

Analýza pracovních nabídek pojišťoven na pozici pojišťovací poradce v okrese Zlín

Ivo Pačinek

Bakalářská práce
2012



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav podnikové ekonomiky
akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: Ivo PAČINEK
Osobní číslo: M09094
Studijní program: B 6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Management a ekonomika

Téma práce: Analýza pracovních nabídek pojišťoven na pozici pojišťovací poradce v okrese Zlín

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Vypracujte literární rešerši k danému tématu.

II. Praktická část

- Analyzujte současný stav nabídky a poptávky po práci pojišťovacího poradce.
- Srovnajte pracovní nabídku České pojišťovny pro práci pojišťovacího poradce s pracovními nabídkami vybraných konkurentů v okrese Zlín.
- Sumarizujte zjištěné výsledky a navrhněte možná doporučení.

Závěr

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

Seznam odborné literatury:

ARMSTRONG, Michael. Řízení lidských zdrojů. Nejnovější trendy a postupy. 10. vyd. Praha: Grada, 2007. 800 s. ISBN 978-80-247-1407-3.
BEDRNOVÁ, Eva a NOVÝ, Ivan. Psychologie a sociologie řízení. 3. vyd. Praha: Management Press, 2007. 798 s. ISBN 978-80-7261-169-0.
KOUBEK, Josef. Řízení lidských zdrojů: Základy moderní personalistiky. 3. vyd. Praha: Management Press, 2003. 367 s. ISBN 80-7261-033-3.
MAYEROVÁ, Marie a RŮŽIČKA, Jiří. Moderní personální management. 1. vyd. Jinočany: H & H, 2000. 173 s. ISBN 80-86022-65-X.
STÝBLO, Jiří. Personální řízení v malých a středních podnicích. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 146 s. ISBN 80-7261-097-X.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Zuzana Tučková, Ph.D.
Ústav podnikové ekonomiky
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



doc. Ing. Boris Popesko, Ph.D.
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 obhajoby¹;
- 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. 3²;
- podle § 60³ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

¹ 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 nahlázení 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.

² 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).

³ 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). Odpirá-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 § 60⁴ 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 18. 5. 2012

Pačinek, v. r.

⁴ 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 přihlíží k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Bakalářská práce srovnává a hodnotí pracovní nabídku České pojišťovny na pozici pojišťovacího poradce s nabídkami vybraných konkurentů v okrese Zlín. Jejím cílem je najít nové možnosti zlepšení pracovní nabídky České pojišťovny. Práce je rozdělena do dvou částí, kde první část je zaměřena na vysvětlení problematiky týkající se pojišťoven, pracovní pozice pojišťovacího poradce a na závěr přibližuje metody získávání informací. Praktická část popisuje současný stav nabídky a poptávky po práci pojišťovacího poradce, hodnotí a srovnává jednotlivé pracovní nabídky a navrhuje doporučení ke zlepšení.

Klíčová slova: Pracovní, Nabídka, Pojišťovací, Poradce, Srovnání

ABSTRACT

Bachelor thesis compares and evaluates the job offers from Česká pojišťovna for the position of an insurance agent with offers from selected competitors in the district of Zlín. Its aim is to find new ways of improving job offers from Česká pojišťovna. The thesis is divided into two parts, the first part is focused on explaining the issues relating to insurance, insurance agent job and finally approaches the methods of obtaining information. The practical part describes the current state of supply and demand for labor insurance agent, evaluates and compares different jobs and proposes recommendations for improvement.

Keywords: Job, Offer, Insurance, Agent, Comparison

Děkuji vedoucí mé bakalářské práce Ing. Zuzaně Tučkové, Ph.D., za odborné vedení cenné rady a věnovaný čas.

Dále děkuji panu řediteli Romanu Janálovi za věcné informace a věnovaný čas.

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

OBSAH

ÚVOD	11
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 POJIŠŤOVNICTVÍ	13
1.2 STRUČNÁ HISTORIE POJIŠŤOVNICTVÍ V ČR	13
1.3 SOUČASNOST V ČR	14
1.4 ROZDĚLENÍ POJIŠTĚNÍ	14
1.5 SHRNUÍ.....	15
2 KOMERČNÍ POJIŠŤOVNA, ZPROSTŘEDKOVATELÉ POJIŠTĚNÍ A DALŠÍ SUBJEKTY POJISTNÉHO TRHU	16
2.1 KOMERČNÍ POJIŠŤOVNA	16
2.1.1 Členění pojišťoven	16
2.1.2 Komerční pojištění	16
2.1.3 Vnitřní struktura pojišťovny.....	17
2.1.4 Obchodní služba pojišťovny	18
2.1.5 Rating pojišťoven.....	19
2.1.6 Podíl jednotlivých pojišťoven	19
2.2 POJIŠŤOVACÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ.....	20
2.2.1 Forma zastupování pojišťovny.....	21
2.3 DALŠÍ SUBJEKTY POJISTNÉHO TRHU	24
2.3.1 Likvidátoři.....	24
2.3.2 Zajišťovny	24
2.3.3 Česká asociace pojišťoven	25
2.3.4 Česká kancelář pojistitelů	25
2.3.5 Česká národní banka	26
2.4 SHRNUÍ.....	26
3 PROFESE PRODEJCE	27
3.1 OSOBNOSTNÍ PŘEDPOKLADY	27
3.2 SCHOPNOSTI.....	28
3.3 ZNALOSTI.....	28
3.4 MOTIVACE	28
3.5 BAŤA.....	29
3.6 PRÁCE POJIŠŤOVACÍHO ZPROSTŘEDKOVATELE JAKO OSVČ.....	30
3.6.1 Administrativa.....	30
Placení záloh.....	32
3.7 SHRNUÍ.....	32
4 ZJIŠŤOVÁNÍ ÚDAJŮ	33
4.1 ŘÍZENÝ ROZHOVOR	33
4.2 PRACOVNÍ POHOVOR	33
4.3 SHRNUÍ.....	34
II PRAKTICKÁ ČÁST	35
5 SOUČASNÝ STAV NABÍDKY A POPTÁVKY PO PRÁCI	

	POJIŠŤOVACÍHO PORADCE.....	36
5.1	NABÍDKA PRACOVNÍ POZICE POJIŠŤOVACÍHO PORADCE.....	36
5.2	POPTÁVKA PO PRACOVNÍ POZICI POJIŠŤOVACÍHO PORADCE.....	37
5.3	SHRnutí.....	38
6	ANALÝZA PRACOVNÍ NABÍDKY ČESKÉ POJIŠŤOVNY PRO PRÁCI POJIŠŤOVACÍHO PORADCE S PRACOVNÍMI NABÍDKAMI VYBRANÝCH KONKURENTŮ.....	39
6.1	CÍL ANALÝZY	39
6.2	SROVNÁVANÁ KRITÉRIA.....	39
6.3	ČESKÁ POJIŠŤOVNA.....	40
6.3.1	Pozice na trhu.....	41
6.3.2	Mateřská skupina	41
6.4	PŘEHLED ZÁKLADNÍCH INFORMACÍ	41
6.4.1	Nabídka práce pro ČP	42
6.4.2	Hodnocení pracovní nabídky České pojišťovny	43
6.5	AVIVA ŽIVOTNÍ POJIŠŤOVNA	44
6.5.1	Prodej Aviva ŽP společnosti MetLife.....	44
6.5.2	Pozice na trhu.....	45
6.5.3	Mateřská skupina	45
6.5.4	Přehled základních informací.....	45
6.5.5	Nabídka práce pro Aviva ŽP.....	45
6.5.6	Hodnocení pracovní nabídky Aviva ŽP	47
6.6	AXA	47
6.6.1	Pozice na trhu.....	48
6.6.2	Mateřská skupina	48
6.6.3	Základní informace z obchodního rejstříku	48
6.6.4	Nabídka práce pro pojišťovnu AXA	49
6.6.5	Hodnocení pracovní nabídky AXA pojišťovny	50
6.7	ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA.....	50
6.7.1	Pozice na trhu.....	51
6.7.2	Mateřská skupina	51
6.7.3	Základní informace z obchodního rejstříku	52
6.7.4	Nabídka práce pro ČPP	52
6.7.5	Hodnocení pracovní nabídky České podnikatelské pojišťovny.....	53
6.8	KOOPERATIVA	54
6.8.1	Pozice na trhu.....	54
6.8.2	Mateřská skupina	55
6.8.3	Základní informace z obchodního rejstříku	55
6.8.4	Nabídka práce pro pojišťovnu Kooperativa	55
6.8.5	Hodnocení pracovní nabídky pojišťovny Kooperativa	56
6.9	UNIQA	57
6.9.1	Pozice na trhu.....	58
6.9.2	Mateřská společnost.....	58
6.9.3	Základní informace z obchodního rejstříku	58
6.9.4	Nabídka práce pro pojišťovnu UNIQA.....	59
6.9.5	Hodnocení pracovní nabídky pojišťovny UNIQA	60

6.9.6	Srovnání nabídek.....	61
6.10	VYHODNOCENÍ PRACOVNÍ NABÍDKY ČESKÉ POJIŠŤOVNY	64
6.11	SHRNUTÍ.....	64
7	DOPORUČENÍ PRO ČESKOU POJIŠŤOVNU.....	66
7.1	DOPORUČENÁ PRACOVNÍ NABÍDKA PRO ČESKOU POJIŠŤOVNU	67
7.2	SHRNUTÍ.....	68
	ZÁVĚR	70
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	71
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	76
	SEZNAM OBRÁZKŮ	77
	SEZNAM TABULEK.....	78
	SEZNAM PŘÍLOH.....	80

ÚVOD

Cílem mé bakalářské práce „Analýza pracovních nabídek pojišťoven na pozici pojišťovací poradce v okrese Zlín“ je porovnat pracovní nabídku na pozici pojišťovacího poradce České pojišťovny s pracovními nabídkami vybraných konkurentů v okrese Zlín a poté navrhnout případné zlepšení pracovní nabídky pro Českou pojišťovnu. Česká pojišťovna je největší pojišťovnou podle objemu předepsaného smluvního pojistného na pojistném trhu v České republice. První místo na pojistném trhu v ČR chce posilovat za spolupráce s těmi nejlepšími pojišťovacími zprostředkovateli, jimž chce nabídnout nejlepší pracovní nabídku.

Téma bakalářské práce jsem zvolil po konzultaci s regionálním ředitelem České pojišťovny pro region Zlínsko.

Bakalářská práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V teoretické části zprvu stručně popisují pojišťovnictví poté subjekty pojistného trhu zejména komerční pojišťovnu a pojistné zprostředkovatele, lidský kapitál a způsob zjišťování pracovních nabídek a podmínek jednotlivých pojišťoven.

V praktické části nejprve analyzuji současný stav nabídky a poptávky po pracovní pozici pojišťovací poradce, poté hodnotím jednotlivé pracovní nabídky pojišťoven, srovnávám je s pracovní nabídkou České pojišťovny a navrhuji zlepšení pro pracovní nabídku České pojišťovny.

V rámci analýzy pracovních nabídek neuvádím a nesrovnávám velikost provize a konkrétní částky, ať už fixní nebo variabilní. Tyto údaje jsou považovány některými pojišťovnami za citlivé.

Informace jsem získal řízeným rozhovorem se zaměstnanci pojišťoven, osobní účastí na některých pracovních pohovorech jako zájemce, rozhovorem se zaměstnanci Úřadu práce ve Zlíně a z internetových stránek jednotlivých pojišťoven.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 POJIŠŤOVNICTVÍ

Cipra řadí pojišťovnictví mezi finanční služby a považuje jej za jednu z klíčových oblastí hospodářství. Úkoly pojišťovnictví definuje:

- *zajistit pojistnou ochranu občana či jiného individuálního subjektu (např. podnikatelské firmy);*
- *přispět k bezporuchovému chodu ekonomiky státu;*
- *konkurovat či spolupracovat s bankovním sektorem na finančním trhu. (Tomáš Cipra 1999 str. 19)*

Cipra dále řadí mezi hlavní profesní složky současného pojišťovnictví ekonomii a finance, pojistné právo a pojistnou matematiku.

1.2 Stručná historie pojišťovnictví v ČR

Arnošt Böhm uvádí, že pojišťovnictví vychází z historických poznání a zkušeností našich předků o výskytu základních jevů. Některé z těchto jevů se vyskytující nahodile jako třeba jako požáry, povodně, ale i úrazy. Samozřejmě toto chápání mělo svůj vývoj a nově zjištěné zkušenosti našli svou odezvu v přehodnocení chápání jednotlivých jevů a ochrany před nimi.

Podle Böhma lidstvo na tento vývoj reaguje dvojitým způsobem:

1. *Hledá možnosti ochrany před těmito jevy nebo změněnými skutečnostmi, ať již praktickými opatřeními, vědeckovýzkumným pokrokem a politickými opatřeními, vědeckovýzkumným pokrokem a politickými opatřeními.*
2. *Začíná vytvářet „kolektivní“ systém ochrany před různými nahodilými jevy formou vzájemné solidarity a později pojišťováním proti jejich důsledkům. (Arnošt Böhm 2004 str. 79)*

Jiřina Bokšová označuje jako počátek pojišťovnictví rok 1699. Kdy Jan Kryštof Bořek podal návrh na zavedení povinného požárního pojištění budov v Čechách, které mělo být zajištěno protipožárním fondem v každém městě. Ke zřízení fondů však nedošlo.

Viktorie Čejková považuje za počátek pojišťovnictví rok 1819. Kdy byla právní úprava pojišťovnictví řešena patentem císaře Františka I., který povoloval pojišťovnictví jako soukromé podnikání. Bokšová dodává, že stát povolil pojištění jako soukromé podnikání, ale ponechal si výsady, pokud jde o zřizování pojišťoven a jejich činnost.

Slepecký navazuje dalším vývojem, jímž byl vznik Císařskokrálovského privilegovaného, českého, společného, náhrady ohněm svedení pojišťující ústav v Praze roku 1827, později přejmenovaný na První českou vzájemnou pojišťovnu a téměř souběžný vznik instituce následně přejmenované na Moravsko-slezskou vzájemnou pojišťovnu. Zpočátku obě poskytovaly pouze požární pojištění nemovitostí, v roce 1864 přidala do své „nabídky“ První česká vzájemná pojišťovna krupobitní pojištění a pojištění movitostí. Druhá polovina 19. století znamenala vznik nových pojišťoven a pojišťovacích spolků. Během sedmdesátých a osmdesátých let 19. století stabilita a síla pojišťovacích institucí rostla. V roce 1909 bylo rozhodnuto o rozšíření činnosti První české vzájemné pojišťovny o nová odvětví pojišťovnictví.

Bokšová i Slepecký se shodují, že v období první světové války se pojišťovnictví podařilo uchránit prostředky klientů, zejména díky odbornosti a politické prozíravosti. Slepecký popisuje meziválečné období jako dobu zahájení mnoha dalších pojišťoven.

Dále Slepecký uvádí, že i po konci druhé světové války byl evidován velký počet pojišťoven. Pojišťovny byly následně zestátněny a spojeny do jediného ústavu – Československé pojišťovny, n. p. Československá pojišťovna, n. p. byla rozdělena na Českou státní pojišťovnu a Slovenskou štátnou poisťovnu.

1.3 Současnost v ČR

Po převratu v 1989 došlo k znovuzavedení konkurenčního prostředí. Podle nových zákonů o pojišťovnictví z roku 1991 mohly udělením povolení Ministerstev financí ČR a SR podnikat i další pojišťovny, v právní formě akciové společnosti, státního podniku a družstva. Podle Hradce začalo na našem území podnikat 20 dalších pojišťoven a jejich počet rostl až do roku 1997, kdy se situace stabilizovala. Česká pojišťovna, a. s. nástupce České státní pojišťovny, n. p. v roce 2000 ztratila monopol provozovatele zákonného pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem motorového vozidla a tím došlo i k otevření konkurenčního prostředí v oblasti takzvaného povinného ručení. Podle přehledů České národní banky existovalo k 1. 1. 2012 36 pojišťoven.

1.4 Rozdělení pojištění

Podle Cipry můžeme rozdělit pojištění podle základní klasifikace a podle právního hlediska.

Základní klasifikace:

- **Soukromé (komerční) pojištění** mezi, které se řadí pojištění osob (kapitálové životní pojištění a pojištění majetku, majetku, odpovědnosti za škody, úrazové pojištění, soukromé zdravotní a nemocenské pojištění.
- **Sociální pojištění** je zabezpečení pro případ dočasné nebo trvalé pracovní neschopnosti
- **Zdravotní pojištění**, které je někdy také zařazované pod sociální pojištění.

Právní hledisko:

- **Dobrovolné pojištění**, které se sjednává na základě dobrovolného rozhodnutí klienta.
- **Povinné pojištění**, které se dělí na povinné smluvní pojištění, které určuje povinnost sjednání tohoto pojištění jako podmínku a zákonné pojištění, jehož povinnost je uložena zákonem a nesjednává se pojistná smlouva.

Eva Ducháčková člení pojištění z právního hlediska podobně jako Cipra.

