

UNIVERZITA PARDUBICE
FAKULTA EKONOMICKO – SPRÁVNÍ

**PROPOJOVÁNÍ FINANČNÍCH SLUŽEB BANKOVNÍHO
A POJIŠŤOVACÍHO SEKTORU**

Bc. Lenka Jastrzemska

Diplomová práce

2009

Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Ústav systémového inženýrství a informatiky
Akademický rok: 2008/2009

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Lenka JASTRZEMBSKÁ**

Studijní program: **N6209 Systémové inženýrství a informatika**

Studijní obor: **Pojistné inženýrství**

Název tématu: **Propojování finančních služeb bankovního a pojišťovacího sektoru**

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

1. Koncepty propojování finančních služeb
2. Bankopojištění a assurfinance na českém bankovním a pojišťovacím trhu
3. Státní dohled nad finančními skupinami
4. Propojování finančních služeb ve společnosti ČSOB

Prohlašuji :

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

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

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 19.4.2009

Lenka Jastrzemska

Poděkování :

Touto cestou bych chtěla poděkovat prof. RNDr. Bohuslavu Sekerkovi, CSc., vedoucímu diplomové práce za odborné vedení a jeho cenné rady a připomínky, které mi napomohly při zpracování této diplomové práce. Dále bych chtěla poděkovat celému týmu bankopojištění ČSOB Pojišťovny, speciálně pak paní Ludmile Dvořákové, Ing. Marcele Linhartové a panu Ing. Robertovi Vašíčkovi, za vstřícný přístup, cenné rady, doporučení k mé diplomové práci a čas, který mi poskytli.

SOUHRN

Diplomová práce „*Propojování finančních služeb bankovního a pojišťovacího sektoru*“ objasňuje možné způsoby propojování bank a pojišťoven, hlavní pozornost je věnována zejména nerozšířenějšímu způsobu propojování, kterým je tzv. koncept bankopojištění. V hlavní části práce je vysvětleno propojování finančních služeb ve společnosti ČSOB a nastíněna spolupráce ČSOB Pojišťovny se Skupinou ČSOB. Závěrečná část se zabývá samotným konceptem bankopojištění v ČSOB Pojišťovně.

KLÍČOVÁ SLOVA

bankovní dohled, dohled v pojišťovnictví, bankovní trh, pojistný trh, bankopojištění, assurfinance

TITLE

Combination financial services in banking and insurance sector

ABSTRACT

The diploma thesis „*Combination financial services in banking and insurance sector*“ deals the ways how to connect bank a insurance sector, the main favour is on the most widespread interconnetion so-called bancassurance. In the main part this thesis explain interconnetion financial servises within the ČSOB and co-operation ČSOB Pojišťovna with Skupina ČSOB. The final part describe concept bancassurance in the ČSOB Pojišťovna.

KEYWORDS

banking supervisor, insurance supervisor, bank market, insurance market, bankcassurance, assurfinance

Obsah

Obsah	1
Úvod	9
1. Koncepty propojování finančních služeb.....	11
1.1. Propojování finančních služeb	11
1.1.1. Důvody propojování sektorů.....	12
1.2. Jednotlivé koncepty.....	13
1.3. Státní dohled nad finančními skupinami	14
1.3.1. Bankovní regulace a dohled	15
1.3.2. Dohled v pojišťovnictví	16
2. Projekce integrace bankovního a pojišťovacího sektoru	18
2.1. Koncernové řešení.....	18
2.2. Finanční konglomeráty	19
2.3. Fúze a akvizice bank a pojišťoven	19
2.3.1. Důvody fúze a akvizice.....	20
2.4. Vstup bank do pojišťoven	20
2.4.1. Motivy vstupu bank do pojišťoven	20
2.4.2. Principy vstupu bank do pojišťoven	21
2.5. Vstup pojišťoven do bank	22
3. Bankopojištění a assurfinance na českém bankovním a pojistném trhu.....	23
3.1. Bankovní trh v ČR	23
3.1.1. Banky	24
3.1.2. Bankovní systém.....	24
3.1.3. Legislativa.....	25
3.2. Pojistný trh v ČR.....	26
3.2.1. Segmentace pojistného trhu	26
3.2.2. Legislativa.....	28
3.2.3. Ukazatele úrovně pojistného trhu.....	28
3.3. Bankopojištění	32
3.3.1. Vývoj bankopojištění	33
3.3.2. Trend spolupráce.....	34
3.3.3. Provázanost produktů.....	35
3.3.4. Výhody a nevýhody bankopojištění.....	36
3.3.5. Zájem o bankopojištění	39
3.4. Assurfinance.....	40

4. Propojování finančních služeb ve společnosti ČSOB	41
4.1. Finanční Skupina KBC	41
4.1.1. Skupina ČSOB.....	41
4.2. Československá obchodní banka, a. s.	43
4.2.1. Vznik.....	44
4.2.2. Oblasti činnosti	45
4.2.3. Ekonomické výsledky	46
4.3. ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB	47
4.3.1. Vznik.....	48
4.3.2. Oblasti činnosti	49
4.3.3. Zajištění	49
4.3.4. Ekonomické výsledky	50
4.4. Spolupráce ČSOB Pojišťovny a Skupiny ČSOB	51
4.4.1. Spolupráce s ČSOB.....	52
4.4.2. Spolupráce s dalšími členy Skupiny ČSOB	52
5. Koncept bankopojištění v ČSOB Pojišťovně	54
5.1. Vývoj bankopojištění	54
5.2. Nabízené produkty bankopojištění.....	55
5.2.1. Produkty životního pojištění	55
5.2.2. Produkty neživotního pojištění	56
5.3. Zájem o bankopojištění	57
5.4. Popis procesů při administrativně správních činnostech ČSOB životního pojištění (bankopojištění).....	57
Závěr	68
Seznam literatury.....	70
Seznam internetových zdrojů	71
Seznam tabulek	72
Seznam grafů.....	73
Seznam obrázků.....	74
Seznam zkratk	75
Seznam příloh.....	76

Úvod

Podoba a rozměr poskytování finančních služeb se v poslední době, charakteristické silícím procesem globalizace, výrazně změnily. Na současných finančních a tudíž i pojistných trzích se stále silněji prosazují obecné globalizační tendence, které jsou zdrojem významných strukturálních změn a které musejí instituce poskytující moderní finanční služby pro udržení své konkurenceschopnosti bezpodmínečně respektovat. Těmito tendencemi jsou především integrace a produktová konvergence, v druhém sledu pak posílení stability finančního sektoru jako páteře ekonomiky.

Pro finanční instituce to znamená především pozitivně reagovat na stále rostoucí požadavky svých klientů, a to jak na vyšší komplexnost služeb, tak i na nové formy komunikace (prodej finančních služeb po telefonu, využívání Internetu apod.), větší komfort a vysoký standard, šetřící čas klientů a přinášející konkurenční výhody na straně jedné a také vyšší klientskou bezpečnost a stabilitu na straně druhé. Důsledkem těchto procesů jsou závažné změny ve vzájemných vazbách finančních institucí, finanční sektor tak prochází neustálým vývojem a postupně se přetváří v systém, kterému dominuje menší počet velkých integrovaných finančních skupin. Stále častěji v souvislosti s těmito změnami můžeme pozorovat integraci jednotlivých segmentů finančního trhu a zaměříme-li se na bankovní a pojistný trh, nejčastějším způsobem propojování je tzv. bankopojištění.

Koncept bankopojištění je klasickým představitelem propojování finančních služeb, kdy se finanční skupiny snaží získat konkurenční výhodu a získat tak další finanční prostředky. Hlavním důvodem spolupráce banky a pojišťovny je především rozšíření škály nabízených produktů, snížení provozních nákladů a synergie finanční skupiny.

Tato práce objasňuje možné způsoby propojování finančních služeb bankovního a pojišťovacího sektoru, hlavní pozornost je věnována zejména nerozšířenějšímu způsobu propojování, kterým je tzv. koncept bankopojištění.

Práce je rozdělena do pěti kapitol. Úvodní kapitola seznamuje s jednotlivými koncepty propojování finančních služeb a objasňuje státní dohled nad finančními skupinami, především dohled nad bankovním a pojistným trhem. Druhá kapitola vysvětluje možné způsoby integrace bankovního a pojišťovacího sektoru, zejména finanční konglomeráty či fúzi a akvizici bank a pojišťoven. Následující kapitola seznamuje s nejrozšířenějším způsobem propojení bankovního a pojišťovacího sektoru tedy

s konceptem bankopojištění. Významnou částí této kapitoly je souhrn výhod i nevýhod bankopojištění a především zájem o tento koncept u největších pojišťoven v České republice, které se bankopojištěním zabývají. Součástí této kapitoly je i objasnění dalšího významného způsobu propojení, kterým je tzv. assurfinance, který ovšem není v podmínkách českého finančního trhu natolik rozšířen jako koncept bankopojištění. V následující kapitole je vysvětleno propojování finančních služeb ve společnosti ČSOB a nastíněna spolupráce ČSOB Pojišťovny se Skupinou ČSOB. Závěrečná kapitola se zabývá samotným konceptem bankopojištění v ČSOB Pojišťovně.

Cílem této práce je objasnit možné způsoby propojování bankovního a pojišťovacího sektoru, přiblížit koncept bankopojištění a assurfinance na českém bankovním a pojistném trhu, a popsat koncept bankopojištění v ČSOB Pojišťovně, který vychází z poznatků a zkušeností, které jsem získala během půlroční pracovní stáže na oddělení bankopojištění ČSOB Pojišťovny.

1. Koncepty propojování finančních služeb

1.1. Propojování finančních služeb

Při provozování finančních služeb dochází k vzájemnému propojování těchto služeb, především v oblasti služeb standardního charakteru, typizovaných produktů pojišťoven a bank. Činnost bank a pojišťoven se vzájemně prolíná. Proto na pojistném trhu vystupují vedle pojišťoven provozujících pojišťovací produkty i banky.

Pro vzájemné vazby bank a pojišťoven můžeme vymezit tři základní modely: ¹

1. Separátní model, ve kterém existují vedle sebe dvě samostatná nezávislá odvětví, v nichž se finanční instituce věnují pouze své hlavní činnosti.
2. Kooperativní řešení, kdy obě strany si zachovávají suverenitu svých produktů, přičemž se uplatňuje kooperace s variantami od volných zájmových sdružení až po organizovaná pracovní seskupení v oblasti prodeje nebo správy.
3. Koncernové řešení, tzv. podílový model, kdy jsou zakládány vlastní dceřinné společnosti nebo je zakoupen většinový podíl již existující společnosti. V tomto případě se jedná o převahu jednoho partnera, suverenita produktu není zajištěna.

Integrace bank a pojišťoven vyplývá ze shodných rysů bankovních a pojišťovacích produktů. Banky a pojišťovny jsou partnery v mnoha oblastech. Pojišťovny využívají bank k inkasu pojistného a výplatě pojistných plnění, ukládají volné finanční zdroje na termínovaných vkladech nebo zadávají bankám provedení investičních operací. Pojišťovny mají ve své nabídce produkty, které mohou snižovat finanční rizika bank (např. rizikové životní pojištění, úvěrové pojištění nebo komplexní pojistnou ochranu podnikatelského subjektu). Tyto klasické vazby jsou v současné době doplněny o vazby širší a pevnější. Přibližování mezi bankovníctvím a pojišťovníctvím mělo několik stupňů. Nejdříve byly rozvinuty koncepty bankopojištění a assurfinance. Jedná se vlastně o spolupráci v distribuční oblasti. Finanční společnosti se postupně snaží rozvíjet koncept allfinance, který do sebe integruje veškeré finanční služby (případně další oblasti).¹

¹ DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovníctví*. Praha 2005. str.150

Propojování mezi pojišťovnictvím, bankovníctvím a ostatními finančními službami se uskutečňuje samozřejmě nejen v oblasti produktů a prodeje produktů, ale také v přibližování a majetkovém propojování finančních institucí. Proto se mluví o vytváření finančních konglomerátů (bankopojišťoven). Finanční konglomeráty mohou mít různou strukturu.

Při propojování bankovních a pojišťovacích služeb mohou být využity následující formy propojování:²

- založení nové filiálky,
- založení společného podniku,
- strategie majoritního podílu,
- zakládání společných holdingových společností,
- strategie dobrovolných fúzí,
- strategie kombinované účasti a distribuce,
- strategie kooperace v distribuci produktů.

Efekty propojování finančních služeb se projevují ve snižování správních nákladů při provozování služeb a zvyšování výkonnosti, snížení rizika podnikání, vytváření nových finančních služeb lépe přizpůsobených požadavkům klientů, v širším využití distribučních sítí, využívání informací o klientech.

1.1.1. Důvody propojování sektorů

Mezi nejčastější důvody vytváření bankopojišťovacích struktur patří především snaha o dosažení růstu výnosů, diverzifikace toků příjmů a také úsilí dosáhnout úspory nákladů, což souvisí s vyšší efektivitou využití pracovišť a personálu i s možností využití distribučních kanálů partnerské instituce. Některé bankopojišťovací struktury v ČR začaly rovněž důsledně využívat společné strategie a před veřejností vystupují jako jedna firma pod společným obchodním názvem. Příkladem může být ING ČR, která kromě banky a pojišťovny zahrnuje další typy finančních institucí. Pojišťovny vlastněné Českou spořitelnou a Komerční bankou nesou ve svých názvech jména svých mateřských společností a mohou proto těžit ze společného marketingu, což představuje další výhodu vedle rozsáhlých pobočkových sítí těchto bank. V podobně výhodné situaci se nalézá také ČSOB Pojišťovna.

² DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha 2005. str.151

Často zmiňované daňové důvody svým významem v ČR zaostávají za relativně novým fenoménem, kterým se stávají hybridní a vzájemně podmíněné produkty spojující v sobě prvky jak bankovních, tak pojistných produktů. Banky a pojišťovny jsou schopné společně ve vzájemné spolupráci rychle reagovat na měnící se potřeby a požadavky klientů.

V propojování obou sektorů mohou hrát významnou roli také vnitřní procesy. Ačkoli stupeň centralizace řízení rizik v bankopojišťovacích strukturách se v ČR v současnosti nalézá na různých stupních, snížení celkové úrovně potenciálních rizik je jedním z dalších důvodů hovořících ve prospěch vytvoření bankopojišťovací skupiny.

1.2. Jednotlivé koncepty

Assurfinance

Assurfinance znamená prodej bankovních produktů prostřednictvím pojistitelů. Týká se zejména prodeje jednoduchých bankovních produktů. Prodej bankovních produktů pojistiteli není však rozšířen v takové míře jako bankopojištění.³

Bankopojištění

Pod pojmem bankopojištění se rozumí prodej pojistných produktů na přepážkách bank. Vstup bank do pojišťovacího obchodu byl podle údajů úspěšný především v životním pojištění. Úspěch bankopojištění je vysvětlován těmito důvody:³

- banky disponují dostatečnou prodejní sítí, pomocí které mohou prodávat pojistné produkty,
- banky jsou v častém kontaktu se svými klienty,
- banky disponují detailními informacemi o svých klientech, proto jim mohou nabídnout produkty, které vyhovují jejich potřebám,
- prodej pojistných produktů na přepážkách bank je méně nákladný než pomocí pojišťovacích zprostředkovatelů.

Při prodeji produktů neživotního pojištění prostřednictvím bank je dosahováno menšího podílu. Tato skutečnost vyplývá z větších odlišností těchto produktů od produktů bankovních. Dnes se banky snaží ve svých inovacích kombinovat některé pojišťovací produkty se svými tradičními produkty, a tím vycházet vstříc svým klientům. K takovým

³ DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha 2005. str.150

produktům patří např. pojištění úvěrového rizika prostřednictvím rizikového životního pojištění při čerpání úvěru (hypotečního, úvěru ze stavebního spoření), cestovní nebo úrazové pojištění majitelů platebních karet.

Allfinance

Allfinance znamená nabídku plně integrovaných finančních řešení klientům ze strany bank. Tento přístup předpokládá aktivní průzkum potřeb klienta. Nejedná se tedy pouze o souhrn produktů, ale o dlouhodobý vztah s klientem. Tyto služby mohou zahrnovat:⁴

- běžný účet a platební styk,
- spořicí a investiční instrumenty,
- různé typy půjček a úvěrů,
- všechny typy životního a neživotního pojištění,
- nástroje řízení rizika,
- právní a poradenské služby.

1.3. Státní dohled nad finančními skupinami

Česká národní banka je podle zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance zodpovědná za dohled nad finančním trhem v České republice.

K integraci dohledu nad finančním trhem do ČNB došlo k 1. dubnu 2006, kdy ČNB převzala agendu Komise pro cenné papíry, Úřadu pro dozor nad pojišťovnictvím a penzijním připojištěním MF a Úřadu pro dohled nad družstevními záložnami, které zanikly. ČNB tedy provádí dohled nad bankovním sektorem, kapitálovým trhem, pojišťovnictvím a penzijním připojištěním, družstevními záložnami, devizový dohled a dohled nad institucemi elektronických peněz. Stanovuje pravidla, která chrání stabilitu bankovního sektoru, kapitálového trhu, pojišťovnictví a penzijního připojištění. Systematicky reguluje, kontroluje, vyhodnocuje a popřípadě postihuje nedodržování stanovených pravidel.⁵

Pro účely této diplomové práce bude v následujících podkapitolách podrobněji popsán bankovní dohled a dohled v pojišťovnictví.

⁴ DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha 2005. str.151

⁵ *Dohled nad finančním trhem*, dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh

1.3.1. Bankovní regulace a dohled

Důvěryhodnost a stabilita bankovního sektoru je pro fungování ekonomiky jednou ze základních podmínek. Jelikož tuto stabilitu nelze zajistit pouze tržními mechanismy, je činnost bank regulována velkým množstvím omezujících a příkazujících pravidel, zejména v podobě právních předpisů (tzv. bankovní regulace). Dozor nad dodržováním těchto pravidel a vyvozování důsledků z jejich porušení je pak nazýván bankovním dohledem.

Dohled nad prováděním bankovních činností spočívá v "péči o bezpečné fungování a účelný rozvoj bankovního systému v České republice". Pod tímto obecně definovaným heslem se rozumí především:

- podpora zdravého rozvoje, tržní disciplíny a konkurenceschopnosti bank,
- předcházení systémovým krizím,
- posilování důvěry veřejnosti v bankovní systém.

Pravomoci bankovního dohledu

Bankovní dohled je v České republice součástí České národní banky. Jeho práva a povinnosti vymezuje zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance a zákon č. 21/1992 Sb., o bankách.

Podle těchto zákonů bankovní dohled resp. ČNB: ⁶

- vydává bankovní licence,
- vydává opatření a vyhlášky definující pravidla obezřetného podnikání bank,
- monitoruje činnost bank, poboček zahraničních bank a družstevních záložen,
- provádí dohlídky (kontroly) v bankách, včetně poboček zahraničních bank a v družstevních záložnách,
- vydává předchozí souhlasy podle zákona o bankách např. při nabývání podílu na bance, při prodeji podniku banky, sloučení banky, zrušení banky či ukončení bankovních aktivit,
- ukládá opatření k nápravě a sankce za zjištěné nedostatky v činnosti bank,
- rozhoduje o zavedení nucené správy a odnětí bankovní licence.

⁶ *Bankovní dohled*, dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/bankovni_dohled/

Bankovní dohled však nemá právo zasahovat do obchodních rozhodnutí banky a do jejího řízení, které je ve výlučné kompetenci managementu banky, případně též dozorčí rady. Bankovní dohled se pouze snaží prostřednictvím jím vydávaných pravidel obezřetného podnikání bank, důsledným monitoringem na dálku i na místě a vhodnými nápravnými opatřeními usměrňovat činnost bank tak, aby nedocházelo k aktivitám, které by mohly poškodit zájmy klientů bank a stabilitu bankovního systému jako celku.

