

# **Analýza životního pojištění z pohledu finančního poradenství**

Nikola Kolářová

---

Bakalářská práce  
2012

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav financí a účetnictví

akademický rok: 2011/2012

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Nikola KOLÁŘOVÁ**

Osobní číslo: **M09058**

Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Management a ekonomika**

Téma práce: **Analýza životního pojištění z pohledu finančního poradenství**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Zpracujte základní teoretické poznatky z oblasti životního pojištění a finančního poradenství.

II. Praktická část

- Analyzujte změny a dopady v úpravě regulace finančního poradenství.
- Na základě dotazníkového šetření popište a analyzujte životní pojistky českých domácností.
- Navrhněte pro koho jsou životní pojistky vhodné a na co se soustředit při uzavírání životního pojištění.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**  
Rozsah příloh:  
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

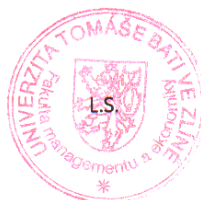
Seznam odborné literatury:

Česko. Zákon č. 38/2004 Sb. ze dne 17. prosince 2003. In Sběrka zákonů, Česká republika. 2004, 12, 38, s. 600–614.  
Česko. Zákon č. 634/1992 Sb. o ochraně spotřebitele. In Sběrka zákonů, Česká republika. 1992, 130, č. 634, s. 3811–3815.  
Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven. Životní pojištění. 1. vydání. Praha: Grada, 2002. 104 s. ISBN 80-247-0146-4.  
REJNUŠ, Oldřich. Finanční trhy. 2. rozšířené vydání. Ostrava: Key, 2010. ISBN 978-80-7418-080-4.  
SYROVÝ, Petr a Martin NOVOTNÝ. Osobní a rodinné finance. 2. aktualizované vydání. Praha: Grada, 2005. 176 s. ISBN 80-247-1098-6.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Blanka Kameníková, Ph.D.**  
Ústav financí a účetnictví  
Datum zadání bakalářské práce: **2. dubna 2012**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **18. května 2012**

Ve Zlíně dne 2. dubna 2012

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková  
*děkanka*



prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková  
*ředitel ústavu*

## PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby<sup>1</sup>;
- bakalářská/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3<sup>2</sup>;
- podle § 60<sup>3</sup> odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

---

<sup>1</sup> zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

- (1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.
- (2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.
- (3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

<sup>2</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

- (3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

<sup>3</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60<sup>4</sup> odst. 2 a 3 mohou užit své dílo – bakalářskou/diplomovou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské/diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 7.5.2012

Kašpár

<sup>4</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užit či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídí k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

## **ABSTRAKT**

Tato bakalářská práce se zabývá fungováním finančního poradenství v oblasti životního pojištění.

Teoretická část mé práce se zaměřuje na charakteristiku finančního poradenství a životního pojištění. Praktická část je zaměřena na analýzu připravované regulace finančního trhu (ELIXIR, Zákon č.38/ 2004 Sb., MiFID II) a na analýzu životních pojistek českých domácností. Práce srovnává životní pojištění s přímými investicemi.

V závěrečné části práce jsou návrhy, na co se soustředit při uzavírání životního pojištění a pro koho je tento druh pojištění vhodný.

Klíčová slova: finanční poradenství, ochrana spotřebitele, provize, regulace finančního poradenství, životní pojištění

## **ABSTRACT**

The theses concentrates on the functioning of financial consulting in life insurance area.

The theoretical part of my theses concentrates on the characteristic of the financial consulting and life insurance. The practical part is concentrated on the analysis of the financial market regulation (ELIXIR, Law No. 38/2004, MiFID II) and on the analysis of Czech life insurance. The theses compares the life insurance with the direct investments.

In the final part there are suggestions on what to concentrate on the life insurance and for whom this type of insurance is appropriate.

Keywords: Financial Consulting, Consumer Affairs, Commission, Regulation of Financial Consulting, Life Insurance

## Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat Ing. Blance Kameníkové Ph.D. za cenné rady a připomínky při zpracování mé práce. Dále bych chtěla poděkovat Mgr. Emilu Dosedělovi taktéž za cenné rady a připomínky, za čas, který mi věnoval při tvorbě mé bakalářské práce a za poskytnutí materiálů nezbytných pro mou práci.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

# OBSAH

<b>ÚVOD</b> .....	<b>10</b>
<b>I TEORETICKÁ ČÁST</b> .....	<b>12</b>
<b>1 FINANČNÍ PORADENSTVÍ</b> .....	<b>13</b>
1.1 CHARAKTERISTIKA OBORU .....	13
1.1.1 Finanční gramotnost.....	13
1.2 SUBJEKTY TRHU .....	14
1.2.1 Finanční instituce .....	14
1.2.2 Finanční poradenské společnosti.....	15
1.3 FINANČNÍ PORADCE.....	16
1.3.1 Osobní finanční plánování .....	16
1.3.2 Kdo se může stát finančním poradcem .....	17
1.3.3 Závislá distribuce finančních produktů .....	18
1.3.4 Nezávislé poradenství .....	18
1.4 REGULACE A PRÁVNÍ ÚPRAVA FINANČNÍHO PORADENSTVÍ.....	18
1.4.1 Regulace a dozor .....	19
1.4.2 Právní úprava finančního poradenství.....	19
1.5 SYSTÉM ODMĚŇOVÁNÍ FINANČNÍCH PORADCŮ .....	21
1.5.1 Výše a vyplácení provizí .....	21
1.5.2 Aktuální otázka provizí .....	21
1.6 ETICKÝ KODEX.....	22
1.6.1 Kodex finančního trhu.....	22
1.7 OCHRANA SPOTŘEBITELE NA FINANČNÍM TRHU.....	23
1.7.1 Právní úprava ochrany spotřebitele na finančním trhu .....	23
1.7.2 Prostředky ochrany spotřebitele na finančním trhu.....	24
1.8 SHRNUTÍ.....	24
<b>2 ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ</b> .....	<b>26</b>
2.1 HISTORIE POJIŠTĚNÍ.....	26
2.2 PODSTATA ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	27
2.3 PARAMETRY OVLIVŇUJÍCÍ VÝŠI POJISTNÉHO A POJISTNÉ ČÁSTKY .....	28
2.4 ČLENĚNÍ A DRUHY ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ .....	29
2.4.1 Rizikové životní pojištění .....	29
2.4.2 Rezervotvorné životní pojištění .....	29
2.4.2.1 Důchodové pojištění .....	30
2.4.2.2 Kapitálové pojištění .....	30
2.4.2.3 Univerzální (flexibilní) pojištění .....	31
2.4.2.4 Investiční pojištění .....	31
2.5 VÝZNAM ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ .....	32
2.5.1 Význam pro pojišťovnu .....	32
2.5.2 Význam pro klienta .....	32
2.5.3 Význam pro banku .....	33
2.5.4 Význam pro stát .....	33
2.5.5 Význam pro finančního poradce .....	33



2.6	SHRNUTÍ.....	34
<b>II</b>	<b>PRAKTICKÁ ČÁST .....</b>	<b>36</b>
<b>3</b>	<b>ANALÝZA ZMĚN A DOPADŮ V ÚPRAVĚ REGULACE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ.....</b>	<b>37</b>
3.1	ELIXIR.....	37
3.1.1	Zhodnocení důsledků vzniku ELIXIRU .....	39
3.2	ZÁKON Č. 38/ 2004 SB.....	40
3.2.1	Důvody pro předložení novely zákona č. 38/2004 Sb. ....	40
3.2.2	Cíle novely a navrhované změny .....	41
3.2.3	Zhodnocení důsledků novely zákona č.38/ 2004 Sb. ....	43
3.3	MIFID.....	44
3.3.1	MIFID II .....	46
3.3.2	Zhodnocení důsledků MiFID II .....	47
<b>4</b>	<b>ANALÝZA ŽIVOTNÍCH POJISTEK ČESKÝCH DOMÁCNOSTÍ .....</b>	<b>49</b>
4.1	VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKŮ .....	49
4.2	SROVNÁNÍ ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ A PŘÍMÝCH INVESTIC .....	57
4.3	VÝHODY A NEVÝHODY JEDNOTLIVÝCH VARIANT .....	63
<b>5</b>	<b>NÁVRHY A DOPORUČENÍ .....</b>	<b>65</b>
<b>6</b>	<b>SHRNUTÍ.....</b>	<b>66</b>
	<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>67</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....</b>	<b>68</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>	<b>72</b>
	<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>73</b>
	<b>SEZNAM TABULEK.....</b>	<b>74</b>
	<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>75</b>

## ÚVOD

Jako téma své bakalářské práce jsem si zvolila „Analýzu životního pojištění z pohledu finančního poradenství“. Toto téma jsem si vybrala, protože si myslím, že v dnešní době je otázka životního pojištění a finančního poradenství velmi aktuální a problémy vyskytující se v této oblasti se dostávají do podvědomí široké (nejen odborné) veřejnosti. Životní pojištění je na českém pojistném trhu poměrně atraktivní produkt z mnoha důvodů. Jedním z těchto důvodů je atraktivita pro finanční poradce, kteří za sjednání pojistné smlouvy obdrží velkou provizi. Životní pojištění však může být atraktivní i pro klienty pojišťoven či klienty finančních poradců. V dnešní době dochází k různým modifikacím životního pojištění a zvýšení jeho variability. Životní pojištění je dlouhodobý a poměrně nákladný produkt, a proto je třeba před jeho uzavřením řádně zvážit nastavené parametry smlouvy a ujistit se, že pojistník produktu víceméně rozumí a ví co od něj očekávat. Důležité je také si uvědomit, z jakého důvodu je životní pojištění sjednáváno a podle toho zvolit druh životního pojištění, popřípadě jiný alternativní produkt.

Finanční poradenství je v současnosti velmi diskutovaný a rozvíjející se obor podnikání. Obecně je však známo, že důvěra ve finanční poradce je velmi nízká. Není se čemu divit, když finančním poradcem se v podstatě v současnosti může stát „kdokoliv“. Zkoušky nejsou nijak obtížné a nároky na odbornost jsou nízké. V srpnu 2011 byla projevena snaha ČNB o zredukování počtu finančních poradců na finančním trhu, a to tím, že byl zvýšen regulační poplatek z 2 000 Kč na 10 000 Kč. Otázkou je, zda takový zásah skutečně finančnímu trhu pomohl. Finanční poradci jsou odměňováni formou provizí za sjednané smlouvy. Tyto provize jsou hlavně u životních pojistek velmi vysoké a brzy se tak zaplacený regulační poplatek poradci vrátí. Finanční poradenství je velmi lákavé pro spoustu lidí z důvodu vysokého výdělku, popřípadě možnosti pasivního příjmu u multilevelových společností. Z hlediska kvality je na tom finanční poradenství poměrně špatně. Nízká odbornost finančních poradců a málo přísná regulace způsobují, že tento obor ztrácí na důvěře mezi klienty, která je v této oblasti velice důležitá.

V současnosti jsou připravovány změny převážně v regulaci finančních poradců, které by měly zajistit zvýšení jejich důvěryhodnosti a také zvýšení transparentnosti životního pojištění. Těmito připravovanými změnami jsem se zabývala v praktické části mé práce. Dále jsem se v praktické části analyzovala životní pojistky českých domácností, které jsem pak

srovnala s alternativními přímými investicemi a navrhla na co se soustředit při uzavírání životního pojištění, a pro koho je toto pojištění vhodné.

Cílem mé bakalářské práce je tedy analyzovat dopady připravované regulace finančně poradenského trhu, které vznikly převážně z podnětu vysokých provizí ze životních pojištění. Následně je mým cílem analyzovat životní pojistky českých domácností a navrhnout, na co si dát pozor při uzavírání životního pojištění, aby tento produkt nebyl výhodný jen pro finanční poradce z hlediska provizí, ale i pro samotné spotřebitele.

## **I. TEORETICKÁ ČÁST**

## 1 FINANČNÍ PORADENSTVÍ

Jak uvádí Rejnuš (2010, s. 124), na finančních trzích dnes působí mnoho druhů subjektů. Jedná se o podnikatelské subjekty, a to jak právnické, tak fyzické osoby, jejichž podnikání bývá založeno na vlastnictví živnostenského listu. Fyzické osoby mohou působit i jako odborní zaměstnanci finančních institucí.

### 1.1 Charakteristika oboru

Finanční poradenství je v České republice poměrně mladým odvětvím, které se rozvíjí od počátku 90. let. Pod pojmem finanční poradenství lze chápat poradenství fyzickým a právnickým osobám v oblasti financí.

V současné době existuje na trhu spousta finančních produktů. Údaje ČNB informují, že na finančním trhu se v ČR pohybuje 44 bank, 13 družstevních záložen, 21 investičních společností, 5 stavebních spořitelů a 9 penzijních fondů, 53 pojišťoven (Churavý, 2012, Celkový přehled počtu subjektů).

Každá z těchto finančních institucí nabízí své produkty. Jak tedy vyplývá z uvedených čísel, je na trhu spousta alternativ pro spotřebitele. Je však také velmi těžké se v produktech vyznat, a to je právě náplň činnosti finančního poradce.

Filip (2006, s. 295) definuje finanční poradenství jako poskytování komplexních služeb především v oblasti financování bydlení, investic, pojištění, spoření, úvěrů a půjček. Hlavním úkolem je analyzovat produkty finančních institucí a doporučit klientovi, pro něj ten nejvhodnější produkt. Z toho vyplývá, že finanční poradenství je založeno na úzké spolupráci klienta s poradcem a na vzájemné důvěře. Základem je spokojenost klienta a dlouhodobá spolupráce.

Králová a kolektiv (2009, s. 11) doplňuje, že nejde o to nabídnout klientovy „nějaké produkty“, ale měly to být produkty, které odpovídají klientovým aktuálním potřebám. Finanční poradce by měl pak také klientovi poskytnout určitý servis těchto produktů.

#### 1.1.1 Finanční gramotnost

Hesová (2011) definuje finanční gramotnost jako soubor znalostí a dovedností jedince zabezpečit sebe a svou rodinu a aktivně vystupovat na trhu finančních produktů a služeb. Finančně gramotný člověk se dokáže orientovat v problematice peněz a cen a je schopen si sestavit osobní či rodinný rozpočet s ohledem na měnící se životní situaci.

Je obecně známo, že finanční gramotnost českého obyvatelstva není zrovna na vysoké úrovni.

V posledních letech dochází k velkému rozvoji finančních produktů a služeb. Ohrožena je nejvíce mladší generace, která je více náchylná k riziku. Proto je důležité mít minimálně základní znalosti v oblasti ekonomiky a financí. I proto ČNB začala pořádat různé semináře a přednášky v této oblasti (Finanční gramotnost, 2011).

## 1.2 Subjekty trhu

### 1.2.1 Finanční instituce

Rejnuš (2010, s. 66) definuje finanční instituce jako státem regulované společnosti s právní subjektivitou, které poskytují služby v rámci udělené licence. Rejnuš považuje za základní finanční instituce obchodní banky, spořitelny, pojišťovny, penzijní fondy a instituce kolektivního investování.

Král (2009, s. 40) dále přidává například hypoteční banky.

**Obchodní banky** patří mezi základní subjekty bankovního systému. Mezi nejdůležitější funkce obchodních bank lze zařadit finanční zprostředkování (přijímání vkladů a poskytování úvěrů), emitování bezhotovostních peněz (vedení bankovních účtů) a zajišťování bezhotovostního platebního styku tuzemského i zahraničního (Rejnuš, 2010, s. 67).

**Spořitelny** jsou instituce konkurující bankám. Za hlavní činnost spořitelny je považováno přijímání vkladů, poskytování úvěrů nebo komunální financování. Nejznámější jsou stavební spořitelny, kterých na českém trhu působí pět (Rejnuš, 2010, s. 102), (Král, 2009, s. 45).

**Pojišťovny** jsou finanční instituce, které poskytují svým klientům ochranu před možným rizikem finanční ztráty, která vznikla z důvodu pojistné události (Rejnuš, 2010, s. 104).

Rejnuš (2010) rozlišuje pojišťovny specializované, které se zaměřují pouze na konkrétní druh pojištění nebo jen na určitá rizika a pojišťovny univerzální, které působí ve všech odvětví pojištění. Další rozdělení z hlediska předmětného zaměření je na pojišťovny působící v odvětví životních pojištění, kde dochází k pojištění dvou hlavních rizik – rizika smrti a rizika dožití, a na pojišťovny působící v odvětví neživotních pojištění. Mezi neživotní pojištění Rejnuš zařazuje pojištění úrazová, komerční zdravotní, majetková a odpovědnostní.

**Penzijní fondy** jsou finanční instituce s licenci, jejichž úkolem je správa penzijních úspor od účastníků sdružení nebo případně jejich zaměstnavatelů (Rejnuš, 2010, s. 114).

**Instituce kolektivního investování** jsou podnikatelské subjekty, jejichž činnost spočívá ve sběru finančních prostředků široké veřejnosti a v investování těchto prostředků s ohledem na diverzifikaci rizika. Kolektivní investování se uskutečňuje prostřednictvím investičních a podílových fondů. Investiční fondy jsou na rozdíl od fondů podílových samostatnými právními subjekty a účastníci svými vklady nakupují přímo akcie investičního fondu, čímž se stávají jeho akcionáři. V případě fondu podílového nakupují účastníci tzv. podílové listy od investiční společnosti, tím se ale nestávají akcionáři ale podílníky na majetku podílového fondu (Rejnuš, 2010, s. 110).

**Hypoteční banky** jsou definovány jako specializované úvěrové finanční instituce. Jejich úkolem je poskytování dlouhodobých půjček – hypotečních úvěrů, které jsou zajištěné nemovitostí (Král, 2009, s. 49).

### 1.2.2 Finanční poradenské společnosti

Kromě finančních institucí působí na českém trhu také poradenské společnosti v oblasti financí. Tyto společnosti úzce spolupracují s finančními institucemi.

Zámečník (2009) uvádí, že finanční poradenské společnosti jsou v České republice zakládány formou multilevel marketingu.

Štěpka (2006) definuje multilevel marketing jako *system k prodeji výrobků a služeb. Principem je zrušení mezičlánků (např. kamenné pobočky) a část ušetřených peněz obdrží přímo prodejce nebo zprostředkovatel. Dále dostane prodejce nebo zprostředkovatel peníze navíc, za práci lidí, které získal do své struktury.*

Multilevel marketing má za úkol motivovat prodejce, aby do své struktury získali další úspěšné prodejce a tak by rozvíjeli prodejní strukturu. Další motivací stát se úspěšným je zařazování do příslušných provizních úrovní. Pokud se prodejce či zprostředkovatel přiblíží k vrcholu organizační struktury, začne se jeho příjem skládat z převážné části z vybudované struktury prodejců a příjem z obchodní činnosti bude jen malou částí (Zachrdla, 2004, Osobní finance a MLM).

Mezi nejvýznamnější poradenské společnosti na českém trhu patří například ZFP Akademie, Partners Financial Services, Kapitol, Fincentrum, Broker Consulting, OVB a další.

### 1.3 Finanční poradce

Filip (2006, s. 296) definuje finančního poradce jako nezávislou osobu, která není zaměstnancem žádné konkrétní finanční instituce a není vázána na provize z prodeje finančních nebo investičních produktů. Poradce si podle Filipa tedy platí každý, kdo využívá jeho služby.

Na českém finančním trhu však tato definice zcela neplatí. Urbánek (Finanční poradce č. 10, 2011, s. 23) píše, že Češi jako klienti finančních poradců nejsou zvyklí a ani ochotní za tyto služby platit. Proto je nejvíce rozšířen provizní systém, což podle mého názoru může negativně ovlivňovat služby finančních poradců a z poradenství se pak stane pouhé zprostředkovatelství.

Finanční poradce pomáhá svým klientům při rozhodování o osobních a rodinných financích, jak v situaci kdy mají peněz nedostatek, tak v situaci kdy jich mají příliš a chtějí je efektivně zhodnotit. Finanční poradce sestaví klientovi osobní finanční plán, který s ním prodiskutuje a pomůže následně zrealizovat (Filip, 2006).