Naproti tomu Böhm rozděluje pojištění na **škodové a obnosové**.

- **Škodové soukromé pojištění** má za účel náhradu škody vzniklé v důsledku pojistné události a v rozsahu stanoveném pojistnou smlouvou.
- **Obnosové pojištění** má za účel je získání peněžní částky v důsledku pojistné události ve výši stanovené zákonem.

1.5 Shrnutí

První kapitola je věnována, pro uvedení do problematiky, pojišťovnictví jako takovému. První část popisuje pojišťovnictví jako takové, dále je popsána historie a současný stav pojišťovnictví a pojišťoven. V poslední části jsou popsány různé možnosti rozdělení pojištění.

2 KOMERČNÍ POJIŠŤOVNA, ZPROSTŘEDKOVATELÉ POJIŠTĚNÍ A DALŠÍ SUBJEKTY POJISTNÉHO TRHU

2.1 Komerční pojišťovna

Ducháčková popisuje pojišťovnu jako specifickou finanční instituci, která přebírá rizika, nabízí a provozuje pojistné produkty. *Je to právní subjekt, který má oprávnění vykonávat pojišťovací činnost (obdržel od státního dozoru nad pojištěním, povolení k provozování pojišťovací činnosti). (Ducháčková 2009 str. 171)*

Daňhel definuje jako prvotní předmět činnosti pojišťovny přebírání rizik klientů na sebe. V případě, že nastane pro klienta nepříznivá událost, která je definovaná v pojistné smlouvě, dochází k plnění závazku pojišťovny. Odměnou za tyto služby je pro pojišťovnu provize inkasovaná v průběhu pojištění. *Pojišťovny se tudíž ve svém systému hospodaření musejí vyrovnat jednak s nahodilostí, představující obsah pojišťovacího byznysu a důležitým faktorem časového zpoždění, který je další výraznou charakteristikou pojišťovací činnosti. (Daňhel 2005 str. 45)*

2.1.1 Členění pojišťoven

Ducháčková člení pojišťovny na čtyři základní druhy:

- **univerzální pojišťovny** jsou provozující produkty z oblasti životního i neživotního pojištění
- **životní pojišťovny** provozují pouze produkty životního pojištění
- **neživotní pojišťovny** provozují pouze produkty neživotního pojištění
- **specializované pojišťovny** provozující určitý druh nebo odvětví pojištění (např. pojištění právní ochrany)

2.1.2 Komerční pojištění

Ducháčková člení komerční pojištění podle druhu krytých nebezpečí na životní a neživotní pojištění.

- *Životní pojištění, kryjící životní rizika, tj. pojistné nebezpečí smrt a tzv. dožití, resp. obsahuje spořicí složku*
- *Neživotní pojištění, zahrnující krytí široké škály neživotních rizik:*
 - o *Pojistná nebezpečí vztahující se k osobám – úraz, nemoc, invalidita apod.,*

- *Majetková pojistná nebezpečí – živelní, odcizení, havarijní, strojní apod.,*
- *Pojistná nebezpečí související s finančními ztrátami,*
- *Pojistná nebezpečí spojená s odpovědností za škodu. (Ducháčková 2005 str. 40)*

Z tohoto členění vyvozují popis nabízených produktů do praktické části, kde jsou v rámci pracovních nabídek jednotlivých pojišťoven popisovány nabízené produkty:

- **Pojištění osob** (životní pojištění + neživotní pojištění s pojistným nebezpečím vztahující se k osobám – úraz, nemoc, invalidita apod.)
- **Pojištění vozidel** (zákonné pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem motorového vozidla – povinné ručení, havarijní pojištění zahrnující riziko havarijní, živelné, odcizení)
- **Pojištění nemovitostí a domácností** (Majetková pojistná nebezpečí – živelní, odcizení, apod.)
- **Pojištění odpovědnosti** (Pojistná nebezpečí spojená s odpovědností za škodu – např. při výkonu profese)
- Další pojistné produkty blíže popsané u jednotlivých nabídek pojišťoven

Přehled nabízených produktů může mít vliv na rozhodnutí zájemce, která pracovní nabídka jej osloví nejvíce. U jednotlivých nabídek jsem zařadil tyto informace do kolonky portfolio nabídky poradce.

2.1.3 Vnitřní struktura pojišťovny

Pro popis vnitřní struktury pojišťovny přebírám Hradcovu tabulku ze skript Pojištění a pojišťovnictví.

Tabulka 1 Typická vnitřní struktura pojišťovny (M. Hradec, Pojištění a pojišťovnictví 2005, str. 91)

Útvar-oddělení pojišťovny	Soubor jeho základních činností
Obchod	Sjednávání pojištění, změny v pojistné smlouvě , přepracování smluv zabezpečení klientského servisu, informace o produktech pojišťovny
Taxace	Kontrola pojistných smluv, přijetí rizika
Správa pojištění	Správa a archivace pojistných smluv včetně změn v pojistné smlouvě a jejich ukončení, sledování platby pojistného, sledování škodního průběhu pojištění
Pojistně technické oddělení	Tvorba pojistných produktů, pojistných podmínek, smluvních ujednání, upisování rizik , zajištění a kontakt se zajistiteli
Likvidace pojistných událostí	Shromažďování informací o pojistné události, vyhodnocování podkladů, pokyn k výplatě pojistného plnění, sledování škodního průběhu

2.1.4 Obchodní služba pojišťovny

Hradec považuje za důležitý prvek v pojišťovnictví marketing. Vedení pojišťovny musí rozhodnout, zda bude pojišťovna univerzální nebo druh pojištění, na který se bude pojišťovna nejvíce soustředit, zároveň také manažeři rozhodují o tom kam umístit svá obchodní pracoviště tak, aby byly svým potencionálním zákazníkům nablízku a oslovili je. Typickým příkladem může být obchodní kancelář pojišťovacího poradce, sjednávajícího pojištění motorových vozidel poblíž odborů dopravy, kde se vozidla přihlašují. Za neméně důležitý úkol považuje Hradecký rozhodnutí, kdo bude pojistné smlouvy sjednávat.

Obvykle pojistné smlouvy sjednávají:

- Pojišťovací poradci
 - o vlastní zaměstnanci
 - o externí zástupci
- Makléřské firmy
- Ostatní distribuční kanály (leasingové firmy, bankovní ústavy, prodejci vozidel, strojů a podobně)

Popis prvních dvou, tedy vlastních pracovníků a externích zástupců pokračuje v další kapitole – Zprostředkovatelé pojištění. U makléřských firem můžeme uvést, že se jedná o společnosti, které se snaží najít pro své klienty tu nejvýhodnější nabídku produktu mezi různými pojišťovnami.

2.1.5 Rating pojišťoven

Při srovnávání jednotlivých pracovních nabídek pojišťoven je dobré brát v potaz jejich rating. Daňhel dělí rating pojišťoven standardní úvěrový rating – Issuer credit rating (ICR) a speciální typ ratingu finanční síly – Financial strength rating (FSR). Úvěrový rating poštoven obsahuje pohled na instituci jako celek. V rámci ratingu se hodnotí kvantitativní i kvalitativní ukazatele. Mezi kvantitativní patří stabilita vývoje rentability, zadluženosti, úrokového krytí a podobné), do kvalitativních řadí Daňhel postavení na trhu, síla distribučních kanálů, skladba managementu a podpora mateřské společnosti.

Dále Daňhel popisuje rating finanční síly, který podle něj hodnotí schopnosti pojišťovny dostát svým závazkům, které mohou nastat v případě možných pojistných plnění. Tento typ rating je zaměřený více technicky a hodnotí spíše kvantitativní ukazatele než kvalitativní. Rating finanční síly zjišťuje kvalitu technických rezerv, hodnotí se tedy zejména míra a kvalita zajištění, kvalita a likvidita uložených technických rezerv, škodní průběh klientského portfolia a podobné. Díky tomuto ratingu může uživatel zjistit a srovnat schopnost pojišťovny zaplatit pojištěným klientům jejich nároky na pojistná plnění.

Zároveň se musí rozlišit ratingové hodnocení samotných pojišťoven působících v České republice, které přesně popisuje situaci dané instituce. Většina pojišťoven v České republice nemá udělaný žádný rating a tak pro srovnání uvádím alespoň rating vlastníka – mateřské společnosti. Rating mateřské společnosti ovšem nepovídá příliš tolik o stavu konkrétní pojišťovny vlastněné v České republice, ale můžeme jej brát jako rezervní informaci pro příklad schopnosti mateřské společnosti pomoci české dceřiné společnosti, v případě potíží dceřiné společnosti.

2.1.6 Podíl jednotlivých pojišťoven

Podle údajů České asociace pojišťoven (níže uvádím popis této instituce) pro rok 2011 jsem vytvořil následující tabulku, která dává přehled o podílu jednotlivých pojišťoven na předepsaném smluvním pojistném podle objemu.

Tabulka 2 Předepsané smluvní pojistné podle objemu (vlastní zpracování, zdroj Česká asociace pojišťoven)

Pořadí	Pojišťovna	Celkem (tis. Kč)	Podíl (%)
1	Česká pojišťovna	31 331 984	26,9
2	Kooperativa pojišťovna	22 754 328	19,5
3	Allianz pojišťovna	9 444 750	8,1
4	Generali pojišťovna	8 438 854	7,3
5	ČSOB pojišťovna	7 382 075	6,3
6	Pojišťovna České spořitelny	6 097 942	5,2
7	Česká podnikatelská pojišťovna	5 841 514	5,0
8	UNIQA pojišťovna	5 180 134	4,5
9	ING Životní pojišťovna	5 089 053	4,4
10	BNP Paribas Cardif pojišťovna	2 226 652	1,9
11	METLIFE AMCICO	1 917 579	1,6
12	AXA Životní pojišťovna	1 802 314	1,5
13	Komerční pojišťovna	1 644 838	1,4
14	Ostatní	7 242 250	6,4
	CELKEM	116 394 267	100

2.2 Pojišťovací zprostředkovatelé

Jedná se o specifické povolání. Předmětem činnosti pojišťovacích poradců (zprostředkovatelů) je zprostředkovatelská činnost v pojišťovnictví, která spočívá v:

- předkládání návrhů na uzavření pojistných smluv nebo zajišťovacích smluv;
- provádění případných prací směřujících k uzavření pojistných nebo zajišťovacích smluv;

- *uzavírání pojistných nebo zajišťovacích smluv jménem a na účet pojišťovny nebo zajišťovny, pro kterou je tato činnost vykonávána, nebo*
- *pomoci při správě pojištění a vyřizování nároků z pojistných nebo zajišťovacích smluv. (Böhm 2005 str. 87)*

2.2.1 Forma zastupování pojišťovny

Podle slov regionálního ředitele České pojišťovny mohou pojišťovací poradci jednotlivých pojišťoven zastupovat tyto pojišťovny jako osoby samostatně výdělečně činné s registrací u České národní banky (ČNB) nebo jako zaměstnanci, kteří registraci u ČNB nepotřebují.

Böhm uvádí, že osoby samostatně výdělečně činné se registrují u České národní banky a jako pojišťovací zprostředkovatelé se člení podle stupně kvalifikace a svého postavení vůči pojišťovně do několika kategorií a to podle zákona č. 38/2004 Sb.:

- **Vázaný pojišťovací zprostředkovatel (VPZ)** vykonává zprostředkovatelskou činnost jménem a na účet jedné nebo více pojišťoven. VPZ je vázán písemnou smlouvou s pojišťovnou. VPZ neinkasuje pojistné a nevyplácí plnění, i když může vykonávat zprostředkovatelskou činnost jménem a na účet více pojišťoven nesmí nabízet vzájemně konkurenční produkty. VPZ musí být zapsán do registru, splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti. Za škodu jím způsobenou odpovídá pojišťovna, jejíž produkt VZP nabízí a pojišťovna jej také odměňuje. (§5 zákona číslo 38/2004 Sb.)
- **Podřízený pojišťovací zprostředkovatel (PPZ)** jeho spolupráce je pouze s výhradním pojišťovacím agentem, pojišťovacím agentem nebo makléřem na základě písemné smlouvy. PPZ je řízený pokyny a odměňovaný pojišťovacím zprostředkovatelem, jehož jménem a na jeho účet jedná. Podřízený pojišťovací zprostředkovatel není oprávněn inkasovat pojistné a taktéž není oprávněn vyplácet plnění z pojistných nebo zajišťovacích smluv. PPZ musí být zapsán do registru a splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky stanovené tímto zákonem pro základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti. (§6 zákona číslo 38/2004 Sb.)
- **Pojišťovací agent (PA)** zastupuje jednu nebo více pojišťoven na základě písemné smlouvy. Pojišťovací agent má možnost nabízet konkurenční produkty a je vázán vnitřními předpisy pojišťovny, jejíž produkt aktuálně nabízí. Pojišťovací agent má oprávnění inkasovat pojistné a také může vyplácet plnění z pojistných smluv, pokud je tak dohodnut s pojišťovnou, na jejíž účet jedná, tato pojišťovna jej také

odměňuje. Pojišťovací agent musí být zapsán v registru, splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro střední kvalifikační stupeň odborné způsobilosti.

Pojišťovací agent může mít své podřízené pojišťovací zprostředkovatele a také musí být PA po celou dobu výkonu činnosti pojištěn, podle podmínek stanovených zákonem, pro případ odpovědnosti za škodu způsobenou výkonem této činnosti. (§7 zákona číslo 38/2004 Sb.)

- **Výhradní pojišťovací agent (VPA)** tato definice nebyla součástí zákona č. 38/2004 Sb., ale byla součástí až zákonu č. 57/2006 Sb. Výhradní pojišťovací agent vychází svým popisem z pojišťovacího agenta s rozdílem, že VPA vykonává zprostředkovatelskou činnosti na základě písemné smlouvy jménem a na účet pouze jedné pojišťovny. Klienta tedy musí kromě získání i přesvědčit pro konkrétní jím zastupovanou pojišťovnu. VPA může přijímat pojistné a zprostředkovávat plnění z pojistných smluv. VPA musí být zapsán do registru, splňovat podmínky důvěryhodnosti, a na rozdíl od pojišťovacího agenta, musí splňovat podmínky pro základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti. Pojišťovna VPA odměňuje a také odpovídá za škodu jím způsobenou. Výhradní pojišťovací agent může mít stejně jako pojišťovací agent své podřízené zprostředkovatele. (§6a zákona číslo 38/2004 Sb.)
- **Pojišťovací makléř (PM)** se od předchozích pojišťovacích zprostředkovatelů se liší tím, že vykonává činnost vlastním jménem nebo je zmocněn jednat jménem klienta (zájemce o pojištění). Mezi další odlišnosti patří, že ve své činnosti je pojišťovací makléř vázán obsahem smlouvy, kterou uzavřel se svým klientem. Naopak shodné s ostatními zprostředkovateli je fakt, že pojišťovací makléř musí být zapsán do registru a splňovat podmínky důvěryhodnosti, ale liší se v podmínkách odborné způsobilosti, které musí být pro vyšší kvalifikační stupeň. PM musí být po celou dobu výkonu činnosti pojištěn pro případ odpovědnosti za škodu podle podmínek stanovených zákonem. (§8 zákona číslo 38/2004 Sb.)

V závislosti na obsah smlouvy s klientem pojišťovací makléř zpracovává komplexní analýzy pojistných rizik, návrhy pojistných nebo zajistných programů, poskytuje konzultační a poradenskou činnost, provádí správu uzavřených pojistných nebo zajišťovacích smluv, sleduje lhůty k jejich revizi, spolupracuje při likvidaci pojistných událostí. (§8 (2) zákona číslo 38/2004 Sb.)

Dále Böhm uvádí, že pojišťovací zprostředkovatelé mohou působit volně všude ve Společenství na základě registrace v členské zemi svého bydliště.

Tabulka 3 Tabulka srovnání pojišťovacích zprostředkovatelů (vlastní zpracování podle zákona č. 38/2004 Sb. a zákona č. 57/2006 Sb.)

Zkratka	VPZ	PPZ	PA	VPA	PM
Název předmět činnosti =	Vázaný pojišťovací zprostředkovat el	Podřízený pojišťovací zprostředkovat el	Pojišťova cí agent	Výhradní pojišťova cí agent	Pojišťova cí makléř
Zákonná úprava	§5	§6	§7	§6a	§8
Pro koho může vykonávat činnost	Více pojišťoven, pouze nekonkurenční produkty	PA, VPA, PM	Více pojišťove n	1 pojišťovn a	Více pojišťove n, klient není zakázán
Inkaso pojistného	ne	ne	ano	ano	ano
Zprostředková ní plnění	ne	ne	ano	ano	ano
Odborná způsobilost kvalifikační stupeň -	Základní	Základní	Střední	Základní	Vyšší
Správní poplatek	10 000 Kč	10 000 Kč	10 000 Kč	10 000 Kč	10 000 Kč

Za poslední tři roky se počet pojišťovacích zprostředkovatelů, podle údajů ČNB, zvyšoval. Do července 2011 byl správní poplatek za registraci VPZ, PPZ a VPA ve výši 2000 Kč, od července je tento poplatek 10000 Kč. Podle serveru iHned.cz tím Česká národní banka reaguje na fakt, že pojišťovacích zprostředkovatelů je moc a dále také chce udělat přeregistrace těch stávajících, protože v registru jich je v současnosti přes 130 000, ale skutečně aktivních zprostředkovatelů odhaduje ČNB maximálně několik desítek tisíc. Dále iHned uvádí, že ČNB chce prosadit povinné přeregistrace stávajících zprostředkovatelů a tím vyčistit databázi od „mrtvých duší“.