Metody bankovního dohledu

Bankovní dohled při své dohlížecí činnosti používá dvě základní metody:⁷

1. dohled na dálku
2. dohled na místě

Dohled na dálku monitoruje činnost bank na základě všech dostupných informací, tj. především výkazů a hlášení pravidelně předkládaných podle jednotné metodiky stanovené ČNB bankami, auditorských zpráv, informací získaných přímo jednorázově od banky, veřejně dostupných databází apod. Na základě dostupných informací je každá banka pravidelně analyzována, hodnocena podle jednotných kritérií a na základě výsledků těchto analýz je navrhován další způsob monitoringu banky, dohlídky na místě, opatření k nápravě apod. Údaje získané při dohledu na dálku jsou zároveň využívány k souhrnným analýzám bankovního sektoru.

Kontrolní činnost probíhající přímo v bankách - tzv. **dohlídky na místě** - se postupně stávají rozhodujícím nástrojem bankovního dohledu. To vyplývá zejména z vyššího důrazu, který je kladen na posouzení systémů řízení jednotlivých rizik v bance. Poznání rizikového profilu každé banky umožňuje následně zvolit optimální formy dohledu tak, aby bylo možné v maximální míře zajistit kvalitní a efektivní monitoring každé banky a tak efektivně využít dostupné kapacitní a časové možnosti bankovního dohledu.

1.3.2. Dohled v pojišťovnictví

Dohled v pojišťovnictví vykonává zejména v zájmu ochrany spotřebitele Česká národní banka.

⁷ *Bankovní dohled*, dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/bankovni_dohled/

Dohledu v pojišťovnictví podléhají pojišťovny, které na území České republiky provozují pojišťovací činnost, tuzemské pojišťovny a zajišťovny provozující zajišťovací činnost a právnické a fyzické osoby, které na tomto území provozují zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví, činnost samostatných likvidátorů pojistných událostí a další činnosti související s pojišťovací a zajišťovací činností, a další fyzické a právnické osoby, a to v rozsahu stanoveném tímto zákonem nebo zvláštním právním předpisem.

Při výkonu dohledu v pojišťovnictví spolupracuje Česká národní banka s mezinárodními organizacemi, s orgány dohledu jiných států, s ústředními správními orgány a organizacemi působícími v oblasti pojišťovnictví.⁸

Pravomoci dohledu

Jak již bylo zmíněno v úvodu dohled v pojišťovnictví je v České republice součástí České národní banky. Jeho práva a povinnosti vymezuje zákona č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví.

Podle tohoto zákona ČNB:⁸

- vykonává dohled v pojišťovnictví a penzijním připojištění,
- rozhoduje o právech a povinnostech právnických a fyzických osob,
- vede seznamy odpovědných pojistných matematiků, nucených správců, likvidátorů oprávněných provádět likvidaci pojišťovny nebo zajišťovny a registr zprostředkovatelů pojištění a samostatných likvidátorů pojistných událostí a uveřejňuje je ve formě úředního sdělení České národní banky ve Věstníku České národní banky,
- v rozsahu své působnosti spolupracuje s mezinárodními organizacemi a zahraničními úřady,
- informuje veřejnost o službách z oblasti pojištění.

⁸ Dohled v pojišťovnictví, dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/dohled_pojistovny/

2. Projekce integrace bankovního a pojišťovacího sektoru

Zatímco ještě v nedávné době byla regulace finančního sektoru zaměřena především na bezpečnost a ochranu klienta, poslední dobou se pozornost státních regulátorů stále více přesouvá do tzv. přímého dozoru ke sledování růstu efektivity prostřednictvím konkurence s důrazem na tržní disciplínu, finanční zdraví či řízení rizik, tedy k doзору nepřímému (finančnímu).

Z tohoto pohledu se tedy instituce operující na finančním trhu včetně bank, pojišťoven, investičních a penzijních fondů v rámci zvyšování své konkurenceschopnosti vnitřně propojují a homogenizují, čímž se současně postupně rozostřují předchozí tradiční pevné hranice mezi jednotlivými sektory ekonomiky. Vznikají nové integrované subjekty – konglomeráty ekonomicky úzce vzájemně závislých společností, operující alespoň ve dvou finančních sektorech s více či méně centralizovaným řízením.

2.1. Koncernové řešení

V rámci naznačeného integračního trendu přestávají především banky a pojišťovny fungovat v separátním modelu a stále častějším jevem jsou integrované koncerny, v první vývojové fázi tzv. bankopojišťovny, kde jsou pod jednou střechou komplexně poskytovány bankovní a pojišťovací služby homogenizovanými produkty, v druhé fázi integračního procesu jsou rozšířením nabídky o další finanční služby vytvářeny multifunkční finanční skupiny, finanční supermarkety.

Těsnější spojování bank a pojišťoven bylo obecně dáno tím, že se obě instituce přes specifickou obou odvětví, tvořících páteř ekonomiky, ve vzájemných vztazích značně prolínají. Banky i pojišťovny jsou institucionálními investory v ekonomice, v bankách je prioritní přímá tvorba kapitálu, v případě pojišťoven je tvorba rezervních fondů sekundárním důsledkem speciálních pojišťovacích služeb. Při inkasování pojistného a výplatách pojistných plnění využívají pojišťovny v platebním styku banky, banky pojišťují svá rizika u pojišťoven a mnohdy bankovní investiční specialisté za pojišťovny investují kolektované pojistné uložené u bank pojišťovnami formou depozit do jiných vhodných investičních instrumentů spravovaných bankou a snižují tak rizikovost portfolia klientů pojišťovny.⁹

2.2. Finanční konglomeráty

Pro komerční pojišťovnictví, pro které je v současnosti velmi aktuálním problémem finanční krytí důsledků přírodních katastrof a také nově se objevujících rizik (terorismus, změny klimatu, atd.), nabízí současný globální finanční svět kromě implementací strategie bankopojištění ještě další alternativní řešení zvyšující kapacitní možnosti přijímaného pojistného krytí, a to právě diverzifikaci rizika mezisektoriálně. Prakticky to znamená možnost rozvrstvit důsledky katastrofální realizace rizik i mimo sektor pojišťovnictví, v tomto případě na bankovní, potažmo na celé finanční trhy včetně kapitálových.

Zejména v Evropě a v Americe pak tato integrační tendence pokračovala zahrnováním vedle bank a pojišťoven i dalších finančních služeb a vedla k vytváření mnohdy nadnárodních multifunkčních finančních konglomerátů, které jsou jako specifický fenomén schopné nabídnout nejvyšší klientský komfort a také vysokou klientskou bezpečnost a tím i celkově vyšší stabilitu finančních systémů. Ovšem i v rámci těchto finančních supermarketů hrají významnou roli především bankopojišťovací produkty.⁹

2.3. Fúze a akvizice bank a pojišťoven

Fúze a akvizice jsou v současné ekonomice značně žádané jak ze strany samotných firem, tak ze strany finančního trhu, protože lze říci, že mají pozitivní vliv na efektivnost a výkonnost ekonomiky.

V této kapitole bude tato problematika nastíněna jen částečně, protože bankopojištění vzniká často právě formou fúzí a akvizic, popřípadě se ještě využívá distribuční kooperace, nebo založení vlastní pojišťovny či banky.

Fúze představuje sloučení dvou nebo více samostatných ekonomických subjektů, ke kterému dochází přímým spojením jejich čistých aktiv. Obvykle jde o sloučení relativně stejně významných a silných subjektů.

Akvizice obecně zahrnuje převzetí jedné (slabší) společnosti druhou (silnější). Probíhá obvykle koupí kontrolního balíku akcií cílové společnosti novým vlastníkem, tedy přebírající společností.

⁹ DAÑHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., RADOVÁ, J. *Analýza globálních trendů ve světovém a českém komerčním pojišťovnictví*. Praha 2007. str.32

Zatímco při fúzi vznikne nová společnost, přičemž její součástí jsou obě původní společnosti, při akvizici většinou jedna ze společností (slabší) právně zaniká.

2.3.1. Důvody fúze a akvizice

K fúzování nedochází pouze mezi společnostmi ze stejného oboru, ba naopak, v dnešní době se často spojují společnosti zcela odlišné a to zejména z toho důvodu, aby zahrnovaly co největší okruh nabízených služeb a zůstávaly tak i nadále dostatečně konkurenční pro ostatní společnosti a atraktivní pro stávající i nové klienty.

Samozřejmě nejčastějšími spoluprácemí jsou ty, kdy jedna firma nabízí určitou službu, na kterou je bezprostředně navázána služba jiná a je tedy na ní, zda nechá rozhodnout klienta, koho využije k oné další službě a nebo do své nabídky služeb zahrne také novou službu a usnadní tak klientovi práci.

Další možností je založení dceřinné společnosti vykonávající tuto dodatečnou službu. Kromě fúzování bank s bankami, pojišťoven s pojišťovnami, fúzuji také banky a pojišťovny společně, někdy dokonce prvotní iniciativa vychází i z jiných společností, jako jsou například stavební společnosti.

Tímto fúzováním došlo k nabourání jednoho z nejpodstatnějších rysů, typickým hlavně pro pojišťovnictví, a sice specializovanost. Prolínání bankovního s pojišťovnictvím postupně začalo smazávat rozdílné charakteristiky, typické pro tyto dvě odvětví. Tím, že pojišťovny začaly nabízet produkty bankovní a naopak, banky produkty pojištění, vznikají bankopojišťovny.¹⁰

2.4. Vstup bank do pojišťoven

2.4.1. Motivů vstupu bank do pojišťoven

- úsporové a výnosové důvody,
- demografické faktory,
- makroekonomické faktory,
- daňové důvody,
- tržní růstový potenciál,
- růst významu pojištění.

¹⁰ POLOUČEK, Stanislav. *České bankovnínictví na přelomu tisíciletí*. Ostrava 1999. str.490

Mezi úsporové a výnosové důvody lze zařadit např. výhody plynoucí z propojení bank a pojišťoven využívající společné distribuční cesty, společný marketing a společný název pod kterým se obě společnosti prezentují. K demografickým faktorům patří zejména prodlužování délky života, počet nově narozených, poměr mezi počtem osob v produktivním věku k počtu osob v poproduktivním věku atd. avšak velice důležité je zejména finanční zajištění osob v důchodovém věku, které je díky převažujícímu počtu poproduktivního obyvatelstva nutné zajistit ze strany samotných obyvatel, neboť je reálnou budoucností, že stát nebude schopen obstarat toto finanční zajištění v takové míře, jako tomu bylo doposud. Proto každý člověk, by měl během svého života zvážit, zda pro něj nebude výhodné alespoň část finančních prostředků spořit na pohodlné stáří. Od toho se také odvíjí růst významu pojištění. Tržní růstový potenciál souvisí zejména s vyspělostí země a obyvatelstva - čím vyspělejší země, tím vyšší je pojištěnost a zájem ze strany domácích klientů o pojištění. Dále je zřejmé, že pokud se lidé dostávají na vyšší životní úroveň a jsou tedy schopni si více peněz ušetřit, mohou tedy i více spořit, začnou se více informovat o možnosti zhodnocení svých prostředků. I to může být moment, kdy se dostávají k myšlence pojištění, nejen jako možnosti spoření ale zároveň i zajištění při negativních životních událostech.

2.4.2. Principy vstupu bank do pojišťoven

- výzkum trhu, zjištění klientských potřeb,
- tržní segmentace,
- determinace strategické pozice,
- produktová linie,
- cenová strategie,
- propagační strategie,
- distribuce.

Nejdříve si každá banka musí uvědomit a zjistit potřeby klientů. Tyto potřeby je z pohledu banky, popřípadě pojišťovny, nezbytné znát k možnosti uvést na trh produkty, které budou pro klienta zajímavé a pro banku výhodné. Proto je důležité provést výzkum trhu, který zjistí vše potřebné a podá dostatečné informace o klientech a jejich potřebách a představách. Může také poskytnout informace o tom, co všechno ovlivňuje klienta při rozhodování mezi jednotlivými produkty a to může být pro banku, nebo pojišťovnu, velmi cenná informace, které může následně přizpůsobit i přístup ke klientovi. Tržní segmentace

umožní bance rozdělit zákazníky do specifických skupin, přičemž lidé v každé skupině jsou si velmi podobní a rozhodují se podle podobných kritérií. To umožní bance zjednodušeně, prostřednictvím marketingových přístupů, působit na tyto cílové skupiny. Determinaci strategické pozice provádí banka tak, že pomocí analýzy zjistí, zda je možné její cíle přenést na všechny tržní segmenty, nebo zda některé skupiny nejsou schopny tyto cíle přijmout a tudíž by bylo potřeba vytvořit pro ně akceptovatelný plán. Dále banky musí zjistit produktovou linii a cenovou strategii, což se děje tak, že se zjistí a rozeberou klientovy potřeby a určí se výše zmíněná strategická pozice. Na produktovou linii dále navazuje propagace. V tento moment je důležité správně zvolit a nastavit typ propagace a způsob, jakým oslovit nové klienty, a zároveň upoutat ty stávající. K tomu samozřejmě každá banka či pojišťovna využívá obrovské možnosti informačních technologií, rozvoj nových databází a speciálních systémů, které je nutné přizpůsobovat zaváděným bankopojistným produktům. Posledním principem při vstupu bank do pojišťoven je distribuce. V distribuci jde o to najít správný kanál pro perfektní prodej daného produktu. Toto rozhodnutí je jedno z nejdůležitějších, protože od něj se odvíjí případné školení zaměstnanců, které je nezbytné, pokud je produkt prodáván prostřednictvím poboček a nejenom prostřednictvím několika specialistů. Všechny výše zmíněné prvky jsou důležité a jeden bez druhého, respektive bez vzájemné provázanosti, neposkytují relevantní informace pro management banky.¹¹

2.5. Vstup pojišťoven do bank

Ve většině případů vzniku bankopojišťoven jde o iniciativu bank k zakládání těchto institucí, nicméně najdou se i případy jako například Česká pojišťovna a v nadnárodním měřítku např. pojišťovny Allianz nebo AXA, ve kterých vzešla první iniciativa ze strany pojišťovny. Většinou se jedná o velké pojišťovny, které svojí silou mají dominantnější postavení než mnohé banky. Pojišťovny se snaží proniknout na bankovní trh stejně jako banky na trh pojistný.

Jde teprve o rozvíjející se trend, který možná v budoucnosti nahradí trend současný. Nejdříve spolupracuje banka s pojišťovnou v distribuci pojistných produktů a po delší spolupráci pak začne pojišťovna nabízet některé vybrané produkty bankovní.

¹¹ POLOUČEK, Stanislav. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. Ostrava 1999. str.496

3. Bankopojištění a assurance na českém bankovním a pojistném trhu

Kapitálové vazby mezi bankou a pojišťovnou mohou být jednak přímé, jednak nepřímé prostřednictvím mateřské společnosti. Protipólem k takto úzkému vymezení jsou partnerské modely dvou nezávislých subjektů.

Na českém finančním trhu figurují v současnosti jak struktury holdingového typu, tak také "pouze" strategičtí partneři. Další domácí bankopojišťovny pak představují různé kombinace kapitálového propojení a smluvních vztahů. Najdeme zde banky vlastníci majoritní podíly pojišťoven či pojišťovnu, která vlastní banky, stejně jako banky s minoritními podíly na pojišťovnách a pojišťovny s minoritními podíly na bankách.

Kromě vzájemných majetkových podílů jsou oba sektory propojeny také řetězcem úvěrů a vkladů, prostřednictvím dluhopisů, hypotečních zástavních listů a rovněž prostřednictvím mimobilančních a různých nepřímých vztahů.¹²

3.1. Bankovní trh v ČR

Finanční trh je v České republice výrazně dominován bankami, které představují tři čtvrtiny jeho celkových aktiv, přičemž žádný z dalších typů finančních institucí zdaleka nedosahuje deseti procentní hranice. Vzhledem k neexistenci regulačních překážek pro vstup do odvětví je bankovní sektor zcela otevřený. Princip jednotné (evropské) bankovní licence usnadnil řadě subjektů vstup na český trh, což přispělo k nárůstu konkurence. Bankovní sektor je výrazně internacionalizovaný, prakticky nejvíce v celé EU, protože majitelé významného počtu a všech velkých bank mají sídlo v zahraničí, resp. v jiných zemích EU.¹³

Hlavní úlohou bankovního sektoru v tržní ekonomice je akumulace úspor obyvatelstva a dočasně volného likvidního kapitálu podnikatelské sféry distribuce těchto zdrojů do ekonomiky formou provozního kapitálu a investic, stejně tak i zajišťování platebního styku. Kvalita a spolehlivé fungování bank tedy podstatnou mírou ovlivňuje

¹² *Bankopojištění*, dostupné z

http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040617a.html

¹³ Výroční zpráva České bankovní asociace 2007-2008, dostupné z

http://www.czech-ba.cz/file.php?id=165&filename=cba_2007_2008.pdf, str.10

finanční i celkovou ekonomickou stabilitu státu a vyvolává pozornost veřejnosti, mezinárodních institucí a investorů.

3.1.1. Banky

Všeobecně platnou definici banky lze vzhledem k velké různorodosti činností, které banky provádějí, značným národním specifikům, ale i k velmi dynamickým změnám v této oblasti, jen obtížně formulovat.

Obvykle bývá banka charakterizována jako druh finančního zprostředkovatele, jehož hlavní činností je zprostředkování pohybu finančních prostředků mezi jednotlivými ekonomickými subjekty. Toto zprostředkování je založeno zejména na tom, že banky přijímají vklady a z nich na vlastní účet poskytují úvěry.

Vymezení banky je obvykle zakotveno ve speciálním zákoně o bankovníctví. Náš zákon č. 21/1992 Sb., o bankách vymezuje následující čtyři základní podmínky, které banky musí splňovat:

- jde o právnické osoby se sídlem v České republice založené jako akciové společnosti nebo státní peněžní ústavy,
- přijímají vklady od veřejnosti,
- poskytují úvěry,
- k výkonu bankovních činností mají povolení působit jako banka.

Základní funkce bank:

Úloha bank v tržní ekonomice je velmi různorodá a v mnohých směrech nezastupitelná. Banky plní celou řadu různých funkcí. Za standardní základní funkce banky však můžeme označit tři následující: ¹⁴

- finanční zprostředkování,
- emisi bezhotovostních peněz,
- provádění bezhotovostního platebního styku.

3.1.2. Bankovní systém

Bankovní systém v zemi je tvořen centrální bankou a souhrnem bank působících v této zemi, jejich vzájemnými vztahy a rovněž jejich vztahy k okolí (podnikovému

¹⁴ REVENDA, Z., MANDEL, M., KODERA, J., MUSÍLEK, P., DVOŘÁK, P., BRADA, J. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha 1999. str.112

sektoru, domácnostem, státu, zahraničí). Funkce a způsob fungování bankovního systému je determinován zejména existujícím ekonomickým prostředím v dané zemi, ale i tradicí, zapojením země do mezinárodní spolupráce aj.

Bankovní systém může být uspořádán na různých principech. Obvykle se bankovní systémy rozdělují na:¹⁵

- jednostupňové a dvoustupňové podle toho, zda je či není institucionálně oddělena centrální banka se svými makroekonomickými funkcemi od obchodních bank,¹⁶
- systém univerzálního, odděleného a smíšeného bankovníctví podle rozsahu oprávnění jednotlivých bank k provádění investičních bankovních obchodů a klasických obchodů komerčního bankovníctví.

