

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
EKONOMICKÁ FAKULTA

Katedra ekonomiky

Studijní program: **N 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Obchodní podnikání**

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Vybraný pojišťovací agent a jeho aplikace v České republice

Vedoucí diplomové práce
Ing. Jiří Pešek

Autor diplomové práce
Iva Pahorecká

2010

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
Ekonomická fakulta
Katedra ekonomiky
Akademický rok: 2008/2009

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Iva PAHORECKÁ**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Obchodní podnikání**

Název tématu: **Vybraný pojišťovací agent a jeho aplikace v České republice**

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

Cíl práce:

Analýza produktů na českém trhu týkajících se důchodového zajištění v porovnání s produktem Eventus společnosti HMI.

Na základě zjištěných skutečností navrhnout opatření ke zvýšení počtu klientů společnosti HMI.

Metodika práce:

1. Důchodové pojištění a sociální zabezpečení
2. Teorie produktů zaměřených na rezervu pro důchodový věk
3. Profil firmy HMI a její produkty
4. Analýza a aplikace současných produktů na českém trhu
5. Návrh opatření ke zvýšení počtu klientů společnosti HMI

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: 40 - 50 stran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná

Seznam odborné literatury:

Čejková, V.: Pojistný trh. Brno, Masarykova univerzita, 2000.

Ducháčková, E.: Principy pojištění a pojišťovnictví, Praha, Ekopress, 2005.

Ducháčková, E.: Pojišťovnictví a pojištění. Praha, VŠE, 2000.

Zákon o důchodovém pojištění. Český Těšín, Poradce, 2001.

Důchodové pojištění. Český Těšín, Poradce, 2008.

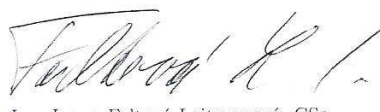
Vedoucí diplomové práce: Ing. Jiří Pešek
Katedra ekonomiky

Datum zadání diplomové práce: 26. března 2009

Termín odevzdání diplomové práce: 30. dubna 2010


prof. Ing. Magdalena Hrabánková, CSc.
děkanka

JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
EKONOMICKÁ FAKULTA
Studentská 13 (25)
370 05 České Budějovice


doc. Ing. Ivana Faltová Leitmanová, CSc.
vedoucí katedry

V Českých Budějovicích dne 26. března 2009

Prohlašuji, že jsem svoji diplomovou práci vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, v souladu § 47 b zákona č. 111/1998 Sb., v platném znění, souhlasím se zveřejněním své diplomové práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách.

V Českých Budějovicích 25. dubna 2010

.....
Iva Pahorecká

Ráda bych vyjádřila své poděkování především panu Ing. Jiřímu Peškovi za jeho poskytnuté cenné rady a podnětné připomínky. Děkuji rovněž všem, kteří mi byli jakýmkoli způsobem nápomocni při vypracování této diplomové práce.

OBSAH

1. ÚVOD	7
2. CÍL PRÁCE A METODIKA	9
2.1. Cíl práce	9
2.2. Metodika	9
2.2.1. Analytická část	9
2.2.2. Praktická část	9
2.2.3. Syntetická část	10
2.3. Pracovní hypotézy	10
3. LITERÁRNÍ REŠERŠE	11
3.1. Pojistný trh	11
3.2. Rozdělení pojištění	12
3.3. Distribuční kanály	14
3.4. Státní dozor	16
3.5. Důchodový systém	16
3.5.1. Průběžný způsob financování důchodu	17
3.5.2. Fondový způsob financování důchodu prostřednictvím kapitalizovaného fondu	17
3.5.3. Kombinace předchozích dvou systémů	18
3.6. Pojištění	19
3.6.1. Význam pojištění	19
3.6.2. Formy pojištění	20
3.7. Teorie produktů zaměřených na rezervu pro důchodový věk	21
3.8. Penzijní připojištění	27
4. PRAKTICKÁ APLIKACE VYBRANÝCH PRODUKTŮ	30
4.1. Profil firmy HMI a její produkty	30
4.1.1. Nabídka společnosti HMI	32

4.1.2. Eventus.....	33
4.1.3. Swot analýza na produkt Eventus.....	36
4.2. Profil České pojišťovny	38
4.2.1. Diamant.....	38
4.2.2. Komparace produktů.....	38
4.3. Vyhodnocení produktů	40
4.4. Komparace produktů od komerčních pojišťoven na modelovém příkladě.....	41
4.5. SWOT analýza na penzijní připojištění České pojišťovny.....	42
4.6. Vyhodnocení swot analýz.....	44
5. VLASTNÍ VÝZKUM.....	45
5.1. Vyhodnocení hypotéz	49
6. NÁVRH OPATŘENÍ KE ZVÝŠENÍ POČTU KLIENTŮ.....	51
7. ZÁVĚR.....	54
8. SUMMARY.....	57
9. PŘEHLED POUŽITÉ LITERATURY.....	59
9.1. Odborné publikace	59
9.2. Ostatní zdroje.....	60
9.3. Internetové zdroje	60
10. SEZNAM PŘÍLOH.....	62

1. ÚVOD

Důchodový systém a problematika financování je aktuálním tématem. Obyvatelstvo celé Evropy je nejstarší na světě, rok od roku roste počet penzistů. Výzkumy ukazují, že každý šestý občan EU je starší 65 let. Důchodové zabezpečení jednotlivých zemí je v posledních asi dvaceti letech hojně diskutovanou oblastí. Nejinak je tomu v případě penzijního připojištění. Důchodový systém představuje objemově významnou součást celkových veřejných financí, výdaje na důchody jsou také nejvýznamnější složkou mandatorních výdajů. Jak jsem již zmínila, populace stárne a do popředí občanů se začíná vkrádat otázka, jak se zajistit do budoucna, jak se finančně zajistit na stáří. Občanům se nabízí různé možnosti spoření. Proč by si měl člověk vytvářet kapitál na dobu zaslouženého odpočinku? Po našem odchodu do důchodu nastane z finančního hlediska obtížná situace. Budeme mít životní standard spojený s určitými finančními výdaji. Tento standard bude mít stejnou úroveň jako těsně před odchodem do důchodu. Rozdíl ovšem bude v příjmech, protože zdrojem příjmu už nebude odměna za naši práci. Již v současné době je důchod průměrně necelých 40 % předchozího hrubého příjmu. Stárnutím populace se tak za 20 až 30 let se důchody ještě sníží. Předpokládá se, že generace současných třicátníků dostane od státu důchod ve výši asi 20 % předchozího hrubého příjmu. Je tedy více než rozumné nespolehat se pouze na státní důchod, ale vytvořit si kapitál, který životní úroveň v důchodu zachová. Většina lidí dnes už nenechává peníze „pod matrací“, ale dává je do banky, která však nabízí velmi nízké zhodnocení. Spoření na důchod je přitom mnohem výhodnější.