Tabulka 4 Počet pojišťovacích zprostředkovatelů, jejich přírůstek a úbytek (vlastní zpracování podle údajů ČNB)

Datum / období	Počet pojišťovacích zprostředkovatelů k datu	Počet pojišťovacích zprostředkovatelů vzniklých v období	Počet pojišťovacích zprostředkovatelů zaniklých v období
31. 3. 2012 / 1. čtvrtletí 2012	134 924	2 736	423
31. 12. 2011 / rok 2011	132 589	22 776	1 651
31. 12. 2010 / rok 2010	109 917	19 761	1 333
31. 12. 2009 / rok 2009	91 060	18 852	935

2.3 Další subjekty pojistného trhu

Zde stručně popisují další subjekty pojistného trhu, které souvisí s bakalářskou prací nepřímou a je dobré je znát pro pochopení pojistného trhu.

2.3.1 Likvidátoři

Ministerstvo průmyslu a obchodu popisuje činnost samostatného likvidátora pojistných událostí jako provádění šetření nutného ke zjištění rozsahu pojišťovny povinnosti plnit ze sjednaného pojištění. Tuto činnost vykonává likvidátor na základě smlouvy uzavřené s pojišťovnou, jejím jménem a na její účet. (BusinessInfo.cz, 2012, <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/financnictvi-jkm/samostatny-likvidator-pojist-udalosti/1001839/55399/>)

2.3.2 Zajišťovny

Böhm definuje zajištění jako pojištění pojišťoven. *Jde o dohodu mezi pojišťovnou (prvopojistel, cedent) a zajišťovnou (zajistitel cesionář), kdy zajistitel na sebe přebírá za úplatu část rizik pojistitele. (Arnoš Böhm, 2004, 107str.)*

Hradec při popisu zajišťoven odkazuje na zákon, který popisuje zajišťovnu jako právnickou osobu, jejíž činností je přebírání rizik postoupených pojišťovnou nebo jinou zajišťovnou. *Zajišťovací činností se přitom rozumí uzavírání smluv, kterými se zajišťovna*

zavazuje poskytnout ve sjednaném rozsahu plnění, nastane-li nahodilá událost ve smlouvě blíže označená, uzavírání zajišťovacích smluv mezi zajišťovny, správa zajištění a poskytování plnění ze zajišťovacích smluv. (Milan Hradec, 2005, 94str.)

2.3.3 Česká asociace pojišťoven

Bokšová popisuje Českou asociaci pojišťoven jako zájmové sdružení s cíly propagace významu pojištění v České republice, zastupování, prosazování a ochraňování společných zájmů pojišťoven, spolupráce na novelizaci právních předpisů v oblasti pojišťovnictví, spolupráce na implementaci směrnic EU, předávání zkušeností a další podobné cíle společně prospěšné pro všechny pojišťovny. Obdobně je Česká asociace pojišťoven popisována Hradcem. Podle internetových stránek ČAP měla asociace k 21. 3. 2012 třicet řádných členů a tři členy se zvláštním statutem.



Obrázek 1 Logo ČAP (Výroční zpráva ČAP 2009)

2.3.4 Česká kancelář pojistitelů

Bokšová uvádí, že Česká kancelář pojistitelů má za úkol zabezpečit splnění závazků za škody způsobené řidiči České republiky v zahraničí a naopak. Členy jsou povinně všechny komerční pojišťovny poskytující pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla. Dále také ČKP spravuje garanční fond, vede statistiky, spolupracuje se státními orgány a podílí se na zábranné činnosti. Hradec dodává, že člen je povinen hradit ČKP členské příspěvky pro zajištění její působnosti.



Obrázek 2 Logo ČKP
(Internetové stránky ČKP)

2.3.5 Česká národní banka

Česká národní banka uvádí na svých internetových stránkách, že je ústřední bankou České republiky a orgánem vykonávajícím dohled na finančním trhu. *Je zřízena Ústavou České republiky a svou činnost vyvíjí v souladu se zákonem č. 6/1993 Sb., o České národní bance (pdf, 190 Kb) a dalšími právními předpisy. Má postavení veřejnoprávního subjektu se sídlem v Praze. Jsou jí svěřeny kompetence správního úřadu v rozsahu stanoveném zákonem. Hospodaří samostatně s odbornou péčí s majetkem, který jí byl svěřen státem. Do její činnosti lze zasahovat pouze na základě zákona. Nejvyšším řídicím orgánem ČNB je bankovní rada, jejímiž členy jsou guvernér, dva viceguvernéři a čtyři členové bankovní rady. Všechny členy bankovní rady jmenuje prezident republiky na šestileté období. (Internetové stránky ČNB, 2012, http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/)*

Česká národní banka je podle zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance (pdf, 190 kB) orgánem vykonávajícím dohled nad finančním trhem v České republice. ČNB tedy provádí dohled nad bankovním sektorem, kapitálovým trhem, pojišťovnictvím, penzijními fondy, družstevními záložnami, směnárny a dohled nad institucemi v oblasti platebního styku. Stanovuje pravidla, která chrání stabilitu bankovního sektoru, kapitálového trhu, pojišťovnictví a sektoru penzijních fondů. Systematicky reguluje, dohlíží a popřípadě postihuje nedodržování stanovených pravidel. (Internetové stránky ČNB, 2012, http://www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/)

2.4 Shrnutí

Druhá kapitola je zaměřena na subjekty pojistného trhu, zejména komerční pojišťovny a pojišťovací zprostředkovatele. Komerční pojišťovny jsou popsány obecně, rozčleněny, dále je popsáno komerční pojištění, vnitřní struktura pojišťovny a to zejména obchodní služba, rating pojišťoven a tržní podíl jednotlivých pojišťoven. Pojišťovací zprostředkovatelé jsou popsáni obecně a dále také možnosti vztahu zprostředkovatele a pojišťovny. Mezi další popisované subjekty patří likvidátoři, zajišťovny, Česká asociace pojišťoven, Česká kancelář pojistitelů a samozřejmě také Česká národní banka vykonávající dohled nad finančním trhem.

3 PROFESE PRODEJCE

Tracy označuje prodejce za ty, kteří vytvářejí trh a umožňují uplatnění dovedností ostatních. Když něco prodejce prodá, vyvolá to řetězovou reakci, která umožní práci ostatních zapojeným v procesu. Tracy uvádí s odkazem na autory příručky Dun & Bradstreet, že hojnost prodejců je důvod číslo jedna, který zapříčiňuje obchodní úspěch podniků. Dále také odkazuje, na časopis Fortune, podle něhož většinu ředitelů firem pochází z prodejních nebo marketingových oddělení v mnohem větší míře než z jiných oblastí podniku. Tracy považuje prodej za zvláštní obor, ve kterém může každý snadno získat práci, ale to je podle něj poslední jednoduchá věc v tomto oboru. Dostat se mezi dobré, lepší nebo nejlepší prodejce záleží na každém prodejci a na jeho odhodlání a úsilí.

3.1 Osobnostní předpoklady

Bureš uvádí, že prodejce musí mít určité vrozené a nezbytné vlastnosti, kterými není zdaleka vybaven každý člověk. *Tyto vlastnosti nelze implantovat, lze je pouze kultivovat, ovšem pouze tehdy, jsou-li přítomny v určitém nezbytném základním minimu.* (Bureš 2004 str. 10)

Mezi tyto vlastnosti patří **iniciativa** v aktivním přístupu, iniciativa ve vlastních nápadech a iniciativa v samostatném jednání. Bureš uvádí, že tyto vlastnosti jsou na první pohled patrné už u malých dětí, kdy ty iniciativnější se značně živěji pouští do zkoumání svého okolí a rozvíjejí svými nápady dětské hry. Další z vlastností je **úsudek** ve formě racionálního chování a abstraktního myšlení. **Sebevědomí**, které pochází ze znalosti sebe sama, znalosti mezí svých možností a znalosti vlastní odolnosti. Míra znalosti je závislá na intenzitě smyslu tzv. „vnitřního zraku“ jak je Bureš označuje. Zároveň je potřebný **cit pro obchod**, který Bureš považuje za znak inteligence. Tento cit umožňuje prodejcům vcítit se do situace zákazníků a vycítit obchodní příležitost. Obchodník, který je **přímočarý a upřímný** se podvědomě ztotožňuje se zájmy své firmy, je k ní loajální a také se vstřícně staví k zájmům zákazníka. **Sebekritičnost** umožňuje prodejci objektivní pohled na sebe sama, což mu usnadňuje nalezení vlastních chyb a práci na jejich odstranění. Zároveň by měl prodejce mít vlastnost, kterou Bureš popisuje jako **radost z uzavřeného obchodu**. Tato vlastnost napomáhá prodejci podvědomě připomínat, že jeho cílem je uzavření obchodu, a proto jej prodejce poté instinktivně sleduje.

Filipová souhlasí s tím, že prodejce musí být aktivní, iniciativní, sebevědomý a dodává, že prodejce má být zároveň také **kreativní**, aby své zákazníky překvapoval v dobrém slova smyslu, což mu umožní nezevšednění jeho práce. Prodejce musí být **přátelský** a tak je pro něj výhodou, když je **extrovert**. Dalším předpokladem úspěšného prodejce je podle Filipové **vyrovnanost** a **odolnost** vůči zátěži, jelikož prodejce se bude setkávat s různými lidmi a bude muset udržovat se zákazníkem maximální pozornost a soustředěnost. **Vytrvalost** a **trpělivost** umožní prodejci vynakládat další snahu a úsilí i přes dočasný neúspěch. Mezi další předpoklady patří podle Filipové **flexibilitnost** a **ctižádostivost**. Ross označuje za vhodné předpoklady pro prodejce již zmiňovanou **vnitřní motivaci**, **energičnost**, **pozitivní myšlení**, **ochotu učit se** a **otevřenost novým myšlenkám**.

3.2 Schopnosti

Bureš uvádí, že **vyjadřovací schopnost**, **vystupování**, **takt** a **přesvědčivost** jsou schopnosti prodejního zástupce, který vystupuje jako profesionál a dělá zastupované společnosti dobrou image v případě uzavřeného obchodu i v případě nezájmu zákazníka. Stejně tak Filipová považuje **komunikační schopnosti** mezi důležité schopnosti prodejce, které rozděluje na verbální a neverbální.

3.3 Znalosti

Bureš považuje za důležité **odborné znalosti**, které se může prodejní zástupce naučit. Podle Bureše by měl prodejní zástupce mít informace o vlastní firmě, o produktech a obchodních podmínkách. Filipová se shoduje na potřebě odborných znalostí a kromě výše uvedených přidává znalost regionu a právních předpisů.

3.4 Motivace

Filipová říká, že pro dosažení úspěchu v prodejní oblasti je potřeba mít silnou motivaci, touhu sobě a svému okolí dokázat své schopnosti. Uvádí, že výraznou motivací je pro člověka, když dělá to, co chce, co ho zajímá a když ho práce baví.

Mayerová považuje za motivované jednání každé cílevědomé jednání člověka a dále uvádí, že v pracovním jednání pracují lidé s příznivější motivací více, než lidé s nepříznivou motivací. Bedrnová rozděluje motivaci a stimulaci, kdy motivací rozumí určitou vnitřní psychickou sílu, kdežto stimulací považuje za vnější působení na psychiku člověka.

Armstrong považuje lidi s jasně definovanými cíli, kteří podnikají kroky, od nichž očekávají, že vedou k dosažení těchto cílů, za dobře motivované lidi. Takový lidé jsou podle něj motivováni sami od sebe, naopak většina lidí, podle Armstronga, potřebuje být motivována zvnějšku. Podobně také Ivo Toman rozděluje motivaci na vnitřní a vnější. Vnitřní motivaci označuje jako stav psychické nerovnováhy, rozpor mezi současným stavem a stavem požadovaným. A právě lidi s velkou vnitřní motivací, tedy s velkou ctizádostí dosáhnout požadovaného stavu, označuje Toman za ideální a vhodné na místo prodejce. Jsou to lidé, kteří na sobě budou aktivně pracovat, aby se zlepšovali, i když mají určité překážky. Toman označuje silnou vnitřní motivaci za talent a tvrdí, že je vrozená.

Motivační systémy a soutěže pojištěny tedy povzbuzují touhu pracovníků vyniknout a být nejlepší, přidávají odměny jako bonusy, ale motivační systémy, tedy vnější motivace nedonutí zlepšit své výsledky ty, kteří mají malou vnitřní motivaci. Naopak lidi s velkou vnitřní motivací rozpohybují, protože jim dají možnost vyniknout v soutěži a ještě za to získat odměnu.

3.5 Baťa

Vrbík cituje Baťův článek „Mladým mužům před volbou povolání“, ve kterém doporučuje Tomáš Baťa mladým mužům průmysl nebo obchod. Baťa v tomto článku vyzývá čtenáře, aby se nebáli neúspěchů a přechetných úpadků hlášených v novinách, které Baťa považuje za doklad zápasu v hospodářském životě a dále Baťa píše, že kde je zápas tam jsou sice i porážení, ale také vítězové. Zároveň Baťa nabádá, aby se nebáli malého výtěžku v počátcích.

Vězte, že obchodník, nebo obchodní zástupce, který ví něco, vydělá pouze na živobytí. Ale ten, který ví o trochu více, vydělá pětkrát tolik. Až dospějete ve vedoucí zřízení, nebo obchodní zástupce v cizích zemích, budete mít vědomí, že svou prací rozšiřujete míru blahobytu své země tím, že napomáháte odbytu výrobků dělnictva a nepřímo působíte na zvyšování jeho příjmů. Tomáš Baťa (v knize O Batismu nadčasovém, Vrbík, 2009, str. 42)

Sám Tomáš Baťa si svých zaměstnanců vážil, příkladem toho může být citace Tomáše Bati na webu batastory.net: *Budovy – to jsou hromady cihel a betonu. Stroje – to je spousta železa a ocele. Život tomu dávají teprve lidé. Tomáš Baťa (Pokluda, 2008, batastory.net)*

Další projevem úcty ke svým zaměstnancům, které nazýval „spolupracovníci“, najdeme v projevu Tomáše Bati ze 4. října 1919 najít: *Nejsem hrdý na ty zdi a stroje a na to, že jsou*

tyto věci zapsány v gruntovní knize na mé jméno. Jsem hrdy na vaše schopnosti, na vaše statečná srdce, na vaše pilné ruce, neboť ty vybudovaly dílo, jež před sebou vidíme, a ty jsou základnou pro naši další velkou práci, která náš ještě čeká. (Tomáš Baťa, 2011, audiokniha 2 kapitola, 6 část – Spolupracovníci)

3.6 Práce pojišťovacího zprostředkovatele jako OSVČ

Odstavec 1 paragrafu 7 zákona o daních z příjmu definuje příjmy z podnikání jako:

- a) *příjmy ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství,*
- b) *příjmy ze živnosti,*
- c) *příjmy z jiného podnikání podle zvláštních předpisů,*
- d) *podíly společníků veřejné obchodní společnosti a komplementářů komanditní společnosti na zisku. (Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, §7, odst. 1)*

Zprostředkování pojištění

Jak je uvedeno na internetových stránkách České asociace pojišťoven podmínky pro podnikání v oblasti zprostředkování pojištění, upravuje zákon č. 38/2004 Sb. a tím se tedy jedná o příjmy z jiného podnikání podle zvláštních předpisů pro účely zákona o daních z příjmu.

Zprostředkování penzijního připojištění

Pro zprostředkování penzijního připojištění není potřeba registrace ČNB, uvádí internetové stránky ČNB. Šafránek na portále investujeme.cz uvádí, že na zprostředkování penzijního připojištění je potřeba živnostenské oprávnění Zprostředkování obchodu a služeb, které může poradce použít i pro zprostředkování stavebního spoření.

