená konkurence mezi finančními institucemi a zároveň se redukovaly ziskové marže v bankovních institucích. Proto existovala větší snaha o rozšíření bankovních aktivit o nové obchody.
- **Finanční služby pod jednou střechou.** Bankovní instituce se vstupem do bankopojištění jistým způsobem stávají „supermarketem“ finančních služeb. Finanční potřeby zákazníka mohou být uspokojeny „pod jednou střechou“, ať už se jedná o bankovní nebo pojistné produkty. Rozšíření produktové nabídky dělá banku mnohem více atraktivní a banka si tak zajišťuje uspokojení svých zákazníků, stejně tak i jejich loajalitu. Zároveň tato atraktivita banky způsobená velkou nabídkou produktů z oblasti pojišťovnictví a bankovníctví přitáhne i nové zákazníky.

²⁴ KORAUŠ, A. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava. 2005.

²⁵ KORAUŠ, A. *Bankopoišťovníctvo*. Bratislava. 2005.

²⁶ Zpracováno dle *Bancassurance. Focus* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2005.

- **Snížení distribučních nákladů.** Pokud bude banka prodávat pojistné produkty skrze své stávající zaměstnance, budou distribuční náklady nižší.

Dalšími výhodami, které z různých úhlů pohledu nemusí u všech autorů jednoznačně znamenat výhodu a vycházejí nebo jsou přímým důsledkem výše zmíněných výhod, jsou například ztraktivnější bankovních a pojistných kombinací, vyšší marže, možnost využití kvalifikovaného personálu pojišťovny atd.

Při rozebírání výhod a nevýhod bankopojištění se berou v úvahu většinou jen dvě smluvní strany toho vztahu. Významné **výhody bankopojištění** ale z tohoto vztahu vyplývají **i pro zákazníka.**²⁷

- **Širší a komplexnější nabídka finančních služeb.** Jak již bylo zmíněno ve výhodách z pohledu bank, zákazníci mohou využívat k nákupu finančních produktů a služeb jen jedné pobočky. V síti poboček mají k dispozici nabídku bankovních i pojistných produktů.
- **Levnější pojistné produkty.** Tato výhoda se jeví jako jedna ze stěžejních pro zákazníky a v podstatě vyplývá z nižších distribučních nákladů. Jelikož pojišťovny dosahují nižších nákladů potřebných k distribuci než je tomu u tradiční distribuční sítě, zákazník by tento pokles nákladů měl pocítit v podobě levnějších pojistných produktů. Tato výhoda je pro zákazníky zatím spíše jen teoretická, jelikož bankopojišťovny své produkty zlevňují jen minimálně a spíše si dopřávají vyšší marže. Tato zdánlivá výhoda pro zákazníky je tedy spíše vnímána jako nevýhoda bankopojištění obecně.
- **Jednodušší převod finančních prostředků.** Výhodou propojení banky a pojišťovny je i snazší převod finančních prostředků při platbě pojistného. Pojistné placené zákazníkem je strháváno přímo z účtu v bance, u které si zároveň klient uzavírá pojištění.

Další výhodou pro zákazníky je například větší bezpečnost pro jejich vklady a to v důsledku toho, že pojišťovatel může posílit vlastní kapitál bankovní instituce. Pokud tyto výhody sumarizujeme, zjistíme, že zákazník nejvíce těží z možnosti si rychle, jednoduše a často i levně uzavřít pojištění na pobočce, ke které má díky spojení hustější bankovní a pojišťovací distribuční síť lehčí přístup.

²⁷ Zpracováno dle *Bancassurance. Focus* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2005.

Na bankopojištění můžeme nahlížet i jako na komplexní celek a když nebudeme jeho výhody dělit podle stran, kterých se tyto výhody týkají, dostaneme následující výhody, které platí pro bankopojištění obecně.²⁸

- **Synergie finanční skupiny.** Tato synergie dále zahrnuje další tři druhy – funkční synergii, finanční synergii (vyznačuje se snižováním finančního rizika), tržně – politickou synergii (využívají se společně nehmotná aktiva, např. goodwill).
- **Výrazné snížení provozních nákladů.**
- **Komplexní služba klientovi – křížový prodej.**
- **Společný informační systém** pro banku a pojišťovnu.
- **Zvýšení atraktivit produktu** životního pojištění ve spojení s vhodným bankovním produktem.
- **Finanční operace pod jednou střechou.**

Bankopojištění má i své stinné stránky a těmi jsou jeho nevýhody. Obecně se o nich příliš nemluví, ale každá mince má dvě strany. Nevýhod ovšem není tolik jako výhod, a proto jsem je již dále nečlenil podle subjektů, kterých se týkají. Některé nevýhody se navíc týkají i více subjektů najednou.

- **Stejně drahé pojistné.** Jak již bylo zmíněno, pro klienty by mělo být výhodou, že pojišťovny dosahují nižších distribučních nákladů a tím by měly nebo spíše mohly snížit ceny svých produktů. Většinou se tomu však neděje a pojišťovny si vlastně nárokují vyšší marže.
- **Nutná kvalifikace pracovníků.** Jelikož nejsou zaměstnanci banky kvalifikováni a zaučení pro prodej pojistných produktů, musí bankovní instituce (často ve spolupráci právě se svojí smluvní pojišťovnou) organizovat školení pro své zaměstnance pro dosažení určité kvalifikace k prodeji pojistných produktů.
- **Potřeba kvalifikovanějšího personálu** však s sebou přináší i **krátkodobý růst nákladů** spojených právě s touto kvalifikací. Často dochází i ke zvýšení nákladů spojených se zvýšenou náročností řízení celé instituce. Nutností se stává i koordinace informačních systémů a technologií banky a pojišťovny. Z dlouhodobého hlediska ovšem tyto potřebné investice přináší jednoznačně konkurenční výhody.
- **Přílišná jednoduchost pojistných produktů.** Produkty nabízené bankopojišťovnou jsou často univerzální a nejsou vhodné pro klienty, kteří požadují komplikovanější pojistné produkty.

²⁸ ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S., ŘEZÁČ, F. *Pojistná ekonomika*. Brno. 2003

- **Nová marketingová koncepce.** Spojením bankovní a pojišťovací instituce dochází i k propojení na poli marketingu. Obě strany by tak měly pracovat na novém marketingu pro distribuci nových produktů.

Přestože bankopojištění zahrnuje určité nevýhody, všeobecně je jak pro banky a pojišťovny, tak i pro klienty dostatečně atraktivní, zejména díky svým velmi významným výhodám.

3 VÝVOJ A TRENDY V BANKOPOJIŠTĚNÍ

3.1 VÝVOJ A TRENDY BANKOPOJIŠTĚNÍ V ČR

Současná podoba bankopojištění v ČR se začala formovat již v polovině 90. let 20. století. Dnes mají na tomto trhu klíčové postavení banky a pojišťovny, které se v té době začaly možným propojením zabývat. Jako první na svých pracovištích nabízela pojišťovací produkty již v roce 1994 Investiční a Poštovní banka (dnes ČSOB, a.s.). V roce 1995 ji následovala Česká spořitelna, a.s. s nabídkou životního i neživotního pojištění a také Komerční banka, a.s., která nejdříve zahájila pouze prodej životních pojistek. Produkty neživotního pojištění Komerční banka do své nabídky přidala až v roce 1998. Velké české banky v minulosti reagovaly na možnosti, které nabízela výhodná spolupráce s pojišťovnou přímo ve vlastní skupině, a to buď zřízováním vlastních dceřiných pojišťoven (Komerční banka a IPB) nebo koupí existující pojišťovny (Česká spořitelna a ČSOB). Zahraniční subjekty vstoupily na český trh především prostřednictvím nákupu majoritních podílů a často zastřešují holdingové struktury.²⁹

Stále větší provázanost bankovních a pojistných produktů je vedle kapitálových vazeb charakteristickým rysem současného vývoje. Tuto provázanost či vzájemnou podmíněnost lze nalézt v několika rovinách. První možností je pojištění bankovního produktu, například bankovních úvěrů či platebních karet. S další formou se klienti setkávají v případě žádosti o hypoteční úvěr nebo větší úvěr stavební spořitelny. Bankovní instituce požadují uzavření životních pojistek dlužníků a pojištění majetku, které slouží jako zástava. Podobným případem je i vinkulace životního pojištění ve prospěch banky pro případ, kdy by klient neplnil své závazky z úvěru čerpaného kreditní kartou. Balíčky služeb jsou další ukázkou kombinace obou druhů produktů. Obecně se u všech kombinovaných produktů vždy nabízí otázka, zda se klientovi nevyplatí raději si stejné služby pořídit samostatně. Na trhu jsou k dispozici nejrůznější kombinované nabídky. Některé se klientovi vyplatí, u jiných je možné pořídit služby levněji. Cílem kombinace produktů bank a pojišťoven je také soustředění výhod původních jednodušších produktů do produktu finálního s kombinovanými rysy.

Zatímco v minulosti banky nabízely maximálně pojištění úvěru, respektive pojištění nemovitosti, dnes už nabídku tvoří celá škála pojistných a finančních služeb, přičemž banky dále spolupracují s pojišťovnami na vývoji nových produktů. Nabídka se bude v budoucnu rozrůstat, aby dokázala uspokojit potřeby klientů, které se zvyšují s měnící se dobou. Občané pochopí, že si budou muset sami řešit sociální zabezpečení. Na důchodové reformě se budou podílet také pojišťovny a banky nebudou chtít zůstat stranou. Očekává se růst životního pojištění a banky

²⁹ DAVIDOVÁ, P., JIRKA, J. *Bankopojištění v ČR nepatří jen do oblasti teorie* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2004.

budou hrát při jeho distribuci stále důležitější roli. Životní pojištění je totiž druh produktu, který je jako stvořený pro zařazení do nabídky bankopojištění. Mezi evropskými představiteli finančních institucí výrazně rezonují názory, že bankopojištění si bude udržovat svou úroveň obchodu i pro příznivější budoucnost. Očekává se, že část životních, penzijních a investičních produktů prodávaných prostřednictvím spolupracujících bank vzroste v následujících letech o několik desítek procent.³⁰

V České republice se očekává, že se v rámci přitažlivosti nabídky budou pojistné produkty stále častěji objevovat jako součást úvěrů, stavebního spoření, penzijního připojištění či leasingových smluv.

K současným trendům v posledních letech patří soustředění se na velké mezinárodní pojišťovací společnosti a na on-line aplikaci umožňující v reálném čase sjednat pojistnou smlouvu. Přes internet se zatím prodávají některé jednodušší produkty, jako například cestovní pojištění (které je vhodné také pro prodej po telefonu), havarijní pojištění, ale i úrazové pojištění. Cestovnímu pojištění přes internet se v současné době velmi daří, hlavně z důvodu úspory času, ale i přehlednosti cen jednotlivých produktů. Jinak se ale v České republice dosahuje ročně jen minimálního počtu prodaných produktů online. Podle různých studií se dá očekávat, že do budoucna budou úspěšné ty pojišťovny, které dokážou zavést integrovanou multikanálovou prodejní strategii. Klíčové přitom bude, aby dokázaly sloučit údaje o klientech získané z různých míst, a získaly tak úplné a přesné profily o klientech. To jim umožní nabídnout klientům na míru šité poradenství, zvýšit výnos na klienta díky efektivnímu křížovému prodeji a optimalizovat prodejní náklady využitím správních obchodních kanálů.³¹

3.1.1 Právní úprava bankopojištění v ČR

Legislativní prostředí pro bankopojištění není v ČR nijak přesně stanovené, proto je nutné řídit se právními předpisy jak pro sektor bankovní, tak i pro sektor pojišťovací. Je nutné zdůraznit také to, že banky v ČR nemají povolení k této činnosti (pojišťovací), tedy fungovat jako pojišťovny, a proto si za tímto účelem vytvářejí jako pojišťovny své dceřiné společnosti anebo také přímo spolupracují s již existujícími a zaběhlými pojišťovnami. Ovšem není to jen jednostranné a platí to i obráceně. Pojišťovny totiž také nemají k provozování bankovní činnosti oprávnění.³² V ČR neexistuje zákon, který by jakkoliv bankopojištění zakazoval nebo upravoval. Proto se na tuto oblast vztahují právní předpisy jak pro pojišťovací sektor, kterým podléhají příslušné pojišťovny, u kterých si daná banka tyto pojistné produkty smluvila,

³⁰ DAVIDOVÁ, P., JIRKA, J. *Bankopojištění v ČR nepatří jen do oblasti teorie* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2004.

³¹ FINANČNÍ PORADCE. *Způsoby prodeje životního pojištění se mění* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2003

³² LINDNEROVÁ, M. *Kontrola finančních konglomerátů* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2004

tak i banky, které pojistné produkty nabízejí. Níže je uveden přehled daných zákonů, které upravují oba tyto sektory.

Právní předpisy pro sektor bankovníctví:

- Zákon č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem,
- Zákon č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu,
- Zákon o České národní bance č. 6/1993 Sb.,
- Zákon o bankách č. 21/1992 Sb.,
- Zákon č. 254/2008 Sb., kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím zákona č. 253/2008 Sb.

Právní předpisy pro sektor pojišťovnictví:

- Zákon č. 37/2004 Sb., o pojistné smlouvě,
- Zákon č. 168/1999 Sb., o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla,
- Zákon č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem,
- Zákon č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví,
- Zákon č. 278/2009 Sb., o změně zákonů v souvislosti s přijetím zákona o pojišťovnictví,
- Zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona.

Vývoj jednotlivých zákonů v České republice je v souladu s trendem posledních let, kterým je sblížení pojišťovacích a bankovních sektorů. Mezi nejdůležitější změny v zákonech v oblasti pojišťovnictví a bankovníctví patří vydání zákona o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem a dále zákon o finančních konglomerátech.

V dubnu 2006 došlo v České republice ke sjednocení dohledu nad finančním trhem a nyní tento dohled vykonává Česká národní banka místo čtyř předchozích institucí. Téma regulace a dohledu v České republice s ohledem na bankopojištění rozebírám v následující podkapitole.

Schválením zákona č.377/2005 Sb. o finančních konglomerátech se do českého právního řádu dostává Směrnice Evropského parlamentu a Rady EU 2002/87/ES ze dne 16. prosince 2002. Tato směrnice zdůrazňuje obezřetné vykonávání dozoru, který se týká především

kapitálové vybavenosti a koncentrace rizik na úrovni konglomerátu. Cílem tohoto zákona je především zajištění spolehlivé kontroly pro finanční skupiny, které se zabývají činnostmi napříč různými sektory finančního trhu. Tyto finanční skupiny jsou označovány jako finanční konglomeráty a jsou to většinou banky, pojišťovny a obchodníci s cennými papíry. Pokud by tyto konglomeráty musely čelit finančním potížím, mohly by tím ohrozit stabilitu finančního systému a ohrozit také jednotlivé věřitele, pojistníky nebo investory. Vznik směrnice byl vyvolán vývojem na finančním trhu, především vzájemným propojováním bankovních a pojišťovacích činností.³³

3.1.2 Regulace a dohled

Jak již bylo několikrát zmíněno, bankopojištění není přesně vymezeno v žádném právním předpisu. Proto není ani přesně vymezen dohled nad bankopojištěním, respektive bankopojišťovnictvím a tudíž dohled v bankopojišťovnictví funguje jako kombinace dohledů v bankovníctví a pojišťovnictví.

Dohled nad finančním trhem v Evropě prochází integračními procesy, ale najdou se i výjimky, jako například ve Francii, Španělsku, Portugalsku a jiných. V některých zemích se uplatňuje tzv. sektorový model, kdy různé instituce vykonávají dohled nad bankami, jiné nad pojišťovnami a jiné nad kapitálovým trhem a investičními službami. V případě integrace dohledu nad finančním trhem může dojít také ke dvěma možnostem. Dohled může být jednak sloučen do instituce mimo centrální banku, nebo je dohled zastřešen právě centrální bankou daného státu.³⁴

V dubnu 2006 došlo k integraci dohledu nad finančním trhem, kdy vstoupil v platnost zákon č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem. Dohled nad finančním trhem v České republice byl integrován do České národní banky, která převzala agendu Úřadu státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění Ministerstva financí, Komise pro cenné papíry a Úřadu pro dohled nad družstevními záložnami. Sekce regulace a dohledu nad pojišťovnami vykonává dohled, který do roku 2006 vykonával Úřad státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění s výjimkou agendy penzijních fondů, která byla přesunuta do sekce regulace a dohledu nad kapitálovým trhem.³⁵

³³ LINDNEROVÁ, M. *Kontrola finančních konglomerátů* [online]. [cit. 20011-11-14]. 2004

³⁴ ČNB *Institucionální uspořádání finanční regulace a dohledu v Evropské unii a úloha bank Evropského systému centrálních bank ve finanční regulaci a dohledu* [online]. [cit. 20011-11-14]

³⁵ ČNB *Integrace dohledu nad finančním trhem – praktické informace* [online]. [cit. 20011-11-14]

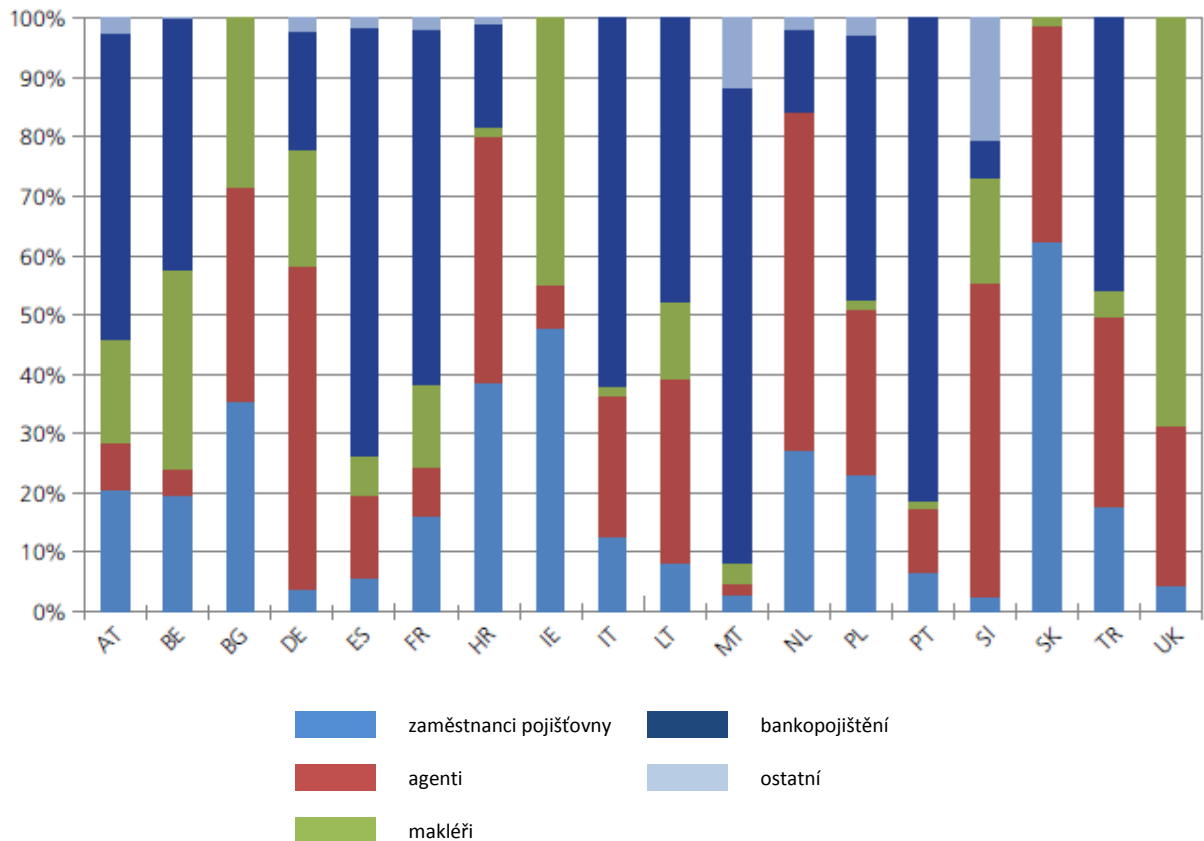
3.2 VÝVOJ A TRENDY BANKOPOJIŠTĚNÍ V EU

Bankopojištění má v Evropě bohatou historii a hlavně díky tomu je Evropa považována za tzv. „kolébku bankopojištění“. Bankopojištění vzniklo na základě vytvoření lepší konkurenceschopnosti velkých společností na finančních trzích. Všechno toto úsilí bylo podpořeno globalizačními tendencemi. Takovéto prostředí se vyskytuje právě na trzích v Evropské Unii. Přelomovou událostí pro bankopojistný trh v EU byl rok 1994, kdy se otevřel jednotný pojistný trh. Ten pozitivně ovlivnil konkurenci na finančních trzích a možnost dalšího rozvoje bankopojistných produktů a bankopojištění vůbec. Co se týká formy vzniku bankopojištění, tak v EU se nejčastěji vyskytují dvě možné varianty, a to fúze nebo založení dceřiné pojišťovací společnosti. Proces fúzí probíhal nejčastěji v 90. letech 20. století. Charakteristickým rysem pro Evropu je také to, že banky se aktivně účastní rozvoje nejen svých bankovních, ale i pojistných produktů.

Bankopojišťovny v EU a stejně tak i po celém světě pro svoji distribuci preferují zejména životní pojištění. Prodej životního pojištění přes bankovní kanály je v Evropě velmi populární, a to zejména proto, že životní pojištění má nejbližší k již nabízeným bankovním produktům. Přidání této nabídky tedy vedlo ke vzniku nových, zajímavých a hlavně efektivních produktů. Bankopojištění představuje hlavní distribuční kanál pro prodej životního pojištění ve většině států v západní Evropě. Jediní, kteří zůstávají stranou, jsou Velká Británie a Německo. V Německu je totiž velké množství regionálních bank, které nechtějí využívat bankopojistných kanálů pro prodej produktů, a právě proto zde nemá toto odvětví takový úspěch. A ve Velké Británii zase hlavní roli v distribuci životního pojištění hrají makléři.

Na obrázku č. 4 je znázorněn přehled jednotlivých distribučních kanálů ŽP v EU a jejich podílů na prodeji jednotlivých produktů. Jak je zřejmé, tyto podíly se mezi státy výrazně liší. Přesné vyčíslení procent je uvedeno v příloze č. 1.

Obrázek č. 4: Přehled distribučních kanálů životního pojištění v EU - 2008



Zdroj: CEA STATISTICS European insurance in figures [online].

Jak je patrné z obrázku, tak ve sloupci Velké Británie (UK) nejsou zastoupeny ostatní distribuční sítě, které u mnoha států představují nezanedbatelný podíl. Tyto kanály samozřejmě fungují ve Velké Británii, ale díky způsobu výpočtu nejsou oddělitelné a jsou tedy započítány v jiných distribučních kanálech. Nejvyšší podíl bank na distribuci životního pojištění je v Portugalsku, kde tento podíl dosahuje zhruba 81,6 %. Portugalsko tedy velmi názorně ukazuje úspěšnost modelu, který byl rozvinut v 90. letech. Meziroční nejvýraznější změna proběhla v Polsku, kde podíl bankopojištění na životním pojištění se téměř zdvojnásobil, a to na úkor agentů. Kromě Polska bývá nejnižší tržní podíl celkového bankopojištění v zemích východní Evropy, kde dosahuje např. Chorvatsko 17,6 %, Slovinsko pouhých 6,4 %. U Slovinska je tento malý podíl bankopojištění způsoben celkově nízkým podílem životního pojištění. Do budoucna se ale očekává, že „boom“ životního pojištění bude přecházet ze západní Evropy právě i na tyto státy.³⁶

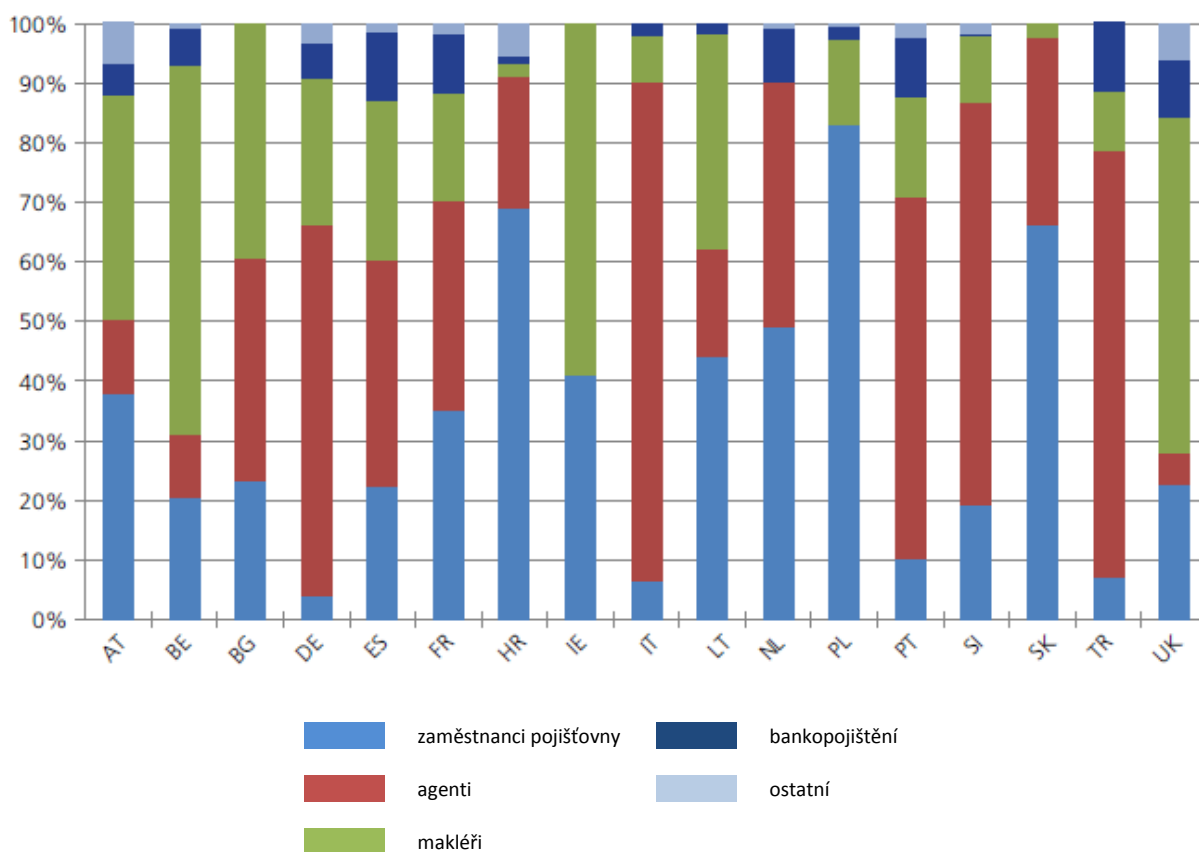
Neživotní pojištění v Evropě poskytují především zprostředkovatelé, tj. pojišťovací agenti a makléři. Více než polovina pojistného je vytvářena těmito zprostředkovateli. Tento trend

³⁶ CEA INSURERS OF EUROPE *Insurance Distribution Channels in Europe* [online]. [cit. 20011-11-14].

však v posledních letech zaznamenává určitý pokles, zejména díky diversifikačním strategiím u jednotlivých pojišťoven. Bankopojištění není z hlediska neživotního pojištění rozšířeno v takové míře jako pojištění životní, a představuje zhruba 10 % celkového předepsaného pojistného.³⁷

Konkrétní přehled distribučních kanálů neživotního pojištění v EU je uveden na následném obrázku č. 5. Bankopojistné kanály u tohoto pojištění jsou oproti předchozím ŽP zastoupeny jen v malé míře. Jak je z grafu patrné, v některých zemích Evropské unie jsou makléři a pojišťovací agenti stále důležitou součástí finančního trhu. Jedná se hlavně o Velkou Británii, Irsko a Belgii. V Turecku a Itálii zastupují tuto funkci hlavně makléři. Přesné vyčíslení procent je uvedeno v příloze č. 1.