#### 1.3.1 Osobní finanční plánování

Syrový, Novotný (2005, s. 11) uvádí, že finanční plánování má nejprve za úkol analyzovat důvody, proč například chce klient spořit, respektive na co chce spořit a jaké k tomu má prostředky vlastní a jaké možnosti nabízí finanční trh. Cílem je nalezení optimální varianty, která je vhodná pro daného klienta.

*Cílem osobního finančního plánu je vytvoření rovnováhy mezi budoucími finančními cíli a současnými zdroji a dále nalezení cesty k dosažení cílů z alternativ, které nabízí trh (Syrový, Novotný, 2005 s. 10).*

Králová a kolektiv (2009, s. 10) rozděluje cíle a plánované výdaje do těchto skupin:

1. **Bydlení.** V této oblasti je myšlení ubíráno na to, zda klient bydlí ve vlastním či pronajatém bytě nebo domu, zda splácí hypotéku nebo plánuje stavět či rekonstruovat rodinný dům.
2. **Udržení životního standardu.** To znamená zabezpečení proti výpadku příjmu z důvodu ztráty zaměstnání, onemocnění nebo úrazu. Také finanční zabezpečení pozůstalých v případě smrti živitele rodiny.



3. **Zabezpečení na důchod.** Pro zachování životní úrovně klienta v důchodu, je také důležité určitou formou na důchod spořit.
4. **Investice.** Efektivní zhodnocení volných finančních prostředků.
5. **Finanční zabezpečení dětí.** Zabezpečení se týká především spoření na studia a začátek samostatného života dětí.
6. **Ochrana hodnot.** Tato ochrana je realizována především formou pojištění majetku.

### 1.3.2 Kdo se může stát finančním poradcem

Finančním poradcem se může stát v podstatě kdokoliv. Podmínky pro vstup do tohoto odvětví jsou v současnosti velmi snadno splnitelné (Filip, 2006).

Finanční poradce k zahájení své činnosti potřebuje pouze živnostenský list, a to na základě volné ohlašovací živnosti, nemusí mít dále žádné další zkušenosti nebo odborné znalosti. Samozřejmostí je také trestní bezúhonnost, právní způsobilost, středoškolské vzdělání a dovršení 18 roku. To se týká oblasti penzijního připojištění a stavebního spoření. Pokud však poradce poskytuje služby v oblasti investic nebo pojišťovnictví, musí mít registraci u ČNB a splnit další podmínky, mezi které patří absolvování odborného semináře nebo složení zkoušky (Kariéra v Partners, 2007), (Zámečník, 2009, Marta Gellová: Finanční poradenství není jen o získání licenci).

Jelikož by měl finanční poradce poskytovat kompletní poradenství, je potřeba se věnovat i jak oblasti investic, tak oblasti pojištění.

V oblasti pojišťovnictví je třeba složit zkoušky. Jednotliví pojišťovací zprostředkovatelé se od sebe liší požadavky na kvalifikační stupeň odborné zkoušky a pravomocemi. Podle zákona č. 38/ 2004 Sb. se rozlišuje pět typů pojišťovacích zprostředkovatelů, a to: vázaný pojišťovací zprostředkovatel, podřízený pojišťovací zprostředkovatel, pojišťovací agent, výhradní pojišťovací agent a pojišťovací makléř (Zákon č. 38/ 2004 Sb.).

Finanční poradce skládá zkoušky podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele, pokud působí ve finanční poradenské společnosti. Podřízený pojišťovací zprostředkovatel spolupracuje s pojišťovacím agentem, výhradním pojišťovacím agentem nebo pojišťovacím makléřem na základě smlouvy. Zprostředkovatel musí splnit základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti (Zákon č. 38/ 2004 Sb.), (Kariéra v Partners, 2007).

Finanční poradce může působit i jako pojišťovací makléř. V tomto případě je poradce vázán smlouvou se svým klientem a musí splnit vyšší kvalifikační stupeň odborné způsobilosti (Zákon č. 38/ 2004 Sb.).

Mimo jiné musí být všichni zprostředkovatelé evidováni v registru ČNB. Podání žádosti o zápis do registru podléhá správnímu poplatku, který činí 10 000 Kč (od 1. 8. 2011).

Finanční poradce může také zprostředkovávat investice. Tato činnost finančního poradce nebo investičního zprostředkovatele je vykonávána na základě zákona č.256/ 2004 Sb. o podnikání na kapitálovém trhu. Podle tohoto zákona je investičním zprostředkovatelem fyzická i právnická osoba, splňující podmínky tohoto zákona a také je stejně jako u pojišťovnictví nutná registrace u ČNB.

Hora, Hrubý, Matouček (2006) uvádí, že existují dvě odlišné koncepce, na základě kterých zprostředkovatelé nebo společnosti uspokojují potřeby klienta. Těmito koncepcemi jsou závislé a nezávislé poradenství.

### **1.3.3 Závislá distribuce finančních produktů**

Závislá distribuce v podstatě znamená, že daný poradce pracuje pouze pro jednu banku či pojišťovnu, jejíž produkty nabízí. Problémem je to, že poradce neposkytuje komplexní služby podle aktuálních potřeb klienta. Poradce pracuje pouze s portfoliem dané finanční instituce, a proto zná dobře produkty jen společnosti, pro kterou pracuje a klientovi může nabídnout jen tyto produkty, které ale pro něj nemusí být ty „pravé“ (Hora, Hrubý, Matouček, 2006).

### **1.3.4 Nezávislé poradenství**

Nezávislý finanční poradce není vázán k žádné konkrétní finanční instituci. Na základě svých odborných znalostí a zkušeností provede komplexní analýzu klientu, a po té mu doporučí produkt, který odpovídá jeho aktuální ekonomické situaci s pozitivním výhledem do budoucna. Na rozdíl tedy od závislé distribuce finančních produktů musí mít nezávislý finanční poradce více znalostí a větší přehled na finančním trhu (Hora, Hrubý, Matouček, 2006).

## **1.4 Regulace a právní úprava finančního poradenství**

Jak uvádí Rejnuš (2010, s. 68), v České republice zabezpečuje regulaci a dohled nad finančním trhem ČNB. Od roku 2006 zde existuje centrální způsob regulace finančního trhu

prostřednictvím centrální banky. Dalším regulátorem finančního trhu je v České republice i ministerstvo financí, které úzce spolupracuje s ČNB.

#### 1.4.1 Regulace a dozor

*Česká národní banka na základě pravomocí, které jí svěřují zákony České republiky, pečuje jako integrovaný orgán regulace a dohledu nad finančním trhem o stabilitu finančního systému a bezpečný a plynulý rozvoj finančního trhu České republiky. (Poslání České národní banky při dohledu nad finančním trhem české republiky, © Česká národní banka, 2003-2012)*

ČNB tedy provádí dohled nad bankami a družstevními záložnami, pojišťovnami, penzijními fondy, investičními společnostmi a investičními fondy, pojišťovacími zprostředkovateli a samostatnými likvidátory pojistných událostí atd. To vše se týká i oblasti finančního poradenství (Poslání České národní banky při dohledu nad finančním trhem české republiky, © Česká národní banka, 2003-2012), (Oprávnění osob k poskytování služeb na finančním trhu, 2011).

ČNB se stará o i ochranu klientů finančních poradců, a to hlavně z důvodu poskytování nekvalitních služeb, porušování stanovených pravidel a „okrádání“ klientů na úkor svého vlastního prospěchu. Jako nástroj na ochranu klientů používá ČNB zákon o ochraně spotřebitele, č. 36/ 2008 Sb. Tento zákon novelizoval zákon o ČNB č. 6/ 1993 Sb. a zákon č. 634/ 1992 Sb., o ochraně spotřebitele. Tímto zákonem ČNB nabyla větších pravomocí, na základě kterých přijímá stížnosti a další upozornění. ČNB tak vykonává dohled například nad dodržováním pravidel týkajících se nekalých obchodních praktik, diskriminace spotřebitele, informování o ceně služeb a způsobu jejich stanovení nebo o finančních službách uzavíraných na dálku (Ochrana spotřebitele, © Česká národní banka, 2003-2012).

#### 1.4.2 Právní úprava finančního poradenství

Konkrétně finanční poradenství neupravuje v České republice žádný zákon. Existuje ale řada zákonů, kterým činnost finančního poradce podléhá. Mezi tyto zákony patří:

1. **Živnostenský zákon**, č. 455/ 1991 Sb. Finanční poradenství je ve smyslu tohoto zákona živností ohlašovanou, volnou a spadá do oboru činností č. 60 Poradenská a konzultační činnost, zpracování odborných studií a posudků.
2. Poradce, který poskytuje pojištění, se musí řídit v této oblasti dvěma zákony, a to zákonem č. 277/ 2009 Sb. **o pojišťovnictví** a zákonem č. 38/ 2004 Sb. **o pojišťo-**

**vacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí. Zákon o pojišťovnictví** upravuje především podmínky provozování činnosti v pojišťovnictví a výkon dohledu v pojišťovnictví. Zákon se vztahuje jak na fyzické tak právnické osoby (pojišťovny, zajišťovny). **Zákon o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí** je v současné době velmi diskutovaným finančními poradci, pojišťovacími zprostředkovateli, politiky a další nejen odbornou veřejností. Tento zákon klasifikuje zprostředkovatele (vázaný pojišťovací zprostředkovatel, podřízený pojišťovací zprostředkovatel, pojišťovací agent, výhradní pojišťovací agent, pojišťovací makléř), dále stanovuje povinnost a náležitosti registrace, odbornou způsobilost zprostředkovatele, důvěryhodnost fyzických a právnických osob. Zákon také stanovuje dohled nad činností pojišťovacích zprostředkovatelů a vymezuje přestupky, sankce a přerušování činnosti. Dále stanovuje zprostředkovatelům povinnost vykonávat svou činnost, tak aby chránili zájmy spotřebitele, tzn. podávat spotřebiteli pravdivé informace, a to přesně a srozumitelně (Zákon č. 38/ 2004 Sb.), (Zákon č. 277/ 2009 Sb.).

3. V investiční oblasti upravuje činnost poradce zákon č. 256/ 2004 **o podnikání na kapitálovém trhu**. Tento zákon vymezuje pojem účastníci kapitálového trhu, definuje hlavní investiční služby, určuje pravidla činnosti a hospodaření obchodníka s cennými papíry, ustanovuje povinnost a náležitosti investičního zprostředkovatele. Dále definuje investiční nástroje a stanovuje dohled nad plněním práv a povinností stanovených tímto zákonem.
4. **Směrnice MiFID**. MiFID je směrnice Evropského parlamentu a Rady ze dne 21.dubna 2004 o trzích finančních nástrojů. Platností této směrnice se novelizoval zákon č. 256/ 2004. Změny se týkaly především hlavních investičních služeb, kdy mezi tyto služby bylo zařazeno i investiční poradenství. Směrnice dále upravuje rozsah pravidel týkajících se činností obchodníka s cennými papíry, zavádí kategorizaci zákazníků na profesionální a neprofesionální, upravuje informační povinnost obchodníka s cennými papíry vůči ČNB a další.
5. Mezi další zákony, jež nepřímou upravují činnost finančních poradců, patří zákon o penzijním připojištění se státním příspěvkem, občanský zákoník, zákon o stavebním spoření atd.

## 1.5 Systém odměňování finančních poradců

Práce finančního poradce může být odměňována třemi způsoby. Prvním způsobem je provizní systém, druhým způsobem pevná částka za hodinu práce a třetí způsob je kombinace provizí a pevně stanovené částky (Provize finančních produktů pod drobnohledem, 2011).

V České republice je nezávislé finanční poradenství založeno na bezplatné službě poradce. Poradce však očekává, že klient se na základě jeho rady rozhodne pro konkrétní finanční produkt. Finanční poradce pak na základě zprostředkování tohoto produktu je odměněn provizí od finanční instituce (Provize finančních produktů pod drobnohledem, 2011).

### 1.5.1 Výše a vyplácení provizí

Výše provize je u každé finanční instituce a každého finančního produktu odlišná. Nejčastější parametry, které ovlivňují provize, jsou délka trvání smlouvy, výše pojistné částky, věk klienta, výše poskytnutého úvěru, výše pojistného, které je násobeno paušální částkou.

Na provize má velký vliv rušení smluv. Existují tři situace, do kterých se poradce může dostat. Pokud dojde ke zrušení smlouvy po delší době, zpravidla po dvou až třech letech, poradce to nijak neovlivní a provizi vracet nemusí. Pokud však dojde ke zrušení smlouvy do dvou nebo tří let (záleží na smlouvě mezi poradcem a danou finanční institucí) je poradce nucen vrátit celou nebo poměrnou část vyplacené provize (Janda, 2009).

Janda (2009) uvádí, že dohodnutá výše provize je vyplácena finanční institucí poradenské společnosti, která pak provizi rozdělí podle svých vnitřních pravidel. Z provize se uhradí nejprve náklady a podíly na zisku a poté je vyplácí zprostředkovatelům.

### 1.5.2 Aktuální otázka provizí

Výše provizí je v poslední době velmi diskutovaným problémem finančního poradenství na českém trhu. Poradenské společnosti při hledání nových poradců nabízí motivační vysoké ohodnocení. „Velice nadprůměrné ohodnocení“ (Partners), „Nejvyšší ohodnocení na českém trhu“ (Fincentrum), „Nejvýhodnější systém odměňování na trhu“ (Kapitol).

*Většina finančních poradců by se měla spíše nazývat finanční prodejci, protože jejich rady a návrhy jsou ve většině případů motivovány vysokou provizí za uzavření daného produktu. Proto kvalita finančního poradenství ustupuje dnes do pozadí, lidé ztrácejí důvěru ve finanční poradce a nemají zájem využívat jejich služeb (Urbánek, FP č. 10, s. 23).*

Odborná veřejnost zastává názor, že v oblasti finančního poradenství musí dojít k zásadním změnám. Proto ministerstvo financí připravilo návrh novely zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí. Tato novela je prozatím v projednávání a jedním z bodů, které rozdělují odbornou veřejnost na dvě skupiny, je právě otázka regulace provizí, a to především provizí ze životního pojištění, které patří mezi nejvyšší (Prouza, Król, 2011).

Tabulka 1: Orientační výše provizí

Produkt	Orientační výše provize
Stavební spoření	1% z cílové částky
Penzijní připojištění	250 – 450% z měsíční úložky
Úrazové pojištění	40 – 60% z ročního pojistného
Rizikové životní pojištění	40 – 70% z ročního pojistného
Kapitálové životní pojištění	90 – 160% z ročního pojistného
Investiční životní pojištění	90 – 190% z ročního pojistného

Zdroj: Janda, 2010

## 1.6 Etický kodex

Etický kodex představuje souhrn pravidel, etické a morální principy, které jsou nutné dodržovat. Etický kodex by měl minimálně stanovit obecné principy finančních poradců, tzn. dodržování právních předpisů, personální politika, reklama a propagace. Také stanoví principy chování jak ke klientům, tak k finančním institucím (Česká bankovní asociace, 2009).

### 1.6.1 Kodex finančního trhu

Pro finanční poradce je důležitý především kodex finančního trhu.

*Posláním Etického kodexu finančního trhu je stanovit etické normy chování – základní principy, které bude finanční instituce dodržovat při poskytování finančních služeb klientům jako fyzickým osobám, které nevstupují do vztahu s finanční institucí v rámci své podnikatelské činnosti (Česká bankovní asociace, 2009).*

Mezi hlavní cíle Etického kodexu finančního trhu patří:

- Ochrana klientů (spotřebitelů).
- Pomoc klientům porozumět finančním produktům a službám.
- Posílení důvěry ve finanční trh.
- Rozvoj služeb na finančním trhu. (Česká bankovní asociace, 2009)

Etické kodexy asociací sdružujících finanční zprostředkovatele a finanční poradce vychází z Etického kodexu finančního trhu, proto se od sebe příliš neliší.

Etický kodex USF zakotvuje obecné zásady chování finančních zprostředkovatelů a poradců, zásady chování k zákazníkům, zásady k finančním institucím, kontrolu a vymáhání dodržování Etického kodexu a sankce za porušení Etického kodexu (Etický kodex, 2011, USFCR).

## 1.7 Ochrana spotřebitele na finančním trhu

Jedním z důležitých hlavních cílů regulace trhu je ochrana spotřebitele. Důvod proč chránit spotřebitele na finančním trhu je hlavně selhání trhu. Pod pojmem selhání trhu se skrývá především odlišný přístup k informacím, schopnost zpracovávat informace z finančních trhů, schopnost učinit kvalifikovaná rozhodnutí. Dalším důvodem je chránit slabší členy společnosti, pro které je obtížné být účastníky tržních vztahů. Zákaz nepřijatelného chování v určité společnosti je dalším důvodem proč je třeba chránit spotřebitele. Za nepřijatelné chování je považováno nesnadný přístup k informacím o produktu či službě nebo nízká schopnost prosazovat své zájmy na finančním trhu (Rámcová politika MF v oblasti OSFT, 2011, mfcr).

### 1.7.1 Právní úprava ochrany spotřebitele na finančním trhu

**Zákon č. 634/ 1992 Sb., o ochraně spotřebitele.** Předmětem tohoto zákona je prodej výrobků a poskytování služeb, jejichž plnění se uskutečňuje na území České republiky. Zákon o ochraně spotřebitele vymezuje nekalé, klamavé a agresivní obchodní praktiky a diskriminaci spotřebitele. Jako další zakotvuje informační povinnost. Ta spočívá v povinnosti prodávajícího informovat spotřebitele o možném riziku vztahující se k dané službě, o rozsahu, způsobu a místě uplatnění odpovědnosti za vady výrobků a služeb. Dále zákon upravuje dozor nad ochranou spotřebitele (Zákon č. 634/1992 Sb.).

**Zákon č. 40/ 1964 Sb., občanský zákoník.** Zákon vymezuje jednotlivé typy smluv, a to z pohledu ochrany spotřebitele především smlouvy spotřebitelské, které se vztahují i na finanční služby. Dále zakotvuje zásady jednání mezi dodavatelem a spotřebitelem, a mimo jiné vymezuje i pojmy „dodavatel“, „spotřebitel“ (Zákon č. 40/1964 Sb.).

**Zákon č. 513/ 1991 Sb., obchodní zákoník.** Tento zákon je důležitý při ochraně spotřebitele hlavně z důvodu úpravy nekalé soutěže, která souvisí s úpravou klamavého označování zboží a služeb a úpravou klamavé reklamy (Zákon č. 513/1991 Sb.).

### 1.7.2 Prostředky ochrany spotřebitele na finančním trhu

Spotřebitel se může domáhat svých práv na základě práva na soudní ochranu formou žaloby u soudu. Existuje ale i možnost mimosoudní ochrany spotřebitele při řešení daného sporu. Spotřebitel se může obrátit na tyto orgány a instituce:

**ČNB** vykonává dohled jak nad finančním trhem, tak nad ochranou spotřebitele. Zaměřuje se především nad dodržováním pravidel v oblasti diskriminace spotřebitele, nekalých obchodních praktik, informování o ceně služeb a způsobu jejich stanovení. ČNB má v této oblasti pravomoci přijímat stížnosti a upozornění (Ochrana spotřebitele, © Česká národní banka, 2003-2012).

**Finanční arbitr** má pravomoci k rozhodování a řešení sporů mezi finančními institucemi a jejich klienty. Od 1. června 2011 byla zřízena Kancelář finančního arbitra jako organizační složka státu. Finanční arbitr řeší spory mezi poskytovateli a uživateli platebních služeb, vydavateli a držiteli elektronických peněz, zprostředkovateli a spotřebiteli spotřebitelského úvěru, investičními fondy, investičními společnostmi a jejich spotřebiteli (Jaroš, 2012).

Dále vznikají dobrovolné profesní organizace, které se podílejí na ochraně spotřebitele.

V oblasti finančního poradenství je to především **Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců ČR**. Úkolem této asociace je rozvoj služeb na finančním trhu, ochrana investorů a zvyšování finanční vzdělanosti veřejnosti.

