

**Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

Analýza vývoje vybrané komerční pojišťovny

Bc. Matěj Klofát

**Diplomová práce
2020**

Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Akademický rok: 2019/2020

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE (projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Matěj Klofát**
Osobní číslo: **E18598**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management podniku**
Téma práce: **Analýza vývoje vybrané komerční pojišťovny**
Zadávající katedra: **Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

Zásady pro vypracování

Cílem práce je analyzovat vývoj vybrané komerční pojišťovny působící v České republice a charakterizovat její nynější situaci s využitím nástrojů finanční analýzy. Zároveň bude provedena komparace s dalším vybraným subjektem na pojistném trhu v České republice a bude navrženo doporučení vedoucí ke zlepšení současné pozice vybrané komerční pojišťovny.

Osnova:

- Pojišťovna a pojistné produkty.
- Finanční analýza pojišťoven.
- Finanční analýza vybrané komerční pojišťovny.
- Komparace zjištěných výsledků s vybraným subjektem na pojistném trhu.

Rozsah pracovní zprávy: **cca 50 stran**
Rozsah grafických prací:
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

BÖHM, A., MUŽÁKOVÁ, K. Pojištnictví a regulace finančních trhů. Praha: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-80-7431-035-5.
DUCHÁČKOVÁ, E. Pojištění a pojištnictví. Praha: Ekopress, 2015. ISBN 978-80-87865-25-5.
DUCHÁČKOVÁ, E., DAŇHEL, J. Pojištné trhy: změny v postavení pojištnictví v globální éře. Praha: Professional Publishing, 2012. ISBN 978-80-7431-078-2.
LEMIEUX, V. Financial analysis and risk management: data governance, analytics and life cycle management. Berlin: Springer, 2013. ISBN 978-3-642-32231-0.
MESRŠMÍD, J. Marketing v pojištnictví. Praha: Kamil Mařík – Professional Publishing, 2016. ISBN 978-80-7431-158-1.
VÁVROVÁ, E. Finanční řízení komerčních pojištnoven. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4662-3.
Internetové stránky vybraných pojištnoven.

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Liběna Černošská, Ph.D.**
Ústav ekonomických věd

Datum zadání diplomové práce: **2. září 2019**
Termín odevzdání diplomové práce: **30. dubna 2020**

L.S.

doc. Ing. Romana Provozničková, Ph.D.
děkanka

doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.
vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 2. září 2019

PROHLÁŠENÍ

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., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, 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.

Beru na vědomí, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, a směrnicí Univerzity Pardubice č. 7/2019 Pravidla pro odevzdávání, zveřejňování a formální úpravu závěrečných prací, ve znění pozdějších dodatků, bude práce zveřejněna prostřednictvím Digitální knihovny Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 3. 5. 2020

Bc. Matěj Klofát

PODĚKOVÁNÍ:

Rád bych využil této příležitosti a poděkoval doc. Ing. Liběně Černohorské, Ph.D. za odborné vedení, přínosné rady a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování diplomové práce věnovala. Poděkování patří také mé rodině, která mě po celou dobu studia velmi podporovala.

ANOTACE

Diplomová práce se věnuje finanční analýze tří sledovaných komerčních pojišťoven, které působí na pojistném trhu v České republice. První část diplomové práce obsahuje teoretický přehled poznatků o komerčních pojišťovnách a finanční analýze včetně specifických poměrových ukazatelů používaných k posouzení výkonnosti komerčních pojišťoven. Ve druhé části diplomové práce následuje stručná charakteristika vybraných komerčních pojišťoven, finanční analýza těchto společností a porovnání jejich dosažených výsledků. Závěr práce je věnován návrhům ke zlepšení pozice vybrané komerční pojišťovny.

KLÍČOVÁ SLOVA

Komerční pojišťovna, finanční analýza, spider analýza, poměrové ukazatele

TITLE

Analysis of a Selected Commercial Insurance Company

ANNOTATION

This diploma thesis offers financial analysis of three commercial insurance companies operating on the Czech insurance market. The first part of the thesis comprises of a theoretical overview based on the research into commercial insurance companies and financial analysis, including specific ratios used to assess their productivity. In the second part of the thesis follows a concise description of selected commercial insurance companies, in depth financial analysis of these companies and comparison of their financial results. The conclusion of the thesis proposes improvements of the position of a selected commercial insurance company.

KEYWORDS

Commercial insurance company, financial analysis, spider analysis, ratios

OBSAH

ÚVOD.....	11
1 KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY	13
1.1 ÚKOLY KOMERČNÍCH POJIŠŤOVEN	13
1.2 ČLENĚNÍ POJIŠŤOVEN	15
1.3 DRUHY POJIŠTĚNÍ	16
1.4 POJISTNÉ PRODUKTY	17
1.5 SUBJEKTY POJISTNÉHO TRHU.....	18
1.6 ZPROSTŘEDKOVATELE POJIŠTĚNÍ.....	19
2 FINANČNÍ ANALÝZA.....	21
2.1 ZDROJE FINANČNÍ ANALÝZY	22
2.2 METODY FINANČNÍ ANALÝZY	23
2.2.1 Analýza stavových ukazatelů	25
2.2.2 Analýza poměrových ukazatelů	26
3 SPECIFIKA FINANČNÍ ANALÝZY KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY.....	31
3.1 ANALÝZA SPECIFICKÝCH POLOŽEK ÚČETNÍCH VÝKAZŮ POJIŠŤOVEN	31
3.2 UPRAVENÉ POMĚROVÉ UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY	34
3.3 OSTATNÍ POMĚROVÉ UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY	35
3.4 SPIDER ANALÝZA	37
4 POJISTNÝ TRH V ČESKÉ REPUBLICE.....	39
5 FINANČNÍ ANALÝZA VYBRANÝCH KOMERČNÍCH POJIŠŤOVEN	47
5.1 HORIZONTÁLNÍ FINANČNÍ ANALÝZA POJIŠŤOVNY VZP, A.S.....	47
5.2 HORIZONTÁLNÍ FINANČNÍ ANALÝZA HASIČSKÉ VZÁJEMNÉ POJIŠŤOVNY, A.S.....	51
5.3 HORIZONTÁLNÍ FINANČNÍ ANALÝZA KOOPERATIVA POJIŠŤOVNY, A.S.	54
5.4 SHRUTÍ VÝSLEDKŮ HORIZONTÁLNÍ ANALÝZY	56
5.5 VERTIKÁLNÍ FINANČNÍ ANALÝZA	61
5.6 SPIDER ANALÝZA	78
5.7 SHRUTÍ VÝSLEDKŮ VERTIKÁLNÍ A SPIDER ANALÝZY	86
6 DOPORUČENÍ KE ZLEPŠENÍ POZICE KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY	91
ZÁVĚR.....	96
POUŽITÁ LITERATURA	98
SEZNAM PŘÍLOH.....	103

SEZNAM ILUSTRACÍ A TABULEK

Obrázek 1: Úkoly komerční pojišťovny	14
Obrázek 2: Princip přerozdělení vybraného pojistného v PRVNÍ KLUBOVÉ pojišťovně.....	15
Obrázek 3: Základní členění metod finanční analýzy.....	23
Obrázek 4: Členění elementárních metod finanční analýzy.....	24
Obrázek 5: Vývoj počtu pojišťoven na pojistném trhu v letech 1991-2018	39
Obrázek 6: Vývoj počtu pojistných smluv na pojistném trhu v letech 2014-2018	40
Obrázek 7: Vývoj zaslouženého pojistného netto na pojistném trhu v letech 2014-2018.....	41
Obrázek 8: Vývoj průměrného pojistného na 1 pojistnou smlouvu na pojistném trhu v letech 2014-2018	42
Obrázek 9: Vývoj celkem vyplaceného pojistného plnění na pojistném trhu v letech 2014-2018.....	43
Obrázek 10: Vývoj počtu vyřízených pojistných událostí na pojistném trhu v letech 2014-2018.....	44
Obrázek 11: Vývoj průměrného pojistného plnění na 1 pojistnou událost na pojistném trhu v letech 2014-2018.....	44
Obrázek 12: Vývoj výsledku hospodaření komerčních pojišťoven na pojistném trhu v letech 2014-2018	45
Obrázek 13: Vývoj počtu zaměstnanců v pojišťovnách na pojistném trhu v letech 2014-2018	46
Obrázek 14: Vývoj základního kapitálu Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2004-2018.....	48
Obrázek 15: Vývoj počtu pojištěných vozidel u Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2018 a 2019 .	50
Obrázek 16: Vývoj základního kapitálu Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 1992-2019	51
Obrázek 17: Vývoj základního kapitálu Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 1993-2018	54
Obrázek 18: Meziroční změny zaslouženého pojistného v letech 2014 až 2018	57
Obrázek 19: Změny zaslouženého pojistného v letech 2014 až 2018	57
Obrázek 20: Meziroční změny počtu pojistných smluv v letech 2014 až 2018.....	58
Obrázek 21: Meziroční změny vyplaceného pojistného plnění v oblasti neživotního pojištění v letech 2014 až 2018.....	59
Obrázek 22: Meziroční změny výsledku hospodaření v letech 2014 až 2018	60
Obrázek 23: Ukazatel rentability celkového kapitálu v letech 2014 až 2018	61
Obrázek 24: Ukazatel rentability vlastního kapitálu v letech 2014 až 2018.....	62
Obrázek 25: Ukazatel hrubé rentability tržeb v letech 2014 až 2018.....	63
Obrázek 26: Ukazatel obratu celkových aktiv v letech 2014 až 2018.....	64
Obrázek 27: Ukazatel doby obratu pohledávek z operací přímého pojištění v letech 2014 až 2018.....	65
Obrázek 28: Ukazatel doby obratu závazků z operací přímého pojištění v letech 2014 až 2018	66
Obrázek 29: Ukazatel obchodního deficitu v letech 2014 až 2018	67
Obrázek 30: Ukazatel celkové zadluženosti v letech 2014 až 2018.....	68
Obrázek 31: Ukazatel míry samofinancování v letech 2014 až 2018.....	69
Obrázek 32: Ukazatel retention ratio v letech 2014 až 2018	70
Obrázek 33: Ukazatel claims ratio v letech 2014 až 2018	71
Obrázek 34: Ukazatel solvency ratio v letech 2014 až 2018	72
Obrázek 35: Ukazatel reserve ratio v letech 2014 až 2018	73
Obrázek 36: Ukazatel technical coverage ratio v letech 2014 až 2018	74
Obrázek 37: Ukazatel combined ratio v letech 2014 až 2018	75
Obrázek 38: Ukazatel podílu technických rezerv k vlastnímu kapitálu v letech 2014 až 2018	76
Obrázek 39: Ukazatel podílu investic na aktivech v letech 2014 až 2018.....	77
Obrázek 40: Ukazatel investování technických rezerv v letech 2014 až 2018	78

Obrázek 41: Spider analýza v roce 2014.....	79
Obrázek 42: Spider analýza v roce 2015.....	81
Obrázek 43: Spider analýza v roce 2016.....	82
Obrázek 44: Spider analýza v roce 2017.....	83
Obrázek 45: Spider analýza v roce 2018.....	85
Tabulka 1: Technické rezervy dle odvětví pojištění.....	32
Tabulka 2: Kvadranty grafu spider analýzy komerčních pojišťoven.....	38
Tabulka 3: Analýza zaslouženého pojistného netto Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2014 až 2018.....	48
Tabulka 4: Analýza ostatních ukazatelů Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2014 až 2018	49
Tabulka 5: Analýza výsledku hospodaření Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2014 až 2018	50
Tabulka 6: Analýza zaslouženého pojistného netto Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018.....	52
Tabulka 7: Analýza ostatních ukazatelů Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018.....	53
Tabulka 8: Analýza výsledku hospodaření Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018.....	53
Tabulka 9: Analýza zaslouženého pojistného netto Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018.....	55
Tabulka 10: Analýza ostatních ukazatelů Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018	55
Tabulka 11: Analýza výsledku hospodaření Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018.....	56

SEZNAM ZKRATEK A ZNAČEK

BSC	Balanced scorecard
ČNB	Česká národní banka
EHIC	Evropský průkaz zdravotního pojištění
EPS	Earnings Per Share
HVP	Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s.
Kč	Koruna česká
KOOP	Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group
např.	Například
NP	Neživotní pojištění
NÚ	Netechnický účet
P/E	Price Earnings Ratio
PVZP	Pojišťovna VZP, a.s.
ROA	Rentabilita celkového vloženého kapitálu
ROE	Rentabilita vlastního kapitálu
ROS	Rentabilita tržeb
VZP ČR	Všeobecná zdravotní pojišťovna České republiky
ŽP	Životní pojištění

ÚVOD

Komerční pojišťovny představují důležité subjekty finančního trhu, jejichž působení má na našem trhu letitou tradici. S ohledem na zvyšující se životní úroveň lidí a produkty s dlouhodobým potenciálem, kterými jsou například zákonem stanovené povinné ručení nebo pojištění nemovitosti jako povinnost při čerpání hypotečního úvěru, mají komerční pojišťovny zaručenou budoucnost.

Komerční pojišťovny patří mezi ekonomické subjekty, na které dopadají rizika vyplývající z jejich činností, a stejně jako pro jiné obchodní společnosti je i pro ně mimořádně důležitá dlouhodobá prosperita. Faktorem úspěchu pojišťovny je potom schopnost rychle a efektivně reagovat na vývoj pojistného trhu a přizpůsobit tomu spolu s požadavky klientů své pojistné produkty. Vedení pojišťovny musí vědět, jak si vede pojistný trh, ale mnohem důležitější je mít detailní přehled o finančním zdraví jejich firmy.

Předpokladem úspěšného řízení firmy je bez ohledu na její předmět podnikání měření firemní výkonnosti. Pojišťovnictví je ojedinělým ekonomickým oborem, což se projevuje i v oblasti finanční analýzy. Určité finanční ukazatele, které by bylo možné běžně využít u jiných ekonomických subjektů, nemají pro komerční pojišťovny takovou vypovídající hodnotu. Pro potřeby finanční analýzy komerčních pojišťoven se tak využívá velké množství speciálně upravených poměrových ukazatelů, což činí analýzu zajímavou.

Cílem této diplomové práce je analyzovat vývoj Pojišťovny VZP, a.s., a to především s využitím nástrojů finanční analýzy. Současně dojde ke komparaci zjištěných výsledků s výsledky Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s., která jí je co do velikosti na trhu v České republice nejpodobnější, a rovněž i s výsledky Kooperativa pojišťovny, a.s., Vienna Insurance Group, která je naopak jedním z nejsilnějších subjektů na českém pojistném trhu. Důležitou částí diplomové práce jsou navržená doporučení ke zlepšení současné pozice vybrané komerční pojišťovny na českém pojistném trhu.

První kapitola slouží k seznámení se s úkoly komerčních pojišťoven, jejich pojistnými produkty a k identifikaci dalších subjektů působících na pojistném trhu. Druhá kapitola se zabývá teoretickými východisky finanční analýzy, konkrétně jejími metodami a zdroji. V této kapitole jsou uvedeny obecné poměrové ukazatele, které se pro zjištění finančního zdraví ekonomických subjektů využívají. Třetí kapitola se zaměřuje na odlišné položky v účetních výkazech. Kromě poměrových ukazatelů určených speciálně pro finanční analýzu komerčních pojišťoven

se kapitola týká také seznámení se se spider analýzou. Čtvrtá kapitola sleduje vývoj pojistného trhu v České republice za období od roku 2014 do roku 2018 pomocí hlavních sledovaných ukazatelů. V páté kapitole je provedena samotná finanční analýza všech tří komerčních pojišťoven za sledované období 2014 až 2018. Finanční analýza vychází z dat a informací obsažených ve výročních zprávách, které je každá komerční pojišťovna povinna pravidelně zveřejňovat. Výsledky výkonnosti jednotlivých komerčních pojišťoven jsou dále porovnány mezi sebou. Poslední z šesti kapitol obsahuje doporučení, která by měla vylepšit současnou pozici Pojišťovny VZP na českém pojistném trhu.

1 KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY

Komerční pojišťovny pomáhají lidem dostat se z těžkých životních chvílí. Vyplacením náhrad za škody vzniklých na majetku, které byly způsobeny přírodními katastrofami, se výraznou měrou podílejí na rychlé obnově území postiženého pohromou. V srpnu a září roku 2017 se karibskými ostrovy a východní částí Spojených států amerických prohnaly extrémně silné hurikány Harvey, Irma a Maria, které napáchaly obrovské materiální škody. Ještě do konce roku vyplatily pojišťovny náhrady škod ve výši okolo 92 milionů amerických dolarů [23]. Není proto až takovým překvapením, že kvůli tomu mnoho amerických pojišťoven zakončilo rok 2017 v červených číslech [1].

Ztráta zaměstnání znamená pro většinu lidí nepříjemnou situaci, která by je bez podpory v nezaměstnanosti dostala do značné finanční tísně. Podobně by na tom byli i nepojištění podnikatelé v případě přerušení nebo omezení provozu. Komerční pojišťovny tak značně přispívají ke stabilizaci situace ekonomických subjektů v případě výskytu nešťastných a neočekávaných událostí [26].

Komerční pojišťovnu lze definovat jako podnikatelský subjekt, který provozuje činnosti podle zákona o pojišťovnictví. Jedná se o finanční instituci, která uzavírá s klienty pojištění, vybírá od nich pojistné za poskytování pojistného krytí a provádí jeho správu. Pojišťovny v souladu se zákonem poskytují klientům pojistné služby a ochranu na základě uzavřené pojistné smlouvy.

Předmětem podnikání pojišťoven jsou pojišťovací a zajišťovací činnosti. **Pojišťovací činností** je myšleno přebírání pojistných rizik od pojištěného uskutečněné za úplatu dle sjednaných pojistných smluv. Mezi pojišťovací činnosti se řadí sjednávání a uzavírání pojistných smluv, proces likvidace pojistných událostí, zajištění rychlé pomoci formou asistenčních služeb, investování peněžních prostředků a uzavírání smluv se zajišťovny o zajištění závazků pojišťovny, které jí plynou ze sjednaných pojistných smluv [7]. **Zajišťovací činností** se rozumí závazné převzetí pojistných rizik od pojišťoven uskutečněné za úplatu dle uzavřených smluv [1]. Do konkrétních zajišťovacích činností patří statistické nebo pojistně-matematické poradenství v oblasti pojišťovnictví a analýza a průzkum pojistných rizik [7].

1.1 Úkoly komerčních pojišťoven

Komerční pojišťovnu charakterizují především 3 hlavní úkoly, které mají v souvislosti s provozováním činností. Obrázek 1 schematicky znázorňuje dílčí úkoly pojišťoven.



Obrázek 1: Úkoly komerční pojišťovny

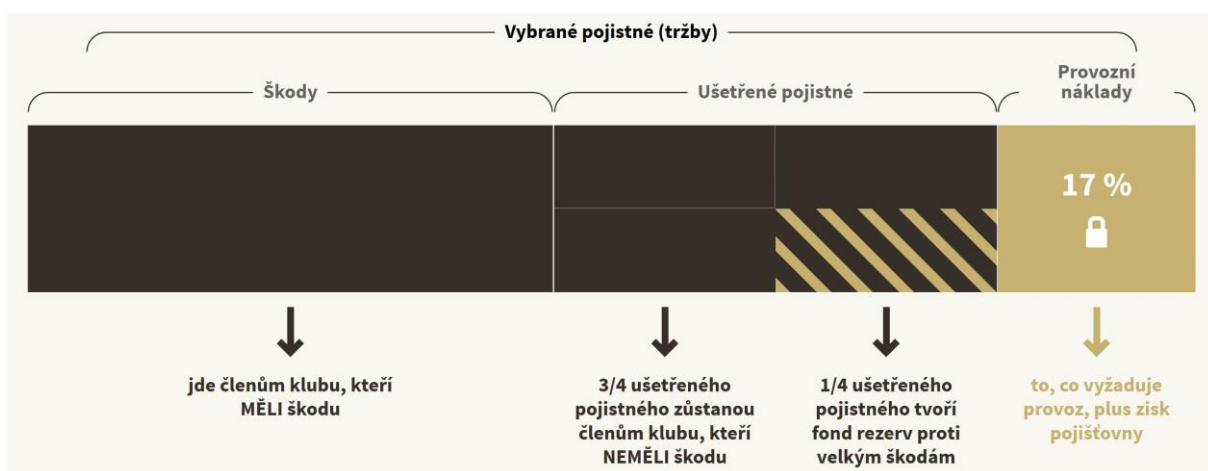
Zdroj: Upraveno podle [3]

Nejvýznamnějším úkolem komerčních pojišťoven je **technický úkol**. Ten spočívá v povinnosti pojišťoven poskytnout pojištěnému subjektu pojistné plnění v případě vzniku pojistné události. Pojišťovna je ze zákona povinna ukončit šetření škodní události do 3 měsíců od uplatnění nároku pojištěného nebo poškozeného na pojistné plnění. V případě, že pojišťovna není schopna škodní událost vyřešit do zákonem stanovené lhůty, je povinna klienta informovat o tom, co brání vyřízení škodní události. **Preventivní úkol** pomáhá pomocí ochranných opatření předejít hrozícím škodám. Pojistník svým podpisem pojistné smlouvy stvrzuje, že se bude řídit příslušnými pojistnými podmínkami, které jsou pojišťovnou nastaveny tak, aby zmírňovaly a eliminovaly riziko vzniku škodní události. Například všeobecné i doplňkové pojistné podmínky strojního pojištění zakotvují povinnost pojištěného subjektu používat a udržovat stroj podle návodu k obsluze, tedy mimo jiné podrobit stroje pravidelným kontrolám a revizím ve stanovených lhůtách [53]. Nedodržení smluvních povinností se negativním způsobem projeví na výši vyplaceného pojistného plnění, v nejzastší případě má pojistitel právo uzavřít škodní událost bez náhrady. Úlohou **podnikatelského úkolu** je hospodaření s finančními prostředky, které má pojišťovna k dispozici. Pojistník za poskytování pojistné ochrany platí pojistné. Pojišťovna od samého počátku pojištění kumuluje peněžní prostředky svých klientů a teprve až nastane pojistná událost, přistupuje k výplatě pojistného plnění. V tomto časovém mezidobí pojišťovna investuje dočasně volné peněžní prostředky svých klientů a realizuje tak podnikatelské a investiční činnosti.

1.2 Členění pojišťoven

Komerční pojišťovny se člení podle rozsahu zaměření nabídky pojistných produktů na pojišťovny univerzální a specializované [3],[34]. **Univerzální pojišťovny** se nespecializují na určitý druh nebo odvětví pojištění, ale pojišťují prakticky všechny skupiny rizik v odvětví životního i neživotního pojištění. Jedná se často o větší pojišťovny, které rovněž vystupují v roli zajišťoven. Mezi takové pojišťovny lze zařadit Allianz pojišťovnu, Kooperativa pojišťovnu nebo Českou podnikatelskou pojišťovnu. Naopak **specializované pojišťovny** jsou takové, které nabízejí jen vybrané druhy rizik či provozují pojišťovací činnost pouze v určitém odvětví pojištění a pro konkrétní skupinu pojištěných. Za specializované pojišťovny je možné v České republice považovat Cestovní pojišťovnu ADRIA Way nebo ERV pojišťovnu.

Pojišťovny lze z hlediska právní normy rozdělit na pojišťovny s formou akciových společností, peer-to-peer pojišťovny a státní pojišťovny [34]. **Pojišťovny s formou akciových společností** se v oblasti pojišťovnictví vyskytují nejčastěji. Své činnosti provozují jako komerční podnikatelské subjekty, jejichž snahou je maximalizovat zisk, a které jsou vzhledem k jejich důležitosti pod důslednou státní kontrolou. **Peer-to-peer pojišťovny** neboli vzájemné pojišťovny jsou výsledkem konceptu sdílené ekonomiky. Provoz služeb peer-to-peer pojišťoven funguje tak, že pojistné vybrané od klientů putuje do společného fondu, odkud se vyplácí pojistná plnění, a z kterého si určitou procentuální část ukrojí pojišťovna na pokrytí provozních nákladů včetně zisku. Ze zbývajících částí ušetřeného pojistného jdou určité peněžní prostředky na vytvoření rezervního fondu a zbytek si mezi sebe rozdělí klienti, kteří v daném pojistném období neměli ani jednu pojistnou událost [16]. Příkladem peer-to-peer pojišťovny v České republice byla PRVNÍ KLUBOVÁ pojišťovna. Obrázek 2 znázorňuje princip přerozdělení vybraného pojistného v této pojišťovně.



Obrázek 2: Princip přerozdělení vybraného pojistného v PRVNÍ KLUBOVÉ pojišťovně

Zdroj: Převzato z [32]

Státní pojišťovny jsou ve většině případech zakládány v takových oblastech pojištění, která nejsou pro komerční pojišťovny příliš atraktivní, například v oblasti zdravotního nebo sociálního pojištění. Negativem státních pojišťoven jsou vysoké náklady správního režie, pozitivem je naopak ručení státu za závazky, které plynou z uzavřených smluv [34]. Příkladem české státní pojišťovny jsou Všeobecná zdravotní pojišťovna České republiky a Exportní garanční a pojišťovací společnost.

1.3 Druhy pojištění

Pojištění lze rozčlenit podle druhu krytých rizik na životní a neživotní pojištění [3],[14]. **Životní pojištění** umožňuje jednotlivci pojistit sebe a ostatní členy rodiny pro případy smrti, nemoci, úrazu či jiných rizik spojených s dožitím. Podstatou životního pojištění je vyplacení dohodnuté částky pro případ, kdy se pojištěný dožije věku uvedeného v pojistné smlouvě. Při předčasném úmrtí pojištěného připadá ujednaná pojistná částka obmyšleným osobám. Pojistné produkty mimo oblast životního pojištění spadají do kategorie **neživotního pojištění**. Do neživotního pojištění patří pojištění majetku, pojištění odpovědnosti za škodu či pojištění vozidel. Pojistné produkty u neživotního pojištění jsou založeny na principu nahodilosti. Pojištěnému je vyplacena částka formou pojistného plnění jako náhrada za vzniklou škodu v rámci pojistné události.

Další způsob klasifikace pojištění je podle jeho formy na škodové a obnosové pojištění [14],[47]. **Škodové pojištění** pomáhá lidem v nepříjemných situacích, kdy je jeho smyslem nahradit pojištěnému vzniklou škodu. Pokud pojištěný v průběhu šetření škodní události prokáže rozsah škody dle ujednání v pojistné smlouvě a v souladu s příslušnými pojistnými podmínkami, vyplývá mu nárok na vyplacení pojistného plnění jako náhradu vzniklé škody. Záměrné zatajování či zkreslení informací vedoucích k pokusu o bezdůvodné se obohacení na úkor pojišťovny je interpretováno jako pojistný podvod. U **obnosového pojištění** je v pojistné smlouvě zakotvena pojistná částka, od které se odvíjí výše pojistného plnění. Pracovník pojišťovny v průběhu šetření pojistné události nezjišťuje skutečnou výši škody, nýbrž pojištěnému přiznává pojistné plnění buď v plné výši, nebo v poměrné části vzhledem ke sjednané pojistné částce. Mezi obnosová pojištění lze zařadit pojištění osob či pojištění přerušování nebo omezení provozu.

Pojištění se kromě jiného dělí i podle délky pojistné doby, a to na krátkodobá a dlouhodobá pojištění. Za **krátkodobé pojištění** se považuje takové, které je uzavřeno s pojistnou dobou kratší než 1 rok. Mezi krátkodobá pojištění se řadí cestovní pojištění na dovolenou či pracovní

cesty do zahraničí nebo krátkodobé povinné ručení, které se využívá například pro převoz nově zakoupeného automobilu, který ještě nemá sjednané dlouhodobé povinné ručení. Opakem krátkodobého pojištění je **dlouhodobé pojištění**, u kterého je doba platnosti pojistné smlouvy delší než 1 rok. Příkladem dlouhodobého pojištění je typicky životní pojištění. Delší dobu trvání však lze sjednat i v rámci pojištění majetku, což například dokazuje pojistná smlouva pojištěného subjektu Univerzita Pardubice, jejíž platnost je stanovena na 3 roky [45].

Podle územní platnosti se pojištění člení na pojištění s místní platností, s platností na území jednoho smluvního státu, s platností na území více států a s neomezenou územní platností [14]. U pojištění domácnosti uvádí pojistník přesnou adresu místa pojištění, což se odlišuje od pojištění odpovědnosti, kde je na osobním uvážení každého pojištěného, zda se bude pojištění vztahovat na škody způsobené pouze v České republice, Evropě nebo po celém světě.

1.4 Pojistné produkty

Pojistné produkty představují nabídku peněžních služeb, jejichž prodej zvyšuje pojistiťovným předepsané pojistné. Česká asociace pojišťoven rozděluje 6 kategorií pojistných produktů, které komerční pojišťovny nabízí [30]: pojištění majetku, pojištění vozidel, cestovní pojištění, pojištění odpovědnosti za škodu, pojištění právní ochrany a pojištění osob.

Oblast **majetkového pojištění** občanů a podnikatelů se člení na pojištění nemovitosti a pojištění domácnosti. V rámci pojištění nemovitosti je chráněna stavba spojená s pozemkem pevným základem včetně vedlejších staveb, kterými je myšlena garáž, dílna nebo skleník. Předmětem pojištění domácnosti jsou movité věci, které tvoří soubor vybavení domácnosti. Pojištění majetku nabízí ochranu před takovými neočekávanými jevy, jakými jsou požár, vichřice, kapalina unikající z vodovodního zařízení a další [48]. **Pojištění vozidel** je určené pro všechny fyzické a právnické osoby, které jsou vlastníky a provozovateli motorových vozidel. Zatímco pojištění odpovědnosti z provozu vozidla (lidově řečeno povinné ručení) je zákonnou povinností a kryje škody vzniklé třetím osobám, tak havarijní pojištění, určené na krytí vlastních škod, je postaveno na dobrovolné bázi. Pojišťovny za příplatek nabízí i pojištění všech skel vozidla nebo zapůjčení náhradního vozidla. **Cestovní pojištění** zpravidla automaticky zahrnuje kromě asistenčních služeb pro případ nouze i pojištění léčebných výloh. Je na každé výletníkovi, zda si k tomuto balíčku základních služeb připojistí i zavazadla, odpovědnost za škodu nebo provozování rizikových sportů. I přesto, že by občan jedné členské země Evropské unie měl mít po předložení Evropského průkazu zdravotního pojištění (EHIC) nárok na bezplatné neodkladné ošetření, cestovní pojištění představuje v tomto ohledu jistotu [19].

Pojištění odpovědnosti se vztahuje na škody způsobené při běžných činnostech v občanském životě nebo na škody vzniklé zaměstnavateli při plnění pracovních úkolů zaměstnanci. Podstatou **pojištění právní ochrany** je zastupování pojištěného v právním sporu a úhrada s tím souvisejících nákladů, kterými jsou například náklady na soudní řízení nebo výdaje na právního zástupce [18]. **Pojištění osob** ochraňuje nejcennější hodnoty jednotlivců i celých rodin, a to zdraví a život. Obecně platí, že se produkty jednotlivých pojišťoven liší různými limity pojistného plnění, spoluúčastí, pojistnými podmínkami i asistenčními službami.

Na pojistném trhu se mimo jiné vyskytují pojistné produkty, které se svojí originalitou vymykají běžně nabízeným. Jedním z takových je pojištění psů od České podnikatelské pojišťovny [31]. Pojištění pokrývá náklady vynaložené na veterinární péči a na léky potřebné při úrazu či nemoci domácího mazlíčka. Současně kryje i náklady spojené s jejich hospitalizací. Dalším speciálním pojistným produktem je pojištění dronů. Jejich využití pro komerční a rekreační účely nezadržitelně roste, což si pomalu uvědomují i komerční pojišťovny a začínají vyplňovat mezeru na trhu. Bezpilotní komerční letouny musí mít podobně jako vozidla uzavřené povinné ručení, avšak ČSOB Pojišťovna zachází ještě dále. Jejich pojištění dronů totiž myslí jak na poškození dronu a jeho příslušenství (kamery, čidla) během letu či při živelných událostech, tak na jejich možné odcizení [29].

1.5 Subjekty pojistného trhu

Pojistný trh je místem, kde dochází ke střetu poptávky s nabídkou pojistné ochrany. Princip je podobný jako na jakémkoliv jiném trhu. Na jedné straně fungují pojišťovny, které se prodejem svých pojistných produktů snaží co nejvíce prosadit v konkurenci ostatních pojišťoven. Na opačné straně barikády stojí klienti, kteří požadují maximální pojistnou ochranu za co nejvýhodnějších podmínek a co nejnižší cenu. Pojistný trh má dvě části. První část tvoří **věcný pojistný trh**, který zahrnuje nabídku a poptávku po konkrétních pojistných produktech a druhou částí je **investiční pojistný trh** představující investování dočasně volných peněžních prostředků pojišťoven [15].

Pojistný trh v České republice ovlivňují kromě legislativy i samotní účastníci. **Pojistníkem** je fyzická nebo právnická osoba, která uzavřela s pojistitelem pojistnou smlouvu, jejíž platnost stvrzuje podpisem a řádným zaplacením pojistného. **Pojistník** bývá ve většině případech současně i pojištěnou osobou, avšak není to pravidlem. Například pokud zaměstnavatel platí svým pracovníkům pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli, vystupuje v pojistné smlouvě v roli pojistníka, přičemž pojištěnými jsou právě zaměstnanci.

Pojištěný je fyzickou či právnickou osobou, která je pojistnou smlouvou kryta pro případ újmy na zdraví, životě či majetku. **Obmyšlená osoba** je osoba oprávněná k příjmu pojistného plnění v důsledku smrti pojištěné osoby [47]. Obmyšlenými bývají nejčastěji manžel a děti pojištěné osoby. **Pojistitelem** se rozumí pojišťovna, které bylo Českou národní bankou uděleno oprávnění k provozu pojišťovací činnosti [7]. Dle výroční zprávy České asociace pojišťoven z roku 2017 působí na pojistném trhu v České republice celkem 50 pojišťovatelů [49].

Centrální banka České republiky má na pojistném trhu důležitou roli. Je to právě ČNB, která dle zákona o pojišťovnictví vykonává dohled nad pojišťovnami působícími v České republice [7]. ČNB provádí kontrolu činností pojišťoven za účelem zajištění stability finančního systému, podpory konkurenceschopnosti pojišťoven, chránění pojištěných osob či ve snaze posílit důvěru občanů v pojišťovny. Mezi aktivity dohledu patří udělování licencí pro provozování pojišťovací činnosti, kontrola dodržování povinností uložených zákonem, vyhláškami nebo opatřeními ČNB a zajištění informací pro vykonávání dohledu. Pod dohledem ČNB jsou kromě pojišťoven i samostatní likvidátoři pojistných událostí a pojišťovací zprostředkovatelé [33]. **Samostatný likvidátor pojistných událostí** je fyzickou či právnickou osobou, která s pověřením pojistitele na základě písemné smlouvy jedná jejím jménem a na její účet za účelem provedení kroků vedoucích pro zjištění existence a rozsahu povinnosti plnit [40].

1.6 Zprostředkovatelé pojištění

V době neustále se rozrůstající nabídky pojistných produktů je pro zájemce o pojištění obtížné se v nich snadno orientovat. Prostředníkem, který se snaží co nejvíce usnadnit jednání mezi pojistitelem a možným pojistníkem, je zprostředkovatel pojištění. Takovou profesi nemůže vykonávat kdokoli. Mělo by se jednat o kvalifikovaného odborníka, který zpravidla zná velice dobře pojistný trh, tudíž je schopen zájemci o pojištění vybrat ten nejvhodnější pojistný produkt.

Relativně nový zákon č. 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění, který nabyl účinnosti dne 1. prosince 2018, formuluje pouze čtyři kategorie zprostředkovatelů, kteří jsou oprávněni ke sjednávání pojistných smluv [8]:

- ❖ Samostatný zprostředkovatel;
- ❖ Vázaný zástupce;
- ❖ Doplnkový pojišťovací zprostředkovatel;
- ❖ Pojišťovací zprostředkovatel s domovským členským státem mimo Českou republiku.

Jako samostatný zprostředkovatel může působit pojišťovací agent nebo pojišťovací makléř [8]. **Pojišťovacím agentem** je fyzická či právnická osoba, která na základě sjednaných písemných smluv s jednou či více pojišťovny nabízí jejich pojistné produkty potenciálním klientům. Agenti jsou vázáni vnitřními předpisy pojišťovny, mají oprávnění přijímat pojistné a jsou odměňováni pojišťovnou, jejímž jménem jednají, a to nejčastěji formou provizí z uzavřených obchodů [36]. **Pojišťovací makléř** je zástupcem klienta v oblasti pojištění na základě jím podepsané plné moci. To znamená, že zájemci o pojištění nepředstavuje nabídku pojistných produktů pouze jedné vybrané pojišťovny, ale hledá pro něho tu nejvýhodnější nabídku napříč celým pojistným trhem. Makléř svým klientům poskytuje poradenskou a konzultační činnost v oblasti pojišťovnictví, dále je jim plně k dispozici při vyřizování škodních událostí a spravuje či aktualizuje jejich uzavřené pojistné smlouvy po dobu jejich platnosti. Makléři za jeho služby vyplácí odměnu pojišťovna, pro kterou získal klienta [39]. Hlavní rozdíl mezi pojišťovacími agenty a makléři tak spočívá v tom, že agenti zastávají zájmy pojišťovny oproti makléřům, kteří jednají v zájmu klientů. Naopak společným znakem samostatných zprostředkovatelů je, že odpovědnost za škody způsobené jednáním samostatného zprostředkovatele nese pojišťovna, se kterou je ve smluvním vztahu. Pokud však nad ním pojišťovna zanedbala náležitý dohled, ručí za splnění jeho povinnosti nahradit vzniklou škodu [8].

Vázaný zástupce může provozovat činnost zprostředkování pojištění pouze pro jednu pojišťovnu, zajišťovnu nebo samostatného zprostředkovatele [43]. **Doplňkový pojišťovací zprostředkovatel** je oprávněn nabízet svým klientům určité pojistné produkty jako doplněk při prodeji výrobků a poskytování služeb. Sjednávání pojistných smluv nepředstavuje jeho hlavní činnost, ale je pouze určitou doplňkovou činností. Příkladem jsou cestovní agentury, které klientům automaticky nabízí cestovní pojištění při zakoupení zájezdu do zahraničí. Cestovní agentury však již dále nejsou kompetentní sjednávat pojistné produkty typu pojištění majetku či motorových vozidel.

2 FINANČNÍ ANALÝZA

Finanční analýza podává ucelený obraz o reálné výkonnosti společnosti. Manažerům poskytuje komplexní informace o tom, zda je firma schopna dostát svým závazkům, do jaké míry se firmě daří generovat zisk, nakolik je vhodná dosavadní kapitálová struktura a další a další důležité skutečnosti.