Jiným pohledem na bankovní systémy je členění podle toho, zda banky mohou či nemohou vykonávat celou škálu klasických obchodů komerčního bankovníctví, tak i produkty investičního bankovníctví. Podle tohoto hlediska se rozlišují následující modely uspořádání bankovní soustavy:¹⁶

- model univerzálního bankovníctví – založen na tom, že banky mohou poskytovat celou paletu bankovních produktů, to znamená jak klasické produkty komerčního bankovníctví, tak i produkty investičního bankovníctví,
- model odděleného bankovníctví – založen na striktním oddělení komerčního a investičního bankovníctví,
- smíšený model – založen na oddělení komerčního a investičního bankovníctví, nicméně hranice nejsou tak striktní.

3.1.3. Legislativa

Bankovníctví je v rámci platné právní úpravy v ČR upraveno několika zákony, předpisy a opatřeními.

- ❖ Zákon č. 6/1993 Sb., o České národní bance, ve znění pozdějších předpisů (*zákon o České národní bance*),
- ❖ Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů (*zákon o bankách*),

¹⁵ REVENDA, Z., MANDEL, M., KODERA, J., MUSÍLEK, P., DVOŘÁK, P., BRADA, J. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha 1999. str.114

¹⁶ setkat se můžeme i s pojetím třístupňového bankovního systému, kdy se ze jakýsi mezistupeň považují centrály sdružující samostatné drobnější banky.

- ❖ Zákon č. 124/2002 Sb., o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředcích a platebních systémech (*zákon o platebním styku*).

3.2. Pojistný trh v ČR

Pojišťovnictví jako jedno z odvětví hospodářství nabízí na trhu své zboží, v tomto případě specifickou peněžní službu – pojištění. Pojištění je specifický druh peněžní služby, kdy pojistitel za úplatu (přijaté pojistné) poskytuje pojistnou ochranu, tzn. vyplácí pojistné plnění v případě, že dojde k pojistné události. Na pojistném trhu se tedy střetává nabídka a poptávka po pojistné ochraně. Současně se pojišťovny vedle prvotní pojišťovací činnosti, poskytování pojistné ochrany za úplatu, snaží co nejefektivněji investovat dočasně volné peněžní prostředky (zejména technických rezerv tvořených v souvislosti s pojišťovací činností).

Situace na pojistném trhu v České republice se odvíjí jednak od obecných podmínek, ve kterých pojišťovny provozují svoji činnost (tzn. jak ekonomické podmínky, tak podmínky legislativní), a jednak od situace na světovém pojistném trhu (především evropském pojistném trhu).

K obecným faktorům ovlivňujícím podobu a strukturu pojistného trhu lze zařadit:¹⁷

- obecné ekonomické podmínky (objem HDP, vývoj velikosti HDP, vývoj inflace, vývoj nezaměstnanosti, objem a struktura příjmů a výdajů domácností atd.),
- situace na finančním trhu,
- legislativní podmínky (obecné právní předpisy, pojišťovací legislativa),
- situace na světovém pojistném a zajistném trhu,
- rozsah rizik krytých státem (rozsah sociálního pojištění, existence státních fondů na krytí např. přírodních katastrof, nákaz hospodářských zvířat),
- existence jiných finančních nástrojů, pomocí kterých jsou některá rizika kryta,
- podmínky ve škodovosti.

3.2.1. Segmentace pojistného trhu

Pojistný trh může být členěn podle několika kritérií. Nejdůležitějším členěním je předmět činnosti pojistitele, dalšími, avšak neméně důležitými členěními mohou být

¹⁷ DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha 2005. str.161

pojistné riziko, předmět pojištění, pojistné produkty, subjekty pojištění, pojistitelé, zprostředkovatelé atd.

Podle předmětu činnosti pojistitele může být rozdělen pojistný trh na dvě neoddělitelné části:

1. ***věcný pojistný trh***, který znamená nabídku a poptávku po finanční službě pojištění (je součástí trhu zboží a služeb),
2. ***investiční pojistný trh***, který znamená investování volných peněžních prostředků (je součástí finančního trhu).

3.2.1.1. Věcný pojistný trh

Věcným pojistným trhem se rozumí nabídka a poptávka po pojištění. Ta může být podle předmětu pojištění členěna na:

- o ***životní pojištění*** - zaměřeno na pojištění pro případ smrti nebo dožití. U tohoto typu pojištění se vyplácí sjednaná pojistná částka vždy, a to v případech, že se pojištěný dožije doby, na kterou byla pojistná smlouva sjednána, resp. předčasně zemře a v pojistné smlouvě je ujednáno pojištění pro případ smrti.
- o ***neživotní pojištění*** – jedná se o všechna ostatní pojištění, jenž nemají charakter životního pojištění. U neživotního pojištění není jisté, zda se po dobu trvání pojištění vyskytne pojistná událost u které nastane pojistiteli povinnost poskytnout pojištěnému resp. poškozenému pojistné plnění. Není ani jisté, kolikrát může pojistná událost nastat.

Předmětem podnikání na věcném pojistném trhu je zejména:

- pojišťovací činnost,
- zajišťovací činnost,
- zábranná činnost,
- zprostředkovatelská činnost,
- činnosti související s pojištěním, které slouží k podpoře a rozvoji pojišťovnictví, rozšiřování a zkvalitňování pojišťovacích služeb.

3.2.1.2. Investiční pojistný trh

Na investičním pojistném trhu probíhá investování dočasně volných investičních prostředků. Dočasně volné peněžní prostředky jsou pojišťovnami tvořeny pojistné

technickými rezervami, a to zejména životního pojištění. Pojišťovny jsou z tohoto hlediska významnými institucionálními investory finančního trhu.

Pojistné technické rezervy životního a důchodového pojištění jsou určeny ke krytí budoucích závazků z těchto pojištění. Je pro ně charakteristické spojení s dlouhodobým procesem spoření. Prostředky těchto rezerv jsou vhodné k dlouhodobému investování na kapitálovém trhu. Naopak u prostředků rezerv neživotního pojištění je třeba, aby byly v případě naléhavé potřeby v krátkém časovém období likvidní.

3.2.2. Legislativa

Pojišťovnictví je v rámci platné právní úpravy v ČR upraveno několika zákony, předpisy a opatřeními.

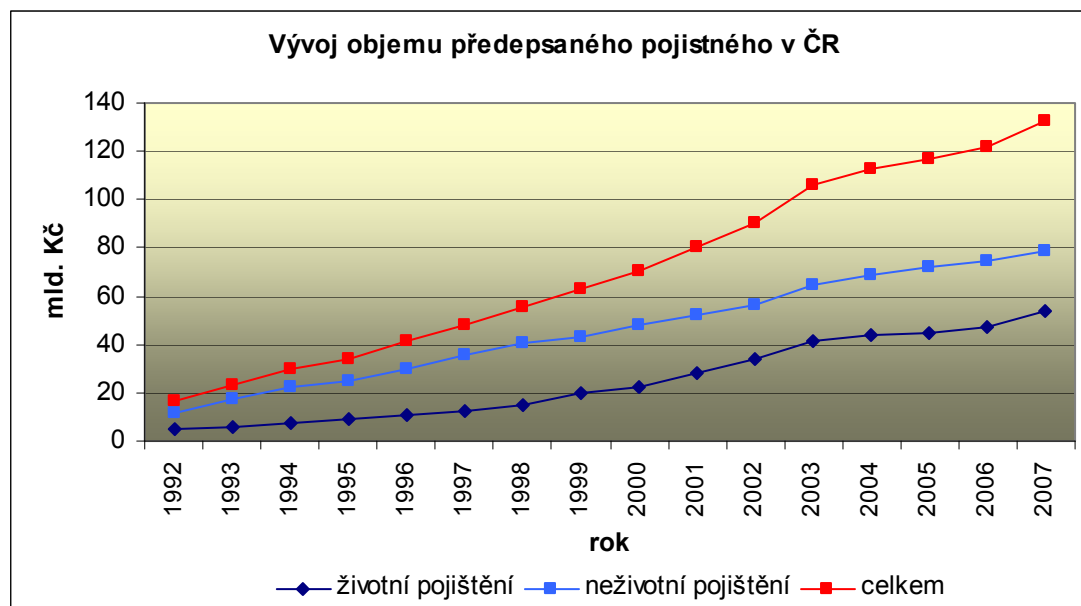
- ❖ Zákon č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví a o změně souvisejících zákonů (*zákon o pojišťovnictví*),
- ❖ Zákon č. 37/2004 Sb., o pojistné smlouvě a o změně souvisejících zákonů (*zákon o pojistné smlouvě*),
- ❖ Zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona (*zákon o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí*),
- ❖ Zákon č. 377/2005 Sb., o doplňkovém dohledu nad bankami, spořitelními a úvěrními družstvy, institucemi elektronických peněz, pojišťovnami a obchodníky s cennými papíry ve finančních konglomerátech a o změně některých dalších zákonů (*zákon o finančních konglomerátech*),
- ❖ Zákon č. 168/1999 Sb., o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a o změně některých souvisejících zákonů (*zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla*).

3.2.3. Ukazatele úrovně pojistného trhu

Ukazatele úrovně pojistného trhu mají vypovídající schopnost o vývoji pojistného trhu. Lze jimi sledovat vývoj pojistného trhu za různá období, porovnávat je a odvozovat jaký bude předpokládaný budoucí vývoj pojistného trhu. Obecně ukazatele úrovně pojistného trhu hodnotí účinnost použití zdrojů a vynaložených prostředků. Výběr ukazatelů úrovně pojistného trhu by měl být zaměřen tak, aby bylo možno trh hodnotit komplexně.

Předepsané pojistné

Předepsané pojistné je důležitým ukazatelem výkonnosti každé komerční pojišťovny za příslušné období. Dle jeho výše se pojišťovny seřazují na pojistném trhu. Může být děleno na předepsané pojistné v životním nebo předepsané pojistné v neživotním pojištění.



Graf 1 - Vývoj objemu předepsaného pojistného v ČR

Zdroj: www.cap.cz, stav k 31.5.2008

Tempo růstu předepsaného pojistného se v roce 2007 zvýšilo na 8,8%, což v porovnání s předchozím rokem (4,3%) představuje téměř dvojnásobek. Pozitivní trend vývoje předepsaného pojistného je způsoben vysokou dynamikou v oblasti životního pojištění, kde předpis v roce 2007 vzrostl o 14,6% (předchozí rok o 5,1%). Neživotní pojištění zaznamenalo mírný nárůst dynamiky z 3,8% za rok 2006 na 5,1% a vykazuje v zásadě stabilní tempo růstu od roku 2004.

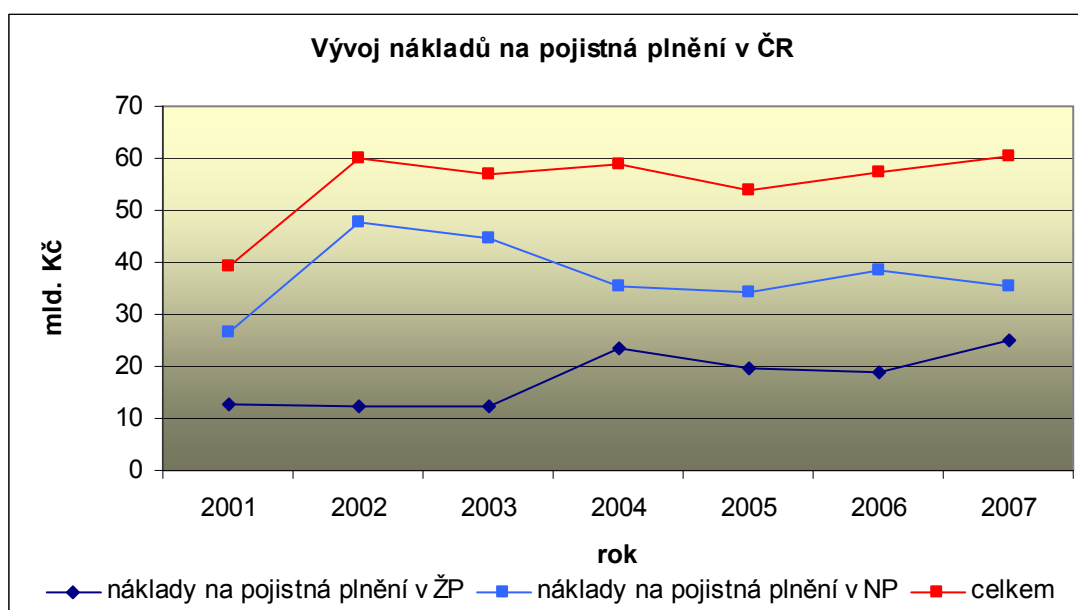
Podíl životního pojištění na celkovém předepsaném pojistném se zvýšil v roce 2007 oproti předchozímu období o 2,1 procentního bodu na 40,8% a dosáhl tak historicky nejvyšší hodnoty.¹⁸

¹⁸ Výroční zpráva ČNB za rok 2007, dostupné z http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/o_cnb/hospodareni/vyrocní_zpravy/download/vyrocní_zprava_2007.pdf

Pojistné plnění

Pojistné plnění je pojišťovnou poskytnutá částka, ujednaná v pojistné smlouvě, vyplývající z pojistných podmínek v případě, že dojde k pojistné události.

Ukazatel pojistného plnění může být dělen na plnění na životní a neživotní pojištění. U životního pojištění je vždy jisté, že pojišťovny vyplatí pojistné plnění vždy. Naproti tomu u neživotního pojištění není jisté, zda povinnost poskytnout pojistné plnění nastane.



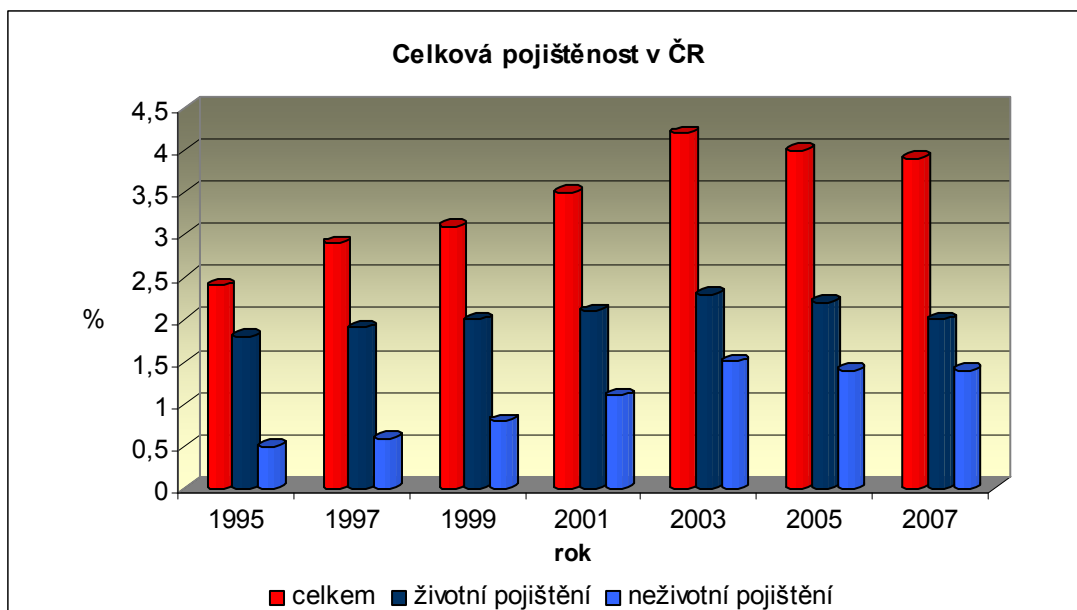
Graf 2 - Vývoj nákladů na pojistná plnění v ČR

Zdroj: www.cap.cz, stav k 31.5.2008

Celkové náklady na pojistná plnění v roce 2007 činily 60,5 ml.Kč. Náklady na pojistná plnění v životním pojištění v roce 2007 vzrostly o 33 % oproti roku předcházejícímu a jejich podíl na celkových nákladech na plnění se tak zvýšil z 33 % na 41 %.

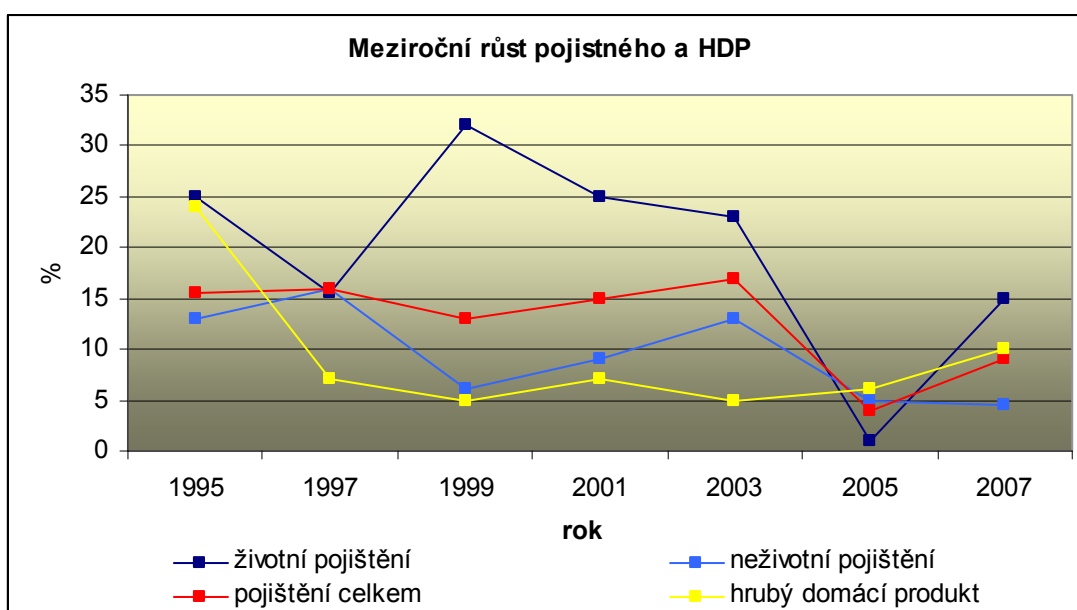
Pojištěnost

Pojištěnost je jedním z nejdůležitějších ukazatelů úrovně pojistného trhu. Jedná se o poměr předepsaného pojistného k hrubému domácímu produktu. Vyjadřuje kapacitu pojistného trhu.



Graf 3 - Celková pojištěnost v ČR

Zdroj: www.cap.cz, stav k 31.5.2008



Graf 4 - Meziroční růst pojistného a HDP

Zdroj: www.cap.cz, stav k 31.5.2008

Přes proměnlivou dynamiku celkového předepsaného pojistného i pojistného v životním a neživotním pojištění, vykazoval pojistný trh do roku 2003 rychlejší růst než ukazatel hrubého domácího produktu v běžných cenách. V následujících letech tempa růstu pojistného značně poklesla. K opětovnému zvýšení tempa došlo po roce 2005.

Nejvýraznější je tento příznivý trend u životního pojištění založený zejména na produktech tzv. investičního pojištění.¹⁹

Škodní průběh

Škodní průběh, je ukazatel, který vyjadřuje poměr mezi vyplaceným pojistným plněním a přijatým pojistným. Udává se v procentech. Opět, jako u předchozích ukazatelů může být členěn na životní a neživotní pojištění. Komerční pojišťovny zpravidla při výpočtu pojistného kalkulují se škodním průběhem v průměru okolo 60%. Překročí-li škodní průběh hranici 100 %, jedná se o nevyrovnané pojištění.