## 1.8 Shrnutí

Finanční poradenství je poměrně nový a mladý obor, který se stále rozvíjí a postupně nachází své místo na trhu. Finanční poradenství je obor, který se zaměřuje na komplexní poradenství v oblasti pojištění, investic, financování bydlení, úvěrů a půjček. Za nezbytné je považována úzká spolupráce klienta a poradce a jejich vztah založený na důvěře.



Na trhu působí spousta finančních institucí (pojišťovny, obchodní banky, penzijní fondy, instituce kolektivního investování), které nabízí své produkty. Vedle těchto finančních institucí působí na trhu i finanční poradenské společnosti. Ty mají ve většině případů formu multilevelu, kdy poradce má možnost vybudovat si strukturu svých poradců a stát se jejím manažerem. Z provizí těchto prodejců pak dostává určitá procenta, a tudíž se jeho příjem stává příjmem pasivním.

Finanční poradce je definován jako nezávislá osoba, která není zaměstnancem žádné konkrétní finanční instituce. Náplní činnosti finančního poradce je poradenství v oblasti osobních a rodinných financích. Nástrojem finančního poradce je sestavování osobního finančního plánu, jehož cílem je vytvoření rovnováhy mezi budoucími finančními cíli a současnými prostředky. Finančním poradcem není v současnosti nijak obtížné se stát. Pokud poradce působí v oblasti penzijního připojištění nebo stavebního spoření stačí mu v podstatě jen živnostenský list na základě ohlašovací živnosti volné. Pokud poradce působí i v oblasti pojišťovnictví nebo investic musí složit příslušné zkoušky a být registrován u ČNB.

Co je v oblasti finančního poradenství velmi kritizované a diskutované je otázka odměňování finančních poradců. V České republice jsou poradci odměňováni v drtivé většině formou provizí. To může vést k uzavírání velmi nevýhodných a předražených smluv klientů, za něž má poradce vysokou provizi. Mezi produkty, za které jsou poskytovány obrovské provize je hlavně životní pojištění a sice investiční životní pojištění. Může za to i velmi nízká finanční gramotnost českého národa. Tohoto problému si je vědoma i odborná veřejnost a v současné době je připravována novela zejména zákona o pojišťovnictví, která má zlepšit situaci na pojistném trhu.

Klienti, kteří nejsou spokojeni se službami svého finančního poradce, se mohou samozřejmě proti jeho nesprávnému jednání bránit. Mezi prostředky ochrany spotřebitele je stížnost přímo regulátoru finančního trhu – ČNB. ČNB má za úkol v této oblasti vykonávat dohled a zaměřuje se především na diskriminaci spotřebitele, nekalé obchodní praktiky, informování o ceně služeb. Dále se klienti mohou obrátit na nově zřízenou Kancelář finančního arbitra, která řeší mimo jiné spory mezi spotřebiteli a zprostředkovateli spotřebních úvěrů, investičními fondy, investičními společnostmi a jejich spotřebiteli.

## 2 ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Na českém pojistném trhu se můžeme setkat s pojišťovny, které působí v odvětví životního pojištění nebo v odvětví neživotního pojištění. Češi jsou podle průzkumů zaměřeni spíše materiálně, proto u nás převládá pojištění neživotní, na rozdíl od ostatních států Evropské unie. Důkazem je i následující graf.

Zdroj: Fakta o pojištění rodiny, 2012



Obrázek 1: Podíl životního a neživotního pojištění v ČR a EU

Z grafu je vidět, že podíl životního a neživotního pojištění v ČR má mírně rostoucí tendenci ve prospěch pojištění životního. Produktů životního pojištění je na trhu široká nabídka, která se neustále rozvíjí, proto je možné předpokládat, že podíl životního pojištění bude nadále rostoucí.

### 2.1 Historie pojištění

Jak uvádí Ducháčková (2005, s. 20), že první náznaky pojištění jsou známy již z období 2000 před. n. l. Toto pojištění bylo spojeno převážně s krytím výdajů na pohřby a přepravu zboží pomocí karavan. Pojišťovací činnost v tomto období nebyla příliš odlišná od činnosti charitativní.

Syrový, Novotný (2005, s. 173) doplňuje, že pojištění sehrálo důležitou roli s rozvojem námořní dopravy v raném středověku, hlavně v oblasti Středomoří, ve městech jako Janov, Benátky a další. Rizika námořní dopravy spočívala v přepadení lodi, která přepravovala

zboží, nebo její ztroskotání. Z tohoto podnětu vzniklo vzájemné pojištění. Bylo založeno sdružení obchodníků, kteří přispívali do společného fondu, a z těchto příspěvků jim byly hrazeny ztráty, jež utrpěly při námořní dopravě. Objevily se také první motivy vydělat si na pojištění, a to formou námořní půjčky. Ta spočívala v tom, že obchodník si půjčil peníze na přepravu zboží, a pokud jeho loď dorazila v pořádku do přístavu, musel půjčené peníze vrátit i s vysokým úrokem. Ve středověku začalo také vznikat požární a životní pojištění.

(Ducháčková, 2005, s. 21) tvrdí, že pojištění ve středověku se týkalo uzavřených skupin osob a byla důkladně oddělena osoba pojistníka a pojistitele. Pojištění se týkalo především kupců a řemeslníků, nikoliv nejpočetnější skupiny obyvatelstva, zemědělců.

Rozvoj pojištění nastal v 2. polovině 18. století, kdy začaly vznikat vzájemnostní pojišťovny, tzn., že pojistník se přímo podílel na krytí rizik ostatních pojištěných. V roce 1827 vznikla První vzájemná pojišťovna, která působila v odvětví požárního, námořního a životního pojištění. Od 19. století se pojištění stalo dostupným i širším vrstvám obyvatelstva. Od konce 19. století státy zasahují určitým způsobem do pojišťovnictví a dochází k regulaci komerčního pojištění. Dochází k rozvoji pojištění a to formou specializace druhů a odvětví pojištění, sdružování existujících pojistných druhů, vzniku nových druhů pojištění (Ducháčková, 2005), (Srový, Novotný, 2005).

V Československé republice působilo na finančním trhu do roku 1945 přes 700 pojišťoven. V roce 1945 došlo ke znárodnění pojišťoven a jejich počet byl omezen pouze na pět. Roku 1948 byla vytvořena pouze jedna státní pojišťovna, která byla roku 1968 rozdělena na Českou státní pojišťovnu a Slovenskou státní pojišťovnu. Po vydání Zákona o pojišťovnictví v roce 1991, kterým byl zrušen monopol České státní pojišťovny, se pojistný trh rozrostl o spoustu nových pojišťoven (Ducháčková, 2005, s. 22).

## 2.2 Podstata životního pojištění

Životní pojištění bylo nazýváno „smlouvami odvážnými“. V jeho počátcích se jednalo o pojištění pro případ smrti, kdy pojistník, který byl živitelem rodiny, měl jistotu, že v případě jeho úmrtí bude jeho rodina zabezpečena, alespoň na nějaký čas. Pojistnou událostí je tedy v tomto případě smrt, která sice není náhodná, což je u pojistné události očekáváno, ale náhodné je její načasování (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002).

Rejnuš (2010, s. 106) uvádí, že v současné době je životní pojištění definováno jako pojistný produkt, který má zabezpečit osoby blízké pojištěného před finančními problémy,

jež mohou nastat v důsledku pojistné události. Dále má tento produkt finančně pomoci zachovat životní úroveň samotného pojištěného, pokud dojde k nečekanému poklesu jeho příjmů.

Pojistnou událostí je tedy u životního pojištění smrt nebo dožití pojištěného. Životní pojištění nabízí v současné době spoustu možností a neustále se vyvíjí. Na pojistném trhu je široká nabídka produktů, které samostatně nabízí pojištění pro případ smrti nebo dožití, nebo také kombinaci pojištění a spoření. Při sjednání tohoto pojištění je pojistné plnění vypláceno v případě úmrtí pojištěného, a pokud se pojištěný dožije stanoveného věku, tak získá zhodnocené úspory. Životní pojištění je tedy i spořicí a investiční nástroj. Pokud je však cílem co nejvýhodněji spořit, není životní pojištění ten správný produkt, protože výnos je poměrně nízký vůči dlouhodobému uložení peněz. Nezanedbatelné jsou i vysoké poplatky, které nemusí být vždy na první pohled zřejmé (Ducháčková, 2005), (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002), (Syrový, Novotný, 2005).

Životní pojištění je významné pro jednotlivce, příbuzné, rodinu. Má ale i společenský a ekonomický význam. Protože je sjednáváno na poměrně dlouhou dobu (10let a více) má protiinflační charakter z důvodu odkládání spotřeby formou plateb pojistného. Dále přináší daňové efekty pro státní rozpočet (zdanění zisků pojišťoven, zdanění některého druhu pojistného plnění) (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002).

### **2.3 Parametry ovlivňující výši pojistného a pojistné částky**

Celkové pojistné (brutto), které pojistník platí pojišťovně je součtem netto pojistného, což je suma rizikové a rezervotvorné složky, a správních nákladů pojišťovny.

(Ducháčková, 2005, s. 52) tvrdí, že pojistné může být placeno jednorázově, tzn. najednou při uzavření smlouvy, nebo pravidelně za určité období, to je tzv. běžné pojistné.

Při ohodnocování rizika jsou hlavními faktory, které ovlivňují výši pojistného pravděpodobnost žadatele o pojištění, zda se dožije nebo nedožije sjednaného konce pojištění, a jestli může dojít k pojistné události. U životního pojištění se pro stanovení míry rizika a výše pojistného vychází z úmrtnostních tabulek. Úmrtnostní tabulky jsou statisticky zpracované ukazatele pravděpodobnosti úmrtí v jednotlivých věkových kategoriích. Podle těchto statistik lze stanovit pravděpodobnost úmrtí popřípadě dožití, pro stanovení výše pojistného. V případě sjednané vyšší pojistné částky se vychází ze zdravotního stavu žadatele pomocí zdravotního dotazníku. Pravděpodobnost úmrtí ovlivňují tyto faktory: věk (čím

vyšší, tím vyšší pojistné), pohlaví (pojistné pro ženy je nižší než pro muže), zdravotní stav, způsob žadatele. Pokud je riziko u žadatele příliš vysoké, pojišťovna může odmítnout životní pojištění poskytnout (Ducháčková, 2005), (Pojišťovna ČS, 2012, © Pojišťovna České spořitelny, a.s., Vienna Insurance Group)

Výše pojistné částky je velmi důležitá a žadatel o životní pojištění by měl stále na mysli, že hlavní úlohou tohoto pojištění je zajištění osob blízkých v případě jeho úmrtí. Je uváděno, že optimální výše pojistné částky by měla činit dvou až pěti násobek ročního příjmu. Tato částka by měla odpovídat skutečným potřebám pojištěného a jeho závazků (Copyright (C) 2010 ČAP).

Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven (2002, s. 16) uvádí, že pojištění může být sjednáno na pevnou částku nebo na částku klesající. Pojištění na pevnou částku znamená vyšší ochranu osob blízkých v případě úmrtí pojištěného. Pojištění na klesající (lineární) pojistnou částku je vhodné jako zajištění úvěru. Tato pojistná částka se stanoví každý rok znovu a její výše odpovídá zůstatku úvěru včetně úroků. S lineární pojistnou částkou klesá i výše pojistného.

## **2.4 Členění a druhy životního pojištění**

Na trhu existuje několik druhů životních pojištění. Jedno ze základních dělení člení životní pojištění na riziková a rezervotvorná.

### **2.4.1 Rizikové životní pojištění**

Rizikové pojištění je pojištěním pro případ smrti. U tohoto druhu pojištění nemusí nastat pojistná událost, a proto nemusí dojít ani k pojistnému plnění. Pojištěný platí pojistné pojišťovně, a pokud dojde k pojistné události – úmrtí, vyplatí pojišťovna pojistné plnění jeho blízkým osobám. Pokud k pojistné události nedojde, zaplacené pojistné propadá pojišťovně a pojištěný od pojišťovny nic nedostane. Pojistné rizikového pojištění není odčitatelnou položkou od základu daně, jako pojištění rezervotvorná (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002).

### **2.4.2 Rezervotvorné životní pojištění**

Mezi rezervotvorná životní pojištění patří smíšená pojištění pro případ smrti nebo dožití, samostatná pojištění pro případ dožití (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002).

Jak uvádí Syrový, Novotný (2005, s. 67), u rezervotvorných pojištění je vytvářena rezerva na budoucí pojistné plnění. Tuto rezervu pojišťovny investují a zhodnocují tak peněžní prostředky. Nedochází ke zhodnocení všech vložených prostředků, ale pouze té části, po odečtení ceny rizik, která pojistku kryje a nákladů za uzavření a správu pojistné smlouvy. Ve většině případů trvá období, než dojde k vytvoření kladné rezervy více než rok. Pojišťovna v tomto období umořuje náklady se vznikem pojistky, a to hlavně vysokou provizi prodeji.

Výnosy, které plynou z rezervotvorných životních pojištění, podléhají zdanění 15%. Daňovým základem je pojistné plnění po odečtení zaplaceného pojistného a ke zdanění dochází při výplatě pojistného plnění (Syrový, Novotný, 2005, s. 68).

Rezervotvorná životní pojištění lze dále dělit na: důchodové, kapitálové, investiční, univerzální.

#### **2.4.2.1 Důchodové pojištění**

Po odchodu do důchodu může stát nabídnout svým občanům jen základní zabezpečení, což může u jedinců, kteří měli vyšší příjmy snížit jejich životní úroveň. Proto by se tito lidé neměli spoléhat jen na stát, ale měli by si zajistit další příjmy sami (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002, s. 90).

Důchodové pojištění je pojištění pro případ dožití. Pojistnou událostí je v tomto případě dožití doby, která je ve smlouvě stanovena jako počátek výplaty renty. Pojistné plnění bývá většinou vypláceno jednorázově, nebo může být vypláceno formou doživotní renty. Tento typ je označován jako „komerční důchodové pojištění“ (Rejnuš, 2010), (Syrový, Novotný, 2005).

#### **2.4.2.2 Kapitálové pojištění**

Kapitálové pojištění patří mezi pojištění smíšená. To znamená pojištění pro případ smrti nebo dožití. Pojišťovna tedy v tomto případě vyplácí pojistné plnění vždy, a proto musí vytvářet finanční rezervu, která je nazývána jako „technická rezerva“. Pojistná částka může být u kapitálového pojištění stejná pro obě rizika (smrt a dožití) nebo odlišná například v poměru 1:2, 1:3. Tento poměr nelze v průběhu pojištění měnit (Rejnuš, 2010), (Česká asociace pojišťoven, © ČAP 2010), (Syrový, Novotný, 2005).

Protože pojišťovna v tomto případě klade důraz především na bezpečnost spravovaného portfolia, bývají v něm zastoupeny méně rizikové, avšak méně výnosné dlouhodobé státní

obligace. Charakteristickým rysem kapitálového životního pojištění je garance zhodnocení vložených prostředků, a to technickou úrokovou mírou ve výši 2,5%. Nezhodnocují se však všechny prostředky ale jen část pojistného, od kterého jsou odečteny náklady na krytí pojistné ochrany a poplatky pojišťovně. V případě úmrtí klienta je vyplacena sjednaná pojistná částka. V případě dožití je vyplacena sjednaná pojistná částka navýšená o podíly na výnosech (Rejnuš, 2010), (Česká asociace pojišťoven, © ČAP 2010).

#### **2.4.2.3 Univerzální (flexibilní) pojištění**

Univerzální životní pojištění je moderní pojistný produkt, který umožňuje měnit pojistnou částku, výši pojistného a poměr mezi výnosovou a rizikovou funkcí pojistky. Při zvýšení pojistné částky však dochází k novému přezkoumání zdravotního stavu klienta (Syrový, Novotný, 2005, s. 95).

V případě úmrtí klienta je vyplacena pojistná částka sjednaná ve smlouvě, aktuální kapitálová hodnota pojištění nebo obojí. V případě dožití je klientovi vyplacena aktuální kapitálová hodnota pojištění (Česká asociace pojišťoven, © ČAP 2010, s. 34).

#### **2.4.2.4 Investiční pojištění**

Investiční pojištění je také typ smíšeného životního pojištění, je tedy pojištěním pro případ smrti i pro případ dožití. Pojištění zahrnuje investování pojistného do podílových fondů, investiční riziko je tedy na straně klienta. Pojišťovna v tomto případě negarantuje minimální výši zhodnocení. Ta závisí na zvolené strategii klienta a samozřejmě na vývoji finančních trhů. Je zde také možné měnit poměr mezi pojistnou ochranou a zhodnocením finančních prostředků, stejně jako u pojištění univerzálního (Rejnuš, 2010, s. 108), (Česká asociace pojišťoven, © ČAP 2010, s. 55).

Pojistné, které pojistník platí, pojišťovna přemění podle aktuálního kurzu na podílové jednotky a umístí je ve fondech podle poměru stanoveném klientem. Z individuálního účtu klienta se jednou za měsíc odečítají jednotky za rizikové pojistné a poplatky za správu pojištění (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002, s. 56).

Aby došlo k zabránění nákupu příliš rizikových investičních nástrojů, bývá nákup podílových listů na určené fondy kolektivního investování, z nichž si může pojistník vybrat, podle investiční strategie, kterou preferuje (Rejnuš, 2010, s. 111).

V případě úmrtí klienta je pojišťovnou vyplacena pojistná částka, aktuální hodnota individuálního účtu nebo obojí. V případě dožití vyplatí pojišťovna aktuální hodnotu individuál-

ního účtu. Výsledný výnos může však i negativní a klientovi se může stát, že celková částka při dožití, kterou obdrží, bude nižší než jim vložené prostředky v podobě pojistného (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002), (Česká asociace pojišťoven, © ČAP 2010).

## **2.5 Význam životního pojištění**

### **2.5.1 Význam pro pojišťovnu**

Kolektiv autorů z české asociace pojišťoven (2002, s. 29) definuje životní pojištění jako dlouhodobý produkt. Pojišťovna kumuluje rozhodující část pojistného v technických rezervách. Pojišťovna tuto část zhodnocuje investováním do finančních nástrojů. Tak vytváří zisk pro klienty i pro sebe.

Z důvodu nárůstu zájmu o životní pojištění v posledních letech, je tento produkt významný z hlediska zisku, ale i z hlediska inovace a rozvoje stávajících produktů životního pojištění.

### **2.5.2 Význam pro klienta**

Hlavní význam uzavření životní pojistky pro klienta je samozřejmě krytí rizika úmrtí případně dožití. Další význam je poskytnutí úvěru samotným pojištěním. Klientovi je tak umožněno si vypůjčit peníze proti akumulované hodnotě životního pojištění. Z důvodu velmi nízkého rizika a tím pádem nízkého úroku z úvěru, to bývá výhodné jak pro klienta, tak pro pojišťovnu. Uzavření životního pojištění tak mohou, ale nemusí požadovat finanční instituce při poskytování hypotéky. V případě, že se klient dostane do nepříznivé finanční situace a nebude moci splácet hypotéku, pojišťovna, u níž má životní pojistku uzavřenou tak bude vinkulovat pojistné plnění ve prospěch úvěrující banky (Rejnuš, 2010, s. 106), (Bukač, 2006).

Další význam pro klienta může být daňové zvýhodnění. Daňově zvýhodněna jsou převážně rezervotvorná pojištění, riziková nikoliv. Životní pojištění je daňově uznatelné, pokud je pojistník shodný s pojištěním, doba trvání pojištění je minimálně 5 let, doba sjednání pojištění je minimálně do věku 60 let pojištěného a je sjednáno pojištění pro případ smrti a dožití. Pojištěný si tak může odečíst od daňového základu zaplacené pojistné ve výši maximálně 12 000 Kč (Česká asociace pojišťoven, © ČAP 2010), (Ducháčková, 2005).



### 2.5.3 Význam pro banku

Král (2009, s. 146) tvrdí, že banky mají zájem o produkty životního pojištění, a to hlavně z důvodu dlouhodobosti. Banky tento zájem realizují dvěma způsoby. Prvním je jejich dlouhodobá spolupráce s jednou nebo více pojišťovnami na základě smluv o dlouhodobých vkladech. A druhým způsobem je založení dceřinné finanční společnosti, jejíž předmětem podnikání je pojišťovnictví.