Obrázek č. 5: Přehled distribučních kanálů neživotního pojištění v EU - 2008



Zdroj: CEA STATISTICS European insurance in figures [online].

Nevyšší tržní podíl bankopojištění pro sektor neživotního pojištění je v Turecku (11,7 %), Španělsku (11,5 %), Francii (10 %) a Velké Británii (9,9 %). S výjimkou Velké Británie je v těchto zemích bankopojištění velmi rozvinuto i v oblasti životního pojištění. Ovšem to, že státy

³⁷ CEA INSURERS OF EUROPE *Insurance Distribution Channels in Europe* [online]. [cit. 20011-11-14].

mají vysoké procento distribuce přes bankopojištění životního pojištění neznamena, že tomu bude i u pojištění neživotního. Jako příklad můžeme uvést např. Itálii, kde je zhruba 63 % životního pojištění sjednáno přes bankopojistný distribuční kanál, ale podíl neživotního pojištění přes tento kanál je pouze 2 %.

3.2.1 Právní úprava bankopojištění v ČR

Bankopojištění v Evropské unii je stejně jako v České republice upraveno dvojicí legislativ, a to legislativou týkající se bankovníctví a legislativou vztahující se k pojištění.

Evropská unie je podle Smlouvy o EU primárně založena na třech základních pilířích:

- I. pilíř – Evropské společenství,
- II. pilíř – Společná zahraniční a bezpečnostní politika,
- III. pilíř – Policejní a justiční spolupráce.

Pro potřeby vymezení legislativního rámce pro bankopojištění se budu zabývat částí prvního pilíře, a tou je vytvoření vnitřního trhu. Za počátek jednotného vnitřního trhu se považuje rok 1993, kdy byla realizována většina opatření k jeho fungování. Vnitřní trh Evropské unie představuje čtyři základní svobody:

- volný pohyb zboží,
- volný pohyb služeb,
- volný pohyb osob a
- volný pohyb kapitálu.

Z výše zmíněných svobod jsou pro bankopojištění stěžejní zejména dvě – volný pohyb služeb a volný pohyb kapitálu.

Volným pohybem služeb se na evropské úrovni rozumí poskytování služeb přes hranice, tzn. bez toho, že podnikatel byl ve státě, kde službu poskytuje, usazený. Touto svobodou vznikají velké možnosti pro pojišťovny a to nabízet své produkty v zemích Evropské unie, čímž vzrůstá i konkurence mezi pojišťovacími společnostmi napříč Evropou. Stejnou výhodu pocítují však i zákazníci, kteří si mohou sjednávat pojištění od zahraničních pojišťoven.

Základním principem volného pohybu kapitálu v rámci vnitřního trhu EU je svoboda pohybu investic a peněžních prostředků bez jakýchkoliv omezení. Tato svoboda byla ještě

posílena na počátku roku 2002 zavedením společné měny euro ve dvanácti členských zemích Evropské unie.³⁸

Směrnice EU týkající se bankovníctví

Pramenem bankovního práva v Evropské Unii je Římská smlouva, která jako akt primárního práva vytváří obecný rámec pro existenci a aktivity bankovních institucí. Římská smlouva mimo jiné upravuje základy evropské integrace, kterými jsou volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu. Koordinace právních předpisů za účelem naplňování cílů Smlouvy v oblasti společného trhu finančních a bankovních služeb vedlo tehdejší komisi ke studiu dané problematiky a k přípravě příslušných směrnic už počátkem roku 1966. V roce 1977 Rada ES přijala tzv. První bankovní směrnici, směrnici 77/780/EHS Rady ES ze 12. prosince 1977 o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů vztahujících se ke zřízení a provozování obchodní činnosti úvěrových institucí. První bankovní směrnice vytváří základ pro koordinaci bankovních předpisů v ES/EU. Základní cíle koordinace v bankovní oblasti mohou být shrnuty do pěti následujících kategorií:

- 1) přijímání předpisů odstraňujících překážky poskytování služeb přes hranice členských států;
- 2) přijímání pravidel k zajištění svobody úvěrových institucí ES/EU zřizovat pobočky v rámci vnitřního trhu;
- 3) přijímání standardních pravidel pro vydávání oprávnění k zahajování a provozování činnosti úvěrových institucí v členských státech;
- 4) stanovování podmínek pro sjednocování standardů dohledu nad činností úvěrových institucí;
- 5) vytváření harmonizovaného souboru předpisů

Nejvýznamnějšími znaky první bankovní směrnice jsou přijetí opatření pro provozování obchodní činnosti úvěrové instituce a doporučené postupy spolupráce mezi orgány dohledu v členských zemích.³⁹

Druhá bankovní směrnice, druhá směrnice 89/646/EHS Rady ES z 15. prosince 1989 o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů vztahujících se ke zřízení a provozování obchodní činnosti úvěrových institucí, kterou se mění a doplňuje směrnice 77/780/EHS, posouvá bankovní trh směrem k liberálnějším podmínkám jeho fungování. Cílem této směrnice je odstranit zbývající překážky volnému podnikání bankovních poboček a volnému poskytování

³⁸ KORAUŠ, A. *Bankopoiš'ovnictvo*. Bratislava. 2005.

³⁹ TOMÁŠEK, M. *Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie*. Praha. 1997

bankovních služeb. Cílem druhé bankovní směrnice však není vytvořit jednotné bankovní právo pro celé ES, ale založit vzájemné závazky členských států, aby uznávaly bankovní zákony a bankovní licence ostatních členských států ES/EU.⁴⁰

Další direktivy v oblasti bankovníctví poté ještě následovaly a některé z nich se vztahují i k pojišťovnictví. Novela první a druhé bankovní směrnice, kterou přijal Evropský parlament a Rada EU, směrnice Evropského parlamentu a Rady EU 95/26/ES z 29. června 1995, kterou se mění První a Druhá bankovní směrnice. Zároveň se tato novelizační směrnice týká pojišťoven a investičních společností. Někdy tato směrnice bývá v odborné literatuře označována jako „třetí bankovní směrnice“, nicméně se nejedná o název oficiální. Tato směrnice zdůrazňuje zásady obezřetného dohledu a je normou pro bankovní dohled, dohled kapitálový i dohled v pojišťovnictví.⁴¹

Ostatní směrnice, které se zabývají oblastí bankovníctví, jsou již méně zásadní, ale pořád stále velmi důležité pro fungování bankovních institucí. Jedná se například o směrnice týkající se bankovního dohledu na konsolidovaném základě, směrnice o účetních závěrkách, směrnice o vlastních fondech úvěrových institucí, směrnice o ukazateli platební schopnosti, směrnice kapitálové přiměřenosti investičních firem a úvěrových institucí, směrnice o sledování a kontrole velké úvěrové angažovanosti úvěrových institucí, směrnice o předcházení zneužití finančního systému k praní peněz a jiné.

Směrnice EU týkající se pojišťovnictví

Jelikož je platná evropská legislativa vztahující se k oblasti pojišťovnictví poněkud rozsáhlá, rozdělil jsem normy zabývající se bezprostředně pojišťovnictvím do několika příslušných skupin, rozdělených podle oborů pojišťovnictví, kterých se jednotlivé směrnice týkají.⁴²

Životní pojištění

Oblasti životního pojištění se nejvíce týká směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/83/ES ze dne 5. listopadu 2002 o životním pojištění. Jelikož byly předchozí směrnice o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se přímého životního pojištění několikrát podstatně pozměněny, a protože musí být provedeny další změny, je třeba z důvodu srozumitelnosti tyto směrnice vydat znovu v jediném textu. Dále se směrnice snaží odstranit některé rozdíly, které existují mezi vnitrostátními právními předpisy týkajícími se dozoru.

⁴⁰ TOMÁŠEK, M. *Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie*. Praha. 1997

⁴¹ TOMÁŠEK, M. *Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie*. Praha. 1997

⁴² MINISTERSTVO FINANCÍ ČR *Pojišťovnictví EU* [online]. [cit. 20011-11-14].

Neživotní pojištění

K neživotnímu pojištění se vyjadřuje poměrně velký počet směrnic. Mezi nejdůležitější směrnice patří tři základní směrnice o neživotním pojištění. Tzv. první je směrnice 73/239/EHS o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se přístupu k činnosti v přímém pojištění jiném než životním a jejího výkonu. Po ní následuje druhá směrnice neživotního pojištění, směrnice 88/357/EHS o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se přímého pojištění jiného než životního, kterou se stanoví opatření k usnadnění účinného výkonu volného pohybu služeb a kterou se mění směrnice předchozí. Třetí směrnicí neživotního pojištění je směrnice 92/49/EHS o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se přímého pojištění jiného než životního a o změně směrnic 73/239/EHS a 88/357/EHS. Po těchto směrnicích následuje novelizující směrnice 95/26/ES, kterou jsem již zmínil v bankovní části této problematiky. Následuje výčet dalších směrnic spojených s neživotním pojištěním současně s poznámkou, jaké oblasti se daná směrnice týká.

- směrnice 2000/26/ES (volný pohyb služeb)
- směrnice 2000/64/ES (výměna informací se třetími zeměmi)
- směrnice 2002/13/ES (solventnost)
- směrnice 78/473/EHS (soupojištění)
- směrnice 84/641/EHS (asistenční služby)
- směrnice 87/343/EHS (úvěr a záruka)
- směrnice 87/344/EHS (právní ochrana)
- směrnice 90/618/EHS (pojištění odpovědnosti z provozu motorových vozidel)

Zajištění

Zajištění se z evropských směrnic týká nejvíce směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/68/ES ze dne 16. listopadu 2005 o zajištění a o změně směrnic Rady 73/239/EHS, 92/49/EHS, jakož i směrnic 98/78/ES a 2002/83/ES. Tato direktiva vytváří právní rámec pro regulaci zajišťovacích společností.

Zprostředkování pojištění

Následující směrnice se týká zprostředkovatelů pojištění a zajištění, jejich svobody usazování a volného pohybu služeb, které vykonávají. Jedná se o směrnici Evropského parlamentu a Rady 2002/92/ES ze dne 9. prosince 2002 o zprostředkování pojištění.

Skupiny a finanční konglomeráty

Další směrnice se týká skupin a finančních konglomerátů. Přesněji je to směrnice Evropského parlamentu a Rady 98/78/ES ze dne 27. října 1998 o doplňkovém dozoru nad pojišťovny v pojišťovací skupině. Směrnice z roku 2002 Evropského parlamentu a Rady 2002/87/ES tuto oblast doplňkového dozoru rozšiřuje na úvěrové instituce a investiční podniky ve finančním konglomerátu a dále novelizuje předcházející směrnice, mimo jiné i směrnici 98/78/ES.

Reorganizace a likvidace

Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2001/17/ES ze dne 19. března 2001 o reorganizaci a likvidaci pojišťoven. Tato směrnice doplňuje ty předcházející pro případ, že by docházelo k reorganizaci či likvidaci pojišťovacích společností a vytváří pro tyto případy jednotlivé postupy.

Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla

Tímto tématem se zabývá směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/14/ES ze dne 11. května 2005, kterou se mění směrnice Rady 72/166/EHS, 84/5/EHS, 88/357/EHS a 90/232/EHS a směrnice Evropského parlamentu a Rady 2000/26/ES o pojištění občanskoprávní odpovědnosti z provozu motorových vozidel.

Od 1. července 1994 funguje na území Evropské unie i jednotný pojistný trh. Proces vytvoření jednotného pojistného trhu trval déle než 20 let a byl procesem postupného přijímání jednotlivých směrnic Evropského společenství. Na konci tohoto procesu je jednotný právní prostor tzv. jediné licence a funguje na bázi následujících pěti principů:

- 1) základní princip – režim jediné licence,
- 2) princip – zrušení dvojího povolování a nahrazení oznamovací procedurou,
- 3) princip – vzájemné uznání povolení vydaných různými dozorčími orgány zemí EU,
- 4) princip – téměř úplné zrušení kontroly pojistných podmínek a sazeb, nahrazeno dozorem nad solventností pojišťovny,
- 5) princip – liberalizace pravidel pro investování části technických rezerv.

S osmnácti integrovanými pojistnými trhy je evropský pojišťovací trh jedinečným příkladem integrovaného pojišťovacího prostoru.⁴³

⁴³ ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S. *Pojistný trh*. Brno. 2005

3.2.2 Regulace a dohled v EU

Na celém světě dochází k transformaci v oblasti dohledu a regulace nad finančními trhy. Ve většině zemí se vytváří tzv. konsolidovaný dohled, který odpovídá současnému trendu propojování jednotlivých sektorů a institucí finančního trhu. Konsolidovaný dohled představuje integraci dozorčích orgánů v jednotlivých oblastech finančního trhu pod jednu instituci. V zásadě touto institucí může být centrální banka nebo samostatný orgán, který je nezávislý na centrální bance. V České republice je dohled nad finančním trhem zastřešen pod Českou národní banku, ale v Evropě existuje hned několik variant fungujících dohledů.

V Evropské unii se můžeme setkat s modely, kdy je dohled nad finančním trhem sjednocen pod instituci vyčleněnou mimo centrální banku, dále kdy je dohled součástí centrální banky, dále může být část dohledu řízena centrální bankou a zbylá část spadá pod jinou instituci nebo jsou jednotlivé části dohledu nad finančním trhem úplně separovány do samostatných institucí. V následující tabulce č. 4 je přehled struktury dohledů nad finančními trhy v zemích Evropské unie.

Tabulka č. 4: Institucionální struktura dohledu finančního trhu v členských státech EU

Stát	Banky	Pojišťovny	Kapitálový trh a investiční služby	Charakteristika
Belgie	Banking, Finance and Insurance Commission (CBFA)			integrováný dohled mimo CB (2004)
Bulharsko	CB	Financial Supervision Commission (FSC)		bankovní dohled pod centrální bankou, ostatní integrováno pod FSC (2003)
Česká republika	CB (Česká národní banka)			integrováný dohled v rámci CB (2006)
Dánsko	The Danish Financial Supervisory Authority (Finanstilsynet)			integrováný dohled mimo CB (1998)
Estonsko	Financial Supervision Authority (Finantsinspektsioon)			integrováný dohled mimo CB (2002)
Finsko	The Finnish Financial Supervision Authority (FIN-FSA)	The Insurance Supervisory Authority	The Finnish Financial Supervision Authority (FIN-FSA)	tzv. dvoupilířový model - bankovní dohled a dohled nad kapitálovým trhem a investičními službami integrován pod FIN-FSA mimo CB, dohled v pojišťovnictví vykonává samostatná instituce (2003)
Francie	Banque de France	Commission de controle des assurances (ACAM)	Autorité des marchés financiers (AMF)	sektorový model s bank. Dohledem mimo CB (2002,2006)
Irsko	Irish Financial Services Regulatory Authority (IFSA)			integrováný dohled jako autonomní součást centrální banky (2003)
Itálie	CB - Banca d'Italia	Italian Securities and Exchange Commission (CONSOB)	Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo (ISVAP)	sektorový model s prvky funkčního uspořádání, bankovní dohled pod CB (1993,1998)
Kypr	CB	Cyprus Securities and Exchange Commission	Insurance Companies Control Service (ICCS)	sektorový model (1997,2001,2002)
Litva	CB - Bank of Lithuania	Insurance Supervisory Commission	Lithuanian Securities Commission	sektorový model (2004,2006)
Lotyšsko	The Financial and Capital Market Commission			integrováný dohled mimo CB (2001)

Lucembursko	Commission de surveillance du secteur financier (CSSF)	Commissariat aux Assurances	Commission de surveillance du secteur financier (CSSF)	tzv. dvoupilířový model - bankovní dohled a dohled nad kapitálovým trhem a investičními službami integrován pod CSSF, dohled v pojišřovnictví vykonává samostatná instituce
Mařarsko	Hungarian Financial Supervisory Authority			integrováný dohled mimo CB (2000)
Malta	Malta Financial Services Center			integrováný dohled mimo CB (2002)
Německo	Deutsche Bundesbank			integrováný dohled mimo CB (2002), Deutsche Bundesbank také částečně vykonává bank. dohled
	German Financial Supervisory Authority (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - BaFin)			
Nizozemí	De Nederlandsche Bank (DNB) Supervision of credit institutions + Supervision on Pension Funds + Supervision of Insurers			funkční uspořádaní pod CB (2005) + nezávislá instituce pro dohled nad celým finančním trhem
	The Netherlands Authority for the Financial Markets (Autoriteit Financiële Makten - AFM)			
Polsko	CB - National Bank of Poland - Commission for Banking Supervision	Polish Financial Supervision Authority (PFSA)		bankovní dohled pod centrální bankou, ostatní integrováno pod PFSA (2006)
Portugalsko	CB - Banco de Portugal	Insurance and Pension Funds Supervisory Authority (PT)	The Portuguese Securities Market Commission (CMVM)	sektorový model (1998, 1999)
Rakousko	Financial Market Authority (FMA)			integrováný dohled mimo CB (2002)
Rumunsko	CB - National bank of Romania (NBR)	Insurance Supervisory Commission (ISC)	National Securities Commission (NSC)	sektorový model (1998,2000,1994)
Řecko	CB - Bank of Greece (The Supervision of Credit and Related Financial Institutions Department (SCRFID)	Private Insurance Supervisory Committee (PISC)	Hellenic Capital Market Commission (HCMC)	sektorový model (1992)
Slovensko	CB - Národná banka Slovenska			integrováný dohled v rámci CB (2006)
Slovinsko	CB - Bank of Slovenia	Insurance Supervision Agency (ISA)	Securities Market Agency	sektorový model (1999,2002)
Španělsko	CB - Banco de Espana (BDE)	Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones	The Comisión Nacional del Mercado Valores (CNMV)	sektorový model (1994, 1998)
Švédsko	The Swedish Financial Supervisory Authority			integrováný dohled mimo CB (1991)
Velká Británie	Financial Services Authority (FSA)			integrováný dohled mimo CB (1997)

*Zdroj: POLOUČEK, S. a kol. Bankovnictví. Praha. 2006
Aktualizováno a doplněno dle: <http://www.bnb.be/doc/oc/portal/dfne/eurege.asp>*

Obecně ovšem není stanoveno, která forma dohledu nad finančním trhem je efektivnější a každá forma dohledu má své výhody a nevýhody. Hlavní výhody sjednocení finanční regulace a dohledu mimo centrální banku jsou:

- **Omezení reputačního rizika centrální banky** – výkon dohledu je spojen s tzv. reputačním rizikem, což může být nežádoucí, jelikož důvěryhodnost centrální banky má zásadní význam pro řízení měnové politiky.

- **Efektivita dosažená soustředěním zdrojů na hlavní činnost** – oddělený dohled od centrální banky umožňuje centrální bance soustředit se pouze na svoji hlavní činnost, tj. měnově politický cíl a řízení měnové politiky.
- **Omezení morálního hazardu.**
- **Zamezení nadměrné koncentrace moci v centrální bance.**

Na druhou stranu pro sjednocení dohledu pod centrální banku hovoří následující argumenty:

- **Finanční systém založený na bankách** – velké množství zemí má finanční systém založený na bankách a regulace a dohled nad bankami představuje hlavní činnost finanční regulace a dohledu. Pokud centrální banka provádí bankovní dohled, je potom logické soustředit finanční regulaci a dohled do centrální banky.
- **Vytvoření institucionálních předpokladů pro řešení krizových situací.**
- **Přínos pro řízení měnové politiky.**
- **Odolnost vůči výkyvům politického cyklu** - jelikož je centrální banka ve většině zemí nezávislá, nevzniká tím prostor k neobjektivnímu jednání finanční regulace a dohledu ve výkyvech politických cyklů.
- **Úspory z rozsahu** – které vznikají v důsledku již vybudované infrastruktury.⁴⁴

V minulosti se systémy a modely dohledu vyvíjely na mezinárodní scéně velmi různě. Tento odlišný vývoj je daný historickým, politickým a ekonomickým vývojem země a také vývojem jejich finančních trhů.

V budoucnu budou jistě ještě další tendence ke sjednocování dohledu, ať už co se týče dohledu na úrovni státu, nebo na úrovni mezinárodní. Integrace dohledů na mezinárodní úrovni v Evropské unii je dle mého mínění na místě i z toho důvodu, že se zvětšením jednotného evropského trhu vzniká nutná potřeba dokonalejší a více efektivní spolupráce jednotlivých dohledů.

⁴⁴ ČNB *Institucionální uspořádání finanční regulace a dohledu v Evropské unii a úloha bank Evropského systému centrálních bank ve finanční regulaci a dohledu* [online]. [cit. 20011-11-14].

4 ANALÝZA VYBRANÝCH BANKOPOJISTNÝCH PRODUKTŮ A BANKOPOJIŠTĚNÍ

V této kapitole se práce zabývá analýzou bankopojištění u třech největších bank v České republice a to Komerční bankou, a.s (dále jen Komerční banka nebo KB), Českou spořitelnou, a.s. (dále jen Česká spořitelna nebo ČS) a ČSOB, a.s. (dále jen ČSOB). Je zde nastíněn jejich přístup k bankopojištění, spolupráce s kooperujícími pojišťovny a u každé z nich jsou analyzovány typické produkty se zaměřením na životní pojištění. V závěru kapitoly je provedena jejich vzájemná komparace.

4.1 KOMERČNÍ BANKA

Komerční banka, a.s. je mateřskou společností Skupiny KB a je součástí mezinárodní skupiny Société Générale. Komerční banka patří mezi přední bankovní instituce v České republice a v regionu střední a východní Evropy. KB je univerzální bankou se širokou nabídkou služeb v oblasti retailového, podnikového a investičního bankovníctví. Společnosti Skupiny Komerční banky nabízejí další specializované služby, mezi které patří penzijní připojištění, stavební spoření, faktoring, spotřebitelské úvěry a pojištění, dostupné prostřednictvím sítě poboček KB, přímého bankovníctví a vlastní distribuční sítě.⁴⁵

Služby samotné KB využívalo v roce 2010 1,59 milionů zákazníků prostřednictvím 395 poboček a 677 bankomatů po celé České republice a také telefonního, internetového a mobilního bankovníctví.

Komerční banka je od října 2001 důležitou součástí mezinárodního retailového bankovníctví skupiny Société Générale, která je jednou z největších finančních skupin v eurozóně a působí ve třech klíčových oblastech:

- Retailové bankovníctví, Specializované financování a Pojištění
- Privátní bankovníctví, Globální investiční management a služby
- Podnikové a investiční bankovníctví

4.1.1 Spolupracující pojišťovny banky

S Komerční bankou spolupracují dvě pojišťovny a to Česká pojišťovna, a.s. a Komerční pojišťovna, a.s.

⁴⁵ KOMERČNÍ BANKA (výroční zpráva 2010)

Komerční pojišťovna, a.s.

Komerční pojišťovna, a.s. (dále jen Komerční pojišťovna nebo KP) je univerzální pojišťovnou, která se zaměřuje na poskytování služeb především v oblasti životního pojištění. Počínaje vstupem Sociétés Générale S. A. do Komerční banky, a.s., ke kterému došlo v roce 2001, začala KP postupně přebírat bankopojistný obchodní model SG. Tento obchodní model je v současnosti již plně implementován a produkty KP dnes nabízejí a prodávají především obchodní sítě společností náležejících do skupiny Sociétés Générale. Vedle nejrozsáhlejší sítě KB se jedná o společnosti ESSOX, s.r.o. a Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s.

Majoritním vlastníkem 51 % akcií KP je pojišťovna SOGECAP S. A., která je 100% dceřinou společností SG, minoritním akcionářem s podílem 49 % je KB. KP má díky této akcionářské struktuře přímý přístup k využívání kvalitního know-how a dlouhodobých zkušeností v oblasti finančního poradenství.

Komerční pojišťovna je součástí Skupiny Komerční banky a zároveň finanční skupiny Sociétés Générale. KP nabízí své produkty zejména klientům Komerční banky. Klienti Komerční pojišťovny tak získávají navíc vedle servisu ke svým pojistným produktům i možnost kompletního finančního poradenství.

Česká pojišťovna, a.s.

Česká pojišťovna a.s. má dlouhou a bohatou tradici. Je nejstarším pojišťovacím ústavem v českých zemích a právní nástupkyní První české vzájemné pojišťovny, založené v roce 1827. Součástí původní Státní pojišťovny byla do roku 1969, kdy došlo na základě teritoriálního principu k rozdělení na Českou státní pojišťovnu a Slovenskou státní pojišťovnu. Česká pojišťovna byla založena Fondem národního majetku České republiky zakladatelskou listinou ze dne 28. dubna 1992 a vznikla zápisem do obchodního rejstříku dne 1. května 1992. Akcie Společnosti byly v roce 1993 uvedeny na hlavní trh Burzy cenných papírů Praha, a.s. Z obchodování na Burze i ve RM-Systému, a.s., byly akcie České pojišťovny vyřazeny v souvislosti s výkupem akcií od minoritních akcionářů dne 31. srpna 2005. Česká pojišťovna se na burzu vrátila, a to emisí dluhopisů

Po obdržení regulativních povolení dne 17. ledna 2008 vstoupila v účinnost Smlouva o společném podniku (Joint Venture Agreement), podepsaná 10. července 2007 mezi Assicurazioni Generali a PPF Group N. V. Skupina České pojišťovny je tak nyní součástí jedné z největších pojišťovacích skupin ve střední a východní Evropě. Generali PPF Holding je vlastněn z 51 % společností Generali Group a ze 49 % společností PPF Group.