Diplomovou práci jsem rozvrhla do několika kapitol. Rozeberu problematiku důchodového systému obecně, dále se soustředím na teorii produktů zaměřených na rezervu pro důchodový věk. Nejprve objasním podklady teoretického rázu, poté zanalyzuji aplikaci současných produktů na českém trhu. V rámci této kapitoly jsem se rozhodla vytvořit dotazník zabývající se problematikou penzijního připojištění

a produktu Eventus společnosti Hamburg – Mannheimer a zjistit v rámci reprezentativního vzorku, jak se lidé rozhodují v oblasti důchodového zabezpečení v blízkosti mého bydliště v okrese Prachaticko, jak využívají možnosti zabezpečení se na stáří. Nadále provedu komparaci produktů Eventus a Diamant. Součástí práce je i návrh opatření ke zvýšení počtu klientů společnosti HMI.

2. CÍL PRÁCE A METODIKA

2.1. Cíl práce

Cílem mé diplomové práce je provést analýzu produktů na českém trhu týkajících se důchodového zajištění v porovnání s produktem Eventus společnosti Hamburg – Mannheimer. Konkrétně budu porovnávat produkt penzijní připojištění s produktem Eventus. Na základě zjištěných skutečností potom navrhu opatření ke zvýšení počtu klientů společnosti Hamburg – Mannheimer.

2.2. Metodika

2.2.1. Analytická část

V této části probíhal sběr sekundárních dat z odborných publikací, brožur a propagačních materiálů. Neméně důležitou podporou mé diplomové práce byly samozřejmě internetové zdroje. Ovšem nepostradatelnou součástí byly vedené rozhovory s osobami pracující v oblasti pojišťovnictví a finančnictví, které byly následně podkladem k mým vlastním výsledkům. Dalšími užitečnými zdroji byla má praxe a získaná interní data od společnosti Hamburg – Mannheimer, dále již jen HMI.

2.2.2. Praktická část

Primární informace byly získány metodou dotazníkového šetření v okrese Prachaticko. Výběr respondentů byl proveden náhodným oslovením obyvatel dané lokality. Sběr informací byl prováděn od letní sezóny do konce roku 2009. Věková skladba respondentů byla co nejpestřejší. Dotazník obsahoval 11 otázek a zjišťovaly se jím

dané informace z oblasti zabezpečení se na důchod. Typ a vyhodnocení otázek uvádím v kapitole Vlastní výzkum. V rámci vyhodnocení dotazníkového šetření bylo využito matematických a statistických metod. Dále bylo použito sofistikované metody, a to z pohledu zájemce o zajištění na důchod. V této části jsem pro hodnocení použila komparativní metodu. Nezbytnou součástí bylo provedení SWOT analýzy jednotlivých produktů s vymezením silných stránek, slabých stránek, příležitostí a ohrožení, kde bylo využito jak primárních, tak sekundárních dat. Přínosem jistě bylo i modelování konkrétního příkladu.

2.2.3. Syntetická část

Terénním šetřením a vlastní praxí v oboru bylo zpracováno opatření ke zvýšení počtu klientů společnosti HMI. Informace, získané na základě řízených rozhovorů s pracovníky finančních a pojišťovacích institucí, byly následně použity k implementaci návrhu.

2.3. Pracovní hypotézy

Hypotéza: Klienti považují penzijní připojištění za jedinou a poměrně výhodnou možnost, jak se zajistit na důchod.

Hypotéza: Lidé začínají šetřit na důchod až ve středním věku, a to zdaleka ne všichni. Stále žijí v iluzi, že se má o jejich důchod starat především stát.

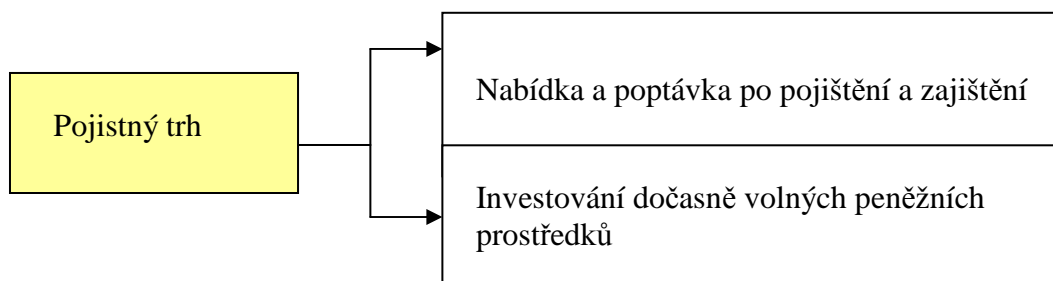
Vyhodnocení hypotéz v kapitole Vlastní výzkum.

3. LITERÁRNÍ REŠERŠE

3.1. Pojistný trh

Pojistný trh funguje na principu shromažďování a rozdělování peněžních prostředků. U pojistného trhu však nehovoříme o fondech, ale o rezervách. Rezervy se v pojišťovnictví vytváří pro případ úhrady náhodných potřeb a nelze tudíž předem určit, zda budou použity na spotřebu či akumulaci. Pro pojistný trh je charakteristické, že se na něm střetává nabídka a poptávka po pojistné ochraně. Předmětem obchodů na pojistném trhu je pojištění a zajištění. Pojišťovnictví jako jedno z důležitých odvětví tržní ekonomiky nabízí na pojistném trhu své zboží, resp. své služby, tj. pojištění a zajištění. Pojištění i zajištění můžeme přitom definovat jako specifický druh zboží, resp. služby, který má fiktivní charakter. Tato služba se na pojistném trhu nabízí, prodává a kupující za ni musí zaplatit. Je zde určité riziko spočívající v tom, že kupující může dostat svoji protihodnotu až po realizaci pojištěného rizika. Jde tedy o velmi neurčitou a rizikovou návratnost jeho peněžních prostředků. Pojistný trh se jeví trhem, na kterém převládá nabídka. O své budoucí klienty se tady uchází pojistitelé, zajistitelé a zprostředkovatelé. Pojistitelé i zajistitelé (pojišťovny a zajišťovny) se nezabývají pouze pojišťovací a zajišťovací činností, ale svými dočasně volnými peněžními prostředky vstupují i na ostatní segmenty finančního trhu. Stávají se tak často spoluvlastníky bank, spořitelen, jiných pojišťoven a zajišťoven. Tato provázanost na finančním trhu platí i opačně. [1]