Životní pojištění je vzhledem ke svému dlouhodobému charakteru významné také při poskytování střednědobých a dlouhodobých úvěrů. Také podporuje likviditu banky a umožňuje financovat rozvojové záměry podniků (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002, s. 30).

### 2.5.4 Význam pro stát

Z důvodu dlouhodobosti životního pojištění, působí jako tlumení inflace. Pojistník platí pravidelně pojistné, čímž odkládá svou spotřebu do budoucna, a to má protiinflační charakter. Životní pojištění je přínosem pro státní rozpočet, a to ve smyslu daňových efektů. Daně do rozpočtu jsou odváděny ze zisků pojišťoven a zdaněno je také pojistné plnění (rozdíl mezi pojistným plněním a zaplaceným pojistným) srážkovou daní (15%) (Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven, 2002, s. 27).

### 2.5.5 Význam pro finančního poradce

Z důvodu odměňování finančních poradců formou provizí z uzavřených smluv, je pro ně životní pojištění velmi atraktivní. Výše provizí ze životního pojištění je na celém trhu nejvyšší, a to u investičního životního pojištění až 190%.

Současná situace na trhu je taková, že dochází k předčasnému ukončení smluv a uzavření smlouvy nové. Takzvané přepojišťování. Poradce samozřejmě dostane další tučnou provizi. Průměrná délka trvání smlouvy životního pojištění je v České republice 6,5 roku. Klient na tom však jen trápí. Protože životní pojištění je dlouhodobé a v období 2 let je vyplácena provize finančnímu poradci, nedostane klient od pojišťovny téměř nic (Finanční poradce, č. 10, s.22).

Z tohoto důvodu je potřeba řádná regulace, kterou již připravuje ministerstvo financí na celém pojistném trhu.

## 2.6 Shrnutí

Životní pojištění je v dnešní době rozmáhající se produkt, dochází k jeho modifikacím a zájem je o něj stále větší. Cílem životního pojištění je zabezpečit osoby blízké v případě úmrtí pojištěného. Pojistnou událostí je tedy smrt. Další pojistnou událostí je dožití. Moderní životní pojištění kombinují tyto dvě rizika a v obou případech dochází k pojistnému plnění.

Je tedy zřejmé, že základní parametr, který rozhoduje o výši pojistného je pravděpodobnost, že se žadatel o pojištění dožije sjednaného konce pojištění. Pro stanovení míry rizika se používají úmrtnostní tabulky vycházející ze statistik nebo v případě sjednání vyšší pojistné částky musí žadatel vyplnit zdravotní dotazník. Je uváděno, že pojistná částka by se měla pohybovat ve výši dvou až pětinasobku ročního příjmu pojištěného. Pojištění může být sjednáno na pevnou nebo klesající částku. Přičemž klesající částku je vhodné sjednat, pokud pojištění slouží jako zajištění úvěru.

Životní pojištění lze rozdělit na dva hlavní druhy – pojištění rizikové a rezervotvorné. Rizikové pojištění je pojištěním pro případ smrti. Není tedy zřejmé, zda pojistná událost nastane nebo ne. Pokud k pojistné události nedojde, zaplacené pojistné propadá pojišťovně. Pojištění rezervotvorná jsou převážně pojištění smíšená. Kryjí riziko smrti i dožití. Dochází k vytváření určité rezervy, kterou pojišťovna investuje a snaží se zhodnotit na finančních trzích. Nedochozí však ke zhodnocení celého zaplaceného pojistného, ale pouze části, která zbyde po odečtení ceny rizik a nákladů na uzavření a správu pojistné smlouvy. Výnos, který plyne z rezervotvorného pojištění je navíc zdaněn 15%. Základem daně je pojistné plnění po odečtení zaplaceného pojistného. Rezervotvorné pojištění se dále dělí na pojištění důchodové, kapitálové, univerzální a investiční. Hlavní rozdíl mezi těmito pojištěními je ve výši a garanci výnosu a ve variabilitě poměru sjednaných pojistných částek a pojistného. U důchodového a kapitálového pojištění je výnos garantován a to ve výši technické úrokové míry, která činí 2,5%, riziko nese pojišťovna. Tento výnos je ale vzhledem k dlouhodobosti produktu poměrně nízký a není to nejvhodnější forma spoření. U pojištění univerzálního lze jako u jediného měnit poměr mezi sjednanou pojistnou částkou na smrt a na dožití. Pojištění investiční je charakteristické tím, že riziko nese pojištěný a může si zvolit strategii investování. Ta pak záleží na výnosu. Může se však také stát, že na konci pojištění pojištěný nedostane ani to, co do pojišťovny vložil. Výhodou je u rezervotvorných pojištění to, že zaplacené pojistné je za určitých podmínek odčitatelnou položkou od základu daně.

Životní pojištění má svůj význam v ekonomice a to protiinflační charakter. Z pohledu banky a pojišťovny je také významné z hlediska své dlouhodobosti. Největší význam má však pro klienta. Ten si pojištění uzavře převážně z důvodu krytí rizika smrti nebo také jako zajištění úvěru, což někdy může také po něm požadovat přímo finanční instituce poskytující úvěr. Životní pojištění je také velmi oblíbený produkt finančních poradců. A to hlavně z důvodu vysokých provizí za zprostředkování životního pojištění.

## **II. PRAKTICKÁ ČÁST**

### 3 ANALÝZA ZMĚN A DOPADŮ V ÚPRAVĚ REGULACE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ

Finanční poradenství je poslední dobou velmi diskutované téma. A to především z důvodu regulace výše provizí, přepojišťování a klamání klientů. Je známo, že finančním poradcům lidé příliš nevěří, protože si myslí, že jim nabízí produkt, za který dostane poradce nejvyšší provizi, ale pro klienta je zcela nevýhodný. Také je známo, že v ČR je velmi nízká úroveň finanční gramotnosti, i když si Češi myslí, že na tom nejsou zas tak špatně a o své finance se dokážou postarat sami.

Můj názor je, že nejde „házet všechny poradce do jednoho pytle“. Záleží na konkrétním poradci, jak zodpovědně a profesionálně bude svou práci vykonávat.

Chápu, že lidé finančním poradcům příliš nevěří. Na druhou stranu si ale myslím, že otázka financí je pro člověka důležitá ať pro současnost nebo do budoucna, kdy si bude chtít založit rodinu, zařídit si bydlení nebo našetřit na důchod. A pokud financím člověk sám nerozumí, není určitě od věci mít svého finančního poradce, který mu v této oblasti pomůže.

Tuto problémovou situaci si uvědomuje i odborná veřejnost a jsou připravované změny, které mají situaci na trhu zlepšit, zredukovat velké množství finančních poradců a posílit jejich důvěryhodnost.

Většina regulací je iniciována z důvodu vysokých provizí za sjednání životního pojištění, což je v současnosti velmi rozmáhající se produkt. Otázkou je, zda je to kvůli zájmu lidí nebo zájmu poradců získat vysokou provizi, a to hlavně za sjednání investičního životního pojištění.

#### 3.1 ELIXIR

ELIXIR je nově připravovaný registr finančních zprostředkovatelů.

Hlavní myšlenka založení registru finančních zprostředkovatelů vznikla již před čtyřmi lety. Inspirací byl podobný registr, zavedený ve Velké Británii již v roce 2000. Dříve tam fungovaly na trhu desítky tisíc subjektů a makléřských firem. Po zavedení tohoto registru jich zůstala na trhu polovina (Kučera, 2011).

Tento projekt je podporován USF, AFIZ, ČAP a AČPM. Provozovat registr má Czech Credit Bureau. Hlavní myšlenkou projektu je pomoci účastníkům preventivně chránit sama

sebe a klienty chránit před neetickým chováním zprostředkovatelů. Registr by měl určitým způsobem vést životopisy zprostředkovatelů, které by měly obsahovat informace o datu nástupu do společnosti, ve které působí nebo působili, dále informace o sankcích za porušení standardních postupů nebo nedodržení kvality předávaných informací klientovi, v případě kdy to pojišťovna nebo poradenská společnost zjistí. Také by měl obsahovat informace o porušení konkurenční doložky. Konkurenční doložku mají ve svých smlouvách sjednané jen některé společnosti. Tato doložka se týká poradců, kteří opouští poradenskou společnost. Doložka jim například zakazuje vykonávat konkurenční činnost po určitou dobu, kontaktovat bývalé klienty po stanovenou dobu nebo na stanovenou dobu udržet mlčenlivost (Zámečník, Registr finančních zprostředkovatelů, 2011).

ELIXIR by měl být přínosem pro pojišťovny (převážně poskytující životní pojištění), poradenské společnosti a také pro spotřebitele. Přínos pro pojišťovny spočívá v regulaci provizí a vratek z provizí, které vzniknou při předčasném ukončení smlouvy. Pro finanční poradce by měl být přínosem v tom smyslu, že dojde k „očistě“ pověsti finančního poradenství v ČR a ke zvýšení důvěry ve služby finančních poradců. ELIXIR je však i přínosem pro klienty, protože si zde můžou vyhledat příslušného poradce a podle jeho historie uvedené v databázi se rozhodnout, zda využijí jeho služby. Je to i určitá vizitka pro finančně - poradenské společnosti. Pokud jejich zprostředkovatelé budou ve většině případů mít pozitivní historii v registru, je tato společnost určitým způsobem zárukou profesionality a důvěryhodnosti (Zámečník, Registr finančních zprostředkovatelů, 2011).

Podmínkou vstupu do tohoto registru je uzavření smlouvy o účasti v registru a společnosti se budou muset zavázat k získávání souhlasů od své nynější, ale i budoucí zprostředkovatelské sítě. Společnosti by měly platit paušální poplatek za účast v registru a poplatek za dotazy v registru (Zámečník, Registr finančních zprostředkovatelů, 2011).

Možnosti dotazování v registru na historii určitého poradce nebo poradenské společnosti budou záležet na tom, zda je daná společnost účastníkem registru. Pokud pojišťovna nebo poradenská společnost nebude zveřejňovat data o své interní síti, bude se pak moci dotazovat pouze na úrovni společnosti, nikoli na úrovni konkrétních fyzických osob. Pokud naopak bude pojišťovna či daná poradenská společnost informovat registr i o své interní síti, bude moci získat potřebné údaje i o konkrétních fyzických osobách. Výpisy z registru budou v první etapě zasílány poštou, nebo budou k dispozici při osobní návštěvě klientského centra. Do budoucna je samozřejmě plánováno elektronické zveřejnění registru. Možnost

dotazovat se v registru budou mít jmenovaní zástupci za každou společnost. Společnost si bude moci vybrat i více lidí, kteří se budou moci dotazovat (Kučera, 2011).

V počátku budou informace z registru dostupné jen pro jeho aktivní členy. Postupem času je plánováno, že registr bude zveřejněn i pro veřejnost. Potenciální klienti by tak měli získat potřebné informace o zprostředkovatelích zapojených do projektu a mělo by dojít ke zprůhlednění trhu pro spotřebitele (Kučera, 2011).

### 3.1.1 Zhodnocení důsledků vzniku ELIXIRU

Jednotlivým důsledkům zavedení ELIXIRu jsem přiřadila stupeň důležitosti změn, které mohou ovlivnit situaci na pojistném a finančně-poradenském trhu. Zvolila jsem pětistupňovou škálu, kdy stupeň 1 = nejméně důležitý, stupeň 2 = mírně důležitý, stupeň 3 = neutrální, stupeň 4 = důležitý, stupeň 5 = velmi důležitý

Tabulka 2: Zhodnocení důsledků vzniku ELIXIRu

<b>Důsledky</b>			
<b>Pozitivní</b>	<b>Důležitost</b>	<b>Negativní</b>	<b>Důležitost</b>
Omezení přepojišťování	3	Malý zájem o zápis do registru ze strany finančních poradců	2
Zvýšení důvěry ve finanční poradce	5	Poplatek za dotazy do registru	3
Redukce počtu finančních poradců	4	Registruje jen ty poradce nebo pojišťovny, které chtějí do registru vstoupit (ne všechny)	2
Přístupnost pro veřejnost	5		
Zvýšení ochrany spotřebitele	3		
<b>celkem</b>	<b>20</b>	<b>celkem</b>	<b>7</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Z tabulky vyplývá, že pozitivní důsledky zavedení registru finančních zprostředkovatelů převažují nad těmi negativními. Samozřejmě záleží, jak registr bude fungovat v praxi, jak o něm bude informována veřejnost, a jaký přístup k němu zaujmou finanční poradci a pojišťovny.

## **3.2 ZÁKON Č. 38/ 2004 Sb.**

Zákon č.38/ 2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí upravuje problematiku podnikání pojišťovacích zprostředkovatelů a samostatných likvidátorů pojistných událostí, zřizuje jejich registr a upravuje výkon dohledu nad jejich činností.

V poslední době se ukazuje, že tento zákon je nedostatečný, a je třeba nové regulace, která by nastolila přísnější podmínky na trhu, a to převážně kvůli ochraně spotřebitele.

### **3.2.1 Důvody pro předložení novely zákona č. 38/2004 Sb.**

V České republice vykonává zprostředkovatelskou a poradenskou činnost na finančním trhu velmi vysoký počet registrovaných zprostředkovatelů.

Důvodem může být vysoká přitažlivost tohoto odvětví, a to z hlediska provizního způsobu odměňování, zejména u rezervotvorného životní pojištění. U tohoto typu pojištění je výše provize až 200% předepsaného pojistného. Tyto náklady jsou určitým způsobem předplacené, pojistník je zaplatí v prvních dvou až třech letech. Tato výše provizí je pro zprostředkovatele velice atraktivní. Důsledkem takto vysoké provize mohou být agresivní obchodní praktiky zprostředkovatelů – tzn. přetahování klientů nebo nevhodné přepracovávání již uzavřených smluv.

Dalším problémem je velmi snadný vstup do odvětví a setrvání v něm, i pokud je subjekt po určitou dobu nečinný. Zprostředkovatelé konají zkoušku, která je však jen formální, o tom svědčí i vysoká úspěšnost.

Nízká transparentnost důležitých informací týkajících se pojistných smluv, a především nákladovosti pojistných smluv, zejména u životního pojištění. Informace nejsou zcela průhledné, hlavně co se týče jednotlivých poplatků. Zákazník by měl jednotlivým informacím porozumět a na jejich základě pak vyhodnotit, zda je daný produkt pro něj vhodný, a jaké následky bude mít jeho sjednání (Hospodářská komora České republiky, 2011)



Tyto důvody jsou podle mého názoru definovány správně. Otázka životního pojištění, provizních systémů odměňování a informovanosti spotřebitelů jsou v současné době velmi aktuální a dostávají se do podvědomí širší veřejnosti, nejen té odborné.

### 3.2.2 Cíle novely a navrhované změny

**Cílem novely je tedy:**

- Stanovení rovných podmínek poskytování pojišťovacích služeb pro zprostředkovatele a zaměstnance konkrétních pojišťoven.
- Zvýšení transparentnosti informací o daných produktech pro spotřebitele.
- Garance minimální úrovně odbornosti osob poskytujících distribuční služby, a tím pádem odstranění formálnosti prokazování odbornosti
- Vytvoření podmínek pro efektivní dohled nad pojišťovacími zprostředkovateli a jednoznačné vymezení odpovědnosti za vykonávanou činnost.

Novela se tedy zaměřuje především na úpravu pravidel jednání mezi zprostředkovatelem a spotřebitelem (Hospodářská komora České republiky, 2011).

**Novela zákona č.38/2004 ustanovuje především tyto 3 pilíře změn v distribuci pojištění:**

#### **I. Přístup do odvětví.**

Přijetím návrhu by mělo dojít k redukci a zpřehlednění jednotlivých kategorií pojišťovacích zprostředkovatelů na pouhé dvě – samostatného zprostředkovatele a vázaného zástupce. V současné době existuje kategorií pět, které jsem již zmínila v teoretické části. Tato redukce kategorií pojišťovacích zprostředkovatelů je založena na základě směrnice EU MiFID a jeho transformaci v zákoně o podnikání na kapitálovém trhu. Samostatný zprostředkovatel by měl být podle této novely nositelem odpovědnosti za vlastní vykonanou činnost a případné vzniklé škody. Vázaný zástupce ohledně orgánu dohledu by neměl vystupovat sám, ale měl by činit úkony prostřednictvím nadřízeného subjektu. Odpovědnost za vázaného zástupce tedy přebírá nadřízený subjekt, kterým je pojišťovna, zajišťovna nebo samostatný zprostředkovatel.

Novela zákona také navrhuje, aby zaměstnanci pojišťoven byli zahrnuti do působnosti tohoto zákona. Těmito zaměstnanci by měli být distributoři pojišťoven. Mělo

by tak dojít k souladu pravidel pro externí i interní distribuci pojištění (Hospodářská komora České republiky, 2011).

## **II. Požadavky na odbornost.**

Na rozdíl od aktuálního zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí, se požadavek odbornosti týká i zaměstnanců pojišťoven pracujících u přepážek.

Zákon požaduje po zprostředkovatelích všeobecné a odborné znalosti. Všeobecnými znalostmi se rozumí ukončené středoškolské vzdělání. Odbornými znalostmi se rozumí složení odborné zkoušky a v případě provozování zprostředkovatelské činnosti i minimálně dvouletá praxe, jejímž obsahem je činnost v pojišťovně nebo zajišťovně související s uzavíráním a nabízením pojistných produktů. Zprostředkovatelé by měli být schopni i tyto produkty vysvětlit, provést analýzu pojistných produktů a nabídnout zákazníkovi pro něj ten nejvhodnější produkt (Hospodářská komora České republika, 2011).

Další změnou, uvedenou v této novele je, že odborné zkoušky by měla provádět akreditovaná komise, která dostane povolení od ČNB. Touto akreditovanou osobou se může za splnění zákonem stanovených podmínek stát fyzická i právnická osoba.

## **III. Pravidla jednání se zákazníkem.**

Tato pravidla by měla vést především k větší průhlednosti a zlepšení informovanosti o osobě zprostředkovatele a pojistném produktu.

Informace, které je zprostředkovatel povinen sdělit zákazníkovi před uzavřením smlouvy se v novele zákona nemění v porovnání se současným zněním zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích. Dle mého názoru nejdůležitějšími informacemi, které je povinen zprostředkovatel sdělit zákazníkovi jsou údaje o registru, ve kterém je evidován a možnost si tyto informace ověřit, dále údaje o tom, jak může zákazník podat stížnost popřípadě žalobu na zprostředkovatele nebo také informace o své osobě, zda působí jako samostatný zprostředkovatel nebo vázaný zástupce a údaje o společnosti, pod kterou působí. Na požádání je pak zprostředkovatel povinen sdělit zákazníkovi údaje o způsobu, podle kterého je odměňován.

Nově novela zákona stanoví výčet informací, které je zprostředkovatel povinen poskytnout během trvání smlouvy. Pro upřesnění jsem vybrala jen ty nejdůležitější in-

formace z pohledu zákazníka. Těmito informacemi jsou údaje o každoročním stavu bonusů, každoroční stav hodnoty podílů, na které je vázáno pojistné plnění, výši odkupného.

Co se týče způsobu a formy poskytování informací, je zprostředkovatel povinen dle novely poskytnout informace ohledně rezervotvorného životního pojištění i ve zjednodušené podobě. Dále údaje o nákladovosti a poplatcích za celou pojistnou dobu. Což považuji za velmi důležité, jelikož nákladovost je jedním z důležitých faktorů, dle kterých se zákazník rozhoduje, ale podle mého názoru by to neměl být zase jediný faktor pro rozhodování.

Pojišťovací zprostředkovatel by měl dále poskytnout zákazníkovi řádnou, tzn. komplexní a nezávislou analýzu dostatečného počtu produktů a také analýzu potřeb a cílů zákazníka tak, aby mohl podle této analýzy poskytnout zákazníkovi produkt, nejlépe odpovídající jeho požadavkům.