Pokud tedy nabízíme celé spektrum finančních produktů, potřebujeme na to v tuto chvíli tři podnikatelská oprávnění (ŽL Zprostředkování obchodu a služeb a zápisy do dvou registrů ČNB). (Šafránek, 2006, <http://www.investujeme.cz/mate-spravne-podnikatelske-opravneni/>)

3.6.1 Administrativa

Pokud chce zájemce vykonávat činnost pojišťovacího zprostředkovatele (a zprostředkovávat pojištění i penzijní připojištění) musí se zaregistrovat u následujících institucí:

- Žádost o vydání živnostenského oprávnění – živnost volná, obor činnosti zprostředkování obchodu a služeb
- Registrace na finančním úřadě
- Ohlášení, že se stal OSVČ u České správy sociálního zabezpečení (ČSSZ)
- Ohlášení, že se stal OSVČ u své zdravotní pojišťovny
- Registrace u ČNB jako pojišťovací zprostředkovatel

U institucí zdravotního a sociálního pojištění (tedy ČSSZ a zdravotní pojišťovny) bude OSVČ hlásit, zda se jedná o vykonávání činnosti jako hlavní nebo vedlejší činnost. *Samostatná výdělečná činnost jako vedlejší zdroj příjmů totiž přináší určité výhody. Především nemusí být dodržen minimální vyměřovací základ jako při hlavní činnosti. Pro účely platby sociálního a zdravotního pojištění má tedy vedlejší samostatná výdělečná činnost své výhody. (Petr Gola, 2012, <http://student.finance.cz/zpravy/finance/343873-podnikani-v-roce-2011-jako-hlavni-i-vedlejsi-zdroj-prijmu/>)*

Dále Gola doplňuje, že výkon vedlejší činnosti je potřeba institucím doložit.

Portál BusinessInfo.cz informuje o situacích, kdy je samostatná výdělečná činnost považována za vedlejší:

- *vykonávala zaměstnání, které zakládá účast na nemocenském pojištění (v případě společníků, jednatelů s. r. o. a komanditistů k. s., kteří dostávají odměnu, a členů družstev, kteří vykonávají práci mimo pracovněprávní vztah pro družstvo, účast na důchodovém pojištění),*
- *měla nárok na výplatu invalidního důchodu nebo jí byl přiznán starobní důchod,*
- *měla nárok na rodičovský příspěvek,*
- *měla nárok na peněžitou pomoc v mateřství (PPM) nebo nemocenské z důvodu těhotenství a porodu, pokud tyto dávky náleží z nemocenského pojištění zaměstnanců,*
- *osobně pečovala o osobu mladší 10 let, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni I (lehká závislost), nebo o osobu bez ohledu na věk, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni II (středně těžká závislost) nebo stupni III (těžká závislost) anebo stupni IV (úplná závislost), pokud je osoba, o kterou pečuje osobou blízkou, nebo žije s OSVČ v domácnosti, není-li osobou blízkou,*
- *vykonávala vojenskou službu v ozbrojených silách České republiky, pokud nejde o vojáky z povolání,*

- byla nezaopatřeným dítětem podle § 20 odst. 3 písm. a) zákona č. 155/1995 Sb., tj. studuje a nedosáhla věku 26 let.

(BusinessInfo.cz, 2011, <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/zakonne-pojisteni/samostatne-vydelecna-cinnost-vedlejsi/1001911/57068/>)

V případě, že není splněna jedna z těchto podmínek, je považována tato výdělečná činnost jako hlavní činnost.

Placení záloh

Server JakPodnikat.cz informuje: *Jestliže máme podnikání jako:*

- hlavní činnost, musíme od počátku podnikání platit měsíčně zálohy na zdravotní pojištění i sociální pojištění
 - vedlejší činnost, zdravotní i sociální pojištění doplatíme až po skončení roku po podání daňového přiznání a Přehledu. Budeme-li mít nízký zisk, sociální pojištění nebudeme muset zaplatit vůbec (viz sociální pojištění při vedlejší činnosti)
- (JakPodnikat.cz, 2011, <http://www.jakpodnikat.cz/jak-zacit-podnikani.php>)

Tabulka 5 Minimální měsíční zálohy při hlavní činnosti (vlastní zpracování, zdroj: <http://www.jakpodnikat.cz>)

Minimální měsíční záloha při hlavní činnosti	Sociální od podání přehledu za 2011	Zdravotní od ledna 2012
		1 836 Kč

3.7 Shrnutí

Tato kapitola je zaměřena na popis profese prodejce, zprvu popisují požadované vlastnosti, schopnosti, znalosti a vnitřní motivaci ideálního prodejce, poté uvádím rady Tomáše Bati a jeho přístup k vlastním zaměstnancům. Na konci kapitoly se zaměřuji na práci zprostředkovatele jako OSVČ a úkonů, které musí udělat začínající OSVČ.

4 ZJIŠŤOVÁNÍ ÚDAJŮ

Údaje pro analýzu současného stavu nabídky a poptávky po pracovním místě pojišťovacího poradce jsem získal řízeným rozhovorem s referentem Úřadu práce ve Zlíně, regionálním ředitelem České pojišťovny pro region Zlínsko a využitím internetu.

Zjistit údaje pro srovnání jednotlivých pracovních nabídek nebylo tak snadné jako zjišťování údajů pro analýzu nabídky a poptávky pracovního místa pojišťovacího poradce, pojišťovny tyto informace sice nepovažují za závažně citlivá data, nicméně podrobnější informace o podmínkách jejich nabídky byly získávány řízeným rozhovorem se zprostředkovatelem vybrané pojišťovny nebo účastí na pracovním pohovoru jako zájemce o dané místo. Dále byly doplněny jednotlivé nabídky informacemi získanými z internetu (rating pojišťoven, tržní podíl apod.).

4.1 Řízený rozhovor

Dvořáček píše, že interview umožňuje získat data, v případě, že je nejde odpozorovat. Vladimír Ajgl ve své práci na Českém vysokém učení technickém v Praze definuje Řízený rozhovor: *Řízený rozhovor je každý rozhovor, který má za úkol něco konkrétního zjistit, a to co nejrychleji a co nejpresněji.* (Ajgl, 2006, str. 5)

Pro přesnější stanovení typu rozhovoru zařazuji tento rozhovor **jako rozhovor standardizovaný, otevřený**, který Dvořáček popisuje jako rozhovor, kdy jsou tytéž otázky kladeny všem účastníkům. *Tento typ (rozhovoru) zrychluje rozhovor, který může být snadněji analyzován a srovnáván.* (Dvořáček, 2005, str. 113)

Rozhovor byl vykonávaný **tváří v tvář**, jež Dvořáček považuje za výhodný, jelikož dotazování mohou lépe rozumět mluvenému slovu než psanému. Pokládání otázky byly **otevřené**, takovéto otázky definuje Dvořáček jako otázky, kdy má dotazovaný možnost vyjadřovat svá přání a názory, v tomto konkrétním případě skutečnosti, ohledně pracovních podmínek u pozice pojišťovacího poradce. Dále se také otevřené otázky podle Dvořáčka snadno formují a mohou být použity v případě malého počtu respondentů a zejména pokud se jedná o kvalitativní, nikoliv kvantitativní analýzu.

4.2 Pracovní pohovor

Pracovní pohovor nebo také výběrový pohovor řadí Stýblo do základních metod výběru, které jsou využity při přijímání pracovníka. Koubek jej považuje za nejpoužívanější

metodu výběru pracovníků a definuje jeho tři hlavní cíle a to získat dodatečné a hlubší informace o uchazeči, poskytnout uchazeči informace o organizaci a práci v ní a posoudit osobnost uchazeče. Právě druhý jmenovaný cíl, tedy poskytnout uchazeči informace o organizaci a práci v ní je pro mé získávání údajů důležitý. Údaje o pracovních podmínkách pozice pojišťovací poradce nešly získat od všech pojišťoven prostřednictvím řízeného rozhovoru s pracovníkem pojišťovny, účastnil jsem se také pohovoru jako uchazeč o dané místo.

V tomto případě se jednalo také o formu řízeného rozhovoru vykonávaného tváří v tvář s otevřenými otázkami, typ rozhovoru byl spíše **s pevně stanovenou „kostrou“ otázek**. *S pevně stanovenou „kostrou otázek“ – sleduje, aby se z jednotlivých oblastí informací byly pokryty všechny oblasti. Je mnohem více zaměřen ve srovnávání s konverzačním přístupem, ale stále ještě dovoluje určitou volnost a adaptibilitu v poskytování informací ze strany účastníků. (Dvořáček, 2005, str. 113)*

Rozhovor byl tedy volnější, co se týče pokládání otázek, kdy jsem jako zájemce o místo musel nejprve představit sám sebe, poslouchat informace o pracovním místě a dané pojišťovně a teprve poté mi byl umožněn prostor pokládat otázky.

4.3 Shrnutí

V poslední kapitole teoretické části popisují metody zjišťování údajů do praktické části mé bakalářské práce. Údaje byly zjišťovány řízeným rozhovorem se zástupci pojišťoven a referentkou Úřadu práce ve Zlíně, účastí na pracovním pohovoru jako zájemce o pracovní pozici pojišťovací poradce a doplňující informace byly vyhledány na internetu.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

5 SOUČASNÝ STAV NABÍDKY A POPTÁVKY PO PRÁCI POJIŠŤOVACÍHO PORADCE

Pro analýzu současného stavu jsem navštívil Úřad práce ve Zlíně, kde jsem konzultoval zadávání volných míst zástupci jednotlivých pojišťoven, dobu trvání inzerátu do jeho stažení a formu vystavování. Dále jsem procházel internet s pracovními nabídkami na pozici pojišťovacího poradce a konzultoval zájem uchazečů a jejich skutečný nástup do společnosti.

Z důvodu větší srozumitelnosti a přehlednosti volím členění „nabídka pracovní pozice pojišťovacího poradce“ a „poptávka po pracovní pozici pojišťovacího poradce“, i když nabídka práce obecně znamená nabídka pracovní síly a stejně tak poptávka práce obecně znamená poptávka pracovní síly.

5.1 Nabídka pracovní pozice pojišťovacího poradce

Úřad práce ve Zlíně

Podle informací Úřadu práce ve Zlíně bylo zadáno 19 volných míst na pozici pojišťovacího poradce a jí obdobnou za poslední 3 roky, přičemž některými pojišťovnami byly inzeráty zadány vícekrát. Průměrná doba vystavení inzerátu byla 2,5 měsíce.

Tabulka 6 Přehled zadaných volných míst (vlastní zpracování podle údajů ÚP ve Zlíně)

POJIŠŤOVNA	POČET ZADANÝCH VOLNÝCH MÍST
AXA	4
ALLIANZ	1
ČESKÁ POJIŠŤOVNA	4
ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA	2
ČSOB POJIŠŤOVNA	3
KOOPERATIVA	2
UNIQA	3
CELKEM	19

Internetové inzertní servery

Prohledáváním internetových pracovních portálů jsem zjistil aktuální stav k 29. březnu 2012 inzerátů s pracovní nabídkou pojišťoven na pozici pojišťovacího poradce apod. v okrese

Zlín. Celkem bylo 14 aktuálních inzerátů pojišťoven. Skutečný počet pracovních nabídek je ještě větší o pracovní nabídky firem podnikajících v oblasti finančního poradenství.

Tabulka 7 Aktuální nabídka pracovního místa pojišťovací poradce na internetových
(vlastní zpracování)

PRACOVNÍ PORTÁL	POČET AKTUÁLNÍCH INZERÁTŮ	ZADAVATELÉ
JOBS.CZ	2	ING, Kooperativa
SPRACE.CZ	4	Aviva, Česká pojišťovna, ING, Kooperativa
PRÁCE.CZ	6	AXA, ČPP, Generali, ING, Kooperativa, UNIQA
MONSTER.CZ	2	ČPP, Kooperativa
CELKEM	14	

Jak vyplývá z předchozích údajů, nabídka práce na pozici pojišťovacího poradce je velká v okrese Zlín i celorepublikovém měřítku a pojišťovny se snaží oslovit inzercí případné zájemce. Společnosti mají tedy zájem nabírat nové spolupracovníky.

5.2 Poptávka po pracovní pozici pojišťovacího poradce

Regionální ředitel České pojišťovny uvádí, že o pracovní místo pojišťovacího poradce není velká poptávka, spousta lidí se dostaví na pracovní pohovor, ale po zjištění požadavků na pracovníka nemají zájem. Uvádí také, že zájem o práci se dá odhadnout podle toho, odkud se zájemce o toto místo hlásí.

Tabulka 8 Vyhodnocení zájmu o práci (vlastní zpracování dle údajů z rozhovoru)

Odkud se zájemce hlásí	Přijme pracovní nabídku	Jak často se zájemce hlásí - orientačně
Úřad práce	1 z 15	Jednou za 7 až 14 dní
Inzerce na pracovních portálech	1 z 12	Jednou za 10 až 20 dní
Inzerce v novinách	1 ze 7	Po vydání inzerátu 1-5 dní
Internetové stránky České pojišťovny	1 ze 7	Jednou za 14 až 30 dní
Sám aktivně vyhledává – návštěva pobočky a projevení zájmu	1 z 3	Jednou za 45 dní

Výše uvedená tabulka dokládá, že zájem uchazečů o pracovní místo není velký. Roman Janál považuje za hlavní důvod, že tato práce není pro každého, musí se jednat o člověka orientovaného na výsledky se zájmem zlepšovat se a zároveň musí mít férové jednání a zodpovědnost. Neméně důležitý je obchodní duch a komunikační schopnosti. Stejně tak referent Úřadu práce ve Zlíně potvrzuje, že není velký zájem o tyto pracovní místa.

5.3 Shrnutí

Tato kapitola srovnává nabídku a poptávku po pracovní pozici pojišťovacího poradce. Údaje získané řízeným rozhovorem na Úřadě práce ve Zlíně a vyhledáváním na internetových pracovních serverech vypovídají o velkém zájmu pojišťoven o nové pracovníky. Naopak podle informací získaných řízeným rozhovorem s regionálním ředitelem České pojišťovny není zájem o práci pojišťovacího poradce ze strany uchazečů vysoký. Právě tyto důvody vedou ke snaze pojišťoven poskytnout co nejlepší pracovní podmínky, aby si noví uchazeči zvolili právě jejich pojišťovnu a ti současní pojišťovací poradci byli spokojeni a nehledali uplatnění u jiné pojišťovny.

6 ANALÝZA PRACOVNÍ NABÍDKY ČESKÉ POJIŠŤOVNY PRO PRÁCI POJIŠŤOVACÍHO PORADCE S PRACOVNÍMI NABÍDKAMI VYBRANÝCH KONKURENTŮ

6.1 Cíl analýzy

Cílem analýzy je srovnat pracovní nabídku České pojišťovny na pozici pojišťovacího poradce s pracovními nabídkami vybraných konkurentů, zjistit výhody a nedostatky a na základě této analýzy navrhnout společnosti vhodné řešení situace.

Důvodem je návrh pro zlepšení pracovní nabídky a ověření silných stránek pracovní nabídky České pojišťovny, která chce zlepšovat nejen své produkty, ale i pracovní nabídku pro své současné i nové pojišťovací poradce, protože si uvědomuje, že nejlepší výsledky tvoří nejlepší lidé a s těmi chce Česká pojišťovna spolupracovat.

Analýza bude prováděna získáním údajů z jednotlivých pojišťoven, jejich porovnáním a vyhodnocením. Získávání údajů bude probíhat účastí na pracovních pohovorech o místo pojišťovacího poradce, kde budu vystupovat jako zájemce o místo a řízenými pohovorem se zástupci pojišťoven.

6.2 Srovnávaná kritéria

Pro srovnání nabídky jednotlivých pojišťoven jsem po konzultaci s regionálním ředitelem České pojišťovny zvolil následující kritéria:

Požadavky na zájemce	jaké má pojišťovna požadavky na zájemce,
Způsob zastupování	zda bude pojišťovací poradce zastupovat pojišťovnu jako zaměstnanec nebo OSVČ,
Registrace u ČNB	zda je potřeba registrace u České národní banky a kdo platí poplatek (poplatek činí 10 000 Kč),
Portfolio nabídky zástupce	jaké produkty bude moci pojišťovací poradce nabízet (jednotlivé druhy pojištění a případně produkty dalších finančních institucí),
Způsob odměňování	jakým způsobem budou zástupci odměňováni, zda fixně, podle výkonu, podle současného kmene klientů, na základě rozhodnutí nadřízeného nebo kombinacích uvedených,

Podpora na začátku – finanční	zejména na začátku kariéry je práce obtížná a finanční podpora formou odměny nebo garantované částky poradce podpoří, obzvláště pokud bude poradce odměňovaný podle výkonu – tj. podle počtu nově uzavřených smluv,
Podpora na začátku – další	jiná podpora usnadňující poradci začátek kariéry, například podpora na prvních schůzkách u klientů,
System vzdělávání	jakým způsobem jsou poradce vzdělávání například školení nebo trénink,
Kdo platí školení	u seriózních institucí by měla platit pojišťovna - alespoň základní a povinná školení,
Počet školení	počet vstupních školení, po kolika školeních se bude pojišťovací poradce schopen nabídnout plný servis svým klientům,
Kariérní postup	jaké jsou možnosti kariérního postupu, obvykle se dělí na kariéru obchodníka a nadřizeného (vedoucí, manažera či ředitele), obchodník na vyšších kariérních stupních může mít vyšší provize a prestiž v rámci společnosti,
Pracovní náplň	co bude převažující činností poradce,
Zdroj kontaktů na klienty	zda si bude muset poradce shánět klienty sám nebo mu budou přiděleni pojišťovnou,
Motivační systémy	jaké motivační soutěže pojišťovna koná.