Z hlediska času má finanční analýza své opodstatnění ve dvou rovinách. Na jedné straně přináší možnost ohlédnout se zpět za předchozím obdobím a zhodnotit, nakolik se firmě povedlo splnit předpoklady, ve kterých oblastech naopak oproti plánům ztrácí, kde jsou slabé a silné stránky podniku a jak se firmě na trhu dosud dařilo. Druhá rovina spočívá v příležitosti využít výsledky po provedení finanční analýzy k přizpůsobení budoucího finančního plánování. Manažerům umožňuje připravit nejen krátkodobý finanční plán na zajištění běžného provozu podniku, ale rovněž i dlouhodobý finanční plán související se strategickým záměrem řízení firmy. Vedle uspořádání finančního plánu pomáhá finanční analýza vedoucím pracovníkům v rozhodovacím procesu o řízení zásob, o realizaci investice či o volbě vhodného způsobu financování dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku.

Informace o finančním zdraví firmy však nejsou důležité pouze pro vrcholové vedení firmy, ale zajímají i ostatní subjekty, které jsou s firmou v určitém vztahu. Uživatele finanční analýzy lze rozdělit na externí a interní. K externím uživatelům se řadí investoři, banky spolu s jinými věřiteli, státní orgány, firemní zákazníci a dodavatelé nebo konkurence [20]. Pro **investory** je podstatné, jak podnik hospodaří s jejich vloženými zdroji. Potenciální investoři pro změnu sondují situaci okolo prosperujících firem za účelem maximálně možného zhodnocení finančních prostředků. Rozbor finanční situace podniku pomáhá **bankám** při rozhodování o poskytnutí úvěru, **státním orgánům** při poskytování dotací a kontrole daňových povinností. Pro **obchodní partnery**, mezi které lze počítat odběratele a dodavatele, jsou při domlouvání potenciální spolupráce důležité závěry z finanční analýzy firmy z pohledu míry zadluženosti a platební schopnosti. Pro **konkurenci** je dobré znát, jak si firma stojí v porovnání s obdobnými subjekty na trhu. Mezi interní uživatele finanční analýzy patří manažeři, odboráři a zaměstnanci [20]. **Odborové organizace**, ale současně i **zaměstnanci**, mají ze zákona právo na to znát finanční a ekonomickou situaci zaměstnavatele včetně jeho pravděpodobného směřování do budoucna [6]. V případě, že se firmě po finanční stránce daří, začínají pozorovat, zda se to pozitivně odrazí na jejich výplatních páskách. A platí to i naopak. Pokud má firma závažné finanční potíže, začnou zaměstnanci prožívat obavy ze ztráty zaměstnání.

Cílem realizace finanční analýzy společnosti je charakterizovat její prozatímní vývoj a nynější postavení, včasná identifikace problematických oblastí před jejich vyhocením, stanovení účinku vnitřního a vnějšího prostředí firmy, využití výsledků pro další finanční plánování a řízení podniku, výběr optimální strategie pro danou firmu do budoucna a porovnání výsledků s vybranými konkurenty, kteří podnikají ve stejném odvětví [41].

2.1 Zdroje finanční analýzy

Finanční analýza splní maximálně svůj účel pouze tehdy, pokud se při jejím vypracování vychází z kvalitních informačních zdrojů. Velmi využívaným a nejdůvěryhodnějším zdrojem pro vypracování finanční analýzy je **účetní závěrka**. Jedná se o sestavu dokumentů, kterou je účetní jednotka povinna uspořádat k rozvahovému dni, ke kterému se zjišťuje reálný stav celého majetku a závazků [5]. Účetní závěrku jsou účetní jednotky, které jsou zapsané v obchodním rejstříku, ze zákona povinné zakládat do sbírky listin, tudíž se jedná o snadno dostupný zdroj i externím uživatelům.

Kromě zákonem uložené účetní závěrky si velká část firem vede podle vlastního uvážení i vnitropodnikové účetnictví. Principem vnitropodnikového účetnictví je evidence nákladů a výnosů podle jednotlivých hospodářských středisek firmy, což pomůže především středně velkým až velkým podnikům snáze odhalit jejich slabá místa. Tento výkaz je dokumentem interní povahy a firmy jej veřejně nevystavují.

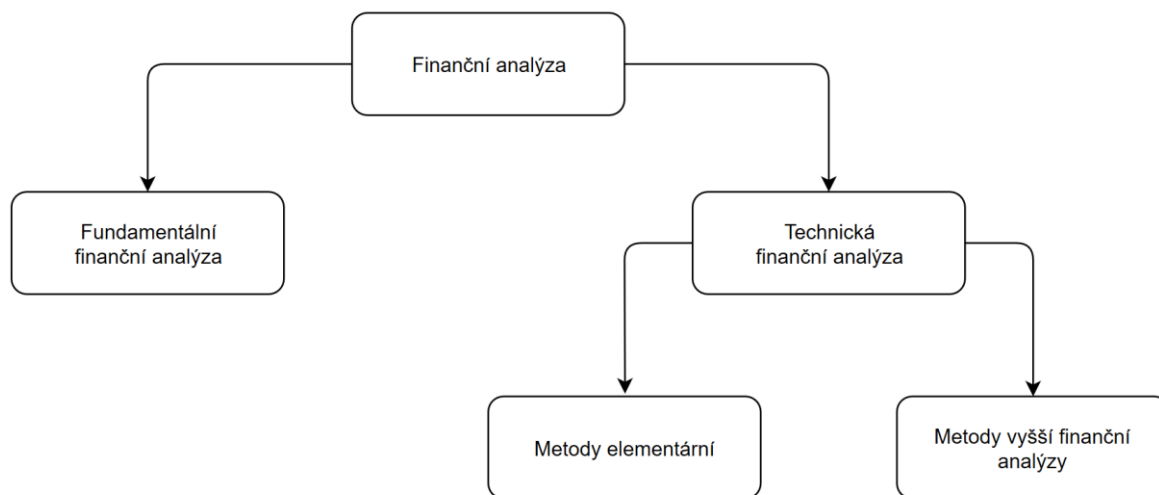
Mimo výše jmenované zdroje využívají analytici data i z dalších zdrojů, které lze rozdělit do 3 okruhů [12]:

- ❖ Finanční informace;
- ❖ Kvantifikovatelné nefinanční informace;
- ❖ Nekvantifikovatelné informace.

Finanční informace zahrnují kromě vnitropodnikových výkazů a účetní závěrky i predikce finančních analytiků a nejvyšších představitelů firmy, burzovní informace nebo informace o vývoji úrokových sazeb. Mezi **kvantifikovatelné nefinanční informace** se řadí podnikové statistiky výroby, prodeje, zaměstnanosti, normy spotřeby ekonomických zdrojů a vnitřní směrnice. **Nekvantifikovatelné informace** obsahují zprávy a komentáře vedoucích, odborného tisku, hodnocení nezávislých odborníků a predikce.

2.2 Metody finanční analýzy

Metody a způsoby používané při vypracování finanční analýzy se po dobu vývoje ustálily, nicméně i tak se jednotliví odborníci nepatrně liší ve stylu členění metod finanční analýzy. Pro zpracování této diplomové práce byla použita klasifikace metod, na které se shodli Sedláček [41] a Růčková [37]:



Obrázek 3: Základní členění metod finanční analýzy

Zdroj: Upraveno podle [37],[41]

Finanční analýza podniku zahrnuje dvě spolu související oblasti: fundamentální a technickou část, což schematicky dokazuje Obrázek 3. **Fundamentální analýza** hodnotí kvalitativní informace o firmě a tvoří tak důležitý základ pro vypracování technické analýzy. Soustředí se na hodnocení vnitřního a okolního ekonomického prostředí firmy v její současné životní fázi s ohledem na vytyčené cíle firmy [9]. Fundamentální analýza se opírá o odborné znalosti a zkušenosti expertů a jejich subjektivní prognózy. V rámci této části je analyzován trh, na kterém sledovaná firma provozuje svoji podnikatelskou činnost. Podstatou takové analýzy je následné určení pozice firmy na trhu, vymezení tržních příležitostí a zjištění potenciálu a konkurenceschopnosti firmy. Analýza pomáhá odhalit slabé a silné stránky, příležitosti a hrozby podniku. Mezi nástroje fundamentální analýzy patří SWOT analýza, PEST analýza, metoda kritických faktorů úspěšnosti, BCG matice nebo metoda balanced scorecard (BSC).

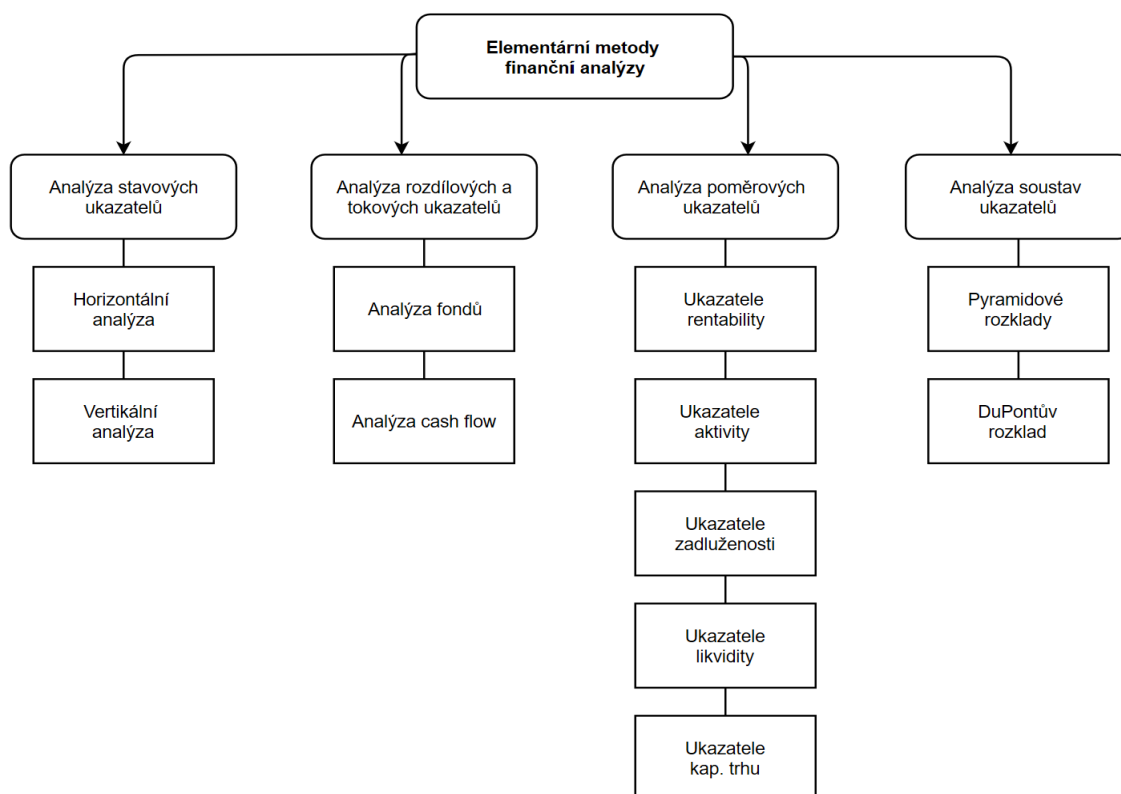
Technická finanční analýza se využívá pro hodnocení kvantitativních ekonomických dat pomocí matematických, matematicko-statistických nebo dalších algoritmizovaných metod [37]. Proces vypracování technické analýzy se skládá celkem ze 4 kroků [41]:

1. Charakteristika prostředí a zdrojů dat;
2. Volba metody a základní vypracování dat;

3. Pokročilé vypracování dat;
4. Námět na dosažení cíle.

První krok je přípravnou fází, ve které analytici vyhledávají ve stejném oboru podnikání takový podnik, který je tomu sledovanému podobný co do velikosti nebo nabídky služeb. Mimo to nastává postupné shromažďování dat, která budou do analýzy vstupovat, a ze kterých budou sestaveny ukazatele. **Druhý krok** představuje realizační fázi. Analytici vybírají vhodnou metodu včetně ukazatelů finanční analýzy, aby poté mohli provést samotný výpočet těchto ukazatelů. Ze zjištěných výsledků je hodnocena finanční pozice a výkonnost podniku. Ve **třetím kroku**, kdy jsou data zpracována podrobněji, dochází k pyramidálnímu rozkladu finančních ukazatelů a ke korigování nežádoucích odchylek. Poslední **čtvrtý krok** spočívá ve formulaci a identifikaci rizikových oblastí variantních opatření a následnému výběru nejvhodnější varianty vedoucí ke splnění podnikového cíle.

Technická finanční analýza využívá metod vyšší finanční analýzy a elementárních metod [38]. Pro aplikaci **metod vyšší finanční analýzy** je zapotřebí disponovat vyšší úrovní znalostí v oblasti ekonomie a také v oblasti matematické statistiky. Navíc použití těchto metod značně závisí na vlastnictví speciálního softwaru, který dokáže obě oblasti propojit. Firmy běžně tyto metody finanční analýzy nevyužívají, v případě zájmu se obrací na specializované společnosti.



Obrázek 4: Členění elementárních metod finanční analýzy

Zdroj: Upraveno podle [37]

Elementární metody finanční analýzy tvoří v běžné praxi základní rámec pro posouzení finančního zdraví sledovaného podniku. Elementární metody pracují při výpočtech s ukazateli, které jsou rozděleny do jednotlivých skupin, jak ukazuje Obrázek 4. V této diplomové práci jsou dále podrobněji popisovány pouze elementární metody, které se v praxi běžně používají při finanční analýze komerčních pojišťoven.

2.2.1 Analýza stavových ukazatelů

Stavoví ukazatelé vychází z položek účetních výkazů. **Horizontální analýza** zjišťuje, jak se položky vyvíjely během sledovaného období. Meziroční změny položek se zapisují rozdíly nebo pomocí indexů. Absolutní změna konkrétní položky se ve vztahu k předchozímu období zjistí podle vztahu [21]:

$$D_{t/(t-1)}^i = B_i(t) - B_i(t-1) \quad (2.1)$$

kde:

$D_{t/(t-1)}^i$ = absolutní změna zvolené položky;

$B_i(t)$ = hodnota položky v běžném období;

$B_i(t-1)$ = hodnota položky v předchozím časovém období.

Pro zaznamenání procentuální (relativní) změny konkrétní položky oproti předchozímu časovému období se použije následující vzorec [21]:

$$I_{t/(t-1)}^i = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)}, \text{ příp. } I_{t/(t-1)}^i = \frac{B_i(t) - B_i(t-1)}{B_i(t-1)} * 100, \quad (2.2)$$

kde:

$I_{t/(t-1)}^i$ = procentuální změna zvolené položky;

$B_i(t)$ = hodnota položky v běžném období;

$B_i(t-1)$ = hodnota položky v předchozím časovém období.

Vertikální analýza nepracuje s časovou posloupností položky, ale vyjadřuje její proporcionalitu vůči jedné zvolené základně. Cílem této analýzy je zjistit poměr dílčích složek majetku vzhledem k celkovým aktivům, poměr dílčích finančních zdrojů vzhledem k celkovým pasivům a poměr dílčích položek vzhledem k celkovým tržbám podniku [42] Obecně lze podíl položky vůči zvolené základně určit vztahem [21]:

$$P_i = \frac{B_i}{\Sigma B_i} * 100, \quad (2.3)$$

kde:

B_i = hodnota položky;

ΣB_i = suma hodnot položek zvolené základny.

2.2.2 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů patří k nejužívanějším metodám rozboru účetních výkazů firmy, jelikož analytikům poskytuje rychlý a okamžitý obraz o aktuální finanční situaci společnosti. Vychází z výkazu zisku a ztrát a rozvahy, přičemž porovnává hodnoty účetních položek mezi sebou. Poměrové ukazatele se spočítají jako podíl absolutních hodnot jedné nebo více položek k absolutní hodnotě jiné položky nebo určité skupině položek [37].

Poměrové ukazatele se s ohledem na jejich velké množství shlukují do skupin podle popisovaných oblastí na ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti, likvidity a kapitálového trhu.

Ukazatele rentability neboli návratnosti poskytují informace o výdělečné činnosti firmy a měří její schopnost přeměnit investovaný kapitál v zisk. Ukazatele porovnávají výsledek hospodaření firmy se zvolenou základnou, kdy zjišťují, kolik měnových jednotek zisku vyprodukuje 1 měnová jednotka jmenovatele. Platí pravidlo, že čím vyšší rentability účetní jednotka dosáhne, tím efektivněji nakládá se svým majetkem a zdroji financování. K ukazatelům rentability se řadí [12],[41],[42]:

- ❖ Rentabilita celkového vloženého kapitálu;
- ❖ Rentabilita vlastního kapitálu;
- ❖ Rentabilita tržeb.

Rentabilita celkového vloženého kapitálu (zkratka: ROA) neboli rentabilita aktiv označuje poměr mezi ziskem před zdaněním a úroky a celkovými aktivy investovanými do podnikání. Tento ukazatele nerozlišuje, zda byla aktiva financována z vlastních nebo cizích zdrojů, nýbrž pracuje s aktivy jako celkem. Vypočítá se dle následujícího vztahu [12],[41],[42]:

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}} \quad (2.4)$$

kde:

ROA = rentabilita celkového vloženého kapitálu;

$EBIT$ = zisk před zdaněním a úroky.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) poměřuje čistý zisk po zdanění a kapitál, který do podniku vložili jeho společníci. Investoři pomocí ukazatele zjišťují, jak byly zhodnoceny jejich prostředky poskytnuté podniku a zda je dosažený výnos odpovídající vzhledem k investičnímu riziku. Pro zjištění hodnoty ukazatele se používá tento vztah [12],[41],[42]:

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}} \quad (2.5)$$

kde:

ROE = rentabilita vlastního kapitálu;

EAT = zisk po zdanění.

Rentabilita tržeb (ROS) charakterizuje schopnost firmy dosáhnout zisku při určité výši tržeb, tedy kolik měnových jednotek zisku připadá na 1 měnovou jednotku tržeb. V čitateli zlomku je možno pracovat s více typy zisku. V případě dosažení čistého zisku se zjistí ziskové rozpětí (zisková marže). Rentabilita tržeb se vypočítá takto [12],[41],[42]:

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{tržby}} \quad (2.6)$$

kde:

ROS = rentabilita tržeb;

$EBIT$ = zisk před zdaněním a úroky.

Ukazatele aktivity poskytují všeobecný přehled o tom, jak účinně firma hospodaří s jednotlivými složkami majetku. Disponuje-li firma více aktivy, než je pro ni účelné, představuje to zbytečně vynaložené náklady, které firmě snižují hospodářský výsledek. Pokud má firma málo aktiv, přichází o potenciální obchodní příležitosti z důvodu nedostatečné výrobní kapacity [34]. Existují dva typy ukazatelů aktivity, a to ukazatele počtu obrátů a doby obratu. Ukazatele počtu obrátů udávají, kolikrát se určitá položka obrátí za jeden rok. Naopak ukazatele doby obrátů určují počet dnů, za které dojde k jednomu obrátu. Mezi ukazatele aktivity patří [22],[37]:

- ❖ Obrát celkových aktiv;
- ❖ Doba obrátů pohledávek;
- ❖ Doba obrátů závazků;
- ❖ Obchodní deficit.

Obrat celkových aktiv popisuje, s jakou efektivitou je firma schopna využívat její veškerá aktiva bez ohledu na zdroje financování těchto aktiv. Tento ukazatel podává přehled o tom, kolik měnových jednotek tržeb přinese jedna jednotka aktiv. Odlišuje se tím od ukazatele rentability celkového vloženého kapitálu, u kterého je v čitateli zisk. Obrat celkových aktiv se vypočítá jako [34],[37]:

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.7)$$

Doba obratu pohledávek vyjadřuje, kolik dnů firma potřebuje na zinkasování pohledávek, respektive kolik dnů musí firma čekat, než dlužník splní svoji povinnost a uhradí závazek. Příliš vysoká hodnota ukazatele vypovídá o pochybné struktuře odběratelů se slabou platební morálkou. Ukazatel se zjistí podle následujícího vztahu [22],[37]:

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\frac{\text{tržby}}{365}} \quad (2.8)$$

Podnik sleduje kromě platební morálky obchodních partnerů i svoji schopnost plnit včas své povinnosti, k čemuž analytici používají ukazatel **doby obratu závazků**. Ten udává počet dnů, které podnik potřebuje na zaplacení svým dodavatelům. Dlouhá doba obratu závazků odráží platební neschopnost podniku. Výpočet ukazatele je proveden následovně [22],[37]:

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky}}{\frac{\text{tržby}}{365}} \quad (2.9)$$

Obchodní deficit se vypočítá jako rozdíl doby obratu pohledávek a doby obratu závazků. Pokud ukazatel dosahuje záporné hodnoty, čerpá firma bezplatný úvěr od dodavatelů. V případě kladné hodnoty je právě firma tím subjektem, který poskytuje bezplatný úvěr odběratelům. Výsledek se vypočítá pomocí vzorce [22],[37]:

$$\text{Obchodní deficit} = \frac{\text{pohledávky}}{\frac{\text{tržby}}{365}} - \frac{\text{závazky}}{\frac{\text{tržby}}{365}} \quad (2.10)$$

Zadluženost firem není v současné době neobvyklou situací. Využití cizích finančních zdrojů přispívá k celkové rentabilitě, avšak podnik by o nich měl uvažovat pouze tehdy, pokud je jejich zhodnocení větší než náklady s nimi spojené [41]. **Ukazatele zadluženosti** sledují, do jaké míry firma k financování svých aktivit využívá cizí zdroje, kterými jsou například bankovní půjčky nebo závazky vůči správním orgánům. Kromě toho poskytují přehled o tom, jak je firma následně schopna hradit své závazky. Do kategorie ukazatelů zadluženosti lze mimo jiné zařadit [12],[41]:

- ❖ Ukazatel celkové zadluženosti;
- ❖ Ukazatel míry samofinancování.

Ukazatel celkové zadluženosti (anglicky: debt ratio) se zjistí jako poměr cizího kapitálu (dluhu) a celkových aktiv. Informuje o tom, jak velká část aktiv podniku je financována zapůjčenými peněžními prostředky. Od hodnoty tohoto ukazatele se projevuje zájem a ochota věřitele poskytnout podniku úvěr, jelikož vysoká zadluženost podniku představuje pro věřitele vysoké riziko. Hodnota celkové zadluženosti je zjištěna takto [12],[41]:

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.11)$$

Protikladem ukazatele celkové zadluženosti je **ukazatel míry samofinancování** (anglicky: ekvity ratio). Ten poměruje vlastní kapitál vzhledem k celkovému majetku firmy. Vyjadřuje tak tu část aktiv firmy, která je financována z interních zdrojů, a to penězi vlastníků. Hodnota ukazatele míry samofinancování, jejíž součet s hodnotou ukazatele celkové zadluženosti dává číslo 1, respektive 100 %, se tak spočítá následujícími způsoby [12],[41]:

$$\text{Míra samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.12)$$

$$\text{Míra samofinancování} = 1 - \text{Celková zadluženost} \quad (2.13)$$

Ukazatele kapitálového trhu dávají zpětnou vazbu investorům o návratnosti svých volných finančních prostředků, které do podniku vložili. Slouží rovněž jako měřítko pro potenciální zájemce, kteří ještě nejsou rozhodnuti o svých budoucích investičních záměrech. Ke skupině ukazatelů kapitálového trhu se hlásí [22],[42]:

- ❖ Čistý zisk na akcii;
- ❖ Poměr tržní ceny akcie k zisku na akcii.

Výpočet **čistého zisku na akcii** (Earnings Per Share, zkratka EPS) slouží ke zjištění výše ročního zisku, který se vztahuje k jedné akcii. Ukazatel je velmi sledovaný akcionáři firmy, jelikož charakterizuje finanční výsledky podniku. Akcionáři neobdrží celou výši zisku, jelikož záleží na nastavené dividendové politice podniku a na tom, jak velká část čistého zisku jim bude vyplacena formou dividend a jak velká část zůstane podniku. Ke zjištění hodnoty čistého zisku na akcii se používá vztah [22],[42]:

$$\text{Čistý zisk na akcii} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{počet emitovaných akcií}} \quad (2.14)$$

K ukazateli čistého zisku na akcii se vztahuje **ukazatel poměru tržní ceny akcie k zisku na akcii** (Price Earnings Ratio, zkratka P/E). Ten uvádí, kolik jsou subjekty trhu ochotny zaplatit za 1 Kč zisku na akcii. Poměr se vypočítá jako [22],[42]:

$$\text{Poměr tržní ceny akcie k zisku na akcii} = \frac{\text{tržní cena akcie}}{\text{čistý zisk na akcii}} \quad (2.15)$$

3 SPECIFIKA FINANČNÍ ANALÝZY KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY

Komerční pojišťovny jako poskytovatelé ochrany před neočekávanými událostmi od pojistníků inkasují za poskytované služby peněžní prostředky ve formě pojistného. V případě splnění všech povinností uvedených v pojistné smlouvě a v příslušných pojistných podmínkách vzniká klientovi nárok na vyplacení pojistného plnění. Hlavním smyslem provádění finanční analýzy u komerčních pojišťoven je zjistit, zda daný subjekt dokáže plnit své finanční závazky vyplývající z jejich provozované činnosti.

3.1 Analýza specifických položek účetních výkazů pojišťoven

Stejně jako jiné podnikatelské subjekty jsou i komerční pojišťovny povinny vést řádnou účetní závěrku, přičemž analytici nejčastěji při finanční analýze vycházejí z rozvahy a z výkazu zisku a ztrát. **Rozvaha** jako účetní výkaz udává uspořádaný přehled majetku ke konkrétnímu datu podle jeho druhů (označuje se jako aktiva) a zdrojů krytí majetku (pasiva). Majetek pojišťovny se v rozvaze nečlení podle likvidnosti jako u jiných účetních jednotek, ale podle účelu, kterému slouží [46]. Pojišťovna pomocí **výkazu zisku a ztrát** zjišťuje, jakého výsledku hospodaření dosáhla ve sledovaném období. Rovněž struktura položek výkazu zisku a ztrát je u pojišťoven specifická v tom, že se skládá dohromady ze tří částí: z technického účtu k životnímu pojištění, technického účtu k neživotnímu pojištění a netechnického účtu. Netechnický účet shrnuje výsledky technického účtu k životnímu i neživotnímu pojištění, a navíc zahrnuje i náklady a výnosy pojišťovny, které se netýkají pouze její pojišťovací činnosti.

Účetní výkazy komerčních položek se oproti ostatním podnikatelským subjektům neodlišují pouze svým specifickým uspořádáním, ale také v nich lze najít položky, které se u jiných jednotek nevyskytují. Mezi takové speciální položky patří mimo jiné:

- ❖ Pojistné;
- ❖ Technické rezervy;
- ❖ Náklady na pojistná plnění;
- ❖ Výnosy z finančního umístění;
- ❖ Náklady na provoz pojišťovny;
- ❖ Pořizovací náklady na pojistné smlouvy.

Pojistné charakterizuje částku, kterou pojistník platí za poskytování pojistné ochrany. Výše pojistného je výsledkem pojistně-matematického výpočtu, který zohledňuje mimo jiné škodní průběh za předchozí pojistná období, stanovenou pojistnou částku a dohodnutou spoluúčast. Pojistné se hradí v průběhu každého pojistného období. Účetní výkazy komerčních pojišťoven pracují s několika typy pojistného, přičemž rozlišují předepsané pojistné brutto, předepsané pojistné netto, zasloužené pojistné brutto a zasloužené pojistné netto. **Předepsané pojistné brutto** představuje sumu plateb, které pojišťovna předepsala všem pojistníkům za dané pojistné období včetně plateb zajišťovně [4]. V případě nezapočítání zajištěného jde o **předepsané pojistné netto**. Zasloužené pojistné brutto je část předepsaného pojistného brutto, které náleží k probíhajícímu účetnímu období [4]. **Zasloužené pojistné netto** oproti zaslouženému pojistnému brutto nezahrnuje zajištěné.

Technické rezervy jsou peněžní prostředky vyhraněné k vypořádání se s budoucími závazky vyplývajících z uzavřených pojistných smluv vůči klientům. Konkrétní výši závazků pojišťovna dopředu neví stejně jako počet a rozsah pojistných událostí. Pro stanovení výše technických rezerv tak slouží speciální matematicko-statistické metody. Technické rezervy se liší s ohledem na to, zda pojišťovna poskytuje životní nebo neživotní pojištění, což dokládá Tabulka 1.

Tabulka 1: Technické rezervy dle odvětví pojištění

Odvětví životního pojištění	Odvětví neživotního pojištění
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na nezasloužené pojistné 	<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na nezasloužené pojistné
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na pojistná plnění 	<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na pojistná plnění
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na prémie a slevy 	<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na prémie a slevy
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva pojistného neživot. pojištění 	<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva pojistného neživot. pojištění
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva pojistného život. pojištění 	<ul style="list-style-type: none"> • Vyrovňovací rezerva
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva život. pojištění, je-li nositelem invest. rizika pojistník 	<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na splnění závazků z ručení za závazky Kanceláře
<ul style="list-style-type: none"> • Rezerva na splnění závazků z použité technické úrokové míry 	<ul style="list-style-type: none"> • Jiné rezervy
<ul style="list-style-type: none"> • Jiné rezervy 	

Zdroj: Upraveno dle [7]

V oblasti neživotního pojištění se rezervy vztahují k již nahlášeným a prozatím nezlikvidovaným škodním událostem, naproti tomu u životního pojištění slouží ke krytí budoucích požadavků oprávněných osob.

Náklady na pojistná plnění představují peněžní částky, které pojistitel vyplatil jako náhradu za vzniklou škodu podle ujednání v pojistné smlouvě a v pojistných podmínkách. Při oznámení škodní události, nejpozději při samotném procesu vyřízení škodní události, si klient pojišťovny zvolí způsob platby (v naprosté většině převodem na bankovní účet, výjimečně formou složenky) a příjemce pojistného plnění. Příjemce se označuje jako oprávněná osoba, kterou nemusí být bezpodmínečně nutně pouze pojištěný, ale i jím zplnomocněná osoba ve věci převzetí pojistného plnění (např. opravce). Kromě nákladů na přímé nebo následné škody na majetku a zdraví se do této položky započítávají také poplatky za zpracování znaleckých posudků a poplatky za soudní jednání.

Výsledek hospodaření komerčních pojišťoven vypovídá o úrovni národního pojistného trhu. Rozdíl mezi výnosy a náklady je klíčovým kvalitativním ukazatelem pro posouzení hospodaření finančních institucí.

Ne z každé škodní události, která byla pojistiteli oznámena, vzejde nakonec pojistná událost. Ve chvíli, kdy likvidátor pojistné události během šetření škodní události stanoví právní základ na poskytnutí pojistného plnění, se ze škodní události stává pojistná událost. **Vyřízené pojistné události** udávají počet všech událostí, jejichž výsledkem šetření byla výplata pojistného plnění.

Počet uzavřených pojistných smluv představuje sumu sjednaných pojistných smluv, jejichž účinnost stvrdily svým podpisem nejen komerční pojišťovny, ale i pojistníci. Tento ukazatel zároveň poskytuje určitou zpětnou vazbu v oblasti zájmu o pojištění, kdy informuje o efektivnosti činností všech komerčních pojišťoven působících v České republice.

Výnosy z finančního umístění se myslí výnosy, které komerčním pojišťovnám plynou z investování dočasně volných peněžních prostředků v podobě části jejich vlastního kapitálu a technických rezerv [14].

Náklady na provoz pojišťovny zahrnují obecně náklady související s provozem a řízením pojišťoven. Konkrétně lze do této položky započítat náklady spojené s likvidací pojistných událostí, s poskytováním a provozováním pojistných produktů i se správou pojistných smluv.

Počet zaměstnanců nebo spíše mzdové náklady na zaměstnance představuje pro pojišťovny po vyplaceném pojistném plnění jednu z největších nákladových položek. Jako instituce zaměstnávající velký počet pracovníků se aktivně podílí na zvyšování míry zaměstnanosti

v České republice. Otázkou zůstává, zda tomu tak bude i v budoucnu, jelikož podle vědců z britské Oxfordské univerzity patří pozice likvidátora pojistných událostí mezi nejvíce ohrožené profese, které bude možné v příštích letech plně nahradit umělou inteligencí [17].

3.2 Upravené poměrové ukazatele finanční analýzy

Poměrové ukazatele finanční analýzy, které byly uvedeny v přechozí kapitole, jsou obecně aplikovány bez ohledu na předmět činnosti firmy, tudíž je lze použít i za účelem zjištění současné finanční situace komerční pojišťovny. Mimo nich však pro komerční pojišťovny existují ještě speciálně upravené poměrové ukazatele.

Hrubá rentabilita tržeb ve jmenovateli vzorce nepracuje s tržbami, jako je tomu u obecného modelu, nýbrž s nashromážděným hrubým předepsaným pojistným. Poskytuje tak přehled o tom, kolik měnových jednotek zisku připadá na 1 měnovou jednotku hrubého předepsaného pojistného. Hrubá rentabilita tržeb komerční pojišťovny se spočítá jako [46]:

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{předepsané pojistné brutto}} \quad (3.1)$$

Čistá rentabilita tržeb se od hrubé rentability tržeb odlišuje tím, že měří podíl zisku vzhledem k zaslouženému pojistnému očištěného od zajištění. Pro zjištění hodnoty tohoto ukazatele se vychází ze vztahu [46]:

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{zasloužené pojistné netto}} \quad (3.2)$$

Kromě upravených poměrových ukazatelů finanční analýzy se pro posouzení zdraví komerčních pojišťoven používají i specifické ukazatele související s jejich předmětem podnikání.

Ukazatel změny velikosti předepsaného pojistného udává meziroční změnu ve výši hrubého předepsaného pojistného mezi dvěma účetními obdobími. Při výpočtu je potřebné rozlišovat výši hrubého předepsaného pojistného u životního a neživotního pojištění zvlášť. Hodnota ukazatele se získá jako [14]:

$$\text{Změna předepsaného pojistného} = \frac{\text{předepsané pojistné brutto}_{n+1}}{\text{předepsané pojistné brutto}_n}, \quad (3.3)$$

kde:

$\text{předepsané pojistné brutto}_n$ = hrubé předepsané pojistné v běžném období;

$\text{předepsané pojistné brutto}_{n-1}$ = hrubé předepsané pojistné v minulém období.

Ukazatel retention ratio popisuje, kolik předepsaného pojistného zůstane v pojišťovně a kolik postupuje zajišťovnám. Z výsledku je zřejmé, s jakou měrou je sledovaná komerční pojišťovna závislá na zajišťovnách. Čím nižší vyjde výsledek ukazatele, tím vyšší je závislost pojišťovny na zajištění. Ke zjištění hodnoty se použije vztah [46]:

$$Retention\ ratio = \frac{předepsané\ pojistné\ netto}{předepsané\ pojistné\ brutto} \quad (3.4)$$

U odvětví neživotního pojištění se zjišťuje **claims ratio** neboli škodní poměr. Analytici pomocí tohoto ukazatele zjišťují, jaká část čistého zaslouženého pojistného se vyplatila jako náhrada vzniklé škody formou pojistného plnění. Pojišťovny se v první řadě snaží o to, aby byla hodnota ukazatele menší než 1 a ony tak na pojistném plnění vyplatily méně, než kolik činilo přijaté pojistné. Škodní poměr se vypočítá tímto způsobem [14]:

$$Claims\ ratio = \frac{náklady\ na\ pojistná\ plnění}{zasloužené\ pojistné\ netto} \quad (3.5)$$

3.3 Ostatní poměrové ukazatele finanční analýzy

Součástí předmětu pojišťovací činnosti komerčních pojišťoven je i investování technických rezerv na finančních trzích. Snahou pojišťoven je tyto dočasně volné peněžní prostředky maximálně zhodnotit. Pojišťovna však musí investovat rozvážně. A to tak, aby byla schopna kdykoliv v budoucnu splnit své závazky vyplývající z pojistných smluv vůči pojištěným osobám. K investování pojišťoven se vztahuje hned několik speciálních poměrových ukazatelů, přičemž jedním z nich je **ukazatel podílu investic na aktivech pojišťovny**. Ten analyzuje, jak velkou část ze všech aktiv představují investice. Výsledek je vyjádřen jako [14]:

$$Podíl\ investic\ na\ aktivech = \frac{investice}{celková\ aktiva} \quad (3.6)$$

Ukazatel podílu investic na technických rezervách udává rovněž určitý podíl investic komerční pojišťovny, avšak oproti předchozímu ukazateli nepracuje s celkovými aktivy, ale s technickými rezervami. Mělo by platit, že by objem investic pojišťovny měl být alespoň na úrovni výše technických rezerv. Hodnota ukazatele investování technických rezerv se vypočítá podle vzorce [14]:

$$Investování\ technických\ rezerv = \frac{investice}{technické\ rezervy} \quad (3.7)$$

Důležitý nástroj, který při hodnocení zdraví podléhá kontrole nejen samotnou pojišťovnou, ale především státním dohledem, je **solventnost**. Představuje schopnost pojišťovny nebo zajišťovny formou vlastních aktiv trvale zabezpečit splnitelnost veškerých závazků ve stanoveném objemu a čase vyplývajících z ujednaných pojistných nebo zajišťovacích smluv [46]. Problematika solventnosti komerčních pojišťoven spočívá v časovém nesouladu mezi dobou přijetí pojistného a dobou výplaty pojistného plnění, jelikož pojišťovny obdrží peněžní prostředky za provozování pojistné ochrany ještě před vyplacením škody. Pojišťovny si musí určit bezpečnou hranici, kdy budou schopny dostat svým závazkům i v případě vyskytnutí nových neočekávaných událostí.