Nejvíce diskutovaným paragrafem novely zákona, který je „trnem v oku“ spouště zprostředkovatelům je §21h. Tento paragraf se týká výše provize za zprostředkování rezervotvorného životního pojištění. Výše provize z těchto produktů je nejvyšší na celém pojistném trhu, což může vést i ke špatně nastaveným parametrům, které jsou spíše ve prospěch zprostředkovateli kvůli vysoké provizi. Novela tuto provizi redukuje na dvojnásobek měsíčního sjednaného pojistného, maximálně však do částky 4 000 Kč. Je zřejmé, že regulace provizí je nutná, ale domnívám se, že takové nastavení stropu je nešťastným řešením.

### **3.2.3 Zhodnocení důsledků novely zákona č.38/ 2004 Sb.**

Jednotlivým důsledkům novely zákona č. 38/2004 Sb. jsem přiřadila stupeň důležitosti změn, které mohou ovlivnit situaci na pojistném a finančně-poradenském trhu. Zvolila jsem pětistupňovou škálu, kdy stupeň 1 = nejméně důležitý, stupeň 2 = mírně důležitý, stupeň 3= neutrální, stupeň 4= důležitý, stupeň 5 = velmi důležitý

Tabulka 3: Zhodnocení důsledků novely zákona č.38/2004 Sb.

<b>Důsledky</b>			
<b>Pozitivní</b>	<b>Důležitost</b>	<b>Negativní</b>	<b>Důležitost</b>
Posílení ochrany spotřebitele	4	Nutnost vykonávat dohled nad dodržováním stanovených podmínek (př. ukazatele nákladovosti)	4
Větší transparentnost, lepší orientace v nákladnosti produktů	5	Náklady na provize mohou být transformovány do jiných nákladů produktu	4
Vyvolané diskuse o novele zákona se dostanou do podvědomí veřejnosti	4	Riziko zavádějící informace o nákladovosti pro spotřebitele ( nákladovost je jeden z více faktorů, dle kterých je třeba se rozhodovat)	4
Snadnější dohled nad zprostředkovateli	3	Nevhodná regulace provizí	4
Snížení nákladovosti (provizí) produktů z důvodu povinnosti informovat o nákladovosti produktů	4		
<b>Celkem</b>	<b>20</b>	<b>Celkem</b>	<b>16</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Pozitivní důsledky opět převažují nad těmi negativními. Rozdíl však není velký. Domnívám se, že novela je potřebná, ale musí být efektivní. Také je třeba dbát na to, aby byla v souladu s předpisy a směrnicemi EU.

### 3.3 MiFID

MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) je směrnice vydaná EU o trzích finančních nástrojů. Tato směrnice byla transponována do českého práva v roce 2007, a to

novelou zákona č. 256/ 2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu a změnou prováděcích předpisů, které upravují problematiku poskytování investičních služeb.

Cílem směrnice MiFID bylo zlepšit ochranu investorů (především těch neprofesionálních a nezkušených), průhlednost poskytovaných služeb a podpořit konkurenční prostředí.

Jednou z důležitých změn bylo přesunutí investičního poradenství mezi hlavní investiční služby. To znamená, že tuto službu už dále nelze provádět pouze na základě volné živnosti. Směrnice se tedy vztahuje na investiční společnosti, investiční poradce, banky poskytující investiční služby, alternativní systémy obchodování, uznávané burzy. A týká se oblastí jako je poskytování investičních služeb, třídění zákazníků pro přístup poskytovatele investičních služeb, zajištění nejlepších podmínek pro provedení pokynů, test běžného investora.

Směrnice Evropského parlamentu a rady, o trzích finančních nástrojů (2011) MiFID se vztahuje jak na hlavní tak doplňkové investiční služby.

*Hlavní investiční služby.* Hlavní investiční službou je obhospodařování portfolia klienta na základě smlouvy. Rozhodování obchodníka musí být však podepřeno o kvalifikované posouzení, zda je daný obchod pro klienta vhodný či nikoli (Směrnice o trzích finančních nástrojů, 2011).

*Doplňkové investiční služby.* Těmito službami jsou především úschova, správa nebo uložení finančních nástrojů (Směrnice o trzích finančních nástrojů, 2011).

Směrnice o trzích finančních nástrojů (2011) dále charakterizuje pravidla pro poskytování investičních služeb klientům. Tato pravidla mají za úkol zlepšit ochranu investora. Největší ochranu mají drobní investoři, kterými jsou například investoři s nízkými znalostmi a zkušenostmi v oblasti investování. U profesionálních zákazníků je pak tato ochrana mnohem menší.

Směrnice o trzích finančních nástrojů (2011) proto klasifikuje zákazníky do tří skupin:

1. **Drobný zákazník.** Drobným zákazníkem je klient, který je v oblasti investic začátečníkem a dosud nemá žádné zkušenosti.
2. **Profesionální zákazník.** Mezi tyto klienty patří například investiční společnosti, úvěrové instituce nebo pojišťovny.
3. **Způsobilá protistrana.** Způsobilou protistranou se rozumí nejzpůsobilejší a nejzkušenější investoři a účastníci trhu.

Další důležitou částí, kterou směrnice upravuje je ochrana investora. Směrnice klade důraz na zvýšení transparentnosti stanovení cen a obchodních informací, což by mělo vést k propojení finančních trhů v EU. Obchodník by se měl vyvarovat střetu zájmů, kdy by nevhodným způsobem preferoval zájmy jiných klientů nebo svoje vlastní. Co se týče stížností na obchodníka, tak ten musí mít určeny průkazné postupy pro vyřizování daných stížností a musí vést jejich evidenci a opatření, která slouží k napravení.

V současné době je navržena nová směrnice MiFID II, která by měla odstranit případné nedostatky MiFID, která působí na trhu teprve tři a půl roku.

### 3.3.1 MiFID II

Proč se mění směrnice MiFID?

MiFID přinesla na trh některá pozitiva, ale i negativa, která má za úkol eliminovat MiFID II. Konkrétním problémem je, že roztržitost trhu, která je dána hospodářskou soutěží, způsobila to, že se uzavírání obchodů stalo složitějším z důvodu sběru obchodních dat. Finanční krize pomohla odhalit nedostatky v regulaci jiných než akciových nástrojů především u profesionálních investorů. Dalším problémem je také to, že rychlé inovace a složitější finanční nástroje směřují k co nejvyšší ochraně investora, která bude v souladu s nejaktuálnějším vývojem.

Proto jsou nutné změny rámce pro ochranu investorů s ohledem na podporu důvěry investorů.

#### **Oblasti změn zahrnuté ve Směrnici o trzích finančních nástrojů (2011) MiFID II:**

- **Obecné podmínky.** Cílem návrhu je zajistit, aby se obchodování odehrávalo na regulovaných obchodních místech. Důležitá je transparentnost před uzavřením obchodu i po jeho uzavření.
- **Rozšíření pravidel na obdobné produkty a služby.** V souvislosti s existencí retailových investičních produktů je třeba zajistit regulaci distribuce různých finančních produktů mezi neprofesionálními investory. Směrnice by se dále měla vztahovat na služby bez poradenství a to v souvislosti s poučením z finanční krize. Návrh směrnice tak rozšiřuje požadavky na prodej strukturovaných vkladů úvěrovými institucemi, které prodávají cenné papíry, aniž by však poskytovaly poradenství.

- **Přísnější požadavky na zabezpečení efektivního fungování trhu.** Prudký rozvoj technologií má pozitivní avšak i negativní účinky pro finanční trh. Tím negativním je, že je zapotřebí zvláštní regulační opatření, aby bylo možné čelit různým nebezpečím ohrožující fungování trhu.
- **Posílení ochrany investorů.** Návrh zpřísňuje požadavky, podle kterých mohou investiční podniky a jejich zástupci disponovat s finančními prostředky, které náleží jejich klientům. Návrh by tak měl zlepšit informovanost klientů ohledně služeb, které jsou jim poskytovány.
- **Zvýšená konsolidace údajů.** Z pohledu transparentnosti má velký význam kvalita, formát, možnost konsolidace a náklady na konsolidaci údajů. Návrh směrnice má zlepšit kvalitu a soudržnost údajů, tím, že všechny podniky mají povinnost zveřejňovat obchodní zprávy prostřednictvím schváleného systému zveřejňování (APA).
- **Sankce.** V případě porušení pravidel stanovených směrnicí jsou stanoveny sankce ve formě - odejmutí povolení, veřejného prohlášení, odvolání vedení nebo správní peněžité sankce. Dále by měl být také zaveden mechanismus na podporu oznamování porušení pravidel investičními společnostmi.

### 3.3.2 Zhodnocení důsledků MiFID II

Jednotlivým důsledkům novely směrnice MiFID II jsem přiřadila stupeň důležitosti změn, které mohou ovlivnit situaci na pojistném a finančně-poradenském trhu. Zvolila jsem pětistupňovou škálu, kdy stupeň 1 = nejméně důležitý, stupeň 2 = mírně důležitý, stupeň 3 = neutrální, stupeň 4 = důležitý, stupeň 5 = velmi důležitý

Tabulka 4: Zhodnocení důsledků MiFID II

<b>Důsledky</b>			
<b>Pozitivní</b>	<b>Důležitost</b>	<b>Negativní</b>	<b>Důležitost</b>
Ochrana investora	3	Častá regulace může mít negativní dopad na stabilitu trhu	4
Vyšší transparentnost	4	Zvýšení nákladů pro regulované objekty	4
Rozšíření působnosti směrnice	3		
<b>celkem</b>	<b>10</b>	<b>celkem</b>	<b>8</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Otázkou je, zda je směrnice MiFID II opravdu potřeba. A zda její zavedení bude mít za následek skutečně zlepšení ochrany spotřebitele nebo vyšší transparentnost.



## 4 ANALÝZA ŽIVOTNÍCH POJISTEK ČESKÝCH DOMÁCNOSTÍ

Primární informace pro svou práci jsem získala na základě dotazníkového šetření. Cílem dotazníkového šetření bylo zjistit, zda respondenti mají uzavřenou životní pojistku, a popřípadě, že ji mají uzavřenou, mě zajímal především důvod a výše pojistné částky. Domnívám se, že důvod sjednání životní pojistky a sjednaná výše pojistné částky jsou velmi důležité faktory, které spolu souvisí, a to hlavně z důvodu, že tento pojistný produkt je ve většině případů poměrně drahý, a je uzavírán na dlouhé období, proto je důležité jeho správné nastavení.

Životní pojistky nelze nijak zvlášť analyzovat příliš podrobně. Situace u každého respondenta je individuální, stejně jako jeho požadavky a potřeby. Proto jsem dotazníky sestavila a vyhodnotila v obecné rovině.

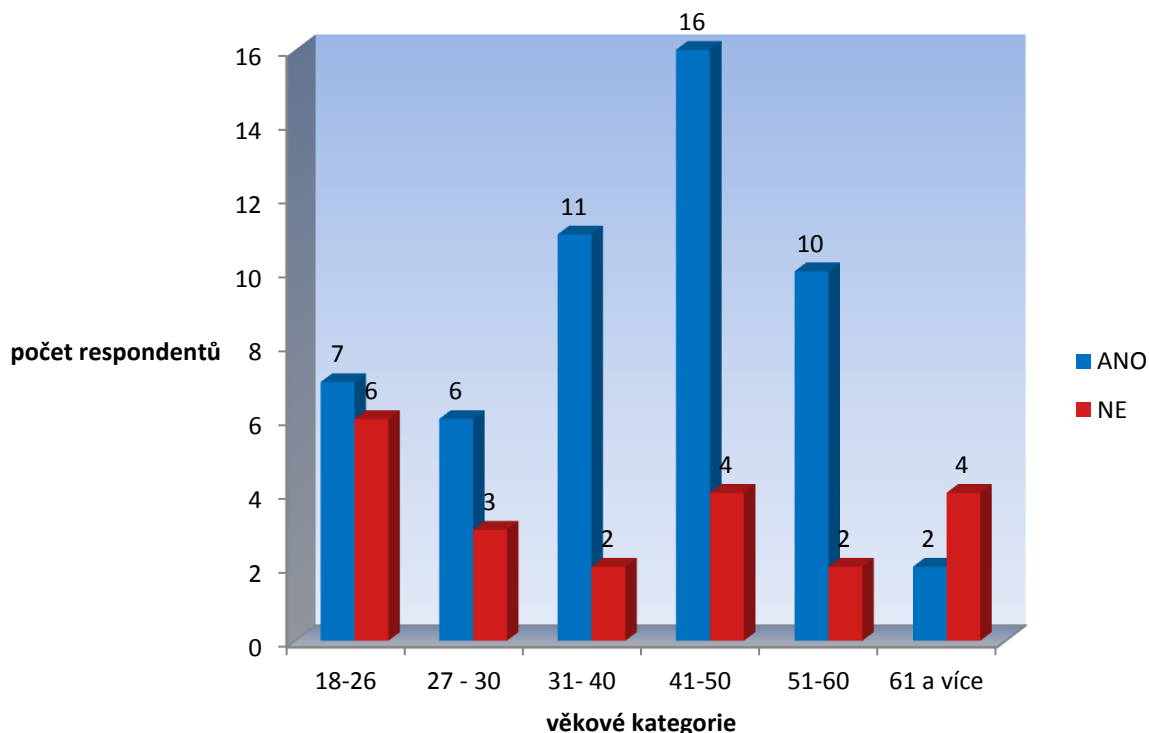
Dotazníky byly zprostředkovány formou elektronické pošty a přímého osobního kontaktu.

### 4.1 Vyhodnocení dotazníků

Dotazníkového šetření se zúčastnilo celkem 73 respondentů, ve věku od 18 do 70 let. Z toho 53% respondentů jsou muži, 47% jsou ženy. Životní pojištění má sjednáno 71% z celkového počtu respondentů. Z dotázaných mužů má životní pojištění uzavřeno 97% z nich. Z dotázaných žen má životní pojištění uzavřeno 49% z nich.

Evropský soudní dvůr v březnu 2011 rozhodl, že pojišťovny nesmí při výpočtu pojistného brát v úvahu pohlaví klientů, a to s účinností od 21. prosince 2012. To může mít vliv na změnu způsobu oceňování produktů pojišťoven. Podle mého názoru toto rozhodnutí EU povede ke zdražení pojistek pro ženy a mírnému zlevnění pro muže (Mgr. Emil Doseděl, 23.3.2012).

Zdroj: Vlastní zpracování



Obrázek 2: Charakteristika respondentů

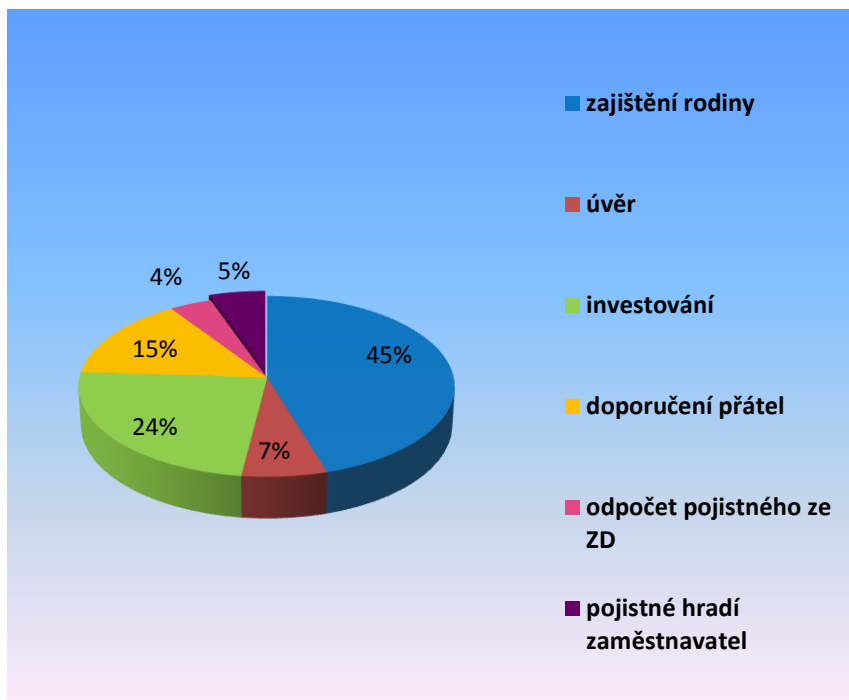
Graf ukazuje, kolik respondentů má v každé věkové kategorii uzavřeno resp. neuzavřeno životní pojištění. Z grafu vyplývá, že nejvíce respondentů, kteří mají sjednáno životní pojištění je ve věkové kategorii 31 – 40 let a 41 – 50 let. Za zmínku však stojí i věková kategorie 18 – 26 let. Dle mého názoru není zapotřebí si již v tak mladém věku sjednávat životní pojištění, pokud člověk ještě nemá rodinu, kterou by potřeboval zabezpečit v případě smrti nebo nečerpá úvěr, ke kterému mu bylo sjednáno životní pojištění jako zajištění tohoto úvěru.

### U jaké pojišťovny máte sjednáno životní pojištění?

Respondenti preferují z největší části Českou pojišťovnu, dále Kooperativu, Českou podnikatelskou pojišťovnu a Komerční pojišťovnu. Respondenti tak preferují velké a známé pojišťovny působící na českém trhu již dlouhou dobu.

## Proč jste si sjednal/a životní pojištění?

Zdroj: Vlastní zpracování



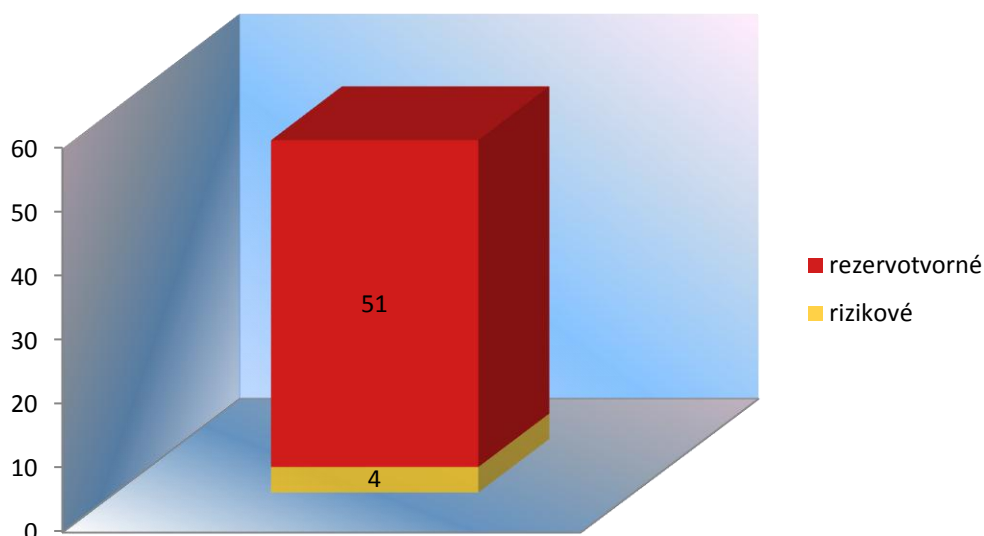
Obrázek 3: Důvody uzavření životního pojištění

Primární účel životního pojištění je zajištění rodiny v případě úmrtí pojištěného. Jak vyplývá z grafu, je tento důvod sjednání životního pojištění u respondentů nejčastější. Nicméně podle mého názoru je i tak procento nízké. Naopak poměrně zajímavé je celkem vysoké procento u důvodu investování. To souvisí s uzavíráním rezervotvorných pojistek. Je otázkou, zda je to opravdu ten nejvhodnější produkt k investování, jestli lidé tomuto produktu opravdu rozumí a není to jen ze strany finančního poradce nebo zprostředkovatele „tah“ na vysokou provizi, jelikož jak jsem již uvedla v teoretické části je provize zejména u investičních životních pojištění nejvyšší. Odpověď, zda lidé rozumí své životní pojistce, nám může dát i poměrně vysoké procento u důvodu uzavření životního pojištění na doporučení přátel. Životní pojištění je celkem nákladný produkt a jeho uzavření je třeba si řádně promyslet. Za důvodem doporučení přátel se může také skrývat to, že pokud si jedinec sjedná životní pojištění u finančního poradce (pracujícího pro multilevelovou společnost), stává se ve většině případů, že tento poradce požádá svého klienta o kontakt na další potenciální klienty, kterým by mohl životní pojistku nabídnout a sjednat, a to u některých případech finančních poradců i tomu, kdo ji nepotřebuje.