Schéma 1: Členění či segmentace pojistného trhu



Zdroj: [1]

Pojistný trh, jeho rozsah, úroveň a význam je možné charakterizovat vícero ukazateli. Jedním z hlavních je ukazatel předepsané pojistné, které je stanoveno na dohodnuté pojistné období. Neuhrazením předepsaného pojistného ve stanovené nebo dohodnuté lhůtě, pojištění zaniká a pojišťovna má nárok na dlužné pojistné.

Pojistné plnění představuje především peněžité plnění komerční pojišťovny klientovi po vzniku pojistné události na základě pojistné smlouvy. Pojistné plnění je pojišťovnou vypočítaná a poskytnutá část ztráty (v neživotním pojištění) nebo dohodnutá pojistná částka (v životním pojištění). Takovéto pojistné plnění je pojišťovna povinna pojištěnému poskytnout za pojistnou událost, která splňuje podmínky dohodnuté v pojistné smlouvě nebo podmínky uvedené v zákoně.

[1]

3.2. Rozdělení pojištění

I když pro zprostředkovatele pojištění nemusí mít zejména teoretická rozčlenění pojištění praktický význam, je nutno je pro úplnost zmínit. Pojištění lze rozdělit podle různých hledisek.

Podle formy pojistně-právního vztahu na:

- zákonné pojištění,
- dobrovolné smluvní pojištění,
- povinné smluvní pojištění.

Podle vztahu pojistného plnění a škody na:

- obnosová – v pojistné smlouvě je stanovena pojistná částka udávající maximální výši pojistného plnění; používá se v případech, kdy škoda není přesně vyčíslitelná, tj. u pojištění osob pro případ smrti, dožití, invalidity apod.
- škodová.

Podle pojistných odvětví lze pojištění rozdělit do skupin podle několika hledisek. Jedním z nich je způsob tvorby rezerv pro zabezpečení budoucích závazků pojišťovny, další hlediskem je členění podle předmětu pojištění.

Podle zabezpečení budoucích závazků z pojištění na:

- životní riziková pojištění a neživotní pojištění – nevytváří se rezerva na krytí budoucích nároků, pojistné se v průběhu pojistného období plně spotřebovává; mezi riziková pojištění patří pojištění majetku, pojištění odpovědnosti za škodu a úrazová pojištění;
- životní rezervotvorná pojištění – vytváří se pojistná rezerva na pojistné události; jedná se hlavně o pojištění s výplatou pojistného plnění při dožití a případně i dalších událostech (smrti, onemocnění a podobně).

Podle předmětu pojištění na:

- pojištění majetku,
- pojištění odpovědnosti za škodu,
- pojištění osob.

Podle pojistných událostí se pojištění osob člení na pojištění:

- pro případ smrti,
- pro případ dožití,
- pro případ smrti nebo dožití,
- zdravotního stavu, které zahrnuje pojištění pro případ úrazu, vážných onemocnění, invalidity, pracovní neschopnosti, léčebných výloh a podobně.

Pojistné plnění je vypláceno podle dohodnutého způsobu výplaty v pojistné smlouvě, což může být buď jednorázově, nebo ve formě periodicky vyplácených částek tzv. důchodů, popřípadě kombinace obou zmíněných způsobů. Z hlediska výplaty pojistného plnění můžeme ke členění pojištění osob ještě přiřadit další typ, a to pojištění s výplatou důchodu (důchodová pojištění).

Ve své nejpestřejší nabídce důchodová pojištění nabízejí doživotní důchod nebo důchod po stanovenou dobu vyplácený pojištěnému. Dále invalidní důchod, vyplácený v případě invalidity pojištěnému a důchod pro pozůstalé nebo nárok na vrácení pojistného zaplaceného do okamžiku smrti pojištěného.

Uplatnění všech zmíněných druhů důchodů se v pojistné smlouvě různě kombinuje, přičemž základem bývá sjednání doživotního důchodu resp. důchodu po stanovenou dobu. Protože se jedná o důchodová pojištění komerčních pojišťoven, sjednaný věk pro výplatu důchodu v pojistné smlouvě nemá žádnou vazbu na důchod vyplácený ze sociálního zabezpečení. Pojišťovny dokonce nabízejí ihned splacená důchodová pojištění za jednorázové pojistné, u kterých je možné vyplácení doživotního důchodu již následující měsíc po sjednání pojištění a zaplacení pojistného. Je třeba rozlišovat důchodová pojištění u komerčních pojišťoven a penzijní připojištění se státním příspěvkem. I když se oba produkty na první pohled podobají, mají mnohé odlišnosti, pro které se mohou na trhu dobře doplňovat. Zatímco důchodová pojištění pokrývají rizika smrti a invalidity, penzijní připojištění se státním příspěvkem se více blíží zvýhodněnému spoření. [4]

3.3. Distribuční kanály

Lze je rozdělit do tří skupin na:

- zprostředkovatele pojištění,
- kooperační partnery,
- alternativní distribuční kanály.

Zprostředkovatelé pojištění jsou podle zákona o zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech rozděleni do čtyř skupin.

Vázaný pojišťovací zprostředkovatel vykonává zprostředkovatelskou činnost pro jednu nebo více pojišťoven, neinkasuje pojistné a nevyplácí plnění. Pokud má uzavřeny

smlouvy s více pojišťovny, nesmí být tyto produkty vzájemně konkurenční. Pojišťovna odpovídá za škodu jí způsobenou při výkonu zprostředkovatelské činnosti.

Podřízený pojišťovací zprostředkovatel spolupracuje s pojišťovacím agentem nebo pojišťovacím makléřem, neinkasuje pojistné a nevyplácí plnění. Je vázán pokyny pojišťovacího zprostředkovatele, jehož jménem a na jehož účet jedná a jímž je odměňován. Za škodu způsobenou podřízeným pojišťovacím zprostředkovatelem odpovídá pojišťovací agent nebo makléř.