Dalšími, doplňkovými ukazateli úrovně pojistného trhu jsou:

- počet pojišťoven na trhu,
- počet uzavřených pojistných smluv,
- průměrné pojistné na jednu pojistnou smlouvu,
- průměrné pojistné plnění na jednu pojistnou událost,
- počet vyřízených pojistných událostí,
- a další.

3.3. Bankopojištění

Stále častěji se v souvislosti s pojištěním můžeme setkat s pojmem bankopojištění. Koncept bankopojištění (z anglického bank-assurance) je klasickým představitelem propojování peněžních služeb a operací, kdy se finanční skupiny snaží získat konkurenční výhodu a získat tak další finanční prostředky.

Definice bankopojišťovny není jednoznačná, objevují se různé koncepty a formy, které vymezují odlišné rámce pro zahrnutí či nezahrnutí příslušných finančních institucí pod tento pojem. Nejznámější a nejužší pojetí představuje integraci banky a pojišťovny do jedné skupiny, kde holdingová společnost kontroluje jak banku, tak pojišťovnu.

Na českém trhu se můžeme setkat s několika definicemi pojmu bankopojištění:

- Bankopojištění je strukturovaný prodej kombinovaných finančních produktů banky a pojištění cíleným skupinám klientů.

¹⁹ Výroční zpráva ČAP za rok 2007, dostupné z http://www.cap.cz/Zpravy.aspx?list=DOKUMENTY_01&zobrazeni=pro+web+V%3%bdro%4%8dn%3%ad+zpr%3%a1vy

- Prodej různých pojistných produktů klientům bank nebo jiných finančních institucí patřících do stejné finanční skupiny.
- Strategie přijatá bankami a pojišťovnami umožňující jejich vzájemné a výrazně integrované fungování na finančním trhu.

3.3.1. Vývoj bankopojištění

Dnešní podoba bankopojištění v ČR se začala formovat již v polovině 90. let 20. století a banky i pojišťovny, které byly na startu první, dnes mají na tomto trhu klíčové postavení. Jako první začala na svých pracovištích nabízet pojišťovací produkty již v roce 1994 Investiční a Poštovní banka (dnes ČSOB). O rok později ji následovala Česká spořitelna (s nabídkou životního i neživotního pojištění) a Komerční banka, která zahájila prodejem životních pojistek, k nimž přidala produkty neživotního pojištění až v roce 1998.

Velké české banky v minulosti reagovaly na možnosti, které nabízela výhodná spolupráce s pojišťovnou přímo ve vlastní skupině, a to buď zřizováním vlastních dceřiných pojišťoven, nebo koupí existující pojišťovny. Zahraniční subjekty vstoupily na český trh především prostřednictvím nákupu majoritních podílů a často zastřešují holdingové struktury.

Dnes banky a pojišťovny působící v ČR do značné míry vlastní zahraniční majitelé a veškeré strategické a obchodní záležitosti ovlivňuje především dění v zahraničních mateřských společnostech (někdy také fúze či převzetí v zahraničí).²⁰

3.3.1.1. Fáze vývoje a zavádění bankopojištění

První a nejjednodušší fází je pouhý *prodej* některých *vybraných produktů* pojišťovny prostřednictvím sítě poboček banky. Banka nabízí klientům nejen své produkty, ale i produkty pojišťovny. Příkladem může být cestovní pojištění. Pokud klient přijde do směnárny dá se předpokládat, že se chystá do zahraničí, a proto mu pracovník nabídne možnost sjednání cestovního pojištění. Obdobně lze nabízet i další druhy pojištění.

Další fází je potom *vytváření vzájemně propojených balíčků produktů*. Dochází tak k propojení produktů, které již na sebe vzájemně navazují a doplňují se. Nejde již o izolovaný prodej produktů. Příkladem takového specifického balíčku je například

²⁰ *Bankopojištění*, dostupné z http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040617a.html

poskytnutí hypotečního úvěru společně s pojištěním nemovitosti, případně i životní pojistky a jejich vinkulací ve prospěch banky. Tento balíček je již přesně určen pro skupinu klientů, kteří financují nemovitost hypotečním úvěrem.

Následující fáze znamenají **zdokonalování a propojování** a v nejdokonalejší fázi jsou produkty do sebe integrovány funkčně, marketingově i klientsky a jsou propojeny i v oblasti informačních technologií.²¹

3.3.2. Trend spolupráce

Bankopojištění je ve své podstatě novodobý klon bankovních a pojistných produktů a jeho historie se datuje velmi krátce. Z pohledu teorie může mít bankopojištění i více forem. Stejně jako dochází k nejrůznějším fúzím v celé škále finančních i jiných institucí, i na poli bankovním a pojistném probíhá podobná integrace.

Touto integrací se snaží banky rozšiřovat své poskytované služby, cíleně zvyšovat zisk z jiného než bankovního sektoru, tedy diverzifikovat své příjmy a snižovat náklady. V neposlední řadě se snaží ulehčit cestu klienta k novým produktům, popřípadě získat nové klienty na základě rozšířených služeb, ale také využít již zavedených distribučních cest (reklama, pobočky, zaměstnanci) k zefektivnění využití zdrojů.

Kromě dobrého obchodu pro banku i pojišťovnu jde také o její prestiž, možnost čerpání dobré pověsti z mateřské či jiné společnosti a tím i z jejího pobočkového zázemí, infrastruktury a zavedených systémů. V dnešním světě jde také o přežití a růst bank a pojišťoven, o snahu být výjimečný, popřípadě o snahu přiblížit se a nezaostávat za nabídkou, kterou poskytuje konkurence. To vše vede většinu bank a pojišťoven ke spolupráci.

Ve většině situací si existenci bankopojištění vyžádala sama situace, kdy banky například požadují u hypotečních půjček životní pojištění klienta a i když klient není vázán si toto pojištění u banky sjednat, většina tak činí nejen z důvodu jednoduchého řešení, ale často i z důvodu výhodné ceny pojištění. Kromě toho, banky v dnešní době také doporučují pojištění platebních karet, které chrání klienta před případnou ztrátou nejen kreditní karty, ale mnohdy i občanského průkazu a jiných důležitých věcí.

²¹ *Bankopojištění – nová cesta ke klientovi*, dostupné z <http://www.finance.cz/zpravy/finance/21776-bankopojisteni-nova-cesta-ke-klientovi-/>

3.3.3. Provázanost produktů

Stále větší provázanost bankovních a pojistných produktů je vedle kapitálových vazeb charakteristickým rysem současného vývoje. Tuto provázanost či vzájemnou podmíněnost lze nalézt v několika rovinách. První je možnost pojištění bankovního produktu například bankovních úvěrů či platebních karet. S další formou se klienti setkávají v případě žádosti o hypoteční úvěr nebo větší úvěr stavební spořitelny, kdy bankovní instituce požadují uzavření životních pojistek dlužníků a pojištění majetku, který slouží jako zástava. Podobným případem je i vinkulace životního pojištění ve prospěch banky pro případ, kdy by klient neplnil své závazky z úvěru čerpaného kreditní kartou. Balíčky služeb jsou další ukázkou kombinace obou druhů produktů.

Cílem kombinace produktů bank a pojišťoven může být také soustředění výhod původních jednodušších produktů do produktu finálního s kombinovanými rysy. V současné době se v ČR díky možnosti snižování daňových základů daně z příjmu fyzických osob o určitý podíl z částky vložené do životního pojištění (za předpokladu dodržení zákonem stanovených podmínek) daří velmi dobře novým formám životního pojištění, z nichž některé minimalizují pojistnou ochranu a blíží se spíše termínovaným a spořicímu účtům. Investiční životní pojištění pak dokonce kombinuje prvky investičních instrumentů v rámci peněžního a kapitálového trhu s prvky životního pojištění. Pro klienta zůstávají zachována daňová zvýhodnění související s životní pojistkou a sám rozhoduje o stupni rizikovosti svých investic. Většinou však spořicí a investiční složka pojišťovacího produktu stále představuje spíše určitou nadstavbu nad jádrem, kterým je ochrana proti riziku.²²

Výhody plynoucí z integrace pojištění s bankovními produkty jsou velmi diskutabilní. Pojistné produkty nabízené prostřednictvím distribučních kanálů bank musejí být velmi jednoduché. Prodávají je totiž instituce, pro které je prodej pojištění pouze doplňkovou činností. To je však v rozporu s trendy, které můžeme na pojistném trhu zaznamenat, za nimiž stojí snaha výrazně rozšiřovat flexibilitu produktů. Mnoha klientům tak nabízené produkty nemusejí vyhovovat.

²² *Bankopojištění*, dostupné z

http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040617a.html

Tyto pojistné produkty bývají nabízeny na tzv. skupinové bázi. Pojišťovna a finanční společnost uzavře skupinovou pojistnou smlouvu. Klient pak při uzavření pojistné smlouvy s finanční institucí vstupuje do skupinového pojištění uzavřeného mezi pojišťovnou a příslušnou společností. U skupinového pojištění jsou kalkulovány nižší správní náklady a to umožňuje snížení pojistného oproti individuálně uzavřenému pojištění.

3.3.4. Výhody a nevýhody bankopojištění

Spojování finančních institucí je stále častějším trendem, ale o výhodnosti nabízených produktů se dá diskutovat.

Banky a pojišťovny, které se vzájemně propojují se mohou pyšnit stále větší nabídkou svých služeb. V současné době je velice výhodné poskytovat finanční služby „pod jednou střechou“, ale je souhrnná nabídka ta nejvýhodnější?

Na první pohled vypadá nabídka souběhu několika produktů u téže či přidružené instituce výhodnější, instituce poskytují velké slevy, klient má možnost spravovat své služby na jednom místě. Ovšem každá instituce má svůj nabídkový koláč, který obsahuje nejen výhodné produkty, ale i produkty méně výhodné, na kterých musí vydělat sama instituce.

Při nespokojenosti s nějakým produktem, je zde možnost smlouvu vypovědět, produkt zrušit, ale to vše za poplatky.

3.3.4.1. Výhody bankopojištění

Výčet předností bankopojištění:

- snížení provozních nákladů pojišťoven a bank,
- úspora nákladů při využití již zavedené distribuční sítě,
- synergie finanční skupiny,
- komplexní služba klientovi – křížový prodej,
- společný informační systém pro banku a pojišťovnu,
- přitažlivost produktů ve spojitosti s vhodným bankovním produktem narůstá, vhodná diverzifikace rizika,
- finanční operace pod jednou střechou a s tím související pohodlí klienta,
- transparentnost pojistné smlouvy,
- nové možnosti k dosažení zisku.

Nyní bude na výhody bankopojištění nahlédnuto nejprve z pohledu bank a poté z pohledu pojišťoven.

U bank patří mezi hlavní výhody při bankopojištění:

- udržení si klienta a získávání nových klientů,
- zatraktivění nabídky jak bankovních tak pojistných produktů jejich kombinací,
- uspokojení více finančních potřeb „pod jednou střechou“,
- diverzifikace příjmů,
- úspora nákladů,
- zdroj většího zisku,
- udržení si konkurenčního postavení,
- využití kvalifikovaného personálu pojišťovny,
- pokrytí úvěrových produktů pojištěním.

U pojišťoven se jedná o následující výhody:

- zisková a kanálová diverzifikace,
- lepší přístup ke klientovi a obrovské rozšíření portfolia klientů,
- zvýšení důvěryhodnosti nabízených produktů,
- inovace produktů,
- větší počet prodejních míst,
- tvorba silnějšího kapitálu pojišťovny,
- působení synergického efektu s bankou,
- zavedení nízkonákladového distribučního kanálu,
- redistribuce investičního kapitálu do bankovních instrumentů.

3.3.4.2. Nevýhody bankopojištění

Samozřejmě, na druhé straně existují i jisté nevýhody bankopojištění. Výčet nevýhod bankopojištění:

- nízká specializace a velká jednoduchost poskytovaných pojistných produktů,
- nízké variabilita parametrů produktu, která nemusí ctít potřeby klientů,
- vysoké náklady na propojení sektorů,
- nutnost rozšiřování kvalifikace zaměstnanců, popřípadě vyhledávání nových pracovníků,

- investice do technologií,
- nový marketing na distribuci nových produktů.

Pokud se podíváme na tyto nevýhody z pohledu bank nebo naopak pojišťoven, **u bank** mezi tyto nevýhody patří:

- kvalifikovanější personál i řízení instituce a s tím související dočasný růst nákladů,
- potřeba sbližování a sjednocování informačních technologií banky a pojišťovny,
- nedůvěra zákazníků.

A v **případě pojišťoven** jde o nevýhody:

- nezájem klientů o základní pojištění,
- nová „konkurence“.

Na straně další pak existují také výhody a nevýhody pro samotné uživatele bankopojištění, tedy pro klienty. Je samozřejmé, že klient většinou tento vývoj, v procesu utváření bankopojištění, neovlivňuje, nicméně banky a pojišťovny by se měly ohlížet právě na požadavky a potřeby klienta při jejich plánování. Protože banka i pojišťovna by bez klienta v podstatě nemohli fungovat.

Výhody z pohledu klienta

- snížení ceny produktu,
- neustálý kontakt s prodejním místem, kterým je pobočka banky,
- možnost získání různých finančních služeb „pod jednou střechou“,
- nižší potřeba administrativy,
- kvalitnější služby.

Nevýhody z pohledu klienta:

- nevariabilita produktu,
- jednostranné informace,
- nízká specializace produktů,
- nízká specializace zaměstnanců banky.

3.3.5. Zájem o bankopojištění

Koncept bankopojištění v podmínkách českého finančního trhu se snaží provozovat více pojišťoven. Mezi největší patří tyto 4 pojišťovny:

- Komerční Pojišťovna, a.s.,
- ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB,
- Pojišťovna České spořitelny, a.s.,
- Pojišťovna CARDIF PRO VITA, a.s.

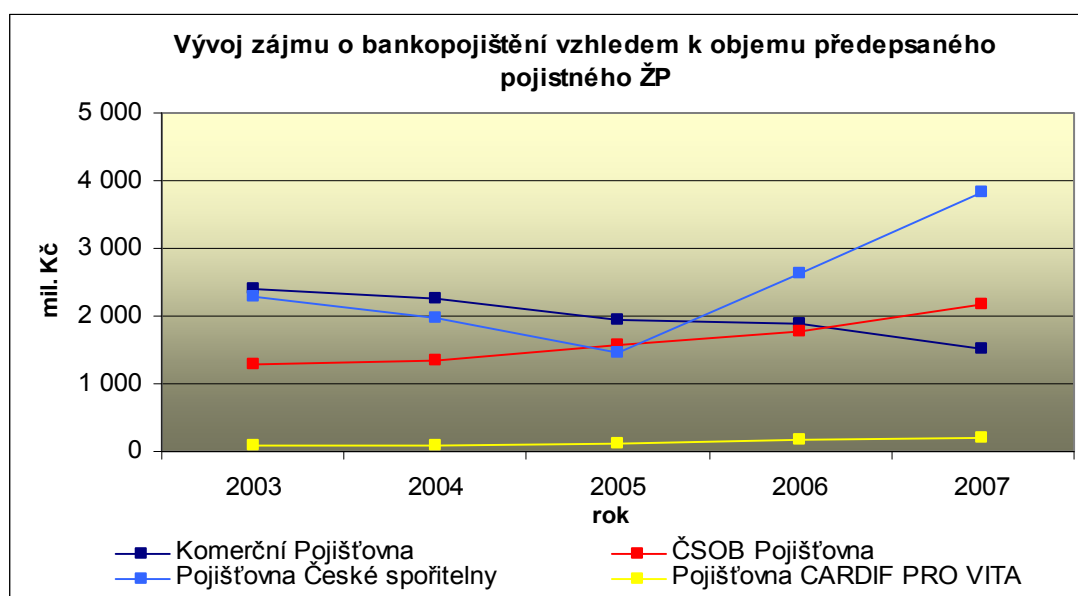
Dle údajů zveřejněných na České asociaci pojistitelů a dle odborného odhadu, který byl poskytnut znalcem z útvaru bankopojištění ČSOB, a.s. byl dále proveden výpočet prodejnosti pojistných produktů prostřednictvím sítě poboček partnerských bank jednotlivých pojišťoven.

Z celkového předepsaného pojistného na životní pojištění představuje podíl bankopojištění 80% u Komerční pojišťovny, 40% u ČSOB Pojišťovny, 60% u Pojišťovny České spořitelny a celých 100% u Pojišťovny CARDIF PRO VITA.

Tabulka 1 - Celkový objem předepsaného pojistného ŽP vzhledem k bankopojištění

	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Komerční Pojišťovna</i>	2 411 825	2 243 709	1 944 800	1 897 886	1 509 496
<i>ČSOB Pojišťovna</i>	1 286 800	1 355 600	1 583 600	1 772 926	2 168 322
<i>Pojišťovna České spořitelny</i>	2 290 095	1 959 344	1 464 204	2 642 210	3 840 525
<i>Pojišťovna CARDIF PRO VITA</i>	83 623	96 260	127 221	169 052	203 363

Zdroj: autor



Graf 5 - Vývoj zájmu o bankopojištění u jednotlivých pojišťoven

Zdroj: autor

Téměř u všech výše zmíněných pojišťoven je patrný růst zájmu o bankopojištění v jednotlivých letech. Výjimkou je pouze Komerční Pojišťovna, kde je viditelný dlouhodobý pokles, který z mého odhadu je dán změnou strategie společnosti a redistribuce pojistného kmene z jednorázově placených smluv na smlouvy běžně placené.

Jak je z grafu patrné, největší nárůst zájmu o bankopojištění je u Pojišťovny České spořitelny.

3.4. Assurfinance

Koncept assurfinance představuje prodej bankovních produktů prostřednictvím pojistitelů. Tento způsob představuje zejména prodej jednoduchých bankovních produktů.

Jedná se teprve o rozbíhající se možnost propojení bankovních a pojistných operací, který není na českém trhu tak rozšířen jako koncept bankopojištění.

Jako jediným představitelem konceptu assurfinance v podmínkách českého finančního trhu je spolupráce eBanky s Českou pojišťovnou, kde Česká pojišťovna představuje pomyslnou hlavu této finanční skupiny.

4. Propojování finančních služeb ve společnosti ČSOB

4.1. Finanční Skupina KBC

Skupina KBC je dobře kapitalizovaná, multikanálová bankopojišťovací skupina s tradičně silnou tržní pozicí v Belgii. Skupina KBC se zaměřuje především na klientelu v oblasti retailové klientely, malých a středních podniků a privátního bankovníctví, ale je aktivní i v korporátním bankovníctví a v obchodování na trzích.

Skupina ČSOB je součástí Skupiny KBC, která vznikla počátkem roku 2005 jako výsledek fúze mezi KBC Bank and Insurance Holding Company (která byla vytvořena v Belgii v roce 1998 po fúzi společností ABB Insurance Group, Almanij-Kredietbank Group a CERA Bank Group) a její mateřskou společností Almanij. Skupina KBC má tři hlavní přímo podřízené dceřiné společnosti, kterými jsou: KBC Bank, KBC Insurance a Kredietbank Luxembourgaise.