Od svého založení je Česká pojišťovna univerzální pojišťovnou se širokou škálou životních i neživotních pojištění a je největší pojišťovnou českého pojistného trhu vůbec. Spravuje téměř 9 milionů pojistných smluv. V roce 2010 dosáhl celkový tržní podíl České pojišťovny podle předepsaného pojistného 25,4 %, v životním pojištění činil 22,2 % a v neživotním pojištění 28,2 % (zdroj ČAP)⁴⁶

4.1.2 Bankopojištění v Komerční bance

Bankopojištění u KB probíhá na základě spolupráce KB s výše zmiňovanými pojišťovnami. Komerční pojišťovna jako dceřiná pojišťovna banky nabízí své produkty výhradně v bankách KB a lze tedy na těchto pobočkách získat nejen produkty bankovní, ale i produkty pojistné. Tato spolupráce se rozvíjí již od roku 1995, kdy byla právě Komerční pojišťovna založena. O větší rozvoj bankopojištění v Komerční bance se zasloužila společnost Société Générale, která s sebou při vstupu do KB přinesla velké zkušenosti a hlavně „know-how“ z této oblasti. Od 1. října 2009 je i druhá zmiňovaná pojišťovna Česká pojišťovna partnerem pro Komerční banku. Ta využívá tuto pojišťovnu z velké míry hlavně na pojištění neživotní. Převážně se jedná o majetková pojištění. Protože se s Komerční pojišťovnou doplňují, nabízí tedy KB svým klientům komplexní finanční servis.

Pojistné portfolio KB a Komerční pojišťovny

Nabídka pojistných produktů v Komerční pojišťovně a Komerční bance je téměř totožná a lze tak všechny produkty sjednat na pobočkách KB. V nabídce Komerční pojišťovny je navíc od Komerční banky rizikové životní pojištění k úvěru Modré pyramidy. Pro popis bankopojistného produktu bylo zvoleno jedno z nejzajímavějších životních pojištění Komerční banky - pojištění Vital Invest.

VITAL INVEST

Jedná se o investiční životní pojištění pro případ smrti a dožití, které klientovi umožňuje jedinečnou možnost aktivního zapojení do rozhodování o investování jeho vložených peněz. Zároveň tento produkt zákazníkovi přináší garantované zajištění v případě nenadálých životních událostí. Klient si sám volí vlastní investiční strategie, které nejlépe odpovídají jeho očekávání a vztahu k investičnímu riziku. Na výběr má z několika nabízených fondů. Zároveň si může zvolit jejich libovolnou kombinaci a optimalizovat tak dosažený výnos. Zvolenou strategií je

⁴⁶ ČESKÁ POJIŠŤOVNA (výroční zpráva 2010)

možné v průběhu pojištění kdykoliv změnit. Garantovaná sazba minimálního zhodnocení pro rok 2011 u Fondu s garantovaným zhodnocením činí 2,5 % p. a.

Výběr a možná kombinace fondů k produktu VITAL INVEST:

- Zajištěný fond Optimo
- Zajištěný fond Forte 9
- Zajištěný fond Forte 8
- Zajištěný fond Forte 7
- Zajištěný fond Forte 6
- Zajištěný fond Forte 5
- Zajištěný fond Forte 4
- Zajištěný fond Forte 3
- Zajištěný fond Forte 2
- Zajištěný fond Forte
- Fond s garantovaným zhodnocením
- Konzervativní fond
- Balancovaný.
- Dynamický fond.
- Fond Dynamický

Vital Invest ve 4 variantách nabízí různý rozsah pojistné ochrany pro případ smrti, kterým zajistíte sebe a svou rodinu. Jednotlivé varianty se liší výší rizikového pojistného, které je použito na krytí tohoto rizika. Jistotu a zabezpečení je možné rozšířit sjednáním komplexního úrazového připojištění až na 1 mil. Kč, které obsahuje krytí následujících rizik:

- smrt následkem úrazu
- trvalé následky úrazu
- poškození úrazem

Významnou předností Vital Invest je jeho flexibilita, která zajišťuje přístup k penězům, na které má klient nárok. Kdykoli je to nutné, je zde možnost reagovat na změnu potřeb a nároků. Veškeré změny (s výjimkou převodu prostředků mezi fondy) jsou zdarma, bez dodatečných administrativních nákladů.

VITAL JUNIOR

Kapitálové životní pojištění pro případ smrti nebo dožití. Smlouva se sjednává na minimálně na 5 let a je vhodná pro rodiče nebo prarodiče, kteří chtějí svým dětem či vnoučatům pomocí střednědobého nebo dlouhodobého spoření vytvořit dostatečné finanční prostředky.

VITAL RENTA

Kapitálové životní pojištění je vhodné pro udržení si vlastního životního standardu i po následném odchodu do důchodu. Minimální doba trvání smlouvy je 5 let. Po prostudování tohoto produktu je vidět, že se shoduje s předešlým produktem a zřejmě se jedná o marketingový tah s tím, že KP má i pojistný produkt pro různé věkové segmenty.

VITAL PLÁN

Spořicí životní pojištění. Stejný produkt jako předchozí dva.

VITAL PREMIUM

Vital Premium je spořicí životní pojištění s jednorázovým vkladem určené klientům, kteří chtějí jednorázově a bezpečně investovat své volné finanční prostředky v minimální výši 5 milionů Kč a zároveň přemýšlejí o ochraně svých nejbližších pro případ nečekaných životních událostí. Jedná se o nadstandardní spořicí životní pojištění. Vložené pojistné je zhodnocováno základní garantovanou úrokovou mírou.

POJIŠTĚNÍ PLATEBNÍCH KARET MERLIN

Jedná se o pojištění proti následkům zneužití platebních (debetních i kreditních) karet v případě jejich ztráty nebo krádeže. Zahrnuje ochranu v případě vzniku těchto nepříjemných událostí. Kryje navíc riziko krádeže hotovosti vybrané danou platební kartou a také ztrátu nebo krádež osobních dokladů a klíčů pojištěného.

POJIŠTĚNÍ SCHOPNOSTI SPLÁCET K HYPOTEČNÍMU ÚVĚRU KB

Toto pojištění je určeno všem klientům, kteří žádají o hypoteční úvěr nebo těm, kteří již splácejí hypoteční úvěr. Slouží jako ochrana před finančními problémy se splácením hypotéky. Základem je pojištění pro případ smrti a plné invalidity. Další možnosti připojištění pro případ pracovní neschopnosti a v komplexní variantě i pojištění pro případ ztráty zaměstnání. Výhodou je i to, že lze při sjednání pojištění získat slevu na úrokové sazbě hypotečního úvěru.

MOJEPOJIŠTĚNÍ PLATEB

Výhodné úrazové pojištění spojené s běžným účtem v KB. Zajistí vám finanční prostředky na platby pravidelných měsíčních výdajů v případě vaší dlouhodobé pracovní neschopnosti, invalidity nebo ztráty zaměstnání. Zajistí také vaši rodinu v případě náhlého úmrtí následkem úrazu. Výše pravidelného plnění je určena podle pravidelných plateb placených z účtu pojištěného.

CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ

Je pojištění léčebných výloh při cestách do zahraničí, ke kterému lze uzavřít v libovolné kombinaci následující typy připojištění:

- úrazové připojištění
- připojištění odpovědnosti za škodu
- připojištění cestovních zavazadel
- připojištění storna zájezdu

Pojistné portfolio KB a České pojišťovny

Druhou pojišťovnou spolupracující s Komerční bankou je Česká pojišťovna. Ta Komerční bance zajišťuje výhradně neživotní pojištění. Touto pojišťovnou jsou nabízeny dva produkty, které automaticky zahrnují i asistenční služby nebo regionální sazby povinného ručení.

POJIŠTĚNÍ MAJETKU A ODPOVĚDNOSTI ZA ŠKODU

Pojištění majetku je charakterizováno jako ochrana majetku před celou řadou mimořádných událostí, jako jsou požáry, povodně, záplavy, výbuchy, krádeže, přepětí, poškození vandaly a další. Pojištění odpovědnosti vás chrání před výdaji spojenými s úhradou škod, které můžete způsobit druhým v běžném životě.

AUTOPOJIŠTĚNÍ

Jedná se o pojištění, které zahrnuje pojistné produkty zaměřené na motorová vozidla a všechny jeho podprodukty. Toto pojištění je možné sjednat ve třech variantách a to jako základní havarijní pojištění, doplňková havarijní pojištění (pojištění čelního skla, pojištění zavazadel, nadstandardní asistenční servis, úrazové pojištění, půjčovné během opravy vozidla nebo pojištění na novou cenu vozu) a pojištění odpovědnosti z provozu vozidla (tzv. povinné ručení).

Shrnutí

Bankopojištění u Komerční banky se v oblasti životního pojištění velmi rychle rozvíjí hlavně díky spolupráci s Komerční pojišťovnou. Jejich hlavní výhodou je, že celá nabídka Komerční pojišťovny je dostupná na pobočkách Komerční banky. Pro neživotní pojištění je partnerem banky Česká pojišťovna. Tato pojišťovna zavedla mimo nabídky neživotních produktů také proškolení zaměstnanců banky v oblasti pojišťovnictví. Chtěla mít zaručenou odbornou způsobilost na vysoké úrovni i v jiném distribučním kanále. Prodej finančních produktů přes různé distribuční kanály je způsoben strategiemi převzatými od finančních skupin, které v současnosti Komerční banku vlastní. Vstupem francouzské bankopojišťovny Société Générale se začalo toto odvětví velmi rozšiřovat a je mu věnována větší pozornost. Komerční banka v současnosti vystupuje jako bankopojišťovna a nabízí širokou škálu bankopojistných produktů. I díky tomu působí jako jedna z nejsilnějších finančních institucí.

4.2 ČESKÁ SPOŘITELNA

Česká spořitelna, a.s. (dále jen Česká spořitelna nebo ČS) je největší českou bankou, která má okolo 5,3 milionů klientů. Počátek České spořitelny sahá již do roku 1825, kdy zahájila svou činnost Spořitelna česká, nejstarší právní předchůdce České spořitelny. Na tradici českého a později československého spořitelnictví navázala v roce 1992 Česká spořitelna jako akciová společnost. V současné době je Česká spořitelna členem silné středoevropské Erste Group, která čítá více než 17,5 milionů klientů. Společnost Erste Group má 98% podíl na základním kapitálu v celé České spořitelně. Česká spořitelna v červenci roku 2001 úspěšně dokončila svou transformaci, která se zaměřila na zlepšení všech klíčových součástí banky. V současné době hraje spořitelna nezastupitelnou roli také ve financování velkých korporací a v poskytování služeb v oblasti finančních trhů. Česká spořitelna vydala více než 3,2 milionů platebních karet, disponuje 664 pobočkami a provozuje více než 1317 bankomatů. Česká spořitelna také získala titul „Banka roku 2010“ a byla zvolena nejdůvěryhodnější bankou tohoto roku.⁴⁷

4.2.1 Spolupracující pojišťovny banky

S Českou spořitelnou spolupracují tři pojišťovny. Jedná se o Pojišťovnu České spořitelny, a. s., Vienna Insurance Group, kde původně měla Česká spořitelna majoritní podíl,

⁴⁷ ČESKÁ SPOŘITELNA [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.csas.cz/banka/nav/onas/profil-ceske-sporitelny-d00014413>>

o Kooperativu pojišťovnu a.s., Vinna Insurance Group a jako poslední BNP Paribas Cardif Pojišťovnu, a.s.

Pojišťovna České spořitelny, a. s., Vienna Insurance Group

Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group (dále jen Pojišťovna České spořitelny nebo PČS) byla založena v roce 1992 českým soukromým kapitálem pod názvem Živnostenská pojišťovna. Ta zahájila v lednu 1993 svoji pojišťovací činnost. Jejím cílem bylo poskytovat pojišťovací služby především pro nastupující podnikatelskou sféru. S rozvojem pojišťovací činnosti se začala rozšiřovat také nabídka pojistných programů pro občanskou veřejnost. V roce 1995 uvedla na trh jako první pojišťovna v České republice pojištění velmi vážných onemocnění, při kterém dochází k pojistnému plnění již v případě diagnózy choroby. Důležitým mezníkem v historii pojišťovny byl v roce 1995 kapitálový vstup České spořitelny, který přinesl kromě potřebného kapitálu i zázemí nejsilnější finanční skupiny v České republice. Důležitost kvalitní akcionářské struktury se prokázala již v roce 1997, kdy byl celý pojistný trh negativně zasážen dopady rozsáhlých záplav. V rámci procesu privatizace České spořitelny podstoupila také Pojišťovna České spořitelny důkladnou právní a finanční prověrku, jejímž výsledkem byl na konci roku 2000 vstup nového akcionáře. Největší rakouská životní pojišťovna Sparkassen Versicherung, člen Finanční skupiny Erste Bank, získala navýšením základního kapitálu o 500 milionů Kč 45% podíl ve společnosti. Současná výše základního kapitálu přesahující 1,9 miliardy Kč řadí PČS mezi nejlépe kapitálově vybavené pojišťovny na českém trhu a společně se silným akcionářským zázemím je známkou bezpečnosti a důvěryhodnosti.

Tyto změny v oblasti poskytování služeb klientům a kultury řízení společnosti, se příznivě odrazily i v rozvoji prodeje pojistných produktů nabízených Pojišťovnou České spořitelny v síti poboček České spořitelny, v tzv. bankopojištění. Tento produkt se tak stává charakteristickým znakem Pojišťovny České spořitelny. Od roku 2004 se Pojišťovna České spořitelny specializuje pouze na prodej životního pojištění, a to prostřednictvím pobočkové sítě České spořitelny a vybraných externích sítí. Pojišťovna České spořitelny je zakládajícím členem České asociace pojišťoven. Vybrané produkty neživotního pojištění nabízí Finanční skupina České spořitelny svým klientům prostřednictvím strategického partnera i nadále. Pojišťovna České spořitelny působí jako „kompetenční centrum“ Finanční skupiny České spořitelny a poskytuje, spolu se strategickým partnerem, vysoce standardizované produkty neživotního pojištění. V roce 2005 bylo zaznamenáno pár produktových novinek, ale významná událost přišla až v roce 2008, kdy se od září tohoto roku stala Pojišťovna České spořitelny součástí pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group. WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG

Vienna Insurance Group Wien vlastní 90 % akcií, Kooperativa pojišťovna, a.s. 5 % a původnímu majoritnímu vlastníkovi, České spořitelně zůstal rovněž 5% majetkový podíl.

V roce 2009 byl název společnosti změněn na Pojišťovnu České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group. Jak je patrné, jedná se tedy o přidání dodatku ke stávající obchodní firmě, který zdůrazňuje příslušnost k rakouské pojišťovací skupině.

PČS rovněž získala nejvyšší ocenění v kategorii Pojišťovna roku 2009 – životní pojištění. FLEXI životní pojištění zvítězilo například v rámci soutěže Fincentrum Banka roku v kategorii Životní pojištění roku 2009.⁴⁸

Kooperativa pojišťovna, a.s. Vienna Insurance Group

Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group je druhou největší pojišťovnou na tuzemském trhu. Byla založena v roce 1991 jako první komerční pojišťovna na území bývalého Československa. Její podíl na celkovém předepsaném pojistném v ČR je 22 %. Je univerzální pojišťovnou, která nabízí plný sortiment služeb a všechny standardní druhy pojištění jak pro občany, tak pro klienty z řad firem od drobných podnikatelů až po velké korporace. Kooperativa je součástí koncernu Vienna Insurance Group (VIG).⁴⁹

Významnou roli hraje distribuční kanál bankopojištění, kde Kooperativa úspěšně rozvíjí strategické partnerství s Finanční skupinou České spořitelny.

Na začátku roku 2004 byla uzavřena dohoda o strategickém partnerství mezi Kooperativou a Českou spořitelnou. Cílem bylo zlepšit služby a servis klientům tak, aby si pojistné a finanční produkty mohli uzavřít pod jednou střešou, byli profesionálně obslouženi a z této strategické spolupráce profitovali.

BNP PARIBAS Cardif pojišťovna a.s.

Tato pojišťovna je natolik specifická a unikátní v oboru bankopojištění, že bude analyzována v poslední kapitole diplomové práce.

4.2.2 Bankopojištění v České spořitelně

Jak vyplývá již z výše uvedených informací, bankopojištění v České spořitelně se rozvíjí přes tři pojišťovny. Pro Pojišťovnu České spořitelny byl obrovským impulzem rozvoje tohoto distribučního kanálu vstup rakouské pojišťovny Sparkaasen Versicherung, člena Finanční

⁴⁸ POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY (výroční zpráva 2010)

⁴⁹ POJIŠŤOVNA KOOPERATIVA [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.koop.cz/onas/zakladni-informace/>>

skupiny Erste Bank a následná přeměna celé finanční skupiny působící v České republice. Jednalo se zejména o modernizaci, zlepšení služeb a změnu řízení společnosti. Od roku 2001 se stalo bankopojištění pro Pojišťovnu České spořitelny přímo charakteristickým znakem.

V České spořitelně lze v rámci bankopojištění sjednat tyto pojistné produkty:⁵⁰

Životní pojištění

FLEXI životní pojištění

FLEXI životní pojištění je unikátním produktem, který Vám nabízí komplexní zajištění rizik přesně podle Vašich potřeb. Je také komplexním spojením životního pojištění a Vašich osobních úspor.

Kapitálové životní pojištění KAPITÁL

Kombinace pojištění a výhodného zúročení vložených prostředků. Pojištění se sjednává pro případ dožití ze sjednaného konce pojištění nebo pro případ smrti z jakýchkoliv příčin.

Pojištění pro děti

Flexibilní životní pojištění JUNIOR

Flexibilní životní pojištění JUNIOR - životní pojištění dítěte (rizika trvalých následků úrazu, velmi vážných onemocnění a denního odškodného v případě léčení úrazu).

Pojištění schopnosti splácet

Pojištění schopnosti splácet - pro hypoteční úvěry, americké hypotéky, spotřebitelské úvěry, ke kreditním kartám a k osobnímu účtu.

Úrazové pojištění

Úrazové pojištění zajistí výplatu pojistného plnění v případě pojistné události spočívající ve vzniku úrazu nebo hospitalizace v nemocnici.

⁵⁰ ČESKÁ SPOŘITELNA [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.csas.cz/banka/nav/osobni-finance/pojisteni-d00013775>>

Cestovní pojištění

Cestovní pojištění k Osobnímu účtu ČS

Cestovní pojištění je volitelnou součástí Osobního účtu České spořitelny a pomůže klientům řešit nepříjemné situace spojené s cestou do zahraničí.

Cestovní pojištění KOLUMBUS

Cestovní pojištění KOLUMBUS - komplexní cestovní pojištění pro cesty v tuzemsku i zahraničí. Kombinovat lze léčebné výlohy v zahraničí, úrazové pojištění, pojištění zavazadel a pojištění odpovědnosti za škodu, dodatkové pojištění pro případ zrušení účasti na zájezdu.

Cestovní pojištění k platebním kartám

Chcete se při cestě do zahraničí cítit bezstarostně?

Neživotní pojištění

Pojištění nemovitostí

Pojištění bytu a spoluvlastnického podílu na společných částech domu pro případ nečekané události.

Pojištění domácností

Pojištění domácnosti slouží k ochraně věcí, které tvoří soubor zařízení domácnosti a které slouží k jejímu provozu nebo k uspokojování potřeb členů domácnosti. Domácnost je pojištěna proti škodě způsobené v důsledku živelní události, krádeže, loupeže nebo projevu vandalismu.

Pojištění právní ochrany

Účelem pojištění právní ochrany je odstranit nebo alespoň zmírnit nepříznivé důsledky nahodilých právních sporů a výdajů s tím spojených.

Asistenční služby

Asistenční služby jsou volitelnou součástí Osobního účtu České spořitelny a poskytují klientům pomoc při řešení nouzových situací spojených s provozem motorového vozidla či domácnosti.

Pojištění pravidelných výdajů

Pojištění pravidelných výdajů je volitelnou součástí Osobního účtu České spořitelny a pomůže řešit nepříjemné životní situace - zajistí vyplacení jednorázového plnění či měsíčních plateb v případě dlouhodobé pracovní neschopnosti, ztráty zaměstnání, plné invalidity, úmrtí.

Pojištění karty a osobních věcí

Ochrání Vás v případě ztráty nebo odcizení karty a osobních věcí.

Spolupráce mezi Českou spořitelnou a Kooperativou funguje zhruba od začátku roku 2004, kdy ke konci roku 2003 odkoupila Kooperativa od Pojišťovny České spořitelny neživotní pojistný kmen a souběžně Kooperativa uzavřela dohodu o strategickém partnerství s Českou spořitelnou. Záměrem dohody bylo vylepšit služby a servis zákazníkům tak, aby si na jednom místě mohli sjednat jak finanční, tak pojistné produkty. Spojením prodejních míst se významně zvýšila dostupnost nabízených produktů v celé České republice. Následně byla zavedena možnost platit pojistné prostřednictvím bankomatů České spořitelny.⁵¹

V nabídce České spořitelny se vyskytují jak klasické bankopojistné, tak i pojistné produkty. Pro bližší popis bylo vybráno životní pojištění FLEXI, které patří k neznámějším životním pojištěním.

FLEXI POJIŠTĚNÍ

Toto životní pojištění je rodinné pojištění, které lze v rámci jedné smlouvy uzavřít až pro dva dospělé a pět připojištěných dětí. Flexi nabízí komplexní zajištění rizik, která se nastaví dle přesných představ klienta. Toto pojištění je také komplexním spojením životního pojištění a osobních úspor klienta. Spořicí složka platby pojistného slouží k navýšení kapitálové hodnoty smlouvy a je možné ji tedy umístit do jednoho či více fondů.

Mezi hlavní výhody tohoto pojištění lze počítat možnosti využití pro větší rodiny. Na jednu smlouvu lze pojistit celkem až sedm osob (2 dospělé a 5 dětí). Je zde možnost libovolně kombinovat a měnit pojištění rizika dle aktuální životní situace. Zhodnocení je 2,4 % ročně pro běžné pojistné investované do garantovaného fondu. Toto pojištění nabízí možnost sjednání doživotní renty. Pokud se klient rozhodne, že bude chtít větší zisk ze svého spoření, má na výběr z několika fondů. Mezi tyto fondy patří Garantované fondy, H-FIX fondy, a Investiční fondy. Každý z těchto fondů nabízí jinou výši zhodnocení, ale také samozřejmě i rozdílnou výši rizika s tím spojeného.

⁵¹ POJIŠTOVNA KOOPERATIVA [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.koop.cz/onas/spolupracujeme/financni-skupina-ceske-sporitelny/>>

Shrnutí

Bankopojištění u jedné z nejvýznamnějších bank v České republice je na vysoké úrovni. V roce 2008 vstoupila do Pojišťovny České spořitelny silná rakouská pojišťovací skupina VIG a přebrala tak kapitálově pojišťovnu. Důležitým mezníkem pro rozvoj bankopojištění pro Českou spořitelnu bylo sjednání smlouvy s pojišťovnou Kooperativa, kdy mimo pojistné produkty nabízené na pobočkách bank, jsou opačně bankovní produkty ČS nabízeny i na pobočkách pojišťovny. Tato distribuční smlouva je sjednána na poměrně dlouhou dobu. Obě společnosti si od tohoto spojení slibují dlouhodobou prosperitu a zvýšení konkurenceschopnosti, kterému musí díky příchodu zahraničních partnerů do ostatních bank čelit.

4.3 ČSOB

Československá obchodní banka, a. s. (dále jen ČSOB) působí jako univerzální banka v České republice. ČSOB byla založena státem v roce 1964 jako banka pro poskytování služeb v oblasti financování zahraničního obchodu a volno měnových operací. V červnu 1999 byla privatizována a jejím majoritním vlastníkem se stala belgická KBC Bank, která je součástí skupiny KBC. V červnu 2000 ČSOB převzala Investiční a poštovní banku. Po odkoupení minoritních podílů se v červnu 2007 stala KBC Bank jediným akcionářem ČSOB. Do konce roku 2007 působila ČSOB na českém i slovenském trhu. K 1. lednu 2008 byla slovenská pobočka ČSOB oddělena.⁵²

Obchodní profil ČSOB se zaměřuje na fyzické osoby, malé a střední podniky, korporátní klientelu, nebankovní finanční instituce, finanční trhy a privátní bankovníctví. V detailovém bankovníctví v ČR působí společnost pod dvěma obchodními značkami – ČSOB a Poštovní spořitelna, která využívá pro svou činnost rozsáhlé síť České pošty. Klienti ČSOB jsou obsluhováni na 248 pobočkách v ČR, klienti Poštovní spořitelny jsou obsluhováni prostřednictvím 53 finančních center Poštovní spořitelny a zhruba na 3 260 obchodních místech České pošty. ČSOB i Poštovní spořitelna dále poskytují své služby prostřednictvím distribučních kanálů v rámci skupiny ČSOB a různých distribučních kanálů přímého bankovníctví. V současné době má ČSOB zhruba něco pod čtyřmi miliony klientů, dále společnost vlastní 782 bankomatů.⁵³

⁵² ČSOB [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.csob.cz/cz/Csob/O-CSOB/Profil-CSOB/Stranky/default.aspx>>

⁵³ ČSOB (výroční zpráva 2010)

Skupina ČSOB je největším hráčem na trhu finančních služeb v České republice. Je také součástí mezinárodní bankopojišťovací skupiny KBC, která aktivně působí v Belgii a v regionu střední a východní Evropy.

Skupina ČSOB staví na pevném a dlouhodobém partnerství s každým klientem, ať už v oblasti osobních a rodinných financí, tak i ve financování malých a středních firem nebo v korporátním financování. Skupina ČSOB pečlivě naslouchá potřebám svých klientů a nabízí jim nikoliv jen produkty, ale nejvhodnější řešení.

4.3.1 Spolupracující pojišťovny banky

Podoba ČSOB Pojišťovny vznikla prodejem mezi IPB Pojišťovnou a ČSOB Pojišťovnou, ke kterému došlo 1. ledna 2003. IPB Pojišťovna, a.s. byla založena v roce 1992 tehdejší Investiční bankou, a.s. pod názvem Pojišťovna IB, a.s. a byla tak jednou z prvních tuzemských pojišťoven, které po demonopolizaci českého pojišťovnictví vstoupily na trh. Pojišťovací činnost zahájila 1. května 1992, a to poskytováním výhradně životního a důchodového pojištění s možností úrazového připojištění. Pojistné smlouvy byly uzavírány jak jednotlivě s fyzickými osobami, tak ve formě skupinového pojištění pro pracovní kolektivy.

Od 11. dubna 1994 sjednávala IPB Pojišťovna, a.s. komplexní pojištění majetku a odpovědnosti za škodu pro různé podniky a společnosti. Od roku 1996 se zaměřila také na pojištění nemovitostí a domácností pro občany a drobné podnikatelské společnosti. Koncem roku 1996 byla nabídka doplněna o pojištění motorových vozidel VARIANT a v roce 1999 o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla (tzv. povinné ručení).