Solventnostní poměrový ukazatel neboli **solvency ratio** charakterizuje vlastní kapitálovou vybavenost pojišťovny. Vyšší hodnota tohoto ukazatele znamená, že pojišťovna disponuje větším objemem kapitálu a má tak vyšší možnost dostat závazkům vyplývajících z titulu pojištění i v momentě nižší přijaté sumy vybraného pojistného. Solvency ratio se vypočítá podle vztahu [14]:

$$\text{Solvency ratio} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{zasloužené pojistné netto}} \quad (3.8)$$

Samotné určení kapitálové vybavenosti pojišťovny je pro posouzení solventnosti pojišťovny nedostačující. Analytici tak vedle toho zjišťují i výši ukazatele **reserve ratio**, který vyhodnocuje, zda si pojišťovna stanovila adekvátní výši technických rezerv vzhledem k čistému přijatému pojistnému. Přílišné nadhodnocení technických rezerv je pro management signálem neefektivnosti hospodaření pojišťovny. Hodnota ukazatele se zjistí následujícím způsobem [14]:

$$\text{Reserve ratio} = \frac{\text{technické rezervy}}{\text{zasloužené pojistné netto}} \quad (3.9)$$

K solventnosti se vztahuje i ukazatel **technical coverage ratio**, který pojišťovnu varuje před nedostatečnou výší vlastních a cizích zdrojů na pokrytí závazků vyplývajících z pojistných smluv. Pokud hodnota ukazatele není dostatečně vysoká, může se pojišťovna v případě výskytu nepředvídatelných událostí dostat do vážných problémů hraničících až s její nesolventností. Hodnota ukazatele technical coverage ratio se vyjádří jako [46]:

$$\text{Technical coverage ratio} = \frac{\text{vlastní kapitál} + \text{technické rezervy}}{\text{zasloužené pojistné netto}} \quad (3.10)$$

Ukazatel, kterým lze zjistit výsledek upisování, se nazývá **combined ratio**. V čitateli vzorce se nejprve provede součet provozních nákladů s náklady spojenými s výplatou pojistného plnění bez nákladů souvisejících se zajišťovací činností a následně se tato suma vydělí čistým zaslouženým pojistným. Ukazatel charakterizuje skutečnost, že pracuje pouze s výsledky dosaženými z pojišťovací činnosti, nezohledňuje tak výsledky z investiční činnosti pojišťovny. Ukazatel je vyjádřen jako [14]:

$$\text{Combined ratio} = \frac{\text{náklady na pojistná plnění} + \text{čistá výše provozních nákladů}}{\text{zasloužené pojistné netto}} \quad (3.11)$$

U neživotního pojištění se používá výpočet ukazatele **expense ratio**, který podává přehled o tom, jak velkou část nákladů pojišťovna vynaložila na sjednání pojistných smluv. Záměrem pojišťoven je náklady minimalizovat na co nejmenší poměr vzhledem k inkasovanému pojistnému. Pro zjištění hodnoty ukazatele se vychází ze vztahu [46]:

$$\text{Expense ratio} = \frac{\text{pořizovací náklady} + \text{režijní náklady}}{\text{zasloužené pojistné brutto}} \quad (3.12)$$

Propočtem **podílu technických rezerv vzhledem k vlastnímu kapitálu** se zjistí dostatečnost technických rezerv pro vypořádání se s budoucími závazky komerční pojišťovny. K výsledné hodnotě se dojde podle vztahu [14]:

$$\text{Podíl technických rezerv na vlastním kapitálu} = \frac{\text{technické rezervy}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (3.13)$$

Škodní kvóta vypovídá o tom, jak velkou část z předepsaného pojistného pojišťovna skutečně inkasovala formou přijatého pojistného. Opačnou hodnotou lze snadno zjistit, jak část pojistného zůstala pojistníky nezaplacena. Poměr škodní kvóty se spočítá [46]:

$$\text{Škodní kvóta} = \frac{\text{přijaté pojistné}}{\text{předepsané pojistné}} \quad (3.14)$$

3.4 Spider analýza

Poměrové ukazatele finanční analýzy slouží analytikům mimo jiné ke zjištění rentability vlastního kapitálu, doby obratu pohledávek nebo celkové zadluženosti firmy. Vypočítané hodnoty jednotlivých ukazatelů však samy o sobě nevyovídají nic o tom, zda je zadlužení firmy nízké či moc vysoké, zda je výnosnost vlastního kapitálu dobrá či ne. Jedním z přístupů pro vyhodnocení dosažených hodnot výkonnosti podniků je **spider analýza**. Grafické zpracování výsledků přináší přehledné ztvárnění pozice sledované firmy v porovnání s tržním průměrem nebo konkurenčními společnostmi v oboru podnikání. Analytici pomocí spider grafu

sledují, v jakých oblastech má firma oproti konkurentům navrch, ve kterých oproti nim naopak ztrácí, a kde se drží tržního průměru. Nespornou výhodou spider analýzy je její přehledné grafické zpracování. Grafika je označována za užitečnou techniku pro širší okruh uživatelů, mezi které lze zařadit investory a jiné účastníky trhu [24].

Ve spider analýze se zpravidla využívá 16 poměrových ukazatelů, které jsou rozděleny do 4 segmentů [44]. Jak dokazuje Tabulka 2, pro potřeby provedení modelu spider analýzy se u komerčních pojišťoven používá tato modifikace klasického spider grafu:

Tabulka 2: Kvadranty grafu spider analýzy komerčních pojišťoven

D1: $\frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva}}$	A1: $\frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}}$
D2: $\frac{\text{finanční umístění}}{\text{aktiva}}$	A2: $\frac{EAT}{\text{předepsané pojistné brutto}}$
D3: $\frac{\text{technické rezervy}}{\text{aktiva}}$	A3: $\frac{EAT}{\text{zasloužené pojistné netto}}$
D4: $\frac{\text{finanční umístění}}{\text{technické rezervy}}$	A4: $\frac{EAT}{\text{celková aktiva}}$
C1: $\frac{\text{zasloužené pojistné netto}}{\text{čistá výše provozních výdajů}} v NP$	B1: $\frac{\text{zasloužené pojistné netto}}{\text{předepsané pojistné brutto}} v NP$
C2: $\frac{\text{zasloužené pojistné netto}}{\text{čistá výše provozních výdajů}} v ŽP$	B2: $\frac{\text{zasloužené pojistné netto}}{\text{předepsané pojistné brutto}} v ŽP$
C3: $\frac{\text{výnosy z finančního umístění}}{\text{náklady na finanční umístění}} v ŽP$	B3: $\frac{\text{zasloužené pojistné netto}}{\text{náklady na pojistné plnění}} v NP$
C4: $\frac{\text{výnosy z finančního umístění}}{\text{náklady na finanční umístění}} v NÚ$	B4: $\frac{\text{zasloužené pojistné netto}}{\text{náklady na pojistné plnění}} v ŽP$

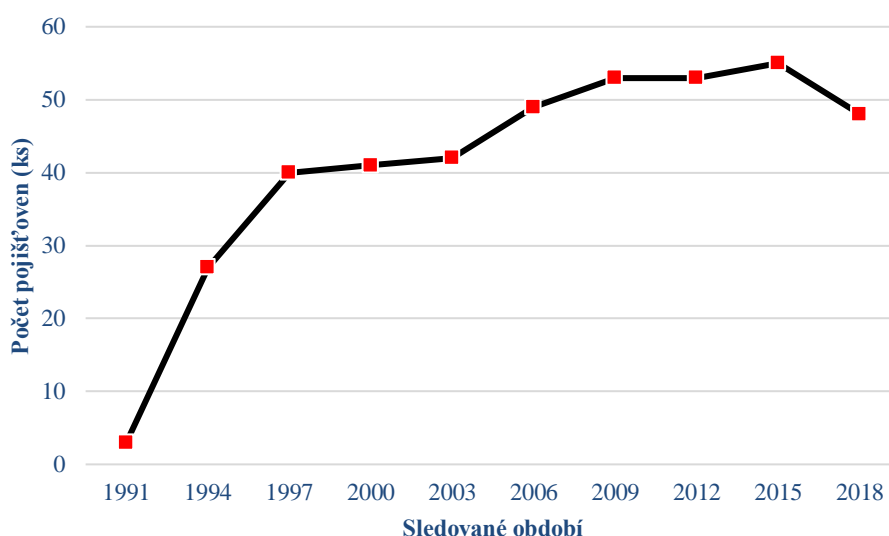
Zdroj: Upraveno podle [46]

Výše uvedené ukazatele se vyjádří v procentech ve vztahu k tržnímu průměru, přičemž jejich počet lze měnit podle specifikace odvětví, v němž firma podniká. Poměr ukazatelů, který je posléze zanesen do spider grafu, se vypočítá podle následujícího vztahu [44]:

$$\text{Spider analýza} = \frac{\text{hodnota ukazatele sledovaného podniku}}{\text{hodnota tržního průměru}} \quad (3.16)$$

4 POJISTNÝ TRH V ČESKÉ REPUBLICE

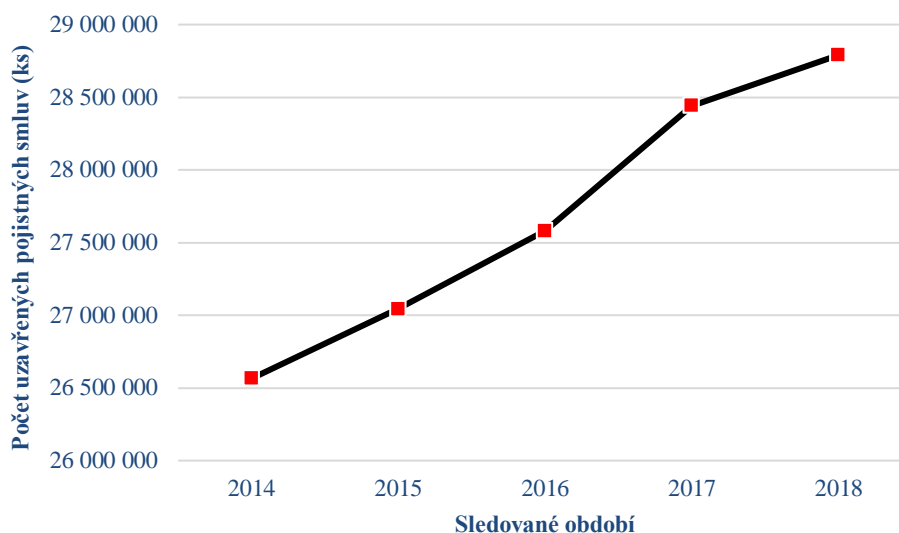
V novodobé historii tuzemského pojistného trhu představoval rok 1948 důležitý okamžik. Tohoto roku nastala monopolizace pojistného trhu, která se vyznačovala sloučením dosavadních pěti pojišťoven v jednu, která nesla název Československá pojišťovna n.p. Federalizace Československa roku 1969 zapříčinila vznik České státní pojišťovny, která si své monopolní postavení udržela přes 20 let. Rok 1991 byl významným mezníkem ve vývoji pojišťovnictví na našem území, kdy přijetí zákona o pojišťovnictví přinesl demonopolizaci pojistného trhu a obnovení konkurenčního prostředí.



Obrázek 5: Vývoj počtu pojišťoven na pojistném trhu v letech 1991-2018

Zdroj: Upraveno podle [11]

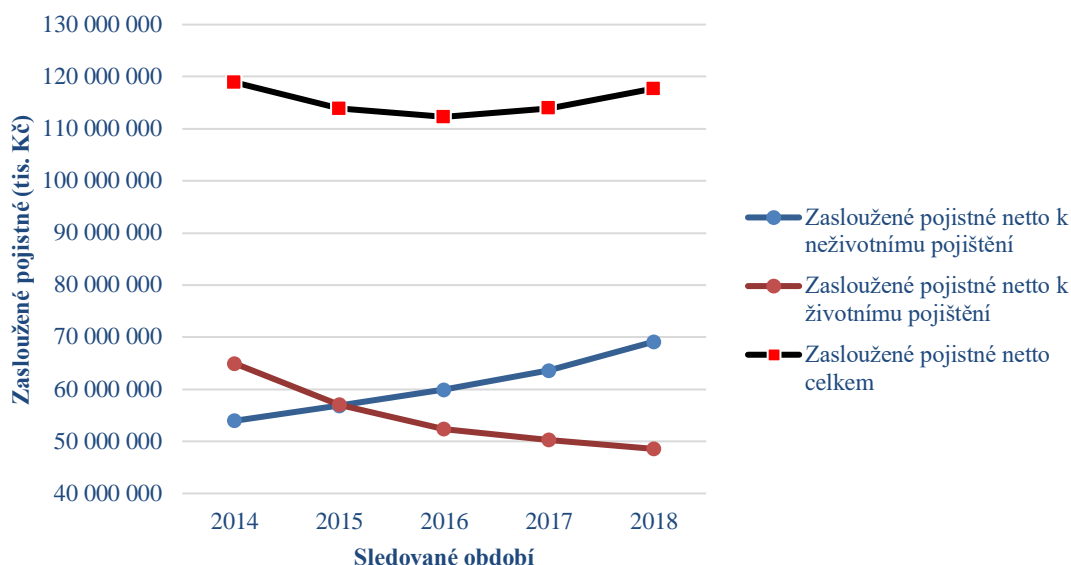
Přijatý zákon měl za následek zvýšení počtu pojistitelů na českém pojistném trhu, což graficky znázorňuje Obrázek 5. Počet komerčních pojišťoven se v České republice až do roku 2017 neustále zvyšoval, přičemž největší nárůst pojišťoven byl zaznamenán v prvních deseti letech po přijetí zákona. V roce 2000 už na českém pojistném trhu působilo 41 pojišťoven, k roku 2015 čítal počet dokonce 55 pojistitelů. Od avizovaného roku 2017 se počet komerčních pojišťoven v důsledku sloučení nebo ukončení činnosti některých subjektů snížil na současných 47. Nynější tuzemský pojistný trh je tvořen pojišťovnami, které od České národní banky na základě splnění náročných podmínek obdržely licenci na provozování pojišťovací činnosti.



Obrázek 6: Vývoj počtu pojistných smluv na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

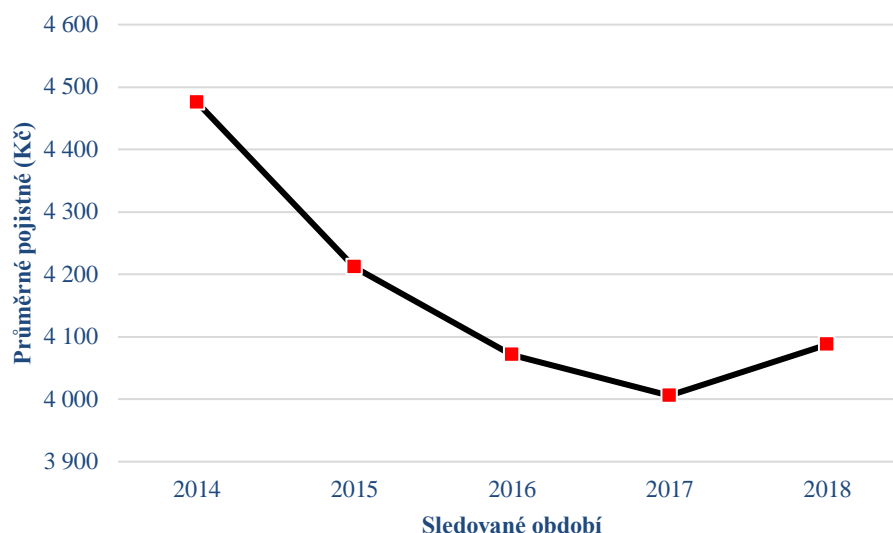
Ve vysoce konkurenčním prostředí se komerční pojišťovny předhánějí v tom, jak přesvědčit potenciálního klienta k uzavření pojistné smlouvy. Obrázek 6 pojednává o tom, jak se za poslední roky změnil počet uzavřených pojistných smluv. Obrázek 6 potvrzuje pravidlo posledních několika let, kdy počet uzavřených pojistných smluv rok od roku roste. V období let 2014 až 2016 docházelo téměř ke konstantnímu meziročnímu nárůstu o 500 000 nových pojistných smluv, kdy se od roku 2014 do roku 2016 zvýšil počet uzavřených pojistných smluv z 26,5 milionů na 27,5 milionů. V roce 2017 se počet pojistek oproti předchozímu roku zvýšil dokonce o 800 000 nových smluv, což znamenalo meziroční zvýšení o 3 %. I v posledním sledovaném roce 2018 přibyl počet uzavřených smluv, avšak v porovnání s předchozím rokem byl zaznamenán pouze třetinový nárůst. Na vývoji křivky se bezpochyby projevují faktory jako stabilita pojistného trhu, růst výkonnosti české ekonomiky, růst průměrné mzdy, zvětšující se nabídka pojistných produktů a v neposlední řadě také snazší, rychlejší a pohodlnější způsoby sjednání pojistné smlouvy. Tento trend je do jisté míry i určitým projevem zvýšení důvěry klientů v činnost pojišťoven.



Obrázek 7: Vývoj zaslouženého pojistného netto na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

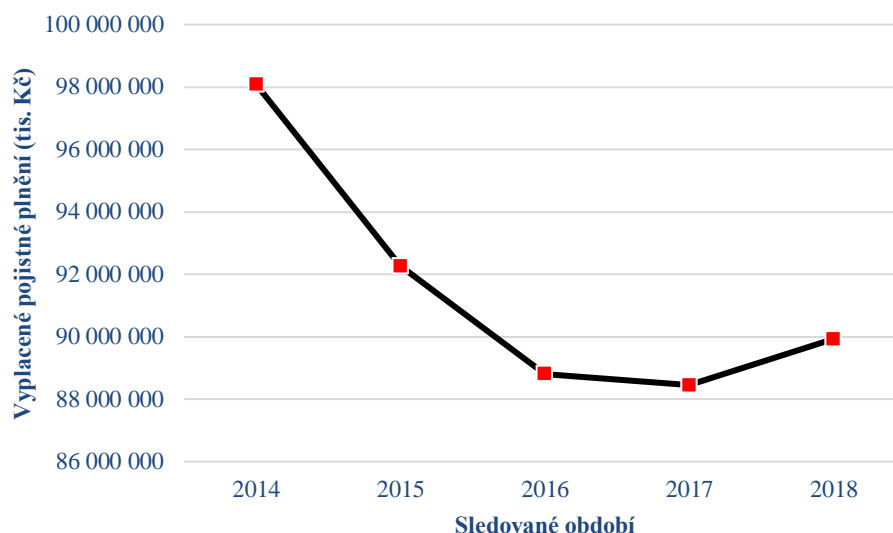
Pojistná smlouva značí dvoustranný právní akt mezi pojišťovnou a pojistníkem. Pro pojišťovnu vzniká uzavřením pojistné smlouvy závazek poskytovat pojistnou ochranu ode dne počátku pojistné doby až do doby její expirace. Na druhé straně se pojistník podpisem pojistné smlouvy zavazuje uhradit včas pojistné v souladu s pokyny pojistitele. Pro komerční pojišťovny představuje přijaté pojistné důležitý zdroj pro financování všech svých činností a aktivit. Obrázek 7 o vývoji zaslouženého pojistného netto ukazuje na plynulý růst odvětví neživotního pojištění stejně jako na opačný vývoj u životního pojištění. V roce 2014 bylo všemi komerčními pojišťovnami přijato pojistné ve výši 54 miliard korun vztahujících se k neživotnímu pojištění a 65 miliard korun z životního pojištění. Celkem tak pojišťovny dosáhly sumy ve výši 119 miliard korun, což byl ve sledovaném období nejlepší výsledek. Následující rok byl zcela opačný, přinesl meziroční pokles o 4 % a navíc znamenal zlomový okamžik, kdy na úrovni 57 miliard korun zasloužené pojistné v neživotním pojištění překonalo zasloužené pojistné v životním pojištění. Pojišťovny zakončily rok 2016 jako rok s nejnižší vybranou roční celkovou sumou za období 2014 až 2018 na částce 112 miliard korun. Po slabších letech se pojišťovnám začalo opět dařit vybírat na pojistném více než v předchozích letech a roku 2018 inkasovaly více než 117 miliard korun. Trendem posledního období se stal úpadek zájmu lidí o životní pojištění, což má za následek snížení počtu aktivních pojistných smluv. Prudký propad zapříčinila legislativní změna podmínek daňové uznatelnosti životního pojištění na počátku roku 2015. Zcela opačný vývoj je k vidění u neživotního pojištění a vyplývá z toho, že si lidé cení více svého majetku než zdraví.



Obrázek 8: Vývoj průměrného pojistného na 1 pojistnou smlouvu na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

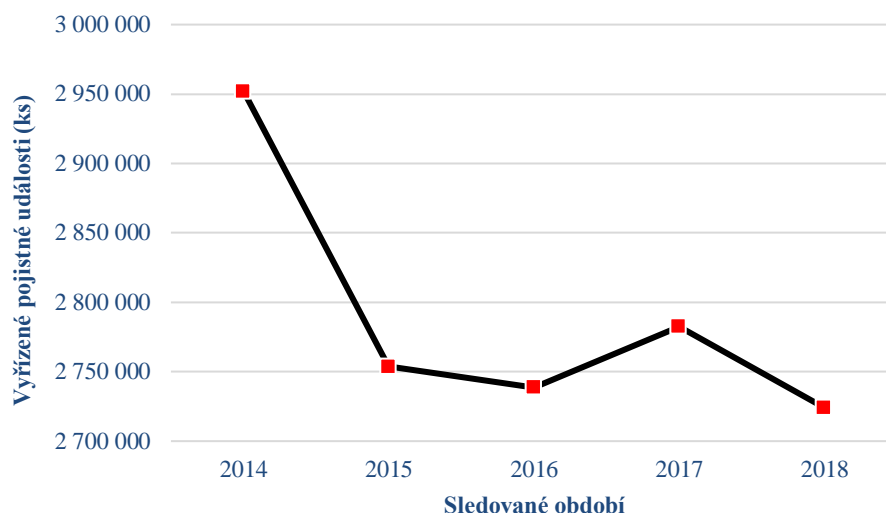
Obrázek 6 a Obrázek 7 zobrazují vývojovou tendenci na pojistném trhu v posledních 3 letech, kdy roste komerčními pojišťovnami přijaté zasloužené pojistné, a současně i počet uzavřených pojistných smluv. Oba tyto faktory dává do souladu Obrázek 8, kterým se lze přesvědčit o tom, kolik činí průměrné zasloužené pojistné na 1 uzavřenou pojistnou smlouvu. V roce 2014 se průměrná částka na smlouvu vyšplhala k hodnotě 4 500 Kč. Příštího roku bylo průměrné pojistné ve výši 4 200 Kč, o dva roky později už dokonce pouze 4 000 Kč. Roku 2018 se sice průměrná hodnota mírně zvýšila na 4 100 Kč, avšak stejně je to částka o 9 % nižší než na počátku sledovaného období. Důvod lze najít v narůstající konkurenci na českém pojistném trhu a ve snaze jednotlivých subjektů nalákat nové klienty na levné pojištění. Lidé při výběru pojistitele mnohdy hledí pouze na cenu a zapomínají brát v úvahu důležitý poměr cena-kvalita. Radost klientů nejlevnějších pojišťoven z úspory na pojistném pak často střídá vyděšení z kvality služeb pojišťovny při řešení škodní události.



Obrázek 9: Vývoj celkem vyplaceného pojistného plnění na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

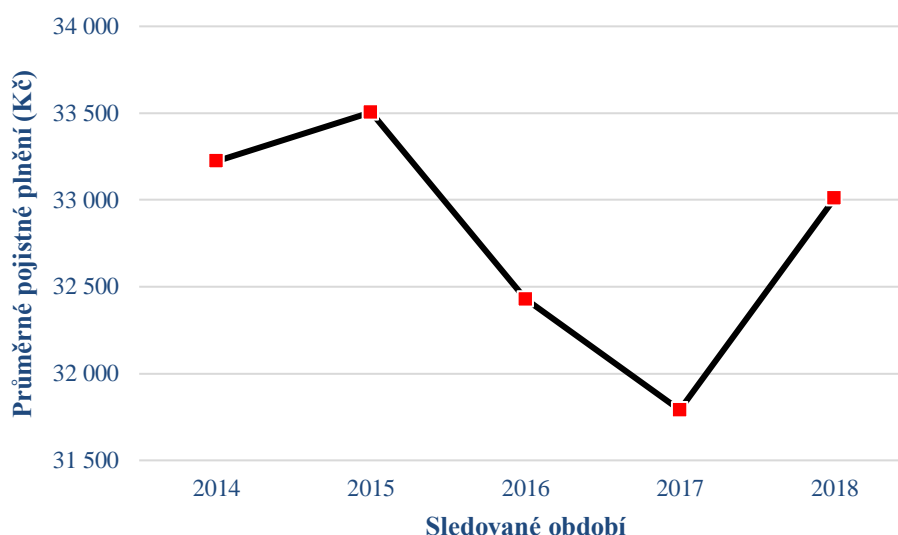
Pojistné, které komerční pojišťovny vyberou, slouží mimo jiné i na výplatu přiznané výše pojistného plnění. Komerční pojišťovny jsou ekonomickými subjekty, tudíž jejich záměrem je vyplacené pojistné plnění minimalizovat. K tomu si často pomáhají slovíčkařením v pojistných podmínkách, kterými jsou pojištění povinni se řídit, v kombinaci s rozšiřováním výluk z pojištění, pro která klientům nevzniká nárok na vyplacení pojistného plnění. Obrázek 9 znázorňuje vývoj vyplaceného pojistného plnění všemi komerčními pojišťovnami působícími na českém pojistném trhu. V roce 2014 vyplatily pojišťovny celkem 98 miliard korun, což byla ve sledovaném období zdaleka nejvyšší suma. Důvodem takto vysoké vyplacené sumy byly rozsáhlé škody, které za sebou zanechaly ničivé povodně v období od května do července předcházejícího roku. Následující 3 roky už byly pro pojišťovny radostnější a dařilo se jim v této oblasti šetřit. Dokazuje to 88,5 miliard korun vyplacených v roce 2017. V porovnání s rokem 2014 to představuje snížení nákladů o necelých 10 %, za což pojišťovny vděčí absenci mimořádných živelních událostí. V říjnu 2017 se územím celé České republiky prohnal orkán Herwart, který za sebou zanechal značné škody na majetku. Náklady na opravu škod způsobených tímto větrným živlem se projevily na míře vyplaceného pojistného plnění v roce 2018 ve výši 90 miliard korun.



Obrázek 10: Vývoj počtu vyřízených pojistných událostí na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

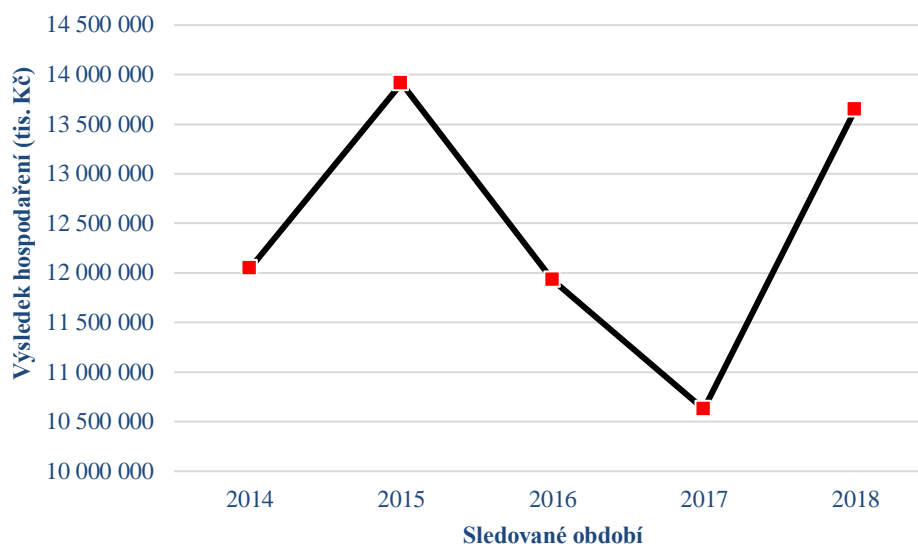
U každé události, kterou pojišťovna definovala jako pojistnou, přistoupil likvidátor pojistné události k výplatě pojistného plnění. Vývoj počtu vyřízených pojistných událostí v letech 2014 až 2018 ukazuje Obrázek 10. První 3 roky sledovaného období jsou téměř identické k vývoji celkem vyplaceného pojistného plnění. Počet pojistných událostí klesl z 2,9 milionů v roce 2014 na 2,7 milionů v roce 2016. Ke snížení počtu vyřízených pojistných událostí došlo i přesto, že počet nových pojistných smluv v tomto období stoupl o 1 milion. I přes klesající počet vyřízených pojistných událostí byla v roce 2018 vyplacena větší suma pojistného plnění. Příčinou této nestálé situace byl nárůst vyplaceného pojistného plnění v životním pojištění.



Obrázek 11: Vývoj průměrného pojistného plnění na 1 pojistnou událost na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

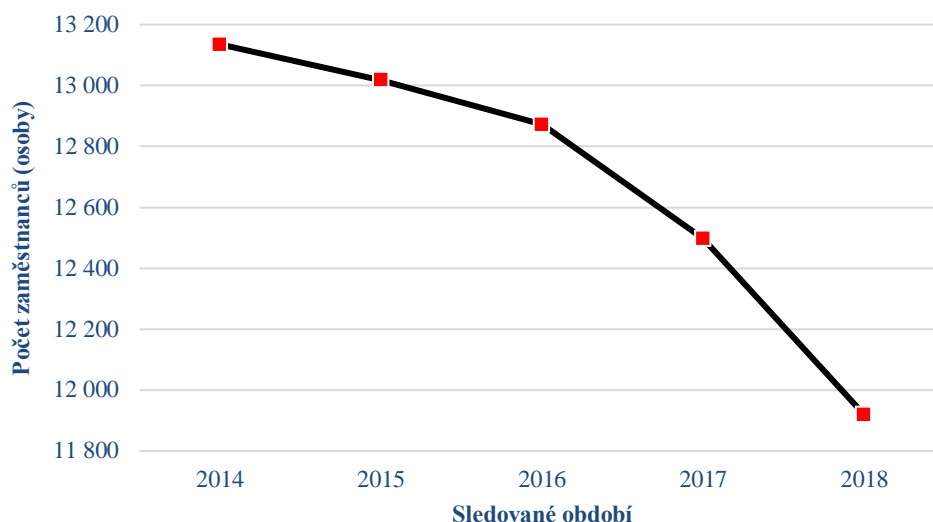
Zajímavý pohled přináší Obrázek 11, na kterém je k vidění poměr nákladů na pojistná plnění vynaložené komerčními pojišťovnami vzhledem k počtu vyřízených pojistných událostí. Pomocí tohoto ukazatele lze zjistit průměrnou částku, kterou pojišťovna zaplatila pro vyřízení pojistné události. Obrázek 11 poukazuje na velmi nestálý vývoj hodnoty ukazatele. Ve všech sledovaných letech se průměrná hodnota pohybovala v rozmezí 2 000 Kč, a to od 31 500 Kč do 33 500 Kč. Hodnota ukazatele v roce 2015 byla ze všech let nejvyšší a atakovala horní hranici vymezené škály. Opačným extrémem byla hodnota ve výši 31 800 Kč z roku 2017.



Obrázek 12: Vývoj výsledku hospodaření komerčních pojišťoven na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

Dosažení zisku je stejně jako u jiných obchodních společností jedním z cílů komerčních pojišťoven. A jak demonstruje Obrázek 12, pojistný trh se ve sledovaném období od roku 2014 do roku 2018 udržel v kladných číslech. Křivka grafu vývoje výsledku hospodaření komerčních pojišťoven je téměř identická s křivkou vývoje průměrné vyplacené částky na pojistnou události, dokládá to Obrázek 11 a Obrázek 12. V roce 2014 dosáhly komerční pojišťovny kladného výsledku hospodaření ve výši 12 miliard korun a ještě o 2 miliardy korun více si pojistitelé polepšili v dalším roce. Následovaly 2 roky poklesu výsledku hospodaření, nicméně i přesto pojišťovny zakončily rok 2017 se ziskem ve výši 10,5 miliard korun. Po dvou hubenějších letech byl pro komerční pojišťovny rok 2018 ve znamení úspěchu. Podařilo se jim zastavit mírný propad a meziročně si polepšily téměř o třetinu na necelých 14 miliard korun.



Obrázek 13: Vývoj počtu zaměstnanců v pojišťovnách na pojistném trhu v letech 2014-2018

Zdroj: Upraveno podle [49]

Digitalizace a využívání moderních technologií se postupně začíná hlásit o slovo ve všech segmentech ekonomiky. V oblasti pojišťovnictví se jedná především o sekci distribuce pojištění a likvidace pojistných událostí. Lidský faktor je nahrazován moderními systémy, což se projevuje na stále klesajícím počtu zaměstnanců v odvětví pojišťovnictví, jak potvrzuje Obrázek 13. V roce 2014 bylo v komerčních pojišťovnách zaměstnáno přes 13 000 pracovníků, v roce 2018 to bylo už méně než 12 000 zaměstnanců. Za 5 let se tak počet zaměstnanců pojišťoven snížil o více než 9 %, přičemž nejvíce z nich opustilo obor v posledních dvou letech. S ohledem na současný trend tak lze očekávat, že se bude počet pracovníků v odvětví pojišťovnictví i nadále snižovat. Kromě digitalizace jsou příčinou odchodu pracovníků z těchto finančních institucí i přísnější požadavky státu na odbornost zprostředkovatelů pojištění.

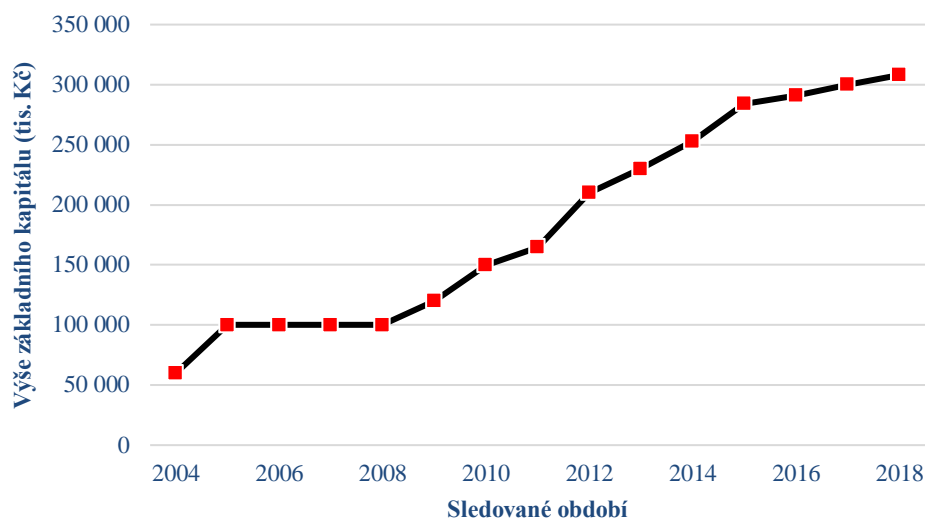
5 FINANČNÍ ANALÝZA VYBRANÝCH KOMERČNÍCH POJIŠŤOVEN

Cílem této diplomové práce je analyzovat vývoj vybrané komerční pojišťovny působící v České republice a charakterizovat její současnou situaci pomocí nástrojů finanční analýzy. Pro posouzení vývoje komerční pojišťovny byla zvolena **Pojišťovna VZP, a.s.**, která se profiluje jako rozvíjející se česká univerzální neživotní pojišťovna.

5.1 Horizontální finanční analýza Pojišťovny VZP, a.s.

Oproti ostatním pojišťovnám na českém trhu spočívá specifikum Pojišťovny VZP, a.s. v samotných začátcích provozování činnosti. Založení Pojišťovny VZP vychází z novely zákona č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví, která k 1. lednu 2004 přestala umožňovat provozování pojišťovací činnosti jinými právníckými osobami než akciovými společnostmi nebo družstvy. Tato skutečnost donutila Všeobecnou zdravotní pojišťovnu České republiky (VZP ČR) k ukončení provozování smluvního zdravotního pojištění. V souvislosti s účinností novely zákona se správní rada zdravotní pojišťovny rozhodla k lednu 2004 založit dceřinou společnost, která přebrala její pojistný kmen a nadále pokračovala v provozování smluvního pojištění. Již od roku 1993 nabízela VZP ČR smluvní zdravotní pojištění v podobě pojištění léčebných výloh do zahraničí a zdravotní pojištění cizinců, kteří pobývají v České republice. Zdravotní pojišťovna podala záchranou ruku cizincům, kteří neměli nárok na veřejné zdravotní pojištění a museli tak za zdravotní péči platit přímo zdravotníkům. Nabídka produktů Pojišťovny VZP se za uplynulých 15 let výrazně rozšířila. K 31. prosinci 2019 si mohli klienti u této pojišťovny sjednat pojištění vozidel, pojištění majetku a odpovědnosti, cestovní pojištění, úrazové pojištění nebo komerční zdravotní pojištění cizinců. Současně je potřeba zmínit, že se pojišťovna nezaměřuje pouze na občanské pojištění, ale i na pojištění podnikatelů, firem a pochopitelně i zdravotnických zařízení.

Základní kapitál Pojišťovny VZP měl na počátku působení činnosti hodnotu 60 milionů korun, jak dokazuje Obrázek 14. Na konci prvního roku působení na trhu došlo k navýšení základního kapitálu na 100 milionů korun, přičemž se od roku 2008 soustavně navyšovala hodnota základního kapitálu. Nejvyšší meziroční skok zaznamenala pojišťovna mezi lety 2011 a 2012, kdy se základní kapitál zvýšil o bezmála 45 milionů korun na 210 milionů korun. Ač se může Pojišťovna VZP jevit jako „státní pojišťovna“, kterou 100% vlastní zdravotní pojišťovna zřizovaná státem, není tomu tak. Pojišťovna často ve svých výročních zprávách deklaruje, že základní kapitál navyšuje z výsledku hospodaření, nikoliv finančními prostředky z veřejného zdravotního pojištění.



Obrázek 14: Vývoj základního kapitálu Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2004-2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[52]

Nadcházející část diplomové práce se bude zabývat horizontální finanční analýzou Pojišťovny VZP, konkrétně bude zaměřena pozornost na nejvýznamnější položky účetního výkazu zisku a ztrát komerčních pojišťoven. Tabulka 3 zobrazuje změnu zaslouženého pojistného v období let 2014 až 2018 a upozorňuje na fakt, že Pojišťovna VZP nabízí pojistné produkty pouze z oblasti neživotního pojištění.