Tabulka 2 - Klíčová data za Skupinu KBC

Celková aktiva (mld. EUR)	355,6
Tržní kapitalizace (mld. EUR)	34,2
Čistý zisk (mld. EUR)	3,3
Kapitálová přiměřenost KBC Bank (%)	8,7
Ukazatel solventnosti KBC Insurance (%)	265
Počet zaměstnanců (přepočtený stav)	57 000

Zdroj: www.csob.cz , stav k 31.12. 2007

Během uplynulých devíti let KBC úspěšně rozšířila svůj geografický dosah do regionu Střední Evropy. Nyní je přítomna v České republice, Slovensku, Polsku a Maďarsku a tyto země považuje za svůj druhý domácí trh. Nedávno expandovala i do Rumunska, Bulharska, Srbska, Lotyšska a Ruska. Skrze svůj menšinový podíl v NLB má také nepřímou účast ve Slovinsku a dalších státech Balkánského poloostrova.

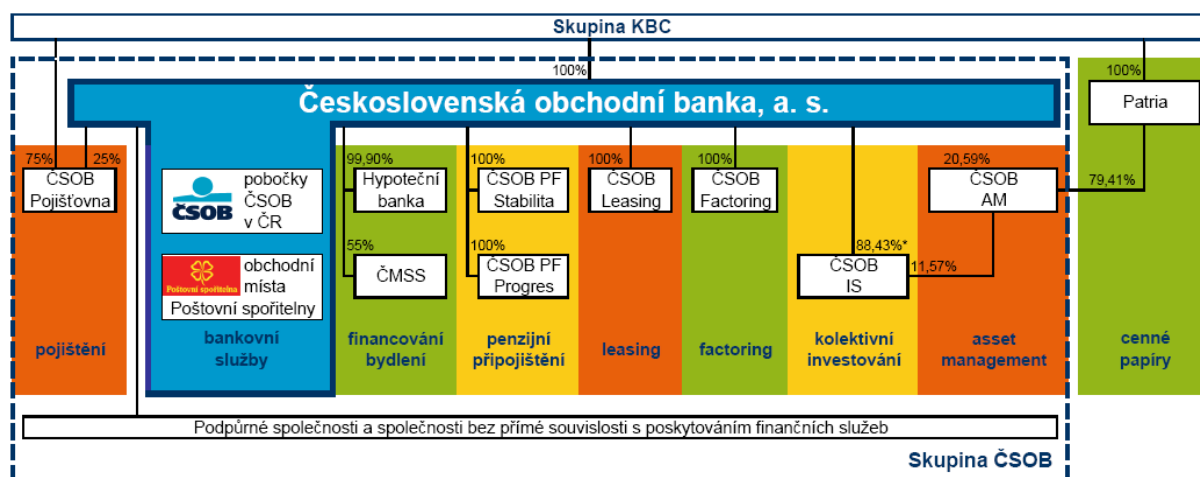
4.1.1. Skupina ČSOB

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

Díky kombinaci svých značek zaujímá Skupina ČSOB silné pozice ve všech segmentech českého finančního trhu. Ve financování bydlení, zajištěných fonděch, leasingu i celkových aktivech pod správou je Skupina ČSOB dlouhodobě jedničkou.

Přehled Skupiny ČSOB:

- o značky ČSOB (pro bankovníctví, pojištění, správu aktiv, penzijní fondy, leasing a factoring)
 - ČSOB
 - ČSOB pojišťovna
 - ČSOB investiční společnost
 - ČSOB penzijní fond Progres
 - ČSOB penzijní fond Stabilita
 - ČSOB Asset Management
 - ČSOB Leasing
 - ČSOB Factoring
- o Poštovní spořitelna (bankovníctví v síti pošt)
- o Hypoteční banka (hypotéky)
- o Českomoravská stavební spořitelna (financování bydlení)



Obrázek 1 - Vlastnická struktura Skupiny ČSOB

Zdroj: www.csob.cz, stav k 1.5. 2008

4.1.1.1. Strategie a cíle

Vizí Skupiny ČSOB je být bankopojišťovací skupinou číslo 1 na českém trhu. Hlavním cílem je efektivně poskytovat finanční služby svým klientům podle jejich potřeb a s využitím jejich současné pozice zajišťovat rostoucí a udržitelný výnos jejich

akcionářům. Dalším cílem je touha být významnou a stabilní finanční skupinou, která by úspěšně pokryla všechny segmenty finančního trhu od fyzických osob přes malé a střední podniky až po velké korporace a instituce.

Skupina ČSOB chce poskytovat svým klientům stále vyšší hodnotu, tedy v zájmu dlouhodobého udržení své vedoucí pozice poskytovatele finančních služeb zlepšuje úroveň těchto tří základních pilířů: distribuční excelence, operační excelence a vysoce výkonná firemní kultura. Změny v rámci těchto tří základních oblastí jsou podporovány celou řadou konkrétních procesů, které již byly spuštěny nebo budou aktivovány v blízké budoucnosti.

Distribuční excelence

Skupina ČSOB se zaměřuje na kvalitativní posilování svých vztahů se zákazníky poskytováním komplexního finančního poradenství a služeb dle individuálních potřeb zákazníka. Díky posílení prodejních schopností, vyšší spolupráci a inovaci podporuje ČSOB daleko silněji svou vícekanálovou distribuci. Koncept více značek a bankopojištění představují významné priority banky.

Operační excelence

Skupina ČSOB se neustále snaží zlepšovat produktivitu a efektivitu svých procesů, a to prostřednictvím řízení procesů zaměřeným na úsporu nákladů, slučování a zjednodušování procesů. Cílem Skupiny je zvýšit kvalitu a rychlost svých procesů za současného udržení nákladů pod důslednou kontrolou.

Vysoce výkonná firemní kultura

Neustálým inspirováním svých zaměstnanců, podporováním základních firemních hodnot, standardů chování mezi nimi a rozvíjením jejich potenciálu, Skupina ČSOB systematicky pracuje na tom, aby přístup jejích lidí ke klientům dosahoval špičkové úrovně. Vnitřní proměna firemní kultury napomůže Skupině dosahovat i nadále vysokých obchodních výsledků.

4.2. Československá obchodní banka, a. s.

Československá obchodní banka, a. s. působí jako univerzální banka v České republice, tedy provádí bankovní obchody a poskytuje bankovní služby podle obecně závazných právních předpisů ČR.

Obchodní profil ČSOB zahrnuje tyto segmenty:

- fyzické osoby (retailová klientela),
- malé a středně velké podniky,
- korporátní klientelu a nebankovní finanční instituce,
- finanční trhy a privátní bankovnictví.

V retailovém bankovnictví v ČR společnost působí pod dvěma obchodními značkami – ČSOB a Poštovní spořitelna, která využívá pro svou činnost rozsáhlé síť České pošty. Klienti ČSOB jsou obsluhováni na 222 pobočkách v ČR, klienti Poštovní spořitelny jsou obsluhováni prostřednictvím 29 Finančních center Poštovní spořitelny a zhruba na 3 330 obchodních místech České pošty. ČSOB i Poštovní spořitelna dále poskytují své služby prostřednictvím různých kanálů přímého bankovnictví.

Neustálou snahou o zlepšování svých služeb, produktivity, finančního poradenství a zkvalitňování vztahů s klienty získala Československá obchodní banka mnoho ocenění, mezi které patří ocenění časopisu Global Finance **„Nejlepší banka v ČR za rok 2008“**, **„Nejlepší banka pro devizové operace v roce 2008“**, **„Nejlepší poskytovatel finančních služeb pro mezinárodní obchod v roce 2008“**, **„Nejlepší banka pro devizové operace v roce 2007“**, dále získala ocenění v soutěži MasterCard **„Firemní banka roku 2008“** a dále získala ocenění Zlaté koruny 2008 i Zlaté koruny 2007.

4.2.1. Vznik

ČSOB byla založena v roce 1964. Do roku 1989 se soustředila hlavně na financování podniků zahraničního obchodu a na cizoměnné služby. Dnes je ČSOB univerzální bankou, která nabízí své produkty a služby na úrovni evropských standardů všem typům klientů.

Od června 1999 ČSOB působí ve spolupráci a v koordinaci s novým majoritním vlastníkem, který ji po úspěšné privatizaci stojí po boku: belgická KBC Bank, která je součástí finanční skupiny KBC Group.

Po strategickém spojení s Investiční a poštovní bankou v červnu 2000 vznikla nejsilnější banka v České republice a ve střední a východní Evropě s bezkonkurenčním kapitálovým vybavením.

Do konce roku 2007 působila ČSOB na českém i slovenském trhu; slovenská pobočka ČSOB byla oddělena k 1.1.2008

Nabídka bankovních služeb, které ČSOB poskytuje svým klientům na celém území ČR, začíná u nejrůznějších typů účtů, vydávání platebních karet a dalších základních produktů, které využívají jak fyzické osoby, tak firemní klienti.

4.2.2. Oblasti činnosti

ČSOB jako univerzální banka provádí bankovní obchody a poskytuje bankovní služby podle obecně závazných právních předpisů ČR pro činnost bank v tuzemsku i ve vztahu k zahraničí, zejména přijímá vklady od veřejnosti a poskytuje úvěry.

Kromě těchto základních služeb je ČSOB dle českých právních předpisů oprávněna vykonávat následující činnosti:

- investování do cenných papírů na vlastní účet,
- finanční pronájem (finanční leasing),
- platební styk a zúčtování,
- vydávání a správa platebních prostředků,
- poskytování záruk,
- otvírání akreditivů,
- obstarávání inkasa,
- poskytování všech investičních služeb ve smyslu zvláštního zákona,
- vydávání hypotečních zástavních listů,
- finanční makléřství,
- výkon funkce depozitáře,
- směnárenská činnost (nákup devizových prostředků),
- poskytování bankovních informací,
- obchodování na vlastní účet nebo na účet klienta s devizovými hodnotami a se zlatem,
- pronájem bezpečnostních schránek,
- činnosti, které přímo souvisejí s činnostmi uvedenými výše a
- činnosti vykonávané pro jiného, pokud souvisejí se zajištěním provozu společnosti a provozu jiných bank, finančních institucí a podniků pomocných bankovních služeb, nad nimiž společnost vykonává kontrolu.

4.2.3. **Ekonomické výsledky**²³

✚ Údaje z finančních výkazů

Tabulka 3 - Rozvaha ke konci roku (mil.Kč)

	2007	2006	2005	2004
<i>Aktiva celkem</i>	952 424	762 301	736 538	613 519
<i>Úvěry a pohledávky</i>	391 841	309 301	239 357	214 608
<i>Vklady klientů</i>	561 961	494 637	472 431	425 858
<i>Vydané dluhové cenné papíry</i>	46 839	40 087	37 384	24 207
<i>Podřízené závazky</i>	12 161	5 182	200	200
<i>Vlastní kapitál náležící akcionářům banky</i>	56 865	52 139	52 950	45 708

Tabulka 4 - Výkaz zisku a ztráty (mil.Kč)

	2007	2006	2005	2004
<i>Provozní výnosy</i>	32 090	29 775	28 877	25 010
<i>Provozní náklady</i>	16 965	16 668	15 877	14 646
<i>Zisk před zdaněním</i>	13 867	12 442	13 399	9 723
<i>Daň z příjmu</i>	2 993	2 797	2 896	2 746
<i>Zisk za účetní období</i>	10 837	9 543	10 328	6 801

Jak je z finančních výkazů patrné rok 2007 byl pro ČSOB a celou její Skupinu mimořádně úspěšný.

Konsolidovaný čistý zisk vzrostl meziročně o 22 %, objem poskytnutých obchodních úvěrů vzrostl o 26%, meziroční růst provozních nákladů činí pouze 3% a dosažený zisk přes 10,8 miliardy korun tak představuje absolutní rekord v dosavadní historii Skupiny ČSOB.

✚ Poměrové ukazatele

Tabulka 5 - Poměrové ukazatele (%)

	2007	2006	2005	2004
<i>Rentabilita průměrného VK</i>	19,47	18,41	21,01	14,93
<i>Rentabilita průměrných aktiv</i>	1,23	1,27	1,53	1,13
<i>Poměr nákladů k výnosům</i>	52,87	55,98	54,98	59,89
<i>Aktiva celkem</i>	6,14	6,84	7,19	7,45
<i>Poměr úvěrů k vkladům</i>	69,73	62,53	50,66	47,56

²³ Vyroční zprávy ČSOB za rok 2004 - 2007

Tabulka 6 -Obecné ukazatele

	2007	2006	2005	2004
Počet klientů (tis.)	2 995	2 931	2 908	2 845
Počet zaměstnanců	10 357	10 060	9 943	9 751
Počet obchodních míst	365	339	325	318
Počet bankomatů	769	715	650	625

4.3. ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB

ČSOB Pojišťovna je univerzální pojišťovnou nabízející celou řadu životních i neživotních pojištění pro fyzické i právnické osoby.

ČSOB Pojišťovna se opírá o stabilní zázemí a osvědčené know-how svého hlavního akcionáře, jímž je se 75% podílem belgická pojišťovna KBC Verzekeringen N.V. z nadnárodní skupiny KBC; 25 % akcií společnosti vlastní Československá obchodní banka, a. s. Dobrou kapitalizací a pozicí v rámci mateřské skupiny KBC Bank & Insurance Holding vyzdvihla opakovaně i přední světová ratingová agentura Standard & Poor's, která v prosinci 2007 zvýšila dlouhodobý rating finanční síly a úvěrový rating ČSOB Pojišťovny na stupeň A- se stabilním výhledem. Tímto ratingem se ČSOB Pojišťovna řadí mezi nejlépe hodnocené finanční instituce v České republice.

V roce 2007 předepsala ČSOB Pojišťovna pojistné v objemu 9,056 mld. Kč, čímž si upevnila své čtvrté místo mezi pojišťovnami v České republice. Její tržní podíl podle předepsaného pojistného stoupl na 6,95 procenta (4,76 % v neživotním pojištění a 10,06 % v životním pojištění). Na konci roku 2007 ČSOB Pojišťovna spravovala přes jeden milion pojistných smluv.

ČSOB Pojišťovna je členem České asociace pojišťoven, České kanceláře pojistitelů, Českého jaderného poolu a Poolu pojištění záruky pro případ úpadku cestovní kanceláře. Je také přidruženým členem I.N.I. (International Network of Insurance – mezinárodní síť pojištění), což jí umožňuje uzavírat prostřednictvím členských pojišťoven pojistné kontrakty po celém světě, a členem mezinárodní organizace I.A.T.A. (International Air Transport Association), která zastřešuje pojištění cestovních agentur – prodejců letenek pro případ neschopnosti platit závazky.

Její členství v silné finanční skupině ČSOB zajišťuje klientům komplexnost a kvalitu poskytovaných služeb srovnatelnou se zeměmi EU.

4.3.1. Vznik

Tato pojišťovna vznikla 17. 4. 1992 a pod svým současným názvem působí od 6. 1. 2003, kdy změnila po odkupu podniku univerzální pojišťovny ČSOB Pojišťovna, a. s. svou obchodní firmu z IPB Pojišťovna, a. s. do současné podoby. Výsledkem je silný pojišťovací subjekt, který svým základním kapitálem ve výši 1,536 mld. Kč a vlastním kapitálem 2,633 mld. Kč (k 31. 12. 2007) patří ke kapitálově nejlépe vybaveným pojišťovnám na českém trhu.

Historie IPB Pojišťovny

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

Od 11. 4. 1994 sjednávala IPB Pojišťovna, a.s. komplexní pojištění majetku a odpovědnosti za škodu pro podniky a společnosti a od roku 1996 také pojištění nemovitostí a domácností pro občany a drobné podnikatelské společnosti. Koncem roku 1996 byla nabídka doplněna o pojištění motorových vozidel VARIANT a v roce 1999 o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla (tzv. povinné ručení).

Historie ČSOB Pojišťovny

ČSOB Pojišťovna, a.s. byla založena v roce 1994 pod názvem Chmelařská vzájemná pojišťovna. Na trh vstoupila v roce 1996 a v tomtéž roce získala povolení k podnikání ve všech demonopolizovaných oblastech pojistného trhu. Vstup Chmelařské pojišťovny na trh zemědělských pojištění přinesl výrazné zvýšení zájmu veřejnosti i komerčních pojišťoven o tuto oblast. Od počátku roku 2000 měla pojišťovna oprávnění pojišťovat i odpovědnost za škodu z provozu vozidla (povinné ručení).

V roce 1998 vstoupil do společnosti strategický partner KBC Insurance N.V. a v roce 2001 se stal jejím 100% vlastníkem. V souvislosti s tím změnila Chmelařská pojišťovna název na ČSOB Pojišťovna.

4.3.2. Oblasti činnosti

ČSOB Pojišťovna jako univerzální pojišťovna zajišťuje pojištění pro fyzické i právnické osoby v oblasti životní či neživotní. Poskytuje služby v oblasti pojišťovnictví podle obecně závazných právních předpisů ČR pro činnost pojišťoven v tuzemsku i v zahraničí.

Předmětem činnosti ČSOB Pojišťovny je zejména:

- pojišťovací činnost,
- zajišťovací činnost v rozsahu fakultativní zajišťovací činnosti,
- činnosti související s pojišťovací a zajišťovací činností
 - zprostředkovatelská činnost,
 - poradenská činnost,
 - šetření pojistných událostí,
 - zprostředkování finančních služeb,
- zábranná činnost,
- uzavírání zprostředkovatelských smluv.

4.3.3. Zajištění

ČSOB Pojišťovna má uzavřený kvalitní zajistný program, který jí poskytují renomované světové zajišťovny. Vysoký rating těchto zajišťoven je zárukou solventnosti a stability a přispívá ke schopnosti pojišťovny dostát svým závazkům.

V neživotním zajištění jsou to především GE Frankona Re, Swiss Re, Munich Re, Caisse Centrale de Reassurance, Transatlantik Re, Hannover Re, Faraday Reinsurance, QBE a další významné světové zajišťovny.

Na zajistném krytí životního pojištění se podílejí švýcarská zajišťovna Gen Re a německá zajišťovna Munich Re.

4.3.4. **Ekonomické výsledky**²⁴

Základní finanční údaje

Tabulka 7 -Základní finanční údaje

	2007	2006	2005	2004
<i>Celková aktiva (mil.Kč)</i>	28 037	25 888	22 548	20 295
<i>Základní kapitál (mil.Kč)</i>	1 536	1 536	1 536	920
<i>Vlastní kapitál (mil.Kč)</i>	2 633	2 367	1 900	1 992
<i>Finanční umístění (mil.Kč)</i>	26 630	24 282	21 283	18 271
<i>Zisk / ztráta po zdanění (mil.Kč)</i>	947	668	- 359	500
<i>Zisk / ztráta před zdaněním (mil.Kč)</i>	1 256	893	- 490	578

Oborové ukazatele

Tabulka 8 -Oborové ukazatele

	2007	2006	2005	2004
<i>Předepsané pojistné (mil.Kč)</i>	9 056	7 674	6 876	6 057
<i>- z toho životní pojištění (mil.Kč)</i>	5 421	4 432	3 959	3 389
<i>- z toho neživotní pojištění (mil.Kč)</i>	3 635	3 242	2 917	2 668
<i>Výplaty pojistných plnění (mil.Kč)</i>	3 941	3 550	2 997	3 055
<i>Technické rezervy (mil.Kč)</i>	24 090	22 151	19 465	16 264
<i>Počet uzavřených smluv (ks)</i>	615 528	437 236	376 835	345 860
<i>Počet vyřízených poj.událostí (ks)</i>	139 320	141 247	132 053	136 582

Rok 2007 patřil pro ČSOB Pojišťovnu, a. s., člena holdingu ČSOB, k nejúspěšnějším v její historii. Nejenže se podařilo vytvořit rekordní zisk a ČSOB Pojišťovna se stala nejziskovější pojišťovnou Skupiny KBC ve střední Evropě, ale nadprůměrnou dynamiku vykázal i růst předepsaného pojistného jak v životním, tak neživotním pojištění. ČSOB Pojišťovna tím opět posílila své postavení na českém pojistném trhu.