### Jaký druh životního pojištění máte sjednáno?

V dotazníku jsem uvedla pouze rizikové a rezervotvorné životní pojištění. Rezervotvorné životní pojištění jsem dále nedělila, protože si myslím, že vyplňování dotazníku bylo už tak dost náročné a pro účely mé bakalářské práce je toto základní rozdělení postačující.

Zdroj: Vlastní zpracování



Obrázek 4: Rizikové a rezervotvorné životní pojištění

Z grafu jednoznačně vyplývá, že respondenti mají uzavřené rezervotvorné životní pojištění. To také souvisí s tím, že velká část respondentů si uzavřela životní pojištění za účelem investování, které je možné pouze u rezervotvorných životních pojištění.

### Jaká je délka pojistné doby?

Tabulka 5: Délka pojistné doby

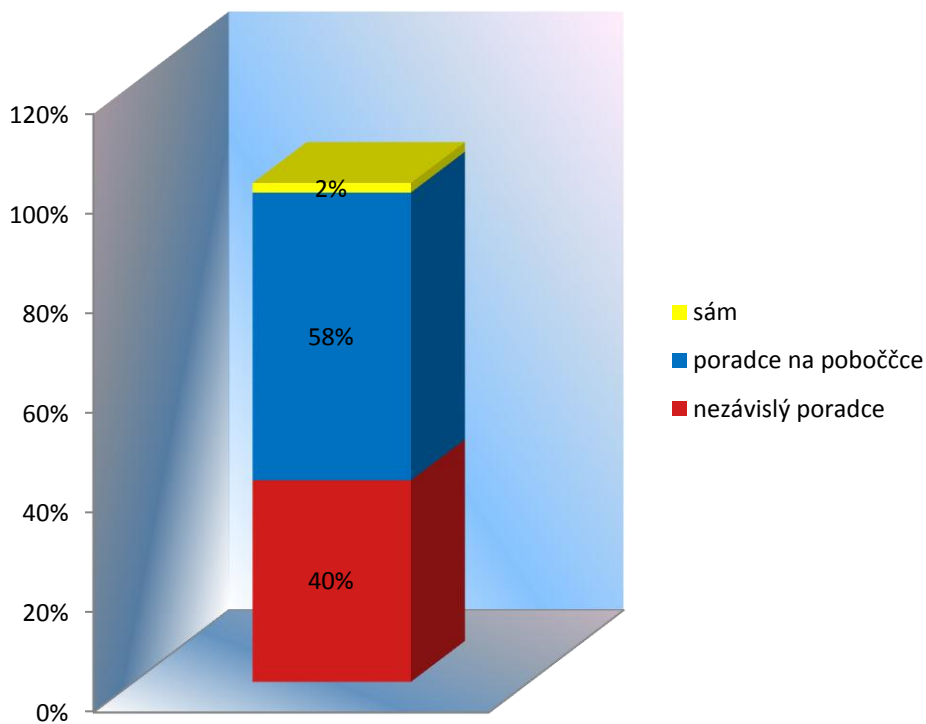
Délka pojistné doby	Počet respondentů
1 – 10 let	4
11 – 20 let	21
21 – 30 let	17
30 let a více	10
<b>celkem</b>	<b>52</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Nejčastěji respondenti odpovídali, že délka pojistné doby, na kterou mají sjednáno životní pojištění je v rozmezí 11 – 20 let. Pokud má však respondent ve věku nižším než 40 let uzavřené rezervotvorné životní pojištění na dobu 11 – 20 let, měl by počítat s tím, že nelze pojistné odečíst od základu daně.

### Kdo vám sjednal životní pojištění?

Zdroj: Vlastní zpracování

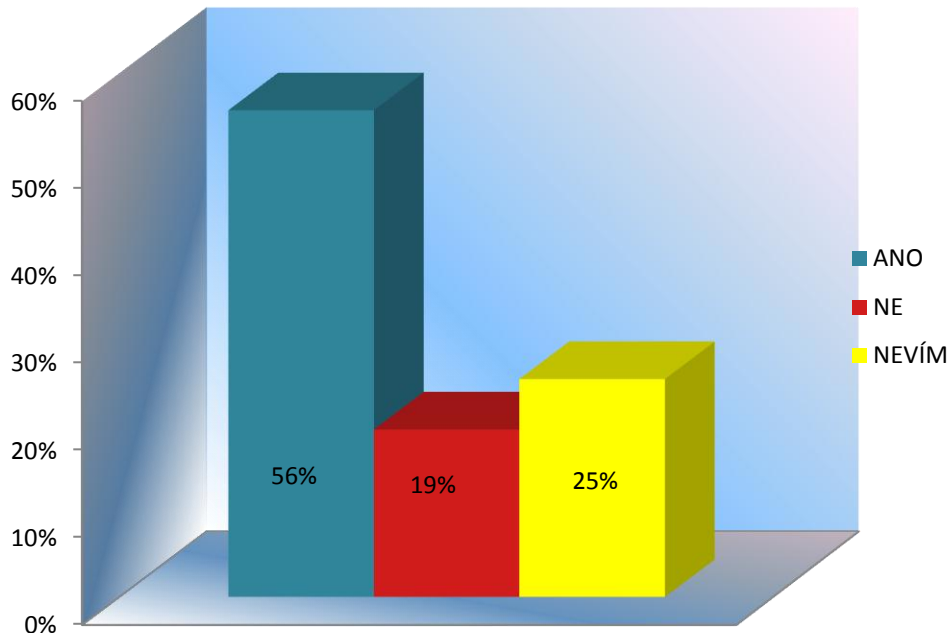


Obrázek 5: Kdo sjednal životní pojištění

Z grafu vyplývá, že lidé si životní pojištění a tedy také nejspíš výběr pojišťovny volí sami. Nicméně velká část z respondentů využívá i služeb finančního poradce.

**Jste spokojen/a se svým životním pojištěním?**

Zdroj: Vlastní zpracování



Obrázek 6: Spokojenost s životním pojištěním

Respondenti jsou ve většině případů spokojeni se svou životní pojistkou. Za zmínku však stojí, že 24% respondentů neví, jestli jsou spokojeni. Zřejmě z toho vyplývá, že svému životnímu pojištění moc nerozumí nebo o tento produkt nejeví zájem, a platí pouze sjednané pojistné.

**Jaká je výše pojistné částky?**

Výši pojistné částky jsem srovnávala s důvodem uzavření životního pojištění. Důvody jsem vybrala dva, které respondenti nejvíce uváděli - zajištění rodiny v případě úmrtí a investování.

Důvod – zajištění rodiny v případě úmrtí:

Tabulka 6: Zajištění rodiny v případě úmrtí a výše pojistné částky

<b>Pojistná částka</b>	<b>Počet respondentů</b>
<b>100 000</b>	3
<b>200 000</b>	6
<b>225 000</b>	1
<b>250 000</b>	1
<b>1 000 000</b>	1
<b>1 100 000</b>	1
<b>neuveдено</b>	3
<b>celkem</b>	<b>16</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Člověk, který se rozhodne uzavřít životní pojištění za účelem zajištění své rodiny v případě úmrtí, by měl zvážit výši pojistné částky. Domnívám se, že pojistná částka 200 000 Kč, na kterou má životní pojištění sjednáno nejvíce respondentů, kteří jako důvod uvedli pouze zajištění rodiny je velice nízká a jejich záměr by nebyl naplněn. Je uváděno, že výše pojistné částky by měla ve výši alespoň trojnásobku ročního důchodu. Jen čtyři z těchto respondentů mají uzavřeno rizikové životní pojištění, které je dle mého názoru vhodnější pro splnění účelu zajištění rodiny v případě úmrtí, převážně z hlediska mnohem nižší nákladovosti než u rezervotvorné životní pojistky.

Důvod – investování:

Tabulka 7: Investování a výše pojistné částky

Pojistná částka	Počet respondentů
10 000	1
125 000	2
200 000	1
400 000	1
neuveдено	3
<b>celkem</b>	<b>9</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Životní pojištění jako investiční produkt nemusí být zrovna ten nejvhodnější nástroj, z důvodu vysoké nákladovosti a nízké transparentnosti. Samozřejmě má své výhody i nevýhody ve srovnání například s přímými investicemi.

Důvod – zajištění rodiny a současně i investování:

Tabulka 8: Zajištění rodiny, investování a výše pojistné částky

Pojistná částka	Počet respondentů
200 000	3
250 000	1
800 000	1
<b>Celkem</b>	<b>5</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Kombinace důvodů zajištění rodiny a investování není podle mého názoru ta nejvhodnější, protože ani jeden záměr není naplněn 100%. Pojistná částka je nízká tak, že nemusí pokrýt všechny náklady spojené s úmrtím pojištěného. Výnos z investice je tedy také nízký, popřípadě není vyloučeno, že může být i záporný. Navíc pojistník platí velké náklady a je vystaven netransparentnosti životního pojištění.



## 4.2 Srovnání životního pojištění a přímých investic

Na základě výsledků z dotazníkového šetření jsem se rozhodla porovnat rezervotvorné životní pojištění, rizikové životní pojištění a přímé investice do podílových fondů. Produkty jsem porovnávala z hlediska výnosnosti. Cílem tohoto srovnání je navrhnout klientovi pro něj nejvhodnější variantu investování a životního pojištění.

Pro srovnání těchto produktů jsem zvolila parametry podle výstupů z dotazníkového šetření. Pro modelování těchto produktů jsem zvolila délku pojistné doby 20 let a výši pojistné částky 1 000 000 Kč. Myslím, že tato výše pojistné částka by měla být adekvátní ve vztahu k nákladům, které mohou v souvislosti s úmrtím vzniknout. Pohlaví jsem zvolila muže, na základě dotazníkového šetření, ze kterého vyplývá, že životní pojištěná má uzavřeno větší procento mužů než žen. Modely jsou vytvořeny na základě konzervativní strategie financování s garantovaným výnosem 2,4% p.a.

### Rizikové životní pojištění Komerční pojišťovny

Rizikové životní pojišťovny od Komerční pojišťovny jsem zvolila z důvodu nejsnadnější dostupnosti dat, a také proto, že z dotazníkového šetření vyplynulo, že je to jedna z pěti nejčastěji uvedených pojišťoven, u níž mají respondenti sjednané životní pojištění.

Model pro rizikové životní pojištění je vypočítán podle kalkulačky podle Komerční pojišťovny. Rizikové životní pojištění Komerční pojišťovny pojistí klienta pro případ úmrtí, trvalé invalidity, pracovní neschopnosti nebo ztráty zaměstnání. Toto pojištění lze také navázat na úvěr. Pojišťovna nabízí slevu za 5 – 20% s ohledem na počet pojištění rizik, bez ohledu na frekvenci placení pojistného.

Tabulka 9: Parametry

Pohlaví	<b>muž</b>
Pojistná částka	<b>1 000 000</b>
Pojistná doba	<b>20 let</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 10: Závislost věku na výši pojistného

Věk	Konstantní měsíční pojistné	Konstantní roční pojistné
20	150 Kč	1 800 Kč
30	226 Kč	2 712 Kč
40	539 Kč	6 468 Kč
50	1 287 Kč	15 444 Kč
60 (jen na 15 let)	2 579 Kč	30 948 Kč

Zdroj: Kalkulačka Komerční pojišťovny, Mgr. Emil Doseděl

Výše pojistného se se zvyšujícím věkem zvyšuje, protože riziko úmrtí je s rostoucím věkem vyšší. Co se týče nákladů, je zaplacené pojistné jediným nákladem pojistníka. V případě dožití však pojistník nedostane od pojišťovny žádné plnění a veškeré zaplacené pojistné tak propadá pojišťovně.

Komerční pojišťovna umožňuje uzavřít rizikovou životní pojistku pro muže ve věku 60 let pouze na 15 let. Tuto dobu má každá pojišťovna stanovenou jinak.

Konstantní výše pojistného znamená, že pojistník platí po celou dobu stejnou výši pojistného a po celou dobu, na kterou je pojištěn, je pojištěn na stejnou pojistnou částku. Opačným může být klesající pojistná částka a pojistné, tento způsob může být zvolen například, pokud je životní pojištění sjednáno jako zajištění úvěru. Výše pojistné částky a pojistného tak klesá úměrně se splácením úvěru.

### **Rezervotvorné životní pojištění EVOLUCE od ČPP**

Rezervotvorné životní pojištění od ČPP jsem zvolila podobně jako u Komerční pojišťovny, z důvodu snadné dostupnosti dat a jedné z nejčastěji uvedených pojišťoven v dotazníkovém šetření.

Produkt EVOLUCE je jedním z novějších produktů v oblasti životního pojištění. A v současné době je jeden z nejlevnějších produktů na trhu rezervotvorného životního pojištění. (Emil Doseděl, 23.3.2012).

Pro model rezervotvorného životního pojištění je zvolen garantovaný fond, s výnosem 2,4% p.a. a pojištění od České podnikatelské pojišťovny s názvem Evoluce. Pojištění EVOLUCE je novinkou na pojistném trhu. EVOLUCE nabízí v rámci pojištění, pojištění životních i neživotních rizik (připojištění odpovědnosti, právní ochrany rodiny, zdravotní asistence, cestovní připojištění). EVOLUCE dále nabízí pojištění celé rodiny na jednu pojistnou smlouvu, nahlížet na smlouvu na internetu, měnit pojištěná rizika dle aktuální životní a finanční situace.

U tohoto pojištění je minimální investovaná částka 300 Kč. Pojištění rizika je ve výši, která převyšuje 300 Kč. Kapitálovou hodnotou se rozumí částka, kterou pojištěný dostane jako plnění pro případ dožití před zdaněním. Tato výše vyplaceného plnění se daní podle §8 odst. 7, zákona o dani z příjmu fyzických osob. Tuto daň odvádí pojišťovna.

Tabulka 11: Parametry

Pohlaví	<b>muž</b>
Pojistná částka	<b>1 000 000</b>
Pojistná doba	<b>20 let</b>
Garantovaný výnos	<b>2,4% p.a.</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 12: Závislost věku na výši pojistného a kapitálové hodnoty

<b>Věk</b>	<b>Konstantní měsíční po- jistné</b>	<b>Kapitálová hodnota</b>	<b>Konstantní roční pojistné</b>	<b>Kapitálová hodnota</b>
20	407	67 684	4 884	72 423
30	533	69 375	6 396	74 532
40	966	72 450	11 592	79 042
50	2 020	72 966	24 240	83 050
60	3 334	222 963	40 008	237 402

Zdroj: Kalkulačka ČPP, Mgr. Emil Doseděl

Stejně jako u rizikového životního pojištění se pojištění ze stejného důvodu se zvyšujícím se věkem zvyšuje. Kapitálová hodnota před zdaněním je u pojistného, které se platí ročně vyšší. Pojišťovna tak určitým způsobem odměňuje pojistníka za to, že jí poskytne větší částku peněz najednou na počátku pojistného období.

Pokud pojištěný vypoví smlouvu dříve než na konci pojistné doby, je mu vyplaceno tzv. odkupné. Výše odkupné se odvíjí od toho, ve kterém roce odkupné vyplaceno s tím, že v prvních dvou letech trvání pojištění, pojištěný nedostane vyplacené nic, protože tato částka je právě vyplacena jako provize finančními poradci.

### Přímé investice

Pokud je záměrem klienta investovat a zároveň uzavřít životní pojištění za účelem zajištění rodiny v případě úmrtí, může být v daném případě vhodné uzavřít rizikové životní pojištění a přímé investování do podílových fondů. Investovaná částka je výši rozdílu zaplaceného pojistného u rezervotvorného životního pojištění a rizikového životního pojištění. To znamená, že klient si místo rezervotvorného pojištění sjedná rizikové životní pojištění a „ušetřené finanční prostředky“ (tzn. pojistné u rezervotvorného ŽP – pojistné u rizikového ŽP) bude investovat například pomocí investičního zprostředkovatele do podílových fondů. V následujících tabulkách můžeme sledovat poměrně velký rozdíl mezi výnosem u ŽP a přímých investic.

Tabulka 13: Srovnání výnosu u konstantního měsíčního pojistného ŽP a přímých investic

Věk	Investovaná částka	Výnos z investice (garantovaný výnos 2,4%)	Kapitálová hodnota životního pojištění
20	257	79 005	67 684
30	307	94 376	69 375
40	427	131 266	72 450
50	733	225 335	72 966
60	755	232 098	222 963

Zdroj: Mgr. Emil Doseděl

Tabulka 14: Srovnání výnosu u konstantního ročního pojistného ŽP  
a přímých investic

Věk	Investovaná částka	Výnos z investice (garantovaný vý- nos 2,4%)	Kapitálová hodno- ta ŽP
20	3 084	<b>79 863</b>	<b>72 374</b>
30	3 684	<b>95 401</b>	<b>72 887</b>
40	5 124	<b>132 691</b>	<b>73 158</b>
50	8 796	<b>227 781</b>	<b>72 860</b>
60	9 060	<b>234 618</b>	<b>101 371</b>

Zdroj: Mgr. Emil Doseděl

V následující tabulce jsem porovnála celkové výnosy (u měsíčního i ročního placeného pojistného), které klient získá při sjednání rezervotvorného životního pojištění EVOLUCE a při sjednání rizikového životního pojištění Komerční pojišťovny a investování „zbylých“ prostředků. Náklady klienta jsou v obou případech stejné. U rezervotvorného životního pojištění je nákladem výše placeného pojistného. V druhém případě je nákladem klienta výše pojistného u rizikového životního pojištění a investovaná částka do podílového fondu.

Tabulka 15: Srovnání měsíčních výnosů

Věk	Náklady na rezervo- tvorné ŽP	Náklady –na rizi- kové ŽP + investi- ce	Výnos z rezervo- tvorného ŽP	Výnosy z přímé investice	Rozdíl
20	<b>407</b>	150+257= <b>407</b>	67 684	79 005	<b>11 321</b>
30	<b>533</b>	226+307= <b>533</b>	69 375	94 376	<b>25 001</b>
40	<b>966</b>	539+427= <b>966</b>	72 450	131 266	<b>58 300</b>
50	<b>2 020</b>	1 287+733= <b>2 020</b>	72 966	225 335	<b>152 369</b>
60	<b>3 334</b>	2 579+755= <b>3 334</b>	222 963	232 098	<b>9 135</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Z tabulky 15 vyplývá, že pro klienta je jednoznačně nejvhodnější variantou kombinace rizikového životního pojištění a přímých investic, protože při stejných nákladech získá na výnosech vyšší částku než u rezervotvorného životního pojištění, a tento rozdíl není zanedbatelný.

Tabulka 16: Srovnání ročních výnosů

Věk	Náklady na rezervotvorné ŽP	Náklady na rizikové ŽP + investice	Výnos z rezervotvorného ŽP	Výnos z přímé investice	Rozdíl
20	<b>4 884</b>	1 800+3 084= <b>4 884</b>	72 374	79 863	<b>7 489</b>
30	<b>6 396</b>	2 712+3 684= <b>6 396</b>	72 887	95 401	<b>22 514</b>
40	<b>11 592</b>	6 468+5 124= <b>11 592</b>	73 158	132 691	<b>59 533</b>
50	<b>24 240</b>	15 444+8 796= <b>24 240</b>	72 860	227 781	<b>154 921</b>
60	<b>40 008</b>	30 948+9 060= <b>40 008</b>	101 371	234 618	<b>133 247</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Vyhodnocení tabulky 16 je v podstatě stejné jako u tabulky 15. Lze pozorovat poměrně velké rozdíly ve výnosech.

Na základě tohoto zhodnocení bych klientovi doporučila kombinaci rizikového životního pojištění a přímého investování. Samozřejmě záleží na konkrétních požadavcích klienta. Všechny zmíněné varianty mají své výhody a nevýhody a při výběru produktů a strategie jsou důležité hodnoty a preference klienta.