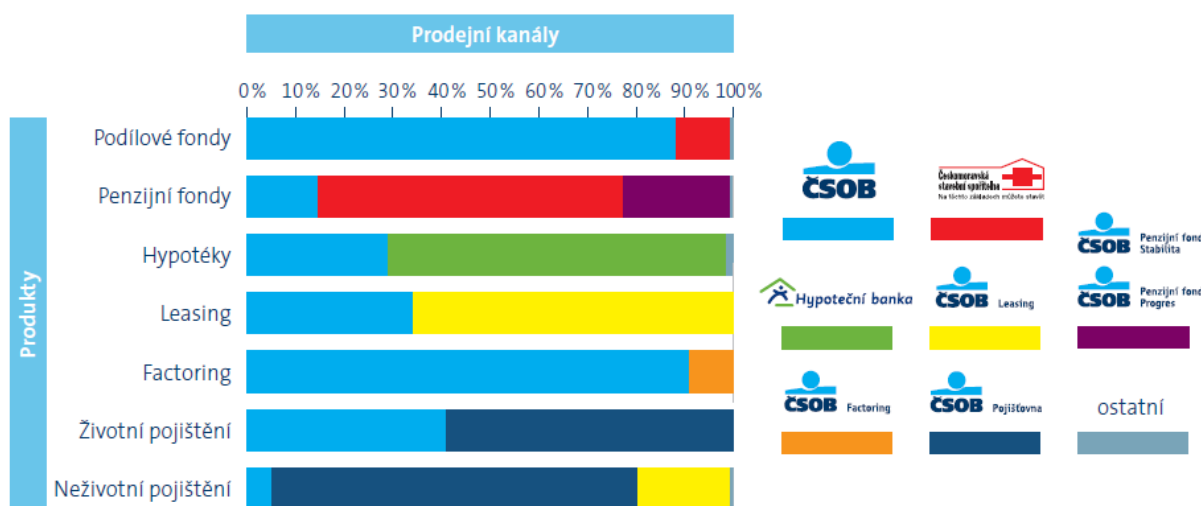
ČSOB Pojišťovna, a.s. byla založena v roce 1994 pod názvem Chmelařská vzájemná pojišťovna. Na trh vstoupila v roce 1996 a v témž roce získala povolení k podnikání ve všech demonopolizovaných oblastech pojistného trhu. Vstup Chmelařské pojišťovny na trh zemědělských pojištění přinesl výrazné zvýšení zájmu veřejnosti i komerčních pojišťoven o tuto oblast. Od počátku roku 2000 měla pojišťovna oprávnění pojišťovat i odpovědnost za škodu z provozu vozidla (povinné ručení). V roce 1998 vstoupil do společnosti strategický partner KBC Insurance N. V. a v roce 2001 se stal jejím 100 % vlastníkem. V souvislosti s tím změnila Chmelařská pojišťovna název na ČSOB Pojišťovna.⁵⁴

⁵⁴ ČSOB Pojišťovna (výroční zpráva 2010)

4.3.2 Bankopojištění v ČSOB

Z výročních zpráv je zcela zřejmé, že ČSOB pokládá bankopojištění za velmi významný prvek svých aktivit, a také podle toho postupuje. Celá Skupina ČSOB však nedbá pouze o spolupráci banky ČSOB a ČSOB Pojišťovny, ale o soudržnost celé finanční skupiny.

Obrázek č. 6: Podíly jednotlivých odvětví v ČSOB v roce 2010



Poznámky:

Podíly distribučních kanálů pro daný produkt.

Produkty = nové prodeje za rok 2010 v mil. Kč, kromě penzijních fondů, které jsou v počtech smluv.

Zdroj: Výroční zpráva ČSOB za rok 2010.

Z obrázku č. 6 je zřejmé, že celá Skupina ČSOB využívá k nabídce svých produktů vícekanalovou distribuci. Životní pojištění bylo rozděleno mezi ČSOB Pojišťovnu (zhruba 60% podílu) a ČSOB (40% podílu). U neživotního pojištění v porovnání s minulými lety zcela dominuje ČSOB Pojišťovna, která měla ještě před čtyřmi lety pouze 40% podíl. Další zajímavý údaj je, že oproti minulým rokům roste podíl ČSOB v neživotním pojištění.

Pojistné portfolio ČSOB⁵⁵

Životní pojištění

ČSOB nabízí širokou paletu životních pojištění šitých přímo na míru individuálním potřebám každého klienta. Zájemce o pojištění může zvolit pojištění s běžně placeným pojistným

⁵⁵ ČSOB [online]. [cit. 2011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.csob.cz/cz/Lide/Pojisteni/Stranky/default.aspx>>

pro dospělé (Maximal Profit, Maximal Profit Z), pro děti (Maxík) nebo s jednorázovým vkladem na počátku uzavření smlouvy (Maximal Invest).

Pojištění k hypotékám - schopnost splácet

Ke všem ČSOB Hypotékám si můžete sjednat pojištění úvěru pro případ smrti, trvalé invalidity i pro případ pracovní neschopnosti a ztráty zaměstnání. Pojištění mohou využít občané starší 18 let s trvalým pobytem na území ČR.

Pojištění budov, staveb a bytů

Pojištění budov, staveb a bytů kryje následky v případě živelné škody, krádeže nebo vandalizmu na pojištěném majetku.

Pojištění domácnosti

Pojištění domácnosti kryje následky v případě živelné škody, krádeže nebo vandalizmu v pojištěné domácnosti.

Pojištění k půjčkám

Sjednáním tohoto pojištění si pojistíte schopnost splácet finanční závazek, který vzniká uzavřením smlouvy o jedné z ČSOB Půjček. Pojištění vás chrání před finančními komplikacemi, které vám nebo vašim blízkým mohou nastat při nečekaných životních událostech (pracovní neschopnost, invalidita, smrt anebo ztráta zaměstnání).

Pojištění ztráty, krádeže platební karty

Pojištění k platebním kartám určené jejím držitelům jako ochrana finančních prostředků v případě ztráty karty. Vztahuje se na neoprávněné použití platební karty v důsledku její ztráty.

Pojištění pro cesty do zahraničí k platebním kartám

Pojištění ke kartám embosovaným platebním, kreditním a elektronickým (typu VISA Electron) určené občanům pro cesty do zahraničí. Pojištění mohou využít i jejich rodinní příslušníci.

Pojištění právní ochrany pro řidiče motorových vozidel

Pojištění k platebním kartám určené jejich držitelům, kteří jsou zároveň řidiči motorových vozidel. Toto pojištění jim pomůže při prosazování jejich právních zájmů, odvrácení rizika vzniku nákladů nebo jejich případnému zmírnění.

Cestovní pojištění

Individuální cestovní pojištění určené dospělým i dětem pro standardní zahraniční turistické a pracovní cesty i pro nebezpečné druhy sportů nejen do Evropy, ale do celého světa.

Samostatné úrazové pojištění

Úrazové pojištění je určené komukoli, dětem i dospělým, přičemž slouží k jejich ochraně v zaměstnání, volném čase, doma nebo při sportu i při řízení dopravního prostředku.

Pojištění vozidel

Pojištění určené pro majitele motorových vozidel. Možnost sjednat povinné ručení i havarijní pojištění.

Pojištění domácnosti DOMOV EXPRES

Ukradené kolo, promáčený strop, nevíтанá návštěva zloděje nebo vám návštěvníci zničili vybavení bytu? S provozem domácnosti nebo pronájmem nemovitostí je spojena řada rizik.

Úrazové pojištění k ČSOB Dětskému kontu Slůně

Úrazové pojištění je určené dětem (majitelům těchto kont), k jejich ochraně ve škole, volném čase, doma nebo při rekreačním sportu.

Protože ČSOB jako banka a pojišťovna nabízí podle svých webových stránek celou škálu produktů, k bližšímu popisu bylo vybráno opět životní pojištění a to ŽP Maximal Profit a Maxima Invest.

ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ MAXIMAL

ČSOB nabízí možnost si vybrat dokonce ze dvou produktů zvaných Maximal. Rozdíl je ve způsobu zaplacení pojistného. Pokud chce klient vložit peníze jednorázově, bude si sjednávat pojištění Maximal Invest, pokud bude provádět splátku pravidelnými platbami, využije právě pojištění Maximal Profit. Maximal je životní pojištění s pravidelnými platbami, které je určeno

občanům ve věku od 18 do 65 let. Jednotlivé varianty programu se liší podle způsobu investování pojistného a využití daňových úlev. Firmy mohou jeho prostřednictvím výhodně hradit pojistné svým zaměstnancům. U pojištění Maxima existuje celkem několik programů investování. Nabízena je celá škála investičních fondů, od konzervativních až po více rizikové, které samozřejmě mají vyšší potenciální výnos.

Pro představu jsou zde uvedeny programy investování u pojištění Maxima.⁵⁶

- **Konzervativní fond** – pro investory, kteří požadují zejména stabilitu hodnoty vložených prostředků a výnos mírně převyšující výnosy z termínovaných vkladů u bank. Doporučený investiční horizont je 2 roky.
- **Vyvážený fond** – pro investory, kterým nevadí možné krátkodobé kolísání hodnoty jejich investice, a kteří požadují vyšší výnos, převyšující výnos z bankovních vkladů o několik procent. Doporučený investiční horizont je 3 roky. Doporučený investiční horizont je 3 roky.
- **Růstový fond** – pro investory, kterým nevadí možné střednědobé kolísání hodnoty jejich investice, a kteří požadují výnos podstatně převyšující vklady u bank. Doporučený investiční horizont je 5 let.
- **Dynamický fond** – pro investory, kterým nevadí možné výkyvy cen cenných papírů v době investice, a kteří požadují vysoké výnosy vložených prostředků. Doporučený investiční horizont je 5 až 7 let.
- **Akciový mix** – pro investory, kterým nevadí větší kolísání cen cenných papírů v době investice, a kteří požadují maximální výnosy v dlouhodobém investičním horizontu. Doporučený investiční horizont je 5 až 7 let.
- **Garantovaný program** – pro ty klienty, kteří chtějí mít jistotu pevného zhodnocení vložených prostředků. Jedná se o interní fond pojišťovny. Sazba bude vždy vyhlášena na začátku roku a zveřejněna v Sazebníku a bude platná po celý rok. Aktuální vyhlášená výše je 2,4 % p.a. K této sazbě může být dle výsledku hospodaření pojišťovny připsán tzv. podíl na hospodaření.

Shrnutí

Bankopojištění v ČSOB je na velmi vysoké úrovni. Propojení mezi jednotlivými subjekty je těsnější a spolupráce mezi bankovními a pojistnými subjekty se velmi daří. Děje se tak hlavně v posledních letech díky vstupu KBC Group do Skupiny ČSOB. Vstup přinesl celou řadu

⁵⁶ ČSOB [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: < <http://www.csob.cz/cz/Lide/Pojisteni/Zivotni-pojisteni/Stranky/CSOB-Zivotni-pojisteni-Maximal-Profit.aspx>>

zkušeností a možností pro další rozvoj této finanční skupiny, navíc celá skupina KBC patří k hlavním bankopojistným skupinám ve střední Evropě a je tedy v tomto oboru velmi zkušená. Právě po KBC vidí skupina ČSOB v bankopojištění největší potenciál a snaží se standardizované bankopojistné produkty nabízet skrze svoji distribuční síť. Výhodou ČSOB je i to, že marketing i distribuce produktů jsou řízeny společně. Jak je možno vyčíst z výročních zpráv ČSOB, tak jejich hlavním cílem je stát se nejúspěšnější bankou v propojování svých bankovních a pojistných produktů.

4.4 ANALÝZA BANKOPOJIŠTĚNÍ V ČR

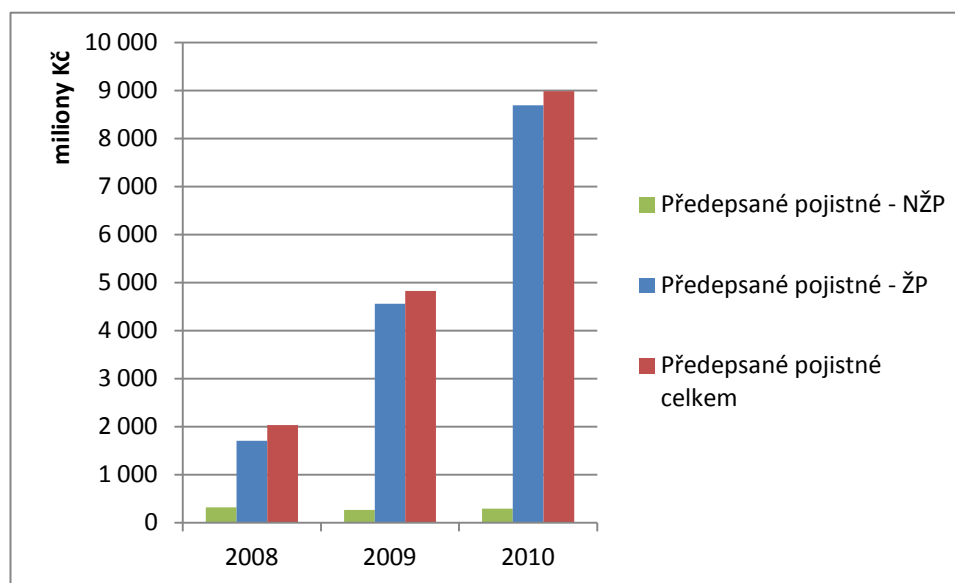
V této kapitole analyzují bankopojištění a to především v sektoru ŽP u tří výše zmiňovaných bank. K analýze bankopojištění je potřeba nejdříve analyzovat pojistný trh jako takový. Následuje tedy stručný přehled základních finančních ukazatelů a vývoje pojistného trhu u pojišťoven spolupracujících s bankami v oblasti životního pojištění.

Tabulka č. 5: Finanční ukazatele Komerční pojišťovny v tis. Kč

	2008	2009	2010
Předepsané pojistné celkem	2 030 264	4 824 610	8 981 639
Předepsané pojistné - ŽP	1 708 513	4 558 373	8 689 260
Předepsané pojistné - NŽP	321 751	266 237	292 379
Náklady na pojistné plnění celkem	2 103 009	2 285 219	1 821 015
Náklady na pojistné plnění ŽP	2 039 645	2 212 509	1 782 406
Náklady na pojistné plnění NP	63 364	72 710	38 609
Stav technických rezerv celkem	10 624 691	12 949 677	19 964 136

Zdroj: Výroční zprávy Komerční pojišťovny 2008, 2009, 2010.

Obrázek č. 7: Vývoj předepsaného pojistného Komerční pojišťovny v mil. Kč



Zdroj: Výroční zprávy Komerční pojišťovny 2008, 2009, 2010.

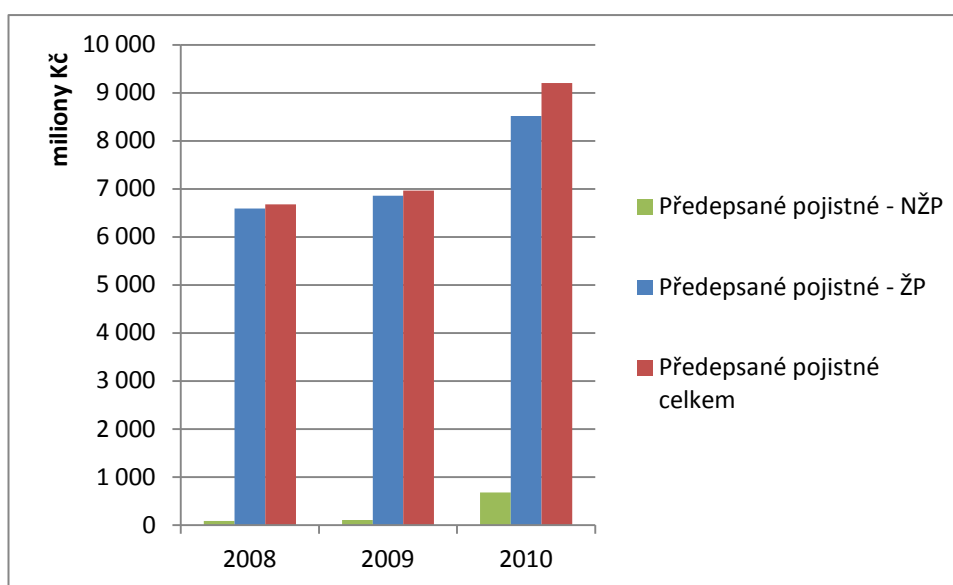
Jak je patrné z obrázku č. 7 výsledky KP za rok 2010 jsou mimořádné. Díky předepsanému pojistnému ve výši téměř 9 miliard Kč se výkon společnosti ve srovnání s rokem 2009 zvýšil prakticky o 86%. Na trhu životního pojištění se KP meziročně posunula ze šesté příčky na druhou, s tržním podílem více než 12%. Jednou z příčin tohoto úspěchu je bezesporu model bankopojištění, který vytrvale dokazuje, že je velmi dobře přizpůsoben potřebám klientů, s průměrným růstem převyšujícím celkový růst pojistného trhu.

Tabulka č. 6: Finanční ukazatele Pojišťovny České spořitelny v tis. Kč

	2008	2009	2010
Předepsané pojistné celkem	6 680 097	6 962 601	9 202 722
Předepsané pojistné - ŽP	6 593 163	6 855 813	8 519 754
Předepsané pojistné - NŽP	86 934	106 788	682 968
Náklady na pojistné plnění celkem	4 577 394	4 058 139	3 503 734
Náklady na pojistné plnění ŽP	4 540 368	4 005 190	3 401 100
Náklady na pojistné plnění NP	37 026	52 949	102 634
Stav technických rezerv celkem	15 918 644	17 344 804	20 739 591

Zdroj: Výroční zprávy Pojišťovny České spořitelny 2008, 2009, 2010.

Obrázek č. 8: Vývoj předepsaného pojistného Pojišťovny České spořitelny v mil. Kč



Zdroj: Výroční zprávy Pojišťovny České spořitelny 2008, 2009, 2010.

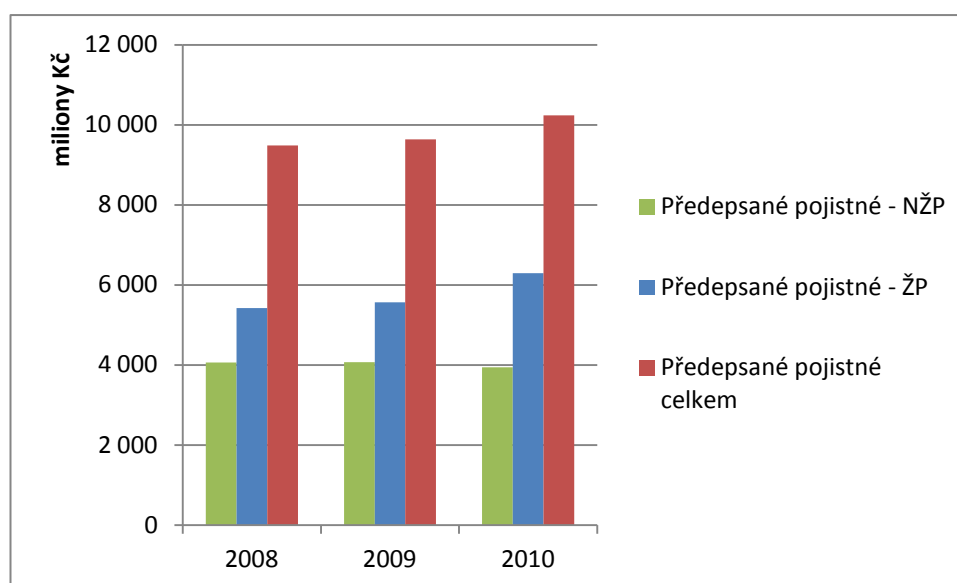
Z tabulky č. 6 a obrázku č. 8 je možné vypočítat, že Pojišťovna České spořitelny předepsala v roce 2010 9,2 miliardy korun, což je o 32% více než v roce 2009. S tržním podílem 12,1% pak PČS obsadila třetí místo na trhu životního pojištění, což podtrhuje její silnou pozici v této oblasti.

Tabulka č. 7: Finanční ukazatele ČSOB Pojišťovny v tis. Kč

	2008	2009	2010
Předepsané pojistné celkem	9 485 000	9 638 000	10 235 000
Předepsané pojistné - ŽP	5 422 000	5 564 000	6 291 000
Předepsané pojistné - NŽP	4 063 000	4 074 000	3 944 000
Náklady na pojistné plnění celkem	4 725 755	4 855 517	5 447 446
Náklady na pojistné plnění ŽP	2 584 218	2 691 627	3 213 168
Náklady na pojistné plnění NP	2 141 537	2 163 890	2 234 278
Stav technických rezerv celkem	26 210 000	28 439 000	31 318 000

Zdroj: Výroční zprávy ČSOB pojišťovny 2008, 2009, 2010.

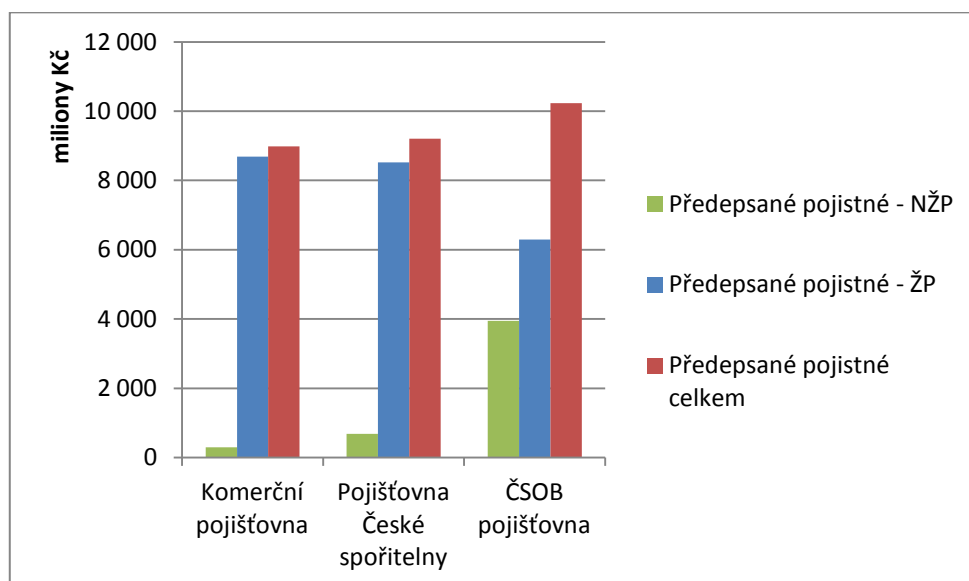
Obrázek č. 9: Vývoj předepsaného pojistného ČSOB Pojišťovny v mil. Kč



Zdroj: Výroční zprávy ČSOB pojišťovny 2008, 2009, 2010.

Souhrnný objemu předepsaného pojistného ČSOB Pojišťovny stoupl oproti roku 2009 o 6,2% na 10, 235 miliardy korun a tržní podíl ČSOBP podle údajů ČAP dosáhl úrovně 6,8%. V neživotním pojištění došlo k meziročnímu poklesu o 3,2% na 3 944 483 tis. Kč. Naopak v oblasti životního pojištění obhájila ČSOB Pojišťovna 5. pozici s celkovým objemem předepsaného pojistného ve výši 6 290 643 tis. Kč a podíl na trhu dosáhl 8,9%. Objem předepsaného pojistného v ŽP meziročně stoupl o 13,5%.

Obrázek č. 10: Komparace předepsaného pojistného v pojišťovnách v roce 2010



Zdroj: Výroční zprávy KP, PČS, ČSOBP (2010)

Jak je patrné na předešlých obrazcích, nejlépe se v pojistném trhu v životním pojištění daří Komerční pojišťovně, která zaznamenala roční růst v životním pojištění téměř 91% (obrázek č. 7), není tedy divu, že podle dat ČAP se umístila Komerční pojišťovna pro rok 2010 v oblasti životního pojištění na druhém místě na celkovém trhu. Komerční pojišťovna nemá žádné pobočky, tudíž všechny pojistné produkty jsou distribuovány přes pobočky KB.

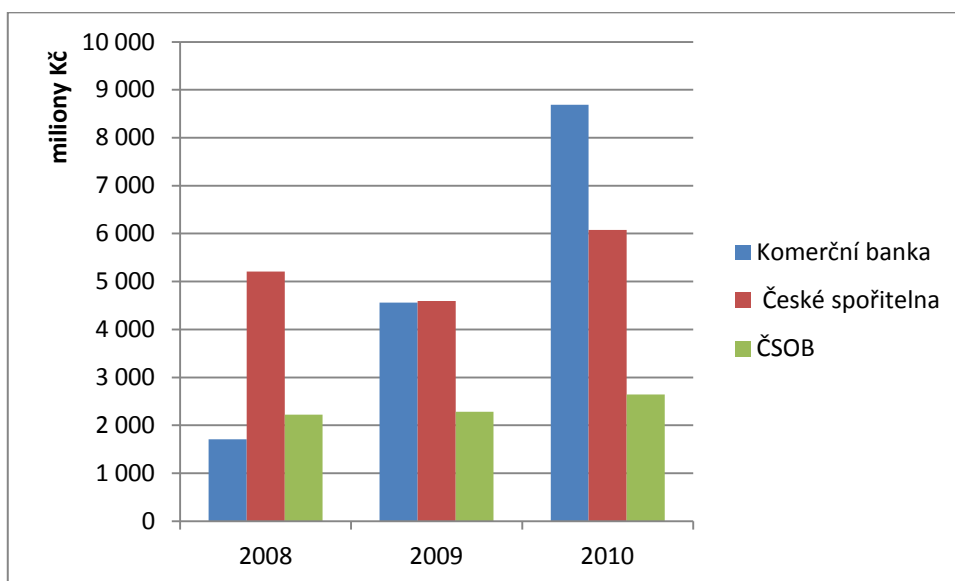
Následuje analýza a komparace bankopojištění v České republice ve třech největších bankách. Jak už bylo zmíněno, Komerční pojišťovna nemá žádné pobočky a všechny pojistné produkty jsou prodávány na pobočkách KB, popřípadě na pobočkách společností ESSOX, s.r.o. a Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. Z tohoto pohledu lze považovat předepsané pojistné u KP jako 100% bankopojištění. Dle interních dat, která jsem získal u PČS bylo prodáno přes pobočky České spořitelny 5,2 mld. Kč (rok 2008), 4,6 mld. Kč (rok 2009) a 6 mld. Kč (rok 2010) životního pojištění. U ČSOB se bankopojištění v ŽP drží v posledních třech letech na téměř stejné hladině, viz tabulka č. 8.