Tabulka 3: Analýza zaslouženého pojistného netto Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2014 až 2018

Zasloužené pojistné netto	2014	2015	2016	2017	2018
Životní pojištění (Kč):	0	0	0	0	0
Neživotní pojištění (Kč):	266 394 000	254 858 000	275 844 000	308 855 000	360 207 000
Celkem (Kč):	266 394 000	254 858 000	275 844 000	308 855 000	360 207 000
Meziroční změna (%):	-6,12	-4,33	8,23	11,97	16,63

Zdroj: Upraveno podle [52]

Očištěné zasloužené pojistné Pojišťovny VZP dosáhlo v roce 2014 výše 266 milionů korun, o rok později to bylo necelých 255 milionů korun, jak napovídá Tabulka 3. Oba zmíněné roky nelze při pohledu na meziroční pokles o 6 %, respektive 4 %, považovat za úspěšná. Tento negativní trend byl pravděpodobně příčinou obměny portfolia nabízených pojistných produktů, které se nově rozšířilo o pojištění majetku a odpovědnosti podnikatelů, občanů a smluvních lékařů. Zákon o zdravotních službách totiž stanovuje povinnost každému poskytovateli zdravotních služeb mít po dobu provozování činnosti sjednané pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou v souvislosti s poskytováním zdravotních služeb neboli profesní odpovědnost. Uskutečněné změny se projevily na konečné hodnotě ročního přijatého pojistného a od roku 2016 se tak Pojišťovna VZP řadí v této oblasti k rostoucím subjektům. Nesporným úspěchem

Pojišťovny VZP je, že od roku 2016 rostla rychleji než pojistný trh České republiky. Rok 2018 byl pro pojišťovnu obzvlášť úspěšný. Meziroční nárůst pojistného o 16 % a přijaté pojistné ve výši 360 milionů korun znamenal pro pojišťovnu druhý nejlepší výsledek v historii komerční pojišťovny.

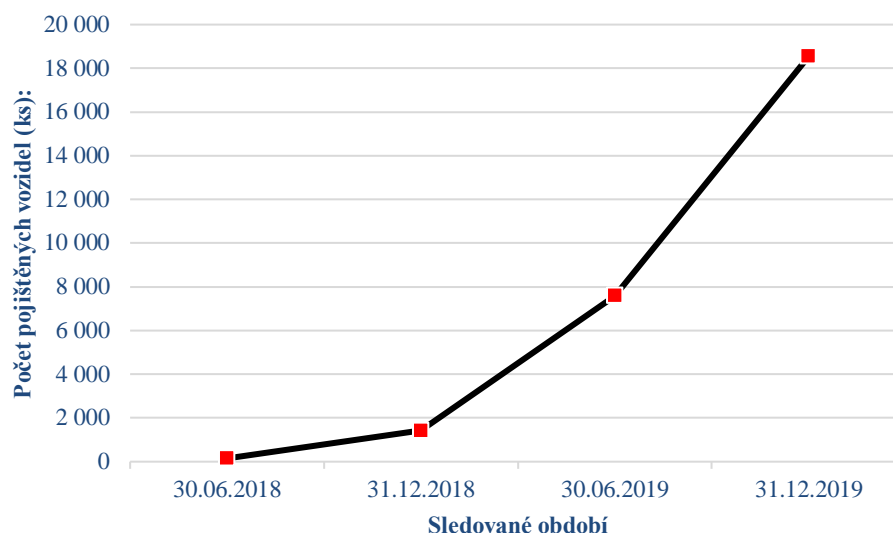
Tabulka 4: Analýza ostatních ukazatelů Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Počet uzavřených smluv (ks):	22 084	24 934	26 631	35 856	49 631
Náklady na pojistná plnění (Kč):	109 986 000	109 928 000	115 918 000	111 839 000	140 696 000
Vyřízené pojistné události (ks):	28 342	27 574	26 148	22 941	25 500
Počet zaměstnanců (osoby):	112	125	122	143	145

Zdroj: Upraveno podle [52]

V posledních letech by nemohlo dojít k takovému nárůstu přijatého pojistného, pokud by se nezvýšil počet uzavřených pojistných smluv. Jak ukazuje Tabulka 4, pojišťovna měla v roce 2014 uzavřených 22 tisíc pojistných smluv. K roku 2018 se počet uzavřených pojistných smluv v porovnání s rokem 2014 více než zdvojnásobil a pojišťovně se v posledním sledovaném roce jen těsně nepodařilo překročit hranici 50 000 smluv. Vzestupný vývoj však měly kromě uzavřených pojistných smluv i náklady na pojistná plnění. V letech 2014 a 2015 vyplatila pojišťovna svým klientům na pojistném plnění necelých 110 milionů korun. Vysoké navýšení nákladů bylo zaznamenáno v roce 2018, kdy celková suma činila 140 milionů korun. V roce 2014 bylo evidováno a následně zlikvidováno 28 tisíc pojistných událostí, o tři roky později to bylo 22 tisíc pojistných událostí. V oblasti vývoje počtu zaměstnanců Pojišťovna VZP zatím nenásledovala trend pojistného trhu a místo propouštění zaměstnanců naopak přistoupila k posílení svých řad. V roce 2014 společnost zaměstnávala 112 pracovníků. K největšímu meziročnímu navýšení došlo v roce 2017, a to o rovných 21 zaměstnanců. K roku 2018 mělo platnou pracovní smlouvu s touto pojišťovnou celkem 145 pracovníků.

Důvodem tak výrazného nárůstu počtu aktivních pojistných smluv v roce 2018 byl nový pojistný produkt autopojištění. Pojišťovna VZP v dubnu 2017 zažádala u České národní banky o udělení licence pro poskytování pojištění motorovým vozidlům včetně pojištění odpovědnosti za provoz vozidel, které je známější pod označením povinné ručení. Česká národní banka žádosti vyhověla a v listopadu 2017 přiznala Pojišťovně VZP licenci na nabízení povinného ručení a havarijního pojištění.



Obrázek 15: Vývoj počtu pojištěných vozidel u Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2018 a 2019

Zdroj: Upraveno podle [52]

Obrázek 15 přehledně ukazuje vývoj počtu pojištěných vozidel u Pojišťovny VZP od konce června roku 2018 do konce roku 2019. Prodej byl pojišťovnou zahájen v prvním čtvrtletí roku 2018. Do konce tohoto roku bylo uzavřeno 2 tisíce smluv vztahujících se k pojištění vozidel. Druhý rok prodeje autopojištění byl pro pojišťovnu velice vydařený. Zatímco se trh povinného ručení v České republice meziročně zvýšil o 3 %, Pojišťovna VZP vykázala nárůst pojištění vozidel o 1 302 %, což byl nejlepší počín ze všech pojišťoven nabízejících autopojištění. V roce 2019 se pojišťovně podařilo uzavřít více než 17 tisíc nových pojistných smluv a zakončit rok s 18 tisíci pojištěnými motorovými vozidly.

Tabulka 5: Analýza výsledku hospodaření Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Výsledek hospodaření (Kč):	13 495 000	12 353 000	13 602 000	13 614 000	8 546 000
Meziroční změna (%):	-51,08	-8,46	10,11	0,09	-37,23

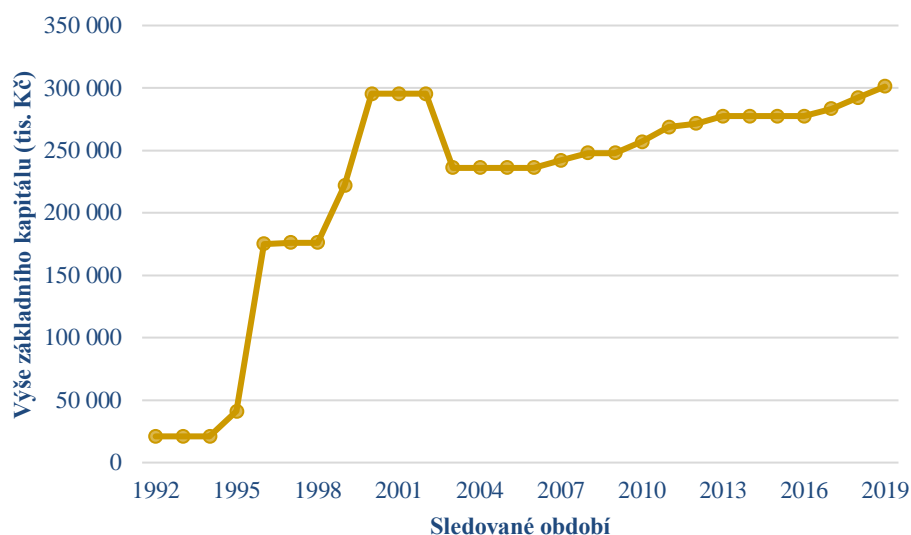
Zdroj: Upraveno podle [25],[52]

Pojišťovna VZP skončila každý rok ve sledovaném období 2014 až 2018 v zelených číslech, pojednává o tom Tabulka 5. To je ovšem, co se týče hodnoty výsledku hospodaření, jediné pozitivní zjištění. Od roku 2014 totiž došlo k prudkému poklesu výsledku hospodaření. První sledovaný rok pojišťovna zakončila se ziskem ve výši 14 milionů korun, což ovšem znamenalo meziroční pohoršení si o závratných 51 %. A to si pojišťovna dle výkazu zisku a ztrát ještě navíc připsala ostatní technické výnosy ve výši 64 milionů korun, nicméně výsledek hospodaření v tomto roce výrazně ovlivnily čisté provozní náklady ve výši 190 milionů korun a ostatní technické náklady ve výši 24 milionů korun. Následující tři roky se Pojišťovně VZP

podářilo udržet si zisk okolo 13 milionů korun. V letech 2016 a 2017 dosáhl výsledek hospodaření pozitivnější meziroční změny než celý pojistný trh České republiky. Vyvrcholení poklesu zisku ve sledovaném období nastalo v roce 2018, kdy se výsledek hospodaření snížil na pouhých 8 milionů korun. Za nejslabší výsledek v historii společnosti mohou jak velmi vysoké náklady na pojistná plnění o hodnotě 140 milionů korun, což je mimochodem také její nejvyšší historické číslo, tak i provozní náklady, které se vyšplhaly až ke 220 milionům korun.

5.2 Horizontální finanční analýza Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.

Záměrem této diplomové práce je kromě finanční analýzy Pojišťovny VZP, a.s., také komparace s dalšími komerčními pojišťovnami působícími na pojistném trhu v České republice. Pro srovnání výsledků Pojišťovny VZP byla mimo jiné vybrána **Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s.** (HVP). Důvodem výběru právě této pojišťovny byl fakt, že co do velikosti je Pojišťovně VZP nejpodobnější. Už na počátku 20. století zahájila pojišťovna v Brně svoji činnost, což ji řadí mezi nejstarší subjekty podnikající v oblasti pojišťovnictví. Své působení následně rozšířila z Moravy do Slezska, a poté i do Čech. Po rozhodnutí o monopolizaci na pojistném trhu se v roce 1948 stala i Hasičská vzájemná pojišťovna součástí Československé pojišťovny. Teprve až po 44 letech, roku 1992, byla pojišťovna Sdružením hasičů Čech, Moravy a Slezska obnovena.



Obrázek 16: Vývoj základního kapitálu Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 1992-2019

Zdroj: Upraveno podle [25],[50]

Obrázek 16 se vztahuje k vývoji základního kapitálu Hasičské vzájemné pojišťovny. Po opětovném zahájení činnosti roku 1992 začínala pojišťovna se základním kapitálem ve výši 21 milionů korun. O čtyři roky později už měl základní kapitál hodnotu osminásobku

počátečního vkladu. V roce 2002 došlo poprvé v historii pojišťovny ke snížení základního kapitálu z 295 milionů korun na 236 milionů korun. S přibývajícími lety se základní kapitál průběžně navyšoval a od roku 2019 činí základní kapitál pojišťovny 301 milionů korun, což je nejvíce v historii pojišťovny.

Hasičská vzájemná pojišťovna nabízí stejně jako Pojišťovna VZP pojistné produkty pro občany i podnikatele. Nabídku Hasičské vzájemné pojišťovny tvoří pouze pojištění majetku, pojištění odpovědnosti, cestovní pojištění, povinné ručení nebo havarijní pojištění. Na rozdíl od Pojišťovny VZP se však nabídka neomezuje pouze na pojistné produkty z oblasti neživotního pojištění, klienti si u Hasičské vzájemné pojišťovny mohou sjednat i životní pojištění.

Tabulka 6: Analýza zaslouženého pojistného netto Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Životní pojištění (Kč):	6 296 000	5 252 000	3 293 000	2 850 000	2 463 000
Neživotní pojištění (Kč):	323 395 000	316 229 000	301 214 000	310 912 000	327 719 000
Celkem (Kč):	329 691 000	321 481 000	304 507 000	313 762 000	330 182 000
Meziroční změna (%):	20,10	-2,49	-5,28	3,04	5,23

Zdroj: Upraveno podle [50]

Obecně lze konstatovat, že vývoj zaslouženého pojistného Hasičské vzájemné pojišťovny byl téměř identický s vývojem celého pojistného trhu v České republice. Zasloužené pojistné z životního pojištění se od roku 2014 do roku 2018 neustále snižovalo, informuje o tom Tabulka 6. Zatímco v prvním roce sledovaného období přijala Hasičská vzájemná pojišťovna pojistné z životního pojištění ve výši 6 milionů korun, v roce 2016 nastal meziroční pokles sumy o 3 % na 3,2 milionu korun. V posledním roce bylo na pojistném z životního pojištění vybráno pouhých 2,5 milionu korun. Rok 2014 zakončila Hasičská vzájemná pojišťovna se zaslouženým pojistným z pojistných produktů neživotního pojištění ve výši 323 milionů korun. Do roku 2016 se hodnota neustále snižovala a jen tak tak překročila 300 milionů korun. První meziroční zvýšení o 9 milionů korun bylo zaznamenáno roku 2017, druhým nárůstem o 5 % se Hasičské vzájemné pojišťovně roku 2018 podařilo opět dosáhnout hodnoty z prvního roku sledovaného období, přičemž si pojišťovna připsala ještě o 4 miliony korun navíc.

Tabulka 7: Analýza ostatních ukazatelů Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Počet uzavřených smluv (ks):	178 349	176 217	164 987	159 998	156 116
Náklady na pojistná plnění - ŽP (Kč):	9 498 000	19 564 000	18 226 000	4 060 000	4 255 000
Náklady na pojistná plnění - NP (Kč):	162 742 000	156 923 000	140 390 000	153 558 000	144 424 000
Počet zaměstnanců (osoby):	132	132	135	134	115

Zdroj: Upraveno podle [50]

Tabulka 7 odhaluje, že Hasičské vzájemné pojišťovně každoročně ubývalo aktivních pojistných smluv. Ještě v roce 2014 evidovala Hasičská vzájemná pojišťovna přes 178 tisíc uzavřených smluv, přičemž k roku 2018 to bylo o 30 tisíc pojistných smluv méně, konkrétně 156 tisíc pojistných smluv. To vývoj nákladů na pojistná plnění v životním pojištění nelze tak snadno shrnout. Rovných 9,5 milionů korun v roce 2014 představovalo následujícího roku pouhou polovinu vyplacených finančních prostředků. Srovnatelný vyplacený obnos v roce 2016 byl příštího roku ponížen na pouhé 4 miliony korun. Hasičská vzájemná pojišťovna vyplatila podobnou sumu i v posledním sledovaném roce. S výjimkou roku 2017 se snižovaly i náklady na pojistná plnění v neživotním pojištění. Roku 2018 se však suma nákladů na pojistná plnění opět snížila, a to na 144 milionů korun. V oblasti počtu zaměstnanců nedošlo v letech 2014, 2015, 2016 a 2017 k závratným změnám, až poslední rok se počet zaměstnanců snížil o 19 na celkových 115 pracovníků.

Tabulka 8: Analýza výsledku hospodaření Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018

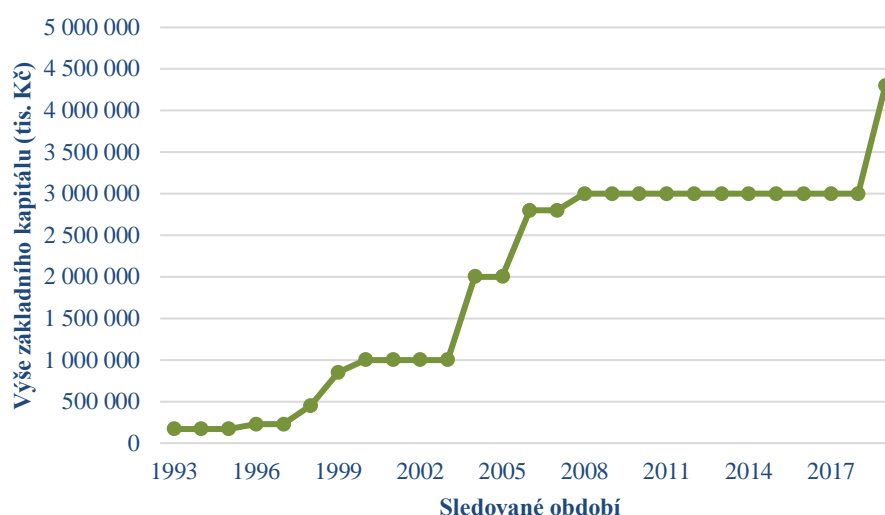
	2014	2015	2016	2017	2018
Výsledek hospodaření (Kč):	9 151 000	19 288 000	13 626 000	2 403 000	10 431 000
Meziroční změna (%):	-26,06	110,77	-29,36	-82,36	334,08

Zdroj: Upraveno podle [25],[50]

Ekonomický úsek pojišťovny zcela jistě uvítal více než 100% zvýšení zisku mezi lety 2014 a 2015. Roku 2016 sice HVP dosáhla zisku v neživotním pojištění ve výši 28 milionů korun, o čemž informuje Tabulka 8, ale záporný výsledek hospodaření u životního pojištění a netechnického účtu způsobily pokles zisku o 6 milionů na 13 milionů korun. V červených číslech skončil výsledek netechnického účtu i v příštím roce a v kombinaci s výrazným zvýšením nákladů na pojistná plnění v neživotním pojištění skončila HVP jen těsně v plusu. V roce 2018 měl zisk v rádech milionů korun opět dvoucifernou hodnotu, a to díky nejvyššímu přijatému pojistnému v neživotním pojištění za celé analyzované období.

5.3 Horizontální finanční analýza Kooperativa pojišťovny, a.s.

Aby měly výsledky finanční analýzy Pojišťovny VZP co největší vypovídající hodnotu, nebudou její výsledky podrobeny pouhé komparaci s výsledky Hasičské vzájemné pojišťovny, která je na tom co do velikosti podobně, ale i s některým z nejsilnějších subjektů na českém pojistném trhu. **Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group** tuto podmínka maximálně splňuje. Přes 20 let fungující univerzální komerční pojišťovna, která byla roku 1991 založena jako první soukromá pojišťovna v Československu, nabízí životní i neživotní pojištění pro fyzické osoby, drobné podnikatele i velké podniky. Kooperativa pojišťovna za prvních 20 let provozování pojišťovací činnosti uzavřela pracovní poměr s více než 27 tisíci zaměstnanci, kteří se společnými silami podíleli na vyřízení 4,5 milionu pojistných událostí. V současné době je Kooperativa pojišťovna druhou největší pojišťovnou v České republice s téměř 20% tržním podílem.



Obrázek 17: Vývoj základního kapitálu Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 1993-2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[51]

Základním kapitálem ve výši 170 milionů korun se i v dnešní době mohou pyšnit pouze ty největší společnosti ve svých oblastech podnikání. Kooperativa pojišťovna však takovým základním kapitálem disponovala již v 90. letech na samém počátku poskytování pojišťovacích služeb. Základní kapitál Kooperativa pojišťovny dosáhl poprvé 1 miliardy korun již v roce 2000, důkazem je Obrázek 17. Čtyři roky na to se souhrn peněžitých a nepeněžitých vkladů všech společníků zdvojnásobil. Na dlouhou dobu poslední navýšení základního kapitálu přišlo v roce 2008, přičemž se základním kapitálem ve výši 3 miliardy provozovala Kooperativa pojišťovna svoji pojišťovací činnost do roku 2018. Nyní základní kapitál atakuje hodnotu

4,5 miliard korun. Vysoký základní kapitál činí společnost v očích svých klientů důvěryhodnější.

Tabulka 9: Analýza zaslouženého pojistného netto Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Životní pojištění (Kč):	9 420 708 000	8 256 817 000	7 792 553 000	7 027 122 000	6 619 729 000
Neživotní pojištění (Kč):	16 699 836 000	17 396 895 000	18 260 160 000	19 394 680 000	20 208 002 000
Celkem (Kč):	26 120 544 000	25 653 712 000	26 052 713 000	26 421 802 000	26 827 731 000
Meziroční změna (%):	1,38	-1,79	1,56	1,42	1,54

Zdroj: Upraveno podle [51]

Zasloužené pojistné v řádech miliard korun vypovídá o mimořádné síle Kooperativa pojišťovny. Vývoj zaslouženého pojistného v oblasti životního, tak i v oblasti neživotního pojištění, kopíruje vývoj pojistného trhu České republiky. Zatímco na konci roku 2014 dosáhla suma zaslouženého pojistného z životního pojištění výše necelých 9,5 miliard korun, k roku 2018 se tato částka snížila o 30 % na 6,6 miliard korun, což dokládá Tabulka 9. Opačný trend zaznamenala Kooperativa pojišťovna v neživotním pojištění, kde se za stejné období o pětinu navýšilo roční zasloužené pojistné na 20 miliard korun. Z celkového pohledu si Kooperativa pojišťovna meziročně polepšila v každém ze sledovaných let s výjimkou roku 2015. Tohoto roku byl zaznamenán úbytek celkového zaslouženého pojistného o 1,8 %, jelikož přírůstek zaslouženého pojištění v neživotním pojištění nebyl takový, aby dorovnal ztrátu v oblasti životního pojištění.

Tabulka 10: Analýza ostatních ukazatelů Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Počet uzavřených smluv (ks):	3 864 132	3 940 402	4 045 670	4 078 607	3 998 048
Náklady na pojistná plnění - ŽP (Kč):	7 614 961 000	5 647 880 000	5 675 184 000	5 480 005 000	5 213 780 000
Náklady na pojistná plnění - NP (Kč):	9 004 279 000	10 071 836 000	11 426 810 000	12 815 808 000	12 105 959 000
Počet zaměstnanců (osoby):	3 715	3 672	3 679	3 873	3 784

Zdroj: Upraveno podle [51]

Počet uzavřených pojistných smluv Kooperativa pojišťovny rostl s každým dalším rokem, důkazem je Tabulka 10. Mělo to za následek, že počet sjednaných pojistných smluv překročil v roce 2016 hranici 4 milionů. K poslednímu dni roku 2019 se však dá s ohledem na fúzi Pojišťovny České spořitelny s Kooperativa pojišťovnou předpokládat, že se počet pojistných smluv zcela jistě ještě zvýší. Suma celkových ročních nákladů na pojistná plnění v oblasti životního pojištění se za období 2014 a 2018 snížila o 2,4 miliardy korun, procentuálně nastal pokles o 31 %. Tento pro komerční pojišťovny příjemný trend kazí opačný vývoj u neživotního období, kde náklady na pojistná plnění pouze v roce 2014 nepřekročily 10 miliard korun. Pro

Kooperativa pojišťovny byl nejdražší rok 2017, kdy se náklady na pojistná plnění v neživotním pojištění vyšplhaly až na 12,8 miliard korun. Pozitivem na této statistice je skutečnost, že se pojišťovně v posledním roce podařilo snížit tyto náklady o 5 %, za což mohou živly, které v roce 2018 postihly území České republiky v mnohem menším měřítku než předchozí rok. Každým rokem se počet zaměstnanců pojišťovny měnil, z pohledu na vývoj počtu pracovníků nelze jednoznačně určit trend a úmysl pojišťovny.

Tabulka 11: Analýza výsledku hospodaření Kooperativa pojišťovny, a.s. v letech 2014 až 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Výsledek hospodaření (Kč):	2 664 667 000	2 817 903 000	1 789 719 000	1 932 826 000	2 788 578 000
Meziroční změna (%):	-22,74	5,75	-36,49	8,00	44,27

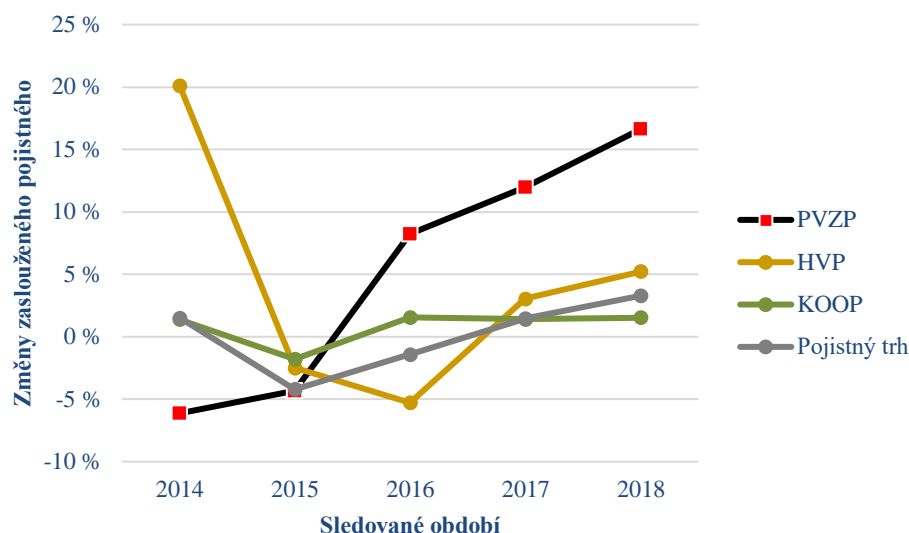
Zdroj: Upraveno podle [25],[51]

Kromě zaslouženého pojistného a nákladů na pojistná plnění se i výsledek hospodaření Kooperativa pojišťovny počítal v jednotkách miliard korun. Pojišťovna zakončila rok 2014 se ziskem 2,6 miliardy korun a oproti předchozímu roku si pohoršila téměř o čtvrtinu, na což poukazuje Tabulka 11. V roce 2015 se zisk ještě navýšil na 2,8 miliardy korun, ale hned následující rok znamenal meziroční pokles zisku o 36 % nejhorší výsledek hospodaření za sledované období 2014 až 2018. V letech 2017 a 2018 se pojišťovně vedlo lépe, především druhý jmenovaný rok vykázal nárůst zisku o 45 % a kladnou hodnotu výsledku hospodaření ve výši 2,7 miliard korun. Jak se pojišťovně v roce 2018 podařilo zvýšit zasloužené pojistné, tak dokázala snížit i provozní výdaje, což bylo jednou z hlavních příčin tohoto velmi vydařeného roku.

5.4 Shrnutí výsledků horizontální analýzy

V následující podkapitole budou porovnány dříve zjištěné výsledky horizontální analýzy tří sledovaných komerčních pojišťoven za období 2014 až 2018. Pro větší přehlednost bude v následujících grafech zvýrazněna černo červeně křivka Pojišťovny VZP, zlatou barvou křivka Hasičské vzájemné pojišťovny a zeleně Kooperativa pojišťovny. U vyhodnocení nejdůležitějších ukazatelů, mezi které lze zařadit zasloužené pojistné a výsledek hospodaření, bude šedou barvou označena křivka průměrných hodnot českého pojistného trhu.

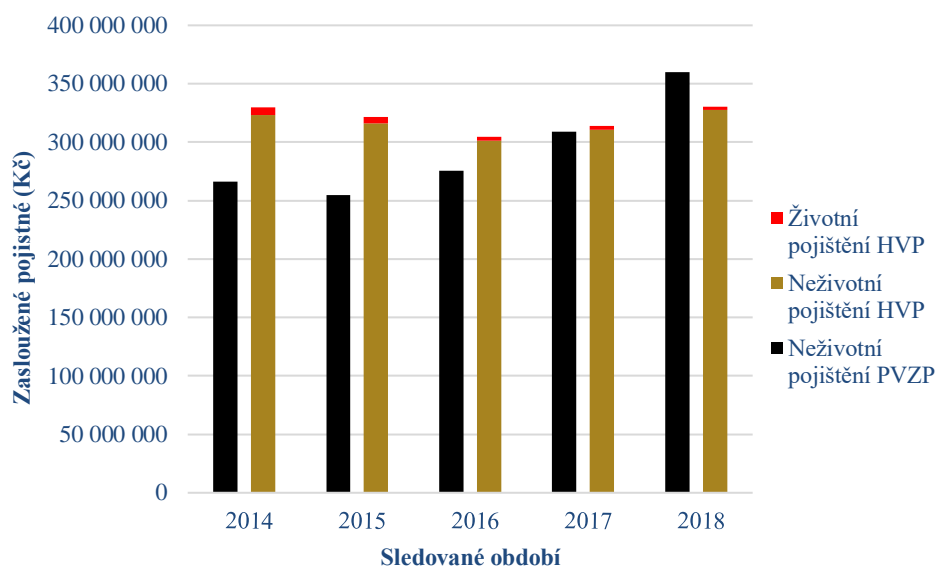
Srovnávat vybrané komerční pojišťovny z hlediska sumy zaslouženého pojistného by vzhledem k jejich rozdílné velikosti nebylo vypovídající. Obrázek 18 tak porovnává meziroční změny každé pojišťovny ve vývoji celkového zaslouženého pojistného bez ohledu na oblast pojištění v porovnání s průměrem celého pojistného trhu České republiky.



Obrázek 18: Meziroční změny zaslouženého pojistného v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [49],[50],[51],[52]

Obrázek 18 svědčí o tom, že Pojišťovna VZP kráčí úspěšnou cestou za zvýšením tržního podílu z hlediska míry zaslouženého pojistného. Slabší rok 2014, kdy Pojišťovna VZP meziročně zaostala za ostatními analyzovanými pojišťovkami i průměrem celého pojistného trhu, a rok 2015 vystřídalo období následujících tří let, ve kterém se pojišťovně dařilo o poznání lépe než jejím konkurentům. Především poslední rok 2018 ve znamení meziročního nárůstu pojistného o 16 % představuje díky novým pojistným produktům slibný vývoj do příštích let.

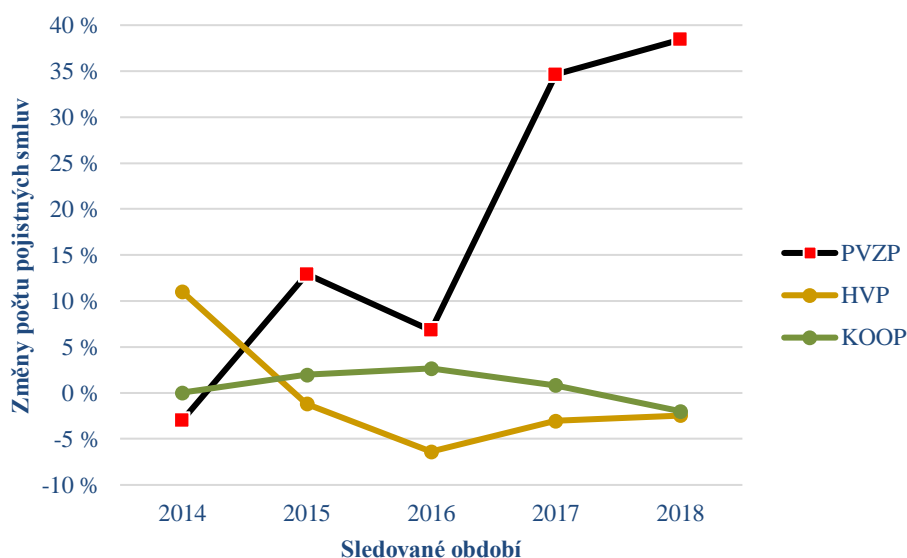


Obrázek 19: Změny zaslouženého pojistného v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [50],[52]

Hasičská vzájemná pojišťovna měla v roce 2014 slibný vývoj, když se jí podařilo na pojistném inkasovat ve srovnání s Pojišťovnou VZP o 70 milionů korun více, potvrzuje to Obrázek 19. Hasičská vzájemná pojišťovna v roce 2016 pokračovala v poklesu sumy zaslouženého pojistného, zatímco Pojišťovna VZP zapsala meziročně o 8 % více. Roku 2017 se Hasičské vzájemné pojišťovně podařilo zastavit propad sumy přijatého pojistného, avšak nárůst hodnoty byl výrazně nižší než u Pojišťovny VZP, která rostla o 12 % na 308 milionů korun. Pro srovnání výsledků obou pojišťoven byl významný rok 2018, kdy Pojišťovna VZP přeskočila Hasičskou vzájemnou pojišťovnu a celkem přijala na pojistném o 30 milionů korun více. Představu o úspěchu Pojišťovny VZP zcela výstižně dokresluje následující porovnání. Zatímco se Hasičské vzájemné pojišťovně zvýšilo od roku 2014 do roku 2018 přijaté pojistné o slabých 0,15 %, v případě Pojišťovny VZP nastal nárůst o 35 %.

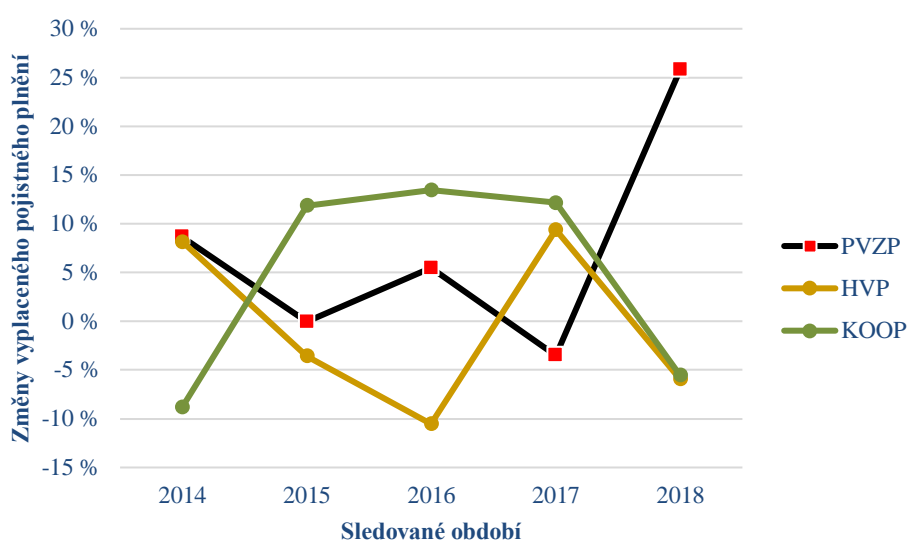
Pro vytvoření si představy o diametrálním rozdílu velikosti Pojišťovny VZP a Kooperativa pojišťovny poslouží následující srovnání, kdy se celkové roční zasloužené pojistné Pojišťovny VZP v roce 2018 rovnalo pouhému 1,7 % zaslouženého pojistného z neživotního pojištění Kooperativa pojišťovny. V letech 2017 a 2018 Pojišťovna VZP v neživotním pojištění výrazně rostla, avšak ani ne tak moc na úkor Kooperativa pojišťovny, která si v oblasti zaslouženého pojistného rovněž drobně polepšila a úspěšně tak odolala snahám menších komerčních pojišťoven typu Pojišťovny VZP o přetahování větší části klientů pro zvýšení tržního podílu. Kooperativa pojišťovna se oproti Pojišťovně VZP jeví jako mnohem stabilnější pojistitel, o čemž hovoří meziroční změny celkového zaslouženého pojistného, které se u Kooperativa pojišťovny ani v jednom ze sledovaných let 2014 až 2018 nezměnilo o více než 2 %.



Obrázek 20: Meziroční změny počtu pojistných smluv v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [50],[51],[52]

Při pohledu na strmý nárůst počtu pojistných smluv z let 2015 až 2018 může v Pojišťovně VZP zavládnout spokojenost. Pojišťovna VZP si kromě roku 2014 vedla z hlediska meziroční změny počtu uzavřených pojistných smluv podstatně lépe než ostatní analyzované pojišťovny, důkazem je Obrázek 20. Pojišťovna VZP si za období od roku 2014 do roku 2018 polepšila o 118 %, což je nesrovnatelné s opačnou situací u Hasičské vzájemné pojišťovny, která měla ve stejném období 12% pokles uzavřených pojistných smluv. Kooperativa pojišťovna si zase v těchto letech polepšila pouze o 3 %. Je však potřeba mít na paměti, že i přes horší období měla Hasičská vzájemná pojišťovna v roce 2018 třikrát větší pojistný kmen než Pojišťovna VZP. Navíc Pojišťovna VZP tohoto roku stále těžila z prvopočátečního zájmu po relativně novém produktu autopojištění.

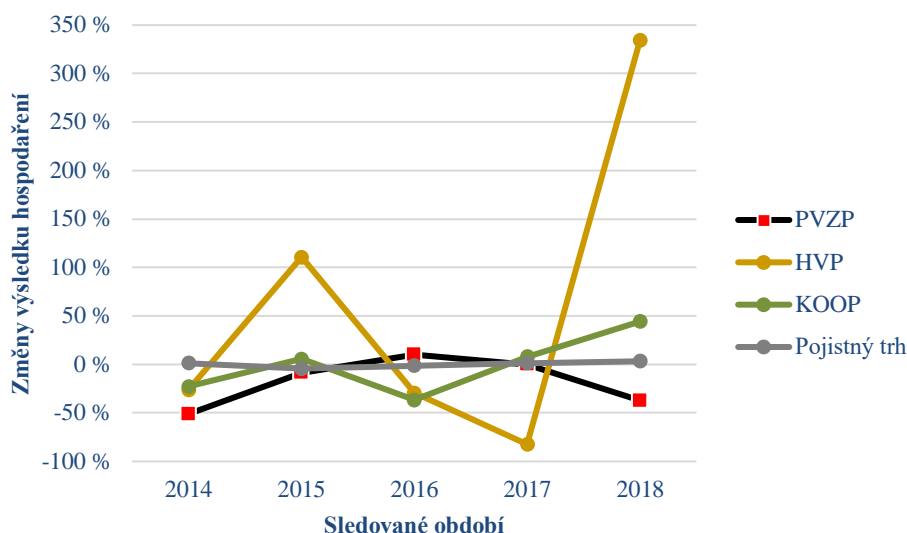


Obrázek 21: Meziroční změny vyplaceného pojistného plnění v oblasti neživotního pojištění v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [50],[51],[52]

O tom, že nelze určit obecný trend ve vývoji vyplaceného pojistného plnění v oblasti neživotního pojištění, pojednává Obrázek 21. Pro Pojišťovnu VZP a Kooperativa pojišťovnu platilo, že se u nich v období 2014 až 2018 projevil nárůst nákladů na pojistná plnění. Pojišťovně VZP vzrostly náklady na pojistná plnění od roku 2014 do roku 2018 o 38 %, u Kooperativa pojišťovny to bylo ve stejném analyzovaném období lehce přes pětinu. Hasičská vzájemná pojišťovna si vedla zcela opačně, náklady ve stejné oblasti pojištění se jí za období 2014 až 2018 podařilo snížit o 18 milionů korun. Fakt, že Pojišťovna VZP plní oproti Hasičské vzájemné pojišťovně v mnohem větším měřítku, jasně dokazuje obdobná suma nákladů na pojistná plnění v posledním sledovaném roce a pouhý třetinový počet pojistných smluv oproti počtu pojistných smluv Hasičské vzájemné pojišťovny.