Objem celkového předepsaného pojistného stoupl o 18 procent na 9,056 miliardy korun, čímž se souhrnný tržní podíl ČSOB Pojišťovny podle předběžných údajů České asociace pojišťoven přiblížil 7%. Oproti průměru trhu bylo tempo růstu předepsaného pojistného společnosti více než dvojnásobné. Hlavní zásluhu na tom mělo životní pojištění, kde předepsané pojistné vzrostlo o více než 22% na 5,421 miliardy korun; díky tomu tržní podíl společnosti již překročil 10%.

²⁴ Vyroční zpráva ČSOB Pojišťovny za rok 2007, dostupné z http://www.csobpoj.cz/Vyrocnizpravy/VZ_CSOB_2007.pdf

V neživotním pojištění vykázala společnost růst předepsaného pojistného o 12% na 3,635 miliardy korun, a protože trh jako celek rostl pomaleji, zvýšil se její tržní podíl na téměř 5%. Měřeno předepsaným pojistným patří ČSOB Pojišťovně v životním i neživotním pojištění 5. místo na trhu.

Celkové provozní náklady společnosti se v roce 2007 podařilo udržet na úrovni předchozího roku, meziroční nárůst dosáhl pouze 1,3%. Také z hlediska nákladů na pojistná plnění se loňský rok zařadil mezi ty příznivější, i když na počátku roku se likvidační služba společnosti musela vypořádat se značným počtem živelních škod způsobených orkámem Kyrill.

Hlavní podíl na nárůstu nákladů na pojistná plnění v neživotním pojištění (meziročně o 5,4% na 1,826 miliardy Kč) však měly výplaty z pojištění motorových vozidel, což souvisí s rostoucí velikostí pojistného kmene.

V životním pojištění stouply náklady na pojistná plnění oproti roku 2006 o 16,4% na 2,115 miliardy korun, i zde se projevovalo rostoucí portfolio smluv. Celkem v roce 2007 vyřídili likvidátoři společnosti přes 139 tisíc pojistných událostí.

4.4. Spolupráce ČSOB Pojišťovny a Skupiny ČSOB²⁵

Díky vzájemné úzké spolupráci společností v rámci Skupiny ČSOB mohou ČSOB Pojišťovna i její klienti využívat řadu výhod a synergických efektů. Jedním z nejdůležitějších je společná správa aktiv skupiny.

Snadná dosažitelnost je významným ukazatelem, který ovlivňuje úspěch ČSOB Pojišťovny na pojistném trhu. ČSOB Pojišťovna jde cestou tzv. multidistribuční strategie, to znamená, že své produkty a služby nabízí nejen ve své vlastní obchodní síti, ale i v obchodní síti ČSOB, Poštovní spořitelny a prostřednictvím služeb:

- profesionálních zprostředkovatelů,
- externích obchodních partnerů,
- významných makléřských a poradenských firem,
- cestovních kanceláří,
- leasingových společností.

²⁵ zpracováno dle *Časopisů Forum* – interních časopisů Skupiny ČSOB

Své služby ČSOB Pojišťovna nabízí také prostřednictvím internetu a telefonní linky, kde lze dnes snadno a rychle uzavřít například cestovní pojištění nebo nahlásit pojistnou událost. Komunikace klienta s pojišťovnou je tak podstatně rychlejší a jednodušší, klient ušetří čas i peníze.

4.4.1. Spolupráce s ČSOB

ČSOB Pojišťovna a ČSOB vzájemně propojují řadu činností.

V rámci vlastního konceptu bankopojištění se ČSOB Pojišťovna snaží o maximální využití potenciálu Skupiny z hlediska nabídky komplexních finančních služeb společným klientům. Klientům to přináší kvalitnější a lépe dostupné služby vyplývající ze znalostí jejich přání a potřeb, a také výhodnější cenovou nabídku.

Rozvoj bankopojištění umožňuje optimálně využívat propojení v rámci ČSOB a nabízí řadu příležitostí v oblasti integrace finančních služeb a prodeje vybraných produktů pojišťovny ve všech pobočkách banky a obchodních místech Poštovní spořitelny.

ČSOB Pojišťovna nabízí v síti ČSOB tyto produkty:

- ČSOB Životní pojištění,
- Pojištění ztráty (krádeže) platební karty,
- Pojištění pro zahraniční cesty k platebním kartám,
- Pojištění spotřebitelských úvěrů,
- Pojištění Hypotéka,
- ČSOB Cestovní pojištění.

4.4.2. Spolupráce s dalšími členy Skupiny ČSOB

Dále bude nastíněn smysl spolupráce ČSOB Pojišťovny s jednotlivými členy Skupiny ČSOB.

Spolupráce s ČSOB penzijními fondy

Smyslem spolupráce s oběma penzijními fondy ČSOB je komplexní nabídka penzijního připojištění a životního pojištění s příspěvkem zaměstnavatele malým i velkým firmám a podnikatelům.

Spolupráce s Hypoteční bankou

Smyslem spolupráce je nabídka rizikových životních produktů a majetkového pojištění budov, staveb a bytů klientům hypoteční banky, kteří žádají o hypoteční úvěr.

Spolupráce s ČSOB Leasing

ČSOB Pojišťovna společně s ČSOB Leasingem podporuje rozvoj podnikání zejména v segmentu podnikatelů, malých a středních firem. Těmto subjektům poskytuje finanční služby sloužící k pořízení výrobních zařízení a vozidel a současně ke snižování rizik plynoucích z jejich podnikání.

5. Koncept bankopojištění v ČSOB Pojišťovně

Poté, co se ČSOB stala součástí bankopojišťovací skupiny KBC, snaha o zavedení bankopojišťovacích produktů se stala jednou z priorit. Proto slouží ČSOB jako velmi dobrý příklad o pronikání nebankovních produktů z oblasti pojištění do portfolia banky v České republice.

Banka začala klást důraz na poskytování pojišťovací služby prostřednictvím vlastní distribuční sítě až v roce 2002, protože byla podmíněna restrukturalizací po privatizaci a fúzi s IPB. V oblasti pojištění totiž vlastní 2 dceřiné společnosti – ČSOB Pojišťovnu a IPB Pojišťovnu. Ty se v daném roce sloučily, přičemž IPB Pojišťovna nejdříve koupila ČSOB Pojišťovnu, aby ihned poté převzala její název. Nová ČSOB Pojišťovna poskytovala od roku 2003 životní a neživotní pojištění se zaměřením na drobné klienty a malé a středně velké podniky. V rámci skupiny ČSOB se stala centrem pro vývoj pojistných produktů ve spolupráci s ostatními společnostmi ze skupiny.

5.1. Vývoj bankopojištění

Jako první zařadila banka ČSOB Životní pojištění pro drobnou klientelu, tedy produkt, který kombinuje spoření a ochranu proti rizikům. Toto pojištění se prodávalo v několika verzích podle možnosti využití daňových výhod a různých investičních strategií. Právě výhody spojení spořicího efektu a ochrany před riziky předurčilo životní pojištění jako vhodný produkt pro distribuci v rámci pobočkové sítě banky a stalo se jádrem bankopojištění.

Ve stejném roce se na pobočkách banky nabízely také pojišťovací produkty vázané na platební karty a spotřebitelské úvěry a základní cestovní pojištění. V únoru 2003 začala Poštovní spořitelna ve spolupráci s ČSOB Pojišťovnou nabízet produkt Poštovní pojistný certifikát. Šlo o jednoduchý produkt dlouhodobého spoření na bázi životního pojištění v kombinaci s úrazovou pojistkou.

Bankopojištění se setkala s patřičnou odezvou klientů, což dokazuje více než 15 tisíc uzavřených smluv na konci roku 2003. Životní pojištění se propojovalo i s dalšími bankovními produkty, např. produkt Maximal Invest od roku 2004 kombinoval investování do zajištěného fondu a životní pojištění, nebo v rámci hypoték bylo možné sjednat i rizikové životní pojištění úvěru.

U hypoték se objevila také možnost kombinace s neživotním pojištěním – pojištění staveb a domácností. Individuální cestovní pojištění ustupovalo cestovním pojištěním navázanému na platební karty. Mezi další inovace lze zařadit pojištění schopnosti splácet úvěr, které začalo být nabízeno spolu se spotřebitelskými úvěry od roku 2006.

Význam prodeje pojistných produktů prostřednictvím sítě Skupiny ČSOB stále roste. V posledních letech se prodej bankopojišťovacích produktů neustále zvyšuje a pobočky ČSOB se staly hlavním distribučním kanálem ČSOB Pojišťovny.

5.2. Nabízené produkty bankopojištění

Rozvoj strategie bankopojištění umožňuje optimální využití synergie v rámci Skupiny ČSOB a nabízí řadu příležitostí v oblasti integrace finančních služeb. ČSOB Pojišťovna ve spolupráci s ČSOB například již dnes vhodně doplňuje nabídku spotřebních úvěrů a platebních karet pojištěním souvisejících rizik - pojištěním schopnosti splácet úvěr a pojištěním ztráty nebo zneužití karty. V pobočkách banky si klienti také mohou uzavřít cestovní pojištění nebo speciální životní pojištění, které ČSOB ve spolupráci s ČSOB Pojišťovnou jako první uvedla na český pojistný trh.

5.2.1. Produkty životního pojištění

ČSOB Životní pojištění je určeno fyzickým osobám ve věku od 18 do 59 let. Výhodou je, že klient platí po celou dobu pojištění za pojistná krytí pouze částku, která odpovídá okamžitému riziku přebíranému pojišťovnou, tzn. že s růstem hodnoty naspořených prostředků se cena pojištění snižuje.²⁶

 *Optimal, Optimal 60, Optimal 60Z*

 *Optimal Profit*

 *Maximal, Maximal 60, Maximal 60Z*

 *Maximal Invest*

²⁶ konkrétní specifikace jednotlivých produktů ŽP a podrobnější pojistné podmínky jsou uvedeny v příloze A pro produkty Optimal, Optimal 60, Optimal 60Z, Optimal Profit, a v příloze B pro produkty Maximal, Maximal 60, Maximal 60Z a Maximal Invest

5.2.2. Produkty neživotního pojištění

Produkty neživotního pojištění jsou přesným ukazatelem synergických efektů mezi pojišťovnou a bankou. Banka si touto formou kryje potenciální rizika na svých úvěrových produktech fyzickým osobám mezi něž patří spotřební úvěry, hypotéky a kreditní karty.

Celá koncepce tkví v tom, že pakliže se klient dostane do platební neschopnosti je ohrožena splátka úvěrového produktu a může vyvolat komplikace s likviditou společnosti. Vhodně nastavené pojištění těmto událostem předchází a událost typu ztráta zaměstnání nebo úmrtí dlužníka nedostane klienta ani banku do složité situace. Veškeré závazky jsou hrazeny právě z tohoto pojištění.

Pojištění ztráty (krádeže) platební karty

Vztahuje se na neoprávněné použití platební karty vydané ČSOB při její ztrátě nebo odcizení i na poplatky hrazené pojištěným za hlášení ztráty nebo odcizení platební karty a poplatky hrazené pojištěným za vydání nové platební karty s původní platností. Pojištění platí celosvětově, včetně území ČR. Produkt Pojištění platebních karet proti jejich zneužití v důsledku ztráty nebo krádeže získal titul "Nejoblíbenější finanční produkt roku 2003" při hlasování široké veřejnosti na Internetu v rámci 2. ročníku veletrhu investičních příležitostí PENÍZE.

Pojištění pro cesty do zahraničí k platebním kartám

Pojištění pro cesty do zahraničí se vztahuje na držitele embosovaných platebních karet, vydaných ČSOB, a jejich rodinné příslušníky. Je platné po celou dobu platnosti karty pro celý svět bez omezení délky pobytu v zahraničí. Zahrnuje pojištění léčebných výloh včetně asistenčních služeb, pojištění odpovědnosti za škody na zdraví i majetku.

ČSOB Cestovní pojištění

Základem individuálního cestovního pojištění je pojištění léčebných výloh v zahraničí, které zahrnuje úhradu nezbytných nákladů na ošetření pojištěného v důsledku úrazu či akutní nemoci. K pojištění lze sjednat připojištění úrazu, zavazadel, odpovědnosti za škodu a storna zájezdu.

Produkt Hypotéka

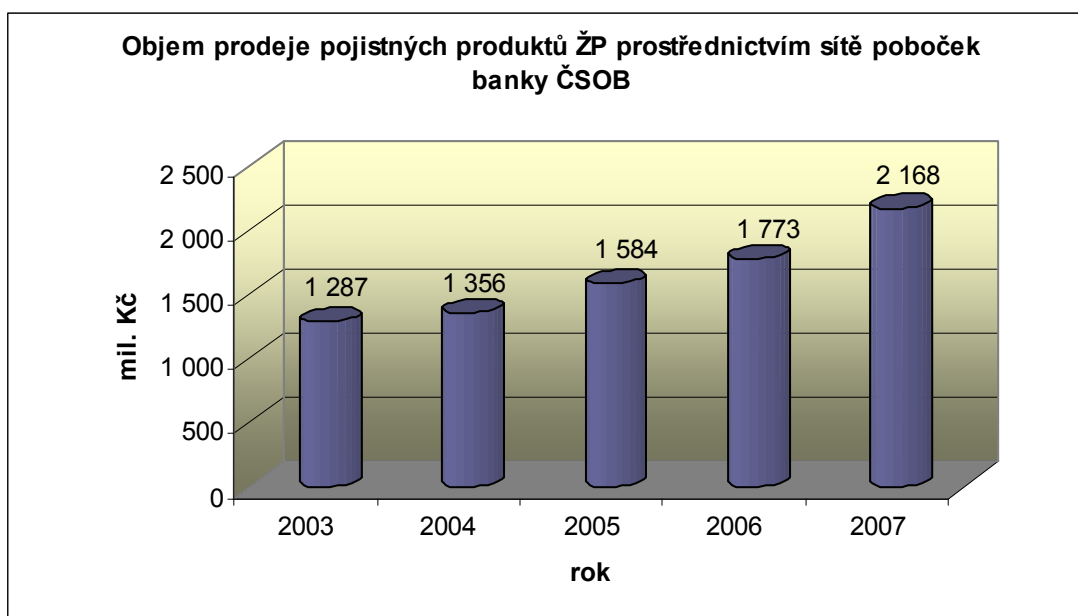
ČSOB Pojišťovna ve spolupráci s Českomoravskou hypoteční bankou připravila pojistný produkt k pojištění nemovitostí a domácností s názvem Hypotéka, který

je od počátku dubna 2003 prodáván v obchodní síti Českomoravské hypoteční banky. Pro klienty banky bude určen i připravovaný produkt rizikového životního pojištění.

5.3. Zájem o bankopojištění

Na základě informací zveřejněných ve výročních zprávách ČSOB Pojišťovny za rok 2003 až 2007 a dle odborného odhadu, který byl poskytnut znalcem z oddělení bankopojištění společnosti ČSOB, a.s. byl dále proveden výpočet prodejnosti pojistných produktů prostřednictvím sítě poboček banky ČSOB.

Z celkového předepsaného pojistného na životní pojištění představuje podíl bankopojištění 40% u ČSOB Pojišťovny.



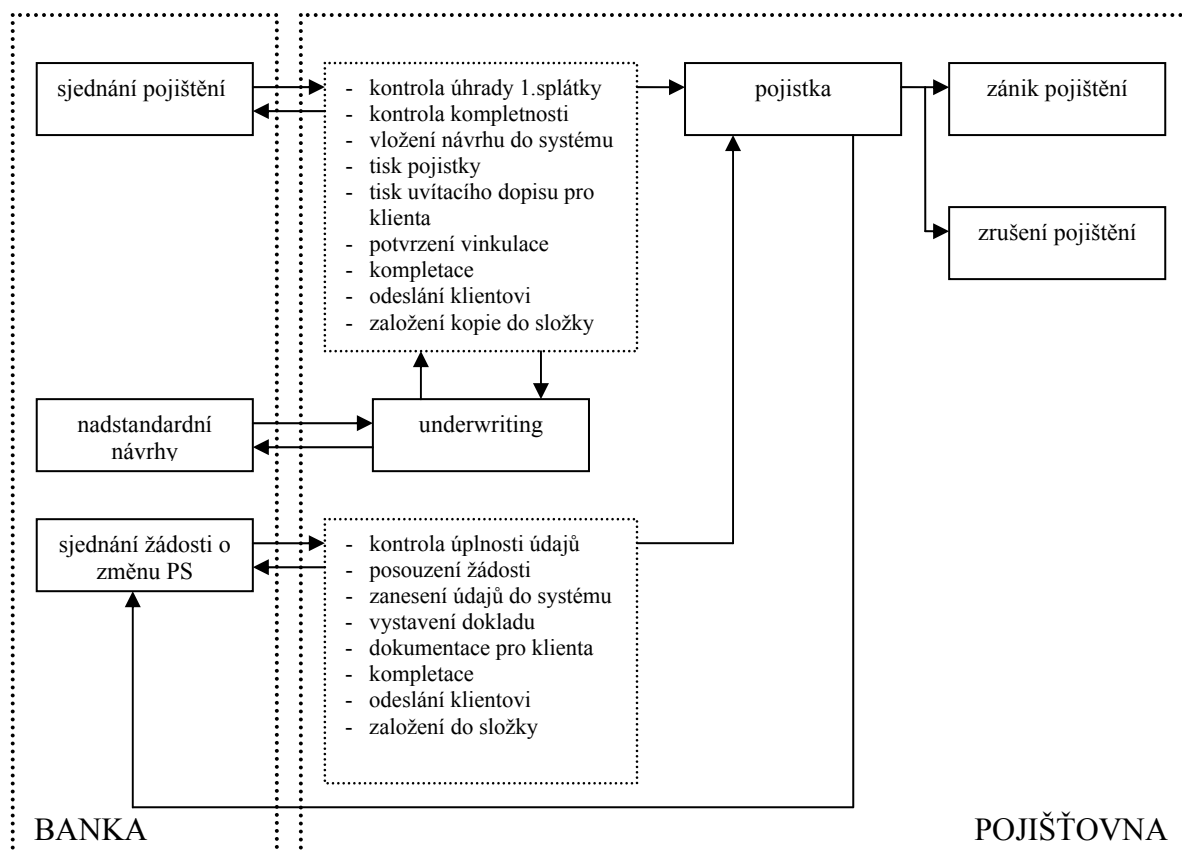
Graf 6 - Objem prodeje pojistných produktů ŽP prostřednictvím sítě poboček banky ČSOB
Zdroj: autor

Z grafu je patrné, že význam prodeje produktů ČSOB Pojišťovny prostřednictvím sítě poboček banky ČSOB stále roste, což dokazuje více než 2 mld.Kč vyinkasované na pojistném životního pojištění uzavřeného v rámci sítě poboček banky ČSOB za rok 2007.

5.4. Popis procesů při administrativně správních činnostech ČSOB životního pojištění (bankopojištění)

V této podkapitole budou nastíněny jednotlivé procesy při administrativně správních činnostech životního pojištění v oddělení bankopojištění ČSOB Pojišťovny.

Následující schéma zobrazuje komunikaci v rámci distribuční sítě banky a pojišťovny od počátku sjednání pojištění (produktu bankopojištění) až po zánik či ukončení pojištění.



Obrázek 2 - Komunikace v rámci distribuční sítě banky a pojišťovny

Zdroj: autor

Sjednání pojištění

Návrh na pojistnou smlouvu pořizuje klientský pracovník ČSOB na přepážce banky přímo do systému. Tiskne se ve třech vyhotoveních. Jedno obdrží klient, druhé zůstává v evidenci klientského pracovníka a třetí je odesláno útvaru bankopojištění ČSOB ke kompletaci a následně do ČSOB Pojišťovny k vlastnímu zpracování.