Formulář, do něhož jsem zapisoval údaje o jednotlivých pracovních nabídkách, naleznete jako Přílohu I. V případě řízeného rozhovoru byly údaje zapisovány v jeho průběhu, v případě účasti na pracovním pohovoru až po proběhnutí tohoto pohovoru.

6.3 ČESKÁ POJIŠŤOVNA



Obrázek 3 Logo České pojišťovny
(web České pojišťovny)

Vznik České pojišťovny se datuje až do roku **1827**, kdy byla v Praze založena První česká vzájemná pojišťovna. V roce 1945 bylo pojišťovnictví zestátněno, a poté v roce 1948 bylo pět tehdejších pojišťoven sloučeno pod Československou pojišťovnu n. p. V roce 1969 byla Československá pojišťovna rozdělena na Českou státní pojišťovnu a Slovenskou státní pojišťovnu. Významný vývoj je po revoluci v roce 1989, kdy nejprve vzniklo konkurenční prostředí v roce 1991 a poté byla Česká pojišťovna privatizována. V roce **1996 vstoupila** do České pojišťovny finanční skupina **PPF** a Česká pojišťovna rozšiřovala své aktivity na východ od hranic České republiky. V roce 2008 došlo ke spojení, v mezinárodním měřítku, České pojišťovny drženou skupinou PPF a Generali pojišťovny. Tímto vznikl Generali PPF Holding. Následně byla ve všech zemích, kde působila značka Česká pojišťovny, přejmenována či spojena Česká pojišťovna na Generali. Jedinou výjimkou je Česká republika, kde Česká pojišťovna je jedničkou na trhu a působí zde zároveň s Generali.

Česká pojišťovna má v České republice také dceřiné společnosti Penzijní fond ČP, ČP Invest a ČP Zdraví.

6.3.1 Pozice na trhu

Od znovuzavedení konkurenčního prostředí je Česká pojišťovna **jedničkou na pojistném trhu**. Podle údajů České asociace pojišťoven měla ve čtvrtém čtvrtletí **26,9% podíl na pojistném trhu v ČR** a to s 28,4% podílem v neživotním pojištění a 24,6% podílem v životním pojištění. Celkem činil objem předepsaného smluvního pojistného 32 miliard Kč.

6.3.2 Mateřská skupina

Majitelem České pojišťovny je skupina **Generali PPF Holding**. Generali PPF Holding je jedna z největších pojišťovacích skupin ve střední a východní Evropě. Tento holding vznikl spojením skupin Generali Group a České pojišťovny patřící do finanční skupiny PPF Petra Kellnera v roce 2008.

6.4 Přehled základních informací

Datum zápisu do OR:	1. května 1992
Obchodní firma:	Česká pojišťovna a.s.
Sídlo:	Praha 1, Spálená 75/16, PSČ 113 04
Identifikační číslo:	452 72 956

Právní forma:	Akciová společnost
Základní kapitál:	4 000 000 000,- Kč
Pozice na trhu:	1. místo
Rating pojišťovny:	ICR: A- (Standard & Poor's) aktualizace 27. 1. 2012 FSR: A- (Standard & Poor's) aktualizace 27. 1. 2012
Rating pro:	pro Českou pojišťovnu, a. s. (ČR)

6.4.1 Nabídka práce pro ČP

Česká pojišťovna má ve vlastní distribuční síti úsek s osobami samostatně výdělečně činnými registrovanými u ČNB nazývaný *retail*, tyto zástupci jsou nazýváni pojišťovacími poradci. Česká pojišťovna má také úsek zaměstnanců zastupující ČP na přepážkách, tento úsek je zvaný *pobočková síť*, ovšem nejedná se o pozici pojišťovacího poradce.

Srovnávaná pracovní nabídka České pojišťovny je na pozici pojišťovacího poradce, tedy do úseku *retail*.

Tabulka 9 Pracovní nabídka České pojišťovny 2011 (vlastní zpracování dle údajů z řízeného rozhovoru)

	Odpověď
Požadavky	Minimálně SŠ vzdělání, čistý trestní rejstřík, komunikativnost, řidičský průkaz skupiny B (ojediněle je možné bez)
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	OSVČ - registrace u ČNB jako VPA
Registrace ČNB a poplatek	Poplatek hradí pojišťovna
Portfolio nabídky poradce	Pojištění osob, vozidel, nemovitostí a domácnosti, odpovědnosti, cestovní pojištění, pojištění domácích mazlíčků a penzijní fond (produkty skupiny České pojišťovny)
Způsob odměňování	Provizní systém podle výkonu a odměny za růst kmene
Pracovní doba	Flexibilní

Podpora na začátku – finanční	Součtem zajímavá částka jako bonus pobíraná po dobu půl roku při splnění podmínek
Podpora na začátku - další	Systém vzdělávání, zvýhodněné služby u partnerských společností, příspěvek na notebook, profi oblek a další příspěvky, podpora na prvních schůzkách
Systém vzdělávání	Školení, materiály
Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	5
Kariérní postup	Obchodník – více stupňů kariéry, finanční poradce (nabídky i investic a hypoték), ředitel obchodní kanceláře, manažer vlastní skupiny
Pracovní náplň	Vyhledávání nových klientů, péče o současné klienty
Zdroj kontaktů na klienty	Část si musí shánět, část je přidělena
Motivační systém	Soutěže o finanční a hmotné odměny, příspěvek na auto při splnění podmínek

6.4.2 Hodnocení pracovní nabídky České pojišťovny

Mezi silné stránky této nabídky patří finanční podpora na začátku, která je zajímavou. Tato částka je vyplácena při splnění podmínek. Další výhodou pro zájemce vybírajícího si pojišťovnu je přidělení kmene současných klientů. Zároveň hradí Česká pojišťovna poplatek za registraci u ČNB. Česká pojišťovna nabízí široké možnosti pracovního růstu s jasnými pravidly, poradce může postupovat na vyšší stupně pojišťovacího poradce, poté se může stát finančním poradcem, čímž rozšíří svým služby pro klienty zejména v oblasti investic a hypoték. Další možností je ředitel obchodní kanceláře nebo manažer skupiny poradců. Do silných stránek zařazují také fakt, že práce pro tuto pojišťovnu je práce pro největší pojišťovnu na trhu s velmi známou značkou.

Mezi slabé stránky pracovní nabídky patří, práce jako OSVČ, což činí zájemcům problém při rozhodování, registraci u ČNB v tomto případě jako problém nepovažuju – poplatek hradí v plné výši pojišťovna. Druhou nevýhodou je absence provize za kmen.

Tabulka 10 Zhodnocení pracovní nabídky České pojišťovny (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Finanční podpora na začátku ✓ Přidělení kmene ✓ Pojišťovna hradí poplatek ČNB ✓ Široké možnosti kariérního růstu ✓ Nabídka práce pro jedničku na trhu 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Práce jako OSVČ ✓ Absence provize za kmen (pouze za růst kmene)

6.5 AVIVA životní pojišťovna



Obrázek 4 Logo
AVIVA ŽP (web
AVIVA ŽP)

Životní pojišťovna Aviva působí v České republice, jako součást mezinárodní pojišťovací skupiny Aviva, od roku 1997 do roku 2002 působila pod názvem Commercial Union.

Životní pojišťovna Aviva se specializuje na produkty investičního životního pojištění, tato pojišťovna je členem České asociace pojišťoven a Britské obchodní komory.

6.5.1 Prodej Aviva ŽP společnosti MetLife

Zpravodajský server E15.cz uvádí ve svém článku z 30. ledna 2012: *Mezinárodní pojišťovací skupina Aviva dnes oznámila prodej svých dceřiných společností v České republice, Maďarsku a Rumunsku světové pojišťovací společnosti MetLife.*

Americká skupina MetLife působí již od roku 1868, soustředí se na životní, úrazová a zdravotní pojištění. Působí v 50 zemích světa. V České republice již vlastní pojišťovnu MetLife Amcico, která má 1,6% tržní podíl a je na 11. místě podle objemu předepsaného pojistného.

Prodej české Avivy ŽP nijak neovlivňuje téma této bakalářské práce a tak nabídku Avivy můžeme také zařadit do analýzy.

6.5.2 Pozice na trhu

Tržní podíl Aviva životní pojišťovny byl ve čtvrtém čtvrtletí roku 2011 **0,8%** na českém pojistném trhu, což ji umísťuje na **14. místo** na českém pojistném trhu podle objemu předepsaného pojistného. Tento podíl se skládá z 1,9% podílu na pojistném trhu s životním pojištěním a nulového podílu na trhu s neživotním pojištěním, kde Aviva ŽP nepůsobí. Objem předepsaného smluvního pojistného činí 875 milionů Kč.

6.5.3 Mateřská skupina

Aviva ŽP patří do britské skupiny Aviva International. Tato skupina má více než 300-letou tradici a jedná se o nejstarší pojišťovnu na světě. Aviva působí ve 28 zemích světa, například ve Velké Británii, Německu, Číně, Itálii, Rusku, ve Spojených státech amerických a také v České republice. Pojišťovací skupina Aviva zaujímá na světě 6. místo mezi pojišťovacími skupinami a je zároveň největší pojišťovnou ve své domovské zemi, tedy ve Velké Británii.

6.5.4 Přehled základních informací

Datum zápisu do OR:	20. března 1997
Obchodní firma:	Aviva životní pojišťovna, a.s.
Sídlo:	Praha 2, Londýnská 41, PSČ 120 21
Identifikační číslo:	251 14 344
Právní forma:	Akciová společnost
Základní kapitál:	315 000 000,- Kč
Pozice na trhu:	14. místo
Rating mateřské společnosti:	ICR: AA- (Standard & Poor's) aktualizace 8. 3. 2003 FSR: AA- (Standard & Poor's) aktualizace 8. 3. 2003
Rating pro:	Aviva International Insurance Ltd. (Velká Británie)

6.5.5 Nabídka práce pro Aviva ŽP

Pracovní nabídka pojišťovny AVIVA ŽP byla konzultována se zaměstnancem této pojišťovny. Jedná se o pracovní pozici, kdy je pojišťovací poradce registrovaný jako VPA této pojišťovny.

Tabulka 11 Pracovní nabídka AVIVA Životní pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z řízeného pohovoru)

	Odpověď
Požadavky	Minimálně SŠ vzdělání, bezúhonnost, komunikativnost, zájemce o obchod a finance, zodpovědnost, vyzrállost a samostatnost
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	OSVČ – registrace u ČNB jako VPA
Registrace ČNB a poplatek	Platí si uchazeč, pojišťovna vrací při splnění podmínek
Portfolio nabídky poradce	Pojištění osob (produkty AVIVA ŽP)
Způsob odměňování	Provizní systém podle výkonu + provize za kmen klientů
Pracovní doba	Flexibilní
Podpora na začátku – finanční	3 měsíce fixní částka jako bonus (součtem zajímavá částka)
Podpora na začátku - další	Hmotné odměny v prvních třech měsících (aktovky, vizitky, notebook) při splnění podmínek
Systém vzdělávání	Školení
Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	5
Kariérní postup	Obchodník - více kariérních stupňů -> manažer
Pracovní náplň	Získávání nových klientů, správa stávajících
Zdroj kontaktů na klienty	Nejprve si musí sehnat sám zástupce, poté přidělen z oblasti
Motivační systém	Soutěže o finanční i hmotné odměny

6.5.6 Hodnocení pracovní nabídky Aviva ŽP

Za silné stránky pracovní nabídky bych označil způsob odměňování, kde je nejenom provizní systém podle výkonu, ale také provize podle spravovaného kmenu klientů. Zajímavá je finanční podpora při začátku práce pro pojišťovnu. Další silnou stránkou je přidělení kmenu klientů po zapracování poradce, zde je asi rozhodující počet zástupců pojišťovny v dané lokalitě. Mezi slabé stránky patří nutnost práce jako OSVČ, což je problémem zejména pro začínající poradce a registrace u České národní banky, tento poplatek ovšem pojišťovna vrací při splnění podmínek.

Tabulka 12 Zhodnocení pracovní nabídky AVIVA Životní pojišťovny (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Provize za kmen ✓ Finanční podpora na začátku ✓ Přidělení kmene po zapracování 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Práce jako OSVČ ✓ Registrace u ČNB (pojišťovna vrací při splnění podmínek)

Výhody oproti ČP nabídce: Ve srovnání s pracovní nabídkou České pojišťovny považují za zajímavou variantu odměňování, kde kromě provizní odměny existuje také provize za správu kmene

Nevýhody oproti ČP nabídce: Doba pobírání bonusu je u ČP delší. ČP má širší portfolio nabízených služeb, menší hmotná Podpora na začátku

6.6 AXA



Obrázek 5 Slogan a logo AXA

ČR (výroční zpráva 2010 AXA ŽP)

Do nabídky AXA ČR patří životní a neživotní pojištění, penzijní připojištění, zprostředkovatelská činnost, investiční činnost a bankovní služby. Důvodem k tak široké nabídce je skupina AXA v ČR, která zahrnuje několik společností, působnost a produkty těchto společností na sebe vzájemně navazují a utvářejí rozsáhlé portfolio nabídky.

Za nejvýznamnější společnost skupiny považuju AXA Životní pojišťovna, která se soustředí na životní pojištění. Tato společnost působí v České republice již od roku 1995, pod značkou AXA od roku 2007.

Skupina AXA v ČR také zahrnuje AXA Penzijní fond, AXA Investiční společnost, AXA Česká republika, AXA Assistance, AXA Bank a AXA Pojišťovna.

6.6.1 Pozice na trhu

Podle statistických údajů ČAP má AXA Životní pojišťovna tržní **podíl 1,6%** s 1,8 miliardou Kč předepsaného pojistného a to 0,1% na trhu neživotního pojištění a 3,9% na trhu životního pojištění. AXA Životní pojišťovna se tedy podle objemu předepsaného pojistného umístila na **12. místo**. Ovšem ve statistice ČAP figuruje také AXA pojišťovna, která má 0,1% podíl s 165 miliony Kč předepsaného smluvního pojistného a to 0,2 na trhu neživotního pojištění, na trhu životní pojištění nepůsobí. AXA Pojišťovna je na 29. místě.

Součtem předepsaného smluvního pojištění AXA Životní pojišťovny a AXA Pojišťovny získáme celkový objem 1,967 miliardy Kč, což by umístilo AXU na 11. místo s 1,6% procentním podílem.

6.6.2 Mateřská skupina

Skupina AXA je celosvětovým leaderem v oblasti finančního zabezpečení. Podnikání společností AXA je geograficky diverzifikováno a hlavní podniky se zaměřují na západní Evropu, Severní Ameriku a Dálný východ. Celosvětově má AXA více než 80 milionů klientů, 200 000 tisíc zaměstnanců, 400 000 akcionářů a její celkový příjem za rok 2008 přesáhl 91,2 miliard eur. Celkem spravuje aktiva ve výši 981 miliard euro. uvádí na své internetové prezentaci pojišťovna AXA.

6.6.3 Základní informace z obchodního rejstříku

Datum zápisu do OR:	16. listopadu 1994
Obchodní firma:	AXA životní pojišťovna a.s.
Sídlo:	Praha 2, Lazarská 13/8, PSČ 120 00
Identifikační číslo:	618 59 524
Právní forma:	Akciová společnost
Základní kapitál:	900 060 000,- Kč
Pozice na trhu:	12. místo

Rating mateřské společnosti: FSR: AA- (Standard & Poor's) aktualizace 27. 1. 2012

Rating pro: AXA Insurance Co. (USA)

6.6.4 Nabídka práce pro pojišťovnu AXA

Pracovní nabídka pojišťovny AXA byla konzultována na pohovoru s manažerem obchodní skupiny. Pracovní nabídka se týká pracovní pozice, kdy je pojišťovací poradce registrovaný u ČNB jako VPA této pojišťovny.

Tabulka 13 Pracovní nabídka AXA pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z pohovoru)

	Odpověď
Požadavky	Řidičský průkaz sk. B, komunikativnost, chuť vzdělávat se, SŠ vzdělání
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	OSVČ – registrace u ČNB jako VPA
Registrace ČNB a poplatek	Ano, vrátí se v 7. měsíci práce pro AXU
Portfolio nabídky poradce	Pojištění osob, vozidel, nemovitostí a domácnosti, pojištění odpovědnosti, podílové fondy, cestovní pojištění a spořicí účet AXA banky (produkty skupiny AXA)
Způsob odměňování	Provizní systém podle výkonu
Pracovní doba	Flexibilní
Podpora na začátku – finanční	6 měsíční fixní bonus při splnění požadavků + provize podle výkonu
Podpora na začátku - další	Školení, podpora na prvních schůzkách
Systém vzdělávání	Školení
Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	3
Kariérní postup	Obchodník - více kariérních stupňů -> manažer
Pracovní náplň	Získávání nových klientů, správa stávajících
Zdroj kontaktů na klienty	Zejména si musí sehnat sám zástupce, při zapracování přidělení menšího počtu
Motivační systém	Soutěže o finanční i hmotné odměny

6.6.5 Hodnocení pracovní nabídky AXA pojišťovny

Mezi silné stránky nabídky pojišťovny AXA bych zařadil podporu jako fixní bonus při splnění podmínek. Naopak mezi slabé stránky patří absence odměňování i podle spravovaného kmene klientů, požadavek řidičského průkazu na automobil, nutnost práce jako OSVČ a registrace u ČNB, poplatek za ni ovšem pojišťovna vrací jako odměnu při splnění podmínek v sedmém měsíci.