Pojišťovna VZP na přírůstek nových klientů, který zaznamenala v letech 2014 až 2018, reagovala navýšením počtu svých zaměstnanců. Kooperativa pojišťovna jako komplexní univerzální pojišťovna již dlouho nabízí většinu pojistných produktů, a jelikož u ní v letech 2014 až 2018 nedošlo k výraznému rozšíření portfolia služeb, nebylo nutné ani navyšovat počet pracovníků a pojišťovna si tak na svých pracovních pozicích udržovala okolo 3 700 zaměstnanců. Hasičská vzájemná pojišťovna počet pracovníků za stejnou dobu dokonce snížila.



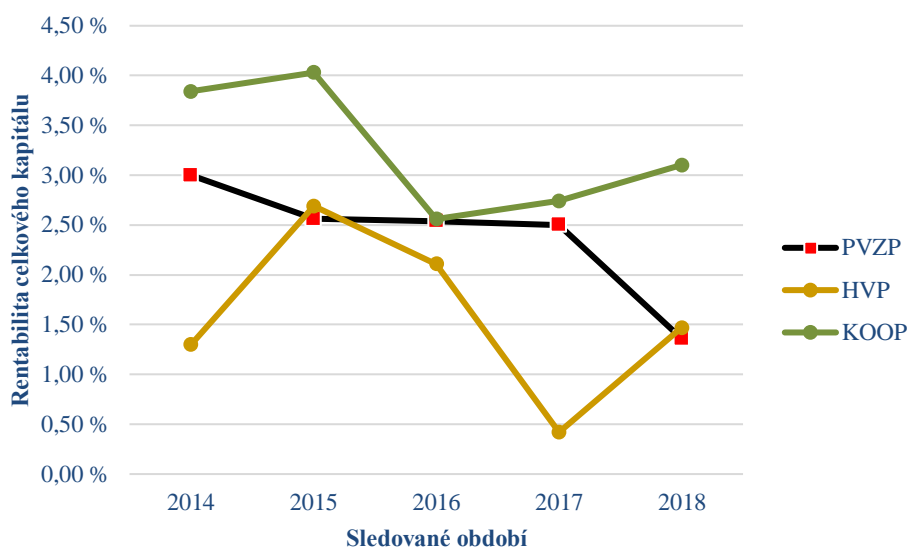
Obrázek 22: Meziroční změny výsledku hospodaření v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Obrázek 22 níže srovnává meziroční změny výsledku hospodaření sledovaných komerčních pojišťoven s pojistným trhem v České republice. Výsledek hospodaření Pojišťovny VZP se ve sledovaném období let 2014 až 2018 nevyvaroval meziročním výkyvům okolo 50 %. Evidentní ovšem je, že tak velké meziroční změny nejsou v branži nijak neobvyklé, jelikož v některých letech výkyvy podobného rozsahu nastaly i u tak velké komerční pojišťovny, kterou je Kooperativa pojišťovna. Pojišťovna VZP dosáhla vyššího meziročního přírůstku zisku než Kooperativa pojišťovna ve sledovaném období 2014 až 2018 pouze jedinkrát, a to v roce 2016, kdy využila nejslabšího výsledku hospodaření Kooperativa pojišťovny v tomto časovém úseku. Rok 2018 znamenal nejvýraznější meziroční rozdíl mezi Pojišťovnou VZP a Kooperativa pojišťovnou, jelikož téměř o stejnou hodnotu, o kterou si Kooperativa pojišťovna meziročně polepšila, si Pojišťovna VZP v porovnání s předchozím rokem pohoršila. Zcela osamocená stojí v porovnání pojišťoven Hasičská vzájemná pojišťovna, jejíž graf vývoje výsledku hospodaření se zcela vymykal křivkám ostatních pojišťoven. Dokazuje to její meziroční změna výsledku hospodaření v roce 2018, která se přiblížila až 350 %.

5.5 Vertikální finanční analýza

Druhou částí finanční analýzy bude vertikální finanční analýza, která zjišťuje podíl jednotlivých účetních položek z rozvahy a výkazu zisku a ztrát na souhrnných hodnotách. Vstupní data všech sledovaných komerčních pojišťoven jsou v Příloze A až Příloze D. Data byla čerpána z výročních zpráv sledovaných komerčních pojišťoven a z informačního systému MagnusWeb od společnosti Bisnode Česká republika, a.s. Komerční pojišťovny se stejně jako jiné podnikatelské subjekty snaží maximalizovat zisk, tudíž analytiku jistě zajímá pohled na výnosnost pojišťovny. Ukazatele rentability hodnotí hospodaření komerčních pojišťoven a efektivitu jejich podnikání.

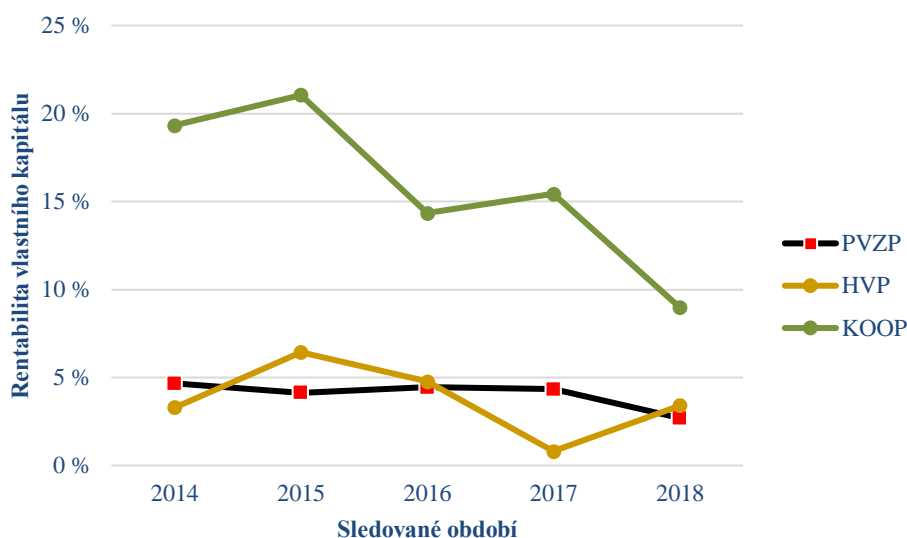


Obrázek 23: Ukazatel rentability celkového kapitálu v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Jedním ze čtyř sledovaných ukazatelů je rentabilita celkového kapitálu (ROA). Obrázek 23 graficky ukazuje, jak Pojišťovna VZP započala pětileté sledované období v roce 2014 s hodnotou ve výši rovných 3 %. V roce 2015 se výsledek hospodaření oproti předchozímu roku v podstatě nezměnil, avšak zvýšením celkových aktiv o 30 milionů korun se ROA snížila na 2,56 %. V letech 2016 a 2017 se ROA snížila pouze kosmeticky v řádech setin procenta. Rozevírání nůžek vyvolané snížením výsledku hospodaření o 37 % a výrazným nárůstem aktiv z 543 milionů korun na 627 milionů korun způsobilo v roce 2018 markantní pokles ROA na hodnotu 1,36 %. Pojišťovna VZP si tak meziročně v letech 2014 a 2018 ani jednou nepřilepsila a období zakončila s hodnotou o polovinu menší než na začátku roku 2014. Vývoj hodnoty ukazatele ROA Hasičské vzájemné pojišťovny se takto jednoduše shrnout nedá. Na hodnotě okolo 1,3 %, na které Pojišťovna VZP v roce 2018 skončila, HVP roku 2014 začala pětileté

období. O rok později se hodnota ukazatele rentability celkového kapitálu zdvojnásobila na 2,69 %, protože se o stejný poměr zvýšil i zisk a celková aktiva se oproti roku 2014 snížila o 5 milionů korun. Dramatický pokles nastal roku 2017, kdy měl ukazatel ROA kvůli zisku o pouhých 2 milionech korun hodnotu ve výši 0,42 %. V roce 2018 se HVP podařilo opět překonat Pojišťovnu VZP hodnotou vyšší o 11 setin procenta. Kooperativa pojišťovna měla v porovnání s Pojišťovnou VZP a Hasičskou vzájemnou pojišťovnou nejvyšší hodnotu ROA v každém sledovaném roce 2014 až 2018. Zcela nejvyšší hodnoty ve výši 4,03 % dosáhla Kooperativa pojišťovna roku 2015, a to po meziročním zvýšení výsledku hospodaření skoro o 200 milionů korun a nárůstu celkových aktiv oproti roku 2017 o více než půl miliardy korun.

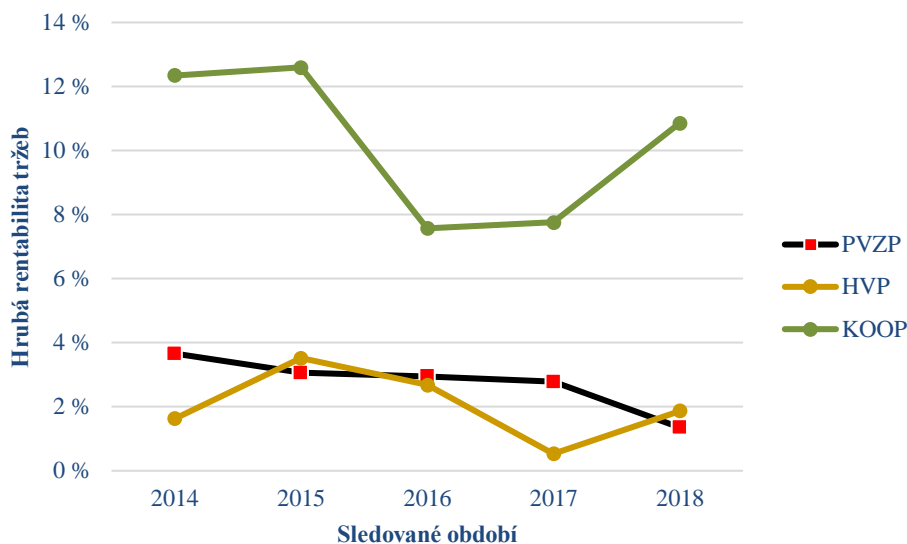


Obrázek 24: Ukazatel rentability vlastního kapitálu v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Pro akcionáře a společníky je zcela zásadní hodnota ukazatele rentability vlastního kapitálu (ROE), jelikož hodnotou zjistí, jak se komerčním pojišťovněm daří hospodařit s jejich vloženými prostředky. Obrázek 24 mimo jiné ukazuje, jak se Pojišťovně VZP povedlo v letech 2014 až 2017 udržet ROE v rozmezí od 4 % do 5 %. Výraznější záporná změna nastala až v roce 2018, kdy byl zaznamenán vyšší pokles výsledku hospodaření, než o kolik se zvýšila hodnota základního kapitálu. Výsledkem změny těchto účetních položek byla naměřena hodnota ROE ve výši 2,69 %. Hasičská vzájemná pojišťovna měla v roce 2014 hodnotu rentability vlastního kapitálu na úrovni 3,30 %. I u tohoto ukazatele bylo příštího roku zjištěno dvojnásobné zlepšení a hodnota 6,43 % představovala nejlepší výsledek této komerční pojišťovny v letech 2014 až 2018. Slabý výsledek hospodaření v roce 2017 negativně ovlivnil i rentabilitu vlastního kapitálu a hodnota ukazatele tohoto roku nedosáhla ani 1 %. V roce 2018 se ROE vrátilo na počáteční hodnotu z roku 2014. Kooperativa pojišťovna jasně převyšovala

obě komerční pojišťovny a pouze v roce 2018 nedosáhla dvouciferné hodnoty ROE. Tohoto roku se sice Kooperativa pojišťovně zvýšil meziročně zisk o třetinu na 2,8 miliardy korun, ale pojišťovna současně zapsala rapidní nárůst vlastního kapitálu z 12,5 miliard korun na 31 miliard korun. Zvýšením jmenovatele ve vzorci se hodnota ROE zastavila těsně pod 9 %.

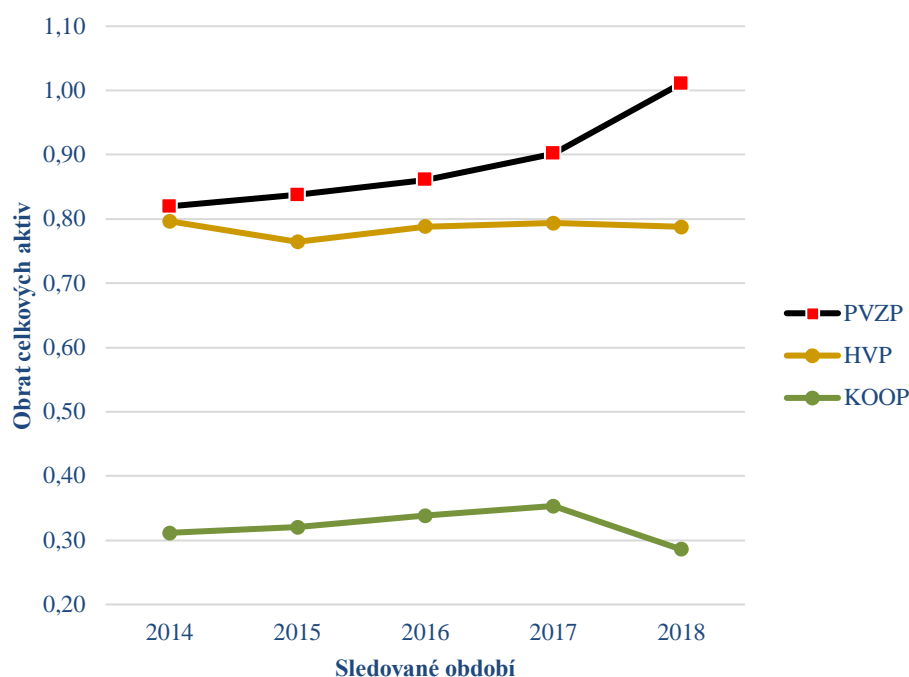


Obrázek 25: Ukazatel hrubé rentability tržeb v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Ve jmenovateli vzorce pro výpočet finančního ukazatele rentability tržeb (ROS) jsou u běžných ekonomických subjektů uvažovány tržby. V případě specifické finanční analýzy komerčních pojišťoven jsou však tržby nahrazeny pojistným. Hrubá ROS pracuje s předepsaným pojistným, čistá ROS pro změnu se zaslouženým pojistným. Hrubá ROS Pojišťovny VZP měla stejně jako její ROA každoroční sestupnou tendenci. Obrázek 25 však kromě sestupné tendence hodnot poukazuje na výraznou podobnost co do výše hodnot ROA a hrubé ROS. Hodnota hrubé ROS se u Pojišťovny VZP od roku 2014 k roku 2018 postupně snížila z 3,66 % na 1,35 %. Určitá paralela výsledků hrubé ROS a ROE platí i u Hasičské vzájemné pojišťovny, tudíž i u hrubé ROS nastal ve stejném pětiletém období 2014 až 2018 drobný nárůst hodnot, a to z 2,88 % na 3,25 %. U Kooperativa pojišťovny dosahovala hrubá ROS v letech 2014 a 2015 shodně přes 12 %. Zvýšením předepsaného pojistného, a především snížením zisku před zdaněním, klesla v roce 2016 hodnota ROS na 7 % a na podobné hladině se udržela i roku 2017. Rok 2018 byl pro Kooperativa pojišťovnu nejen ve znamení meziročního navýšení zisku, ale současně i nárůstu hrubé ROS na 10,86 %.

Další větší skupinou, která se při finanční analýze sleduje, jsou ukazatelé aktivity obecně sledující schopnost komerčních pojišťoven využívat svůj majetek. Mezi ukazatele aktivity patří i ukazatel obratu celkových aktiv.

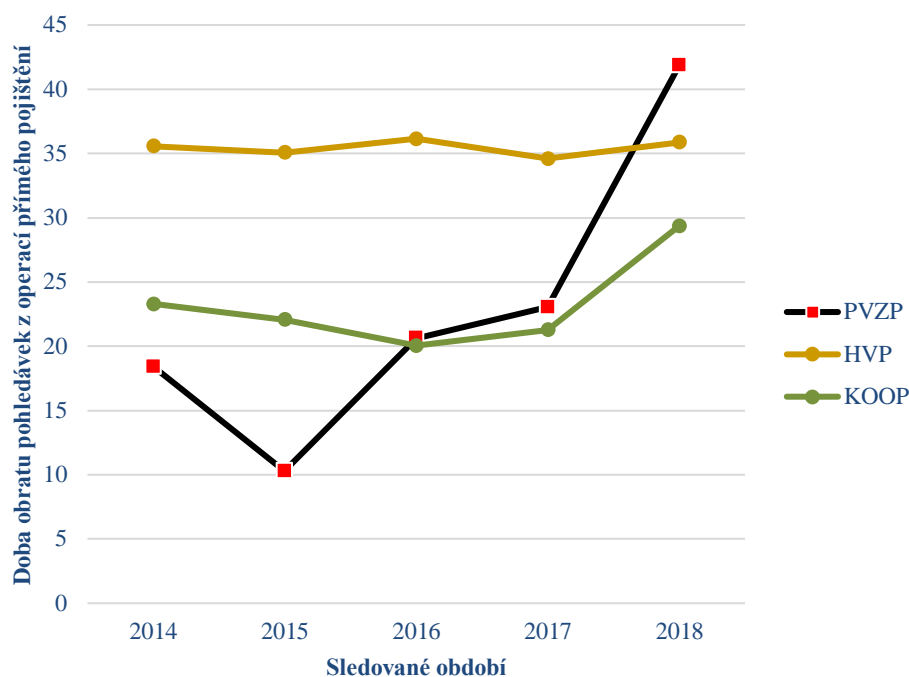


Obrázek 26: Ukazatel obratu celkových aktiv v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Ukazatel obratu celkových aktiv udává poměr tržeb a celkových aktiv. Pro případ finanční analýzy komerčních pojišťoven zůstanou ve jmenovateli celková aktiva, avšak v čitateli se uvažuje předepsané pojistné dle metodiky ČAP. Obrat celkových aktiv jednoduše uvádí, kolik finančních prostředků dokáže komerční pojišťovna vytvořit ze všech zdrojů, kterými disponuje. Obrat celkových aktiv Pojišťovny VZP činil v roce 2014 něco málo přes 0,82, informuje o tom Obrázek 26. V dalších letech rostla jednak suma celkových aktiv pojišťovna, ale ještě o něco více i celkové předepsané pojistné. Z toho důvodu se ukazatel obratu aktiv zvýšil mezi rokem 2015 a 2017 z 0,84 až na hodnotu 0,90. V posledním sledovaném roce 2018 předepsané pojistné v částce 634 milionů korun lehce překročilo celková aktiva ve výši 627 milionů korun a Pojišťovně VZP se tak jednou podařilo obrátit celková aktiva. Hasičská vzájemná pojišťovna v letech 2014 až 2018 nezaznamenala výraznější změnu v hodnotě ukazatele obratu celkových aktiv a po celou dobu se hodnota udržovala v horizontu od 0,75 do 0,80. Především v letech 2016, 2017 a 2018 platilo, že o kolik pojišťovně narostlo předepsané pojistné, o tolik vzrostla celková aktiva. Nízkou hodnotu ukazatele zapsala Kooperativa pojišťovna, v roce 2014 to bylo pouhých 0,31. Hodnota ukazatele obratu aktiv sice od roku 2015 do roku 2017 rostla, ale jen

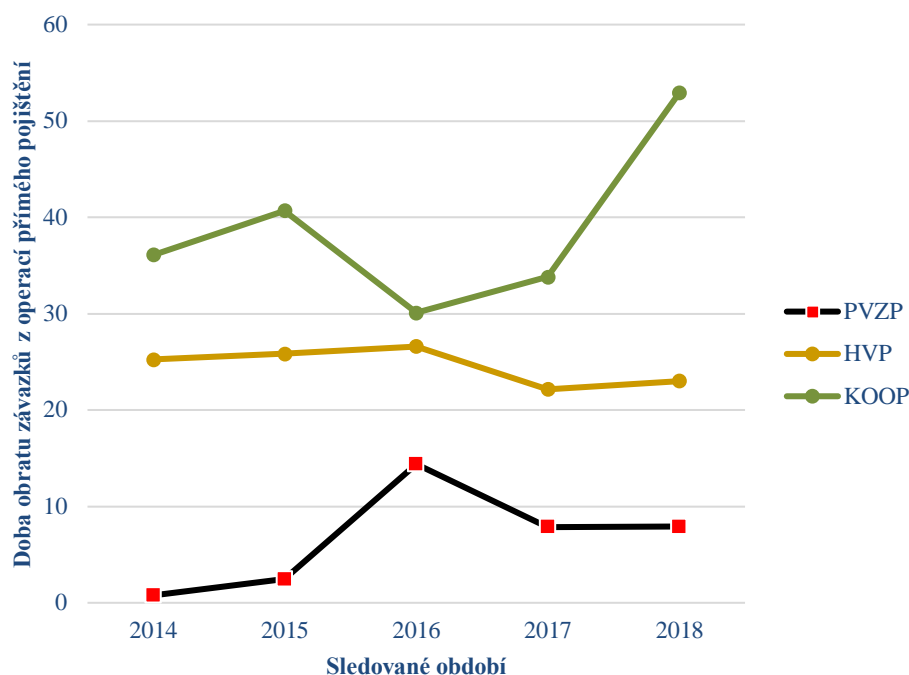
v řádech setin. Pouze třetinový poměr předepsaného pojistného vzhledem k celkovým aktivům svědčí o nehospodárném využití majetku pojišťovny.



Obrázek 27: Ukazatel doby obratu pohledávek z operací přímého pojištění v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

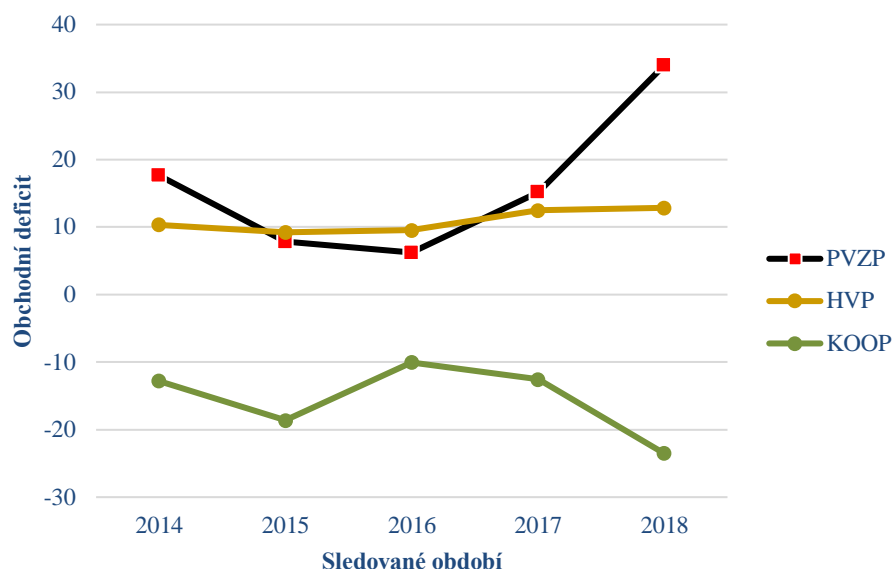
Doba obratu pohledávek běžně vyjadřuje počet dnů, po které analyzovaná společnost čeká na okamžik, než jí odběratel uhradí pohledávku. Pojišťovny pro své potřeby zjišťují dobu obratu pohledávek z operací přímého pojištění, která sleduje platební morálku pojistníků a pojišťovacích zprostředkovatelů. Pojišťovna VZP měla roku 2014 dobu obratu pohledávek 18 dnů, pojednává o tom Obrázek 27. V roce 2015 se pojišťovně podařilo hodnotu ukazatele snížit na 10 dnů, nicméně od roku 2016 do roku 2018 doba obratu pohledávek stále rostla. Hlavně v roce 2018 se v porovnání s rokem 2017 zvýšila hodnota téměř dvojnásobně na 42 dnů. V porovnání s Pojišťovnou VZP na tom byla v roce 2018 lépe Hasičská vzájemná pojišťovna, která si po dobu 5 let od roku 2014 do roku 2018 udržovala konstantní hodnotu ukazatele doby obratu pohledávek okolo 35 dnů. U Kooperativa pojišťovny se doba obratu pohledávek v letech 2014 až 2017 udržovala okolo 20 až 21 dnů. Pojišťovna si postupný trend snižování průměrné doby inkasa pojistného nezachovala a v roce 2018 se hodnota ukazatele naopak přiblížila k 1 měsíci.



Obrázek 28: Ukazatel doby obratu závazků z operací přímého pojištění v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

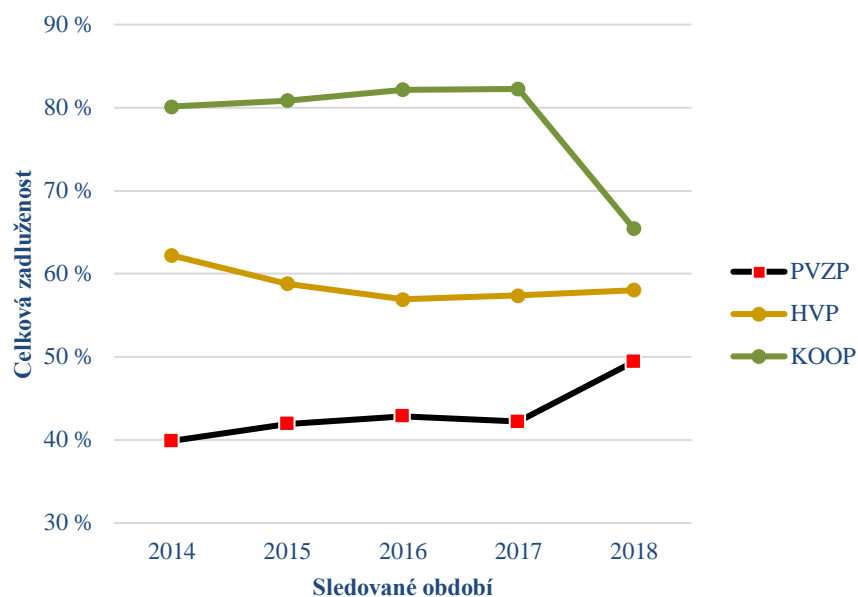
Doba obratu závazků u komerčních pojišťoven udává počet dnů, po které pojišťovně trvá, než uhradí své závazky vůči pojistníkům a pojišťovacím zprostředkovatelům. Dle rozvahy Pojišťovny VZP činila účetní položka závazků z operací přímého pojištění pouhých 835 tisíc korun oproti předepsanému pojistnému ve výši 394 milionů korun. S ohledem na výrazný rozdíl mezi těmito hodnotami nepřekročila doba obratu závazků Obrázek 28 ani 1 den, což dokazuje Obrázek 28. Po zvýšení hodnoty na 2 dny v roce 2015 zaznamenala pojišťovna příštího roku výrazný nárůst doby obratu závazků na 14 dnů. V roce 2017 se doba výplaty pojistných plnění zkrátila o polovinu na 7 dnů, přičemž stejná doba platila i v roce 2018. To Hasičská vzájemná pojišťovna stejně jako u ukazatele doby obratu pohledávek nevykazovala výkyvy ani ve vývoji doby obratu závazků. Ani v jednom ze sledovaných let 2014 až 2018 nevybočil počet dnů z meze 22 až 27 dnů. Kooperativa pojišťovna naměřila v porovnání s oběma předchozími pojišťovnami nejvyšší počet dnů v každém z let 2014-2018. Výrazněji se doba odkladu pojistných plnění projevila roku 2018, kdy se oproti předchozímu roku zvýšila z 33 dnů na 53 dnů.



Obrázek 29: Ukazatel obchodního deficitu v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

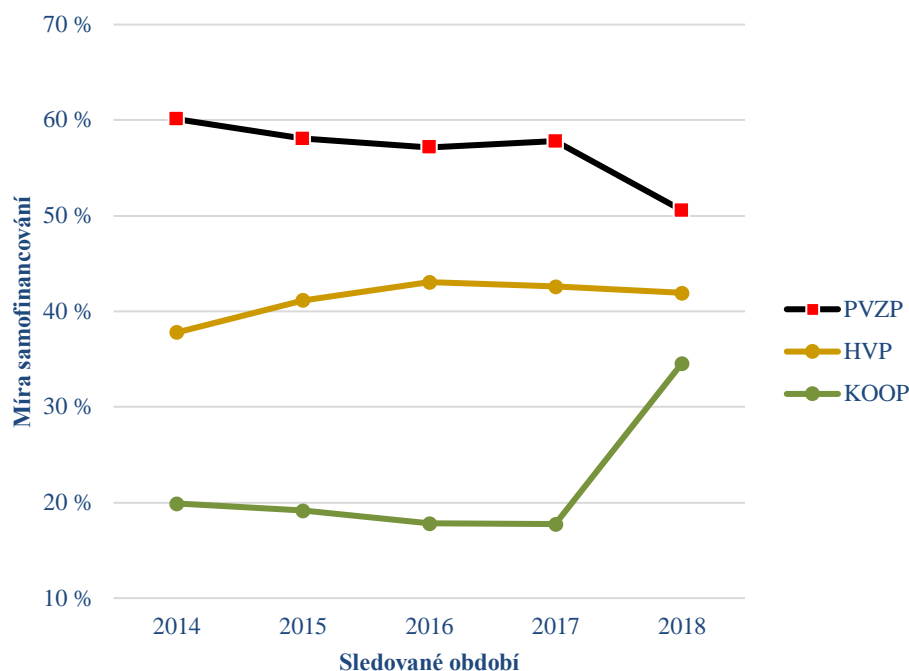
Obchodní deficit se vypočítá jako rozdíl doby obratu pohledávek a doby obratu závazků. Pojišťovna VZP zakončila každý rok v období 2014 až 2018 v kladných číslech, tj. doba inkasa pojistného od pojistníků a pojišťovacích zprostředkovatelů trvala delší dobu než výplata pojistných plnění. Obrázek 29 ukazuje, že Pojišťovna VZP byla nejbližší vyrovnání těchto ukazatelů v roce 2016, kdy obchodní deficit dosáhl 6 dnů. Naopak rok 2018, kdy se meziročně výrazně navýšila doba inkasa pohledávek a doba obratu závazků se nezměnila, přinesl obchodní deficit trvající déle než 1 měsíc. S ohledem na to, že oba členové ukazatele obchodního deficitu Hasičské vzájemné pojišťovny v pětiletém období 2014 až 2019 nevykazovaly větší meziroční změny, pohyboval se obchodní deficit mezi 9 dny a 12 dny. Jedinou analyzovanou komerční pojišťovnou, jejíž obchodní deficit je vyjádřen záporným počtem dnů, je Kooperativa pojišťovna. Nejvýraznějšího záporného obchodního deficitu 23 dnů dosáhla Kooperativa pojišťovna v roce 2018, a to v důsledku nárůstu počtu dnů doby obratu závazků. Pro Kooperativa pojišťovnu je sice pozitivem, že je doba odkladu výplaty pojistných plnění delší než doba inkasa pojistného, a tím jí v podstatě osoby oprávněné k převzetí pojistného plnění poskytují bezúplatný úvěr, avšak takový stav na Kooperativa pojišťovnu nevrhá dobré světlo z hlediska důvěryhodnosti.



Obrázek 30: Ukazatel celkové zadluženosti v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

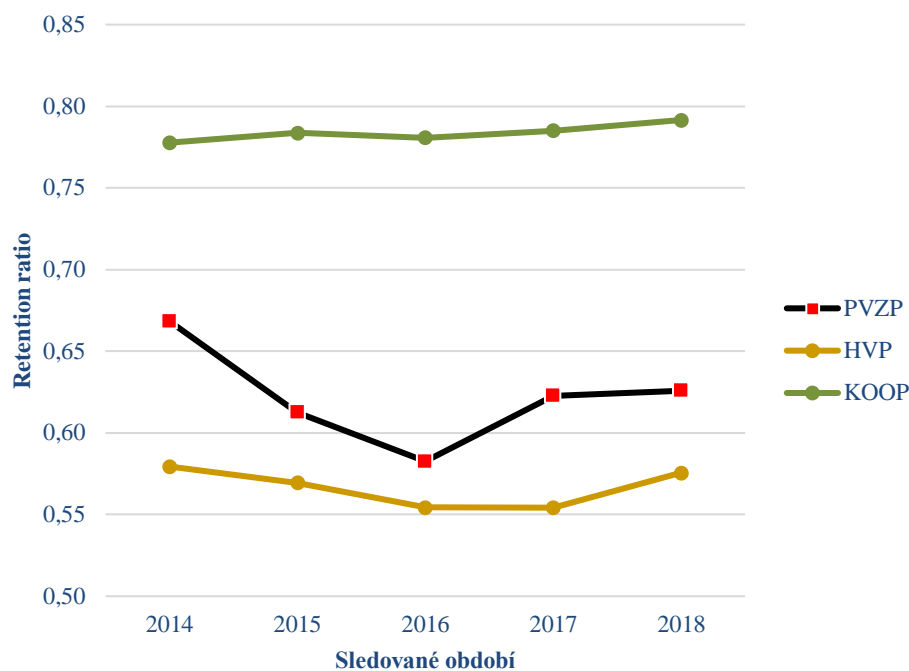
Ekonomický subjekt, který by nebyl zatížen dlužnou částkou, představuje v dnešním podnikatelském světě naprostou výjimku. Tu netvoří ani jedna ze sledovaných komerčních pojišťoven. Celková zadluženost Pojišťovny VZP činila v roce 2014 necelých 40 %, informuje o tom Obrázek 30. V letech 2015 a 2016 se zadluženost subjektu zvýšila o 3 %, což bylo dáno rychlejším tempem růstu celkového majetku v porovnání s cizími zdroji. V roce 2017 se ukazatel zadluženosti Pojišťovny VZP v podstatě nezměnil, avšak následujícího roku již celková zadluženost atakovala hranici 50 %. Důvodem meziročního zvýšení ukazatele zadluženosti byl znatelný nárůst technických rezerv ze 165 milionů korun na 222 milionů korun, jelikož se do cizího kapitálu započítávají mimo jiné i technické rezervy, které má komerční pojišťovna povinnost vytvářet k plnění závazků vyplývajících z uzavřených pojistných smluv. Hasičská vzájemná pojišťovna nevykazovala po celou dobu období 2014 až 2018 výraznějších změn. Od roku 2014, kdy byla naměřena zadluženost pojišťovny ve výši 62 %, se ukazatel celkové zadluženosti k roku 2016 díky poklesu závazků z operací zajištění snížil na 57 %. K roku 2018 doznal ukazatel drobné změny na celkových 58 %. U Kooperativa pojišťovny dosáhla celková zadluženost v roce 2014 závratných 80 %, přičemž důvodem tak vysoké hodnoty byla výše technických rezerv a jejich poměr vůči celkovým pasivům. Za snížení celkové zadluženosti v roce 2018 na 65 % vděčí Kooperativa pojišťovna zvýšení celkových pasiv, které bylo vyvoláno nárůstem emisního ážia o 17 miliard korun.



Obrázek 31: Ukazatel míry samofinancování v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

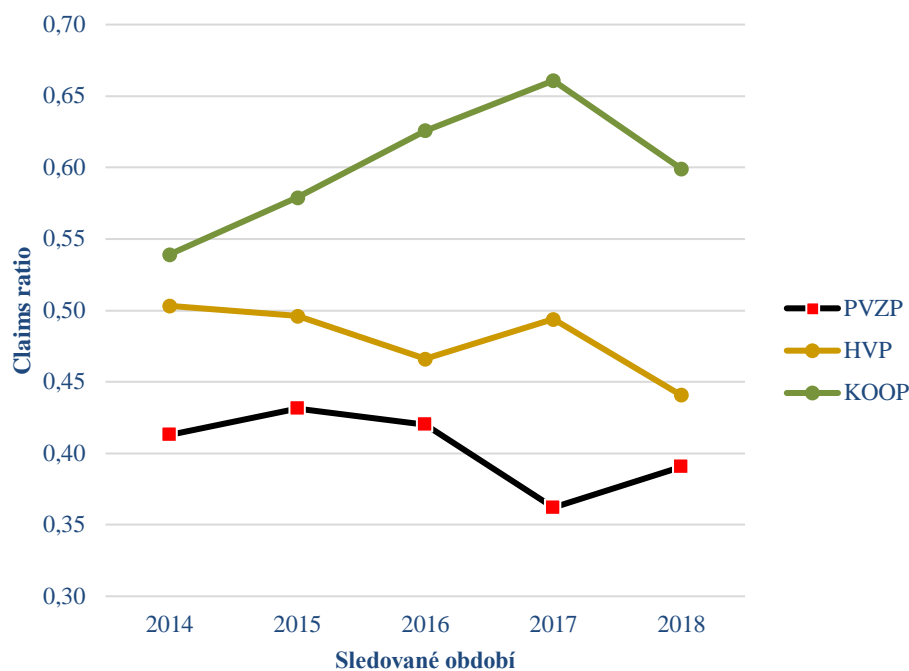
Z logiky věci vyplývá, že s růstem celkové zadluženosti podniku klesá míra, kterou se podnik podílí na financování svých aktiv. Míra samofinancování tak po odečtení celkové zadluženosti firmy tvoří zbývající procentuální část. Obrázek 31 poukazuje na vývoj hodnoty míry samofinancování v letech 2014 až 2018. Hodnota ukazatele míry samofinancování Pojišťovny VZP se ve sledovaném období 2014 až 2018 v důsledku zvýšení celkové zadluženosti ponížila z 60 % na necelých 51 %. U Hasičské vzájemné pojišťovny byl zaznamenán opačný vývoj z 37 % na 42 %, podobně jako u Kooperativa pojišťovny z 19 % na 34 %.



Obrázek 32: Ukazatel retention ratio v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Obrázek 32 zobrazuje vývoj ukazatele retention ratio, jinými slovy míry zajištění, poskytující přehled o zbývající části pojistného, kterou si pojišťovna ponechá po vypořádání svých závazků se zajišťovnami. Pojišťovna VZP v roce 2014 rovnou postoupila zajišťovnám jednu třetinu předepsaného pojistného o objemu 130 milionů korun. Hodnota retention ratio Pojišťovny VZP se snížila jak v roce 2015, tak i roku 2016, kdy dosáhla vůbec nejnižší hodnoty ve výši 0,58 za sledované období 2014 až 2018. Pokles ukazatele v letech 2014 až 2016 z hodnoty 0,67 na 0,58 je známkou toho, že Pojišťovně VZP zůstalo z pojistného každoročně méně a méně, čímž se zvýšila její závislost na zajišťovnách. V roce 2017 hodnota ukazatele naopak narostla a ke konci roku 2018 se ukazatel retention ratio usadil na hodnotě 0,63. Totožný vývoj ukazatele retention ratio jako měla Pojišťovna VZP v letech 2014 až 2018 zaznamenala Hasičská vzájemná pojišťovna pouze s tím rozdílem, že se během těchto 5 let měnila hodnota ukazatele v rozmezí 3 setin, aby nakonec byla hodnota v prvním sledovaném roce ve výši 0,58 shodná s hodnotou v posledním sledovaném roce. Hasičská vzájemná pojišťovna tak v roce 2018 postoupila přes 40 % přijatého pojistného zajišťovnám. Nejvíce konzistentní hodnotu ukazatele retention ratio vykazala Kooperativa pojišťovna. V letech 2014 až 2016 byla hodnota neměnná, když činila výše 0,78, v letech 2017 a 2018 se hodnota zvýšila pouze o setinu.