Pojišťovací agent vykonává zprostředkovatelskou činnost pro jednu nebo více pojišťoven. Na rozdíl od vázaného pojišťovacího zprostředkovatele v případě nabídky pojistných produktů více pojišťoven mohou být tyto produkty vzájemně konkurenční. Je oprávněn, bylo-li tak dohodnuto, přijímat pojistné nebo zprostředkovávat plnění z pojistných smluv. Pojišťovací agent je odměňován pojišťovnou, jejímž jménem a na jejíž účet jedná, protože pojišťovací agent na rozdíl od vázaného a podřízeného zprostředkovatele sám odpovídá za škodu a zákon mu ukládá povinnost se pojistit pro případ odpovědnosti za škodu způsobenou výkonem zprostředkovatelské činnosti.

Pojišťovací makléř je vázán obsahem smlouvy uzavřené se zájemcem o pojištění. V závislosti na obsahu 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. Je odměňován pojišťovnou, nebylo-li s příslušnou pojišťovnou a pojistníkem dohodnuto jinak. V hierarchii pojišťovacích zprostředkovatelů představuje nejvyšší stupeň. Zprostředkovatelé pojištění musí mít vedle znalosti pojištění a pojistných produktů také elementární znalosti z psychologie a typologie osobností, verbální a nonverbální komunikace, mít schopnost koncentrace, empatie, schopnost zpracovávat informace a umění plánování času. [4]

3.4. Státní dozor

Státní dozor nad provozováním činnosti pojišťovacích zprostředkovatelů s bydlištěm nebo sídlem na území České republiky nebo třetího státu a nad činností samostatných likvidátorů pojistných událostí vykonává Ministerstvo financí (§22) prostřednictvím České národní banky. [4]

3.5. Důchodový systém

K pochopení problematiky penzijního připojištění a důchodového pojištění, kterým se budu věnovat v analytické části, je důležité jejich zařazení do důchodového systému a objasnění problematiky důchodového systému. V Evropě neexistuje jednotný důchodový systém a téměř ve všech zemích západní Evropy v současnosti probíhá nějakým způsobem důchodová reforma, jejíž intenzita a zaměření se liší v každém státě. Jde většinou o dlouhodobější proces, má za cíl korekci hlavně stávajícího důchodového systému. Důvody, proč země provádí důchodové reformy, jsou různé, hlavně prudké demografické změny, konkrétním příkladem je např. pokles fertility. Reformy pak mají za cíl poskytnout občanům ve stáří adekvátní sociální ochranu, zajistit ekonomický růst.

Důchodové systémy dělíme podle způsobu financování na fondové a nefondové. Nefondový důchodový systém je založen na systému průběžného financování. Fondový důchodový systém se zakládá na kapitálově - rezervním systému financování. Důchodový systém je založen na dvou pilířích, existují dvě základní koncepce důchodových systémů. [9]

3.5.1. Průběžný způsob financování důchodu

System PAY as you Go, PAYG je založen na mezigeneračním přerozdělování. Při průběžném financování důchodu slouží sociální pojištění placené lidmi v produktivním věku k financování penzí současných důchodců. Příspěvky účastníků nefondového penzijního plánu pokryjí v daném zúčtovacím období vyplácené dávky. V tomto systému tedy nemusí být vytvářeny velké rezervy. Jedná se o základní povinný systém důchodového pojištění, je zde významně uplatňován princip sociální solidarity. Výhodou tohoto systému jsou nízké zaváděcí náklady, pokrytí rizika dlouhoživotnosti, inflačního rizika, investičního rizika a zavedení dávek bez časového zpoždění po příspěvcích. Nevýhodou pak je zejména značná závislost na dynamice vývoje populace. S rostoucím poměrem lidí poproduktivního věku na obyvatelstvu produktivního věku se snižuje podíl objemu vybraných příspěvků na objemu vyplácených dávek při zachování všech ostatních parametrů a narůstá potřeba nepopulárního snižování dávek, zvyšování příspěvků nebo prodlužování doby odchodu do důchodu. [9]

3.5.2. Fondový způsob financování důchodu prostřednictvím kapitalizovaného fondu

Při fondovém způsobu financování důchodu se příspěvky na sociální pojištění platí na speciální účet plátce. Tyto prostředky jsou po dobu produktivního věku plátce zhodnocovány. Při odchodu plátce do důchodu se hradí penze z tohoto speciálního účtu (každý si spoří na sebe). Jedná se o dobrovolné penzijní připojištění se státním příspěvkem, je pojato jako individuální spoření na stáří a je založeno na kapitálovém (fondovém) financování. Tento systém je více spravedlivý než průběžný systém financování, v některých státech je tato forma povinná, někde dobrovolná (tam stát motivuje občany k tomuto spoření různými daňovými výhodami, příspěvky). Je zde uplatňován princip ekvivalence, tzn. kolik si naspořím, tolik mám a princip

zásluhivosti. Nevýhodu představuje investiční riziko, inflační riziko, nutnost státní regulace a riziko politické a ekonomické nestability v transformujících se ekonomikách, které brání platnosti dlouhodobých opatření. [3]

3.5.3. Kombinace předchozích dvou systémů

Jedná se o vícepilířový systém financování důchodu. Většina států EU považuje za základní strukturu celého důchodového systému třípilířový systém tvořený základním povinným systémem, doplňkovým zaměstnaneckým systémem a doplňkovým individuálním systémem. Oproti tomu struktura českého důchodového systému je tvořena jen dvěma pilíři. Základní pilíř tvoří dávkově definovaný, povinný, průběžně financovaný systém základního důchodového pojištění. Doplňkový pilíř tvoří příspěvkově definovaný, dobrovolný, kapitálově financovaný systém penzijního připojištění se státním příspěvkem. Penzijní připojištění je realizované penzijními fondy. Součástí tohoto pilíře je také soukromé životní pojištění realizované pojišťovnami. „Doposud však převážnou část příjmů starých a invalidních občanů stále tvoří zejména sociální příjmy z povinného základního důchodového pojištění.“ [20]