Tabulka č. 8: Bankopojištění ŽP v tis. Kč

	2008	2009	2010
Komerční banka	1 708 513	4 558 373	8 689 260
České spořitelna	5 210 475	4 595 316	6 073 796
ČSOB	2 223 020	2 281 240	2 642 220
Celkem	9 142 008	11 434 929	17 405 276

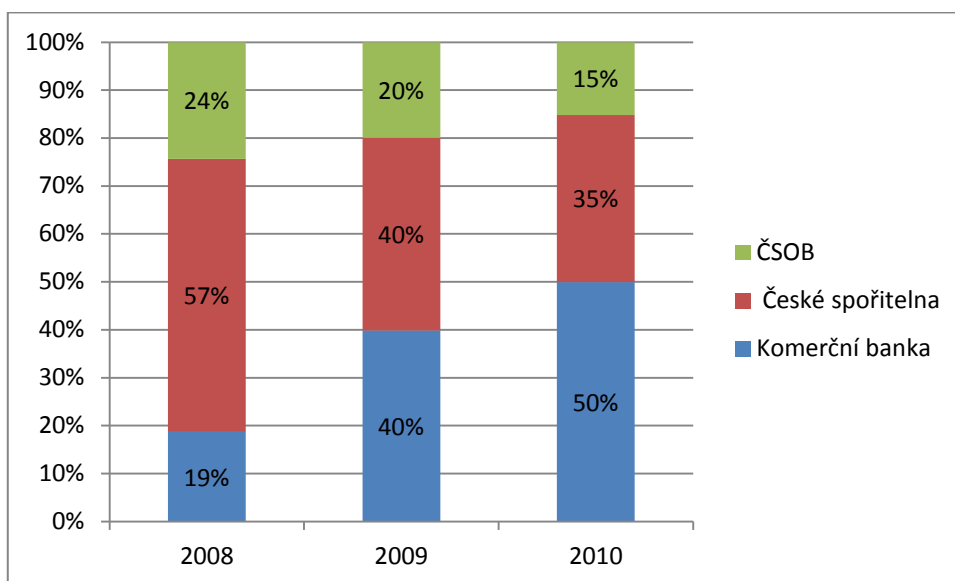
Zdroj: Interní data pojišťoven.

Obrázek č. 11: Vývoj bankopojištění v ŽP mil. Kč



Zdroj: Interní data pojišťoven.

Obrázek č. 12: Podíl bank na bankopojištění v ŽP

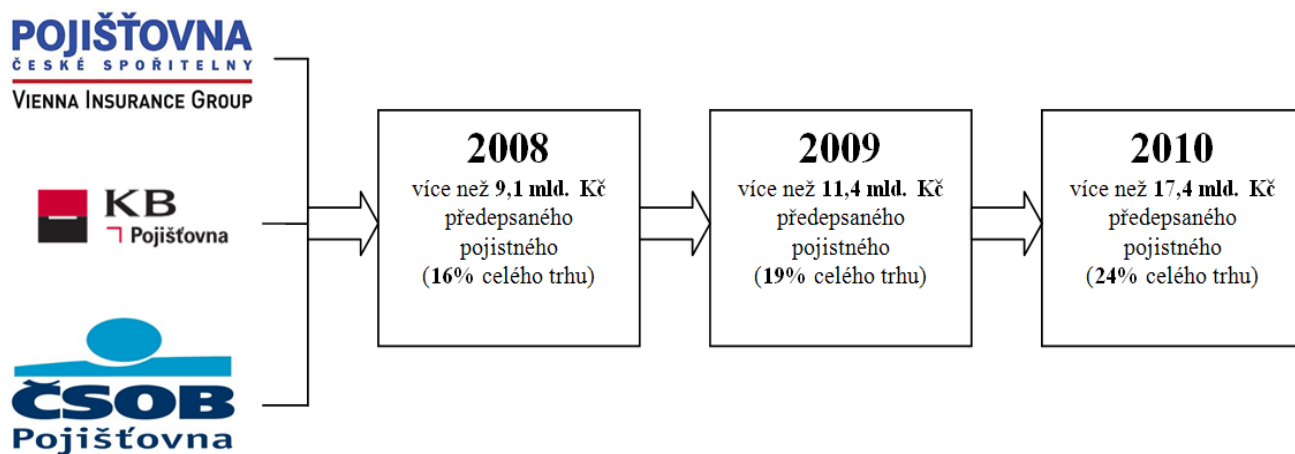


Zdroj: Interní data pojišťoven.

Jak je vidět na obrázcích č. 11 a č. 12, bankopojištění v českém prostředí sklízí velký úspěch. Podíl bankopojištění v ŽP na celkovém předepsaném pojistném neustále roste, stejně jako roste samotné bankopojištění. Pro rok 2008 se jednalo o hodnotu více než 9,1 mld. Kč (16% z celého pojistného trhu), v roce 2009 se jednalo o pojistné ve výši 11,4 mld. Kč (19% z celého pojistného trhu) a v roce 2010 se jednalo o pojistné ve výši 17,4 mld. Kč (24% z celého pojistného trhu). V budoucnu se dá předpokládat stále rostoucí tendence a další zvyšování podílu

pojistného přes pobočky banky. Schematicky jsem tyto popsané skutečnosti znázornil přehledně na obrázku č. 13.

Obrázek č. 13: Schematický vývoj bankopojištění



Zdroj:vlastní zpracování.

Jak vyplývá z tabulky č. 9, tak rozdíly jednotlivých bankopojistných produktů u třech největších bank nejsou nijak zásadní, ale množství prodaných produktů se liší. V ČR má nyní největší podíl bankopojištění na celkovém předepsaném pojistném banka KB, v minulých letech to byla Česka spořitelna, právě díky prostřednictví produktu životního pojištění FLEXI. Jedním z důvodů úspěchu životního produktu Vital Invest od KB může být 2,5% garantované zhodnocení pro rok 2011.

Tabulka č. 9: Porovnání bankopojistných produktů u jednotlivých bank

	Komerční banka	Česká spořitelna	ČSOB
Produkt	Vital Invest	Flexi	Maximal Profit
Věk	18 - neomezeno	18 - 70	18 - 65
Přípojištění	ano	ano	ano
Pravidelné pojistné	od 500 Kč/ měsíc	od 300 Kč/ měsíc	od 130 Kč/ měsíc
Jednorázové pojistné	ano	ano	není
Mimořádné pojistné	minimálně 5 000,- Kč	minimálně 1 000,- Kč	minimálně 4 000,- Kč
Mimořádné výběry	ano (min. zůstatek 5 000,-Kč)	ano (po dvou letech)	ano (min. zůstatek 10 000,-Kč)
Garantované zhodnocení	2,5%	2,4%	2,4%
Podíl na zisku	ano	ano	ano
Vstupní poplatek	4% z pojistného	5% z pojistného pro běžně placené pojištění	5% z pojistného
Poplatek za mimořádný výběr	0,- Kč	100,- Kč	první výběr v roce zdarma, poté 100,-Kč
Poplatek za předčasné ukončení smlouvy	1 rok 5% z kapitálu, od 5 roku 0%	350 Kč, 500,- Kč (po dvojici pojištěných)	500,- Kč
Další poplatky	ne	ano (první změna v roce zdarma, další 50,- až 100,- Kč)	ano

Zdroj:dle informací jednotlivých bank 2011.

5 NOVÉ PŘÍSTUPY V BANKOPOJIŠTĚNÍ

5.1 POJIŠŤOVNA BNP PARIBAS CARDIF

5.1.1 Profil a historie společnosti

BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s. (dříve POJIŠŤOVNA CARDIF PRO VITA, a. s.), je mladá dynamická společnost, která se za dobu svého fungování úspěšně zabydla na českém pojistném trhu. Je jedinou specializovanou pojišťovnou na českém trhu v oblasti skupinového pojištění, tzv. bankopojištění a působí na českém trhu již od roku 1996. Své produkty nabízí ve spolupráci s řadou finančních institucí – domácích i nadnárodních partnerů – nejčastěji s bankami, leasingovými společnostmi a společnostmi poskytujícími nákupy na splátky, osobní půjčky nebo úvěrové karty.

V roce 1997 jako první specializovaná pojišťovna vstoupila BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s. na pojistný trh v České republice s nově vytvořeným jedinečným produktem Pojištění schopnosti splácet finanční závazek, který nabízí klientům možnost pojistit se proti nepředvídatelným životním situacím, které mohou ohrozit jejich schopnost splácet úvěr, hypotéku nebo například leasing.⁵⁷

5.1.2 Analýza pojišťovny

Jak je vidět v tabulce č. 10 a na obrázku č. 14 pojišťovna každoročně zvyšuje celkový objem předepsaného pojistného, v meziročním srovnání průměrně o čtvrtinu. V roce 2010 dosáhla pojišťovna 1 950 milionů Kč v předepsaném pojistném a k 31. 12. 2010 měla v rámci svých skupinových pojištění u vybraných finančních společností v ČR více než 2,3 mil. pojištěných osob.

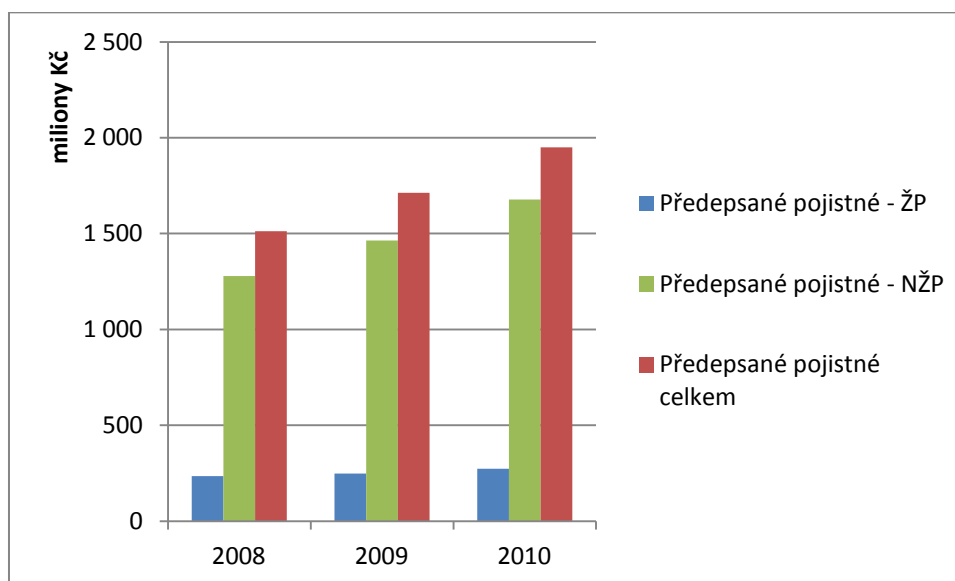
Tabulka č. 10: Předepsané pojistné BNP Paribas Cardif Pojišťovny v tis. Kč

	2008	2009	2010
Předepsané pojistné celkem	1 513 198	1 713 451	1 950 377
Předepsané pojistné - ŽP	234 957	248 653	273 544
Předepsané pojistné - NŽP	1 278 242	1 464 798	1 677 133

Zdroj: Výroční zprávy BNP Paribas Cardif Pojišťovny 2008, 2009, 2010.

⁵⁷ BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a.s. (výroční zpráva 2010)

Obrázek č. 14: Vývoj předepsaného pojistného v BNP Paribas Cardif Pojišťovně, a.s. v mil. Kč



Zdroj: Výroční zprávy BNP Paribas Cardif Pojišťovny 2008, 2009, 2010.

BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s. patří do renomované finanční skupiny BNP Paribas, jejíž součástí je i BNP Paribas Cardif, 100% vlastníkem BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s. V současné době působí BNP Paribas Cardif v 36 zemích světa a zaměstnává více než 9.000 zaměstnanců. V průběhu roku 2010 vygenerovala celosvětově celkem 25,3 miliard euro v předepsaném pojistném.

Všechny produkty pojišťovny jsou v souladu s firemní strategií nabízeny prostřednictvím distribučních kanálů obchodních partnerů v modelu bankopojištění, který využívá synergie finančních a pojišťovacích produktů a přináší nesporně výhody v podobě vyšší bezpečnosti portfolia, vyšší efektivity a konkurenceschopnosti.

5.1.3 Nabídka pojistných produktů

Pojištění schopnosti splácet

Největší počet klientů BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s., využívá produkt Pojištění schopnosti splácet finanční závazek. Klienti díky němu nemusí mít obavy z nečekaných životních událostí, které by mohly ohrozit jejich schopnost splácet své závazky vůči finančním institucím. Pojištění si uzavírají jak lidé, kteří jsou v zaměstnaneckém poměru, tak i osoby samostatně výdělečně činné. Pojištění lze uzavřít současně s úvěrovou nebo leasingovou smlouvou, hypotékou nebo s dalšími finančními produkty jako je například osobní bankovní půjčka, úvěr ze stavebního spoření či revolvingový úvěr spojený s kreditní kartou. V případě pojistné události pak pojišťovna hradí pravidelné měsíční splátky v případě klientovy dlouhodobé pracovní neschopnosti z důvodu úrazu nebo nemoci, a v případě nedobrovolné ztráty

zaměstnaní. V případě úmrtí klienta či invalidity III. stupně vyrovná pojišťovna celý jeho nesplacený závazek.

Pojištění zneužití platební/kreditní karty

Tento produkt je určen klientům vlastnícím debetní či kreditní platební kartu. Klienti díky tomuto pojištění mají pojištěnu finanční ztrátu v důsledku ztráty nebo odcizení platební karty. Pojišťovna klientům kryje veškeré finanční ztráty, které vznikly z neoprávněného použití karty před nahlášením ztráty a její blokaci. V rámci pojistného plnění proplácí pojišťovna klientům i dodatečné náklady jako například náklady na blokaci karty nebo na vydání karty nové. Tento produkt může být dále rozšířen o pojištění klíčů či osobních dokladů. Narok na plnění pojistné události pak vznikne, došlo-li ke ztrátě nebo odcizení klíčů pojištěného současně se ztrátou nebo odcizením karty. Dále může být produkt rozšířen i o pojištění při přepadení u bankomatu a o pojištění před neoprávněnými internetovými transakcemi v důsledku ztráty nebo odcizení karty.

Pojištění pravidelných výdajů

Vedle *Pojištění schopnosti splácet* je i *Pojištění pravidelných výdajů* produktem, který umožní klientům pojistit se proti nepředvídatelným životním situacím, které by mohly ohrozit jejich příjmy a rodinný rozpočet. Pojištění je primárně určeno na zajištění pravidelných měsíčních výdajů klienta, například za elektrickou energii, plyn, vodu a podobně. Nejčastěji je tento produkt pro klienty navázán na bankovní účet nebo platební kartu. Produkt nabízí pro klienty možnost pojistit se proti standardním rizikům, na která se BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s., specializuje, a to pro rizika smrti, invalidity III. stupně, pracovní neschopnosti a ztráty zaměstnaní.

Pojištění dluhu GAP

Produkt nabízí klientům pojistnou ochranu pro případ odcizení či totální škody na vozidle nebo živelní události. Pojistnou události je vznik nároku na pojistné plnění v případě finanční ztráty pojištěného v důsledku odcizení vozidla nebo totální škody na vozidle nebo živelní události. Pojistné plnění je pak rovno výši finanční ztráty.

Pojištění prodloužené záruky

Pojištění prodloužené záruky kryje finanční ztrátu způsobenou elektronickou, mechanickou nebo elektrickou nefunkčností věci v období tzv. prodloužené záruky. Pojištění

se vztahuje k výrobkům patřícím do oblasti tzv. bílé a černé techniky (ledničky, televize, DVD přehrávače a další). Klientům je toto pojištění nabízeno nejčastěji prostřednictvím jejich platebních karet vydaných některým ze spolupracujících bankovních domů. Díky Pojištění prodloužené záruky pak mají klienti své zboží pojištěno jeden, dva nebo až tři roky nad rámec dvouleté zákonné záruční lhůty.

Pojištění nákupu

Pojištění nákupu je ojedinělý produkt, který BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a. s., uvedla na trh jako úplnou novinku v září roku 2007. Pojištění nákupu, stejně jako i další produkty pojišťovny je klientům nabízeno prostřednictvím distribuční sítě spolupracujících finančních institucí, konkrétně jako součást platebních karet. Tento typ pojištění se vztahuje na finanční ztrátu způsobenou poškozením, úplným zničením nebo odcizením zakoupené věci v den nákupu nebo v období několika následujících dní. Jedná se o pojištění, které klientům zaručí bezpečné nakupování.

5.2 DESET PŘÍSTUPŮ VEDOUCÍCH K ÚSPĚCHU IMPLEMENTACE BANKOPOJIŠTĚNÍ VE FINANČNÍCH INSTITUCÍCH

V následujícím textu navrhuji 10 přístupů, které by měly vést k úspěšné implementaci bankopojištění ve finančních institucích.

Obrázek č. 15: 10 přístupů vedoucích k úspěchu bankopojištění



Zdroj: vlastní zpracování.

Přístup úspěšnosti č. 1: Zabezpečit plánování a integraci celé distribuce

Některé bankopojišťovny udělali základní chybu tím, že začali svůj prodej s příliš agresivní filozofií prodeje nebo tím, že spustili velké množství distribučních kanálů bez zohlednění všech možností větvení jejich integrace.

V případě, že banka jednoduše koupí životní pojišťovnu, nemůže automaticky počítat s plnou funkčností vzniknutého bankopojistného subjektu bez toho, aby byli uskutečněny principiální změny v přípravě zásadní orientace obchodního personálu na zákazníka. Změnit orientaci personálu na zákazníka je potřebné z toho důvodu, že bankovní personál je zvyklý

na to, že zákazník si sám vyhledává banku, zatímco u pojišťovny je situace opačná. Pracovní síly bankopojišťovny se musí soustředit na vztah se zákazníkem a nejen na to, aby získali maximální provizi.

Přístup úspěšnosti č. 2: Nutnost špičkové kvality služeb

Kvalita a rychlost finančních služeb jsou jedním z nejdůležitějších faktorů bankopojištění. Pro bankovní klientelu jsou samozřejmostí rychlé služby špičkové kvality, což budou očekávat i v případě nabídky pojistných produktů. Například jedná - li se o uzavření pojistné smlouvy, o kvalitní likvidaci pojistné události bez průtahů, o včasnou realizaci pojistného plnění anebo o kvalifikované konzultace v případě rodinných financí, hodnocení majetku či pozůstalosti. Tyto konzultace jsou cenným a důležitým vodítkem pro rozhodování klientů o tom, jak spořit či investovat. Mimo tohoto může konzultace pomoci překonávat odcizení mezi personálem a klientem a má vliv na celkovou pověst a image bankopojišťovny.

Velmi kladně byly veřejností přijaté telefonické vybavování pojistných událostí. Značné oblibě se též těší zavedení asistenční služby při vzniku pojistné události. Asistenční pracovníci si velmi rychle získali oblibu u veřejnosti a v mnoha případech mají vyšší kredit než pojišťovací agenti.

Uvedené případy svědčí o tom, že i produkty neživotního pojištění se dají nabízet na úrovni a způsobem, který zákazníci může oslovit a zaujmout.

Přístup úspěšnosti č. 3: Zavést důvěryhodný a jednoduchý produkt

Jakákoliv nová bankopojišťovací strategie musí být v souladu s technickými možnostmi. Zájem o bezpečný, komplexní a jednoduchý pojišťovací produkt naráží na technické nedostatky bankovní sítě. Cílem, ke kterému by měla směřovat koncepce prodeje, je optimalizace pojistného produktu z hlediska potřeb klientů a nároků na distribuci. Domnívám se, že budoucnost patří komplexnějším pojistným produktům, tzv. balíčkům, kde v jedné pojistné smlouvě bude zahrnuté například pojištění domácnosti, automobilu, psa, chaty, či škody způsobené druhým osobám. Speciální, diverzifikované a náročné produkty by se měli vzhledem na jejich nákladovost přenechat specializovaným institucím a bankopojišťovna by měla nabídnout jen jednoduché a logické produkty. Logice integračního přístupu k tvorbě nových produktů odpovídá kombinované pojištění a spoření anebo pojištění spojené s úvěrem.

Produkty jako je například pojištění kreditních/platebních karet by se měli prodávat zároveň s těmito kartami, nebo pojištění rizika nesplácení úvěru zakomponovat přímo do smlouvy o úvěr jako její součást.

Klíčem k úspěchu je vývoj jednoduchého produktu. Bankopojišťovny by měli vyvíjet produkty, které jsou vhodné na pobočkový distribuční kanál. Pobočkový personál by měl mít být seznámen nejen s charakterem a obsahem produktů, ale být i patřičně vyškolený směrem k schopnosti uskutečňovat aktivní prodej produktů

Přístup úspěšnosti č. 4: Zvýšit efektivitu prodeje

Vysoká produktivita při ošetřování klientského pojistného kmene je jedním z nejdůležitějších faktorů úspěšnosti bankopojištění. Tato aktivita pokrývá velký rozsah činností, jako např. nábor pojišťovacích agentů, školení, motivace a odměňování.

Nejlepší prodejci přichází obvykle z personálu poboček. Je vhodné odměňovat pobočkový personál za vynikající výsledky v produkci, ale jen za tu část pojistek, od kterých zákazník časem neodstoupí. Udržet smlouvu dlouhodobě v platnosti si bude vyžadovat profesionální přístup. To se dá jen tehdy, když bude klient spokojený s poskytnutými službami a bude přesvědčený, že investuje způsobem, který plně uspokojí jeho potřeby.

Využívání technologií na místě prodeje může pomoci bankovnímu personálu stát se více aktivním v oblasti představování a prodeje pojistných produktů. Například tzv. call centra se stávají značně důležitými nejen pro zákazníky, aby měli přístup k informacím o jejich pojistkách, ale také pro bankovní personál, který takto dostává informace o produktech. To bude podporovat bankovní personál v případě konfrontace s komplikovanými otázkami od zákazníků.

Přístup úspěšnosti č. 5: Zachovat podnikovou strukturu

Tradiční pojišťovací agenti jsou známi jako tzv. lovci, protože jsou vybíráni na základě své obchodní schopnosti, přímocharosti a schopnosti prosadit svůj zájem. Tito lidé jsou málokdy vhodní pro účely bankopojištnictví, kde je naopak základem, aby prodejce zapadl na úplný úvazek do kultury banky, která je nasměrovaná k zákazníkovi.

Zachování podnikové kultury znamená mnohem více než zabezpečení odlišného stylu prodeje. Kultura bankopojišťovny musí začít na vrcholu u oddaných top manažerů banky a bankopojišťovny. V detailu je důležité, aby bankovní management podporoval a chápal důvod, proč je potřebné, aby se personál bankovní pobočky vyhnul předsudkům vůči prodejcům, kteří by mohli vydělávat více než oni.

Přístup úspěšnosti č. 6: Síla značky a výběr dominantní značky

Politika vývoje a uplatnění značky (tzv. Branding) je důležitou otázkou. Všeobecné pojistné produkty se prodávají pod značkou pojišťovací společnosti, partnerské značky anebo nového názvu. Brandingové strategie jsou závislé na legislativě a kultuře vázané k místu podnikání.

Brandingové strategie taktéž závisí od modelu, který byl vybrán společností, ale i od pohledů klientů na banku a pojišťovnu. Je zřetelné, že v zemích jako Francie, Itálie a Španělsko byli banky respektované a měli vysokou reputaci mezi populací. Trendem tedy bylo v těchto zemích logicky přisuzovat značku produktu bankovního subjektu.

Přístup úspěšnosti č. 7: Mít správný produktový mix a promotion

Když banky pracují jako agenti pro pojišťovny, dostávají většinou přístup k přibližně 20 různým pojistným produktům. V první etapě při přechodu společnosti na úroveň bankopojišťovny je potřeba zohlednit šířku produktového mixu. Jde především o sílu překonat pokušení poskytovat co nejvíce produktů.

Banka bude celkem určitě přibírat velký počet prodejců na plný úvazek. Proto je důležité, aby nebyli při školení zbytečně přetíženi velkým množstvím produktu. V opačném případě by se mohlo stát, že by prodejci nebyli dostatečně připraveni ani na nosné produkty. Týká se to i přetížení v oblasti administrativy a počítačových systémů.

Dokonce i vyzrálé bankopojišťovny nemají víc jak deset produktů a průzkum dokázal, že tyto produkty uspokojují víc jak 95% požadavků zákazníků

Někteří manažeři bank předpokládají, že produkty bankopojišťovny mají být vyvinuté, tak aby byly vhodné na bankovní prodej. Je však potřebné přihlídnout nejen na charakter produktu, ale i na způsob prodeje a zejména na požadavky zákazníků.

Ze zkušeností mnohých bankopojišťoven vyplývá, že se vyvinuli produkty mnohem komplikovanější s příliš velkým množstvím možností, což mělo za následek znejistění zákazníků a pojišťovacích agentů. V současnosti bankopojišťovny pracují na tom, aby svoje produkty zjednodušovali. Produkty, o které bude mít bankopojišťovna vždy zájem, budou životní pojištění jako záruka zaplacení úvěru a alternativně investiční produkty k produktům, které jsou nabízeny bankou v jejím tradičním produktovém portfoliu.

Přístup úspěšnosti č. 8: Investovat do technologie

Banky jsou obvykle technologicky mnohem pokročilejší než pojišťovny a to z jednoduchého důvodu – každý den musí bez chyb zpracovávat tisíce transakcí. Proto není

překvapující, že banky jsou a budou v popředí při zvyšování úrovně vybavení svých pracovníků orientovaných na elektrickou formu prodeje.

Počítače v kontaktu se zákazníkem mohou udělat prodejní rozhovor profesionálnější a zároveň mohou klientům ihned v přehledné formě poskytnout fakta, ilustrace atd. Dále bude v zákazníkovi nová technologie vyvolávat profesionálnější image bankopojišťovny.

Pro úspěšné bankopojištění je také potřeba začít používat úplně nový počítačový systém. Preference takového postupu je vhodnější než aplikovat systémy pojišťoven, které mohou způsobovat starosti tím, že soubory a data uvedené v nich jsou vedeny spíše jako záznamy pojistek a ne jako záznamy o klientech.

Přístup úspěšnosti č. 9: Integrace bankovního a pojistného IT systému

Informační systémy a expertní podpůrné prodejní systémy jsou nevyhnutelnou maximalizací cross-sellingových příležitostí v bodu prodeje. Ideální stav by nastal, tak aby systémová podpora byla poskytnutá během celého prodejního procesu od identifikování potenciálního zákazníka až po vytisknutí pojistného návrhu na bankovní pobočce. Některé společnosti si prakticky ověřili, že pro produkty s určitým rizikem pojištění mohou být pojistky vydané okamžitě. Pro produkty, kde jsou potřeby banky zkontrolovat cenu jednotek na konci dne, pojistky mohou být zaslané zákazníkovi do 48 hodin. Tyto rychlé obrátkové časy mohou být dosaženy jen prostřednictvím využívání expertních pojistných systémů, které zároveň mohou pomoci ke zjednodušení vnitřních procesů.

Přístup úspěšnosti č. 10: Maximalizovat potenciál databáze klientů

Největší potenciální výhoda bank spočívá v jejich pozitivním vztahu ke klientům. Většina bank má velké množství klientů. Avšak samotný fakt vlastnictví velké databáze klientů neznamená, že její potenciál je dostatečně využíván. Proto je třeba navrhnout a aplikovat takový databázový systém, pokud neexistuje, který by třídil charakteristiky zákazníků a následně segmentoval záznamy za účelem jejich využití na různé marketingové aktivity. Bankopojišťovny by vedly vícenásobné databáze, např. jednu na účty zákazníků, jednu na hypoteční zákazníky, jednu na držitele karet, jednu na pojištěné zákazníky atd. s možností jejich vzájemného propojení a následného využití pro marketingové účely bank.