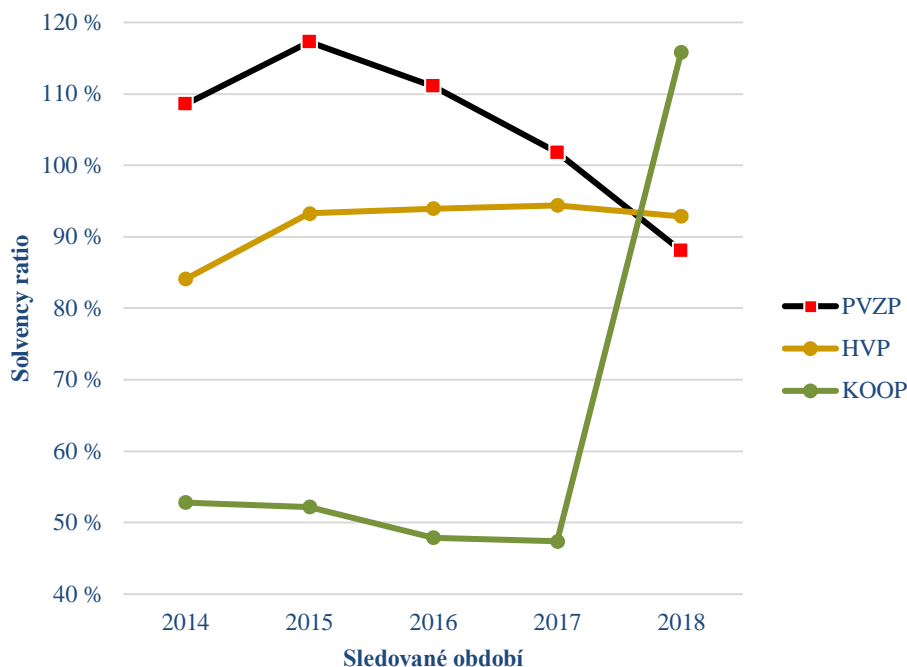


Obrázek 33: Ukazatel claims ratio v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Ukazatel claims ratio, u nás známější pod označením škodní poměr, označuje, kolik z přijatého pojistného vyplatila komerční pojišťovna formou pojistného plnění. Vzhledem k tomu, že Pojišťovna VZP nenabízí produkty životního pojištění, budou pro potřeby této diplomové práce u všech tří sledovaných pojišťoven uvažovány položky týkající se pouze neživotního pojištění. V letech 2014, 2015 a 2016 se ukazatel claims ratio Pojišťovny VZP nezměnil, když na konci roku 2016 dosáhl tento ukazatel výše 0,42, což graficky dokazuje Obrázek 33. Vlivem meziročního nárůstu přijatého pojistného o 33 milionů korun na celkových 308 milionů korun a meziročního snížení částky vyplaceného pojistného plnění o 4 miliony korun na 111 milionů korun se škodní poměr snížil na 0,36, přičemž této hodnoty nedosáhla ani jedna ze zbývajících dvou pojišťoven v žádném sledovaném roce. V roce 2018 bylo zaznamenáno vyšší meziroční zvýšení nákladů na pojistné plnění, čímž rostla i hodnota ukazatele na 0,39. Roku 2014 použila Hasičská vzájemná pojišťovna přesně polovinu přijatého pojistného na výplatu pojistného plnění. Rok 2015 žádné zásadní změny nepřinesl, za to v roce 2016 Hasičská vzájemná pojišťovna sice meziročně přijala na pojistném o 15 milionů méně, ale ještě méně vyplatila na pojistném plnění. Ukazatel claims ratio se tak přiblížil k hodnotě 0,46. V roce 2018 měl ukazatel hodnotu 0,44. Kooperativa pojišťovna měla ve všech sledovaných letech v porovnání s výše uvedenými pojišťovnami nejvyšší hodnotu ukazatele. V letech 2014 až 2018 se Kooperativa pojišťovně dařilo na pojistném vybrat vždy více než minulý rok, avšak náklady na

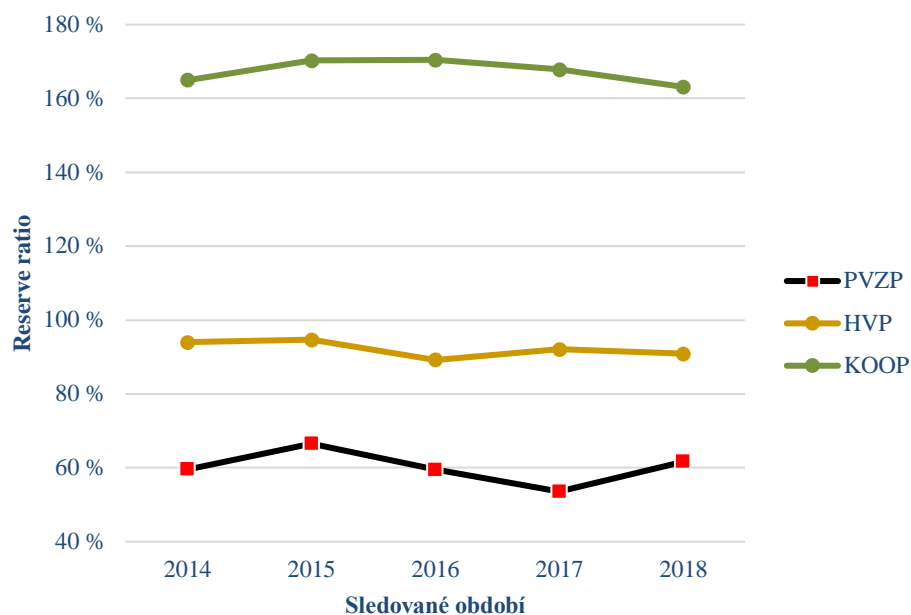
pojistná plnění rostly do roku 2017 rychlejším tempem. V roce 2014 tak měl ukazatel claims ratio hodnotu 0,54, o tři roky později 0,66. Až v roce 2018 činila suma vyplaceného pojistného plnění o 700 milionů méně než v roce 2017, tudíž se podařilo dostat škodní poměr těsně pod hranici 60 %.



Obrázek 34: Ukazatel solvency ratio v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

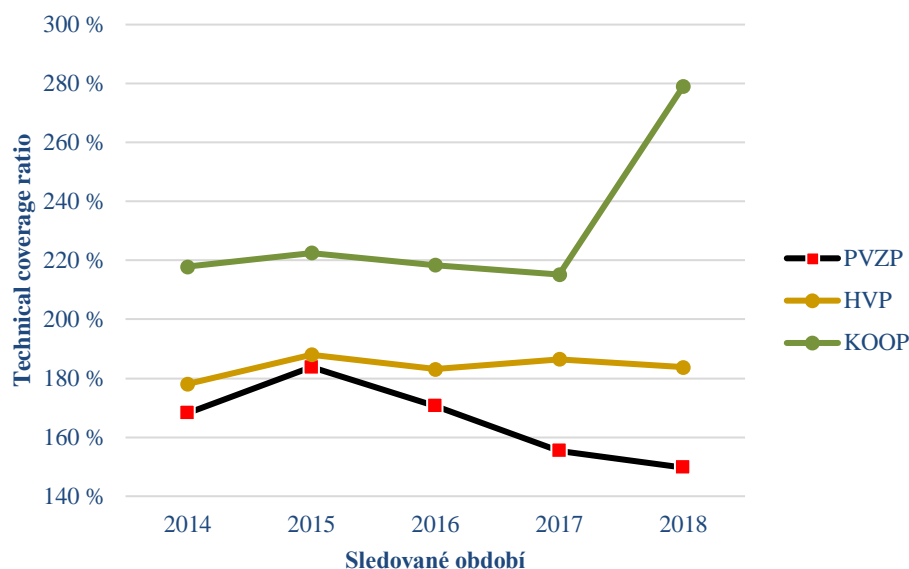
Kapitálovou vybavenost komerční pojišťovny vyjadřuje ukazatel solvency ratio. Pojišťovna VZP měla v letech 2014 až 2017 hodnotu ukazatele solvency ratio vyšší než 100 %, což znamená, že vlastní kapitál pojišťovny vždy převyšoval celkovou sumu přijatého pojistného. Informuje o tom Obrázek 34. V roce 2018 pojišťovna meziročně zvýšila vlastní kapitál o 3 miliony korun, ovšem výrazně vyšší meziroční nárůst zaslouženého pojistného snížil hodnotu ukazatele na 88 %. Hasičská vzájemná pojišťovna dosáhla roku 2014 hodnoty ukazatele solvency ratio ve výši 84 %. Příštího roku nebylo přijato pojistné v hodnotě z minulého roku, avšak meziročním nárůstem vlastního kapitálu o 22 milionů korun se zvýšila i hodnota ukazatele o 8 % na celkových 93 %. V dalších sledovaných letech 2016, 2017 a 2018 zůstala hodnota ukazatele více méně stejná. Kooperativa pojišťovna se jako jedna z největších pojišťoven zprvu ani nepřibližovala hodnotám ukazatele menších pojišťoven, jelikož její hodnota dosahovala vždy okolo 50 %. To se však v roce 2018 změnilo. Pojišťovna meziročně zvýšila podíl vlastního kapitálu o 248 % na 31 miliard korun, čímž nahromadila bezpečnostní kapitál pro splnění svých závazků. Hodnota ukazatele se tak ze 47 % zvýšila na necelých 116 %.



Obrázek 35: Ukazatel reserve ratio v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

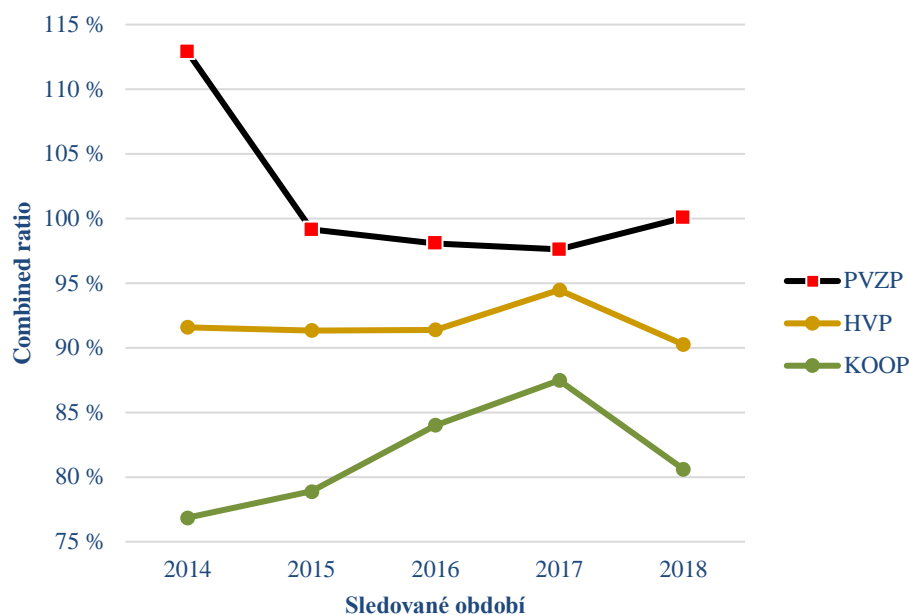
Přiměřenost nastavené výše technických rezerv kontroluje ukazatel reserve ratio. Poměr technických rezerv Pojišťovny VZP ve vztahu k zaslouženému pojistnému v roce 2014 nedosahoval ani 60 %, stvrzuje to Obrázek 35. Následujícího roku pojišťovna i přes meziroční pokles zaslouženého pojistného navýšila objem technických rezerv, což se projevilo na zvýšení hodnoty ukazatele na 66 %. Podobné změny v hodnotě ukazatele byly průběžně zaznamenány i v letech 2016 a 2017. Konečná hodnota ukazatele dosáhla roku 2018 pouhých 62 %. Za to hodnota ukazatele reserve ratio Hasičské vzájemné pojišťovny se pohybovala ve všech sledovaných letech 2014 až 2018 okolo rozmezí 90 % až 100 %. Pojišťovna každoročně upravovala výši technických rezerv podle vývoje ročního přijatého pojistného.



Obrázek 36: Ukazatel technical coverage ratio v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

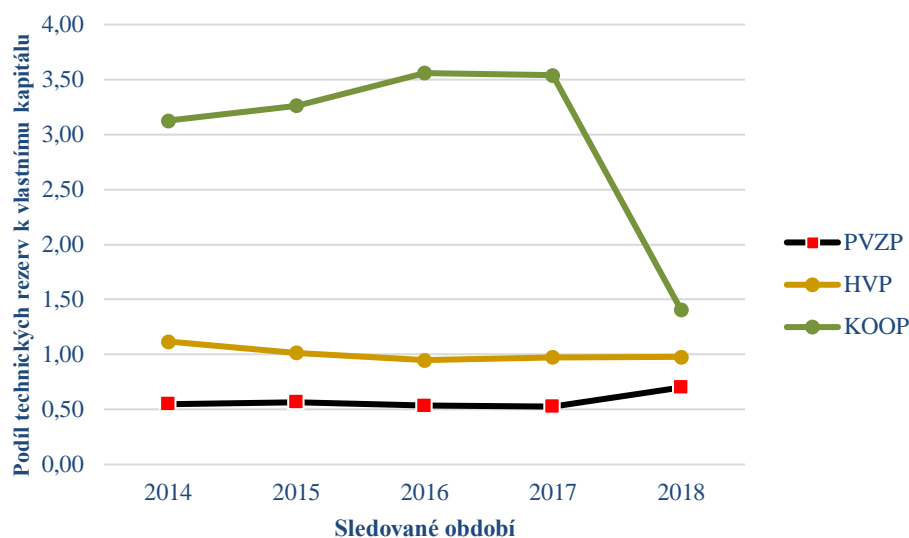
Ukazatel technical coverage ratio je kombinací dvou dříve analyzovaných ukazatelů, solvency ratio a reserve ratio, přičemž podává přehled o tom, zda komerční pojišťovna disponuje dostatečným objemem volných vlastních a cizích prostředků na pokrytí svých závazků vyplývajících z pojišťovací činnosti. Vývoj ukazatele technical coverage ratio Pojišťovny VZP kopíruje vývoj jejího ukazatele solvency ratio, jak napovídá Obrázek 34 a Obrázek 36. Roku 2015 se po meziročním zvýšení technických rezerv a vlastního kapitálu vyšplhala hodnota ukazatele technical coverage ratio na maximální výši 183 %, nicméně od tohoto roku se hodnota začala postupně snižovat. Pouze díky výraznému nárůstu technických rezerv Pojišťovny VZP nebyl pokles v posledním roce 2018 tak markantní, tudíž se podařilo udržet hodnotu ukazatele technical coverage ratio na hranici 150 %. Hasičská vzájemná pojišťovna stejně jako u většiny výše analyzovaných ukazatelů nevykazovala výkyvy ani u hodnoty ukazatele technical coverage ratio. V pětiletém období 2014 až 2018 se hodnota ukazatele vešla pokaždé do hranice 178 % až 188 %. Pokud jde o Kooperativa pojišťovnu, tak do roku 2018 se ukazatel technical coverage ratio vyvíjel stejně jako ukazatel reserve ratio. V roce 2018 se do hodnoty ukazatele technical coverage ratio ve výši 278 % promítl ohromný meziroční nárůst vlastního kapitálu o 19 miliard korun.



Obrázek 37: Ukazatel combined ratio v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

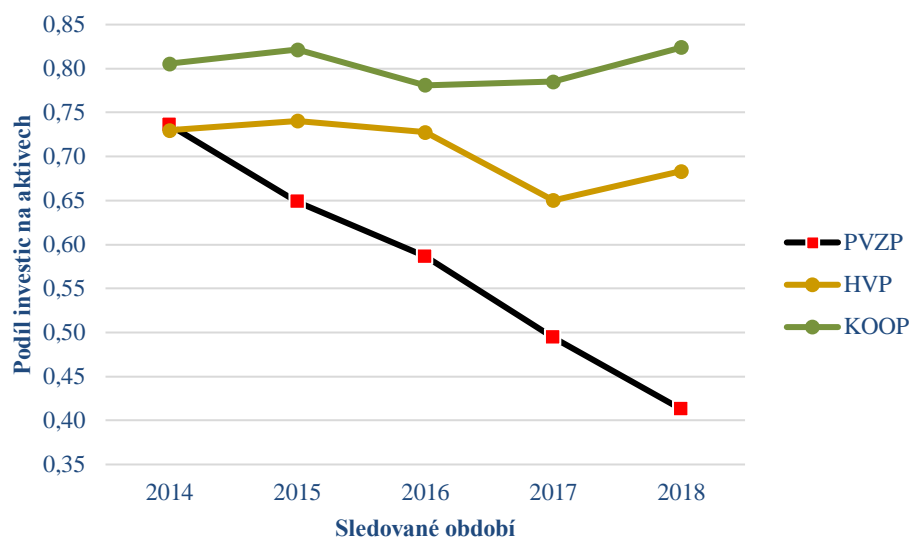
Komerční pojišťovny pomocí ukazatele combined ratio zjišťují, zda dosahují zisku čistě z pojišťovací činnosti v oblasti neživotního pojištění, do výpočtu proto není zahrnut investiční zisk. Hodnota ukazatele Pojišťovny VZP dosáhla v roce 2014 výše okolo 112 %, dosvědčuje to Obrázek 37. Následujícího roku bylo zaznamenáno jak meziroční snížení provozních nákladů o necelých 50 milionů korun, tak i pokles sumy zaslouženého pojistného o 12 milionů korun, tudíž se při neměnné výši nákladů na pojistná plnění snížila hodnota ukazatele lehce pod 100 %. V letech 2016, 2017 i 2018 zůstala hodnota ukazatele relativně rovnoměrná. U Hasičské vzájemné pojišťovny nedošlo v letech 2014 až 2016 k větším změnám a ke konci tohoto období měl ukazatel konstantní hodnotu 91 %. Roku 2017 nejvíce ze všech tří položek, které se promítají ve vzorci ukazatele combined ratio, vzrostly náklady na pojistná plnění v neživotním pojištění. Vyšší přírůstek v čitateli než ve jmenovateli způsobil nárůst hodnoty ukazatele na 94 %, avšak v posledním sledovaném roce 2018 se hodnota vrátila zpět k hranici 90 %. Za to hodnota ukazatele technical coverage ratio Kooperativa pojišťovny se od roku 2014 do roku 2017 každoročně navyšovala ze 77 % až na celkových 87 %. V roce 2018 se náklady na pojistná plnění meziročně snížily o 5 % a o podobné procento se zvýšilo zasloužené pojistné. Výsledkem byl pokles hodnoty ukazatele o 7 % na konečných 80 %.



Obrázek 38: Ukazatel podílu technických rezerv k vlastnímu kapitálu v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

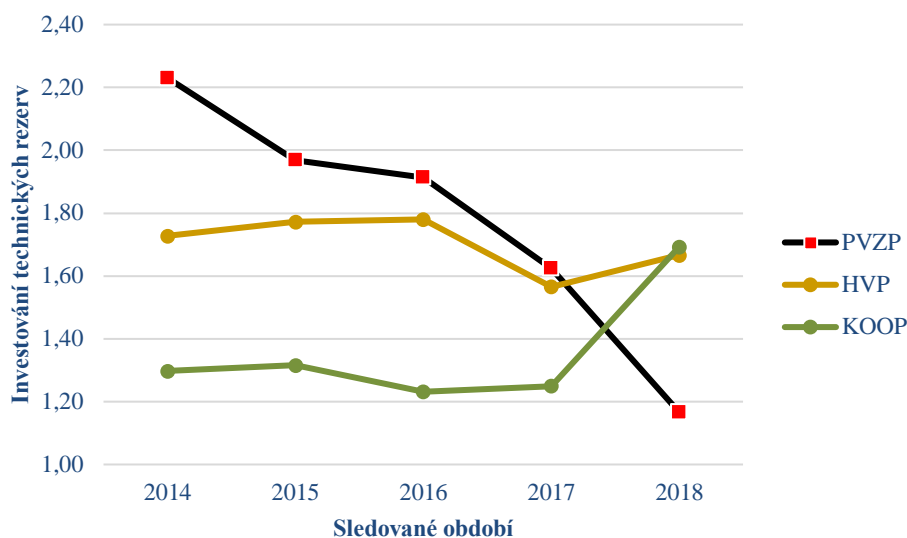
Dalším ukazatelem, který zkoumá schopnost komerční pojišťovny splnit závazky vyplývající z pojistných smluv, je ukazatel podílu technických rezerv k vlastnímu kapitálu. Obrázek 38 dokazuje, že se hodnota ukazatele Pojišťovny VZP v letech 2014 až 2017 příliš neměnila a po celou dobu se držela okolo hodnoty 0,55. Větší změna byla zachycena až v roce 2018, kdy hodnota podílu po zvýšení technických rezerv na 222 milionů korun vzrostla na 0,70. Hodnota ukazatele Hasičské vzájemné pojišťovny vykazovala sestupnou tendenci. Ještě v roce 2014 činila hodnota výše 1,11, ale 12% pokles technických rezerv k roku 2016 se odrazil na výsledku hodnoty ukazatele ve výši 0,95. V letech 2017 i 2018 doznal ukazatel pouze kosmetických úprav na výši 0,97. Naproti tomu Kooperativa pojišťovna měla v letech 2014 až 2017 více než třikrát větší objem technických rezerv oproti vlastnímu kapitálu. Ohromné zvýšení vlastních zdrojů zamávalo i s jejich poměrem vůči technickým rezervám a hodnota ukazatele se v roce 2018 snížila na 1,40.



Obrázek 39: Ukazatel podílu investic na aktivech v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Vzhledem k objemu investovaných prostředků jsou komerční pojišťovny důležitými hráči na finančních trzích. Důkazem jsou investiční prostředky Pojišťovny VZP ve výši 350 milionů korun, které v roce 2014 odpovídaly 73 % všech aktiv této pojišťovny. Obrázek 39 ukazuje na konstantní pokles hodnoty podílu investic na aktivech po dobu příštích 4 let, který byl způsoben menším objemem finančního umístění při souběžném tempu růstu celkových aktiv. Od roku 2015 se tak hodnota z 0,64 změnila k roku 2018 na 0,41. Hasičská vzájemná pojišťovna měla v roce 2014 nastavenou výši investic k celkovým aktivům na stejné úrovni jako Pojišťovna VZP, tedy okolo 73 %. Oproti Pojišťovně VZP však Hasičská vzájemná pojišťovna v ostatních letech tolik nezakrouhla prostředky určené k investování, tudíž pokles hodnoty ukazatele nebyl tak znatelný. V roce 2017 pro Hasičskou vzájemnou pojišťovnu platilo, že se její prostředky k investicím snížily o stejnou hodnotu (konkrétně o 31 milionů korun), o kolik se zvýšila celková aktiva pojišťovny. Ukazatel tím zakončil rok na hodnotě 0,65, což byl největší meziroční pokles ve sledovaném období. Drobný nárůst ukazatele ukončil sledované období na hodnotě 0,68. Vývoj ukazatele Kooperativa pojišťovny byl podobný Hasičské vzájemné pojišťovně pouze s tím rozdílem, že během pětiletého cyklu 2014 až 2018 došlo jen jedinkrát k meziročnímu poklesu hodnoty. V případě Kooperativa pojišťovny to byla navíc nepatrná negativní změna, která měla podíl na tom, že se hodnota od 2014 do roku 2018 lehce zvýšila z 0,80 na 0,82.



Obrázek 40: Ukazatel investování technických rezerv v letech 2014 až 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

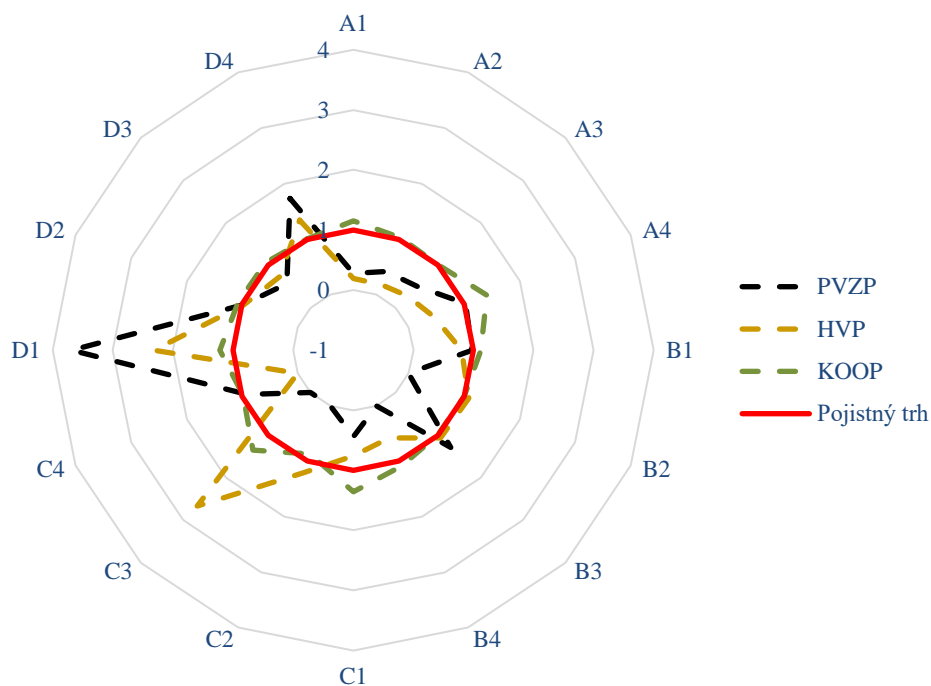
Investice komerčních pojišťoven jsou tvořeny z technických rezerv, které nejsou použity na výplatu pojistného plnění. V roce 2014 dosáhla hodnota ukazatele investování technických rezerv Pojišťovny VZP výše 2,23, informuje o tom Obrázek 40. V důsledku poklesu investovaných prostředků z 354 milionů korun na 314 milionů korun se hodnota ukazatele snížila o tři desetiny, nicméně i tak byl poměr umístění finančních prostředků pojišťovny k technickým rezervám více než dvojnásobný. Pokles ukazatele pokračoval i v letech 2017 a 2018, kdy nejprve snížení investovaných prostředků o 17 % a příštího roku třetinový nárůst technických rezerv byl důvodem hodnoty ve výši 1,16. Hasičská vzájemná pojišťovna vykazovala v letech 2014 až 2016 stabilní úroveň ukazatele v rozmezí od 1,72 do 1,78. V posledním sledovaném roce 2018 pojišťovna investovala prostředky ve výši půl miliardy korun, a jelikož objem finančního umístění meziročně rostl rychleji než technické rezervy, klesla hodnota na 1,66. Investiční prostředky Kooperativa pojišťovny se v období let 2014-2017 držely okolo 55 miliard korun stejně jako technické rezervy na hranici 44 miliard korun, díky čemuž zůstala poměrně konstantní i hodnota ukazatele okolo 1,30. V roce 2018 pojišťovna navýšila finanční umístění při nezměněné míře technických rezerv o celou třetinu, tudíž ukazatel skončil na hodnotě 1,69.

5.6 Spider analýza

Pomocí každého z výše uvedených ukazatelů si lze vytvořit povědomí o tom, jak si vybraná komerční pojišťovna stojí v oblasti finanční analýzy, na kterou se daný ukazatel specializuje, nicméně ostatní oblasti finanční analýzy nebere v úvahu. Nadcházející část diplomové práce

pojednává o spider analýze, která je komplexním analytickým nástrojem pro vytvoření si obrazu o celkovém hospodaření komerčních pojišťoven. Spider graf je sestaven ze čtyř kvadrantů A, B, C, D, z nichž každý obsahuje 4 ukazatele, což dává celkový počet 16 poměrových ukazatelů. Ty jsou vyjádřeny v procentech vzhledem k průměru pojistného trhu České republiky, a tak základní hodnota pojistného trhu je v každém samostatném ukazateli rovna 100 %. Spider analýza tak nejen, že srovnává výsledky vybrané pojišťovny s odvětvovým průměrem, ale lze s ní určit i postavení pojišťovny v porovnání s konkurenčními komerčními

V následujících grafech jsou obsaženy výsledky Pojišťovny VZP (černá přerušovaná čára), Hasičské vzájemné pojišťovny (zlatá přerušovaná čára), Kooperativa pojišťovny (zelená přerušovaná čára) a průměru odvětví (šedá plná čára) v letech 2014 až 2018. Struktura pavučinového grafu neumožňuje srovnání hodnot v čase, takže z toho důvodu jsou výsledky spider analýzy vyhodnoceny podle jednotlivých let. Data byla stejně jako v předchozí části diplomové práce získána z výročních zpráv České asociace pojišťoven, výročních zpráv vybraných komerčních pojišťoven a z informačního systému MagnusWeb od společnosti Bisnode Česká republika, a.s. Kompletní výsledky všech ukazatelů spider analýzy jsou obsaženy v Příloze E.

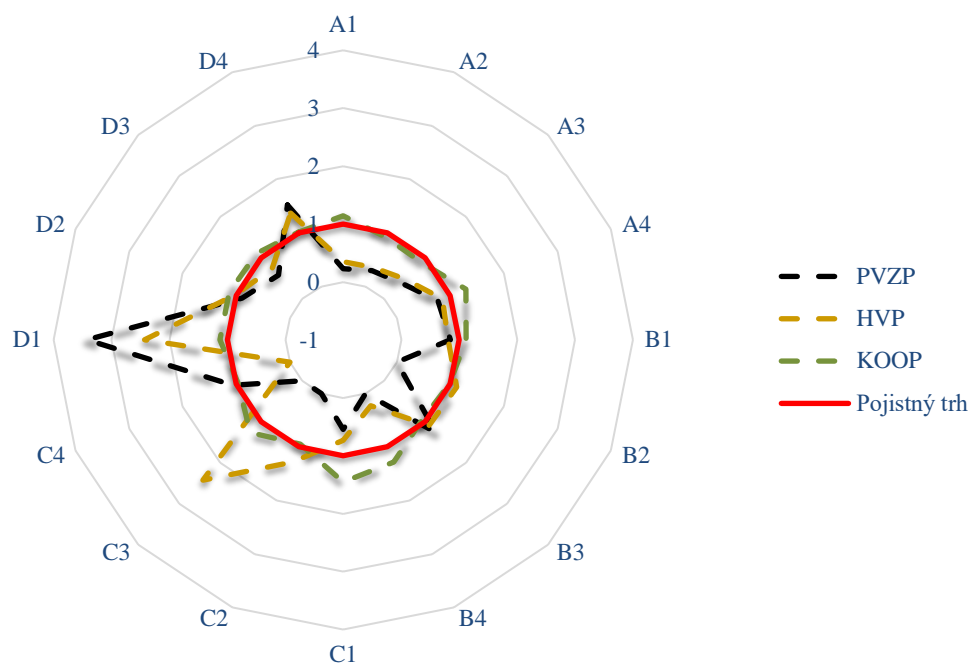


Obrázek 41: Spider analýza v roce 2014

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Výše i skladba čistého zaslouženého pojistného byla pro celý pojistný trh v roce 2014 ojedinělá. Celkovou sumu ve výši 119 miliard korun, nejvyšší ve sledovaném období 2014 až 2018, tvořilo téměř z 55 % pojistné z oblasti životního pojištění, přičemž v dalších letech se míra postupně snižovala. Ještě větším procentuálním podílem, konkrétně ve výši 66 %, se životní pojištění podílelo na celkové sumě vyplaceného pojistného.

Pro vyhodnocení spider analýzy platí obecně pouze pro ukazatele kvadrantu A, že čím vzdálenější hodnoty daná pojišťovna v porovnání s průměrnou hodnotou pojistného trhu dosáhla, tím efektivněji umí hospodařit. Pojišťovna VZP roku 2014 zaostávala za pojistným trhem i Kooperativa pojišťovnou ve většině ukazatelů prvního kvadrantu A, který se zaměřuje na výnosnost ekonomických subjektů, dokládá to Obrázek 41. Výjimku tvořil ukazatel A4, dle kterého rentabilita celkových aktiv Pojišťovny VZP nejen, že dosáhla lepšího výsledku než Hasičská vzájemná pojišťovna, ale také odpovídala průměru pojistného trhu. U ostatních kvadrantů B, C a D nelze plošně konstatovat, že vyšší hodnoty ukazatelů jsou pro komerční pojišťovny známkou úspěchu, nýbrž je nutné jednotlivé ukazatele hodnotit individuálně v závislosti na zkoumaných proměnných. Pojišťovna VZP neposkytuje životní pojištění, a proto hned u 3 ukazatelů z kvadrantu B a C svítí hodnota 0. Kvadrant B obecně nepřinesl výraznější odlišnosti ve výsledcích zkoumaných pojišťoven, ty byly zpozorovány až v dalším kvadrantu C. Ukazatel C1 je jedním z těch, u kterého platí přímá úměrnost, že s vyšší hodnotou může v pojišťovně panovat větší spokojenost, avšak nepřiměřeně vysoké provozní výdaje v oblasti neživotního pojištění snížily ukazatel na pouhou 40% hodnotu průměru pojistného trhu a třetinovou hodnotu Kooperativa pojišťovny. Obrázek 41 současně uvádí, že Pojišťovna VZP značně vybočovala z normy u ukazatele D1. Pojišťovna VZP totiž financovala svůj majetek především z vlastních zdrojů, a to v mnohem větší míře než ostatní sledované komerční pojišťovny i průměr odvětví, o čemž svědčí hodnoty Pojišťovny VZP atakující 3,70 oproti hodnotě Hasičské vzájemné pojišťovny ve výši 2,31 či Kooperativa pojišťovně a její hodnotě 1,22. Mimo to se Pojišťovna VZP vymykala i v oblasti výše nastavených technických rezerv, které tvořily pouhou třetinu jejího celkového majetku. To bylo příčinou toho, že pojišťovna dosáhla oproti odvětvovému průměru na o něco málo větší než poloviční hodnotu. Kromě ukazatele D3 se nízká úroveň technických rezerv promítla i do ukazatele D4, jelikož investované prostředky více než dvojnásobně převyšovaly sumu technických rezerv.



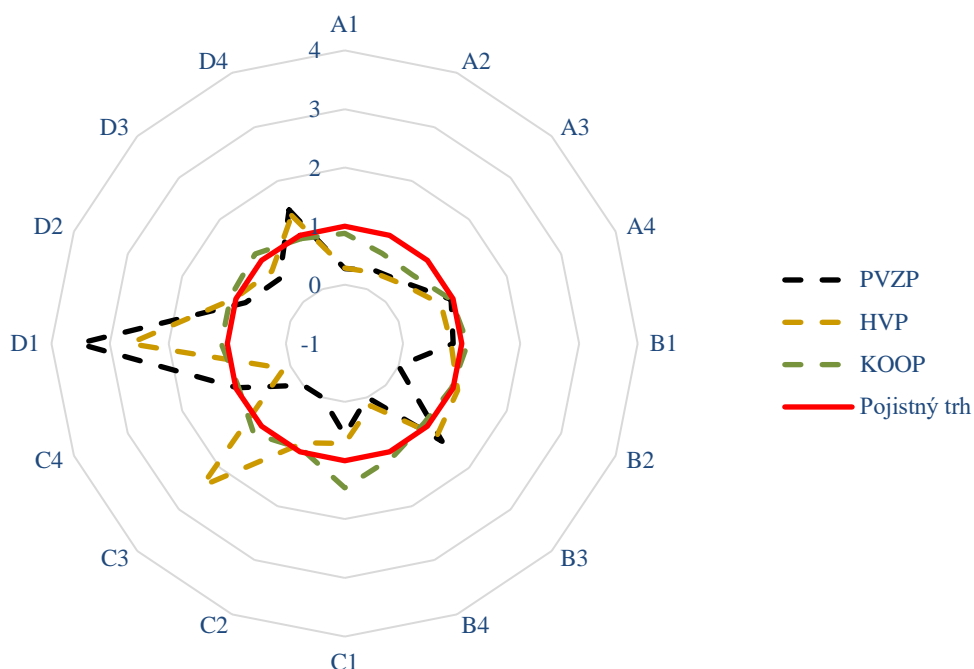
Obrázek 42: Spider analýza v roce 2015

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Pavučinový graf za rok 2015, který zobrazuje Obrázek 42, je na první pohled viditelně podobný grafu z roku 2014, na který odkazuje Obrázek 41. Pro pojistný trh byl v roce 2015 charakteristický 12% pokles zaslouženého pojistného v oblasti životního pojištění z důvodu státního omezení daňových výhod u životního pojištění. A jelikož pojistné vybrané v neživotním pojištění rostlo meziročně o 3 miliardy korun, tak se podíl neživotního pojištění na celkové sumě zaslouženého pojistného téměř vyrovnal podílu životního pojištění.

Příčinou hodnot Pojišťovny VZP přibližujících se stále více nulové hranici v kvadrantu A je její slabší výsledek hospodaření o 15 %. U ukazatele A4 se k menšímu zisku navíc připojil 7% nárůst hodnoty majetku pojišťovny, takže výsledkem byla nejvýraznější negativní změna ze všech ukazatelů spider analýzy. Pokles hodnot byl dokonce až takový, že Pojišťovna VZP ztrácela ve všech ukazatelích kvadrantu A i na Hasičskou vzájemnou pojišťovnu, kterou minulého roku jako jedinou předstihla, a které se zisk meziročně více než zdvojnásobil. Graficky to dokazuje Obrázek 42. Pojišťovna VZP sice ve sledovaných letech 2014 až 2018 negenerovala žádné výnosy z finančního umístění životního pojištění, ovšem za stejnou dobu neměla výnosy z finančního umístění netechnického účtu v poměru s náklady na ně vynaloženými nikdy vyšší než právě roku 2015. A připočítá-li se k tomu fakt, že pojistnému trhu vzrostly náklady z finančního umístění netechnického účtu o 36 %, čímž se hodnota odvětví snížila z 1,42 na 1,22, promítlo se to Pojišťovně VZP na hodnotě ukazatele C4 lehce přesahující hranici 1. Ještě blíže této hranici byla Kooperativa pojišťovna, které pro její

dosažení chyběly pouhé tři setiny procenta. Pojišťovna VZP i tohoto roku vybočovala hodnotou ukazatele D1, nicméně v důsledku nárůstu cizího kapitálu se hodnota snížila o 0,24 na 3,42. Mimo to Pojišťovna VZP jako jediná ze sledovaných komerčních pojišťoven následovala odvětvový trend 5% poklesem finančních investic, zatímco Kooperativa pojišťovna ve stejném období zvýšila prostředky o 3 %.