Tabulka 14 Zhodnocení pracovní nabídky AXA pojišťovny (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Finanční podpora na začátku 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Absence odměňování podle kmene klientů ✓ Požadavek řidičského průkazu sk. B ✓ Práce jako OSVČ ✓ Registrace u ČNB (poplatek se vrací v 7. měsíci)

Výhody oproti ČP nabídce: Možnost nabídnout klientům také spořicí účet

Nevýhody oproti ČP nabídce: Poplatek za registraci u ČNB platí uchazeč sám, AXA vrací až v rámci 7. měsíce, menší hmotná Podpora na začátku

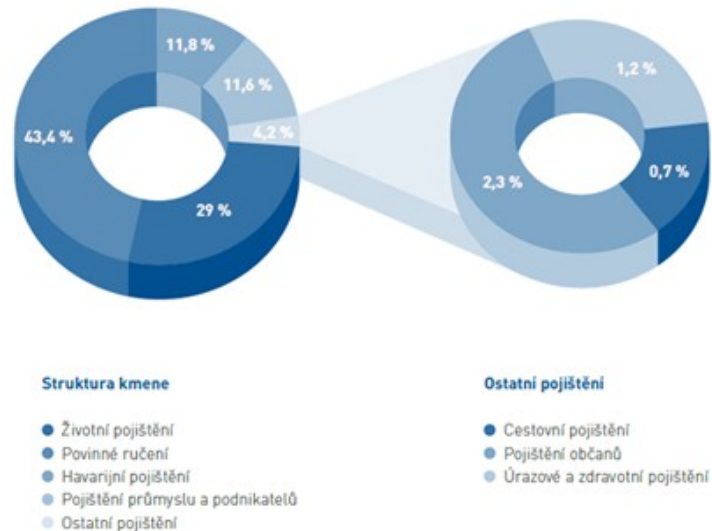
6.7 ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA



Obrázek 6 Logo ČPP
(Výroční zpráva ČPP 2010)

Česká podnikatelská pojišťovna působí na českém pojistném trhu od roku 1995. Již od svého počátku se soustředila zejména na povinné ručení. Od roku 2005, kdy do pojišťovny vstoupila skupina Vienna Insurance Group je ČPP součástí této skupiny a VIG je její jediným akcionářem. Ve výroční zprávě z roku 2010 uvádí Česká podnikatelská

pojišťovna 970 tisíc pojištěných vozidel a je tak třetím největším poskytovatelem povinného ručení na českém pojistném trhu. Zároveň se pojišťovna snaží také o růst v dalších pojistných produktech.



Obrázek 7 Struktura pojistného kmene v roce 2010 (Výroční zpráva ČPP 2010)

6.7.1 Pozice na trhu

Ve svých statistických údajích uvádí Česká asociace pojišťoven **tržní podíl ČPP 5%** s 5,8 miliardami předepsaného smluvního pojistného celkem, což umísťuje Českou podnikatelskou pojišťovnu na **7. místo** na českém pojistném trhu. Na trhu neživotního pojištění má ČPP podíl 6,6% (zde je také zahrnutý produkt povinné ručení) a na trhu životního pojištění činí podíl ČPP 2,6%.

6.7.2 Mateřská skupina

Majitelem ČPP je Kooperativa, nicméně obě patří do nadnárodní pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group. Jedná se o skupinu působící v regionu střední a východní Evropy, celkem ve 24 zemích. VIG má v nadpoloviční většině zemí, kde působí, více pojišťoven, tedy více značek na jednom pojistném trhu, což jí zvětšuje podíl na tomto trhu a také zisky. Stejně tak je tomu v České republice, kde kromě ČPP vlastní také pojišťovnu Kooperativa a Pojišťovnu České spořitelny. VIG v České republice vlastní VIG re zajišťovnu, což je jakoby pojišťovna pojišťoven. Strategickým partnerem VIG je Erste Group, majitel České spořitelny, obě skupiny vzájemně umožňují nabízení svých produktů.

6.7.3 Základní informace z obchodního rejstříku

Datum zápisu:	6. listopadu 1995
Obchodní firma:	Česká podnikatelská pojišťovna, a.s.
Sídlo:	Praha 4, Budějovická 5, PSČ 140 21
Identifikační číslo:	639 98 530
Právní forma:	Akciová společnost
Základní kapitál:	1 000 000 000,- Kč
Pozice na trhu:	7. Místo
Rating mateřské společnosti:	ICR: A+ (Standard & Poor's) aktualizace 3. 3. 2009 FSR: A+ (Standard & Poor's) aktualizace 3. 3. 2009
Rating pro:	Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe (Rakousko)

6.7.4 Nabídka práce pro ČPP

Informace o pracovní pozici poradce pro ČPP jsem získal na pracovním pohovoru, jedná se o pozici poradce, kdy je pojišťovací poradce registrovaný jako podřízený pojišťovací zprostředkovatel výhradního pojišťovacího agenta (VPA) této pojišťovny. Pojišťovací poradce může u ČPP pracovat i jako zaměstnanec, podle informací získaných na pohovoru, nicméně tento pohovor se týkal pozice podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele u VPA České podnikatelské pojišťovny a bližší informace o práci u ČPP jako zaměstnanec nebyly uvedeny, a proto tuto možnost v pracovní nabídce neuvádím.

Tabulka 15 Pracovní nabídka České podnikatelské pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z pohovoru)

	Odpověď
Požadavky	Minimálně SŠ vzdělání, řidičský průkaz skupiny B, komunikativnost
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	OSVČ – registrace u ČNB jako PPZ
Registrace ČNB a poplatek	Platí se půl na půl
Portfolio nabídky poradce	Pojištění osob, vozidel, nemovitostí a domácnosti, pojištění odpovědnosti a podnikatelů (produkty ČPP)
Způsob odměňování	Fixní základ, provizní systém za výkon,

	provize za kmen
Pracovní doba	Flexibilní
Podpora na začátku – finanční	Menší částka rozložitelná do 3-6 měsíců
Podpora na začátku - další	Podpora během zaškolování
Systém vzdělávání	Školení
Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	5 školení během šesti měsíců
Kariérní postup	Obchodník, poté možnost vedoucího vlastní skupiny
Pracovní náplň	Hledání nových klientů a jejich správa
Zdroj kontaktů na klienty	Vlastní, menší počet dostanu
Motivační systém	Finanční odměny

6.7.5 Hodnocení pracovní nabídky České podnikatelské pojišťovny

Do silných stránek této pracovní nabídky patří odměňování, které není pouze provizním systémem za výkon, ale je také doplněné o provize podle spravovaného kmene a fixní základ. Mezi silné stránky bych mohl také zařadit fixní podporu na začátku, nicméně ve srovnání s nabídkou České pojišťovny, ale i dalších pojišťoven se jedná o znatelně menší částku. Výhodou může být, že zájemce dostane po zapracování menší pojistný kmen.

Mezi slabé stránky patří zejména práce jako podřízený pojišťovací zprostředkovatel VPA této pojišťovny, z čehož logicky vyplývá, že část provizí, která by měla plynout PPZ, bude náležet VPA. Mezi další nevýhody patří nutnost řídičského oprávnění skupiny B, forma práce jako OSVČ, tedy ne zaměstnanec a registrace u ČNB, jejíž polovinu si musí zájemce platit sám.

Tabulka 16 Zhodnocení pracovní nabídky České podnikatelské pojišťovny (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Odměňování – fixní základ ✓ Odměňování – provize podle spravovaného kmene ✓ Po zpracování přidělený pojistný kmen (menšího počtu) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Požadavek řidičského průkazu sk. B ✓ Práce jako OSVČ ✓ Registrace u ČNB – polovinu si platí zájemce sám ✓ Práce pouze jako PPZ

Výhody oproti ČP nabídce: Fixní základ a odměny podle spravovaného kmene.

Nevýhody oproti ČP nabídce: Registrace pouze jako PPZ, polovinu poplatku za registraci si hradí zájemce sám, menší finanční odměna při začátku, motivace pouze finančními odměnami

6.8 KOOPERATIVA



Obrázek 8 Logo pojišťovny

Kooperativa (Výroční zpráva 2010)

Pojišťovna Kooperativa byla založena v roce 1991, v té době se jednalo o první komerční pojišťovnu na území tehdejšího Československa. Kooperativa nabízí široké portfolio pojistných produktů pro občany i pro podnikatelské subjekty. Pojišťovna Kooperativa uvádí ve své výroční zprávě z roku 2010, že její počet klientů převyšuje dva miliony.

6.8.1 Pozice na trhu

Podle statistik ČAP má Kooperativa předepsané smluvní pojistné celkem 22,8 miliardy, její **podíl na trhu je 23,6%** a je tak **druhou největší pojišťovnou** podle objemu

předepsaného smluvního pojistného v České republice. Na trhu neživotního pojištění má Kooperativa 23,6% a na trhu životního pojištění patří Kooperativě 13,2%.

6.8.2 Mateřská skupina

Kooperativa patří stejně jako Česká podnikatelská pojišťovna do Vienna Insurance Group, o které se můžete dočíst v předchozí kapitole u bodu 8.3. Zde uvádím pro doplnění vizualizaci značek a zemí s působností VIG.

6.8.3 Základní informace z obchodního rejstříku

Datum zápisu do OR:	1. března 1993
Obchodní firma:	Kooperativa pojišťovna, a.s.,
Sídlo:	Praha 1, Templová 747, PSČ 110 01
Identifikační číslo:	471 16 617
Právní forma:	Akciová společnost
Základní kapitál:	3 000 000 000,- Kč
Pozice na trhu:	2. místo
Rating mateřské společnosti:	ICR: A+ (Standard & Poor's) aktualizace 3. 3. 2009 FSR: A+ (Standard & Poor's) aktualizace 3. 3. 2009
Rating pro:	Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe (Rakousko)

6.8.4 Nabídka práce pro pojišťovnu Kooperativa

Nabídka práce pro pojišťovnu Kooperativa byla konzultována se zaměstnancem pojišťovny.

Tabulka 17 Pracovní nabídka Kooperativy (vlastní zpracování dle údajů z řízeného rozhovoru)

	Odpověď
Požadavky	Minimálně SŠ vzdělání, řidičský průkaz sk. B, uživatelská znalost PC, komunikativnost, flexibilita
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	Zaměstnanecký poměr
Registrace ČNB a poplatek	Neplatí se, registrace není potřeba
Portfolio nabídky poradce	Pojištění osob, pojištění vozidel,

	nemovitostí a domácností, pojištění odpovědnosti a podnikatelů, cestovní pojištění, pojištění právní ochrany (produkty Kooperativy)
Způsob odměňování	Provizní systém podle výkonu
Pracovní doba	Flexibilní
Podpora na začátku – finanční	Fixní částka po dobu půl roku při splnění podmínek
Podpora na začátku - další	-
Systém vzdělávání	Školení
Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	5
Kariérní postup	Více stupňů v kariéře obchodníka
Pracovní náplň	Vyhledávání nových klientů a péče o stávající
Zdroj kontaktů na klienty	Zpočátku vlastní, po osvědčení přidělen kmen
Motivační systém	Soutěže s finančními a hmotnými odměnami

6.8.5 Hodnocení pracovní nabídky pojišťovny Kooperativa

Do silných stránek této nabídky patří práce na hlavní pracovní poměr (HPP), což je pro zájem o pozici pojišťovací poradce zajímavější varianta, zejména kvůli jistotě zaměstnání a odpadu starostí se samostatným podnikáním, zároveň s tím odpadá potřeba registrace u ČNB jako VPA. Dále také je výhodou fixní podpora při splnění podmínek v začátcích práce, která je při sečtení těchto částek zajímavá. Výhodou této nabídky je také, že po zpracování je přidělen kmen klientů. Výhodou této nabídky může být také fakt, že nabídka práce je pro druhou největší pojišťovnu na trhu.

Mezi slabé stránky pracovní nabídky patří odměňování provizním systémem pouze podle výkonu, tedy absence provize za správu kmene klientů a potřeba řidičského průkazu na osobní automobil.

Tabulka 18 Zhodnocení pracovní nabídky Kooperativy (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Zaměstnanecký poměr ✓ Fixní podpora prvních 6 měsíců, při splnění podmínek ✓ Přidělení kmene klientů po zpracování ✓ Nabídka práce pro druhou největší pojišťovnu 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Absence provize za správu kmene klientů ✓ Řidičský průkaz skupiny B

Výhody oproti ČP nabídce: Zaměstnanecký poměr

Nevýhody oproti ČP nabídce: Menší možnost kariérního postupu

6.9 UNIQA



Obrázek 9 Logo
pojišťovny UNIQA
(internetové stránky
UNIQA Group)

UNIQA působí na českém trhu od roku 1993 tehdy pod názvem Česko-rakouská pojišťovna. Do nabídky Česko-rakouské pojišťovny spadaly nejprve pojistné produkty neživotného pojištění a poté všechny pojistné produkty. Původní většinový majitel byl Bundeslaender Versicherung a Agro Banka. Mateřská skupina Bundeslaender Versicherung se v roce 1999 spojila do holdingu, který vystupuje pod obchodní značkou UNIQA. Následně se změnil i název Česko-rakouské pojišťovny na UNIQA pojišťovna. Název UNIQA má vyjadřovat jedinečnost. Od roku 2007 je 100% vlastníkem společnosti UNIQA International.

6.9.1 Pozice na trhu

Podle statistik ČAP předepsané smluvní pojistné celkem činilo ve čtvrtém čtvrtletí roku 2011 5,2 miliardy Kč, což znamená **tržní podíl 4,5%**. Tyto výsledky umisťují pojišťovnu UNIQA na **8. místo** podle objemu předepsaného smluvního pojistného. Na trhu neživotního pojištění má UNIQA podíl 5,6% a na trhu životního pojištění 2,6%.

6.9.2 Mateřská společnost

Mateřskou společností je evropská pojišťovací skupina UNIQA International, která působí na 21 trzích, kde ovládá více než 401 pojišťovacích společností. Na svých stránkách uvádí, že tato skupina sídlí v Rakousku, kde má UNIQA více než 22% podíl na trhu a UNIQA má zde několik dceřiných společností. Objem pojistného celé skupiny činí více než 6,2 miliardy eur, přičemž asi 62% tvoří pojistné v Rakousku. Pojišťovací skupina UNIQA má přibližně 22 tisíc zaměstnanců a 7,5 milionu zákazníků. UNIQA patří mezi nejrychleji se rozvíjející pojišťovny ve střední Evropě.

Dále se lze dočíst na stránkách UNIQA International, že má dvě odlišné strategie podle regionů. V zemích západní Evropy se profiluje jako pojišťovna se specializací pro různé cílové skupiny a segmenty. Ve střední a východní Evropě se profiluje jako pojistitel, který pokrývá všechna odvětví.

6.9.3 Základní informace z obchodního rejstříku

Datum zápisu:	28. května 1993
Obchodní firma:	UNIQA pojišťovna, a.s.
Sídlo:	Praha 6, Evropská 136/810, PSČ 160 12
Identifikační číslo:	492 40 480
Právní forma:	Akciová společnost
Základní kapitál:	500 000 000,- Kč
Pozice na trhu:	8. místo
Rating mateřské společnosti:	ICR: BBB+ (Standard & Poor's) aktualizace 13. 12. 2011 FSR: BBB+ (Standard & Poor's) aktualizace 13. 12. 2011
Rating pro:	UNIQA Versicherungen AG

6.9.4 Nabídka práce pro pojišťovnu UNIQA

Informace o pracovním místě pojišťovacího poradce u pojišťovny UNIQA jsem získal na pracovním pohovoru s vedoucím poradců. Forma zastupování byla jako VPA, tedy práce jako OSVČ.

Vedoucí, který pohovor vedl, zmínil, že pojišťovna také nabízí možnost práce jako zaměstnanec s podobnými podmínkami, ovšem tuto možnost vedoucí nepreferoval a říkal že, je na ústupu, v případě pracovního vztahu jako zaměstnanec, by měl poradce nižší garantovanou částku.