V důsledku efektu stárnutí populace se stále intenzivněji zvažuje přechod k fondovému způsobu financování. Odborná veřejnost však není zajedno v názoru, že fondový způsob financování důchodu je lepší než průběžný. Každopádně přechod k fondovému způsobu má za následek výpadek v příjmech ze sociálního pojištění, který se obvykle kompenzuje příjmy z privatizace. Problém je v tom, že stát musí stále vyplácet penzi současným důchodcům, ale mladí lidé si začali již spořit na vlastních účtech. [8]

3.6. Pojištění

Kategorie pojištění a pojišťovnictví hrají v lidské společnosti stále větší roli. Je jakousi následnou finanční kompenzací v případě nějaké újmy člověka, jeho majetku. Pojištění získalo na smysluplnosti již v dávných dobách, konkrétně se historie pojišťovnictví u nás datuje již od konce 17. století. [8]

3.6.1. Význam pojištění

- stabilizace ekonomické úrovně ekonomických subjektů (jednotlivců i podnikatelských subjektů, zprostředkovaně potom i státu),
- ovlivňování fungování tržní ekonomiky zásluhou krytí ztrát v případě realizace nahodilých událostí z pojistných plnění,
- uplatnění odpovědnosti ekonomických subjektů za svoji finanční stabilitu i sociální situaci,
- makroekonomický význam komerčního pojištění v souvislosti s tvorbou a investováním technických rezerv pojišťoven. [2]

Pojem pojištění je spojen s finanční kategorií, také je charakterizován ve spojení s průřezovou ekonomikou, která se prolíná mnoha odvětvovými ekonomikami, jejímž specifikem je skutečnost, že slouží k vyrovnávání se s důsledky nahodilých událostí na lidskou společnost. Na druhé straně pojišťovnictví (komerční pojišťovnictví) představuje specifické odvětví ekonomiky zabývající se z různého pohledu provozováním pojistných produktů. [2], [11]

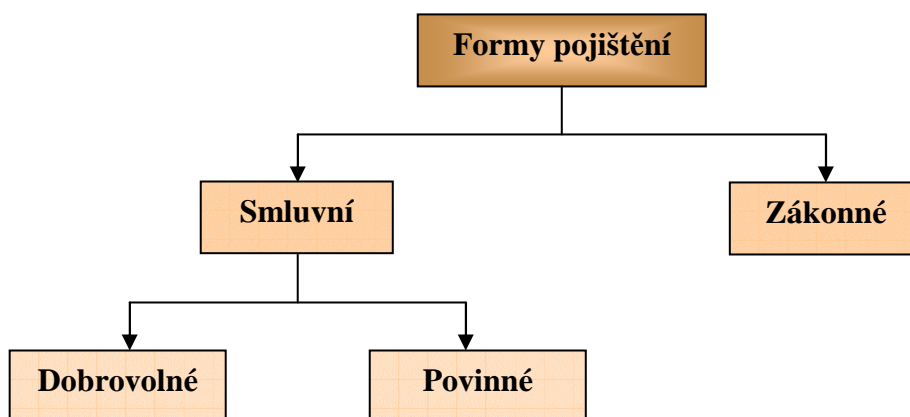
Pojišťovny nabízejí a realizují velké množství pojištění, která je třeba roztrdit. Pojištění tedy můžeme klasifikovat podle různých kritérií. Klasifikace a třídění

umožňují lepší orientaci v pojistných produktech, pojistných odvětvích a jednotlivých pojištěních. Názory ekonomů v teorii i hospodářské praxi na klasifikaci a třídění pojištění však nejsou jednotné. Existují různé klasifikace pojištění. Rozdílné jsou v teorii, hospodářské praxi, zákoně o pojišťovnictví, občanském zákoníku či směrnicích EU. [1]

3.6.2. Formy pojištění

Formy pojištění jsou znázorněny ve schématu 2, jedná se o klasifikaci pojištění podle způsobu jeho vzniku. Pojištění může vznikat ve formě smluvního pojištění, a to dobrovolné a povinné a dále zákonné pojištění. [20]

Schéma 2: Formy pojištění



Zdroj: [20]

3.7. Teorie produktů zaměřených na rezervu pro důchodový věk

Pro pochopení problematiky produktů pro důchodový věk je třeba objasnit podmínky pro nárokování důchodu, jednotlivé druhy důchodů a hranici důchodového věku. Podmínky pro získání nároku na důchod jsou pro jednotlivé typy různé, obecně však platí, že na důchod mají nárok ti, kteří byli pojištěni alespoň po dobu stanovenou zákonem a dosáhli důchodového věku nebo mají sníženou schopnost k výdělečné činnosti. [15]

Do produktů zaměřených na rezervu pro důchodový věk, kterými se budu podrobněji zabývat, jsem po následném zvážení jako klíčové zvolila penzijní připojištění a důchodové pojištění. Lidé také mají další možnosti a záleží potom na konkrétní pojišťovně, kterou si zvolí a která jim nabídne své produkty. Obecně jsou si však jednotlivé produkty různých pojišťoven podobné. Lidé mají dokonce možnost spořit si v pojišťovně. Pro klienty ve vyšším věku nebudou produkty již tak výhodné, a to z důvodu krátkého trvání smlouvy.

Další forma zajištění osob na důchod je aplikace uzavření životního pojištění. Na životní pojištění se zaměřím až při praktické aplikaci produktů, protože životní pojištění není prioritně určeno pro spoření na stáří, ale slouží hlavně jako zajištění osob. Přesto i toto pojištění umí peníze zhodnotit. Tento typ produktu by si zasloužil podrobnější analýzu a mohl by být podnětným tématem k sepsání dalších prací. Životní pojistka totiž může být dobrým zdrojem příjmu nejen lidem v důchodovém věku, často ji uzavírají mladé generace lidí, které takto chtějí zajistit druhou osobu pro případ nečekané události. Téměř každého z nás již napadla otázka typu, kdy já vlastně půjdu do důchodu? V současnosti si již mladší generace uvědomují, že rozhodně nedostanou takový důchod, který je v současnosti poskytován dnešním důchodcům. Je proto potřeba

se vhodným způsobem zajistit na budoucnost. I mě osobně zajímá tato problematika, proto jsem se rozhodla prozkoumat situaci v oblasti pojištění. Dílčí závěry a své názory zapisuji již v průběhu své práce a tyto názory se nemusí shodovat s názory specialistů.]

[12]

Věk pro odchod do důchodu je znázorněn v následující tabulce.