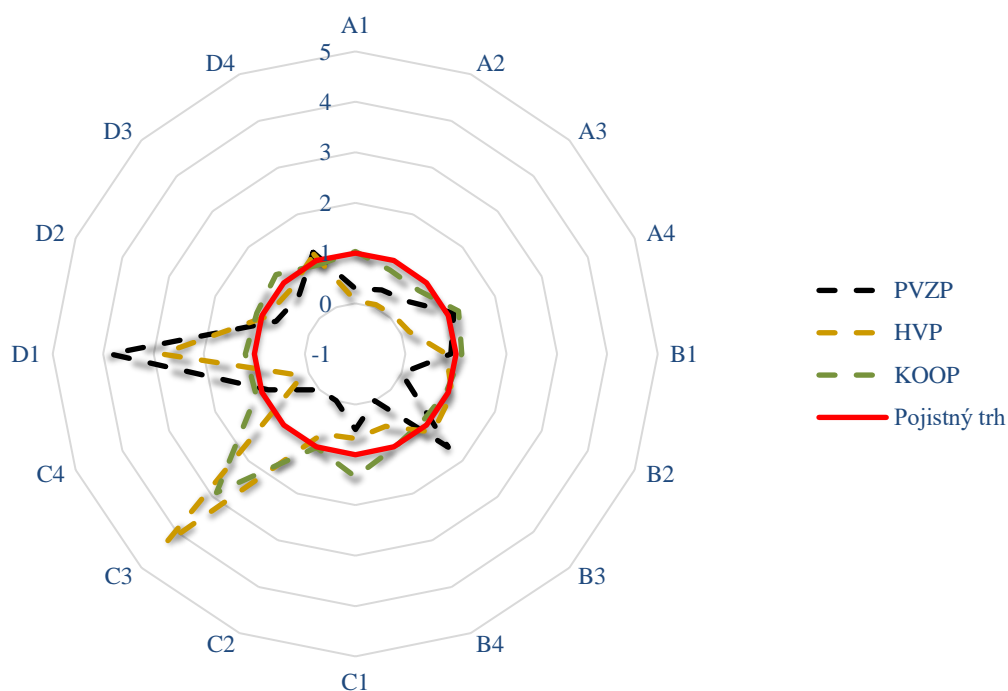


Obrázek 43: Spider analýza v roce 2016

Zdroj Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

V roce 2016 pokračoval pojistný trh druhým rokem v útlumu. Zatímco roku 2015 byl meziročně vykázán pokles celkové sumy zaslouženého pojistného o 4 %, následujícího roku už pouze o 1 %. Neživotní pojištění roku 2016 převzalo dominantní pozici a zvýšilo podíl na celkové sumě zaslouženého pojistného v poměru 54:46. Druhý rok po sobě klesly náklady na pojistná plnění životního pojištění o 7 miliard korun, což pomohlo celkové sumě vyplaceného plnění uspořit 4 miliardy korun. Výnosy celého odvětví z finančního umístění životního pojištění se v roce 2016 oproti roku 2015 snížily o 46 % z 31,71 miliard korun na 17,01 miliard korun. V ještě větší míře, přesně o 58 %, klesly i náklady finančního umístění, nicméně nic to nezměnilo na výsledku, že výsledný rozdíl výnosů a nákladů byl v roce 2016 o 1 miliardu menší než předešlý rok. Pro pojistný trh byl rok 2016 důležitý z pohledu legislativních změn, jelikož byl přijat zákon o pojišťovnictví, který transponuje evropskou směrnici Solvency 2. Nabytím účinnosti tohoto zákona již komerční pojišťovny nemohou vystupovat v roli zprostředkovatele stavebního spoření nebo leasingu.

Pojišťovna VZP i nadále ztrácela v prvním kvadrantu na odvětvový průměr, potvrzuje to Obrázek 43. Dokázala však dosáhnout alespoň srovnatelných výsledků jako Hasičská vzájemná pojišťovna. Viditelně horší výsledky v kvadrantu A tentokrát vykázala Kooperativa pojišťovna, a to v důsledku meziročního poklesu ziskovosti o více než třetinu. Pojišťovna VZP nejen, že inovovala stávající produkt cestovního pojištění, ale nově do nabídky zahrnula produkty občanských i podnikatelských rizik, jako například pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli. Rozšíření portfolia nabízených služeb se projevilo na 8% nárůstu celkové sumy zaslouženého pojistného a na vyšších hodnotách ukazatelů zařazených do kvadrantů B i C. Ani v roce 2016 se Pojišťovně VZP nepodařilo zkrátit provozní náklady v oblasti neživotního pojištění, které byly v poměru se zaslouženým pojistným nejvyšší mezi ostatními sledovanými pojišťovnami, když přes 56 % zaslouženého pojistného spolky provozní náklady. Nejlépe si v této oblasti vedla Kooperativa pojišťovna, jejíž provozní náklady byly vzhledem k zaslouženému pojistnému diametrálně odlišné oproti Pojišťovně VZP, když tvořily pouhou pětinu. V neposlední řadě dosáhla Pojišťovna VZP velmi dobrých výsledků investování v netechnickém účtu. Její výnosy rostly v porovnání s jejími náklady rychleji než výnosy celého pojistného trhu, čímž téměř dosáhla na hodnotu ukazatele průměru odvětví. Roku 2016 nově vykázala Hasičská vzájemná pojišťovna první výnosy finančního umístění netechnického účtu, ale s ohledem na zahájení této činnosti tvořily výnosy pouhý zlomek nákladů na investice.

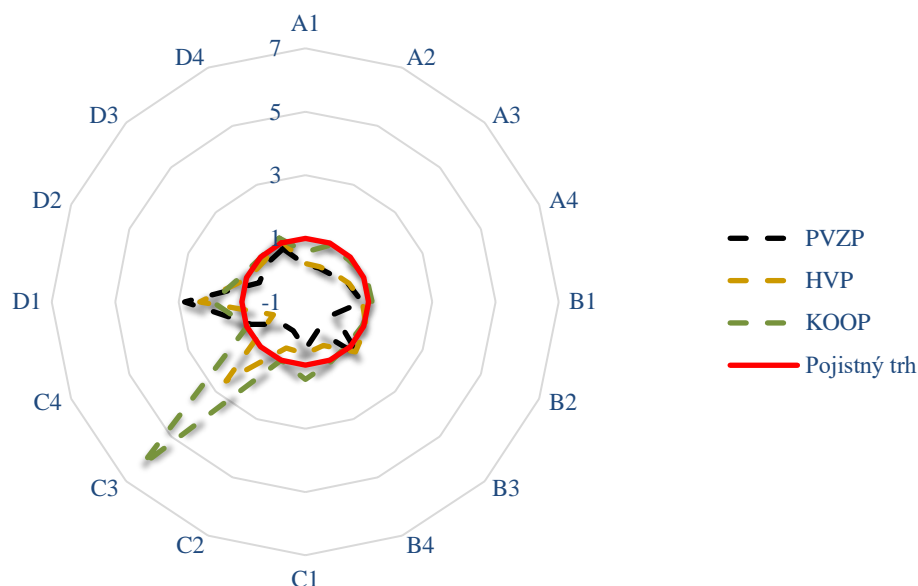


Obrázek 44: Spider analýza v roce 2017

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Pojistný trh se v roce 2017 vzeprl nepříznivým výsledkům a po dvou slabších letech si na celkovém předepsaném pojistném připsal celkovou sumu o 2 % vyšší než předchozí rok. Odvětví i v roce 2017 táhlo neživotní pojištění, které se na celkovém předpisu podílelo z 62 %. Ve sledovaném období 2014 až 2017 se počtvrté za sebou stalo, že kleslo vyplacené pojistné plnění v oblasti životního pojištění. Navíc se za výše zmíněnou dobu poprvé stalo, že suma vyplacených částek nepřekročila 40 miliard korun. Rok 2017 byl pro komerční pojišťovny po finanční stránce nelehký kvůli následkům škod způsobených orkámem Herwart. S ohledem na rozsah škod po celé České republice se tato ničivá bouře podepsala pod 11% poklesem výsledku hospodaření a 8% nárůstem nákladů na pojistná plnění neživotního pojištění, jejíž celková suma se vyšplhala přes 37 miliard korun.

Pojišťovna VZP rostla v roce 2017 dvakrát tak rychle jako celý pojistný trh. Díky doznívajícímu prvotnímu zájmu o nové pojistné produkty neživotního pojištění se mohli v Pojišťovně VZP radovat z 12% nárůstu zaslouženého pojistného. Ani jedna ze zbývajících komerčních pojišťoven tak vysoké tempo růstu nepřekonalala. Pojišťovně VZP jako by se škody po orkánu vůbec netýkaly. Nejen, že se její předepsané pojistné přiblížilo magické hranici 500 milionů korun, ale pojišťovna dokonce plnila v menším rozsahu než roku 2016, a tak hodnota ukazatele B3 byla ze všech tří pojišťoven nejvyšší, důkazem je Obrázek 44. Pokud někoho živelní katastrofa v říjnu 2017 skutečně poznamenala, pak to byla Hasičská vzájemná pojišťovna, jejíž zisk byl oproti předchozímu roku pětinnový. O stejný poměr klesly i její hodnoty v kvadrantu A, čímž ji po dvou letech přeskočila Pojišťovna VZP. V roce 2017 Pojišťovna VZP značně (přesněji o 15 %) ubrala na investovaných prostředcích a část peněžních prostředků se přelila do technických rezerv. Podobnou strategii v tomto roce zvolila i Hasičská vzájemná pojišťovna, které se kromě toho podařilo v roce 2017 sedminásobně zpeněžit náklady na finanční umístění životního pojištění. V netechnickém účtu Pojišťovna VZP meziročně zvýšila náklady na investice na trojnásobek, což byl zcela opačný trend v porovnání s odvětvovým průměrem, který ubral na výši nákladů. Výsledkem bylo meziroční pohoršení ukazatele C4 o 11 setin na 0,86. Lépe než Pojišťovně VZP se v této oblasti dařilo Hasičské vzájemné pojišťovně, která vykázala zlepšení o 2 setiny, i Kooperativa pojišťovně s pozitivní změnou o 16 setin.



Obrázek 45: Spider analýza v roce 2018

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Rok 2018 byl pro pojišťovnictví ve znamení úprav informačních systémů pro potřeby splnění zákonných náležitostí k ochraně osobních údajů klientů. Pojistnému trhu se tohoto roku dařilo jak z pohledu vykázaného zisku, který se zvýšil o 3 miliardy korun na více než 13 miliard korun, tak i z hlediska předepsaného pojistného, které ve sledovaném období 2014 až 2018 poprvé přesáhlo 150 miliard korun, přičemž neživotní pojištění se na celkové sumě podílelo již téměř ze dvou třetin. Prvně se ve stejném období meziročně zvýšily i náklady na pojistná plnění v oblasti životního pojištění, které opětovně překonaly 40 miliard korun.

Po dvou letech, ve kterých Pojišťovna VZP generovala vždy vyšší zisk po zdanění, nastal útlum a Pojišťovna VZP se musela spokojit se ziskem ve výši 8,50 milionů korun, což s ohledem na výsledek hospodaření minulého roku představovalo rapidní zhoršení o 37 %. Tím se vymykala jak pojistnému odvětví jako celku, tak i ostatním analyzovaným pojišťovnám, které vydělaly v roce 2018 více než loni. Kvůli tomu se hodnoty Pojišťovny VZP v kvadrantu A snížily o polovinu a nedosáhly ani na Hasičskou vzájemnou pojišťovnu. Dokazuje to Obrázek 45. Maximální radost muselo mít představenstvo Pojišťovny VZP při pohledu na celkový předpis v kvadrantech B i C, když předepsané pojistné během jediného roku vyrostlo téměř o třetinu. Stojí za tím nejen pokračující zájem o pojistné produkty představené v posledních dvou letech, ale i prvopočáteční úspěch v nově nabízeném autopojištění. Ukazateli C3 jednoznačně dominovala Kooperativa pojišťovna, jelikož její výnosy vyplývající z investování dočasně volných peněžních prostředků z životního pojištění devětkrát převýšily s tím související náklady. Hodnoty Pojišťovny VZP byly v kvadrantu D výrazným způsobem ovlivněny 15%

meziročním zvýšením aktiv. Větší vyvolaná změna jmenovatele než čitatele tím stáhla hodnotu ukazatelů směrem dolů, tudíž se výsledky Pojišťovny VZP propadly až za hodnoty Hasičské vzájemné pojišťovny. V posledním sledovaném roce Pojišťovna VZP konečně ubrala z hodnoty ukazatele D1 a díky nárůstu cizího kapitálu se podařilo hodnotu dostat pod 3,00. V kvadrantu D zaujala Kooperativa pojišťovna, konkrétně její skokové posílení vlastního kapitálu z 12 miliard korun na 31 miliard korun a 27% navýšení hodnoty jejího veškerého majetku. V důsledku toho se i hodnoty Kooperativa pojišťovny odlepily od rozmezí 1,10 až 1,20 k hranici 2,00.

5.7 Shrnutí výsledků vertikální a spider analýzy

Následující podkapitola se bude zabývat srovnáním ukazatelů vertikální a spider analýzy mezi třemi sledovanými komerčními pojišťovnami v období od roku 2014 do roku 2018. Pro posouzení zjištěných hodnot ukazatelů rentability platí jednoduché pravidlo. Čím vyšší je hodnota každého ukazatele rentability, tím je komerční pojišťovna výnosnější. Ani jeden ukazatel rentability Pojišťovny VZP nebyl díky ziskovému výsledku hospodaření záporný, což má společné s ostatními sledovanými pojišťovnami. O Pojišťovně VZP lze říct, že nakládá se svým majetkem a se svými zdroje podobně efektivně jako Hasičská vzájemná pojišťovna. Vyplývá to z vývoje hodnot ukazatelů rentability, kdy ani jedna komerční pojišťovna nad tou druhou nijak zvlášť nedominovala. Zároveň Pojišťovna VZP nedosahovala takových hodnot ukazatelů rentability jako Kooperativa pojišťovna, což při pohledu na postavení obou analyzovaných pojišťoven na pojistném trhu není takovým překvapením. Pojišťovna VZP držela s Kooperativa pojišťovnou krok pouze v případě rentability celkových aktiv, a to ještě jen ve vybraných letech 2014 až 2017.

Hodnota 1,00 je doporučovanou hodnotou ukazatele obratu celkových aktiv a byla to právě Pojišťovna VZP, která se této hodnotě přiblížila ze všech sledovaných pojišťoven nejvíce. Postupné dosažení doporučené hodnoty poukazuje na zvýšení efektivity využívaných celkových aktiv, které měla Pojišťovna VZP k dispozici. Pouze čtvrtinové hodnoty Pojišťovny VZP dosáhla Kooperativa pojišťovna. Jako nápravné opatření se nabízí prodej části majetku Kooperativa pojišťovny, který v roce 2018 dosahoval výše 89 miliard korun.

Zájmem komerčních pojišťoven je stejně jako u jiných ekonomických subjektů co nejnižší hodnota ukazatele doby obratu pohledávek. Pro Pojišťovnu VZP nepředstavuje 100% nárůst hodnoty od roku 2014 do roku 2018 nic pozitivního, jelikož se prodlužuje doba inkasa pojistného od pojistníků a pojišťovacích zprostředkovatelů. Kooperativa pojišťovna měla dobu

obratu kratší než Pojišťovna VZP v letech 2016 až 2018, Hasičská vzájemná pojišťovna si vedla lépe pouze roku 2018.

Klienti po svých pojišťovnách vyžadují co nejrychlejší vyplacení pojistného plnění. Komerčním pojišťovnám zase nevadí, když je doba obratu závazků delší, nicméně na upevnění vztahů se svými klienty to nepřidá. Hodnota z let 2014 a 2015 sice z pohledu klientů vypadala takřka ukázkově, ale nemohla odpovídat skutečnosti, jelikož drtivá většina klientů není schopna při registraci škodní události doložit všechny potřebné doklady pro její okamžité vyřízení. V posledních letech Pojišťovně VZP vyšla doba obratu závazků okolo 8 dnů, která potěší její klienty. Ti mohli být spokojenější než klienti Hasičské vzájemné pojišťovny, u které byla v posledním roce zaznamenána o 15 dnů delší doba obratu závazků. Stejného roku vyšla Kooperativa pojišťovně hodnota blízká se 2 měsícům. Lze se i zde domnívat, že hodnota je oproti realitě přemrštěná, jelikož takové pojišťovně by většina klientů nezachovala přízeň a odešla by ke konkurenci.

Komerční pojišťovny vítají, pokud je doba splatnosti pohledávek kratší než doba splatnosti závazků. Z toho plyne, že by hodnota obchodního deficitu měla být co nejnižší. Neplatilo to u Pojišťovny VZP, jejíž hodnota od roku 2017 výrazně stoupla. Dlouhá doba závazků, která byla zaznamenána u Hasičské vzájemné pojišťovny i Kooperativa pojišťovny, způsobila, že hodnota jejich obchodního deficitu byla výrazně nižší než hodnota ukazatele Pojišťovny VZP.

Z hodnot ukazatele celkové zadluženosti lze vyvodit, že výše zadluženosti komerční pojišťovny se odvíjí od její velikosti. Platí totiž, že čím větší pojišťovna, tak tím větší část celkových aktiv tvoří její technické rezervy, které se na hodnotě celkové zadluženosti značnou měrou podílí. Zatímco technické rezervy Kooperativa pojišťovny v roce 2014 tvořily 62 % všech pasiv, u Hasičské vzájemné pojišťovny byl poměr ve stejném roce ve výši 42 % a u Pojišťovny VZP pouhých 32 %.

Pro pochopení výsledků ukazatele retention ratio je potřeba doplnit, že čím nižší hodnota ukazatele, tím větší část pojistného je postoupena zajišťovnám. Menší pojišťovny typu Pojišťovny VZP nebo i Hasičské vzájemné pojišťovny se pro eliminaci rizika finančních potíží v případě kumulace velkých pojistných událostí nechávají ve větší míře zajišťovat u jiných, zpravidla větších komerčních pojišťoven typu Kooperativa pojišťovny. I z výsledků ukazatele retention ratio vyplývá, že se hodnoty liší podle velikosti komerční pojišťovny. Zajímavostí ovšem je, že přestože Pojišťovna VZP překonala Hasičskou vzájemnou pojišťovnu v celkové sumě přijatého pojistného až v roce 2018, tak již od počátku sledovaného období v roce 2014 byla Pojišťovna VZP na zajišťovnách méně závislá než její konkurent.

Všechny tři analyzované komerční pojišťovny naplnily předpoklad ukazatele claims ratio, aby suma vyplaceného pojistného plnění nepřevyšovala přijaté pojistné. Snahou pojišťoven je snižovat sumu vyplaceného pojistného plnění, tudíž snižovat i škodní poměr. Ten vyšel ve všech sledovaných letech nejlépe Pojišťovně VZP. Nejlepšího výsledku zaznamenala Pojišťovna VZP v roce 2018 i přesto, že obě další sledované pojišťovny na rozdíl od ní daného roku snížily náklady na pojistná plnění, čímž se snížil i jejich škodní poměr.

Optimální kapitálová vybavenost komerční pojišťovny by se měla pohybovat v rozmezí 30 % až 50 %. Pojišťovna VZP i přes podstatné navýšení sumy zaslouženého pojistného k roku 2018 značně převýšila doporučenou hodnotu ukazatele v každém ze sledovaných let 2014 až 2018, v čemž zaznamenala shodu s Hasičskou vzájemnou pojišťovnou. Pojišťovna VZP výrazně zaostávala za Kooperativa pojišťovnou, která se v letech 2014 až 2017 pohybovala okolo optimální hranice. Až nárůst vlastního kapitálu Kooperativa pojišťovny v posledním roce nahrál tomu, že hodnota Pojišťovny VZP byla avizovaného roku nejnižší ze všech tří sledovaných pojišťoven.

Výsledky ukazatele reserve ratio se v letech 2014 až 2018 ani u jedné analyzované pojišťovny nepohybovaly v doporučeném rozmezí 100 % až 150 %. Pojišťovny tak netvořily přiměřené množství technických rezerv vůči přijatému pojistnému. Pojišťovna VZP se ani trochu nepřiblížila k hranici 100 % a lze konstatovat, že výše technických rezerv je vzhledem k přijatému pojistnému neadekvátní. Kooperativa pojišťovna má pro změnu opačný problém, objem technických rezerv této pojišťovny je velmi vysoký. Vzhledem k výši přijatého pojistného by mělo dojít ke snížení technických rezerv. Nejbliže spodní hranici doporučených hodnot byla Hasičská vzájemná pojišťovna, nicméně minimální hodnotu nepřekoná bez navýšení podílu technických rezerv při neměnné velikosti vlastního kapitálu.

Všechny tři analyzované pojišťovny mají dostatek zdrojů ke krytí všech svých závazků, jelikož jejich hodnota ukazatele technical coverage ratio převýšila, nebo v případě Pojišťovny VZP v posledním roce alespoň dorovnála, požadovanou hodnotu 150 %. U Pojišťovny VZP je viditelný klesající vývoj hodnoty ukazatele, což lze vyhodnotit jako negativní jev směrem k budoucnu. Opačný trend než u Pojišťovny VZP byl vidět u Kooperativa pojišťovny, která v posledním sledovaném roce 2018 překonala doporučenou hodnotu o 128 %.

Hodnota ukazatele combined ratio pod 100 % znamená, že pojišťovna dosáhla v oblasti pojišťovací činnosti zisku. Pojišťovna VZP se ani nepřiblížila k hodnotě 100 % v roce 2014, kdy její náklady na pojistná plnění včetně provozních převýšily přijaté pojistné o 12 %. Pojišťovna tak v tomto roce dosáhla zisku z investování finančních prostředků. V ostatních

letech sice Pojišťovna VZP ubrala z hodnoty ukazatele, nicméně i tak její veškeré zasloužené pojistné padlo na náklady. Hasičská vzájemná pojišťovna i Kooperativa pojišťovna pod onou hranicí 100 % skončily v každém roce za období 2014 až 2018, tudíž obě pojišťovny zaznamenaly vždy vyšší příjmy z přijatého pojistného, než jaké měly náklady související z pojišťovací činnosti.

Pojišťovna VZP spolu s Hasičskou vzájemnou pojišťovnou neměly ani v jednom sledovaném roce období 2014-2018 problém se s hodnotou podílu technických rezerv k vlastnímu kapitálu dostat pod požadovanou hranici 3,50. Zatímco ukazatel Pojišťovny VZP měl rostoucí tendenci a maximální hodnoty ve výši 0,70 bylo dosaženo v roce 2018, vývoj ukazatele Hasičské vzájemné pojišťovny byl zcela opačný s maximem 1,11 k roku 2014. Kooperativa pojišťovna lehce převýšila hodnotu 3,50 v roce 2016 i 2017, ale hodnota 1,40 z roku 2018 dává pojišťovně naději na zvýšení schopnosti dostát svým závazkům z pohledu tohoto ukazatele.

Doporučený poměr mezi objemem investovaných prostředků a celkovými aktivy není nastaven, nicméně z výsledků je jednoznačně patrné, že Pojišťovna VZP s každým dalším rokem investovala méně a méně prostředků v poměru s jejími celkovými aktivy. Z výročních zpráv vyplývá, že Pojišťovna VZP investovala v roce 2018 nejvíce do pozemků s nemovitostmi podobně jako Hasičská vzájemná pojišťovna. Kooperativa pojišťovna v roce 2018 investovala zdaleka nejvíce finančních prostředků do dluhových cenných papírů. Vývoj ukazatele Hasičské vzájemné pojišťovny a Kooperativa pojišťovny v porovnání s Pojišťovnou VZP vypovídá o tom, že z pohledu objemu finančního umístění zůstává investiční strategie ke všem aktivům u obou pojišťoven velmi podobná, jelikož se hodnota ukazatele za pět sledovaných let výrazně nezměnila.

Pro komerční pojišťovny platí, že by se množství investovaných prostředků mělo alespoň rovnat nastaveným technickým rezervám. Toto doporučení bylo splněno všemi třemi pojišťovnami v každém sledovaném roce. Zajímavé je, že zatímco v letech 2014 až 2017 investovala nejvíce prostředků v porovnání s objemem technických rezerv Pojišťovna VZP, následována Hasičskou vzájemnou pojišťovnou a Kooperativa pojišťovnou, k roku 2018 se pořadí států zcela obrátilo. Hodnota ukazatele Pojišťovny VZP v roce 2018 totiž činila pouhou polovinu hodnoty z roku 2014.

Pavučinové grafy Pojišťovny VZP, Hasičské vzájemné pojišťovny, Kooperativa pojišťovny a odvětvového průměru za období 2014 až 2018 posloužily k vytvoření si komplexní představy o jejich hospodaření. Jediným kvadrantem, ve kterém vyšší hodnoty všech ukazatelů představují efektivnější výsledky činností, je kvadrant A, jemuž ve všech letech vévodila

Kooperativa pojišťovna, zástupkyně těch nejsilnějších subjektů na trhu. Ostatní dvě, výrazně menší, analyzované pojišťovny za touto dominující pojišťovnou značně zaostávaly a každý rok se střídaly v pořadí následujících pojišťoven. Pro Pojišťovnu VZP bylo spolu s Kooperativa pojišťovnou v kvadrantech B a C charakteristické, že jejich celkový předpis průběžně narůstal, čímž obě pojišťovny posilovaly svoji pozici na pojistném trhu. Zvětšující se zájem klientů o neživotní pojištění spolu s ne zrovna příznivým počasím donutil obě pojišťovny vynaložit větší a větší množství finančních prostředků na náhradu vzniklých škod v neživotním pojištění. Pojišťovna VZP se po celou dobu aktivně zapojovala do investování prostředků v netechnickém účtu v ukazateli C4, a především v posledních dvou letech 2017 a 2018 dokázala, jak pro ni kromě pojišťovací úlohy nabývá na důležitosti i investiční činnost. Mimo to Pojišťovna VZP po celou dobu zaostávala u ukazatele C1 za svými konkurenty, což odkazuje na její příliš vysoké provozní náklady v oblasti neživotního pojištění. Pojišťovna VZP svými jasně nejvyššími hodnotami ukazatele D1 dokázala, že svůj majetek financuje převážně z vlastních zdrojů, čímž se ve všech letech odlišovala od ostatních komerčních pojišťoven, které se nebály ve větším měřítku využívat cizí kapitál.

6 DOPORUČENÍ KE ZLEPŠENÍ POZICE KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY

Pojišťovna VZP ušla za 5 sledovaných let v období 2014 až 2018 zajímavou cestu. V roce 2014 měla pojišťovna celkový předpis necelých 400 milionů korun, což v oblasti neživotního pojištění stačilo na tržní podíl ve výši 0,50 % [49]. Od této doby pojišťovna zařadila do své nabídky nové pojistné produkty, které jí k roku 2018 vynesly předepsané pojistné ve výši 630 milionů korun. Více než 60% nárůst předepsaného pojistného se projevil na zvýšení tržního podílu na 0,70 % [49]. Může se zdát, že za pětileté období je zvýšení podílu na pojistném trhu o dvě desetiny velice málo. V roce 2018 však ovládaly dvě třetiny tržního podílu pouhé 4 komerční pojišťovny, pro ostatní komerční pojišťovny je v tak drtivé konkurenci úspěchem jakákoliv pozitivní změna. Nadcházející část diplomové práce se bude týkat návrhů na zlepšení současné pozice Pojišťovny VZP, která by měla pojišťovně pomoci ke zvýšení jejího tržního podílu.

Pojišťovna VZP skončila v roce 2018 v technické ztrátě, když její náklady na pojistná plnění spolu s provozními náklady převýšily přijaté zasloužené pojistné. Výsledek hospodaření tak musela zachránit investiční činnost pojišťovny. Cílem pojišťovny by pro nadcházející roky mělo být nalezení způsobu, jak snížit její provozní náklady. Ty se za poslední dva roky 2017 a 2018 vyšplhaly až na konečných 220 milionů korun. Podstatnou část této sumy tvořily vysoké správní režie ve výši 187 milionů korun, jejíž součástí jsou mimo jiné mzdové náklady. Vzhledem k tomu, že Pojišťovna VZP nově přijatými 13 zaměstnanci v roce 2018 zvýšila jejich celkový počet na 145, promítlo se to do složky rostoucích mzdových nákladů. Pojišťovna VZP je ve fázi růstu, a protože se jí daří upisovat stále více nových pojistných smluv, může si dovolit posilovat své řady o nové zaměstnance. I tak je ovšem celkový počet 145 zaměstnanců Pojišťovny VZP na necelých 50 tisíc aktivních pojistných smluv k roku 2018 nepřiměřeně vysoký v porovnání s konkurencí. Zatímco při poměru celkového počtu sjednaných pojistných smluv a počtu všech pracovníků připadá na jednoho zaměstnance Pojišťovny VZP celkem 342 pojistných smluv, u Kooperativa pojišťovny je to 1 042 smluv a u Hasičské vzájemné pojišťovny dokonce 1 357 pojistných smluv. Pokud se Pojišťovně VZP bude i nadále dařit jako doposud, může v příštích letech z vyššího počtu zaměstnanců těžit. V případě zvyšujícího se počtu nově upsaných pojistných smluv má pojišťovna dostatečný počet zaměstnanců, kteří budou na přísun nové práce od počátku připraveni. Pojišťovna tak nebude muset nabírat nové zaměstnance, kterým by trvalo, než se naučí pracovat se systémy a podrobně se seznámí s produkty a pojistnými podmínkami. Ovšem pokud se Pojišťovně VZP nebude dařit tak jako v předchozích letech, měla by pojišťovna dříve či později přejít k propuštění části z nich.

Zatímco Hasičské vzájemné pojišťovně a Kooperativa pojišťovně se po roce 2017, který se nesl ve znamení živelných pohrom, podařilo následujícího roku ušetřit na vyplaceném pojistném plnění, Pojišťovna VZP vykázala zcela opačný trend a vyplatila ještě o 25 % více. Vyplacenou sumou se tak Pojišťovna VZP dostala na úroveň Hasičské vzájemné pojišťovny, a to má přitom oproti ní třikrát méně aktivních pojistných smluv. Pojišťovně VZP by ke zlepšení výsledku hospodaření z pojišťovací činnosti pomohlo kromě krácení provozních nákladů i snížení nákladů, které vynakládá na výplatu pojistného plnění. Pákou na pokles nákladů na pojistná plnění by mohlo být zpřísnění pojistných podmínek. Nabízí se konkrétní příklad, jak by toho šlo dosáhnout. Pojišťovna VZP poskytuje svým klientům možnost si sjednat mimo jiné i pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli. Dle pojistných podmínek vztahujících se k tomuto pojištění si každý pojistník může nad rámec základního rozsahu připojistit i pojistné krytí nahrazující škody vzniklé v souvislosti s řízením dopravního prostředku při vykonávání pracovních povinností, přičemž se za dopravní prostředek považují jak nákladní automobily, tak třeba i pracovní stroje [13]. Tohoto benevolentního proklientského přístupu budou jistě využívat autodopravci a jiní zaměstnavatelé s početnou flotilou motorových vozidel. Je pro ně totiž výhodné svému zaměstnanci předepsat k náhradě škodu vzniklou na automobilu, jelikož si tím nezvyšují škodní průběh u havarijního pojištění. Zákoník práce sice upravuje maximální požadovanou náhradu omezením do výše 4,5násobku průměrného měsíčního výdělku, kterého pracovník dosáhl před vznikem škody, ale naprostá většina škod je do zákonem stanoveného limitu, tudíž je lze řešit právě z pojištění odpovědnosti zaměstnance. Takže nakonec jediná strana, která na tom trátí, je Pojišťovna VZP. Zakotvit do pojistných podmínek možnost nárokovat u škod na dopravních prostředcích pouze spoluúčast odečtenou z havarijního pojištění by mohlo být například jedním z řešení, jak efektivně snížit sumu vyplaceného pojistného plnění.

Pojišťovna VZP využívá pro financování majetku až příliš vlastních zdrojů. Důkazem je statistika z roku 2018, kdy Pojišťovna VZP financovala polovinu svého veškerého majetku z vlastních zdrojů, zatímco Hasičská vzájemná pojišťovna z 42 %, Kooperativa pojišťovna z 34 % a celý pojistný trh pouze z 18 %. Míra využití vlastního kapitálu Pojišťovny VZP se tak zcela vymyká tendencím odvětví. V pojišťovnictví totiž bývá hlavním zdrojem financování cizí kapitál, jehož podíl k celkovým aktivům může být klidně více než 90 % [46]. Pojišťovny se tím odlišují od průmyslu, kde převažuje vlastní kapitál, a rovněž i od sektoru služeb, u kterého bývá poměr vlastního a cizího kapitálu vyrovnaný 50:50, tzn. jako Pojišťovna VZP ve zmíněném roce 2018. K cizímu kapitálu je potřeba dodat, že je levnější než vlastní kapitál. Platí sice, že cizí kapitál zvyšuje zadluženost podniku, čímž snižuje i jeho finanční stabilitu, ale zároveň

pomáhá zvyšovat jeho rentabilitu. Na jednu stranu je příjemným signálem, že se podíl vlastního kapitálu na financování aktiv понížil od roku 2014 do roku 2018 z 60 % na 50 %, nicméně i tak by mělo být snahou Pojišťovny VZP v příštích letech snížit poměr vlastního kapitálu alespoň na úroveň ostatních analyzovaných pojišťoven.

Ať už se jednalo u ukazatel reserve ratio nebo technical coverage ratio, tak se oba zmíněné ukazatele shodly na tom, že množství technických rezerv Pojišťovny VZP neodpovídá míře závazků s ohledem na podstatný nárůst nově uzavřených pojistných smluv v posledních letech. Pojišťovna by si tak v příštích letech měla vyčlenit větší množství prostředků ve formě technických rezerv. Nárůstem technických rezerv se pojišťovna sice obírá o prostředky vyhrazené pro investiční činnost, která byla pro Pojišťovnu VZP ve sledovaných letech tak důležitá, avšak pojišťovna musí v první řadě myslet na své klienty a možné závazky vyplývající z pojistných smluv. V nadcházejících letech totiž mohou opět nastat živelné katastrofy jako v případě povodní v letech 2002 a 2013 a pojišťovna musí být na tyto neočekávané události dopředu připravena.

Kromě doporučení, která lze vyvodit z výsledků finanční analýzy, je možné vyhledat i jiné oblasti, které by mohly pomoci Pojišťovně VZP vylepšit její současnou pozici. Pojišťovna VZP se rozhodla vstoupit na pojistný trh komerčních pojišťoven s označením největší zdravotní pojišťovny ve svém názvu, který zůstal od počátku nezměněn. Pojišťovna zcela jistě prorazila do sfér územních samosprávných celků a zdravotnických zařízení, které pojišťovně ve velkém pomohly dosáhnout dnešního tržního podílu, a které by se bez odkazu na zdravotní pojišťovnu určitě nepodařilo v takovém rozsahu upsat. Z tohoto pohledu byl název pojišťovny velice přínosný. Lze se ovšem domnívat, že název Pojišťovny VZP je pro širokou veřejnost velmi zavádějící a jen mizivé procento lidí si uvědomuje, že se nejedná o Všeobecnou zdravotní pojišťovnu, ale o její dceřinou komerční pojišťovnu. Lidé mezi těmito dvěma subjekty nevidí rozdíl a při pohledu na téměř totožné logo a identický vizuální styl obou společností je něco takového ani nemůže napadnout. Tím vším Pojišťovna VZP přichází o svoji firemní identitu, což je bezpochyby zcela špatně. Pojišťovna VZP by se od své mateřské společnosti mohla odlišit tak, že by zcela překopala svůj dosavadní brand. Nová moderní a originální firemní image by zcela jistě tento problém vyřešila. Otázkou zůstává, co udělat se stávajícím názvem pojišťovny. Lze se domnívat, že ponechání si současného názvu Pojišťovny VZP odkazujícího na největší zdravotní pojišťovnu v České republice má smysl, ale pouze v případě úzké spolupráce těchto dvou subjektů. Všeobecná zdravotní pojišťovna totiž nedisponuje pouze finanční silou a jistotou z důvodu jejího zřizování státem, ale především širokou základnou pojištěnců, kteří by současně mohli být i potenciálními klienty Pojišťovny VZP. Ta sice své

produkty neživotního pojištění nabízí stále ještě relativně krátkou dobu, ale prvopočáteční zájem hlavních cílových skupin bude brzy vyčerpán. Snahou Pojišťovny VZP by tak mělo být proniknout i do ostatních sfér, což by s pomocí její mateřské společnosti bylo daleko jednodušší. Takovou spolupráci by mohla Pojišťovna VZP přetavit v konkurenční výhodu.

V první řadě je potřeba dostat všem pojištěncům Všeobecné zdravotní pojištěny do povědomí existenci pojistných produktů Pojišťovny VZP. Při pohledu na webové stránky Všeobecné zdravotní pojišťovny je na samotném konci úvodní stránky k vidění malý postranní banner, který láká na balíček připojištění k cestovnímu pojištění. Je to bohužel jediná zmínka o pojistných produktech dceřiné společnosti na stránkách zdravotní pojišťovny. Taková propagace je nedostačující, reklama musí být umístěna v každém odeslaném newsletteru, při každém přihlášení do informačního portálu zdravotní pojišťovny, v každé regionální pobočce zdravotní pojišťovny nebo v ordinacích smluvních poskytovatelů zdravotních služeb, kteří jsou v očích mnoha lidí považováni jako jedni z nejdůvěryhodnějších.