Stejným způsobem se postupuje při sjednávání žádosti o změnu, s výjimkou toho, že žádost o změnu v pojistné smlouvě není pořizována přímo do systému, ale sjednává se na předepsaném formuláři v listinné podobě. Všechny vyhotovené dokumenty musí být opatřeny datem sjednání a podpisy pojistníka, pojištěného a pracovníka, který za ČSOB Pojišťovnu návrh nebo žádost převzal.

Nadstandardní návrhy pojistné smlouvy pořízené v listinné podobě jsou ihned po sjednání předávány do ČSOB Pojišťovny na underwriting k ocenění (posouzení zdravotního rizika). Návrhy na pojistné smlouvy, přílohy a ostatní související materiály jsou uloženy a evidovány v útvaru bankopojištění ČSOB Pojišťovny.

Tabulka 9 - Důležité doklady při sjednání pojištění

<i>Pro klienta</i>	<i>Pro ČSOB Pojišťovnu</i>
Projekce pojištění	Návrh na pojištění včetně prohlášení o zdravotním stavu
Návrh na pojištění	Souhlas s inkasem
Všeobecné pojistné podmínky	Potvrzení o zaplacení první splátky pojistného
Zvláštní pojistné podmínky	

Zdroj: autor na základě poskytnutých vnitřních dat v ČSOB Pojišťovně

Vystavení pojistky

Po zaevidování do došlé pošty je návrh vložen do složky a postoupen k dalšímu zpracování. Následně jsou prováděny tyto kroky:

- kontrola úhrady první splátky pojistného,
- kontrola kompletnosti návrhu,
- vložení návrhu do systému,
- přiřazení čísla pojistné smlouvy (číslo návrhu není totožné s číslem pojistné smlouvy),
- tisk pojistky,
- tisk uvítacího dopisu,
- potvrzení vinkulace,
- kompletace (originál pojistky, uvítací dopis a informace o účtu k odeslání klientovi, kopie k založení do složky pojistné smlouvy),
- zapsání do odeslané pošty,
- odeslání klientovi,
- založení kopie do složky pojistné smlouvy.

Změny v pojistné smlouvě

Žádost o provedení změny v pojistné smlouvě musí být pojistníkem podána písemně v některém z předepsaných formulářů („Žádost o změnu A“, „Žádost o změnu B“, „Žádost o výběr z hodnoty pojištění“, „Žádost o zaplacení mimořádného pojistného“) podle toho, o jaký druh změny se jedná.

Formulář „*Žádost o změnu A*“ je určen pro změnu indexace, přerušení placení, příjmení nebo adresy pojištěného, příjemní nebo adresy pojistníka, oprávněné osoby, alokace splátek běžného pojistného, převodu podílů na programy investování, způsobu či frekvence placení, zrušení sjednaného připojištění.

Formulář „*Žádost o změnu B*“ je určen pro změnu zvýšení pojistného, přidání připojištění či změnu výše pojistné částky.

Formulář „*Žádost o výběr hodnoty pojištění*“ je určen pro změnu částečného výběru nebo ukončení pojištění s úplnou výplatou.

Formulář „*Žádost o zaplacení mimořádného pojistného*“ je určen pro volbu investičního profilu.

Vystavení dokladu o změně pojistné smlouvy

Po zaevidování do došlé pošty je žádost postoupena k dalšímu zpracování. Následně jsou prováděny tyto kroky:

- kontrola úplnosti údajů uvedených v žádosti o změnu,
- posouzení žádosti,
- v případě akceptace zanesení údajů do systému,
- vystavení dokladu, který nahrazuje původní znění pojistky,
- tisk dokumentu pro klienta,
- kompletace (originál dokladu o provedené změně, dopis a informace o účtu k odeslání klientovi, kopie k založení do složky pojistné smlouvy),
- zapsání do odeslané pošty,
- odeslání klientovi,
- založení kopie do složky pojistné smlouvy.

Doklad o změně se vyhotovuje v těchto případech:

- technické změny

(změna pojistné částky, změna pojistného, změna frekvence placení, mimořádné pojistné, indexace, převod podílů programů investování, změna alokace pojistného, výplata části hodnoty pojištění, převod pojištění do splaceného stavu, platební prázdniny, přidání pojištění, zrušení připojištění).

- netechnické změny

(změna oprávněné osoby, změna příjmení nebo adresy pojistníka či pojištěného, změna pojistníka)

1. Změna pojistné částky / pojistného

V době trvání pojištění lze pojistnou částku zvýšit nebo snížit. Pojistná částka může být zvýšena za předpokladu prokázání vyhovujícího zdravotního stavu dle požadavků pojistitele. Minimální částka, o kterou je možno zvýšit nebo snížit pojistné je 100 Kč.

Provedení změny je možné, pouze pokud byly řádně uhrazeny všechny předepsané splátky běžného pojistného a pokud nebylo převedeno na pojištění bez placení pojistného. Změna pojistné částky je platná počínaje datem uvedeným na nové pojistce. Jsou-li v pojistné smlouvě sjednána další připojištění, jejich pojistná částka bude upravena shodně se změnou.

Zvýšení nebo snížení pojistné částky, resp. pojistného musí být v souladu s níže uvedenou tabulkou:

Tabulka 10 - Násobky pojistného

<i>Věk</i>	<i>Minimální a maximální násobek</i>	<i>Globální limit v Kč</i>
18 – 35	(2 ; 30)	1 000 000
36 – 50	(2 ; 15)	500 000
51 – 59	(2 ; 8)	200 000

Zdroj: autor

$PČ = \text{roční pojistné} * \text{příslušný násobek}$

2. Změna pojistného

Běžné pojistné

U běžného pojistného lze měnit jak frekvenci, tak i způsob placení.

Frekvence placení u běžného pojistného znamená, že se pojistné platí za roční pojistná období. Může být hrazeno v ročních, pololetních, čtvrtletních či měsíčních splátkách. První splátku pojistného je nutné uhradit při uzavření návrhu na pojištění, např. v hotovosti v bance, nebo převodem z účtu ČSOB.

Způsob placení představuje, že pojistné lze platit inkasem, trvalým příkazem, nebo složenkou (složenkou nelze platit při měsíčním způsobu placení).

Z každé částky běžného pojistného je odečten inkasní poplatek.

Tabulka 11 - Minimální běžné pojistné v závislosti na frekvenci jeho placení

<i>Frekvence placení</i>	<i>Minimální pojistné v Kč</i>
Měsíčně	400
Čtvrtletně	1 200
Pololetně	2 400
Ročně	4 800

Zdroj: autor

Dodatečné běžné pojistné

Dodatečné běžné pojistné v podstatě představuje změnu výše plateb běžného pojistného. Na výročí lze na základě písemné žádosti zvýšit běžné pojistné o více než částku určenou indexací za předpokladu, že toto dodatečné navýšení není nižší než minimum stanovené pojistitelem. Změna výše běžného pojistného bude provedena, pokud bude písemná žádost o tuto změnu doručena pojistiteli alespoň 30 dní před tímto výročím. Pojistitel je oprávněn navýšení běžného pojistného odmítnout.

Mimořádné pojistné

Může být zapláceno kdykoliv v době trvání pojištění. Není-li uvedeno do jakých fondů a v jakém poměru má být investováno, bude mimořádné pojistné alokováno do stejných fondů a ve stejném poměru jako se v dané době alokuje běžné pojistné.

Způsob placení u mimořádného pojistného představuje, že pojistné lze uhradit jednorázovým příkazem, složenkou či v hotovosti. Minimální výše mimořádného pojistného je rovna aktuální minimální výši běžného pojistného při ročním způsobu placení.

Z mimořádného pojistného se neúčtuje inkasní poplatek.

3. Investiční programy

Pojistník si může vybrat z nabízených interních investičních programů, lišících se rizikovým profilem a potenciálním výnosem.

Výnos získaný investováním rezerv, tj. výnos investičních programů je připisován k aktivům, k nimž je investiční program vztažen. Pojistitel je oprávněn do aktiv, k nimž je investiční program vztažen, odečíst správní poplatek, jehož výše nepřesáhne 2% ročně z hodnoty těchto aktiv.

Převod podílů programů investování

Na žádost pojistníka pojistitel zruší podíly zvolených standardních programů (nebo jejich část) a nahradí je podíly jiných standardních programů investování tak, aby hodnota nově vytvořených podílů odpovídala hodnotě zrušených podílů. Pojistitel stanoví minimální hodnotu takto převáděných podílů. Převody podílů budou provedeny za použití ceny podílů jednotlivých standardních programů investování platné v době převodu. Pojistitel je také oprávněn stanovit minimální hodnotu podílů, která může být ponechána v jednotlivých programech investování po převodu.

Za zmínku stojí, že kromě varianty produktu OPTIMAL pojistitel nezaručuje minimální výnos z investičních programů.

4. Indexace

Indexace se vztahuje pouze pro platby inkasem. Běžné pojistné je zvyšováno v souladu s hodnotou indexu spotřebitelských cen (CPI) vždy k 1.dubnu (tzv.indexace).

Pojistník si může zvýšit buď jen pojistné, nebo i pojistnou částku pro pojistná krytí. Indexace není povinná, tedy pojistník může indexaci též odmítnout.

Informace o indexaci souběžně s přehledem vývoje kapitálové hodnoty za minulý rok (včetně investičního zhodnocení za minulý rok) a přehled o pojistném zaplaceném za minulý rok je pojistníkovi zasílána k 15.únoru.

Indexace se řídí následujícími pravidly:

- jestliže $CPI > 5\% \rightarrow \text{indexace} = \% CPI$
- jestliže $CPI < 5\% \rightarrow \text{indexace} = 5\%$

5. Alokace pojistného

Část běžného pojistného je po odpočtu inkasního poplatku převedena na podíly jednotlivých programů investování, a to v poměru uvedeném v pojistce.

Nejméně 85% každé splátky běžného pojistného za první pojistné období po odpočtu inkasního poplatku je převedeno na podíly jednotlivých programů investování. Toto procento se zvýší až o 5 procentních bodů, pokud výše běžného pojistného na počátku pojištění přesáhne příslušné limity stanovené pojistitelem k tomuto datu. Za druhé a další období po odpočtu inkasního poplatku je převedeno na podíly jednotlivých programů investování nejméně 95% každé splátky běžného pojistného. Toto procento se zvýší až o 2 procentní body, pokud výše běžného pojistného na počátku pojištění přesáhne příslušné limity stanovené pojistitelem k tomuto datu.

Mimořádné pojistné je převáděno na podíly jednotlivých programů investování v poměru specifikovaném pojistníkem.

Běžné pojistné a mimořádné pojistné je převáděno na podíly na základě ceny podílů jednotlivých programů investování platné v okamžiku převodu. První splátka běžného pojistného je převedena na podíly na počátku pojištění. Další splátky běžného pojistného jsou převáděny a rovněž mimořádné pojistné je převáděno na podíly bezprostředně po obdržení celé splátky pojistného pojistitelem.

Změna alokace pojistného

Pokud jsou uhrazeny všechny předepsané splátky běžného pojistného je možné změnit standardní program investování, do kterého se alokuje běžné pojistné, či změnit poměr, ve kterém se běžné pojistné alokuje do jednotlivých standardních programů investování. Změna alokace nabude platnosti od data splatnosti splátky pojistného bezprostředně následující po schválení změny pojistitelem. Minimální a maximální část pojistného, která může být alokována do jednotlivých standardních programů investování stanovuje pojistitel.

6. Výplata části hodnoty pojištění

Po jednom roce trvání pojištění lze kdykoliv požádat o výplatu části hodnoty pojištění (s příslušnými daňovými implikacemi – pokud je vyplacená částka nižší než doposud zaplacené pojistné, plnění se nedaní, pokud je částka vyšší, platí se srážková daň ve výši 25% z rozdílu mezi vyplaceným plněním a zaplaceným pojistným).

První taková výplata v každém pojistném roce je zdarma, další výplaty jsou zatíženy poplatkem. Minimální hodnota výplaty části kapitálové hodnoty je rovna aktuální hodnotě minimálního ročního pojistného.

Pojistitel má právo snížit pojistnou částku o částku maximálně rovnou hodnotě výplaty části kapitálové hodnoty. Pojistníkovi lze vyplatit objem do výše již uhrazeného pojistného za předpokladu, že po výplatě zůstane hodnota pojištění ve výši alespoň 10 000 Kč.

Je také možné provádět odkupy části kapitálové hodnoty pojištění na pravidelné bázi s roční nebo měsíční frekvencí. Pravidelné výplaty z podílů vytvořených na základě zaplacení běžného pojistného lze zahájit pouze pokud bylo pojištění převedeno na pojištění bez placení pojistného a pojistná částka snížena na nulu.

U produktů MAXIMAL 60 a OPTIMAL 60 nelze využít možnosti výplaty části hodnoty pojištění, neboť by nebylo možné využít daňových motivací.

7. Pojištění ve splaceném stavu

Po jednom roce trvání lze pojištění převést na pojištění ve splaceném stavu za podmínky, že hodnota pojištění v okamžiku převodu je alespoň 20 000 Kč. Pojistná částka je standardně snížena na nulu, pojistník však může požádat o uchování původní pojistné částky, popř. ji snížit (to platí pouze pro převod do splaceného stavu iniciovaný klientem, nikoli pro převod jako důsledek neplacení pojistného).

Obnovení pojistky ze splaceného do „normálního“ stavu je možné za předpokladu:

- ohodnocení zdravotního stavu,
- dodržení limitů pro pojistnou částku a aktuální věk klienta.

8. Platební prázdniny

O tzv. “platební prázdniny“, tj. o dočasné přerušení placení pojistného při zachování pojistné částky může být po dobu trvání pojištění požádáno maximálně třikrát.

Nejdříve lze požádat po 2 letech trvání pojištění za podmínky, že hodnota pojištění v okamžiku převodu je alespoň 10 000 Kč.

Platební prázdniny trvají maximálně 12 měsíců. Pokud potom nedojde k obnovení placení běžného pojistného, bude pojištění převedeno do splaceného stavu nebo bude ukončeno v souladu s pravidly pro případ neplacení pojistného.

Při žádosti o platební prázdniny musí uplynout alespoň 12 měsíců od data ukončení posledních platebních prázdnin.

9. Doplnění připojištění v původní smlouvě nesjednaného

Doplnění připojištění je možné sjednat kdykoliv během trvání pojištění na základě písemné žádosti o změnu. Změna připojištění je platná počínaje dnem uvedeným na dokladu o změně. Na vystaveném dokladu se uvede doplatek pojistného od počátku platnosti připojištění do nejbližšího pojistného období a určí se nové celkové pojistné platné pro nejbližší období.

Zrušení připojištění

Zrušení připojištění je možné provést kdykoliv během trvání pojištění na základě písemné žádosti o změnu. Zrušení je platné počínaje dnem uvedeným na dokladu o změně.

Ukončení (zrušení) pojištění

Ukončit pojištění je možné několika způsoby:

- ukončení pojištění výpovědí smlouvy do 2 měsíců od uzavření,
- ukončení pojištění jiným způsobem (dohodou obou stran),
- ukončení pojištění pro neplacení pojistného,
- ukončení pojištění s výplatou odbytného,
- ukončení pojištění s výplatou pojistného plnění pro případ předčasného nebo odloženého dožití.

Ukončení pojištění výpovědí smlouvy do 2 měsíců od uzavření

Výpovědní lhůta je 8 dní od doručení výpovědi, potom pojištění zanikne. V tomto případě má pojistitel právo na poměrnou část pojistného odpovídající délce trvání pojištění.

Ukončení pojištění jiným způsobem (dohodou obou stran)

Předpokladem je písemný návrh jedné smluvní strany směřující k zániku pojištění a akceptace návrhu druhou smluvní stranou. Dohoda předpokládá shodu ohledně data zániku pojištění a vyrovnání pojistného za dobu trvání pojištění.

Ukončení pojištění pro neplacení pojistného

Pojištění bude ukončeno bez náhrady, pokud pojistitel neobdrží splátku běžného pojistného za první pojistné období do 3 měsíců od data její splatnosti. Takové ukončení

může nastat též ve druhém roce pojištění jako důsledek nezaplacení splátky pojistného z prvního roku pojištění.

Pokud pojistitel neobdrží splátku běžného pojistného ve druhém a dalších letech trvání pojištění do 6 měsíců od data její splatnosti, bude pojištění:

- převedeno na pojištění ve splaceném stavu za podmínky, že hodnota pojištění v okamžiku převodu je alespoň 20 000 Kč, nebo
- ukončeno a pojistníkovi vyplacena hodnota pojištění.

Pojistná částka v případě převodu na pojištění ve splaceném stavu v důsledku neplacení pojistného je vždy snížena na nulu.

Pokud v době, kdy je pojistník v prodlení s placením pojistného, nastane pojistná událost, je pojistitel oprávněn odečíst dlužné pojistné od vypláceného pojistného plnění.

Ukončení pojištění s výplatou odbytného

Po jednom roce trvání pojištění lze pojištění kdykoliv ukončit s nárokem na výplatu odbytného (15%-ní srážková daň z rozdílu mezi vyplaceným plněním a zaplaceným pojistným). V takovém případě je vyplacena kapitálová hodnota snižovaná o případné srážky.

Pokud by došlo k takovému ukončení pojištění u produktu MAXIMAL 60 nebo OPTIMAL 60, nemohl by klient využít daňových motivací, naopak, bylo by nutné zpětně doplatit daň za celou dobu trvání pojištění.

Ukončení pojištění s výplatou pojistného plnění pro případ předčasného nebo odloženého dožití

Po uplynutí 5-ti let od počátku pojištění (u produktů MAXIMAL 60 a OPTIMAL 60 zároveň při dosažení věku 60-ti let) může být pojištění ukončeno s tím, že bude pojištěnému vyplacena hodnota pojištění, vypočítaná podle pravidel pro výpočet odbytného.

Závěr

Přestože proces vnitřního propojování bankovních a pojišťovacích sektorů se v jednotlivých zemích liší jak svou intenzitou, tak formami, lze konstatovat, že strategie integrace bank a pojišťoven eventuálně dalších finančních institucí je výrazným faktorem dalšího adekvátního fungování finančního sektoru a jedním z nejdůležitějších impulsů pro další rozvoj finančních služeb.

Bankopojištění v České republice již nepatří pouze do oblasti teorie. Všichni se dnes mohou setkat s některou z jeho forem v běžné praxi, především prostřednictvím produktové nabídky bank a pojišťoven. Je třeba však říci, že díky bankopojištění dochází ke vzájemnému propojení bank a pojišťoven v rámci finančních skupin, čímž se potom klient pokud využije možnosti „vše pod jednou střechou“ dostává do situace, že všechny smlouvy a všechny své finanční prostředky má v rámci jedné finanční skupiny a přestává diverzifikovat portfolio. Ale to už je na každém, jak se rozhodne a čemu dá přednost. Určitým retardérem dalšího propojování a rozvíjení bankopojišťovacích produktů může být růst počtu klientů ve vyšších příjmových kategoriích, kteří budou dávat přednost sofistikovaným produktům „šitým na míru“.

Vývoj v oblasti bankopojištění znamená prohlubování míry propojení bankovních a pojišťovacích služeb. Z obecného hlediska větší předpoklad pro vzájemné propojení s bankovními produkty má pojištění životní, neboť v některých případech vykazuje společné rysy se spořicími bankovními produkty. Dále je jeho provoz, který je ve značné míře spojen s tvorbou technických rezerv dlouhodobého charakteru, současně úzce vázán na investování.