### 4.3 Výhody a nevýhody jednotlivých variant

#### Životní pojištění rizikové

Tabulka 17: Výhody a nevýhody rizikového ŽP

Výhody	Nevýhody
Nižší náklady (pouze pojistné)	V případě dožití se nevyplácí žádná pojistná částka
Vyšší transparentnost než u rezervotvorného životního pojištění	Nelze sjednat některá připojištění

Zdroj: Vlastní zpracování

#### Životní pojištění rezervotvorné

Tabulka 18: Výhody a nevýhody rezervotvorného ŽP

Výhody	Nevýhody
Možnost odpočtu pojistného ze základu daně za podmínek stanovených zákonem o dani z příjmu fyzických osob ( max. 12 000 Kč)	Povinnost dodanit odečtené pojistné ze základu daně, při nedodržení podmínek stanovených zákonem o dani z příjmu fyzických osob
Pojištění pro případ smrti + další připojištění	Nízká transparentnost
Příspěvek zaměstnavatele až 24 000 Kč	Vysoké náklady
	Složitost produktu
	Zneužitelnost finančními poradci kvůli vysoké provizi
	V případě nevyhovujícího zdravotního stavu, pojišťovna může odmítnout sjednání životního pojištění
	Nízká likvidita

Zdroj: Vlastní zpracování

## Přímé investice

Tabulka 19: Výhody na nevýhody přímých investic

<b>Výhody</b>	<b>Nevýhody</b>
Transparentnost	Do většiny fondů se investuje min. 500 Kč
Operativní	Výnos není grantován ( vyjímka nemovitostní fond Bridge – 5,2% p.a.)
Investice není pravidelná	
Vyšší likvidita	
Nižší nákladovost	
Investovat může v podstatě kdokoliv	
Stejné podmínky bez ohledu na věk a na pohlaví	
Výnos není zdaněn	

Zdroj: Vlastní zpracování



## 5 NÁVRHY A DOPORUČENÍ

Životní pojištění je velice atraktivní z hlediska provizí pro začínající i zkušenější finanční poradce. Proto bych doporučila každému zájemci o životní pojištění zjistit si základní informace o tom, jak dané pojištění funguje, aby se nestali „obětí“ klamavých praktik některých finančních poradců.

Při uzavírání životního pojištění je důležité vědět, proč si jej chce zájemce sjednat, jaký by měl být hlavní účel tohoto produktu. Zájemce o pojištění by si měl v první řadě uvědomit, že tento produkt není ve většině případů výhodné vypovídat před sjednanou pojistnou dobou. Je to dlouhodobý a poměrně nákladný produkt. Proto doporučuji zájemci o pojištění zjistit si základní informace o produktu a s pomocí finančního poradce analyzovat nabídku produktů na trhu.

Finanční poradce by měl klientovi s ohledem na věk a na důvod, proč má zájem o životní pojištění, nabídnout pro něj ten nejvhodnější produkt.

Primárním účelem životního pojištění by mělo být zajištění rodiny v případě úmrtí. V tomto případě je vhodné zvolit rizikové životní pojištění, které je levnější než pojištění rezervotvorné. Rezervotvorné pojištění je dražší z důvodu vytváření tzv. spořicí složky a dalších poplatků, o kterých klient ani nemusí vědět. Pokud by však chtěl klient ještě investovat volné prostředky, je třeba zvážit, zda není pro něj výhodnější zvolit přímou investici například do podílového fondu. Z hlediska výnosnosti může být tato varianta vhodnější než rezervotvorné životní pojištění.

U životního pojištění je třeba se také soustředit na výši pojistné částky. Ta by měla být adekvátní k nákladům, které mohou ovlivnit rodinný rozpočet například v případě úmrtí živitele rodiny. Doporučuje se 3 – 5 násobek ročního příjmu. Pokud má však rodina hypotéku nebo splácí jiný úvěr, je vhodné zvolit i vyšší pojistnou částku. Některé společnosti přímo požadují si uzavřít životní pojištění ke sjednanému úvěru.

Životní pojištění i přímé investování má své výhody i nevýhody. Vše je třeba důkladně zvážit a na základě toho zvolit pro klienta tu nejlepší variantu.

## 6 SHRnutí

Český finančně poradenský trh je přeplněný. Důvodem je nedostatečná legislativa a snadný přístup do odvětví. A to i pro ty, kteří se financím nikdy dříve nevěnovali a s touto problematikou se setkali poprvé například díky 2-3 měsíčnímu vzdělávacímu kurzu některé finančně-poradenské společnosti.

Tato problematika se postupně dostává do podvědomí veřejnosti a problém si uvědomuje i ČNB, ministerstvo financí i různé asociace sdružující finanční poradce (AFIZ, USF, ČAP). Proto jsou navržena některá opatření, která mají situaci na trhu zlepšit. Z iniciativy asociací sdružujících finanční poradce je navržen registr finančních poradců ELIXIR. Cílem tohoto registru je zredukovat počet finančních poradců na trhu, zvýšit důvěryhodnost finančních poradců na trhu.

Z iniciativy ČNB a ministerstva financí je připravována novela zákona č.38/2004, o pojišťovacích zprostředkovaných a samostatných likvidátorech pojistných událostí. Cílem této novely je především zvýšit ochranu spotřebitele, vyšší transparentnost v oblasti nákladovosti produktů, regulace provizí u rezervotvorného životního pojištění.

Dále Evropskou unií připravována směrnice MiFID II, která má za úkol zpřísnit požadavky na zabezpečení efektivního fungování trhu a posílit tak ochranu investorů.

Jedním z hlavních důvodů, proč je třeba regulace finančního poradenství, jsou provize, a to především provize z rezervotvorného životního pojištění. Proto jsem pomocí dotazníkového šetření analyzovala životní pojištění českých domácností a na základě výsledků z tohoto šetření jsem navrhla vhodnější varianty.

Z dotazníků vyplynulo, že lidé jako hlavní důvod uzavření životního pojištění volí zajištění rodiny v případě úmrtí a investování. Nicméně výše pojistné částky, která má zabezpečit pozůstalé je ve většině případů 200 000 Kč, což je velmi nízká částka. Necelých 93% respondentů má uzavřeno rezervotvorné životní pojištění.

Z hlediska důvodů uzavření životního pojištění jsem porovнала rizikové životní pojištění (Komerční pojišťovna) rezervotvorné životní pojištění EVOLUCE (ČPP) a investice do podílových fondů.

Na základě tohoto porovnání je vhodnější pro jednotlivé klienty uzavřít rizikové životní pojištění a „ušetřené prostředky“ investovat do podílových fondů.

## ZÁVĚR

Situace na finančně poradenském trhu je stále problematičtější. V poslední době si lidé začínají tuto situaci uvědomovat a dochází i k určitým návrhům na zlepšení. Proto bylo jedním z mých cílů analyzovat návrhy a dopady regulace finančního poradenství. Jedním z těchto návrhů je návrh na zavedení registru finančních zprostředkovatelů s názvem ELIXIR. Tento registr by měl zvýšit důvěryhodnost finančních poradců a omezit nekalé obchodní praktiky některých poradců. Otázkou je, jak se tento návrh osvědčí v praxi a jaký k němu zaujmou postoj finanční zprostředkovatelé a veřejnost.

Návrh novely k zákonu č.38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí je dalším nástrojem, jak regulovat trh finančních poradců a pojišťovacích zprostředkovatelů. Tato novela vznikla mimo jiné z podnětu vysokých provizí z rezervotvorného životního pojištění, čehož zneužívají někteří finanční poradci. Cílem návrhu je také zvýšit transparentnost produktů, což je v současnosti také velmi problematické.

Další návrh na regulaci se týká především investičních zprostředkovatelů. Směrnice EU MiFID II má za úkol zvýšit transparentnost produktů a především zvýšit ochranu investora. Směrnice však může mít negativní vliv na stabilitu trhu, protože obdobná směrnice MiFID byla transformována do českého práva teprve v roce 2007.

Dalším cílem mé práce bylo analyzovat životní pojistky českých domácností. Z analýzy vyplynulo, že zvolení respondenti mají z velké části uzavřené rezervotvorné životní pojištění, ale parametry pojištění nejsou zvoleny nejvhodnějším způsobem. Největší problém shledávám v poměrně nízké pojistné částce. Na základě porovnání rizikového životního pojištění, rezervotvorného životního pojištění a přímých investic, se domnívám, že pokud lidé uzavírají životní pojištění z důvodu zajištění rodiny v případě úmrtí je nejvhodnější variantou z hlediska nákladovosti zvolit rizikové životní pojištění. Pokud se však klient rozhodne i investovat je vhodné zvolit přímé investice.

Každá varianta má své výhody a nevýhody. Vždy je zapotřebí vycházet z potřeb a možností klienta.

**SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY**

- [1] 10 otázek k životnímu pojištění. Pojistizivot [online]. Copyright (C) 2010 ČAP [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.pojistizivot.cz/10-otazek-k-zivotnimu-pojisteni>
- [2] BERMAN, Karen. Financial Intelligence. Brno: Computer Press, 2005, 241 s. ISBN 978-80-251-3724-6.
- [3] BUKAČ, Petr. Životní pojištění: Berete si úvěr? Nezapomeňte na pojištění!. Mesec [online]. 5.9.2006 [cit. 2012-02-15]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/berete-si-uver-nezapomente-na-pojisteni/>
- [4] Celkový přehled počtu subjektů. CHURAVÝ, Mojmír. ČNB. ČNB: Jednotná evidence regulovaných a registrovaných subjektů [online]. 24.4.2012 [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: [https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS\\_COUNTS\\_2](https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS_COUNTS_2).
- [5] Česká bankovní asociace. Czech-ba [online]. 12.4.2009 [cit. 2012-02-01]. Dostupné z: <http://www.czech-ba.cz/projekty/ochrana-spotrebitele/eticky-kodex-financniho-trhu>.
- [6] Česká republika. Občanský zákoník. In: Sbírka zákonů. 1964, č. 40, 19. Dostupné z: [http://www.zakonynawebu.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:SSB64\\_0.HTM](http://www.zakonynawebu.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:SSB64_0.HTM).
- [7] Česká republika. Obchodní zákoník. In: Sbírka zákonů. 1991, č. 513, 98. Dostupné z: [http://www.zakonynawebu.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:SSB91\\_3.HTM](http://www.zakonynawebu.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:SSB91_3.HTM).
- [8] Česká republika. Zákon o podnikání na kapitálovém trhu. In: Sbírka zákonů. 2004, č. 256, 084. Dostupné z: <http://www.sbcr.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:PPSBA4/SBA4256A.htm>.
- [9] Česká republika. Živnostenský zákon. In: Sbírka zákonů. 1991, č. 455, 87. Dostupné z: <http://www.zakonynawebu.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:PPSB91/SB91455A.htm>.
- [10] Česko. Zákon č. 38/2004 Sb. ze dne 17. prosince 2003. In Sbírka zákonů, Česká republika. 2004, 12, 38, s. 600-614.
- [11] Česko. Zákon č. 634/1992 Sb. o ochraně spotřebitele. In Sbírka zákonů, Česká republika. 1992, 130, č. 634, s. 3811-3815.

- [12] DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. II. Praha: Ekopress, 2005, 178 s. ISBN 80-86119-92-0.
- [13] Etický kodex. Usfcr [online]. 2011 [cit. 2012-02-01]. Dostupné z: [http://www.usfcr.cz/docs/Etický\\_Kodex.pdf](http://www.usfcr.cz/docs/Etický_Kodex.pdf).
- [14] Fakta o pojištění. In: Pojistí rodinu [online]. 2012 [cit. 2012-02-28]. Dostupné z: <http://pojistirodinu.jaksepojistit.cz/fakta -o-pojisteni-rodiny>.
- [15] Finanční gramotnost. ČNB [online]. 2011 [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/spotrebitel/financni\\_gramotnost/index.html](http://www.cnb.cz/cs/spotrebitel/financni_gramotnost/index.html)
- [16] FILIP, Miloš. Osobní a rodinné bohatství: Jak chytře investovat. Praha: C. H. Beck, 2006. 381 s. ISBN 80-7179-523-2.
- [17] HESOVÁ, Alena. Finanční gramotnost. Rvp [online]. 2011 [cit. 2012-05-04]. Dostupné z: <http://digifolio.rvp.cz/view/view.php?id=2939>.
- [18] HORA, Petr, Petr HRUBÝ a Pavel MATOUŠEK. Typy zprostředkovatelů/poradců. In: Usfcr [online]. (c) 2006 [cit. 2012-01-31]. Dostupné z: [http://www.usfcr.cz/files/Manual\\_c\\_1\\_Typy\\_zprostredkovatel\\_a\\_poradcu.pdf](http://www.usfcr.cz/files/Manual_c_1_Typy_zprostredkovatel_a_poradcu.pdf).
- [19] HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. Připomínkování legislativy [online]. 2011 [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: <http://www.investujeme.cz/petr-kucera-registr-financnich-zprostredkovatelu-elixir-bude-nejen-o-neplaticich/>
- [20] JANDA, Josef. Provize v pojištění pod pokličkou. Měsíc [online]. 4.5.2010 [cit. 2012-02-26]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/provize-v-pojisteni-pod-poklickou/>.
- [21] Kariéra v Partners. LUNDEGAARD. Partners [online]. 2007 [cit. 2012-01-30]. Dostupné z: <http://www.partners.cz/cs/kariera/kariera-v-partners/>.
- [22] KOLEKTIV AUTORŮ Z ČESKÉ ASOCIACE POJIŠŤOVEN. Životní pojištění. Praha: Grada, 2002, 104 s. ISBN 80-247-0146-4.
- [23] KRÁL, Miloš. Bankovnictví a jeho produkty. Žilina: Georg, 2009. 262 s. ISBN 978-80-89401-07-9.
- [24] KRÁLOVÁ, Lenka a kolektiv. Krotitelé dluhů. Praha: Plot, 2009. 176 s. ISBN 978-80-7428-017-7.
- [25] KUČERA, Petr. Stane se ELIXIR lékem trhu finančního zprostředkování?. Finanční poradce. 2011, č. 06, s. 14. ISSN 1214-410X.

- [26] Novela zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích: pro a proti. PROUZA, Tomáš a Klára KRÓL. Peníze [online]. 14.7.2011 [cit. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/pojisteni/214356-novela-zakona-o-pojistovacich-zprostredkovatelich-pro-a-proti>.
- [27] Ochrana spotřebitele. ČNB. ČNB [online]. © Česká národní banka, 2003-2012 [cit. 2012-01-31]. Dostupné z: ([http://www.cnb.cz/cs/spotrebitel/ochrana\\_spotrebitel/index.html](http://www.cnb.cz/cs/spotrebitel/ochrana_spotrebitel/index.html)).
- [28] Oprávnění osob k poskytování služeb na finančním trhu. NESS. Businessinfo [online]. 21.2.2011 [cit. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/opravneni-osob-k-poskytovani-sluzeb-na/1000464/11567/>.
- [29] Poslání a úkoly finančního arbitra. In: JAROŠ, David. Finarbitr [online]. Copyright © 2012 Finanční arbitr České republiky [cit. 2012-02-01]. Dostupné z: <http://www.finarbitr.cz/cs/financni-arbitr-poslani-a-ukoly-financniho-arbitra.html>.
- [30] Poslání České národní banky při dohledu nad finančním trhem české republiky. Praha: ČNB, © Česká národní banka, 2003-2012 |. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled\\_financni\\_trh/poslani\\_cnb\\_dohled\\_FT.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/poslani_cnb_dohled_FT.pdf).
- [31] Provize finančních produktů pod drobnohledem. Investia [online]. 2.5.2011 [cit. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://www.investia.cz/provize-financnich-poradcu-pod-drobnohledem>.
- [32] PROUZA, Tomáš. Novela zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích [online]. 2011 [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: <http://www.finmag.cz/cs/finmag/financni-poradenstvi/novela-zakona-o-pojistovnictvi-proc-jde-stat-na-ruku-nejsilnejsimu-hraci/>
- [33] Rámcová politika MF v oblasti OSFT. Mfcr [online]. 1.10.2011 [cit. 2012-02-03]. Dostupné z: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Ramcova\\_politikaMF\\_OSFTprilohaIV\\_pdf.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Ramcova_politikaMF_OSFTprilohaIV_pdf.pdf).
- [34] Regulace způsobu prodeje je nutná. Finanční poradce. 2011, č. 10. ISSN 1214-410X.

- [35] REJNUŠ, Oldřich. Finanční trhy. 2. Rozšířené vydání. Ostrava: Key, 2010. 659 s. ISBN 978-80-7418-080-4.
- [36] Směrnice Evropského parlamentu a rady o trzích finančních nástrojů. ČNB [online]. 2011 [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled\\_financni\\_trh/legislativ-ni\\_zakladna/stanoviska\\_cnb/download/navrh\\_smernice\\_mifid\\_ii\\_a\\_narizeni\\_mifir\\_material\\_mifid\\_ii.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativ-ni_zakladna/stanoviska_cnb/download/navrh_smernice_mifid_ii_a_narizeni_mifir_material_mifid_ii.pdf)
- [37] SYROVÝ, Petr a Martin NOVOTNÝ. Osobní a rodinné finance. 2. aktualizované vydání. Praha: Grada, 2005. 176 s. ISBN 80-247\_1098\_6.
- [38] ŠTĚPKA, Pavel. Základní princip-multilevel marketing. Multilevelmarketing [online]. 2006 [cit. 2012-01-29]. Dostupné z: <http://www.multilevelmarketing./page/2065.zakladni-princip/>.
- [39] URBÁNEK, Mojmír. Provize, kam se podíváš. Finanční poradce. 2011, č. 10. ISSN 1214-410X.
- [40] ZACHRDLA, Pavel. Osobní finance a MLM. Triman [online]. březen 2004 [cit. 2012-01-30]. Dostupné z: <http://www.triman.cz/prezentace/n12-mlm.php>.
- [41] ZÁMEČNÍK, Petr. Arta Gellová: Finanční poradenství není jen o získání licencí. Investujeme [online]. 13.1.2009 [cit. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://www.investujeme.cz/marta-gellova-financni-poradenstvi-neni-jen-o-ziskani-licenci/>.
- [42] ZÁMEČNÍK, Petr. Multilevel ve finančním poradenství. Investujeme [online]. 27.4.2009 [cit. 2012-01-29]. Dostupné z: <http://www.investujeme.cz/multilevel-ve-financnim-poradenstvi/>.
- [43] ZÁMEČNÍK, Petr. Registr finančních zprostředkovatelů [online]. 2011, 2.8. [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: <http://www.investujeme.cz/petr-kucera-registr-financnich-zprostredkovatelu-elixir-bude-nejen-o-neplaticich/>
- [44] Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem. Praha: Česká národní banka, 2009. 145 s. ISBN 978-80-87225-27-1.
- [45] Životní pojištění. Pojistovnacs [online]. 2012 [cit. 2012-04-24]. Dostupné z: <http://www.pojistovnacs.cz/zivotni-pojisteni/aktualne/jak-se-urcuje-vyse-pojistneho-u-zivotniho-pojisteni.html>.

**SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK**

- AČPM Asociace českých pojišťovacích makléřů.
- AFIZ Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců v České republice.
- ČAP Česká asociace pojišťoven.
- ČNB Česká národní banka.
- ČPP Česká podnikatelská pojišťovna.
- EU Evropská unie.
- MiFID The Markets in Financial Instruments Directive.
- USF Unie společností finančního zprostředkování a poradenství.
- ŽP Životní pojištění.