Tabulka 19 Pracovní nabídky UNIQA pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z pohovoru)

	Odpověď
Požadavky	minimálně SŠ, spolehlivost, komunikativnost, cílevědomost, bezúhonnost
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	OSVČ – registrace u ČNB jako VPA (je možno i zaměstnanecký poměr)
Registrace ČNB a poplatek	Platí pojišťovna, odečte se z provize
Portfolio nabídky poradce	Pojištění osob, pojištění vozidel, nemovitostí a domácností, pojištění odpovědnosti a podnikatelů, cestovní pojištění (produkty UNIQA pojišťovny) a také nabídka produktů partnerských společností
Způsob odměňování	Provizní systém podle výkonu a provize podle kmene
Pracovní doba	Flexibilní
Podpora na začátku – finanční	Prvních 36 měsíců garantovaná částka, v případě vyššího výkonu dostane zástupce vyšší částku
Podpora na začátku - další	-
Systém vzdělávání	Školení a materiály

Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	5 bloků
Kariérní postup	Možnost otevřít si vlastní kancelář UNIQA a být vedoucí vlastního týmu
Pracovní náplň	Získávání nových klientů a péče o ně
Zdroj kontaktů na klienty	Musím si je shánět sám
Motivační systém	Soutěž o finanční odměny a zájezdy

6.9.5 Hodnocení pracovní nabídky pojišťovny UNIQA

Mezi silné stránky této nabídky patří garantovaná částka po prvních 36 měsících u pojišťovny, kdy dostanete buď garantovanou částku, nebo částku, která Vám náleží podle provizí, vždy podle toho, která je vyšší. Garantovaná částka je na slušné úrovni. Dále je výhodou nabídky možnost nabízet i produkty partnerských finančních institucí, čímž se rozšiřuje nabídka a servis pro klienty pojišťovacího poradce. Výhodou je také provize za správu kmene podle jeho velikosti a také možnost práce jako zaměstnanec.

Mezi nevýhody bych zařadil nepřidělení žádných klientů – nutnost si je shánět sám. Malé možnosti kariérního postupu, což je pro cílevědomého člověka pracujícího v obchodě celkem závažná informace.

Tabulka 20 Zhodnocení pracovní nabídky UNIQA pojišťovny (vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prvních 36 měsíců garantovaná částka ✓ Nabídka produktů rozšířená o produkty dalších finančních institucí ✓ Provize za správu kmene ✓ Možnost práce jako zaměstnanec 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nepřidělení klientů ✓ Malé možnosti kariérního postupu

Výhody oproti ČP nabídce: Garantovaná částka po 36 měsících, možnost zaměstnaneckého poměru, provize za správu kmene, nabídka dalších produktů ostatních finančních institucí

Nevýhody oproti ČP nabídce: Menší možnost kariérního postupu, nepřidělení klientů

6.9.6 Srovnání nabídek

Nyní vyberu ty části pracovní nabídky, které se liší a považuju za výhodnější u jiných pojišťoven nebo nevýhodné u České pojišťovny:

Požadavky na zájemce

Nabídka České pojišťovny a nabídky ostatních pojišťoven jsou si podobné, rozdílem může být řidičský průkaz na osobní automobil, který některé pojišťovny nevyžadují, a může být překážkou k začátku práce pro pojišťovnu, nicméně při výkonu práce bude poradce potřebovat být mobilní, a proto bych požadavek řidičského průkazu ponechal. Česká pojišťovna také požaduje čistý trestní rejstřík, což je požadavek na místě.

Způsob zastupování

Kooperativa a UNIQA mají ve své pracovní nabídce možnost **zaměstnaneckého poměru**. Zaměstnanecký poměr může být silný vliv na rozhodujícího se zájemce, jelikož zaměstnanecký poměr poskytuje jistotu a nepřináší situaci, kdy si poradce musí sám sestavovat daňové přiznání a mít daňovou evidenci apod. **Zde vidím prostor pro zlepšení nabídky České pojišťovny.**

Registrace u ČNB

U České pojišťovny je poradce registrovaný jako výhradní pojišťovací agent (VPA) a registraci plně hradí Česká pojišťovna, u jiných pojišťoven může být uhrazení poplatku či jeho vrácení podmíněno výkonem, hrazeno jen zčásti nebo odčítáno z provize.

Portfolio nabídky zástupce

Pojišťovací poradci České pojišťovny nabízí produkty pouze České pojišťovny. Hypotéky a další náročnější produkty mohou nabízet až finanční poradci – vyšší kariérní stupeň poradce pro zajištění odbornost. Poradce pojišťovny UNIQA může nabízet produkty i partnerských institucí. Poradce pojišťovny AXA může nabízet spořicí účet AXA banky. **Prostor pro zlepšení pracovní nabídky** vidím v možnosti rozšířit možnosti kompletní péče o klienty a rozšířit nabídku pojišťovacího

poradce o méně náročné produkty partnerských společností. Čímž je například PPF vlastněná AirBank, která nabízí běžný a spořicí účet.

Způsob odměňování

Česká pojišťovna odměňuje provizním systémem podle výkonu a odměnou za nárůst kmene. Aviva, ČPP a UNIQA odměňují také podle servisního kmene. **Návrh na zlepšení vidím** v provizi podle velikosti kmene, protože náplň práce poradce není jen získávání nových klientů a rozšiřování kmene klientů, ale i péče a poradenství pro klienty současné.

Podpora na začátku – finanční

Česká pojišťovna nabízí poměrně zajímavý finanční bonus po dobu 6 měsíců, který je vyplácen při předem stanoveném výkonu. Pojišťovna UNIQA nabízí předem garantovanou částku po dobu 36 měsíců, která je vyplácena při splnění aktivity. Poradce tak obdrží nižší buď provizi, která mu má náležet nebo Tato varianta je pro zájemce o práci zajímavější kvůli poskytnutí větší jistoty na začátku zastupování pojišťovny, kdy má zájemce nejistý příjem. **Navrhují** obdobný systém garantované částky jako má pojišťovna UNIQA ovšem po dobu stávajících šesti měsíců, do kdy se musí pojišťovací poradce zapracovat. Ovšem poradce by měl prokazovat svou výkonnost.

Podpora na začátku – další

Česká pojišťovna nabízí kromě klasické podpory také příspěvek na notebook, profi oblečení apod.

Systém vzdělávání

V tomto bodě se nabídka České pojišťovny a dalších pojišťoven nijak výrazně neliší.

Kdo platí školení

Ve všech srovnávaných nabídkách platí školení pojišťovna.

Počet školení

Počet školení se v jednotlivých nabídkách pojišťoven pohybuje mezi třemi až pěti. Zde záleží na vzdělávacím systému jednotlivých pojišťoven.

Kariérní postup	Co se týče nabídky kariérního postupu, považuji nabídku České pojišťovny za převyšující ostatní nabídky v možnostech kariérního růstu. ČP nabízí jak možnosti kariérního postupu v rámci pozic pojišťovacího poradce, tak možnost stát se finančním poradcem (se širší nabídkou produktů), možnost stát se ředitelem obchodní kanceláře nebo stát se manažerem obchodní skupiny. Pravidla pro kariérní postup jsou jasně stanovená.
Pracovní náplň	Pracovní náplň všech pracovních nabídek pojišťoven je obdobná.
Zdroj kontaktů na klienty	Pracovní nabídka ČP je lepší nebo obdobná než nabídky jednotlivých pojišťoven. ČP přiděluje poradce klienty, ale také si je poradci musí hledat sami. Některé pojišťovny, zejména menší, klienty nepřidělují a poradce si je musí hledat pouze sám.
Motivační systémy	Nabídka ČP je v porovnání nabídek ostatních pojišťoven podobná. U většiny pojišťoven se jedná o soutěže o finanční nebo hmotné odměny a zájezdy. Pouze u ČPP na pozici PPZ mi byly nabídnuty pouze finanční odměny.

6.10 Vyhodnocení pracovní nabídky České pojišťovny

Tabulka 21 Vyhodnocení pracovní nabídky České pojišťovny 2011 (vlastní zpracování)

Výhody	Prostor pro zlepšení
✓ Uhrazení poplatku za registraci u ČNB (10 000 Kč)	✓ Absence možnosti zaměstnaneckého poměru, alespoň pro začínajícího pojišťovacího poradce
✓ Zajímavá částka při začátku jako podpora*	✓ Změna formy vyplácení garantované částky
✓ Velké možnosti kariérního růstu s jasnými pravidly, jako poradce nebo manažerské pozice	✓ Absence širší nabídky pojišťovacího poradce o produkty dalších finančních institucí
✓ Větší Podpora na začátku – příspěvky na hmotné věci	✓ Absence provize podle objemu kmene klientů
✓ Přidělení klientů	

* zajímavá podpora částkou, ale způsob vyplácení navrhuji pozměnit

6.11 Shrnutí

Cílem analýzy bylo srovnat pracovní nabídku České pojišťovny na pozici pojišťovacího poradce s pracovními nabídkami konkurence a navrhnout případné zlepšení. Výzkum jednotlivých nabídek byl prováděn účastí na pracovním pohovoru ohledně pozice pojišťovacího poradce a konzultací se zástupci pojišťoven.

Pracovní nabídka České pojišťovny převyšuje nabídky ostatních pojišťoven v následujícím:

- ČP uhradí poplatek za registraci u ČNB,
- ČP nabízí velké možnosti kariérního růstu jako poradce i manažerské pozice,
- ČP nabízí větší podporu v začátku (co se týče příspěvků na hmotné věci),
- ČP přidělí novému poradci klienty - nově nastoupený zájemce dostane i kontakt na klienty, a tak si je nebude muset hledat jen sám,
- ČP nabízí zajímavou částku při začátku jako podporu, nicméně forma vyplácení by mohla být lepší.

Na druhou stranu vidím **prostor pro zlepšení**:

- v možnosti dočasného zaměstnaneckého poměru,
- rozšíření nabídky pojišťovacího poradce o produkty dalších finančních institucí,
- provizní systém podle velikosti kmene současných klientů,
- změnu formy výplaty garantované částky.

Samotný návrh řešení je popsán v následující kapitole – Doporučení pro Českou pojišťovnu.

7 DOPORUČENÍ PRO ČESKOU POJIŠŤOVNU

Nyní popíšu navrhovaná řešení na vytvoření nejlepší – ideální pracovní nabídky na pozici pojišťovací poradce.

České pojišťovně doporučuji změnu způsobu odměňování a to konkrétně přidat provize podle velikosti kmene klientů. Česká pojišťovna má bonus za zvětšení kmene, ovšem tato provize neodměňuje poradce za to, že se starají o své klienty současné klienty, což při větším stabilním počtu klientů může být znevýhodňující. Proto navrhuji přidat mezi provize provizi podle velikost kmene klientů a bonus za zvětšení kmene klientů snížit, aby fungoval pouze jako motivační doplněk.

Navrhuji nabídnout pro nastupující poradce způsob zastupování zaměstnaneckým poměrem na dobu určitou po šesti měsících, který poskytne zájemci o práci jistotu a nepřinese žádné další vyřizování na rozdíl od OSVČ. Poté co se zaměstnanec zapracuje, již mu pravděpodobně nebude vadit změna na OSVČ a registrace u ČNB. Čímž Česká pojišťovna ušetří také za registraci u ČNB pro poradce, kteří se v práci neosvědčí. Protože registrace se platí pouze při spolupráci jako OSVČ.

Se začátkem v pojišťovnictví také souvisí finanční podpora na začátku, kdy poradce nemá žádného klienta a nemá „know how“ pro jejich získávání. Zde tedy kromě systému vzdělávání, který má Česká pojišťovna na výborné úrovni doporučuji změnu finanční podpory. V současné době je prvních 6 měsíců fixní bonus, vyplácený k provizím a vázaný na splnění určitého počtu prodaných pojistných produktů. Místo tohoto podpůrného bonusu k provizím navrhuji prvních šest měsíců dohodnout garantovanou částku, která bude vyplácena, pokud poradce splní požadavky nebo bude mít velkou snahu získat klienty, ať už schůzkami s klienty za účasti a podpory manažera, tak bez jeho účasti. Poradce dostane prvních 6 měsíců buď garantovanou částku, nebo odměnu podle toho, která bude vyšší. Doložení snahy může být seznamem navštívených klientů, doložení jejich dotazníků se spokojeností pojišťoven a jaké pojistné produkty využívají, manažer tohoto začínajícího poradce si bude moci informace ověřit a rozhodnout, zda má začínající poradce nárok na odměnu. Toto řešení usnadní rozhodování zájemců, zda si vybrat nabídku České pojišťovny, protože jim poskytne určitou jistotu. Toto řešení také může ušetřit peníze pro případ, kdy do ČP nastupuje člověk od konkurence či z jiné oblasti obchodu, který již zná jak se pohybovat v obchodě a jeho produkce by byla už první měsíce vysoká a ČP by mu zbytečně vyplácela bonus.

Další změnou je rozšíření nabídky portfolia produktů poradce o produkty partnerských společností, které umožní poradci poskytovat kompletní péči. Zejména o nenáročnější produkty jako je běžný účet, spořicí účet, stavební spoření a podobně. Tyto produkty by neměl být poradce nijak zvlášť motivován nabízet, ale pokud se klient zmíní o nespokojenosti služeb se stávajícím produktem, může mu poradce pomoci, což vylepší vzájemný vztah. Partnerskou bankou, pro nabídku účtů, může být AirBank vlastněná skupinou PPF, skupinou, která je 49% vlastníkem Generali PPF Holdingu – majitel České pojišťovny.

7.1 Doporučená pracovní nabídka pro Českou pojišťovnu

Tabulka 22 Doporučená pracovní nabídka pro Českou pojišťovnu (vlastní zpracování)

	Řešení
Požadavky	Minimálně SŠ vzdělání, čistý trestní rejstřík, komunikativnost, řidičský průkaz skupiny B
Způsob zastupování (HPP / OSVČ)	OSVČ - registrace u ČNB jako VPA nebo možnost dočasně zaměstnanecký poměr na dobu určitou pro nově nastupující
Registrace ČNB a poplatek	Poplatek hradí pojišťovna
Portfolio nabídky zástupce	Životní a úrazové pojištění, pojištění majetku, odpovědnosti, vozidel, cestovní pojištění, pojištění domácích mazlíčků, penzijní fond + doplňková nabídka produktů (běžné, spořicí účty, stavební spoření) partnerských institucí
Způsob odměňování	Provizní systém podle výkonu, provizní odměna podle velikosti kmene klientů a bonus za nárůst kmene klientů
Pracovní doba	Flexibilní
Podpora na začátku – finanční	Finanční podpora ve formě garantované částky po dobu 6 měsíců

Podpora na začátku - další	System vzdělávání, zvýhodněné služby u partnerských společností, příspěvek na notebook, profi oblek a další příspěvky, podpora na prvních schůzkách
System vzdělávání	Školení, materiály
Kdo platí školení	Pojišťovna
Počet školení	5
Kariérní postup	Obchodník – více stupňů kariéry, finanční poradce (nabídky i investic a hypoték), ředitel obchodní kanceláře, manažer vlastní skupiny
Pracovní náplň	Vyhledávání nových klientů, péče o současné klienty
Zdroj kontaktů na klienty	Část si musí shánět, část je přidělena
Motivační systém	Soutěže o finanční a hmotné odměny, příspěvek na auto při splnění podmínek

7.2 Shrnutí

Jak již bylo uvedeno v kapitole 5 (Současný stav nabídky a poptávky po práci pojišťovacího poradce) kvalitních pracovníků v pozici pojišťovacího poradce je málo a tak se jim pojišťovny snaží nabídnout ty nejlepší pracovní nabídky. Pracovní nabídka České pojišťovny na pozici se pojišťovacího poradce v některých bodech převyšuje nabídky ostatních pojišťoven a jinde má prostor pro zlepšení. Na základě těchto poznatků navrhuji:

- doplnit způsob odměňování o provizi podle velikosti současného kmene klientů, který poradci nejen pomůže ustát období, ve kterém se mu nebude dařit, ale také jej odmění za servis a péči o současné klienty – při větším počtu klientů více práce,
- rozšíření možnosti způsobu zastupování o možnost dočasného pracovního poměru pro nově nastoupené poradce po překlenovací dobu, než si poradce zvykne na nový systém a zároveň Česká pojišťovna ušetří případný poplatek za registraci u ČNB, pokud se poradce neosvědčí,

- změnit způsob výplaty šesti měsíční finanční podpory jako garantovanou částku a vyplácená částka bude buď garantovaná částka, nebo skutečné provize, podle toho, která bude vyšší,
- rozšíření nabídky pojišťovacího poradce o produkty dalších finančních institucí, čímž se může stát poradce pro klienta užitečnější a tak k poradci bude klient loajálnější.

ZÁVĚR

Problematika pracovních nabídek pojišťoven na pozici pojišťovacího poradce je složitější záležitostí. Není velký počet lidí, kterým vyhovuje systém a pracovní návyky pojišťovacího poradce a těch skutečně dobrých je ještě méně a tak se pojišťovny snaží nabídnout co nejlepší podmínky, protože kvalitní výsledky stojí na kvalitních lidech.

Cílem této bakalářské práce bylo provést analýzu pracovních nabídek pojišťoven na pozici pojišťovacího poradce v okrese Zlín a doporučit zlepšení pracovní nabídky pro Českou pojišťovnu. Údaje pro vyhodnocení pracovních nabídek byly získávány řízeným rozhovorem se zástupci pojišťoven a účastí na pohovoru o pracovním místě. Toto šetření mělo vytvořit přehled o jednotlivých pracovních nabídkách pojišťoven.