Tabulka 1: Věk odchodu do důchodu účinné od 1. 1. 2010

Rok narození	Muž	Žena bezdětná	Žena (1 dítě)	Žena (2 děti)	Žena (3 děti)	Žena (4 děti)	Žena (5 a více dětí)
1946	61 + 10	59 + 8	58 + 4	57	55 + 8	55 + 8	54 + 4
1947	62	60	58 + 8	57 + 4	56	56	54 + 8
1948	62 + 2	60 + 4	59	57 + 8	56 + 4	56 + 4	55
1949	62 + 4	60 + 8	59 + 4	58	56 + 8	56 + 8	55 + 4
1950	62 + 6	61	59 + 8	58 + 4	57	57	55 + 8
1951	62 + 8	61 + 4	60	58 + 8	57 + 4	57 + 4	56
1952	62 + 10	61 + 8	60 + 4	59	57 + 8	57 + 8	56 + 4
1953	63	62	60 + 8	59 + 4	58	58	56 + 8
1954	63 + 2	62 + 4	61	59 + 8	58 + 4	58 + 4	57
1955	63 + 4	62 + 8	61 + 4	60	58 + 8	58 + 8	57 + 4
1956	63 + 6	63	61 + 8	60 + 4	59	59	57 + 8
1957	63 + 8	63 + 4	62	60 + 8	59 + 4	59 + 4	58
1958	63 + 10	63 + 8	62 + 4	61	59 + 8	59 + 8	58 + 4
1959	64	64	62 + 8	61 + 4	60	60	58 + 8
1960	64 + 2	64 + 2	63	61 + 8	60 + 4	60 + 4	59
1961	64 + 4	64 + 4	63 + 4	62	60 + 8	60 + 8	59 + 4
1962	64 + 6	64 + 6	63 + 8	62 + 4	61	61	59 + 8
1963	64 + 8	64 + 8	64	62 + 8	61 + 4	61 + 4	60
1964	64 + 10	64 + 10	64 + 4	63	61 + 8	61 + 8	60 + 4
1965	65	65	64 + 8	63 + 4	62	62	60 + 8
1966	65	65	65	63 + 8	62 + 4	62	61
1967	65	65	65	64	62 + 8	62	61 + 4
1968	65	65	65	64	63	62	61 + 8
1969 a mladší	65	65	65	64	63	62	62

Pozn.: zvýrazněná pole = změna parametru k 1. 1. 2010, údaj „x + y“ znamená roky a měsíce

Zdroj: [21]

Pro odchod do důchodu pro ročníky 1969 a mladší je stanoven důchodový věk:

- u mužů 65 let,
- u žen
 - 62 let, pokud vychovaly alespoň čtyři děti a více,
 - 63 let, pokud vychovaly tři děti,
 - 64 let, pokud vychovaly dvě děti,
 - 65 let, pokud vychovaly jedno dítě nebo je bezdětná. [21]

Tabulka 2: Uspořádání českého důchodového systému

PRODUKT/ CHARAKTERIS TIKA	PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ	DŮCHODOVÉ POJIŠTĚNÍ
POSKYTOVATEL	Penzijní fondy	Komerční pojišťovny
PRÁVNÍ ZÁKLAD PRODUKTU	-spořicí produkt sloužící k vytvoření finanční rezervy na důchodový věk	-jedna z forem kapitálového životního pojištění a zahrnuje v sobě jak spořicí složku, tak i složku rizikovou -umožňuje spoření s garantovaným zhodnocením a chrání pojištěného proti různým rizikům
OSOBNÍ ROZSAH	Individuální	Všichni výdělečně činní
ÚČAST OSOB	Dobrovolná	Povinná
FINANCOVÁNÍ	Kapitálové	Průběžné
VZTAH PŘÍSPĚVKŮ A DÁVEK	Příspěvkově definovaný	Dávkově definovaný
VÝŠE DÁVEK	Závislá na výši zaplacených příspěvků	Závislá na délce doby pojištění a omezeně na výši „předdůchodových příjmů“
SOLIDARITA	Žádná	Mezigenerační příjmová
STÁTNÍ PODPORA	ANO Stát poskytuje pravidelnou státní podporu	NE Stát neposkytuje státní podporu

<p>DAŇOVÉ ZVÝHODNĚNÍ</p>	<p>ANO</p> <p>-možné snížit daňový základ až o 12 000 Kč ročně, a to z příspěvků, které si klient platí sám</p> <p>-daňově uznatelné nejsou úložky, které klientovi hradí např. zaměstnavatel</p> <p>-odpočet lze však uplatnit až u příspěvků, které přesáhnou 6 000 Kč ročně, to znamená, že daňový odpočet můžete uplatnit až u částek příspěvků, které budou vyšší než 500 Kč měsíčně</p> <p>-maximálně lze daňový základ snížit o 12 000 Kč za rok, v tom případě byste museli spořit 18 000 Kč ročně</p>	<p>ANO</p> <p>-možné snížit daňový základ až o 12 000 Kč ročně, a to z příspěvků, které si klient platí sám</p> <p>-daňově uznatelné nejsou úložky, které klientovi hradí např. zaměstnavatel</p> <p>- podmínka jako v př. penzijního připojištění neplatí, daňový odpočet můžete uplatnit u jakékoliv výše příspěvků, opět maximálně 12 000 Kč za rok</p>
<p>SPRÁVA</p>	<p>AEGON Penzijní fond</p> <p>Allianz Penzijní fond</p> <p>AXA Penzijní fond (Winterthur)</p> <p>ČSOB PF Progres</p> <p>ČSOB PF Stabilita</p> <p>Generali Penzijní fond</p> <p>ING Penzijní fond</p> <p>Penzijní fond České pojišťovny</p> <p>Penzijní fond České spořitelny</p> <p>Penzijní fond Komerční banky</p>	<p>Allianz pojišťovna (<i>Rentinvest, Globalinvest</i>)</p> <p>Česká podnikatelská pojišťovna (<i>Životní pojištění s Filipem PLUS</i>)</p> <p>Česká pojišťovna (<i>Životní pojištění Diamant</i>)</p> <p>ING Životní pojišťovna (<i>Kapitálově důchodové pojištění</i>)</p> <p>Komerční pojišťovna (<i>Vital Invest</i>)</p> <p>Kooperativa pojišťovna (<i>Důchodové životní pojištění HARMONIE</i>)</p>