Pojišťovna VZP ve své výroční zprávě za rok 2018 uvádí, že se rozhodla na pojištění vážných onemocnění poskytnout 50% slevu pojištěncům její mateřské společnosti [52]. Bezpochyby se jedná o správný tah, jak využít potenciál početného množství pojištěnců mateřské společnosti. Je ovšem škoda, že Pojišťovna VZP nabízí slevu pouze na pojištění závažných onemocnění. Když už se Pojišťovna VZP rozhodla jít cestou poskytování slev pojištěncům zdravotní pojišťovny, mohla by se její platnost rozšířit i na ony poměrně nové pojistné produkty typu autopojištění. Z navrhovaného reklamního bloku v newsletteru by si pojištěnci zdravotní pojišťovny udělali určitý obraz o nabízeném produktu autopojištění, nicméně nelze na základě toho očekávat masové přechody klientů k jiné komerční pojišťovně. Lidé navíc většinou volí přechod ke konkurenci u takových institucí, jako jsou banky i pojišťovny, až jako krajní možnost ve chvíli, když se současnou institucí mají větší negativní zkušenost. Pokud však stávající klienti zdravotní pojišťovny uvidí, že kromě ochrany jejich zdraví má zdravotní pojišťovna zájem i na ochranu jejich majetku a motorových vozidel, a ještě za výhodnějších podmínek než pro pojištěnce konkurenčních zdravotních pojišťoven, je to výhra pro oba subjekty. Pojišťovně VZP by takový krok mohl pomoci ke zvětšení pojistného kmene a nárůstu celkového předepsaného pojistného. Všeobecná zdravotní pojišťovna by mohla slevu pojmout jako benefit pro své pojištěnce, který jiná konkurenční zdravotní pojišťovna nemůže svým klientům v takovém rozsahu nabídnout.

Pojišťovna VZP samozřejmě nemůže spoléhat jen a pouze na pomoc mateřské společnosti, musí se i sama umět prodat a přilákat nové klienty. S výjimkou podpory proslulého závodu

Jizerská 50 nebo série běžeckých závodů RunTour není Pojišťovna VZP lidem ani trochu na očích. S určitou sebe prezentací pojišťovny a s představením pojistných produktů by mohla pomoci větší aktivita na sociálních sítích. Pojistné produkty se na facebookové stránce nepropagují tak snadno jako oblečení nebo elektronika, ale vtipným sloganem doplněným o vhodnou fotografii lze pomocí placené reklamy rozšířit povědomí o pojišťovně mezi širokou skupinu lidí. Druhou variantou je reklamní kampaň s celorepublikovým pokrytím, nicméně ta by byla v porovnání s reklamou na sociálních sítích výrazně dražší. K propagaci svých pojistných produktů by mohla pojišťovna využít i stávající pojistníky. Pojišťovna VZP by si pro každého stávajícího zákazníka mohla připravit motivační program, který by spočíval v tom, že pokud si na jeho doporučení sjednají pojistnou smlouvu alespoň 3 noví klienti, prodloužilo by se stávajícímu zákazníkovi pojistné krytí bezplatně například o další 3 měsíce.

Potenciální zájemci se na internetových stránkách Pojišťovny VZP mohou dozvědět bližší informace o jednotlivých produktech, každý pojistný produkt dále odkazuje na všeobecné a doplňkové pojistné podmínky. Skuteční zájemci nemusí chodit s žádostí o sjednání pojištění na pobočky pojišťovny, ale mohou veškeré papírování včetně následné platby vyřešit on-line formou z pohodlí domova. Technickou stránku online pojištění má pojišťovna plně odpovídající dnešní době. Pojišťovna už v podobně moderním duchu nemyslí na své klienti, kteří vyřizují škodní události. Kromě on-line pojištění lze přes webové stránky ještě oznámit škodní událost. Klient pojišťovny tak nemusí volat na zákaznickou linku a zdlouhavě škodní událost nahlašovat. Bohužel je to ale první a poslední fáze ve vyřízení škodní události, kterou jde přímo z oficiálních stránek pojišťovny vyřešit on-line. Všechny další požadavky na stav škodní události včetně dokládání požadovaných dokumentů mohou klienti adresovat na jeden centrální e-mail. Zcela jistě by každá pojištěná i poškozená osoba uvítala možnost během pár vteřin přímo na internetových stránkách pojišťovny zjistit nejen aktuální stav šetření škodní události, ale také počet chybějících dokumentů nutných k odeslání škodní události k výpočtu, možnost vyžádat si v případě nejasností telefonický hovor od likvidátora škodní události nebo jednoduše popohnat její vyřízení. Klient by byl na internetových stránkách pojišťovny po vložení čísla škodní události a hesla, které by bylo součástí SMS zprávy s informací o přijetí oznámení škodní události, přesměrován do klientské sekce likvidačního systému, kde by všechny požadavky mohl okamžitě vyřešit. Nemělo by to přínos pouze pro klienty pojišťovny, ulevilo by to provozu call centra i administrativnímu oddělení pojišťovny. Operátorům by odpadlo vyřizování telefonických hovorů týkajících se dotazů na stav škodní události a požadavkům na sdělení, co brání jejímu vyřízení. Administrativní pracovníci by zase mohli věnovat větší pozornost obsahu e-mailů než vkládání dokladů ke škodní události.

ZÁVĚR

Úvodní část diplomové práce byla zaměřena na komerční pojišťovny, jejich činnosti, úlohy a kategorie pojistných produktů, které na trhu nabízejí. Nadcházející část již patřila samotné finanční analýze, která jako nástroj pro finanční řízení slouží k souhrnnému vyhodnocení finanční situace ekonomických subjektů. Byly definovány účely sledování výkonnosti podniku, nejpoužívanější zdroje informací pro finanční analýzu, uživatelé finančních výkazů, základní metody provádění a speciální ukazatele používané pro analýzu komerčních pojišťoven.

Druhá část diplomové práce započala pohledem na vývoj pojistného trhu České republiky v období let 2014 až 2018. Pro český pojistný trh byla ve sledovaných letech charakteristická rostoucí obliba pojištění, což bylo dokázáno nárůstem počtu aktivních pojistných smluv. Větší zájem projeví klienti o pojistné produkty z oblasti neživotního pojištění, které od roku 2015 táhne český pojistný trh a pravidelně vykazuje vyšší předepsané pojistné než životní pojištění. Digitalizace služeb již výrazně promluvila i do pojišťovnictví, o čemž svědčí stále klesající počet zaměstnaných lidí v tomto oboru.

V diplomové práci se podařilo naplnit cíl práce a analyzovat v letech 2014 až 2018 vývoj vybrané komerční pojišťovny, konkrétně Pojišťovny VZP, a.s., s využitím nástrojů finanční analýzy. Výsledky horizontální, vertikální a spider analýzy Pojišťovny VZP, a.s. byly v souladu se záměrem práce porovnány s výsledky co do výše předpisu podobné Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. a s výsledky Kooperativa pojišťovny, a.s., Vienna Insurance Group, která se naopak dlouhodobě řadí k největším komerčním pojišťovnám na českém trhu. Pojišťovna VZP zažila ve sledovaných letech velice vydařené období. Dokládá to její předepsané pojistné, které se od roku 2014 do roku 2018 zvýšilo o více než 60 %, a které rostlo nejrychleji ze všech sledovaných pojišťoven. Pojišťovna VZP vykázala v roce 2018 podobnou sumu vyplaceného pojistného plnění jako Hasičská vzájemná pojišťovna, která má ale třikrát tak velký pojistný kmen. Svědčí to o tom, že Pojišťovna VZP plnila v mnohem větší míře, což se negativně projevuje mimo jiné i na jejím výsledku hospodaření. S využitím poměrových ukazatelů speciálně upravených k hodnocení finančního zdraví pojišťovacích subjektů bylo zjištěno, že Pojišťovna VZP s majetkem a kapitálem hospodář podobně efektivně jako konkurenční Hasičská vzájemná pojišťovna, takových hodnot jako Kooperativa pojišťovna však nedosáhla ani v jednom roce. Hodnota ukazatele technical coverage ratio jen těsně dosahující doporučené hodnoty a velmi nízká hodnota ukazatele reserve ratio jsou varovným signálem upozorňujícím na to, že Pojišťovna VZP nemá k dispozici dostatek prostředků ke krytí svých závazků, nedisponuje takovými technickými rezervami. Pro Pojišťovnu VZP bylo v celém

sledovaném období charakteristické, že většinu svého majetku financovala z vlastních zdrojů, čímž se zcela odlišovala od ostatních analyzovaných komerčních pojišťoven i celého pojistného trhu, který ve větší míře využíval cizího kapitálu. Pavučinový graf navíc poukázal na další slabé místo Pojišťovny VZP. Jsou jimi vysoké provozní náklady, na které v roce 2018 padlo 60 % přijatého zaslouženého pojistného.

V zájmu zlepšení tržní pozice Pojišťovny VZP byla vyvozena doporučení, která se neomezují pouze na návrhy vyplývající čistě z výsledků finanční analýzy jako například na snížení provozních nákladů či navýšení technických rezerv, ale zahrnují mimo jiné i náměty na užší spolupráci Pojišťovny VZP s její mateřskou společností, zpřísnění pojistných podmínek, zdokonalení likvidačního systému a další.

POUŽITÁ LITERATURA

- [1] BÖHM, Arnošt a Karina MUŽÁKOVÁ. *Pojišťovnictví a regulace finančních trhů*. Praha: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-807-4310-355.
- [2] Buffetova společnost má o téměř polovinu nižší meziroční zisk, mohou za to hurikány. In: *Echo24* [online]. [cit. 2019-10-17]. ISSN 2336-4971. Dostupné z: <https://echo24.cz/a/pcjmf/buffetova-spolecnost-ma-o-temer-polovinu-nizsi-mezirocni-zisk-mohou-za-to-hurikany>.
- [3] ČEJKOVÁ, Viktória. *Pojistný trh*. Praha: Grada, 2002. Finance pro praxi. ISBN 80-247-0137-5.
- [4] ČEJKOVÁ, Viktória a Petr VALOUCH. *Účetnictví pojišťoven po vstupu do EU*. Praha: Grada, 2005. Účetnictví a daně (Grada). ISBN 80-247-0953-8.
- [5] ČESKO. Zákon č. 563 ze dne 12. prosince 1991 o účetnictví. In: *Sbírka zákonů. 1991*. Dostupný také z: <https://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=2519>. ISSN 1211-1244.
- [6] ČESKO. Zákon č. 262 ze dne 24. dubna 2006 zákoník práce. In: *Sbírka zákonů. 2006*. Dostupný z: <https://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=4930>. ISSN 1211-1244.
- [7] ČESKO. Zákon č. 277 ze dne 22. července 2009 o pojišťovnictví. In: *Sbírka zákonů. 2009*. Dostupný z: <https://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=5539>. ISSN 1211-1244.
- [8] ČESKO. Zákon č. 170 ze dne 26. července 2018 o distribuci pojištění a zajištění. In: *Sbírka zákonů. 2018*. Dostupný z: <https://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=z&id=63254>. ISSN 1211-1244.
- [9] ČIŽINSKÁ, Romana a Pavel MARINIČ. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. Praha: Grada, 2010. Prosperita firmy. ISBN 978-802-4731-582.
- [10] ČKP: Počet pojištěných vozidel vzrostl o 4 %. Nepojištěných je téměř 150 tisíc!. In: *OPojištění.cz* [online]. [cit. 2019-10-17]. ISSN 1801-8688. Dostupné z: <https://www.opojisteni.cz/pojistny-trh/pojistne-produkty/ckp-pocet-pojistenych-vozidel-vzrostl-o-4-nepojistenych-je-temer-150-tisic/c:15739/>

- [11] Databáze časových řad ARAD. In: *Česká národní banka* [online]. [cit. 2020-02-04]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.STROM_SESTAVY?p_strid=BCA&p_sestuid=&p_lang=CS
- [12] DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 2., upr. vyd. Praha: Ekopress, 2008. ISBN 978-808-6929-446.
- [13] Doplnkové pojistné podmínky pro pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli. In: *Pojišťovna VZP* [online]. [cit. 2020-03-28]. Dostupné z: https://www.pvzp.cz/wp-content/uploads/2019/02/DPP-ODZAM-P-1_18.pdf
- [14] DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Pojištění a pojišťovnictví*. Praha: Ekopress, 2015. ISBN 978-80-87865-25-5.
- [15] DUCHÁČKOVÁ, Eva a Jaroslav DAŇHEL. *Pojistné trhy: změny v postavení pojišťovnictví v globální éře*. Praha: Professional Publishing, 2012. ISBN 978-80-7431-078-2.
- [16] HOUSKA, Filip. První česká peer-to-peer pojišťovna chce lidem nabízet moderní pojišťovnictví a dělit se s nimi o zisk. In: *CzechCrunch* [online]. [cit. 2019-10-20]. Dostupné z: <https://www.czechcrunch.cz/2018/10/prvni-ceska-peer-to-peer-pojistovna-chce-lidem-nabizet-moderni-pojistovnictvi-a-delit-se-s-nimi-o-zisk/>
- [17] FREY, Carl Benedikt a Michael OSBORNE. *The Future of Employment: How susceptible are jobs to computerisation?*. Oxford Martin School, 2013.
- [18] *Jak ovládnout své peníze: finanční plánování pro každého*. Brno: BizBooks, 2013. Partners (BizBooks). ISBN 978-802-6501-275.
- [19] JANDA, Josef. *Spořit nebo investovat?*. Praha: Grada, 2011. Finance pro každého. ISBN 978-80-247-3670-9.
- [20] KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 3. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-807-4001-949.
- [21] KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2008. ISBN 978-80-7179-713-5.
- [22] KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Prosperita firmy. ISBN 978-802-4744-568.

- [23] LAVIČKA, Václav. Přírodní katastrofy loni způsobily pojišťovnám nejvyšší ztráty v historii. Za škody vyplatily téměř tři biliony korun. In: *Hospodářské Noviny IHNE*D [online]. [cit. 2019-10-17]. ISSN 1213-7693. Dostupné z: <https://byznys.ihned.cz/c1-66010420-prirodni-katastrofy-loni-zpusobily-pojistovnam-nejvyssi-ztraty-v-historii-za-skody-vyplatily-temer-tri-biliony-korun>.
- [24] LEMIEUX, V. *Financial analysis and risk management: data governance, analytics and life cycle management*. Berlin: Springer, 2013. ISBN 978-3-642-32231-0.
- [25] MagnusWeb - Komplexní informace o firmách v ČR a SR. In: *Bisnode Česká republika, a.s.* [online]. [cit. 2020-01-27]. Dostupné z: <https://magnusweb.bisnode.cz/>
- [26] MESRŠMÍD, Jaroslav. *Marketing v pojišťovnictví*. Praha: Kamil Mařík - Professional Publishing, 2016. ISBN 978-807-4311-581.
- [27] O České kanceláři pojistitelů. In: *Česká kancelář pojistitelů* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.ckp.cz/o-nas/o-ckp>
- [28] Od nového roku na nepojištěné škody opět přispívají nepojištění motoristé. In: *Česká kancelář pojistitelů* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.ckp.cz/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/119-od-noveho-roku-na-nepojistene-skody-opet-prispivaji-nepojisteni-motoriste>
- [29] Pojištění dronů. In: *ČSOB Pojišťovna* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.csobpoj.cz/pojisteni/pojisteni-dronu-4.10>
- [30] Pojistné produkty. In: *Česká asociace pojišťoven* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/pojistne-produkty>
- [31] Pojištění psů HAFAN. In: *Česká podnikatelská pojišťovna* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.cpp.cz/pojisteni-majetku-a-odpovednosti~pojisteni-hafan/>
- [32] Princip peer-to-peer pojištění. In: *PRVNÍ KLUBOVÁ pojišťovna* [online]. [cit. 2019-10-20]. Dostupné z: <https://www.prvniklubova.cz/cs/jak-to-funguje.aspx>
- [33] Regulace a dohled nad pojišťovnami a zajišťovnami. In: *Česká národní banka* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/vykon-dohledu/postaveni-dohledu/regulace-a-dohled-nad-pojistovnamy-a-zajistovnamy>
- [34] REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy. 4., aktualiz. a rozš. vyd.* Praha: Grada, 2014. Partners. ISBN 978-80-247-3671-6.

- [35] REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy: učebnice s programem na generování cvičných testů*. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-247-5871-8.
- [36] Rozdíl mezi pojišťovacím makléřem a pojišťovacím agentem. In: *DomaciFinance.cz* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.domacifinance.cz/1099/rozdil-mezi-pojistovacim-maklerem-a-pojistovacim-agentem>
- [37] RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 5., aktualizované vydání*. Praha: Grada Publishing, 2015. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-5534-2.
- [38] RŮČKOVÁ, Petra a Michaela ROUBÍČKOVÁ. *Finanční management*. Praha: Grada, 2012. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-4047-8.
- [39] RYBOVÁ, Romana. Kdo je kdo: Pojišťovací agent, pojišťovací makléř. In: *FinExpert.cz* [online]. [cit. 2019-10-17]. ISSN 1213-8991. Dostupné z: <https://finexpert.e15.cz/kdo-je-kdo-pojistovaci-agent-pojistovaci-makler>
- [40] Samostatný likvidátor pojistných událostí. In: *Česká asociace pojišťoven* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/vse-o-pojisteni/pojisteni-v-praxi/slovník-pojmu/1335-samostatny-likvidator-pojistnych-udalosti>
- [41] SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. Brno: Computer Press, 2007. Praxe manažera (Computer Press). ISBN 978-80-251-1830-6.
- [42] SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. Praha: Grada, 2008. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2424-9.
- [43] ŠÍSTKOVÁ, Dagmar. Co přináší návrh novely zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích. In: *OPojištění.cz* [online]. [cit. 2019-10-17]. ISSN 1801-8688. Dostupné z: <https://www.opojisteni.cz/pojistny-trh/co-prinasi-navrh-novely-zakona-o-pojistovacich-zprostredkovatelich/c:5170/>
- [44] SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika. 4., aktualiz. a rozš. vyd.* Praha: Grada, 2007. ISBN 80-247-1992-4.
- [45] Univerzita Pardubice - pojištění majetku. In: *Registr smluv* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://smlouvy.gov.cz/smlouva/975021>
- [46] VÁVROVÁ, Eva. *Finanční řízení komerčních pojišťoven*. Praha: Grada, 2014. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4662-3.

- [47] VOŽENÍLEK, Václav a Alexander CHLAŇ. *Pojišťovnictví*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2003. ISBN 80-719-4564-1.
- [48] Všeobecné pojistné podmínky pro pojištění majetku a odpovědnosti. In: *Kooperativa* [online]. [cit. 2019-10-17]. Dostupné z: <https://www.koop.cz/dokumenty-ke-stazeni/dokumenty-k-pojisteni-majetku>
- [49] Výroční zprávy České asociace pojišťoven v letech 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018. In: *Česká asociace pojišťoven* [online]. [cit. 2019-11-16]. Dostupné z: www.cap.cz/onas/vyrocni-zpravy
- [50] Výroční zprávy Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s. v letech 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018. In: *Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s.* [online]. [cit. 2020-02-02]. Dostupné z: <https://www.hvp.cz/o-spolecnosti/vyrocni-zpravy/>
- [51] Výroční zprávy Kooperativa pojišťovny, a.s., Vienna Insurance Group v letech 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018. In: *Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group* [online]. [cit. 2020-02-02]. Dostupné z: <https://www.koop.cz/pojistovna-kooperativa/o-pojistovne-kooperativa/vyrocni-zpravy>
- [52] Výroční zprávy Pojišťovny VZP, a.s. v letech 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018. In: *Pojišťovna VZP, a.s.* [online]. [cit. 2020-02-02]. Dostupné z: <https://www.pvzp.cz/cs/o-spolecnosti/vyrocni-zprava/>
- [53] Zvláštní pojistné podmínky pro pojištění strojů. In: *Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group* [online]. [cit. 2019-10-16]. Dostupné z: https://www.koop.cz/dokumenty/pojisteni-vozidel/file-870-generalpdf/file_870_GENERAL.pdf

SEZNAM PŘÍLOH

- Příloha A Vstupní data Pojišťovny VZP, a.s.
- Příloha B Vstupní data Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.
- Příloha C Vstupní data Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group
- Příloha D Vstupní data pojistného trhu České republiky
- Příloha E Detailní výsledky ukazatelů vertikální finanční analýzy

Příloha A – Vstupní data Pojišťovny VZP, a.s.

Tabulka 1: Vstupní data Pojišťovny VZP, a.s.

(v Kč)	2014	2015	2016	2017	2018
Finanční umístění (investice)	354 132 000	333 907 000	314 345 000	268 774 000	259 044 000
Pohledávky z operací přímého pojištění	19 900 000	12 159 000	26 088 000	30 975 000	72 726 000
Aktiva	481 257 000	514 794 000	536 017 000	543 804 000	627 254 000
Vlastní kapitál	289 261 000	298 864 000	306 368 000	314 391 000	317 257 000
Technické rezervy	158 790 000	169 579 000	164 225 000	165 502 000	222 046 000
Závazky z operací přímého pojištění	835 000	2 881 000	18 195 000	10 570 000	13 703 000
Cizí kapitál	191 996 000	215 930 000	229 649 000	229 413 000	309 997 000
Předepsané pojistné brutto NP	394 469 000	431 156 000	461 571 000	490 411 000	634 044 000
Zasloužené pojistné netto NP	266 394 000	254 858 000	275 844 000	308 855 000	360 207 000
Náklady na pojistná plnění NP	109 986 000	109 928 000	115 918 000	111 839 000	140 696 000
Čistá výše provozních nákladů NP	190 745 000	142 723 000	154 631 000	189 647 000	219 756 000
Předepsané pojistné brutto ŽP	0	0	0	0	0
Zasloužené pojistné netto ŽP	0	0	0	0	0
Výnosy finančního umístění ŽP	0	0	0	0	0
Náklady na pojistná plnění ŽP	0	0	0	0	0
Čistá výše provozních nákladů ŽP	0	0	0	0	0
Náklady finančního umístění ŽP	0	0	0	0	0
Výnosy finančního umístění NÚ	60 013 000	64 530 000	79 457 000	196 146 000	94 202 000
Náklady finančního umístění NÚ	46 405 000	49 762 000	66 594 000	186 178 000	82 305 000
Zisk nebo ztráta za účetní období	13 495 000	12 353 000	13 602 000	13 614 000	8 546 000

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[52]

Příloha B – Vstupní data Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.

Tabulka 1: Vstupní data Hasičské vzájemné pojišťovny, a.s.

(v Kč)	2014	2015	2016	2017	2018
Finanční umístění (investice)	535 300 000	539 353 000	483 446 000	452 124 000	499 772 000
Pohledávky z operací přímého pojištění	56 961 000	53 526 000	51 865 000	52 332 000	56 588 000
Aktiva	733 609 000	728 443 000	664 287 000	695 380 000	731 391 000
Vlastní kapitál	277 195 000	299 907 000	286 049 000	296 202 000	306 748 000
Technické rezervy	309 918 000	304 448 000	271 598 000	288 860 000	299 996 000
Závazky z operací přímého pojištění	40 431 000	39 437 000	38 145 000	33 488 000	36 293 000
Cizí kapitál	456 414 000	428 536 000	378 238 000	399 178 000	424 643 000
Předepsané pojistné brutto NP	584 330 000	556 905 000	523 592 000	551 862 000	575 960 000
Zasloužené pojistné netto NP	323 395 000	316 229 000	301 214 000	310 912 000	327 719 000
Náklady na pojistná plnění NP	162 742 000	156 923 000	140 390 000	153 558 000	144 424 000
Čistá výše provozních nákladů NP	133 436 000	131 917 000	134 871 000	140 165 000	151 385 000
Předepsané pojistné brutto ŽP	6 253 000	5 072 000	3 277 000	2 869 000	2 482 000
Zasloužené pojistné netto ŽP	6 296 000	5 252 000	3 293 000	2 850 000	2 463 000
Výnosy finančního umístění ŽP	3 823 000	4 081 000	1 696 000	1 345 000	1 559 000
Náklady na pojistná plnění ŽP	9 498 000	19 564 000	18 226 000	4 060 000	4 255 000
Čistá výše provozních nákladů ŽP	1 156 000	958 000	942 000	963 000	1 026 000
Náklady finančního umístění ŽP	792 000	1 207 000	391 000	-63 000	431 000
Výnosy finančního umístění NÚ	0	0	1 559 000	1 561 000	1 568 000
Náklady finančního umístění NÚ	0	0	10 247 000	9 050 000	12 510 000
Zisk nebo ztráta za účetní období	9 151 000	19 288 000	13 626 000	2 403 000	10 431 000

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50]

Příloha C – Vstupní data Kooperativa pojišťovny, a.s.

Tabulka 1: Vstupní data Kooperativa pojišťovny, a.s.

(v Kč)	2014	2015	2016	2017	2018
Finanční umístění (investice)	55 899 720 000	57 456 004 000	54 692 250 000	55 380 177 000	74 069 568 000
Pohledávky z operací přímého pojištění	1 378 825 000	1 353 726 000	1 300 617 000	1 452 931 000	2 066 801 000
Aktiva	69 386 369 000	69 954 821 000	70 035 198 000	70 542 274 000	89 904 808 000
Vlastní kapitál	13 795 286 000	13 390 158 000	12 479 062 000	12 523 997 000	31 074 953 000
Technické rezervy	43 104 166 000	43 686 843 000	44 411 953 000	44 338 070 000	43 765 691 000
Závazky z operací přímého pojištění	2 136 213 000	2 494 931 000	1 952 535 000	2 309 571 000	3 722 945 000
Cizí kapitál	55 591 083 000	56 564 663 000	57 556 136 000	58 018 277 000	58 829 855 000
Předepsané pojistné brutto NP	21 600 097 000	22 386 860 000	23 673 239 000	24 921 013 000	25 686 092 000
Zasloužené pojistné netto NP	16 699 836 000	17 396 894 000	18 260 160 000	19 394 680 000	20 208 002 000
Náklady na pojistná plnění NP	9 004 279 000	10 071 836 000	11 426 810 000	12 815 808 000	12 105 959 000
Čistá výše provozních nákladů NP	3 831 220 000	3 652 420 000	3 916 541 000	4 150 713 000	4 187 440 000
Předepsané pojistné brutto ŽP	10 137 512 000	9 060 299 000	8 658 154 000	7 920 914 000	7 504 917 000
Zasloužené pojistné netto ŽP	9 420 708 000	8 256 817 000	7 792 553 000	7 027 122 000	6 619 729 000
Výnosy finančního umístění ŽP	2 274 884 000	2 851 016 000	1 786 339 000	1 326 728 000	1 223 502 000
Náklady na pojistná plnění ŽP	7 614 961 000	5 647 880 000	5 675 184 000	5 480 005 000	5 213 780 000
Čistá výše provozních nákladů ŽP	2 406 122 000	2 024 837 000	1 987 548 000	1 687 908 000	1 606 139 000
Náklady finančního umístění ŽP	925 627 000	1 609 301 000	846 141 000	254 502 000	136 336 000
Výnosy finančního umístění NÚ	4 819 675 000	6 018 130 000	6 160 703 000	4 327 983 000	4 230 749 000
Náklady finančního umístění NÚ	3 443 073 000	5 067 976 000	5 280 717 000	3 156 980 000	3 270 410 000
Zisk nebo ztráta za účetní období	2 664 667 000	2 817 903 000	1 789 719 000	1 932 826 000	2 788 578 000

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[51]

Příloha D – Vstupní data pojistného trhu České republiky

Tabulka 1: Vstupní data pojistného trhu České republiky

(v Kč)	2014	2015	2016	2017	2018
Finanční umístění (investice)	330 454 819 000	323 523 500 000	322 018 882 000	334 519 089 000	345 050 506 000
Aktiva	441 001 396 000	445 991 950 000	452 697 428 000	474 213 658 000	480 809 616 000
Vlastní kapitál	71 883 920 000	75 558 957 000	73 106 630 000	71 021 711 000	86 649 690 000
Technické rezervy	256 885 460 000	250 054 410 000	246 556 392 000	243 079 105 000	239 261 489 000
Předepsané pojistné brutto NP	78 203 030 000	81 682 284 000	85 521 922 000	91 029 501 000	97 533 954 000
Zasloužené pojistné netto NP	53 947 599 000	56 874 743 000	59 926 534 000	63 633 866 000	69 127 902 000
Náklady na pojistná plnění NP	28 713 471 000	30 966 036 000	34 261 065 000	37 263 530 000	37 663 609 000
Čistá výše provozních nákladů NP	16 787 981 000	17 354 074 000	18 796 416 000	19 542 682 000	20 762 867 000
Předepsané pojistné brutto ŽP	69 752 773 000	61 603 779 000	56 710 371 000	54 476 020 000	52 854 978 000
Zasloužené pojistné netto ŽP	64 953 281 000	57 035 366 000	52 366 024 000	50 297 624 000	48 550 085 000
Výnosy finančního umístění ŽP	19 123 565 000	31 714 717 000	17 010 549 000	21 641 446 000	19 472 451 000
Náklady na pojistná plnění ŽP	56 984 071 000	49 954 983 000	42 386 674 000	39 956 831 000	40 461 280 000
Čistá výše provozních nákladů ŽP	14 480 059 000	13 309 162 000	12 573 944 000	12 221 165 000	11 802 702 000
Náklady finančního umístění ŽP	10 569 756 000	22 735 953 000	9 568 690 000	11 995 756 000	13 653 886 000
Výnosy finančního umístění NÚ	8 344 728 000	9 856 598 000	10 322 437 000	8 052 136 000	6 460 795 000
Náklady finančního umístění NÚ	5 863 185 000	8 021 290 000	8 455 035 000	6 577 557 000	4 820 011 000
Zisk nebo ztráta za účetní období	12 047 277 000	13 914 301 000	11 931 120 000	10 626 303 000	13 649 446 000

Zdroj: Upraveno podle [25],[49]

Příloha E - Detailní výsledky ukazatelů vertikální finanční analýzy

Tabulka 1: Ukazatele rentability v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
ROA	PVZP	3,00 %	2,56 %	2,54 %	2,50 %	1,36 %
	HVP	1,30 %	2,69 %	2,11 %	0,42 %	1,47 %
	KOOP	3,84 %	4,03 %	2,56 %	2,74 %	3,10 %
ROE	PVZP	4,67 %	4,13 %	4,44 %	4,33 %	2,69 %
	HVP	3,30 %	6,43 %	4,76 %	0,81 %	3,40 %
	KOOP	19,32 %	21,04 %	14,34 %	15,43 %	8,97 %
ROS hrubá	PVZP	3,66 %	3,06 %	2,95 %	2,78 %	1,35 %
	HVP	1,63 %	3,52 %	2,68 %	0,53 %	1,87 %
	KOOP	12,35 %	12,60 %	7,57 %	7,76 %	10,86 %
ROS čistá	PVZP	5,43 %	5,17 %	4,93 %	4,41 %	2,37 %
	HVP	2,88 %	6,11 %	4,61 %	0,94 %	3,25 %
	KOOP	10,21 %	10,99 %	6,88 %	7,32 %	10,40 %

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 2: Ukazatele aktivity v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Obrat celkových aktiv	PVZP	0,8197	0,8375	0,8611	0,9018	1,0108
	HVP	0,7965	0,7645	0,7882	0,7936	0,7875
	KOOP	0,3113	0,3200	0,3380	0,3533	0,2857
Doba obratu pohledávek z operací přímého poj.	PVZP	18,4134	10,2933	20,6298	23,0539	41,8662
	HVP	35,5805	35,0814	36,1555	34,6122	35,8612
	KOOP	23,2995	22,0714	20,0532	21,2800	29,3693
Doba obratu závazků z operací přímého poj.	PVZP	0,7726	2,4389	14,3882	7,8670	7,8884
	HVP	25,2551	25,8473	26,5912	22,1489	22,9998
	KOOP	36,0979	40,6779	30,1047	33,8266	52,9031
Obchodní deficit	PVZP	17,6407	7,8544	6,2416	15,1869	33,9778
	HVP	10,3254	9,2340	9,5643	12,4634	12,8614
	KOOP	-12,7984	-18,6064	-10,0514	-12,5466	-23,5338

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 3: Ukazatele zadluženosti v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Celková zadluženost	PVZP	39,89 %	41,94 %	42,84 %	42,19 %	49,42 %
	HVP	62,21 %	58,83 %	56,94 %	57,40 %	58,06 %
	KOOP	80,12 %	80,86 %	82,18 %	82,25 %	65,44 %
Míra samofinancování	PVZP	60,11 %	58,06 %	57,16 %	57,81 %	50,58 %
	HVP	37,79 %	41,17 %	43,06 %	42,60 %	41,94 %
	KOOP	19,88 %	19,14 %	17,82 %	17,75 %	34,56 %

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 4: Ukazatel retention ratio v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Retention ratio	PVZP	0,6684	0,6125	0,5826	0,6228	0,6260
	HVP	0,5794	0,5694	0,5543	0,5542	0,5755
	KOOP	0,7777	0,7838	0,7808	0,7850	0,7916

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 5: Ukazatel claims ratio v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Claims ratio	PVZP	0,4129	0,4313	0,4202	0,3621	0,3906
	HVP	0,5032	0,4962	0,4661	0,4939	0,4407
	KOOP	0,5392	0,5789	0,6258	0,6608	0,5991

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 6: Ukazatel solvency ratio v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Solvency ratio	PVZP	108,58 %	117,27 %	111,07 %	101,79 %	88,08 %
	HVP	84,08 %	93,29 %	93,94 %	94,40 %	92,90 %
	KOOP	52,81 %	52,20 %	47,90 %	47,40 %	115,83 %

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 7: Ukazatel reserve ratio v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Reserve ratio	PVZP	59,61 %	66,54 %	59,54 %	53,59 %	61,64 %
	HVP	94,00 %	94,70 %	89,19 %	92,06 %	90,86 %
	KOOP	165,02 %	170,29 %	170,47 %	167,81 %	163,14 %

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 8: Ukazatel technical coverage ratio v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Technical coverage ratio	PVZP	168,19 %	183,81 %	170,60 %	155,38 %	149,72 %
	HVP	178,08 %	187,99 %	183,13 %	186,47 %	183,76 %
	KOOP	217,83 %	222,49 %	218,37 %	215,21 %	278,97 %

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 9: Ukazatel combined ratio v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Combined ratio	PVZP	112,89 %	99,13 %	98,08 %	97,61 %	100,07 %
	HVP	91,58 %	91,34 %	91,38 %	94,47 %	90,26 %
	KOOP	76,86 %	78,89 %	84,03 %	87,48 %	80,63 %

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 10: Ukazatel podílu technických rezerv k vlastnímu kapitálu v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Podíl technických rezerv k vlastnímu kapitálu	PVZP	0,5490	0,5674	0,5360	0,5264	0,6999
	HVP	1,1181	1,0151	0,9495	0,9752	0,9780
	KOOP	3,1246	3,2626	3,5589	3,5402	1,4084

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 11: Ukazatel podílu investic na aktivech v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Podíl investic na aktivech	PVZP	0,7358	0,6486	0,5864	0,4942	0,4130
	HVP	0,7297	0,7404	0,7278	0,6502	0,6833
	KOOP	0,8056	0,8213	0,7809	0,7851	0,8239

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 12: Ukazatel investování technických rezerv v letech 2014 až 2018

		2014	2015	2016	2017	2018
Investování technických rezerv	PVZP	2,2302	1,9690	1,9141	1,6240	1,1666
	HVP	1,7272	1,7716	1,7800	1,5652	1,6659
	KOOP	1,2969	1,3152	1,2315	1,2490	1,6924

Zdroj: Upraveno podle [25],[50],[51],[52]

Tabulka 13: Výsledky spider analýzy v roce 2014

2014	První kvadrant				Druhý kvadrant				Třetí kvadrant				Čtvrtý kvadrant			
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	C3	C4	D1	D2	D3	D4
PVZP	0,28	0,42	0,50	1,03	0,98	0,00	1,29	0,00	0,43	0,00	0,00	0,91	3,69	0,98	0,57	1,73
HVP	0,20	0,19	0,27	0,46	0,80	1,08	1,06	0,58	0,75	1,21	2,67	0,00	2,32	0,97	0,73	1,34
KOOP	1,15	1,03	1,01	1,41	1,12	1,00	0,99	1,09	1,36	0,87	1,36	0,98	1,22	1,08	1,07	1,01
Pojistný trh	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Tabulka 14: Výsledky spider analýzy v roce 2015

2015	První kvadrant				Druhý kvadrant				Třetí kvadrant				Čtvrtý kvadrant			
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	C3	C4	D1	D2	D3	D4
PVZP	0,22	0,30	0,40	0,77	0,85	0,00	1,26	0,00	0,54	0,00	0,00	1,06	3,43	0,89	0,59	1,52
HVP	0,35	0,35	0,49	0,85	0,82	1,12	1,10	0,24	0,73	1,28	2,42	0,00	2,43	1,02	0,75	1,37
KOOP	1,14	0,92	0,90	1,29	1,12	0,98	0,94	1,28	1,45	0,95	1,27	0,97	1,13	1,13	1,11	1,02
Pojistný trh	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Tabulka 15: Výsledky spider analýzy v roce 2016

2016	První kvadrant				Druhý kvadrant				Třetí kvadrant				Čtvrtý kvadrant			
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	C3	C4	D1	D2	D3	D4
PVZP	0,27	0,35	0,46	0,96	0,85	0,00	1,36	0,00	0,56	0,00	0,00	0,98	3,54	0,82	0,56	1,47
HVP	0,29	0,31	0,42	0,78	0,82	1,09	1,23	0,15	0,70	0,84	2,44	0,12	2,67	1,02	0,75	1,36
KOOP	0,88	0,66	0,65	0,97	1,10	0,97	0,91	1,11	1,46	0,94	1,19	0,96	1,10	1,10	1,16	0,94
Pojistný trh	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Tabulka 16: Výsledky spider analýzy v roce 2017

2017	První kvadrant				Druhý kvadrant				Třetí kvadrant				Čtvrtý kvadrant			
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	C3	C4	D1	D2	D3	D4
PVZP	0,29	0,38	0,47	1,12	0,90	0,00	1,62	0,00	0,50	0,00	0,00	0,86	3,86	0,70	0,59	1,18
HVP	0,05	0,06	0,08	0,15	0,81	1,08	1,19	0,56	0,68	0,72	4,31	0,14	2,84	0,92	0,81	1,14
KOOP	1,03	0,81	0,78	1,22	1,11	0,96	0,89	1,02	1,44	1,01	2,89	1,12	1,19	1,11	1,23	0,91
Pojistný trh	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]

Tabulka 17: Výsledky spider analýzy v roce 2018

2018	První kvadrant				Druhý kvadrant				Třetí kvadrant				Čtvrtý kvadrant			
	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	C3	C4	D1	D2	D3	D4
PVZP	0,17	0,15	0,20	0,48	0,80	0,00	1,39	0,00	0,49	0,00	0,00	0,85	2,81	0,58	0,71	0,81
HVP	0,22	0,20	0,27	0,50	0,80	1,08	1,24	0,48	0,65	0,58	2,54	0,09	2,33	0,95	0,82	1,16
KOOP	0,57	0,93	0,90	1,09	1,11	0,96	0,91	1,06	1,45	1,00	6,29	0,97	1,92	1,15	0,98	1,17
Pojistný trh	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Zdroj: Upraveno podle [25],[49],[50],[51],[52]