**SEZNAM OBRÁZKŮ**

Obrázek 1: Podíl životního a neživotního pojištění v ČR a EU .....	26
Obrázek 2: Charakteristika respondentů .....	50
Obrázek 3: Důvody uzavření životního pojištění .....	51
Obrázek 4: Rizikové a rezervotvorné životní pojištění .....	52
Obrázek 5: Kdo sjednal životní pojištění.....	53
Obrázek 6: Spokojenost s životním pojištěním .....	54

**SEZNAM TABULEK**

Tabulka 1: Orientační výše provizí.....	22
Tabulka 2: Zhodnocení důsledků vzniku ELIXRu .....	39
Tabulka 3: Zhodnocení důsledků novely zákona č.38/2004 Sb. ....	44
Tabulka 4: Zhodnocení důsledků MiFID II.....	48
Tabulka 5: Délka pojistné doby .....	52
Tabulka 6: Zajištění rodiny v případě úmrtí a výše pojistné částky .....	55
Tabulka 7: Investování a výše pojistné částky.....	56
Tabulka 8: Zajištění rodiny, investování a výše pojistné částky .....	56
Tabulka 9: Parametry.....	57
Tabulka 10: Závislost věku na výši pojistného.....	58
Tabulka 11: Parametry.....	59
Tabulka 12: Závislost věku na výši pojistného a kapitálové hodnoty .....	59
Tabulka 13: Srovnání výnosu u konstantního měsíčního pojistného ŽP.....	60
Tabulka 14: Srovnání výnosu u konstantního ročního pojistného ŽP .....	61
Tabulka 15: Srovnání měsíčních výnosů .....	61
Tabulka 16: Srovnání ročních výnosů .....	62
Tabulka 17: Výhody a nevýhody rizikového ŽP .....	63
Tabulka 18: Výhody a nevýhody rezervotvorného ŽP .....	63
Tabulka 19: Výhody na nevýhody přímých investic .....	64

## SEZNAM PŘÍLOH

Příloha P I: Dotazník

Příloha P II: Podklady a metody používané při výpočtu rezerv ŽP v ČPP

Příloha P III: Životní pojištění EVOLUCE – formulář

Příloha p IV: Rizikové životní pojištění Komerční pojišťovny - formulář

# PŘÍLOHA P I: DOTAZNÍK

## Dotazník k životnímu pojištění

Anketu vyplňte zaškrtnutím odpovědi, která je Vám nejbližší. Pokud se Vám některé otázky budou zdát příliš osobní, neodpovídejte na ně.

Děkuji Vám za pomoc při zpracování mé bakalářské práce.

### 1. Pohlaví

- Muž
- Žena

### 2. Věk

### 3. Máte sjednáno životní pojištění?

- ANO
- NE důvod:

.....

*Vyplňte pouze pokud jste na předchozí otázku odpověděl/a ANO.*

### 4. U jaké pojišťovny máte životní pojištění sjednáno?

### 5. Proč jste si sjednal/a životní pojištění?

- Finanční zajištění rodiny v případě úmrtí
- Zajištění úvěru
- Investování
- Na doporučení přátel/známých
- Odpočet pojistného ze základu daně
- Pojistné hradí zaměstnavatel

### 6. Jaký druh životního pojištění máte sjednáno?

- Rizikové = u tohoto životního pojištění si nespoříte ani neinvestujete, pojištěný/á platí za to, že je pojištěn/a na určitou částku na smrt. V případě ukončení smlouvy není vyplaceno žádné plnění.
- Rezervotvorné = je kombinace pojištění a spoření. Část zaplaceného pojistného je investována pojišťovnou a později vyplacena zhodnocená klientovi. Rezervotvorné životní pojištění podléhá při splnění zákonných podmínek

daňovému zvýhodnění. Může být u něj garantován výnos v rámci kapitálového pojištění. V rámci investičního pojištění výnos garantován není.

**7. Jaká je délka pojistné doby?**

- 1 – 10 let
- 11 – 20 let
- 21 – 30 let
- 30 a více let

**8. Jaká je výše pojistné částky?**

**9. Kolik životních pojistek máte sjednáno?**

- 1
- 2
- 3 a více

**10. Pojištění Vám sjednal/a ?**

- Nezávislý finanční poradce
- Poradce na konkrétní pobočce
- Sjednal/a jsem si ho sám/sama např. přes internet

**11. Jste spokojen/a se svým životním pojištěním?**

- ANO
- NE
- NEVÍM

## **PŘÍLOHA P II: PODKLADY A METODY POUŽÍVÁNÉ PŘI VÝPOČTU REZERV ŽP V ČPP**

### **PODKLADY A METODY POUŽÍVÁNÉ PŘI VÝPOČTU TECHNICKÝCH REZERV ŽIVOTNÍCH POJIŠTĚNÍ**

Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, stejně jako ostatní pojišťovny, je povinna vytvářet tzv. technické rezervy, které slouží na úhradu jejích závazků vzniklých z pojišťovací činnosti. Těmito závazky jsou výplaty pojistného plnění, které je pojišťovna povinna vyplatit svým klientům, pokud u nich došlo k událostem krytým pojistnou smlouvou.

Vznik závazků z pojišťovací činnosti je velmi pravděpodobný a v některých případech dokonce zcela jistý. Není však předem známa výše těchto závazků, neboť pojišťovna nemůže přesně předvídat, kolik nastane pojistných událostí a jakého budou rozsahu. Proto při stanovování technických rezerv jsou používány matematicko-statistické metody.

#### **V rámci životního pojištění tvoří pojišťovna následující rezervy:**

##### **Rezerva pojistného životních pojištění**

Rezerva pojistného životních pojištění se vytváří podle jednotlivých smluv životního pojištění. Je určena ke krytí budoucích závazků pojišťovny vyplývajících z pojistné smlouvy (při úmrtí nebo dožití pojištěného). Při výpočtu se používá stejných statistických dat a též technické úrokové míry, jichž bylo použito při výpočtu sazeb pojistného.

Rezerva pojistného životních pojištění představuje hodnoty závazků pojišťovny vypočtené pojistně matematickými metodami včetně již přiznaných a připsaných podílů na zisku a rezerv nákladů spojených se správou pojištění, a to po odpočtu hodnoty budoucího pojistného.

Rezerva se skládá z kladné části rozdílu netto rezerva mínus zillmerizace (započtení současné hodnoty budoucích splátek doposud nesplacených počátečních nákladů) a již připsaných podílů na zisku. Záporná hodnota rezervy se nahradí nulovými hodnotami.

Rezerva pojistného pro případ dožití bývá též nazývána kapitálová hodnota. Tvoří se z „ukládací“ části pojistného, tj. z celého pojistného hrazeného pojistníkem poníženého o pojistné pro případ smrti, pojistné za připojištění a náklady pojišťovny.

#### **Bližší vysvětlení podkladů použitých při výpočtu rezervy**

##### **Technická úroková míra**

Technická úroková míra je úroková míra, kterou pojišťovna používá při kalkulaci pojistného v životním pojištění, a to k diskontování částky, kterou bude muset podle příslušných úmrtnostních tabulek vyplatit, k okamžiku uzavření pojištění. Stejná technická úroková míra se používá i k výpočtu rezerv pojistného a představuje zhodnocení rezervy pojistného životních pojištění, na které má klient smluvní nárok. Maximální výše technické úrokové míry je stanovena vyhláškou.

*Výše technické úrokové míry je uvedena v pojistných podmínkách, které jsou součástí pojistné smlouvy, nebo na pojistce.*

##### **Statistická data**

Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group v životním pojištění při výpočtu pojistného i rezervy pojistného životních pojištění využívá následující úmrtnostní tabulky (statistiky úmrtnosti obyvatelstva) Českého statistického úřadu:

pro produkty sjednávané v letech 1996 až 2003 – úmrtnostní tabulky z roku 1993  
pro produkty sjednávané od roku 2004 – úmrtnostní tabulky z roku 2001

## Náklady

Při výpočtu pojistného i rezervy jsou uvažovány následující náklady:

počáteční: předpokládané náklady vynaložené v souvislosti s uzavřením smlouvy, např. provize pro zprostředkovatele, cena formulářů, poplatky za lékařské prohlídky a výpisy ze zdravotní dokumentace apod.

správní náklady: předpokládané náklady vynakládané během trvání pojištění, zpravidla náklady na správu či změny pojistných smluv, korespondenci, nájem budovy, mzdové náklady apod.

inkasní náklady: předpokládané náklady spojené s úhradou pojistného, např. cena složenky, poplatky na pohyby na účtech apod.

a dále náklady při výplatě důchodu: předpokládané náklady spojené s výplatou důchodu

Předpokládané náklady jsou započítány do sazby pojistného při sjednání pojištění, v průběhu pojištění se již nemění.

### **Rezerva na životní pojištění, je-li nositelem investičního rizika pojistník**

Rezerva se tvoří v případě investičního životního pojištění tzv. typu „unit-linked“ (též tzv. „podílový účet“), kdy na základě pojistné smlouvy nese investiční riziko pojistník. Její výše se stanoví jako souhrn závazků vůči pojištěným ve výši hodnoty jejich podílů na umístěných prostředcích pojistného z jednotlivých smluv, a to podle zásad obsažených v pojistných smlouvách.

Podílový účet je tvořen nakoupenými podílovými jednotkami jednotlivých fondů či portfolií. Hodnota účtu se určí jako suma počtu podílových jednotek jednotlivých portfolií vynásobených jejich prodejní cenou.

Hodnota účtu se navyšuje o podílové jednotky nakoupené po zaplacení běžného nebo mimořádného pojistného.

Z účtu se formou snížení počtu podílových jednotek odečítají poplatky podle platného sazebníku poplatků (poplatky za pojištěná rizika, na úhradu počátečních či průběžných nákladů, poplatek za vedení účtu, inkasní poplatek a jednorázové poplatky za úkony provedené na pojistné smlouvě na žádost pojistníka).

*Sazebník poplatků platný pro Vaši pojistnou smlouvu je vystaven k nahlédnutí u zprostředkovatele pojištění nebo na obchodních místech pojišťovny.*

*Část A sazebníku poplatků je uvedena u tohoto pojištění na [www.cpp.cz](http://www.cpp.cz) v kapitole Investiční životní pojištění.*

### **Rezerva na nezasloužené pojistné**

Rezerva na nezasloužené pojistné se tvoří jak u životních, tak i u neživotních pojištění. Výše této rezervy odpovídá části předepsaného pojistného, která časově souvisí s následujícím účetním obdobím a stanoví se jako souhrn těchto částí pojistného vypočítaný podle jednotlivých pojistných smluv. K odhadu rezervy se používá metoda „pro rata temporis“.

3



VIENNA INSURANCE GROUP

### **Rezerva na prémie a slevy**

Rezerva na prémie a slevy se tvoří ve výši souhrnu částek podílu na zisku v životním pojištění, které nebyly dosud přiřazeny k individuálním pojistným smlouvám.

### **Rezerva na pojistná plnění**

Rezerva na pojistná plnění není diskontována na současnou hodnotu a je určena ke krytí závazků z pojistných událostí:

- v běžném účetním období vzniklých, hlášených, ale v tomto období nezlikvidovaných (RBNS);

- v běžném účetním období vzniklých, ale v tomto období nehlášených (IBNR).


Částka RBNS rezervy se stanoví jako souhrn odhadů nákladů na pojistná plnění. Rezerva na pojistná plnění se snižuje o regresy a jiné obdobné nároky pojišťovny.

Reálná hodnota IBNR rezervy se vypočítává s pomocí matematicko - statistických metod, a to na základě zkušeností z minulých období.

Rezerva na pojistná plnění rovněž zahrnuje veškeré očekávané výlohy související se zpracováním pojistných plnění.



# PŘÍLOHA P III: ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ EVOLUCE – FORMULÁŘ

Investiční životní pojištění EVOLUCE				 VIENNA INSURANCE GROUP	
Zpracování nabídky pro klienta		evoluce new			
<b>Přehled pojištěných osob</b>		<b>Pojistné na osobu</b>		<b>Předpokládaný stav účtu na konci*</b>	
Pojistěná první osoba	ANO	308 Kč / M	72 480 Kč		Bonus za bezeškodní průběh
Pojistěná druhá osoba	NE	0 Kč / M			0 Kč
Pojistěný děti	NE	0 Kč / M			
	CELKEM	308 Kč / M			
<b>Pojistná smlouva</b>		<b>Celkové měsíční pojistné</b>		<b>Celkové LHŮTNÍ pojistné</b>	
Počátek pojištění	1.4.2012	308 Kč		3 696 Kč	
Frekvence placení	roční				
<b>První pojištěná osoba</b>		<b>Riziková skupina</b>		<b>Riziková přírážka za zdravotní stav</b>	
Pohlaví	žena	1		0%	
Rok narození	1992	ne		Přírážka k pojistnému na rizika smrti	
Pojištění do věku	40	Vstupní věk	20	0 Kč	
		Pojistná doba	20		
<b>Hlavní pojištění</b>		<b>Pojistná částka na smrt</b>		<b>Varianta plnění v případě smrti</b>	
Základní pojištění	Měsíční pojistné na investici	5 000 Kč		pojistná částka + hodnota účtu	
	300 Kč				
<b>Volitelné pojištění smrti</b>		<b>standardní pojistné plnění</b>		<b>Kratší doba</b>	
Konstantní pojistná částka			200 000 Kč		<b>Měsíční pojistné</b>
Klesající pojistná částka					8 Kč
<b>Přípojištění</b>					
<b>Zproštění od placení pojistného za hlavní pojištění</b>					
Zproštění z důvodu přiznání invalidního důchodu					
Zproštění z důvodu ztráty zaměstnání					
<b>Přípojištění invalidity</b>					
Konstantní pojistná částka					
Klesající pojistná částka					
<b>Přípojištění závažných onemocnění a poranění</b>					
Konstantní pojistná částka					
Klesající pojistná částka					
<b>Přípojištění neschopnosti splácet úvěr z důvodu ztráty zaměstnání</b>					
Neschopnost splácet úvěr z důvodu ztráty zaměstnání					
<b>Úrazové přípojištění</b>					
Smrt úrazem					
Trvalé následky úrazu					
Denní odškodné za dobu léčeni úrazu					
Denní odškodné za pobyt v nemocnici z důvodu úrazu od 1. dne					
<b>Přípojištění dětí v rámci úrazového přípojištění prvního pojištěného</b>					
<b>Přípojištění pro případ nemoci</b>					
Denní odškodné za pracovní neschopnost					
Denní odškodné za pobyt v nemocnici z důvodu nemoci od 1. dne					
<b>Přípojištění zdravotní asistence</b>					
<b>Cestovní přípojištění</b>					
<b>Přípojištění právní ochrany rodiny</b>					
<b>Přípojištění odpovědnosti za škodu způsobenou běžným občanským životě</b>					
<b>Druhá pojištěná osoba</b>					
Pohlaví		Riziková skupina		Riziková přírážka za zdravotní stav	
Rok narození		Riziková činnost		Přírážka k pojistnému na rizika smrti	
<b>Přípojištění</b>					
<b>Přípojištění pro případ smrti</b>					
Konstantní pojistná částka					
Klesající pojistná částka					
<b>Přípojištění invalidity</b>					
Konstantní pojistná částka					
Klesající pojistná částka					
<b>Přípojištění závažných onemocnění a poranění</b>					
Konstantní pojistná částka					
Klesající pojistná částka					
<b>Úrazové přípojištění</b>					
Smrt úrazem					
Trvalé následky úrazu					
Denní odškodné za dobu léčeni úrazu					
Denní odškodné za pobyt v nemocnici z důvodu úrazu od 1. dne					
<b>Přípojištění pro případ nemoci</b>					
Denní odškodné za pracovní neschopnost					
Denní odškodné za pobyt v nemocnici z důvodu nemoci od 1. dne					
<b>Přípojištění zdravotní asistence</b>					
<b>Přípojištění cestovní</b>					

Tento modelový příklad nezavazuje Českou podnikatelskou pojišťovnu, a.s., Vienna Insurance Group (pojistitele) k žádné konkrétní vyšší plnění.

Verze: 2-20120217

## Investiční životní pojištění EVOLUCE

Zpracování nabídky pro klienta

evoluce new



**Specifikace umístění platby pojistného:**

Zvolená alokace pojistného:	Individuální alokace	Započítaný výnos
Portfolia / fondy	Alokační poměr	
Garantovaný fond	100%	2,4%

**Předpokládaný stav účtu na konci\***

**72 480 Kč**

\*při zadaném modelovém zhodnocení fondů

**Bonus za bezeškový průběh**

**0 Kč**

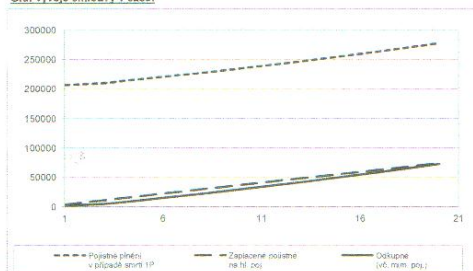
**Odhad vývoje stavu účtu:**

Rok	Zaplacené pojistné na hl. poj. (kumulativně)	Zaplacené mimořádn. pojistné (v daném roce)	Pojistné plnění v případě smrti 1P	Odkupné (vč. mm. poj.)
1	3 696 Kč	0 Kč	206 551 Kč	0 Kč
2	7 392 Kč	0 Kč	208 126 Kč	1 517 Kč
3	11 088 Kč	0 Kč	209 730 Kč	4 739 Kč
4	14 784 Kč	0 Kč	213 038 Kč	8 038 Kč
5	18 480 Kč	0 Kč	216 417 Kč	11 417 Kč
6	22 176 Kč	0 Kč	219 877 Kč	14 877 Kč
7	25 872 Kč	0 Kč	223 421 Kč	18 421 Kč
8	29 568 Kč	0 Kč	227 050 Kč	22 050 Kč
9	33 264 Kč	0 Kč	230 766 Kč	25 766 Kč
10	36 960 Kč	0 Kč	234 573 Kč	29 573 Kč
11	40 656 Kč	0 Kč	238 471 Kč	33 471 Kč
12	44 352 Kč	0 Kč	242 466 Kč	37 466 Kč
13	48 048 Kč	0 Kč	246 500 Kč	41 500 Kč
14	51 744 Kč	0 Kč	250 641 Kč	45 641 Kč
15	55 440 Kč	0 Kč	254 868 Kč	49 868 Kč
16	59 136 Kč	0 Kč	259 190 Kč	54 190 Kč
17	62 832 Kč	0 Kč	263 624 Kč	58 624 Kč
18	66 528 Kč	0 Kč	268 140 Kč	63 140 Kč
19	70 224 Kč	0 Kč	272 763 Kč	67 763 Kč
20	73 920 Kč	0 Kč	277 480 Kč	72 480 Kč

**Bude požadována dokumentace:**

zdravotní dokumentace – první pojištěný  
Vypis ze zdravotní dokumentace pojištěného dle údajů ve zdravotním dotazníku.

**Graf vývoje smlouvy v čase:**



Hodnoty odkupného jsou před zdaněním.

Tento modelový příklad nezavazuje Českou podnikatelskou pojišťovnu, a.s., Vienna Insurance Group (pojistitele) k žádné konkrétní výši plnění.

Smlouva nespĺňuje podmínky pro daňové zvýhodnění.

**Kontakt na sjednatele:**

Jméno a příjmení  Telefon  Email  Identifikační číslo

Datum vyhotovení nabídky

23.3.2012

Tento modelový příklad nezavazuje Českou podnikatelskou pojišťovnu, a.s., Vienna Insurance Group (pojistitele) k žádné konkrétní výši plnění.

Verze: 2-20120217

# PŘÍLOHA P IV: RIZIKOVÉ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ KOMERČNÍ POJIŠŤOVNY – FORMULÁŘ



## Rizikové životní pojištění nezávazná nabídka

### Pojištěná osoba

Jméno a příjmení  
Datum narození  
Vstupní věk  
Pohlaví

**Jan Novák**  
1.1.1982  
30 let  
muž

### Údaje o pojištění

Datum počátku pojištění 24.3.2012  
Doba trvání pojištění 20  
Konec pojištění 23.3.2032  
Frekvence placení roční  
Varianta pojištění RPK  
Pojištění vázáno na úvěr? NE

### Kalkulace pojistného

Pojištěná rizika	Pojistná částka	Pojistné za rizika	Sleva za počet rizik
Smrt	200 000	552 Kč	0%

**Lhůtní pojistné po slevách**  
552 Kč

Tento výpočet je pouze orientační, není součástí pojistné smlouvy a nezavazuje Komerční pojišťovnu, a. s., k žádným výplatám ve vztahu k pojištění.

Děkujeme za Váš zájem. Pro další postup a případné dotazy se s důvěrou obraťte na Vašeho pojišťovacího poradce nebo na klientský servis Komerční pojišťovny na tel. čísle 800 10 66 10.

Dne: 23.3.2012

Váš poradce: Nikola Kolářová  
Kontakt: 123456789