Navržené přístupy by měli podle autora vést k:

- získávání nových zákazníků,
- uspokojování stávajících zákazníků,

- většímu využití bankopojistných produktů,
- poskytnutí komplexních služeb zákazníkům,
- zvyšování efektivity,
- zlepšení finančního hospodaření finanční skupiny.

Cílem této podkapitoly bylo navrhnout a popsat základní přístupy k úspěchu a potencionální kroky bankopojišťoven, které by mohli využít na maximalizaci jejich potenciálu. Je třeba zdůraznit, že žádný ze přístupů úspěšnosti samostatně nevytváří úspěch sám osobě, ale jedná se o směr, jakým by se bankopojistný model mohl aplikovat ke konečnému a celkovému úspěchu bankopojištění.

5.3 FORMULACE VLASTNÍHO NÁZORU NA DANOU PROBLEMATIKU

V současném světě jde vývoj velice rychle kupředu. Materiální, technologický i lidský potenciál má natolik velký rozměr, že nic nezůstává dlouho v neměnném stavu, jsou otevřeny netušené možnosti progresivním a dynamickým změnám. Tento rozvoj lze pozorovat ve všech odvětvích hospodářství, týká se samozřejmě především vyspělých tržních ekonomik.

Z mikroekonomického hlediska se každý podnikatel snaží, aby jeho produkty či služby byly stále dokonalejší, aby uspokojovaly neustále rostoucí potřeby zákazníků (spotřebitelů) a aby byly vždy o krok napřed před konkurujícími subjekty. Podívejme se například na automobilový průmysl, farmaceutický průmysl, ale také třeba na rozvoj telekomunikačních technologií. K podstatným změnám dospěla i oblast bankovníctví. Bankovníctví se řadí k odvětví, které zajišťuje pro své klienty služby finančního charakteru. Obecně u služeb je určitý problém s jejich neustálým rozvojem, s přinášením něčeho nového, přesto tu, ale k některým významným zdokonalením došlo. Velký převrat způsobilo např. elektronické bankovníctví, které umožnilo klientům provádět či kontrolovat některé finanční operace na dálku, prostřednictvím internetové nebo mobilní sítě. Možnost obchodních bank zakládat dceřiné společnosti přispělo k tomu, že banky mohly plynule rozšiřovat svoji působnosti o další činnosti jako je finanční leasing, investování do podílových fondů atp. Většinou banky k těmto aktivitám přistoupily z důvodu rostoucí konkurence zejména nebankovních subjektů, jejichž předmětem činnosti je právě poskytování těchto služeb (stavební spoření, finanční leasing, atd.). Jedním z těchto konkurentů jsou také pojišťovny. Zejména z důvodu omezení této konkurence, snížení nákladů a rozšíření dostupnosti i jiných služeb pro klienty začaly obchodní banky zakládat různými způsoby své vlastní pojišťovny nebo alespoň spolupracovat se stávajícími. Podle mého názoru je

bankopojištění dobrým krokem pozitivně ovlivňujícím jak obchodní banky, tak i klienty. Z hlediska banky bych tu znovu mohl opakovat veškeré, v odborné literatuře uvedené výhody bankopojištění (synergie, odbourání konkurence, atd.). Tomu bych se ale chtěl vyhnout a jako další, mnou viděnou výhodu, uvedu výzvu. Každá banka, která působí na bankovním trhu, se dozajista snaží být tou nejlepší, nejvlivnější (z pohledu počtu klientů, provedených obchodů, bilanční sumy atd.). Čím lepší služby poskytuje, tím více klientů získává, o to více prostředků má k dispozici pro své obchody na finančním trhu. Stává se známější, její kladné výsledky jsou stále propagovány, její síla na trhu roste. Možnost takové banky vstoupit také na pojistný trh je další příležitostí, jak být opět o kousek před konkurencí. Provádět bankopojištění je zpočátku, ale i v průběhu činnosti, dosti technicky a marketingově náročné, nese to sebou i jistou míru rizika - to vše je pro management oné banky výzvou. Musí dokázat, že to zvládne, že se „zapracuje“ i v této oblasti a co víc, že dosáhne také na pojistném trhu předních míst v žebříčku. Všechny tyto upřímné snahy podpořené stabilní kvalifikovanou základnou mohou časem vést, samozřejmě s přihlédnutím k vnějším faktorům, k realizaci vytyčených cílů.

Z pohledů klientů je bankopojištění zajímavé zejména díky jeho konformitě. Klienti vítají v dnešní hektické době možnost vyřídit si více svých záležitostí v jediné instituci, ušetří si spoustu času. Domnívám se, že by měl být kladen důraz na globální kvalifikovanost pracovníků každé bankopojišťovny, tzn., že by měli mít znalosti jak bankovních, tak i pojistných produktů a umět klientovi opravdu odborně poradit. Ne ve všech bankopojišťovnách tomu tak ve skutečnosti je. V některých klient nalezne zvlášť odborného poradce na bankovní produkty, zvlášť pak zástupce příslušné pojišťovny banky, který mu zase poradí s pojistnými produkty. Časová úspora tu potom není již tak velká. Nezřídka pak bankopojišťovny využívají služeb jiných, mimo ně stojících subjektů, které v rámci obchodního zastoupení poskytují poradenství a nabízejí pojistné produkty těchto bankopojišťoven. Nevýhodou tohoto zastoupení je určitá ztráta identity klienta k dané bankopojišťovně. Je porušena přednost vyřídit si vše pod jednou střechou, ovšem na obranu těchto zastupujících společností je nutné podotknout, že klientovi nabízí individuálně sjednané schůzky dle toho, jak mu to nejlépe vyhovuje. Mezi další nevýhodu obchodního zastoupení bych zařadil i to, že tyto subjekty mají ve svém portfoliu více zastupovaných společností, jejich loajalita k dané bankopojišťovně může být tedy značně omezena, pracovníci nejsou maximálně motivováni vyhovět požadavkům klienta, stejně tak nemusí být na takové odborné úrovni, která je pro nabízení a prodej pojistných produktů požadována.

Můj pohled na dnešní formu bankopojištění v ČR je takový, že jako doplňková forma k produktům bankovním a pojistným, je velmi úspěšná. Ve všech třech institucích popsaných

v práci bych se nebál uzavřít jednoduché produkty, nebo produkty, které se denně uzavírají, jako jsou pojištění k platební kartě, životní pojištění navázané na úvěr, cestovní pojištění atd. Při sjednávání složitější a dlouhodobější formy pojištění bych však volil specializovanější instituci. Tento fakt by měl také sloužit jako doporučení pro bankopojišťovny, které by do budoucna měly přesvědčit o tom, že jakýkoliv jimi nabízený produkt je stejně kvalitní jako u specializovanější instituce a že personál, se kterým přijde klient do styku má dostatečnou kvalifikaci na všechny tyto produkty.

Co se týče právní úpravy bankopojištění, tak v České republice ani v Evropské unii není tento koncept zákony nijak definován a chybí pro něj speciální norma. Proto se na bankopojištění vztahují zákony týkající se bankovníctví i pojišťovnictví. Stejným principem se řídí i dohled, který pro oblast bankopojišťovnictví zahrnuje dohled v bankovníctví a dohled v pojišťovnictví. Orgány pro výkon dozoru nad finančními trhy mají v Evropě různé podoby. Dle mého názoru je v rámci efektivnější a dokonalejší spolupráce těchto orgánů na úrovni Evropské unie žádoucí integrace dílčích dohledů do nezávislé instituce, tak jak je tomu od roku 2006 v ČR, kde je dohled nad finančním trhem integrován do České národní banky.

Distribuce bankopojištění v ČR, ale i zemích EU výrazně převyšuje v sektoru ŽP před sektorem neživotního pojištění. Příčinou této skutečnosti je fakt, že produkty životního pojištění jsou jak pro prodej na pobočkách banky, tak i pro případnou kombinaci pojistného a bankovního produktu mnohem výhodnější.

Možný budoucí vývoj bankopojištění lze z minulého vývoje předpokládat a odhadovat pouze částečně. Lze ovšem očekávat, že trend bankopojištění bude i nadále pokračovat, dokonce lze očekávat ještě větší rozvoj finančních institucí a jejich služeb. Zároveň by si bankopojišťovny do budoucna měly zjednodušovat svou práci, tedy zejména dokumentací, ale stejně tak by měly zjednodušovat i bankopojistné produkty. Ty by pak pro klienty měly být srozumitelnější. Bankopojišťovny by se měly do budoucna zaměřit zejména na klienta, jeho potřeby a jeho pohodlí.

Bankopojištění v České republice je trend, který se neustále rozvíjí, a v budoucnu bude pravděpodobně získávat stále významnější postavení na finančních trzích. Kromě obliby ze strany klientů si bankopojištění oblíbily i samotné banky a pojišťovny. Bankopojišťovny by k větší oblibě a většímu využívání bankopojistných služeb mohly přispět zejména větší informovaností klientů o těchto službách, ale také větší informovaností o pojistných produktech (zejména v životním pojištění), neboť obyvatelé ČR si podle mého názoru stále nejsou vědomi jistoty, kterou jim a jejich blízkým životní pojištění poskytuje. Zároveň by se bankopojišťovny mohly více zaměřit na poskytování bankovních služeb skrze distribuční kanály pojišťoven. Tento

způsob bankopojištění u nás ještě není tolik rozšířený. Pro bankopojištění je charakteristické, že velké množství lidí jej využívá, aniž by si uvědomovali, že se jedná právě o bankopojištění. V zájmu pojišťoven by tedy mělo být seznámení veřejnosti s touto oblastí.

ZÁVĚR

Bankopojištění je v dnešní době částí každé dobře fungující moderní ekonomiky. České banky a pojišťovny se nachází ve fázi přizpůsobování západoevropským trhům. Také se nachází v podmínkách konkurenčních bojů nejen na trhu domácím, ale i na trhu zahraničním. Na finančních trzích můžeme pozorovat několik trendů. K hlavním směrům patří sjednocování, ať už se jedná o sjednocení produktů nebo celých institucí. Z důvodu značné konkurence vzniklo i bankopojištění, které od svého vzniku prošlo značným vývojem. Tento vývoj se však v jednotlivých státech značně liší, a ne vždy je vývoj bankopojištění bez problémů.

Hlavním cílem této diplomové práce byla analýza současného stavu bankopojištění v České republice. Pro splnění cílů práce a komplexní pochopení této problematiky napomohlo zpracování bankopojištění nejprve z teoretické stránky. Poté již následovala analýza vývoje a současné situace bankopojištění.

Jako podklad pro zpracování mé diplomové práce mi posloužila odborná literatura a odborné články. Velmi významným zdrojem informací byly publikace vydané bankami a pojišťovnami, data umístěná na volně přístupných webových stránkách na internetu a poskytnuté informace od jednotlivých zástupců vybraných společností.

V první kapitole práce jsou vymezeny jednotlivé definice bankopojištění. I přesto, že se s termínem bankopojištění setkáváme řadu let, neexistuje přesná definice tohoto pojmu. Tato definice se s postupem času vyvíjela. Jelikož není bankopojištění ani definováno zákonem, práce proto vychází ze současné koncepce - chápání bankopojištění jako formu spolupráce a formu finančního produktu.

Ke vzniku bankopojišťovny dochází několika způsoby. Od nejjednoduššího způsobu, což je model distribuční spolupráce, kde banky a pojišťovny fungují pouze jako zprostředkovatelé finančních produktů pro tu druhou instituci, až po ten složitější, čímž je plná integrace, kdy dochází ke kapitálovému propojení a banka přebírá nebo si zakládá vlastní dceřinou pojišťovnu. Přínos bank do bankopojištění je podle mého mínění o něco vyšší než je tomu u pojišťoven, ale z teoretického hlediska je bankopojištění výhodný model spolupráce pro všechny účastníky tohoto vztahu.

V třetí kapitole se práce zabývá vývojem a trendy bankopojištění, jeho právní úpravou, regulací a dohledem, jak v České republice, tak v Evropské unii. V podkapitolách regulace a dohled se práce podrobněji zabývá subjekty, které v ČR a EU vykonávají dohled v bankopojišťovnictví, respektive dohled v bankovníctví a dohled pojišťovnictví.

Srovnáním vývoje bankopojištění v Evropské unii, kde vznikalo už v průběhu 70. let 20. století, a v České republice, kde se rozvíjelo až po přechodu z centrálně plánované ekonomiky k tržní ekonomice, tzn. na počátku 90. let 20. století, jsem dospěl k závěru, že toto zaostání má pro ČR viditelný důsledek, kterým je oproti vyspělejšími zemím méně rozvinutý bankopojistný trh. Nicméně vývoj bankopojištění probíhal v ČR standardním způsobem, kterým je založení dceřiné pojišťovny bankou nebo její převzetí a následná spolupráce.

Čtvrtá kapitola se zabývá analýzou bankopojištění ve vybraných bankách České republiky. Pro tuto analýzu byly vybrány tři největší banky na českém trhu a to – Komerční banka, Česká spořitelna a ČSOB. Po analýze v těchto bankách lze říci, že přístup k formě spolupráce v jednotlivých institucích je závislý především na přístupu k bankopojištění jejich mateřských společností. Ať už se jedná o Komerční banku, Českou spořitelnu nebo ČSOB, je spolupráce bank s pojišťovnami plně v režii těchto společností a v souladu se strategií celé finanční skupiny. Proto i vývoj bankopojištění je plně v rukou těchto finančních skupin. Jelikož se ale jedná o skupiny, které přikládají bankopojištění významnou roli a jeho rozšiřování patří k hlavním cílům těchto subjektů, dá se očekávat nejen těsnější propojení bankovních a pojistných institucí, ale i zesílení nabídky bankopojistných produktů. Po zanalyzování bankopojištění lze říci, že se těmto finančním skupinám aplikace bankopojištění daří, protože každým rokem je podíl bankopojištění na celkovém předepsaném pojistném hlavně u životního pojištění větší. V roce 2010 se jednalo o pojistné ve výši 17,4 mld. Kč. Což je 24% z celého pojistného trhu.

Poslední kapitola je zaměřena na BNP Paribas Cardif Pojišťovnu, a.s., která je specifickou pojišťovnou na českém trhu zaměřenou na bankopojištění. Je provedena analýza vývoje pojistného a pojistných produktů. V druhé části poslední kapitoly jsou navrženy přístupy vedoucí k úspěchu bankopojištění. Tyto přístupy mohou být prezentovány jako potenciální kroky bankopojišťoven, které by mohli využít na maximalizaci jejich potenciálu. V poslední části mé diplomové práce jsem formuloval vlastní názor na danou problematiku.

Domnívám se, že cíl diplomové práce, který byl v úvodu vymezen, byl splněn.

POUŽITÁ LITERATURA

Knihy:

- [1] POLOUČEK, S. a kol. *Bankovníctví*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. 716s. ISBN 80-7179-462-7.
- [2] POLOUČEK, S. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. Ostrava: ETHICS, 1999. 208 s. ISBN 80-238-3982-9.
- [3] ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S., ŘEZÁČ, F., *Pojistná ekonomika*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2003. 145 s. ISBN 80-210-32-88-X.
- [4] DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 2. aktualit. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2005. 180 s. ISBN 80-86119-92-0.
- [5] POSPÍŠIL, R., HOBZA, V., PUCHINGER Z. *Finance a bankovníctví*. 1. vyd. Olomouc: Univerzita Palackého, 2006. 78 s. ISBN 80-244-1297-7.
- [6] KORAUŠ, A. *Bankopoišťovnictvo*. 1. vyd. Bratislava: SPRINT, 2005. 416 s. ISBN 80-89085-41-5.
- [7] BERGHE, L., VERWEIRE, K. *Creating the Future with All Finance and Financial Conglomerates*. Springer, 1998. 223 s. ISBN 0792381831.
- [8] MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKALOVÁ, M. *Mezinárodní obchod a marketing: Praktická výkladová encyklopedie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing a.s., 2002. 266s. ISBN 80-247-0364-5.
- [9] TOMÁŠEK, M. *Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie*. Praha: Linde, 1997. 516s ISBN 80-7201-052-2.
- [10] ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S. *Pojistný trh*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005. 105 s. ISBN 80-210-3661-3.

Elektronické dokumenty:

- [11] VAVROUŠEK, M. *Přepážky bank prodávají stále častěji i pojištění* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <http://bankovnictvi.ihned.cz/c4-10004490-18284970-900000_d-prepazky-bank-prodavaji-stale-casteji-i-pojisteni>.
- [12] ČESKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ. *Právo a bankopojištění* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <http://www.cak.cz/files/176/BA_96_02.doc>.
- [13] RŮČKOVÁ, P. *Bankopojištění* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.ekf.vsb.cz/shared/uploadedfiles/cul33/Ruckova.pdf>>.

- [14] SWISSRE. *Bancassurance: emerging trend, opportunities and challenges* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: http://media.swissre.com/documents/sigma5_2007_en.pdf.
- [15] SCOR. *Bancassurance. Focus* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: http://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_EN.pdf.
- [16] DAVIDOVÁ, P., JIRKA, J. *Bankopojištění v ČR nepatří jen do oblasti teorie* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040617a.html.
- [17] FINANČNÍ PORADCE. *Způsoby prodeje životního pojištění se mění* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <http://fpweb.ihned.cz/c1-13760740-zpusoby-prodeje-zivotniho-pojisteni-se-meni>.
- [18] LINDNEROVÁ, M. *Kontrola finančních konglomerátů* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <http://www.epravo.cz/top/clanky/kontrola-financnich-konglomeratu-29367.html>.
- [19] ČNB *Institucionální uspořádání finanční regulace a dohledu v Evropské unii a úloha bank Evropského systému centrálních bank ve finanční regulaci a dohledu* [online]. [cit. 20011-11-14] Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/ostatni_analyticke_publikace/download/fin_regulace_eu.pdf
- [20] ČNB *Integrace dohledu nad finančním trhem – praktické informace* [online]. [cit. 20011-11-14] Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/tiskove_zpravy_cnb/2006/060328_integrace_prakt_info.html.
- [21] CEA INSURERS OF EUROPE *Insurance Distribution Channels in Europe* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: <http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/cea-statistics-nr-39---distribution.pdf>.
- [22] CEA INSURERS OF EUROPE *European Insurance in Figures* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/1290503264_european-insurance-in-figures.pdf.
- [23] MINISTERSTVO FINANCÍ ČR *Pojišťovnictví EU* [online]. [cit. 20011-11-14]. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/pojistovnictvi_eu.html.

Ostatní zdroje:

<http://www.cea.cz> (webové stránky Committee of European Assurance – Evropský výbor pojistitelů)

<http://www.cap.cz> (webové stránky České asociace pojistitelů)

<http://www.kb.cz> (webové stránky Komerční banky)

<http://www.kb-pojistovna.cz> (webové stránky Komerční pojišťovny)

<http://www.csas.cz> (webové stránky České spořitelny)

<http://www.pojistovnacs.cz> (webové stránky Pojišťovny České spořitelny)

<http://www.csob.cz> (webové stránky ČSOB)

<http://www.csobpoj.cz> (webové stránky ČSOB Pojišťovny)

<http://www.cnb.cz> (webové stránky České národní banky)

<http://www.cardif.cz> (webové stránky BNP Paribas Cardif Pojišťovny)

Výroční zprávy:

Výroční zprávy Komerční banky (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy Komerční pojišťovny (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy České spořitelny (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy Pojišťovny České spořitelny (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy ČSOB (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy ČSOB Pojišťovny (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy ČAP (2008, 2009, 2010)

Výroční zprávy BNP Paribas Cardif Pojišťovna (2008, 2009, 2010)

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Základní rozdíly v druhu získaných informací	12
Tabulka č. 2: Vývoj spolupráce bank a pojišťoven v průběhu vývoje bankopojištění	28
Tabulka č. 3: Možnosti spolupráce bank a pojišťoven.....	29
Tabulka č. 4: Institucionální struktura dohledu finančního trhu v členských státech EU.....	49
Tabulka č. 5: Finanční ukazatele Komerční pojišťovny v tis. Kč.....	71
Tabulka č. 6: Finanční ukazatele Pojišťovny České spořitelny v tis. Kč.....	72
Tabulka č. 7: Finanční ukazatele ČSOB Pojišťovny v tis. Kč	73
Tabulka č. 8: Bankopojištění ŽP v tis. Kč.....	74
Tabulka č. 9: Porovnání bankopojistných produktů u jednotlivých bank.....	77
Tabulka č. 10: Předepsané pojistné BNP Paribas Cardif Pojišťovny v tis. Kč	78

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Důvody vzniku bankopojištění	14
Obrázek č. 2: Rozdělení bankopojištění.....	15
Obrázek č. 3: Přínosy a výhody vstupu do bankopojištění	32
Obrázek č. 4: Přehled distribučních kanálů životního pojištění v EU - 2008	42
Obrázek č. 5: Přehled distribučních kanálů neživotního pojištění v EU - 2008	43
Obrázek č. 6: Podíly jednotlivých odvětví v ČSOB v roce 2010.....	66
Obrázek č. 7: Vývoj předepsaného pojistného Komerční pojišťovny v mil. Kč	71
Obrázek č. 8: Vývoj předepsaného pojistného Pojišťovny České spořitelny v mil. Kč	72
Obrázek č. 9: Vývoj předepsaného pojistného ČSOB Pojišťovny v mil. Kč.....	73
Obrázek č. 10: Komparace předepsaného pojistného v pojišťovnách v roce 2010	74
Obrázek č. 11: Vývoj bankopojištění v ŽP mil. Kč	75
Obrázek č. 12: Podíl bank na bankopojištění v ŽP	75
Obrázek č. 13: Schematický vývoj bankopojištění	76
Obrázek č. 14: Vývoj předepsaného pojistného v BNP Paribas Cardif Pojišťovně, a.s. v mil. Kč	79
Obrázek č. 15: 10 přístupů vedoucí k úspěchu bankopojištění	82

SEZNAM ZKRATEK

ČR	Česká republika
KB	Komerční banka
KP	Komerční pojišťovna
ČS	Česká spořitelna
PČS	Pojišťovna České spořitelny
ČSOB	Československá obchodní banka
ČSOBP	ČSOB pojišťovna
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
KBC	Kredietbank and CERA bank
Kč	Koruna česká
SG	Société Générale
SOGECAP	Société Générale group's life instance and savings company
VIG	Vinna Insurance Group
ŽP	Životní pojištění
NŽP	Neživotní pojištění
ČNB	Česká národní banka
IPB	Investiční a Poštovní banka
ČAP	Česká asociace pojistitelů
CEA	Committee of European Assurance
KOOP	Pojišťovna Kooperativa
ČP	Česká pojišťovna

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 - Přehled distribučních kanálů životního a neživotního pojištění v EU - 2008

Příloha č. 2 - Členské pojišťovny ČAP

Příloha č. 3 – Všeobecné pojistné podmínky BNP Paribas Cardif Pojišťovny, a.s.

Table 15 | Breakdown of life insurance premiums by distribution channel — 2008

	Direct writing	Agents	Brokers	Bancassurance	Other
AT Austria	20.3%	7.8%	17.5%	51.7%	2.7%
BE Belgium	19.2%	4.7%	33.3%	42.4%	0.4%
BG Bulgaria	35.1%	36.1%	28.8%	0.0%	0.0%
DE Germany	3.4%	54.5%	19.6%	19.9%	2.6%
ES Spain	5.5%	13.7%	6.7%	72.3%	1.9%
FR France	16.0%	8.0%	14.0%	60.0%	2.0%
HR Croatia	38.4%	41.4%	1.5%	17.6%	1.1%
IE Ireland	47.5%	7.3%	45.2%	0.0%	0.0%
IT Italy	12.5%	23.6%	1.5%	62.5%	0.0%
LT Lithuania	8.0%	31.0%	13.0%	48.0%	0.0%
MT Malta	2.5%	2.0%	3.5%	79.9%	12.1%
NL Netherlands	27.0%	57.0%	0.0%	14.0%	2.0%
PL Poland	22.9%	27.9%	1.6%	44.4%	3.2%
PT Portugal	6.4%	10.7%	1.3%	81.6%	0.0%
SI Slovenia	2.2%	52.9%	17.6%	6.4%	20.9%
SK Slovakia	62.0%	36.4%	1.7%	0.0%	0.0%
TR Turkey	17.3%	32.0%	4.7%	46.0%	0.0%
UK United Kingdom	4.0%	27.0%	69.0%	0.0%	0.0%

Notes:

- Data for DE and the UK refers to new business
- For the UK, bancassurance is included in all other channels
- For NL, there is no distinction between agents and brokers
- Data for ES and LI is from 2007

Table 16 | Breakdown of non-life insurance premiums by distribution channel — 2008

	Direct writing	Agents	Brokers	Bancassurance	Other
AT Austria	37.8%	12.2%	37.8%	5.4%	7.0%
BE Belgium	20.3%	10.5%	62.0%	6.3%	0.9%
BG Bulgaria	22.9%	37.4%	39.7%	0.0%	0.0%
DE Germany	3.8%	62.3%	24.4%	6.0%	3.5%
ES Spain	22.1%	38.1%	26.7%	11.5%	1.6%
FR France	35.0%	35.0%	18.0%	10.0%	2.0%
HR Croatia	68.7%	22.1%	2.2%	1.4%	5.6%
IE Ireland	40.8%	0.0%	59.2%	0.0%	0.0%
IT Italy	6.3%	83.8%	7.6%	2.3%	0.0%
LT Lithuania	44.0%	18.0%	36.0%	2.0%	0.0%
NL Netherlands	49.0%	41.0%	0.0%	9.0%	1.0%
PL Poland	24.0%	58.8%	14.3%	2.1%	0.8%
PT Portugal	10.0%	60.7%	16.9%	9.9%	2.5%
SI Slovenia	18.9%	67.5%	11.2%	0.4%	2.0%
SK Slovakia	66.0%	31.5%	2.4%	0.0%	0.0%
TR Turkey	6.7%	71.6%	10.1%	11.7%	0.0%
UK United Kingdom	22.4%	5.2%	56.4%	9.8%	6.2%

Notes:

- For NL, there is no distinction between brokers and agents
- Data for ES and LI is from 2007

Zdroj: http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/1290503264_european-insurance-in-figures.pdf



AEGON Pojišťovna, a.s.

Na Pankráci 26, Praha 4, 140 00

Andrew A. Cohen

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 244 090 300

fax: +420 244 090 390

vasedotazy@aegon.cz

www.aegon.cz



Allianz pojišťovna, a.s.

Ke Štvanici 656/3, Praha 8, 186 00

RNDr. Jakub Strnad, Ph.D.

předseda představenstva

tel.: +420 224 405 111

fax: +420 242 455 555

bezplatná info linka:

+420 800 170 000

klient@allianz.cz

www.allianz.cz



Amcico pojišťovna a.s.