CELKOVÝ POČET	Penzijní fondy: 10 <i>Aktuální počet k 31.12.2009</i>	VICTORIA-VOLKSBANKEN pojišťovna – prostřednictvím odbytové organizace HMI (<i>EVENTUS</i>) Wüstenrot životní pojišťovna (<i>Důchodová pojistka</i>) Kompletní počet pojišťoven: 16
SPRÁVA SYSTÉMU	Soukromá správa systému	Státní správa systému

Zdroj: Vlastní zpracování dle zjištěných poznatků

3.8. Penzijní připojištění

Důchodové pojištění je od roku 1994 doplněno dobrovolným penzijním připojištěním. Počet penzijních fondů se postupně snižuje. Jejich počet klesl z původních 44 na 10 fondů na konci roku 2007. V současném roce 2010 je stále pouze 10 fondů. Jednalo se o tyto fondy: Allianz penzijní fond, a.s., ČSOB Penzijní fond Progres, a.s., ČSOB Penzijní fond Stabilita, a.s., Generali penzijní fond, a.s., ING Penzijní fond, a.s., Penzijní fond České pojišťovny, a.s., Penzijní fond České spořitelny, a.s., Penzijní fond Komerční banky, a.s., AXA penzijní fond, a.s., AEGON Penzijní fond, a.s. Řada menších fondů se v minulých letech sloučila a 14 fondů také skončilo v likvidaci.

Penzijní připojištění je v zákoně č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění, definováno jako shromažďování peněžních prostředků od účastníků penzijního připojištění a státu poskytnutých ve prospěch účastníků, nakládání s těmito prostředky a vyplacení dávek penzijního připojištění. Jedná se o dlouhodobé spoření do penzijního věku. Motivem účastníků není zabezpečení ve stáří ale získání státního příspěvku a možnost snížení daňového základu. Účastníkem penzijního připojištění může být fyzická osoba starší 18 let s bydlištěm na území jiného členského státu Evropské unie, pokud je zde účastna důchodového pojištění nebo veřejného zdravotního pojištění. Osoba může být připojištěna pouze u jednoho fondu v jeden okamžik.

Je to zvláštní, že penzijní připojištění je v České republice podporováno státem formou státního příspěvku účastníkům, daňových úlev pro účastníky a daňových úlev pro zaměstnavatele. Penzijní připojištění drží na trhu pouze státní příspěvek a daňové zvýhodnění. Pokud by ani jedno neexistovalo, nebudou penzijní fondy existovat. Avšak státní příspěvek v celkové výši zhodnocení nehraje v dlouhodobém horizontu příliš velkou roli a je zaplacen velmi špatnou likviditou (dostupností) peněz vložených do penzijního připojištění. Závadou fondů je také nízké zhodnocení vložených peněz.

Penzijní připojištění v České republice je světovým unikátem vzhledem k existenci státního příspěvku. Ten se podle výše vkladu pohybuje v rozmezí 50 až 150 Kč měsíčně. Při nejnižším možném vkladu (tj. 100 Kč měsíčně) stát přidá 50 Kč. Se zvyšujícím se vkladem se státní příspěvek zvyšuje, a to až do vkladu 500 Kč, kdy činí 300 Kč. Potom při zvyšování vkladu se státní příspěvek již nemění. Státní příspěvky jsou na účet účastníka připisovány automaticky za každý zaplacený měsíční příspěvek. Státní rozpočet ročně podporuje spoření na penzi přímými příspěvky ve výši téměř 5 mld. Kč. Jak funguje penzijní připojištění, ilustruje obrázek uveden v příloze 2.

Zákon o daních z příjmů poskytuje daňové úlevy, čímž se snižuje příjem daně z příjmů do státního rozpočtu. Nárok na snížení daňového základu získává osoba, která naspoří za kalendářní rok více než 6.000 Kč (tj. alespoň 500 Kč měsíčně). Od daňového základu se odečítá to, co je naspořeno nad 6.000 Kč. Avšak maximální odečitatelná částka je 12.000 Kč za rok. Tak při spoření 18.000 Kč ročně (1.500 Kč měsíčně) úspora na daních je 1.800 Kč (při sazbě daně z příjmu fyzických osob 15 %). Zároveň stát motivuje zaměstnavatele, aby svým zaměstnancům přispívali do uvedených penzijních fondů, neboť příspěvek do výše 24.000 Kč za zdaňovací období je daňovým nákladem (výdajem). Daňové úlevy jsou obecně nespravedlivým přerozdělováním peněz. Podmínkou je, že ve smlouvě byla sjednána výplata pojistného plnění až po 60 kalendářních měsících a současně nejdříve v roce dosažení věku 60 let. Část, kterou přispívá zaměstnavatel, tak u zaměstnance (obecně u kterékoli fyzické osoby včetně podnikatelů) příspěvek nezvyšuje základnu pro odvody zdravotního a sociálního pojištění. Spořit v penzijním fondu více než 1.500 Kč měsíčně není výhodné.

Přestože jde o státem dotovaný systém, penzijní připojištění není zcela bezpečné. Vklady účastníků penzijního připojištění nejsou ze zákona pojištěny jako v bankách (včetně stavebních spořitelén) či v družstevních záložnách. Stát neposkytuje účastníkům penzijního připojištění žádnou záruku pro případ vyvádění aktiv či zkrachování penzijních fondů. Důvod je v tom, že státní finance by to nebyly schopny zvládnout. Penzijní fondy mají ze zákona stanoveny možnosti investování a dohlíží na ně Česká národní banka. Je třeba také uvést, že žádný dohled není schopen

zabránit podvodům. Aktiva penzijních fondů mají zejména podobu dluhopisů (hlavně státních dluhopisů včetně státních pokladničních poukázek), akcií a termínových bankovních vkladů. Základ portfolií penzijních fondů tvoří dluhopisy. V současnosti mohou penzijní fondy v Česku investovat přímo do jedné nemovitosti pouze 5 % svých aktiv. Bezpečnost penzijních fondů se snížila v roce 2004, od kdy platí novela zákona o penzijních fondech. [5]