Nabídky jednotlivých pojišťoven se nejvíce liší v systému odměňování, podpoře poradce při jeho začátcích v práci, způsobu zastupování – zaměstnanecký poměr nebo OSVČ, portfoliu nabídky poradce, kariérním růstu a zdroji kontaktů na klienty. Pracovní nabídka České pojišťovny je zajímavá a její atraktivitu zvyšuje fakt, že se jedná o největší pojišťovnu v České republice a jednu z neznámější domácích značek. Přesto vidím v této pracovní nabídce prostor na zlepšení. České pojišťovně navrhuji přidání způsobu odměňování za velikost kmene stávajících klientů, rozšíření možností způsobu zastupování o zaměstnanecký poměr na dobu určitou, než si zájemce zvykne na nový systém, modifikaci finanční podpory v začátku na formu garantované částky po dobu šesti měsíců, kdy je buď vyplácena garantovaná částka, nebo skutečné provize podle toho co je vyšší. Dále navrhuji rozšíření portfolia nabídky produktů o produkty partnerských institucí.

V roce 2012 došlo ke zlepšení pracovní nabídky České pojišťovny na pozici pojišťovacího poradce a to změnou způsobu odměňování pojišťovacích poradců. Tato změna je v souladu s mým návrhem změny způsobu odměňování. V současné době je pojišťovací poradce u ČP odměňovaný provizemi podle výkonu, odměnou podle velikosti kmene stávajících klientů (tuto změnu doporučuji v rámci mé analýzy) a manažerským bonusem, který hodnotí jednotlivé pojišťovací poradce individuálně. Nový způsob odměňování platí jak pro současné tak i pro nově nastupující pojišťovací poradce. Pracovní nabídka České pojišťovny se tak stává atraktivnější. Dále ještě doporučuji zlepšení ve třech výše navrhovaných oblastech. Pracovní nabídka ČP se tak může stát nejlepší ze srovnávaných.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Publikace:

ARMSTRONG, Michael. Řízení lidských zdrojů: nejnovější trendy a postupy. 10. vydání. Praha: Grada, 2007, 789 s. ISBN 978-80-247-1407-3.

BAŤA, Tomáš. Úvahy a projevy. 1.vyd. Praha: Institut řízení, 1990, 246 s. ISBN 80-701-4024-0.

BEDRNOVÁ, Eva a Ivan NOVÝ. Psychologie a sociologie řízení. 3. rozšířené a doplňující vydání. Praha: Management Press, 2007, 798 s. ISBN 978-80-7261-169-0.

BŮHM, Arnošt. Ekonomika a řízení pojišťoven: v podmínkách po vstupu České republiky do Evropské unie (vybrané aspekty). 1. vyd. Praha: ASPI, 2004, 259 s. ISBN 80-735-7020-3.

BŮHM, Arnošt a Karina MUŽÁKOVÁ. Pojišťovnictví a regulace finančních trhů. První vydání. Praha: Professional publishing, 2010, 184 s. ISBN 978-807-4310-355.

BOKŠOVÁ, Jiřina. Účetnictví komerčních pojišťoven - specifika v ČR. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010, 379 s. ISBN 978-807-3575-212.

BUREŠ, Ivan. Jak úspěšně řídit prodejní tým. 3. rozš. vyd. Praha: Management Press, 2004, 144 s. ISBN 80-726-1109-7.

CIPRA, Tomáš. Pojistná matematika: teorie a praxe. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 1999, 398 s. ISBN 80-861-1917-3.

ČEJKOVÁ, Viktória. Pojišťovnictví- praktikum. 1.vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1996, 206 s. ISBN 80-210-1448-2.

ČEJKOVÁ, Viktória. Pojišťovnictví- praktikum. 1.vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1996, 206 s. ISBN 80-210-1448-2.

DAŇHEL, Jaroslav. Pojistná teorie. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2005, 332 s. ISBN 80-864-1984-3.

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3. vyd. - přeprac. Praha: Ekopress, 2009, 224 s. ISBN 978-80-86929-51-4.

DVOŘÁČEK, Jiří. Audit podniku a jeho operací. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2005, 165 s. ISBN 80-717-9809-6.

HERNDL, Karl. Rukověť profesionálního prodejce: Jak vést úspěšné prodejní rozhovory. Praha: Grada, 2003, 139 s. ISBN 80-247-0352-1.

HRADEC, Milan, Václav KŘIVOHLÁVEK a Jana ZÁRYBNICKÁ. Pojištění a pojišťovnictví. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2007, 215 s. ISBN 80-867-5448-0.

KOUBEK, Josef. Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky. 4. rozšířené a doplněné vydání. Praha: Management Press, 2007, 399 s. ISBN 978-80-7261-168-3.

LYKOVÁ, Jana. Jak organizovat a řídit úspěšný prodej. 1.vyd. Praha: Grada, 2002, 199 s. ISBN 80-247-0205-3.

MAYEROVÁ, Marie a Jiří RŮŽIČKA. Moderní personální management. 1. vydání. Jinočany: H & H, 2000. ISBN 80-860-2265-X.

ROSS, Joyce M. *Direct Sales: Be Better Than Good - Be Great*. Louisiana: Pelican, 1991. ISBN 1-56554-650-4.

REZEK, Jiří. Umění prodávat. 1. vyd. Praha: Grada, 2000, 163 s. ISBN 80-716-9905-5.

SCHARLAU, Christine. Techniky vedení rozhovoru: zdokonalte své komunikační dovednosti. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 205 s. ISBN 978-80-247-2234-4.

SLEPECKÝ, Jaroslav a Jiří POLÁCH. Pojišťovnictví v České a Slovenské republice. První vydání. Žilina: GEORG, 2010. ISBN 978-80-89401-11-6.

STÝBLO, Jiří. Personální řízení v malých a středních podnicích. Vydání 1. Praha: Management Press, 2003, 146 s. ISBN 80-726-1097-X.

TOMAN, Ivo. Motivace zvenčí je jako smrad. 1. vydání. Praha: TAXUS International, 2010. ISBN 858-6-11-22030-6.

VRBÍK, Stanislav a Tomáš BAŤA. O batismu nadčasovém. 3. účelové vyd. Zlín: Stanislav Vrbík, 2009, 42 s. ISBN 978-80-904470-0-4.

Elektronické zdroje:

Aviva v ČR. Aviva-pojistovna.cz [online]. [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.aviva-pojistovna.cz/cs/o-nas/aviva-v-cr/>

Český pojistný trh po mnoha letech růstu loni klesl o 0,3 pct. FinančníNoviny.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. ISSN 1213-4996. Dostupné z: <http://www.financninoviny.cz/zpravy/cesky-pojistny-trh-po-mnoha-letech-rustu-loni-klesl-o-0-3-pct/748083>

Fotogalerie. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. CNB.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/fotogalerie/index.html

Historie a vývoj České pojišťovny. ČESKÁ POJIŠŤOVNA. Ceskapojistovna.cz [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.ceskapojistovna.cz/historie-a-vyvoj-cp>

Jakub Strnad: Allianz už nechce být jen pro bohaté, míří na venkov. IHned.cz [online]. 2010 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://hn.ihned.cz/c1-46437130>

ŠAFRÁNEK, Petr. Máte správné podnikatelské oprávnění?. Investujeme.cz [online]. 2006 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.investujeme.cz/mate-spravne-podnikatelske-opravneni/>

Noví finanční poradci si připlatí. Registrace u ČNB podražila o osm tisíc korun. IHned.cz [online]. 2011 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/podnikani-a-dane/c1-52234620-novi-financi-poradci-si-priplati-registrace-u-cnb-podrazila-o-osm-tisic-korun>

O ČNB. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. CNB.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/

O nás. ČESKÁ ASOCIACE POJIŠŤOVEN. CAP.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/Folder.aspx?folder=Lists%2fMenu%2fO+n%C3%A1s>

Obecně o ČKP. ČESKÁ KANCELÁŘ POJISTITELŮ. CKP.cz [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: http://ckp.cz/onas/onas_obec.php

Obchodní kariéra. *Pojistovna-Kariera.cz* [online]. 2012 [cit. 2012-04-13]. Dostupné z: <http://www.pojistovna-kariera.cz/obchodni-kariera/>

GOLA, Petr. Podnikání v roce 2011 jako hlavní i vedlejší zdroj příjmů. Student.Finance.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://student.finance.cz/zpravy/finance/343873-podnikani-v-roce-2011-jako-hlavni-i-vedlejsi-zdroj-prijmu/>

Pojišťovací skupina Aviva prodala své východní dcery. E15.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://zpravy.e15.cz/byznys/finance-a-bankovnictvi/pojistovaci-skupina-aviva-prodala-sve-vychodni-dcery-738790>

Ratings in insurance. STANDART AND POOR'S. StandartandPoors.com [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.standardandpoors.com/ratings/insurance/en/eu>

Statistické údaje. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. CNB.cz [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS_COUNTS?p_lang=cz

UNIQA Corporate Group Profile. UNIQA GROUP. Uniqagroup.com [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: http://www.uniqagroup.com/uniqagroup/cms/eng/group/uniqa_group/profil/index.jsp

UNIQA pojišťovna. UNIQA. Uniqa.cz [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: http://www.uniqa.cz/home/04_uniqa/01_pojistovna/index.php

Vienna Insurance Group Profile. VIENNA INSURANCE GROUP. VIG.com [online]. 2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.vig.com/en/vig/group/profile.html>

Zprostředkovatelé pojištění. ČESKÁ ASOCIACE POJIŠŤOVEN. CAP.cz [online]. 2012 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/Item.aspx?item=Zprost%C5%99edkovatel%C3%A9%20poji%C5%A1t%C4%Bn%C3%AD&typ=HTML%20stranky>

Výroční zprávy:

AXA ŽIVOTNÍ POJIŠŤOVNA. Výroční zpráva. 2010.

ČESKÁ ASOCIACE POJIŠŤOVEN. Výroční zpráva. 2009.

ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA. Výroční zpráva. 2010.

KOOPERATIVA POJIŠŤOVNA. Výroční zpráva. 2010.

Zákony:

Zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a o změně živnostenského zákona.

Zákon č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem.

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

ČAP	Česká asociace pojišťoven
ČKP	Česká kancelář pojistitelů
ČPP	Česká podnikatelská pojišťovna
ČRP	Česko-rakouská pojišťovna (původní název pojišťovna UNIQA)
ČSSZ	Česká správa sociálního zabezpečení
FSR	Rating finanční síly (Financial Strength Rating)
ICR	Úvěrový rating (Issuer Credit Rating)
PA	Pojišťovací agent
PM	Pojišťovací makléř
PPZ	Podřízený pojišťovací zprostředkovatel
VIG	Vienna Insurance Group
VPA	Výhradní pojišťovací agent
VPZ	Vázaný pojišťovací zástupce

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Logo ČAP (Výroční zpráva ČAP 2009)	25
Obrázek 2 Logo ČKP (Internetové stránky ČKP)	25
Obrázek 3 Logo České pojišťovny (web České pojišťovny).....	40
Obrázek 4 Logo AVIVA ŽP (web AVIVA ŽP)	44
Obrázek 5 Slogan a logo AXA ČR (výroční zpráva 2010 AXA ŽP).....	47
Obrázek 6 Logo ČPP (Výroční zpráva ČPP 2010).....	50
Obrázek 7 Struktura pojistného kmene v roce 2010 (Výroční zpráva ČPP 2010)	51
Obrázek 8 Logo pojišťovny Kooperativa (Výroční zpráva 2010).....	54
Obrázek 9 Logo pojišťovny UNIQA (internetové stránky UNIQA Group).....	57

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Typická vnitřní struktura pojišťovny (M. Hradec, Pojištění a pojišťovnictví 2005, str. 91)	18
Tabulka 2 Předepsané smluvní pojistné podle objemu (vlastní zpracování, zdroj Česká asociace pojišťoven)	20
Tabulka 3 Tabulka srovnání pojišťovacích zprostředkovatelů (vlastní zpracování podle zákona č. 38/2004 Sb. a zákona č. 57/2006 Sb.)	23
Tabulka 4 Počet pojišťovacích zprostředkovatelů, jejich přírůstek a úbytek (vlastní zpracování podle údajů ČNB)	24
Tabulka 5 Minimální měsíční zálohy při hlavní činnosti (vlastní zpracování, zdroj: http://www.jakpodnikat.cz)	32
Tabulka 6 Přehled zadaných volných míst (vlastní zpracování podle údajů ÚP ve Zlíně)	36
Tabulka 7 Aktuální nabídka pracovního místa pojišťovací poradce na internetových (vlastní zpracování)	37
Tabulka 8 Vyhodnocení zájmu o práci (vlastní zpracování dle údajů z rozhovoru)	38
Tabulka 9 Pracovní nabídka České pojišťovny 2011 (vlastní zpracování dle údajů z řízeného rozhovoru)	42
Tabulka 10 Zhodnocení pracovní nabídky České pojišťovny (vlastní zpracování)	44
Tabulka 11 Pracovní nabídka AVIVA Životní pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z řízeného pohovoru)	46
Tabulka 12 Zhodnocení pracovní nabídky AVIVA Životní pojišťovny (vlastní zpracování)	47
Tabulka 13 Pracovní nabídka AXA pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z pohovoru)	49
Tabulka 14 Zhodnocení pracovní nabídky AXA pojišťovny (vlastní zpracování)	50
Tabulka 15 Pracovní nabídka České podnikatelské pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z pohovoru)	52
Tabulka 16 Zhodnocení pracovní nabídky České podnikatelské pojišťovny (vlastní zpracování)	54
Tabulka 17 Pracovní nabídka Kooperativy (vlastní zpracování dle údajů z řízeného rozhovoru)	55
Tabulka 18 Zhodnocení pracovní nabídky Kooperativy (vlastní zpracování)	57

Tabulka 19 Pracovní nabídky UNIQA pojišťovny (vlastní zpracování dle údajů z pohovoru)	59
Tabulka 20 Zhodnocení pracovní nabídky UNIQA pojišťovny (vlastní zpracování)	60
Tabulka 21 Vyhodnocení pracovní nabídky České pojišťovny 2011 (vlastní zpracování)	64
Tabulka 22 Doporučená pracovní nabídka pro Českou pojišťovnu (vlastní zpracování)	67

SEZNAM PŘÍLOH

- P I Záznam o pohovoru / řízeném rozhovoru
- P II Leták – podpora na startu kariéry poradce u České pojišťovny
- P III Působnost pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group

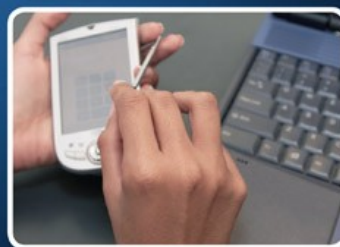
PŘÍLOHA P I: ZÁZNAM O POHOVORU / ŘÍZENÉM ROZHOVORU

Pojišťovna:	Datum:	Typ: pohovor / řízený rozhovor
Požadavky na zájemce		
Způsob zastupování	zaměstnanecký poměr /	jako OSVČ
Registrace u ČNB	nepovinná /	povinná - kdo platí a postavení zprostředkovatele
Portfolio nabídky zástupce		
Způsob odměňování		
Podpora na začátku – finanční		
Podpora na začátku – další		
Systém vzdělávání		
Kdo platí školení		
Počet základních školení		
Kariérní postup		
Pracovní náplň		
Zdroj kontaktů na klienty	vlastní /	přiděleno / kombinace
Motivační systémy		

PŘÍLOHA P II: LETÁK - PODPORA NA STARTU KARIÉRY PORADCE U ČESKÉ POJIŠŤOVNY

Podpora na startu obchodní kariéry

- Finanční podpora až 85 000 Kč v době adaptace
- Propracovaný systém vzdělávání a profesionální přípravy
- Individuální podpora ze strany manažera
- Registrace u ČNB hrazena Českou pojišťovnou
- Pro úspěšné příspěvek na notebook, tiskárnu a profi oblečení
- Sleva na nákup vozidla
- Zvýhodněný telefonní tarif a mobilní připojení
- Slevy na pojištění
- Zvýhodněná hypotéka, leasing, účet u KB a ČP Investu



 **ČESKÁ POJIŠŤOVNA**
Pomáháme vám jít dál

Zdroj: Internetové stránky Kariéra České pojišťovny

PŘÍLOHA P III: PŮSOBNOST POJIŠŤOVACÍ SKUPINY VIENNA INSURANCE GROUP

RAKOUSKO 	SLOVENSKO 	BULHARSKO 	UKRAJINA 	GRUZIE
ITÁLIE pobočka 	POLSKO 	CHORVATSKO 	ESTONSKO 	ALBÁNIE
SLOVINSKO pobočka 	RUMUNSKO 	MAĎARSKO 	LOTYŠSKO 	MAKEDONIE
ČESKÁ REPUBLIKA 	SRBSKO 	LITVA 	TURECKO 	ČERNÁ HORA
		RUSKO 	NĚMECKO 	LICHTENŠTEJNSKO
		BĚLORUSKO 		

Zdroj: Výroční zpráva 2010 pojišťovny Kooperativa