V Celnici 1028/10, Praha 1, 117 21

Daniel Martínek

generální ředitel a člen představenstva

tel.: +420 227 111 111

fax: +420 227 111 777

amcico@metlife.cz

www.metlife.cz



Aviva životní pojišťovna, a.s.

Aviva House Londýnská 41, Praha 2, 120 21

Ing. Jiří Schneller

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 221 416 111

fax: +420 221 416 101

bezplatná info linka:

+420 800 128 482

info@avivazp.cz

www.aviva-pojistovna.cz



více než /standard

AXA pojišťovna a.s.

Lazarská 13/8, Praha 2, 120 00

Martin Vogl

generální ředitel

tel.: +420 225 021 111

fax: +420 225 021 200

AXA linka 14 292

info@axa.cz

www.axa.cz/lide



více než /standard

AXA životní pojišťovna a.s.

Lazarská 13/8, Praha 2, 120 00

Martin Vogl

generální ředitel

tel.: +420 225 021 111

fax: +420 225 021 200

bílá linka:

+420 841 111 121

info@axa.cz

www.axa.cz/lide



BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a.s.

Na Rybníčku 1329/5, Praha 2, 120 00

Ing. Zdeněk Jaroš

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 234 240 234

fax: +420 234 240 112

czinfo@cardif.com

www.cardif.cz



Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group

Budějovická 5/64, Praha 4, 140 21

Ing. Jaroslav Besperát

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 261 021 111

fax: +420 261 022 163

info@cpp.cz

www.cpp.cz



ČESKÁ POJIŠŤOVNA

Pomáháme vám jít dál

Česká pojišťovna a.s.

Na Pankráci 123/1720, Praha 4, 140 00

Ing. Pavel Řehák, MBA

generální ředitel

tel.: +420 224 051 111

fax: +420 224 052 200

cpas@cpoj.cz

www.ceskapojistovna.cz



Česká pojišťovna ZDRAVÍ a.s.

Litevská 1174/8, Praha 10, 100 05

Ing. Miroslav Chlumský

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 267 222 515

fax: +420 267 222 936

bezplatná linka:

+420 841 111 132

info@zdravi.cz

www.zdravi.cz



ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB

Masarykovo nám. 1458, Pardubice, 532 18

Ing. Jeroen van Leeuwen

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 467 007 111

fax: +420 467 007 444

bezplatná linka:

+420 800 100 777

info@csobpoj.cz

www.csobpoj.cz



D.A.S. pojišťovna právní ochrany, a.s.

Benešovská 40, Praha 10, 101 00

Bc. Jitka Chizzola

předseda představenstva

tel.: +420 267 990 711

fax: +420 267 990 722

das@das.cz

www.das.cz

Deutscher Ring 

Lebensversicherungs-AG
pobočka pro Českou republiku

DEUTSCHER RING Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft, pobočka pro Českou republiku

Paříkova 910/11a, Praha 9, 190 00

Iveta Krpatová

vedoucí správy pobočky pro ČR

fax: +420 221 594 429

Bezplatná infolinka:

800 100 899

service@deutscherring.cz

<http://www.deutscherring.cz>



DIRECT Pojišťovna, a.s.

Jankovcova 1566/2b, Praha 7, 170 00

Ing. Ján Čarný

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 225 290 111

fax.: +420 225 290 411

info@direct.cz

www.direct.cz



Evropská Cestovní Pojišťovna, a.s.

Křižíkova 237/36a, Praha 8, 186 00

JUDr. Vladimír Krajíček

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 221 860 111

fax: +420 221 860 100

ecp@evropska.cz

www.evropska.cz



Generali Pojišťovna a.s.

Bělehradská 132, Praha 2, 120 84

Ing. Štefan Tillinger

generální ředitel

tel.: +420 221 091 111

fax: +420 221 091 300

klientský servis:

+420 844 188 188

servis@generali.cz

www.generali.cz



Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s.

Římská 2135/45, Praha 2, 120 00

Ing. Josef Kubeš

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 222 119 111

fax: +420 222 514 412

info@hvp.cz

www.hvp.cz



Pojišťovna

HDI Versicherung AG, organizační složka

Jugoslávská 29/620, Praha 2, 120 00

Otokar Cudlman

vedoucí organizační složky

tel.: +420 220 190 210

fax: +420 220 190 299

info@hdiczech.cz

www.hdiczech.cz



ŽIVOTNÍ POJIŠŤOVNA
ING Životní pojišťovna N.V., pobočka pro Českou republiku

Nádražní 344/25, Praha 5, 150 00

Ing. Renata Mrázová
vedoucí organizační složky

tel.: +420 257 471 111

fax: +420 257 473 555

bezplatná linka:

+420 800 159 159

klient@ing.cz

www.ing.cz



Komerční pojišťovna, a.s.

Karolinská 650/1, Praha 8, 186 00

Laurent Dunet

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 222 095 111

fax: +420 222 095 999

servis@komercpoj.cz

www.komercpoj.cz



Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group

Templová 747, Praha 1, 110 01

Ing. Martin Diviš, MBA

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 221 000 111

fax: +420 222 322 633

info@koop.cz

www.koop.cz



MAXIMA pojišťovna, a.s.

Na Dlouhém lánu 508, Praha 6, 160 00

Ing. Milan Točina

ředitel pro strategický rozvoj

tel.: +420 224 305 403

fax: +420 224 305 412

info@maxima-as.cz

www.maxima-as.cz



Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group

nám. Republiky 115, Pardubice, 530 02

RNDr. Petr Zapletal

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 466 051 111

fax: +420 466 051 380

pojistovnacs@pojistovnacs.cz

www.pojistovnacs.cz



Pojišťovna VZP, a.s.

Jankovcova 1566/2b, Praha 7, 170 00

Robert Kareš, Ph.D., MBA

výkonný ředitel

tel.: +420 233 006 311

fax: +420 233 006 300

info@pvzp.cz

www.pvzp.cz



Slavia pojišťovna a.s.

Revoluční 1/655, Praha 1, 110 00

Ing. Radek Žďárecký, MBA

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 255 790 111

fax: +420 255 790 199

sekretariat@slavia-pojistovna.cz

www.pojistovna-slavia.cz



TRIGLAV POJIŠTOVNA, a.s.

Triglav pojišťovna, a.s.

Novobranská 544/1, 602 00, Brno

Ing. Petr Baný

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 542 425 000

fax: +420 542 217 910

triglav@triglav.cz

www.triglav.cz



UNIQA pojišťovna, a.s.

Evropská 136, Praha 6, 160 12

Ing. Martin Žáček, CSc.

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 225 393 111

fax: +420 225 393 777

bezplatná linka:

+420 800 120 020

info@uniqa.cz

www.uniqa.cz



VICTORIA VOLKSBANKEN pojišťovna, a.s.

Francouzská 28, Praha 2, 120 00

Dr. Ing. Pavel Chmelík
předseda představenstva

tel.: +420 221 585 111

fax: +420 221 585 500

victoria@victoria.cz

www.victoria.cz

wüstenrot

Wüstenrot pojišťovna a.s.

Na Hřebenech II 1718/8, 140 23, Praha 4

Pavel Vaněk

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 257 092 155

fax: +420 257 092 605

Bezplatná linka:

800 255 555

info@wuestenrotpojistovna.cz

www.wuestenrot.cz

wüstenrot

Wüstenrot, životní pojišťovna, a.s.

Office Park, Na Hřebenech II 1718/8, Praha 4, 140 23

Pavel Vaněk

generální ředitel a předseda představenstva

tel.: +420 257 092 155

fax: +420 257 092 596

Bezplatná linka:

800 225 555

kontakt@wuestenrot.cz

www.wuestenrot.cz

VŠEOBECNÉ POJISTNÉ PODMÍNKY č. 1/2010

VŠEOBECNÉ POJISTNÉ PODMÍNKY PRO SOUKROMÉ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Článek 1 Úvodní ustanovení

- 1.1 Pro soukromé životní pojištění, které sjednává POJIŠŤOVNA CARDIF PRO VITA, a.s. (dále jen „pojistitel“), platí příslušná ustanovení zákona č. 37/2004 Sb. o pojistné smlouvě (dále jen „zákon o PS“), tyto Všeobecné pojistné podmínky pro soukromé životní pojištění (dále jen „životní pojistné podmínky“) a pojistné smlouvy uzavřené mezi pojistitelem a pojistníkem, jakož i ostatní předpisy České republiky.

Článek 2 Výklad pojmů

- 2.1 **Pojistník** - fyzická nebo právnická osoba, která s pojistitelem uzavřela pojistnou smlouvu.
- 2.2 **Pojištěný** - fyzická osoba, na jejíž život se soukromé pojištění vztahuje v souladu s pojistnou smlouvou.
- 2.3 **Obmyšlená osoba** - fyzická nebo právnická osoba určená pojistníkem v pojistné smlouvě, které vznikne právo na pojistné plnění v případě smrti pojištěného.
- 2.4 **Pojistné plnění** - částka, která je dle pojistné smlouvy vyplacena, nastane-li pojistná událost.
- 2.5 **Pojistná událost** - nahodilá událost, se kterou je spojen vznik povinnosti pojistitele poskytnout pojistné plnění v souladu s pojistnou smlouvou.
- 2.6 **Pojistná doba** - doba, na kterou bylo soukromé životní pojištění sjednáno.

Článek 3 Druhy pojištění

- 3.1 Pojistitel v rámci soukromého životního pojištění sjednává:
- 3.1.1 pojištění pro případ smrti pojištěného.

Článek 4 Vznik pojištění

- 4.1 Pojištění vzniká pro každou osobu za podmínek uvedených v pojistné smlouvě.

Článek 5 Změny pojištění

- 5.1 Pokud se smluvní strany dohodnou na změně rozsahu pojištění již sjednaného, stává se taková změna pojištění účinná dohodnutým dnem, nejdříve však v 00.00 hodin dne následujícího po uzavření dohody o takové změně, není-li v pojistné smlouvě dohodnuto jinak.

Článek 6 Pojistná smlouva

- 6.1 Pojistná smlouva má písemnou formu a její nedílnou součástí jsou životní pojistné podmínky.
- 6.2 Pojistník a pojištěný jsou povinni odpovědět pravdivě a úplně na všechny písemné dotazy pojistitele týkající se sjednávaného soukromého životního pojištění. To platí též, jde-li o změnu soukromého životního pojištění. Stejnou povinnost má pojistitel vůči pojistníkovi a pojištěnému.

Článek 7 Zpracování osobních údajů pojištěného

- 7.1 Pojištěný výslovným souhlasem s pojistnou smlouvou současně uděluje pojistiteli souhlas v souladu se zákonem č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o ochraně osobních údajů“), aby jeho osobní údaje včetně údajů citlivých dle § 4 písm. b) citovaného předpisu byly pojistitelem zpracovány v rámci činnosti v pojišťovnictví a činnosti související s pojišťovatel činností podle zák. č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví, ve znění pozdějších předpisů, za účelem pojištění (resp. likvidace pojistných událostí), a to po dobu nezbytně nutnou k zajištění všech práv a povinností plynoucích ze závazkového vztahu. Pojištěný prohlašuje, že byl v souladu s ustanovením § 11 zákona o ochraně osobních údajů řádně informován o zpracování svých osobních údajů o svých právech a o povinnostech zpracovatelů a správců osobních údajů. Pojištěný souhlasí s předáváním svých osobních údajů do jiných států, a to ve smyslu § 27 zákona o ochraně osobních údajů. Veškeré poskytnuté údaje bude zpracovávat pojistitel nebo zpracovatel registrovaný v souladu s ust. § 16 zákona o ochraně osobních údajů Úřadem pro ochranu osobních údajů. Tento souhlas je pojištěným udělován i pro účely získávání údajů o jeho zdravotním stavu prostřednictvím smluvních lékařů

pojistitele (pověřených zdravotnických zařízení) v souladu s § 55 odst. 2 písm. d) zák. 20/66 Sb., o péči o zdraví lidu, ve znění pozdějších předpisů, a opravňuje tímto všechny dotazované lékaře, ústavy, zdravotnická zařízení a zdravotní pojišťovny tyto informace, a to i o jeho smrti, pojistiteli sdělovat a dále zmocňuje příslušnou správu sociálního zabezpečení k poskytnutí informací pojistiteli. Výslovně souhlasí s tím, že pojistitel může údaje získané v souvislosti s navrženým pojištěním sdělovat i ostatním subjektům podnikajícím v oblasti pojišťovnictví, bankovníctví a jiných peněžních služeb a asociacím těchto subjektů.

- 7.2 Pojistitel prohlašuje, že bude dodržovat veškeré povinnosti mu uložené výše uvedeným zákonem o ochraně osobních údajů.
- 7.3 Pojistník i pojistitel se zavazují vzájemně si předávat média a data - osobní údaje pojištěného - v šifrované nebo jinak zabezpečené podobě tak, aby nedošlo k neoprávněnému přístupu k těmto médiím nebo datům, nebo k jakémukoliv zneužití neoprávněnou osobou. Dále se zavazují pojistník i pojistitel zajistit nejvyšší možné standardy technického a organizačního zabezpečení a přenosu dat jaké lze s ohledem na předmět této smlouvy a postavení smluvních stran důvodně požadovat.

Článek 8 Pojistné

- 8.1 Pojistné je úplata za soukromé životní pojištění.
- 8.2 Výše a splatnost pojistného se určují podle sazeb pro jednotlivá pojištění a jsou uvedeny v pojistné smlouvě.
- 8.3 Pro pojištění sjednaná k finančním závazkům pojištěného na dobu delší 5 let, může pojistitel provést zvýšení pojistného, bude-li Českým statistickým úřadem vyhlášena míra inflace za uplynulý kalendářní rok vyšší než 5%, a to v souladu s dosaženou mírou inflace.
- 8.4 Pojistné se platí buď najednou za celou dobu pojištění (jednorázové pojistné) nebo za dohodnutá pojistná období (běžné pojistné).
- 8.5 Pojistitel má právo na pojistné za pojistnou dobu, nedohodně-li se s pojistníkem písemně jinak.

Článek 9 Důsledky nezaplacení pojistného

- 9.1 Soukromé životní pojištění konkrétního pojištěného zaniká dnem následujícím po marném uplynutí lhůty stanovené pojistitelem v upomínce k zaplacení pojistného nebo jeho části doručené pojistníkovi.
- 9.2 Pojistitel má právo na pojistné za dobu do zániku každého jednotlivého pojištění v souladu s ustanovením § 13, odst. 1 zákona o PS.

Článek 10 Pojistná událost

- 10.1 Pojistnou událostí se rozumí podle ustanovení pojistné smlouvy smrt pojištěného, ke které dojde během pojistné doby.
- 10.2 Územní platnost pojištění není omezena.
- 10.3 Obmyšlená osoba je povinna bez zbytečného odkladu pojistiteli oznámit, že nastala pojistná událost, podat pravdivé vysvětlení o vzniku a rozsahu této události, předložit k tomu potřebné doklady a postupovat v souladu s pojistnou smlouvou.
- 10.4 Pro zjištění rozsahu povinnosti plnit může pojistitel požadovat další nutné doklady a sám provádět další potřebná šetření.
- 10.5 Doklady prokazující vznik pojistné události, které jsou předloženy pojistiteli, musí být vystaveny podle českého práva. Doklady, které jsou vystaveny podle cizího práva, může pojistitel uznat jako prokazující vznik pojistné události, jestliže z jejich obsahu nesporně vyplývá, že pojistná událost skutečně nastala. Nejsou-li doklady prokazující vznik pojistné události předloženy pojistiteli vystaveny podle českého práva a pojistitel je neuzná jako prokazující vznik pojistné události, má se zato, že pojistná událost nenastala.



CARDIF
BNP PARIBAS GROUP

Článek 11 Rozsah a splatnost pojistného plnění

- 11.1 V případě pojistné události plní pojistitel v souladu s tím, co bylo v pojistné smlouvě dohodnuto.
- 11.2 Pojistitel může plnění z pojistné smlouvy odmítnout, jestliže:
- 11.2.1 příčinou pojistné události byla skutečnost, o které se dozvěděl až po vzniku pojistné události a kterou nemohl zjistit při sjednávání pojištění nebo jeho změně v důsledku úmyslně nebo z nedbalosti nepravdivě, nebo neúplně zodpovězených písemných dotazů, a jestliže by při znalosti této skutečnosti v době uzavření pojistné smlouvy toto pojištění neuzavřel nebo je uzavřel za jiných podmínek, nebo
- 11.2.2 došlo-li k úrazu pojištěného v souvislosti s jednáním, pro které byl uznán vinným trestným činem, nebo kterým si úmyslně poškodil zdraví, nebo obmyslená osoba uvede při uplatňování práva na plnění z pojištění vědomě nepravdivě nebo hrubě zkreslené údaje týkající se rozsahu pojistné události nebo podstatné údaje týkající se této události zamlčí.
- 11.3 Dnem doručení oznámení o odmítnutí pojistného plnění pojištění zanikne.
- 11.4 Pojistné plnění je splatné do 15 dnů po skončení šetření. Šetření je skončeno, jakmile pojistitel sdělí jeho výsledky obmyslené osobě.

Článek 12 Povinnosti obmyslené osoby

- 12.1 Obmyslená osoba má povinnost bez zbytečného odkladu pojistiteli oznámit, že nastala pojistná událost, podat pravdivé vysvětlení o vzniku a rozsahu následků této události, vyplnit formulář „Oznámení pojistné události“, předložit k tomu potřebné doklady a postupovat způsobem dohodnutým v pojistné smlouvě.
- 12.2 Obmyslená osoba je povinna při uplatnění nároku na pojistné plnění splnit veškeré povinnosti uvedené v pojistné smlouvě.
- 12.3 V případě pochybností pojistitele je povinností obmyslené osoby dokázat, že k pojistné události došlo v deklarovaném rozsahu.
- 12.4 Pokud mělo porušení povinností uvedených v zákoně o PS nebo v pojistné smlouvě podstatný vliv na vznik pojistné události, její průběh nebo na zvětšení rozsahu jejich následků anebo na zjištění nebo určení pojistného plnění může pojistitel pojistné plnění ze smlouvy snížit úměrně tomu jaký vliv mělo toto porušení na rozsah jeho povinností plnit.

Článek 13 Oprávnění pojistitele zjišťovat či přezkoumávat zdravotní stav a uváděné skutečnosti

- 13.1 Pojistitel je oprávněn zjišťovat a přezkoumávat zdravotní stav pojištěného nebo příčiny smrti pojištěného, a to na základě zpráv a zdravotní dokumentace vyžádaných s jeho souhlasem pověřeným zdravotnickým zařízením od ošetřujících lékařů, a v případě potřeby i prohlídkou nebo vyšetřením provedeným zdravotnickým zařízením, které pojistitel sám určí. Pro tento účel se pojištěný zavazuje zprostředkovat svého ošetřujícího lékaře mlčenlivostí o skutečnostech týkajících se jeho zdravotního stavu.
- 13.2 Souhlas se zjišťováním a přezkoumáváním svého zdravotního stavu a uváděných skutečností dává pojištěný zejména podpisem smlouvy, příp. jiného dokumentu, na jehož základě vzniká pojištění.
- 13.3 Pojištěný pro případ svého úmrtí zbavuje všechny lékaře, kteří se zabývali nebo budou zabývat jeho zdravotním stavem, povinné mlčenlivosti vůči pojistiteli v souvislosti se šetřením pojistných událostí.
- 13.4 Veškeré informace, o kterých se pojistitel dozví při zjišťování zdravotního stavu, smí použít pouze pro svou potřebu, jinak pouze se souhlasem pojištěného.

Článek 14 Výluky z pojištění

- 14.1 Pojistitel není povinen plnit za následujících okolností nebo v jejich důsledku:
- 14.1.1 sebevraždy pojištěného nebo pokus pojištěného o sebevraždu v době do dvou let od data sjednaného jako počátek pojištění,
- 14.1.2 v důsledku pohlavní nákazy a v důsledku nakažení virem HIV, pokud tato onemocnění byla diagnostikována do 2 let od data sjednaného jako počátek pojištění, s výjimkou nákazy při transfuzi krve v nemocničním zařízení, následky nemoci nebo úrazů, ke kterým došlo před počátkem pojištění a byly diagnostikovány před počátkem pojištění,
- 14.1.3 sporty, při jejichž provozování se používají motorové a bezmotorové létající stroje, dvoustopá a jednostopá vozidla,
- 14.1.5 provozování následujících činností jednotlivcem bez asistence odborně způsobilé osoby: potápění, speleologie, horolezectví, dálkové plavby, mořský rybolov,
- 14.1.6 všechny profesionálně provozované sporty, pokusy o rekordy,
- 14.1.7 pojistná událost způsobená pojištěným úmyslně,

- 14.1.8 poškození tělesné schránky jinou osobou na žádost pojištěného,
- 14.1.9 v důsledku jakékoliv lékařské péče či lékařského ošetření provedeného osobou bez platného oprávnění poskytovat lékařskou péči či ošetření, občanské války nebo válečné události, aktivní účast na nepokojích, trestných činech, teroristických akcích a sabotážích,
- 14.1.11 atomové výbuchy obecně, jakož i radiační, manipulace se zbraněmi, výbušninami, hořavinami a toxickými látkami,
- 14.1.12 v případě pojištění druhé osoby, pokud pojistitel plní v souladu s ustanovením pojistné smlouvy první pojištěné osobě v rámci jednoho finančního závazku obou pojištěných.

Článek 15 Zanik pojištění

- 15.1 Jednotlivé pojištění zaniká v souladu s příslušnými ustanoveními zákona o PS:
- 15.1.1 uplynutím pojistné doby,
- 15.1.2 výpovědí,
- 15.1.3 pro nezaplacení pojistného,
- 15.1.4 odstoupením od pojištění,
- 15.1.5 odmítnutím plnění,
- 15.1.6 dalšími způsoby uvedenými v pojistné smlouvě nebo stanovenými zákonem o PS, a to vždy na základě té právní skutečnosti, která nastane dříve.

Článek 16 Adresa a sdělení

- 16.1 Písemnosti pojistitele určené pojistníkovi nebo pojištěnému (dále jen „adresát“) se doručují prostřednictvím držitele poštovní licence (dále jen „pošta“) obyčejnou nebo doporučenou zásilkou na poslední známou korespondenční adresu v České republice nebo na korespondenční adresu písemně oznámenou pojistiteli adresátem, pokud došlo ke změně korespondenční adresy. Písemnosti mohou být doručovány pojistitelem nebo jinou pojištěním oprávněnou osobou; v takovém případě se písemnost považuje za doručenu dnem jejího převzetí.
- 16.2 Veškerá sdělení a žádosti týkající se pojištění se podávají písemně, sdělení pojistiteli jsou účinná jejich doručením s tím, že za písemné doručení se považuje i e-mailová zpráva doručená na dohodnutou e-mailovou adresu, která musí být na žádost příjemce zprávy potvrzena odesílatelem písemně.
- 16.3 Adresáti jsou povinni informovat bezodkladně pojistitele o každé změně své korespondenční adresy.
- 16.4 Veškeré záležitosti týkající se pojištění sděluje pojištěný, popřípadě obmyslený, pojistiteli prostřednictvím call centra pojistitele nebo zasláním příslušných písemností na adresu pojistitele.
- 16.5 Písemnost odeslaná doporučenou zásilkou adresátovi se považuje za doručenu, nejdříve-li o doručení podle dalších odstavců, patnáctý den po odeslání zásilky. Písemnost pojistitele odeslaná adresátovi doporučenou zásilkou s dodejkou se považuje za doručenu, nejdříve-li o doručení podle dalších odstavců, dnem převzetí uvedeným na dodejce. Za doručenu adresátovi se považuje i zásilka doručená příjemci rozdílnému od adresáta (např. rodinnému příslušníkovi), jemuž pošta doručila zásilku v souladu s právními předpisy o poštovních službách.
- 16.6 Odepře-li adresát přijetí doručované písemnosti, považuje se písemnost za doručenu dnem, kdy bylo její převzetí adresátem odepřeno.
- 16.7 Nebyl-li adresát zastížen a písemnost odeslána zásilkou nebo doporučenou zásilkou s dodejkou byla uložena na poště, a adresát si písemnost v úložní lhůtě (upravené právním předpisem o poštovních službách) nevyzvedl, považuje se písemnost za doručenu posledním dnem úložní lhůty, i když se adresát o uložení nedozvěděl nebo se v místě doručení nezdřezoval.
- 16.8 Pokud se písemnost vrátí jako nedoručená z jiných důvodů než je uvedeno v předchozích odstavcích, považuje se tato písemnost za doručenu dnem jejího vrácení pojistiteli.

Článek 17 Závěrečná ustanovení

- 17.1 Případné přebytky pojistného budou zahrnuty do pojistných rezerv a mohou být použity ke zvýhodnění pojištění formou rozšíření jeho rozsahu, zvýšení plnění nebo snížení pojistného.
- 17.2 Od ustanovení všech článků těchto životních pojistných podmínek je možné se v pojistných smlouvách odchýlit, vyžaduje-li to účel a povaha pojištění.
- 17.3 Tyto životní pojistné podmínky nabývají účinnosti dne 1. ledna 2010.

VŠEOBECNÉ POJISTNÉ PODMÍNKY PRO SOUKROMÉ NEŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Článek 1 Úvodní ustanovení

- 1.1 Pro soukromé neživotní pojištění, které sjednává POJIŠŤOVNA CARDIF PRO VITA, a.s. (dále jen „pojistitel“), platí příslušná ustanovení zákona č. 37/2004 Sb. o pojistné smlouvě (dále jen „zákon o PS“), tyto Všeobecné pojistné podmínky pro soukromé neživotní pojištění (dále jen „neživotní pojistné podmínky“) a pojistné smlouvy uzavřené mezi pojistitelem a pojistníkem, jakož i ostatní předpisy České republiky.