V oblasti neživotního pojištění se propojení s bankovními službami uplatňuje u pojistných produktů jednoduché konstrukce. Jedná se například o cestovní pojištění, úrazové pojištění, jednoduché podoby pojištění majetku a odpovědnosti. Právě složitější konstrukce a nutnost individuálního ocenění rizika u řady produktů neživotního pojištění předurčuje tyto produkty k tomu, aby byly provozovány specializovanými pojišťovacími společnostmi.

Hlavním cílem této práce bylo objasnit propojování finančních služeb ve společnosti ČSOB, nastínit spolupráci ČSOB Pojišťovny se Skupinou ČSOB a především popsat samotný koncept bankopojištění v ČSOB Pojišťovně. Na základě analýzy bankopojištění ve společnosti ČSOB lze říci, že prodej pojistných produktů

prostřednictvím sítě Skupiny ČSOB stále roste. V posledních letech se prodej bankopojišťovacích produktů neustále zvyšuje a pobočky ČSOB se staly hlavním distribučním kanálem ČSOB Pojišťovny. O tom vypovídá více než 2 mld.Kč vyinkasované na pojistném životního pojištění uzavřeného v rámci sítě poboček banky ČSOB za rok 2007.

Domnívám se, že práce odpověděla na podstatné otázky uvedené problematiky a že cíl práce byl splněn.

Seznam literatury

- [1] *Časopis Forum* – interní časopis Skupiny ČSOB
- [2] DAŇHEL, J. *Pojistná teorie*. 2. vyd. Professional Publishing, 2006. 334 s.
ISBN: 80-86419-64-9
- [3] DAŇHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., RADOVÁ, J. *Analýza globálních trendů ve světovém a českém komerčním pojišťovnictví*. 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2007. 63 s. ISBN: 978-80-245-1256-3
- [4] DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 2.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2005. 178 s. ISBN: 80-86119-92-0
- [5] KAAS, R., GOOVAERTS, M., DHANENE, J., DENUIT, M. *Modern Actuarial Risk Theory*. 1.vyd. Boston : Kluwer Academic Publishers, 2001. ISBN: 1-4020-2952-7
- [6] POLOUČEK, S. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. 1.vyd. Ostrava : Ethics, 1999. 208 s. ISBN: 80-238-3982-9
- [7] REVENDA, Z., MANDEL, M., KODERA, J., MUSÍLEK, P., DVOŘÁK, P., BRADA, J. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 2.vyd. Management Press, Praha 1999. 620 s.
ISBN: 80-85943-49-2
- [8] Zákon č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví

Seznam internetových zdrojů

- [1] *Bankopojištění*, [online] dostupné z http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040617a.html [cit.2009-15-01]
- [2] *Bankopojištění – nová cesta ke klientovi*, [online] dostupné z <http://www.finance.cz/zpravy/finance/21776-bankopojisteni-nova-cesta-ke-klientovi-/>, [cit.2008-14-12]
- [3] *Bankovní dohled*, [online] dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/bankovni_dohled/, [cit.2009-20-02]
- [4] *Dohled nad finančním trhem*, [online] dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/, [cit.2009-17-02]
- [5] *Dohled v pojišťovnictví*, [online] dostupné z http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/dohled_pojistovny/, [cit.2009-20-02]
- [6] *Výroční zpráva ČAP za rok 2007*, [online] dostupné z http://www.cap.cz/Zpravy.aspx?list=DOKUMENTY_01&zobrazeni=pro+web+V%c3%bdro%c4%8dn%c3%ad+zpr%c3%a1vy, [cit.2009-17-01]
- [7] *Výroční zpráva České bankovní asociace 2007-2008*, [online] dostupné z http://www.czech-ba.cz/file.php?id=165&filename=cba_2007_2008.pdf, [cit.2009-16-04]
- [8] *Výroční zpráva ČNB za rok 2007*, [online] dostupné z http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/o_cnb/hospodareni/vyrocni_zpravy/download/vyrocni_zprava_2007.pdf, [cit.2009-02-03]
- [9] *Výroční zpráva ČSOB za rok 2007*, [online] dostupné z http://www.csob.cz/Vyrocni-zpravy/VZ_CSOb_2007.pdf, [cit.2009-23-02]
- [10] *Výroční zpráva ČSOB Pojišťovny za rok 2007*, [online] dostupné z http://www.csobpoj.cz/Vyrocni-zpravy/VZ_CSOb_2007.pdf, [cit.2008-14-12]

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Celkový objem předepsaného pojistného ŽP vzhledem k bankopojištění	39
Tabulka 2 - Klíčová data za Skupinu KBC.....	41
Tabulka 3 - Rozvaha ke konci roku (mil.Kč)	46
Tabulka 4 -Výkaz zisku a ztráty (mil.Kč).....	46
Tabulka 5 -Poměrové ukazatele (%).....	46
Tabulka 6 -Obecné ukazatele.....	47
Tabulka 7 -Základní finanční údaje	50
Tabulka 8 -Oborové ukazatele	50
Tabulka 9 - Důležité doklady při sjednání pojištění	59
Tabulka 10 - Násobky pojistného	61
Tabulka 11 - Minimální běžné pojistné v závislosti na frekvenci jeho placení.....	62

Seznam grafů

Graf 1 - Vývoj objemu předepsaného pojistného v ČR.....	29
Graf 2 - Vývoj nákladů na pojistná plnění v ČR	30
Graf 3 - Celková pojištěnost v ČR.....	31
Graf 4 - Meziroční růst pojistného a HDP	31
Graf 5 - Vývoj zájmu o bankopojištění u jednotlivých pojišťoven	39
Graf 6 - Objem prodeje pojistných produktů ŽP prostřednictvím sítě poboček banky ČSOB	57

Seznam obrázků

Obrázek 1 - Vlastnická struktura Skupiny ČSOB.....	42
Obrázek 2 - Komunikace v rámci distribuční sítě banky a pojišťovny	58

Seznam zkratk

ČNB	Česká národní banka
ČAP	Česká asociace pojistitelů
MF	Ministerstvo financí
EU	Evropská Unie
ŽP	životní pojištění
HDP	hrubý domácí produkt
CPI	index spotřebitelských cen
ČSOB	Československá obchodní banka
ČSOBP	ČSOB Pojišťovna

Seznam příloh

- | | |
|-----------|--|
| Příloha A | - pojistné podmínky pro produkty Optimal |
| Příloha B | - pojistné podmínky pro produkty Maximal |

Příloha A – pojistné podmínky pro produkty Optimal

Optimal, Optimal 60, Optimal 60Z

Životní pojištění OPTIMAL je pojištění pro případ smrti nebo dožití. V pojistné smlouvě lze v rámci tohoto pojištění dále sjednat:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ vážné choroby,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem nemoci,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem úrazu,
- pojištění pro případ smrti následkem úrazu,
- pojištění pro případ trvalých následků úrazu,
- pojištění pro případ hospitalizace následkem úrazu.

Životní pojištění OPTIMAL 60 je pojištění pro případ smrti nebo dožití, které je daňově uznatelné. V pojistné smlouvě lze v rámci tohoto pojištění dále sjednat:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ vážné choroby,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem nemoci,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem úrazu,
- pojištění pro případ smrti následkem úrazu,
- pojištění pro případ trvalých následků úrazu,

Životní pojištění OPTIMAL 60Z je také daňově uznatelné univerzální životní pojištění, které je určeno pro platby zaměstnavatele. V rámci tohoto pojištění lze pro případ smrti nebo dožití v pojistné smlouvě dále sjednat:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem nemoci,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem úrazu.

Pojistná doba

Životní pojištění OPTIMAL se sjednává na pojistnou dobu 5 let s roční automatickou prolongací. tzn., že pojištění končí v den předcházející výročnímu dni počátku pojištění po 5 letech trvání pojištění.

Životní pojištění OPTIMAL 60 a OPTIMAL 60Z se sjednávají na pojistnou dobu do 60 let věku pojištěného s roční automatickou prolongací. Tzn., že pojištění končí v den předcházející výročnímu dni počátku pojištění v roce, v němž se pojištěný dožije 60 let věku (Je-li věk pojištěného při sjednání pojištění vyšší než 55 let, tato pojištění se sjednávají na pojistnou dobu 5 let s roční automatickou prolongací. Tzn., že pojištění končí v den předcházející výročnímu dni počátku pojištění po 5 letech trvání pojištění).

U všech třech typech životního pojištění pokud pojistník nejmeně šest týdnů před koncem pojištění nesdělí písemně pojistiteli, že na dalším trvání pojištění nemá zájem, je ve Všeobecných pojistných podmínkách pro životní pojištění ujednáno, že se pojištění prodlužuje o jeden rok a následně vždy o rok, nesdělí-li pojistník nejmeně šest týdnů před koncem pojištění písemně pojistiteli, že na dalším trvání pojištění nemá zájem.

Způsoby zániku pojištění

- výpovědí pojištění ze strany pojistníka,
- výpovědí pojištění ze strany pojistitele,
- písemnou dohodou mezi pojistníkem a pojistitelem,
- marným uplynutím lhůty stanovené pojistitelem v upomínce k zaplacení pojistného nebo jeho části,
- odstoupením pojistníka nebo pojistitele od pojistné smlouvy,
- doručením oznámení o odmítnutí plnění,
- smrtí pojištěného,
- v dalších případech uvedených ve všeobecných, zvláštních nebo doplňkových pojistných podmínkách.

Pojistné

Pojistné za životní pojištění je běžně placené s měsíčním, čtvrtletním, pololetním nebo ročním pojistným obdobím. Pojistné je stanoveno individuálně pro každého zájemce o pojištění a jeho výše je uvedena v pojistné smlouvě. Výše pojistného závisí na vstupním věku pojištěného, na tom jaká pojištění jsou v rámci životního pojištění sjednávána, na výši pojistných částek a na rozhodnutí pojistníka, zda si sjedná pouze minimální pojistné stanovené pojistitelem nebo pojistné vyšší.

Odkupné

Nárok na odkupné z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení běžného a dodatečného běžného pojistného vzniká u pojištění nejdříve po roce jeho trvání a za podmínky, že bylo řádně zaplaceno pojistné za první rok trvání pojištění a současně tato hodnota odkupného je kladná.

Nárok na odkupné z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení mimořádného pojistného vzniká okamžikem zaplacení mimořádného pojistného, nejdříve však dnem počátku pojištění.

Celková výše odkupného se stanoví podle pojistně technických zásad a je součtem částek odkupného z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení běžného a dodatečného běžného pojistného a z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení mimořádného pojistného. Od odkupného je pojistitelem vždy odečten stornovací poplatek ve výši stanovené pojistitelem v sazebníku.

Odstoupení od pojistné smlouvy

Pojistitel má právo od pojistné smlouvy odstoupit, zodpoví-li pojistník nebo pojištěný při sjednávání pojistné smlouvy úmyslně nebo z nedbalosti nepravdivě nebo neúplně písemné dotazy pojistitele týkající se sjednáváného pojištění a jestliže by pojistitel při pravdivém a úplném zodpovězení

dotazů pojistnou smlouvu neuzavřel. To platí i v případě změny pojistné smlouvy. Toto právo může pojistitel uplatnit do 2 měsíců ode dne, kdy takovou skutečnost zjistil, jinak právo zanikne.

Pojistník má právo odstoupit od pojistné smlouvy za stejných podmínek jako pojistitel, jestliže mu pojistitel nebo jím zmocněný zástupce nepravdivě nebo neúplně zodpověděl jeho písemné dotazy týkající se sjednávaného pojištění.

Optimal Profit

Životní pojištění OPTIMAL PROFIT je pojištění pro případ smrti nebo dožití nebo vážné choroby nebo plné invalidity. Sjednává se na dobu určitou, a to do dne předcházejícího výročnímu dni počátku pojištění po 5 letech trvání pojištění. Pojistné je jednorázově placené.

Nárok na odkupné vzniká u pojištění zaplacením jednorázového pojistného, nejdříve však dnem počátku pojištění. Odkupné se tedy vyplácí i v případě výpovědi pojištění ze strany pojistníka do dvou měsíců od uzavření pojistné smlouvy.

Další specifika pojištění jako zánik pojištění či odstoupení od pojistné smlouvy jsou shodné s předešlými životními pojištěními Optimal, Optimal 60 či Optimal 60Z.

Příloha B – pojistné podmínky pro produkty Maximal

Maximal, Maximal 60, Maximal 60Z

Investiční životní pojištění MAXIMAL je pojištění pro případ smrti nebo dožití. V pojistné smlouvě lze v rámci tohoto pojištění dále sjednat:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ vážné choroby,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem nemoci,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem úrazu,
- pojištění pro případ smrti následkem úrazu,
- pojištění pro případ trvalých následků úrazu,
- pojištění pro případ hospitalizace následkem úrazu.

Investiční životní pojištění MAXIMAL 60 je daňově uznatelné pojištění pro případ smrti nebo dožití. V pojistné smlouvě lze v rámci tohoto pojištění dále sjednat:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem nemoci,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem úrazu,
- pojištění pro případ smrti následkem úrazu,
- pojištění pro případ trvalých následků úrazu,
- pojištění pro případ hospitalizace následkem úrazu.

Produkt MAXIMAL 60Z představuje daňově uznatelné investiční životní pojištění pro případ smrti nebo dožití, které je určeno pro platby zaměstnavatele. V pojistné smlouvě lze v rámci tohoto pojištění dále sjednat:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem nemoci,
- pojištění pro případ plné invalidity následkem úrazu.

Pojistná doba

Životní pojištění MAXIMAL se sjednává na pojistnou dobu 5 let s roční automatickou prolongací. tzn., že pojištění končí v den předcházející výročnímu dni počátku pojištění po 5 letech trvání pojištění.

Životní pojištění MAXIMAL 60 a MAXIMAL 60Z se sjednávají na pojistnou dobu do 60 let věku pojištěného s roční automatickou prolongací. tzn., že pojištění končí v den předcházející výročnímu dni počátku pojištění v roce, v němž se pojištěný dožije 60 let věku (Je-li věk pojištěného při sjednání pojištění vyšší než 55 let, tato pojištění se sjednávají na pojistnou dobu 5 let s roční automatickou prolongací. tzn., že pojištění končí v den předcházející výročnímu dni počátku pojištění po 5 letech trvání pojištění).

U všech třech typech životního pojištění pokud pojistník nejmeně šest týdnů před koncem pojištění nesdělí písemně pojistiteli, že na dalším trvání pojištění nemá zájem, je ve Všeobecných pojistných podmínkách pro životní pojištění ujednáno, že se pojištění prodlužuje o jeden rok a následně vždy o rok, nesdělí-li pojistník nejmeně šest týdnů před koncem pojištění písemně pojistiteli, že na dalším trvání pojištění nemá zájem.

Způsoby zániku pojištění

- výpovědí pojištění ze strany pojistníka,
- výpovědí pojištění ze strany pojistitele,
- písemnou dohodou mezi pojistníkem a pojistitelem,
- marným uplynutím lhůty stanovené pojistitelem v upomínce k zaplacení pojistného nebo jeho části,
- odstoupením pojistníka nebo pojistitele od pojistné smlouvy,
- doručením oznámení o odmítnutí plnění,
- smrtí pojištěného,
- v dalších případech uvedených ve všeobecných, zvláštních nebo doplňkových pojistných podmínkách.

Pojistné

Pojistné za investiční životní pojištění je běžně placené s měsíčním, čtvrtletním, pololetním nebo ročním pojistným obdobím. Pojistné je stanoveno individuálně pro každého zájemce o pojištění a jeho výše je uvedena v pojistné smlouvě. Výše pojistného závisí na vstupním věku pojištěného, na tom jaká pojištění jsou v rámci investičního životního pojištění sjednána, na výši pojistných částek a na rozhodnutí pojistníka, zda si sjedná pouze minimální pojistné stanovené pojistitelem nebo pojistné vyšší.

Odkupné

Nárok na odkupné z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení běžného a dodatečného běžného pojistného vzniká u pojištění nejdříve po roce jeho trvání a za podmínky, že bylo řádně zaplacené pojistné za první rok trvání pojištění a současně tato hodnota odkupného je kladná.

Nárok na odkupné z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení mimořádného pojistného vzniká okamžikem zaplacení mimořádného pojistného, nejdříve však dnem počátku pojištění.

Celková výše odkupného se stanoví podle pojistně technických zásad a je součtem částek odkupného z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení běžného a dodatečného běžného pojistného a z hodnoty pojištění vytvořené na základě zaplacení mimořádného pojistného. Od odkupného je pojistitelem vždy odečten stornovací poplatek ve výši stanovené pojistitelem v sazebníku.

Investiční strategie

Část běžného pojistného je převedena na podíly programů investování dle ujednání v pojistné smlouvě. Při uzavření pojistné smlouvy si pojistník může zvolit tyto programy investování:

Konzervativní, Vyvážený, Růstový, Dynamický, Akciový, Chráněný a Finanční. Programy investování se odlišují typem aktiv, ke kterým jsou vztaženy, a tím i mírou rizika a možnou výnosností. Každý program investování je vztažen k odděleným a identifikovatelným aktivům pojistitele. Vzhledem k charakteru programů investování není cena jejich podílů pojistitelem garantována. Pojistitel může během trvání pojištění rozšířit nabídku o další programy investování a pokud tak učiní, uvede fond, k němuž je program investování vztažen, v příslušném tiskopisu pojistitele na změnu pojištění.

Odstoupení od pojistné smlouvy

Pojistitel má právo od pojistné smlouvy odstoupit, zodpoví-li pojistník nebo pojištěný při sjednávání pojistné smlouvy úmyslně nebo z nedbalosti nepravdivě nebo neúplně písemné dotazy pojistitele týkající se sjednáváného pojištění a jestliže by pojistitel při pravdivém a úplném zodpovězení dotazů pojistnou smlouvu neuzavřel. To platí i v případě změny pojistné smlouvy. Toto právo může pojistitel uplatnit do 2 měsíců ode dne, kdy takovou skutečnost zjistil, jinak právo zanikne.

Pojistník má právo odstoupit od pojistné smlouvy za stejných podmínek jako pojistitel, jestliže mu pojistitel nebo jím zmocněný zástupce nepravdivě nebo neúplně zodpověděl jeho písemné dotazy týkající se sjednáváného pojištění.

Maximal Invest

Investiční životní pojištění MAXIMAL INVEST je pojištění pro případ smrti nebo dožití nebo plné invalidity následkem nemoci nebo plné invalidity následkem úrazu. V rámci tohoto pojištění sjednat další pojištění a to:

- pojištění pro případ trvalého tělesného poškození následkem úrazu,
- pojištění pro případ smrti následkem úrazu.

Tento typ investičního životního pojištění se sjednává na dobu určitou, a to do dne uvedeného pojistitelem v pojistné smlouvě. Pojistné je jednorázově placené.

Nárok na odkupné vzniká u pojištění zaplacením jednorázového pojistného, nejdříve však dnem počátku pojištění. Odkupné se tedy vyplácí i v případě výpovědi pojištění ze strany pojistníka do dvou měsíců od uzavření pojistné smlouvy.

Část jednorázového pojistného je převedena na podíly programu investování. Program investování je vztažen k investičnímu fondu „ČSOB Prémiový fond 2“. Tento fond při splatnosti (tj. k datu splatnosti fondu) dosahuje fixního zajištěného výnosu ve výši 16,3% (tj. 3,01% p.a.). Vzhledem k charakteru programu investování není cena jeho podílů pojistitelem garantována.