Článek 2 Výklad pojmů

- 2.1 **Pojistník** - fyzická nebo právnická osoba, která s pojistitelem uzavřela pojistnou smlouvu.
- 2.2 **Pojištěný** - fyzická osoba, na jejíž zdraví nebo jiné hodnoty pojistného zájmu se soukromě pojištění vztahuje.
- 2.3 **Oprávněná osoba** - fyzická nebo právnická osoba, které v důsledku pojistné události vznikne právo na pojistné plnění.
- 2.4 **Pojistné plnění** - částka, která je podle pojistné smlouvy vyplacena, nastane-li pojistná událost.
- 2.5 **Pojistná událost** - nahodilá skutečnost, se kterou je spojen vznik povinnosti pojistitele poskytnout pojistné plnění v souladu s pojistnou smlouvou.
- 2.6 **Pojistná doba** - doba, na kterou bylo soukromé neživotní pojištění sjednáno.
- 2.7 **Úraz** - neočekávané a náhlé působení zevních sil nebo vlastní tělesné síly nezávisle na vůli pojištěného, ke kterému došlo během trvání soukromého neživotního pojištění a kterým bylo pojištěnému způsobeno poškození zdraví nebo smrt.
- 2.8 **Invalidita III. stupně** - tělesné poškození pojištěného v důsledku úrazu nebo nemoci, které mu definitivně znemožňuje provádět jakoukoliv činnost, jež by mu zajišťovala příjem, mzdu, výdělek nebo zisk. Pro účely těchto neživotních pojistných podmínek se má za to, že invalidita III. stupně u pojištěného nastala, předložil-li pojištěný pojistiteli kopii Rozhodnutí o přiznání invalidního důchodu III. stupně (nikoli I. stupně či II. stupně) pojištěnému vystaveného Českou správou sociálního zabezpečení. Pro účely těchto neživotních pojistných podmínek se dnem vzniku pojistné události, spočívající v invaliditě III. stupně pojištěného, rozumí den, od kterého byl pojištěnému příslušným orgánem přiznán invalidní důchod III. stupně.
- 2.9 **Pracovní neschopnost** - celková lékařem konstatovaná neschopnost pojištěného vykonávat jakoukoliv profesní činnost zajišťující mu příjem, mzdu, výdělek nebo zisk v důsledku úrazu nebo nemoci za podmínky, že k prvnímu dni přerušení pracovní činnosti pojištěný skutečně vykonával profesní činnost zajišťující mu příjem, mzdu, výdělek nebo zisk. Pro účely těchto neživotních pojistných podmínek se má za to, že pracovní neschopnost u pojištěného nastala ode dne uvedeného v Potvrzení o pracovní neschopnosti pojištěného, bude-li pojistiteli předložena jeho kopie se stanovením příslušného čísla diagnózy vystaveného lékařem nebo zdravotnickým zařízením, v jehož lékařské péči pojištěný byl nebo je v souvislosti s pojistnou událostí, a bude-li současně prokázáno, že k prvnímu dni přerušení pracovní činnosti pojištěný skutečně vykonával profesní činnost zajišťující mu příjem, mzdu, výdělek nebo zisk. Pokud není na Potvrzení o pracovní neschopnosti uvedeno příslušné číslo diagnózy, je pojištěný povinen doložit samostatně lékařské potvrzení s příslušným číselným označením diagnózy již při oznámení pracovní neschopnosti pojistiteli a následně při pokračování pracovní neschopnosti.
- 2.10 **Mimořádné výhody III. stupně** - držitelem mimořádných výhod III. stupně se může stát pojištěný, který začal pobírat starobní důchod v průběhu trvání pojištění a byl shledán na základě posouzení lékařskou posudkovou komisí občanem těžce zdravotně postiženým a jehož zjištěný zdravotní stav odpovídá postižením uvedeným v odstavci 3 přílohy č. 2 vyhlášky č. 182/1991 Sb., ve znění pozdějších předpisů. Pro účely těchto neživotních pojistných podmínek se dnem vzniku pojistné události spočívající v přiznání mimořádných výhod III. stupně rozumí den uvedený v rozhodnutí příslušných úřadů, od něž byly mimořádné výhody III. stupně pojištěnému přiznány.
- 2.11 **Nezaměstnaná osoba** - každá osoba, která není v pracovním nebo obdobném vztahu, ani nevykonává samostatnou výdělečnou činnost

a která je v České republice registrována na příslušném úřadu práce jako uchazeč o zaměstnání.

- 2.12 **Nezaměstnanost** - stav nezaměstnané osoby dle kritérií uvedených v článku 2.11 těchto neživotních pojistných podmínek pro ztrátu zaměstnání.

Článek 3 Druhy pojištění

- 3.1 Pojistitel v rámci soukromého neživotního pojištění sjednává všechny nebo některé typy z následujících pojištění:
- 3.1.1 pojištění pro případ invalidity III. stupně v důsledku úrazu nebo nemoci,
- 3.1.2 pojištění pro případ pracovní neschopnosti v důsledku úrazu nebo nemoci,
- 3.1.3 pojištění pro případ ztráty zaměstnání,
- 3.1.4 pojištění pro případ přiznání mimořádných výhod III. stupně v důsledku úrazu nebo nemoci,
- 3.1.5 pojištění pro případ smrti pojištěného v důsledku úrazu.

Článek 4 Vznik pojištění

- 4.1 Pojištění vzniká pro každou osobu za podmínek uvedených v pojistné smlouvě.

Článek 5 Změny pojištění

- 5.1 Pokud se smluvní strany dohodnou na změně rozsahu pojištění již sjednaného, stává se taková změna pojištění účinná dohodnutým dnem, nejdříve však od 00.00 hodin dne následujícího po uzavření dohody o takové změně, není-li v pojistné smlouvě dohodnuto jinak.

Článek 6 Pojistná smlouva

- 6.1 Pojistná smlouva musí mít písemnou formu a její nedílnou součástí jsou neživotní pojistné podmínky.
- 6.2 Pojistník a pojištěný jsou povinni odpovědět pravdivě a úplně na všechny písemné dotazy pojistitele týkající se sjednaného soukromého neživotního pojištění. To platí též, jde-li o změnu soukromého neživotního pojištění. Stejnou povinnost má pojistitel vůči pojistníkovi a pojištěnému.

Článek 7 Zpracování osobních údajů pojištěného

- 7.1 Pojištěný vyslovením souhlasu s pojistnou smlouvou současně uděluje pojistiteli souhlas v souladu se zákonem č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o ochraně osobních údajů“), aby jeho osobní údaje včetně údajů citlivých dle § 4 písm. b) citovaného předpisu byly pojištěním zpracovány v rámci činnosti v pojišťovnictví a činnosti související s pojišťovací činností podle zák. č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví, ve znění pozdějších předpisů, za účelem pojištění (resp. likvidace pojistných událostí), a to po dobu nezbytně nutnou k zajištění všech práv a povinností plynoucích ze závazkového vztahu. Pojištěný prohlašuje, že byl v souladu s ustanovením § 11 zákona o ochraně osobních údajů řádně informován o zpracování svých osobních údajů, o svých právech a o povinnostech zpracovatelů a správců osobních údajů. Pojištěný souhlasí s předáváním svých osobních údajů do jiných států, a to ve smyslu § 27 zákona o ochraně osobních údajů. Veškeré poskytnuté údaje bude zpracovávat pojištěnitel nebo zpracovatel registrovaný v souladu s ust. § 16 zákona o ochraně osobních údajů Úřadem pro ochranu osobních údajů. Tento souhlas je pojištěným udělován i pro účely získávání údajů o jeho zdravotním stavu prostřednictvím smluvních lékařů pojištěnitel (pověřených zdravotnických zařízení) v souladu s § 55 odst. 2 písm. d) zák. 20/66 Sb. o péči o zdraví lidu, ve znění pozdějších předpisů, a opravňuje tímto všechny dotazované lékaře, ústavy, zdravotnická zařízení a zdravotní pojišťovny tyto informace, a to i o jeho smrti, pojistiteli sdělovat a dále zmocňuje příslušnou správu sociálního zabezpečení k poskytnutí informací pojistiteli. Výslovně souhlasí s tím, že pojištěnitel může údaje získané v souvislosti s navrženým pojištěním sdělovat i ostatním subjektům podnikajícím v oblasti pojišťovnictví, bankovníctví a jiných peněžních služeb a asociacím těchto subjektů.
- 7.2 Pojistitel prohlašuje, že bude dodržovat veškeré povinnosti mu uložené výše uvedeným zákonem o ochraně osobních údajů.
- 7.3 Pojistník i pojištěnitel se zavazují vzájemně si předávat média a data – osobní údaje pojištěného – v šifrované nebo jinak zabezpečené podobě tak, aby

nedošlo k neoprávněnému přístupu k těmto médiím nebo datům nebo k jakémukoliv zneužití neoprávněnou osobou. Dále se zavazují pojistník i pojistitel zajistit nejvyšší možné standardy technického a organizačního zabezpečení a přenosu dat, jaké lze s ohledem na předmět této smlouvy a postavení smluvních stran důvodně požadovat.

Článek 8 Pojistné

- 8.1 Pojistné je úplata za soukromé neživotní pojištění.
- 8.2 Výše a splatnost pojistného se určují podle sazeb pro jednotlivé druhy pojištění a jsou uvedeny v pojistné smlouvě.
- 8.3 Pro pojištění sjednaná k finančním závazkům pojištěného na dobu delší 5 let může pojistitel provést zvýšení pojistného, bude-li Českým statistickým úřadem vyhlášena míra inflace za uplynulý kalendářní rok vyšší než 5%, a to v souladu s dosaženou mírou inflace.
- 8.4 Pojistné se platí buď najednou za celou dobu pojištění (jednorázové pojistné) nebo za dohodnutá pojistná období (běžné pojistné).
- 8.5 Pojistitel má právo na pojistné za pojistnou dobu, nedohodne-li se s pojistníkem písemně jinak.

Článek 9 Důsledky nezaplacení pojistného

- 9.1 Soukromé neživotní pojištění konkrétního pojištěného zaniká dnem následujícím po mamém uplynutí lhůty stanovené pojistitelem v upomínce k zaplacení pojistného nebo jeho části, doručené pojistníkovi.
- 9.2 Pojistitel má právo na pojistné za dobu do zániku jednotlivého pojištění za každého pojištěného v souladu s ustanovením § 13, odst. 1 zákona o PS.

Článek 10 Pojistná událost

- 10.1 Pojistnou událostí se rozumí všechny nebo některé následující skutečnosti podle ustanovení pojistné smlouvy, ke kterým dojde během pojistné doby:
 - 10.1.1 smrt způsobená úrazem, která nastala do 12 měsíců od data vzniku úrazu,
 - 10.1.2 invalidita III. stupně v důsledku úrazu nebo nemoci,
 - 10.1.3 pracovní neschopnost v důsledku úrazu nebo nemoci,
 - 10.1.4 přiznání mimořádných výhod III. stupně v důsledku úrazu nebo nemoci,
 - 10.1.5 nezaměstnanost pojištěného v důsledku ztráty zaměstnání.
- 10.2 Územní platnost pojištění není omezena. Výjimku tvoří pojištění pro případ ztráty zaměstnání, jehož platnost je omezena územím České republiky.
- 10.3 Oprávněná osoba nebo pojištěný, není-li současně oprávněnou osobou, je povinen bez zbytečného odkladu pojistiteli oznámit, že nastala pojistná událost, podat pravdivé vysvětlení o vzniku a rozsahu této události, předložit k tomu potřebné doklady a postupovat v souladu s pojistnou smlouvou.
- 10.4 Pro zjištění rozsahu povinnosti plnit může pojistitel požadovat další nutné doklady a sám provádět další potřebná šetření.
- 10.5 Doklady prokazující vznik pojistné události, které jsou předloženy pojistiteli, musí být vystaveny podle českého práva. Doklady, které jsou vystaveny podle cizího práva, může pojistitel uznat jako prokazující vznik pojistné události, jestliže z jejich obsahu nesporně vyplývá, že pojistná událost skutečně nastala. Nejsou-li doklady prokazující vznik pojistné události předloženy pojistiteli vystaveny podle českého práva a pojistitel je neuzná jako prokazující vznik pojistné události, má se zato, že pojistná událost nastala.

Článek 11 Rozsah a splatnost pojistného plnění

- 11.1 V případě pojistné události plní pojistitel v souladu s tím, co bylo v pojistné smlouvě dohodnuto.
- 11.2 Pojistitel může plnění z pojistné smlouvy odmítnout, jestliže:
 - 11.2.1 příčinou pojistné události byla skutečnost, o které se dozvěděl až po vzniku pojistné události a kterou nemohl zjistit při sjednávání pojištění nebo jeho změně v důsledku úmyslné nebo z nedbalosti nepravdivé, nebo neúplně zodpovězených písemných dotazů, a jestliže by při znalosti této skutečnosti v době uzavření pojistné smlouvy toto pojištění neuzavřel nebo je uzavřel za jiných podmínek, nebo
 - 11.2.2 došlo-li k úrazu pojištěného v souvislosti s jednáním, pro které byl uznán vinným trestným činem, nebo kterým si úmyslně poškodil zdraví, nebo
 - 11.2.3 oprávněná osoba uvede při uplatňování práva na plnění z pojištění vědomě nepravdivé nebo hrubě zkrleslé údaje týkající se rozsahu pojistné události nebo podstatné údaje týkající se této události zamlčí.
- 11.3 Dnem doručení oznámení o odmítnutí pojistného plnění pojištění zanikne.
- 11.4 Pojistitel je oprávněn snížit pojistné plnění až o 50%, došlo-li k pojistné události, se kterou je spojena povinnost pojistitele poskytnout pojistné

plnění v souladu s pojistnou smlouvou, následkem požití alkoholu nebo aplikací návykových látek nebo přípravků obsahujících návykové látky pojištěným, a okolnosti, za kterých došlo k pojistné události to odůvodňují; jedná-li se však o pojistnou událost smrt pojištěného v důsledku úrazu, sníží pojistitel plnění jen tehdy, jestliže k tomuto úrazu došlo v souvislosti s jednáním pojištěného, jímž jinému způsobil těžkou újmu na zdraví nebo smrt. To neplatí, pokud podle věty první obsahovaly léky, které pojištěný užil způsobem předepsaným pojištěným lékařem a pokud nebyl lékařem nebo výrobcem léku upozorněn, že v době aplikace těchto léků nelze vykonávat činnost, v jejíž důsledku došlo k pojistné události.

- 11.5 Pojistné plnění je splatné do 15 dnů po skončení šetření. Šetření je skončeno, jakmile pojistitel sdělí jeho výsledky oprávněné osobě.
- 11.6 Za zachraňovací náklady ve smyslu ust. § 32 zákona o PS nejsou považovány náklady na rekvalifikace, změny nebo zvyšování kvalifikace při hrozící nebo již vzniklé ztrátě zaměstnání, případně jakékoliv plnění vynaložené pojištěným ve prospěch zaměstnavatele za účelem zabránění ztrátě zaměstnání mimo vůli pojištěného.

Článek 12 Povinnosti pojištěného

- 12.1 Pojištěný, případně oprávněná osoba, má povinnost bez zbytečného odkladu pojistiteli oznámit, že nastala pojistná událost, podat pravdivé vysvětlení o vzniku a rozsahu následků této události, vyplnit formulář „Oznámení pojistné události“, předložit k tomu potřebné doklady a postupovat způsobem dohodnutým v pojistné smlouvě.
- 12.2 Pojištěný, případně oprávněná osoba je povinna při uplatnění nároku na pojistné plnění splnit veškeré povinnosti uvedené v pojistné smlouvě.
- 12.3 V případě pochybnosti pojistitele je povinnosti pojištěného, případně oprávněné osoby, dokázat, že k pojistné události došlo v deklarovaném rozsahu.
- 12.4 Pokud mělo porušení povinností uvedených v zákoně o PS nebo v pojistné smlouvě podstatný vliv na vznik pojistné události, její průběh nebo na zvětšení rozsahu jejích následků nebo na zjištění nebo určení pojistného plnění, může pojistitel pojistné plnění ze smlouvy snížit úměrně tomu, jaký vliv mělo toto porušení na rozsah jeho povinnosti plnit.
- 12.5 Pojištěný je povinen bez zbytečného odkladu vyhledat ošetření, léčit se podle pokynů lékaře, a vyžaduje-li to pojistitel, dát se na vlastní náklady vyšetřit lékařem, kterého určí pojistitel. Pojistitel může vyžadovat vyšetření u jím určeného lékaře v případech pochybnosti, že pojistná událost skutečně nastala nebo že nastala v rozsahu uváděném pojištěným či lékařem, kterého si pojištěný sám vybral.
- 12.6 V případě, že pojištěný požaduje kontrolní vyšetření, je povinen nést náklady tohoto vyšetření. Pokud na základě kontrolního vyšetření pojistitel poskytne další plnění, náklady na kontrolní vyšetření pojištěnému vrátí.
- 12.7 Povinnosti pojištěného je v případě ztráty zaměstnání registrovat se na příslušném úřadu práce ČR jako uchazeč o zaměstnání a podnikat kroky k znovuzískání zaměstnání.

Článek 13 Oprávnění pojistitele zjišťovat či přezkoumávat zdravotní stav a uváděné skutečnosti

- 13.1 Pojistitel je oprávněn zjišťovat a přezkoumávat zdravotní stav pojištěného nebo příčiny smrti pojištěného, a to na základě zpráv a zdravotnické dokumentace vyžádaných z jeho souhlasem pověřeným zdravotnickým zařízením od ošetřujících lékařů, a v případě potřeby i prohlídkou nebo vyšetřením provedeným zdravotnickým zařízením, které pojistitel sám určí. Pro tento účel se pojištěný zavazuje zprostit svého ošetřujícího lékaře mlčenlivostí o skutečnostech týkajících se jeho zdravotního stavu ve vztahu k pojistiteli pro účely šetření pojistných událostí.
- 13.2 Pojistitel je oprávněn zjišťovat a přezkoumávat skutečnosti týkající se ztráty zaměstnání pojištěného a následně nezaměstnanosti.
- 13.3 Souhlas se zjišťováním a přezkoumáváním svého zdravotního stavu, důležitých skutečností týkajících se ztráty zaměstnání a následně nezaměstnanosti pojištěného a uváděných skutečností dává pojištěný nebo jeho právní nástupce zejména podpisem smlouvy, na jejímž základě vzniká pojištění a podpisem na formuláři "Oznámení pojistné události".
- 13.4 Pojištěný pro případ svého úmrtí zbavuje všechny lékaře, kteří se zabývali nebo budou zabývat jeho zdravotním stavem, povinné mlčenlivostí ve vztahu k pojistiteli pro účely šetření pojistných událostí.
- 13.5 Veškeré informace, o kterých se pojistitel dozví při zjišťování zdravotního stavu nebo důležitých skutečností týkajících se ztráty zaměstnání a následně nezaměstnanosti pojištěného, smí použít pouze pro svou potřebu, jinak pouze se souhlasem pojištěného.

Článek 14 Výluky z pojistění

- 14.1 Pojistitel není povinen plnit za následujících okolností nebo v jejich důsledku:
- 14.2 Všechny druhy pojistění:
- 14.2.1 pojistná událost způsobená pojištěným úmyslně,
- 14.2.2 občanské války nebo válečné události, aktivní účast na nepokojích, trestných činech, teroristických akcích a sabotážích, atomové výbuchy, jakož i radiace,
- 14.2.3 manipulace se zbraněmi, výbušninami, hořlavinami a toxickými látkami,
- 14.2.4 v případě pojistění druhé osoby, pokud pojistitel plní v souladu s ustanovením pojistné smlouvy první pojištěné osobě v rámci jednoho finančního závazku o bou pojištěných.
- 14.3 Pojištění pro případ smrti v důsledku úrazu, invalidity III. stupně a pracovní neschopnosti:
- 14.3.1 sebevražda pojištěného nebo pokus pojištěného o sebevraždu v době do dvou let od data sjednaného jako počátek pojistění,
- 14.3.2 poškození tělesné schránky jinou osobou na žádost pojištěného,
- 14.3.3 sporty, při jejichž provozování se používají motorové a bezmotorové letádjící stroje, dvoustopá a jednostopá vozidla,
- 14.3.4 provozování následujících činností jednotlivcem bez asistence odborně způsobilé osoby: potápění, speleologie, horolezectví, dálkové plavby, mořský rybolov,
- 14.3.5 všechny profesionálně provozované sporty, pokusy o rekordy,
- 14.3.6 pokračování a recidiva (opakování) nemoci; následky nemoci nebo úrazů, ke kterým došlo před počátkem pojistění a byly diagnostikovány před počátkem pojistění.
- 14.4 Pojištění pro případ invalidity III. stupně a pracovní neschopnosti:
- 14.4.1 únavový syndrom,
- 14.4.2 degenerativní onemocnění páteře a jejich přímé a nepřímé důsledky, včetně výřezu meziobratlové ploténky a s tím souvisejících obtíží, a to i v případě, že vyvolávajícím momentem těchto obtíží byl úraz. (Tato výluka se však nevztahuje na případy jasně prokazaného úrazového mechanismu, který byl prokázán odborným vyšetřením včetně doložitelného průkazu zobrazovacími vyšetřeními),
- 14.4.3 v případě astenie, depresivních stavů, psychických poruch a neuróz,
- 14.4.4 při odvykacích, detoxikačních nebo spánkových kúrách,
- 14.4.5 v důsledku pohlavní nákazy a v důsledku nakažení virem HIV, pokud tato onemocnění byla diagnostikována do 2 let od data sjednaného jako počátku pojistění,
- 14.4.6 v důsledku jakékoliv lékařské péče či lékařského ošetření provedeného osobou bez platného oprávnění poskytovat lékařskou péči či ošetření.
- 14.5 Pojištění pro případ pracovní neschopnosti:
- 14.5.1 po přechodu z nemocniční péče do léčby či ošetřování v domácnosti, byla-li nemocniční péče ukončena na vlastní žádost (revers),
- 14.5.2 porod, dobrovolné přerušení těhotenství a jejich důsledky,
- 14.5.3 pracovní neschopnost v důsledku mateřství, která nastane po dobu, kdy pojištěný pobírá peněžitou pomoc v mateřství,
- 14.5.4 v případě zdravotních prohlídek, vyšetření, hospitalizací, léčebných a lázeňských pobytů a kosmetických zákroků, které si pojištěný sám dobrovolně vyžádá,
- 14.5.5 pracovní neschopnost v důsledku úrazu, ke kterému došlo v souvislosti s požitím alkoholu nebo jiné návykové látky.
- 14.6 Pojištění pro případ ztráty zaměstnání:
- 14.6.1 ztráta zaměstnání pojištěného, která je pojištěnému zaměstnavatelem předběžně oznámena již před datem sjednaným jako počátek pojistění, a ztráta zaměstnání, ke které reálně dojde před datem sjednaným jako počátek pojistění,
- 14.6.2 ztráta zaměstnání, k níž dojde pro porušení povinností vyplývajících z právních předpisů vztahujících se k pojištěným jako zaměstnancem vykonávané práci, nebo proto, že pojištěný nesplňuje předpoklady stanovené právními předpisy pro výkon sjednané práce, nebo proto, že pojištěný nesplňuje požadavky pro výkon sjednané práce bez zavinění zaměstnavatele, vše dle zákona č. 262/2006 Sb., zákoníku práce, v platném znění,
- 14.6.3 ztráta zaměstnání, k níž dojde z vlastní vůle pojištěného, vyjma případu, kdy dojde ke zrušení pracovního poměru zaměstnancem pro nevyplacení mzdy či náhrady mzdy či jakékoliv jejich části dle zákoníku práce v platném znění za podmínky, že zaměstnanci nebyla vyplacena mzda či náhrada mzdy do 15 dnů po uplynutí termínu splatnosti, kdy je pojištěný povinen doložit tuto skutečnost předložením zrušení pracovního poměru s prokázaným doručením zaměstnavateli s výslovným uvedením daného důvodu, a dále vyjma případu, kdy byl pracovní poměr ukončen dohodou po pra-

vomocně prohlášeném konkursu na zaměstnavatele nebo byl zapsán do Obchodního rejstříku jeho vstup do likvidace,

14.6.4 ztráta zaměstnání, k níž dojde během nebo na konci zkušební lhůty po nástupu do zaměstnání,

14.6.5 ztráta zaměstnání v důsledku předčasného nebo i řádného ukončení pracovního poměru uzavřeného na dobu určitou.

Článek 15 Zánik pojistění

- 15.1 Jednotlivé pojistění zaniká v souladu s příslušnými ustanoveními zákona o PS:
- 15.1.1 uplynutím pojistné doby,
- 15.1.2 výpovědí,
- 15.1.3 pro nezaplacení pojistného,
- 15.1.4 odstoupením od pojistění,
- 15.1.5 odmítnutím plnění,
- 15.1.6 dalšími způsoby uvedenými v pojistné smlouvě nebo stanovenými zákonem o PS, a to vždy na základě té právní skutečnosti, která nastane dříve.

Článek 16 Adresy a sdělení

- 16.1 Písemnosti pojistitele určené pojistníkovi nebo pojištěnému (dále jen „adresát“) se doručují prostřednictvím držitele poštovní licence (dále jen „pošta“) obvyčejnou nebo doporučenou zásilkou na poslední známou korespondenční adresu v České republice nebo na korespondenční adresu písemně oznámenou pojistiteli adresátem, pokud došlo ke změně korespondenční adresy. Písemnosti mohou být doručovány pojistitelem nebo jinou pojistitelem oprávněnou osobou; v takovém případě se písemnost považuje za doručenu dnem jejího převzetí.
- 16.2 Veškerá sdělení a žádosti týkající se pojistění se podávají písemně, sdělení pojistiteli jsou účinná jejich doručením s tím, že za písemné doručení se považuje i e-mailová zpráva doručená na dohodnutou e-mailovou adresu, která musí být na žádost příjemce zprávy potvrzena odesílatelem písemně.
- 16.3 Adresáti jsou povinni informovat bezodkladně pojistitele o každé změně své korespondenční adresy.
- 16.4 Veškeré záležitosti týkající se pojistění sděluje pojištěný, popřípadě oprávněná osoba, pojistiteli prostřednictvím call centra pojistitele nebo zasláním příslušných písemnosti na adresu pojistitele.
- 16.5 Písemnost odeslaná doporučenou zásilkou adresátem se považuje za doručenu, nejde-li o doručení podle dalších odstavců, patnáctý den po odeslání zásilky. Písemnost pojistitele odeslaná adresátem doporučenou zásilkou s dodejkou se považuje za doručenu, nejde-li o doručení podle dalších odstavců, dnem převzetí uvedeným na dodejce. Za doručenu adresátem se považuje i zásilka doručená příjemci rozdílnému od adresáta (např. rodinnému příslušníkovi), jemuž pošta doručila zásilku v souladu s právními předpisy o poštovních službách.
- 16.6 Odepře-li adresát přijetí doručované písemnosti, považuje se písemnost za doručenu dnem, kdy bylo její převzetí adresátem odepřeno.
- 16.7 Nebyl-li adresát zastížen a písemnost odeslána zásilkou nebo doporučenou zásilkou s dodejkou byla uložena na poštu, a adresát si písemnost v úložní lhůtě (upravené právním předpisem o poštovních službách) nevyzvedl, považuje se písemnost za doručenu posledním dnem úložní lhůty, i když se adresát o uložení nedozvěděl nebo se v místě doručení nezdřívá.
- 16.8 Pokud se písemnost vrátí jako nedoručená, písemnost se považuje za doručenu dnem jejího vrácení pojistiteli.

Článek 17 Závěrečná ustanovení

- 17.1 Případné přebytky pojistného budou zahrnuty do pojistných rezerv a mohou být použity ke zvýhodnění pojistění formou rozšíření jeho rozsahu, zvýšení plnění nebo snížení pojistného.
- 17.2 Od ustanovení všech článků těchto neživotních pojistných podmínek je možné se v pojistných smlouvách odchýlit, vyžaduje-li to účel a povaha pojistění.
- 17.3 Tyto neživotní pojistné podmínky nabývají účinnosti dne 1. ledna 2010.