Tabulka 3: Výše příspěvku a výše státního příspěvku

VÝŠE PŘÍSPĚVKU ÚČASTNÍKA (V KČ)	VÝŠE STÁTNÍHO PŘÍSPĚVKU (V KČ)
100 - 199	50 + 40 % z částky nad 100
200 - 299	90 + 30 % z částky nad 200
300 - 399	120 + 20 % z částky nad 300
400 - 499	140 + 10 % z částky nad 400
500 a více	150

Zdroj: [21]

4. PRAKTICKÁ APLIKACE VYBRANÝCH PRODUKTŮ

4.1. Profil firmy HMI a její produkty



[18]

Společnost Hamburg-Mannheimer, spol. s r. o. působí na českém finančním trhu prostřednictvím odbytové organizace HMI od prosince roku 2000. Je pojišťovacím agentem dle zákona č. 38/2004 Sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí s číslem registrace 000015PA vedeném v centrálním registru u České národní banky. Základní kapitál společnosti činí 12, 5 mil. Kč. Hamburg-Mannheimer, spol. s r. o. je dceřinou společností německé pojišťovny Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG. Spolu se členstvím ve finanční skupině ERGO zaručuje více než stoletá tradice, ohromná finanční síla know-how tohoto

jediného společníka svým partnerům bezkonkurenční zázemí. Pracuje pro ni více než 20 tisíc spolupracovníků po celé Evropě. Její základní kapitál činí 405 mil. EUR. HMI organizace nabízí svým klientům vysokou kvalitu a profesionalitu při finančním poradenství, které vychází z potřeb jednotlivých klientů, a to především v oblasti dlouhodobého budování kapitálu s hlavním těžištěm v oblasti zajištění na stáří s možnostmi velmi výhodného zajištění. Ve všech zemích, ve kterých HMI organizace působí (Německo, Rakousko, Polsko, Belgie, Lucembursko, Nizozemí, Itálie) je filozofií společnosti nabízet svým klientům jeden hlavní produkt, který patří mezi absolutní špičku daného finančního trhu. [13]



Na českém trhu je v rámci koncernu exkluzivním partnerem HMI společnost VICTORIA VOLKSBANKEN pojišťovna a. s., člen koncernu ERGO, která se vrátila na český trh v roce 1994, a navázala tak na svoji činnost z přelomu 19. a 20. století a v době první republiky. Dnes je stabilizovanou společností se silným zázemím a její služby mohou ocenit již tisíce spokojených zákazníků. Její základní kapitál činí 216 mil. Kč. Viktoria Volksbanken pojišťovna a.s. se zaměřuje především na prodej životního, důchodového a investičního pojištění. [22]

Díky tomuto strategickému spojení může tak Victoria Volksbanken pojišťovna, a.s. prostřednictvím odbytové organizace HMI nabídnout svým klientům vysoce kvalitní rezervotvorný produkt, který umožní především velmi atraktivní zajištění na stáří. [22]

Finanční koncern ERGO, jehož je Hamburg-Mannheimer součástí, patří mezi největší evropské finanční skupiny. V celé Evropě spravují vklady ve výši téměř 17 mld. EUR pro více než 40 milionů klientů. Kapitálové vklady činí přes 100 mld. EUR. Majoritním akcionářem koncernu ERGO (99,7%) je největší a také nejstarší

světová zajišťovna Münchener Rückversicherungs-AG (Mnichovská zajišťovna). Na její know-how a finanční sílu spoléhá dnes více než 5 000 finančních společností ze 160 zemí. Po celém světě zajišťuje rizika, jakými jsou např. přírodní katastrofy, lodní transporty, velké stavební projekty apod. V rámci České republiky jsou všechny pojišťovny pojištěny na rizika právě u Mnichovské zajišťovny. [17]

4.1.1. Nabídka společnosti HMI

Nabídka pro privátní klientelu, kdy společnost poskytuje celou paletu produktů v čele s hlavním produktem EVENTUS. Tento špičkový na míru střížený produkt je absolutní jedničkou na poli důchodového zajištění. Základní charakteristikou produktu Eventus je fakt, že jde o důchodové životní pojištění s garantovanou dobou výplaty 10 let s možností úrazového pojištění. Pojišťovna nezkoumá zdravotní stav. Poskytovatelem tohoto produktu je Viktoria Volksbanken pojišťovna. Exkluzivním partnerem pojišťovny Victoria Volksbanken na českém trhu je odbytová organizace HMI. Prostřednictvím vázaných zprostředkovatelů této odbytové organizace si mohou klienti sjednat velmi kvalitní důchodové pojištění. Způsob, jakým pracují vázaní zprostředkovatelé je odlišný a splňuje individuální požadavky klientů.

Nabídka pro firemní klientelu, kdy zejména v otázce zaměstnaneckých benefitů přináší efektivní řešení společnostem, kde po analýze připraví vhodné řešení na míru s využitím všech daňových výhod a dalších ekonomických efektů. Firmy tak získají pro své zaměstnance zajímavý, motivační a stabilizační prvek a v neposlední řadě také úsporu mzdových a daňových nákladů.

Marketingová spolupráce HMI se sportovními kluby otevírá klubům zajímavou možností finanční podpory svých aktivit. Sportovní kluby tak mají v rámci podpory českého sportu jedinečnou příležitost exkluzivní spolupráce s olympijským vítězem Alešem Valentou, který je zároveň členem týmu HMI. [13]

Mimo produkt Eventus lze využít pro zabezpečení na důchod od HMI i jiné produkty, a to Život pro nebo Depo. **Život pro** je kapitálové rezervotvorné životní pojištění pro případ smrti a dožití s běžným nebo jednorázovým placením pojistného. Pojistné je možné platit běžně tzn. ročně nebo jednorázově na počátku pojištění. Vstupní věk je od 15 let. Klienti tento produkt používají pro krytí rizik, které mohou nastat vznikem různých potíží, a to smrtí či úrazem. Jde o to, aby pojistník zabezpečil svou rodinu, nastane-li daná nahodilá událost. Produkt **Depo** je životní kapitálové rezervotvorné pojištění s důrazem na krytí rizik pro případ neočekávaných událostí podobně jako u produktu Život pro. Platba pojistného je najednou na celou dobu trvání smlouvy a smlouva může trvat maximálně 15 let. Produkt je vhodný pro klienty od 15 let. Na konci trvání smlouvy dostane klient zhodnocenou částku jednorázově a ještě je zabezpečen po celou dobu trvání smlouvy na rizika. Zhodnocené peníze nelze čerpat formou doživotní renty.

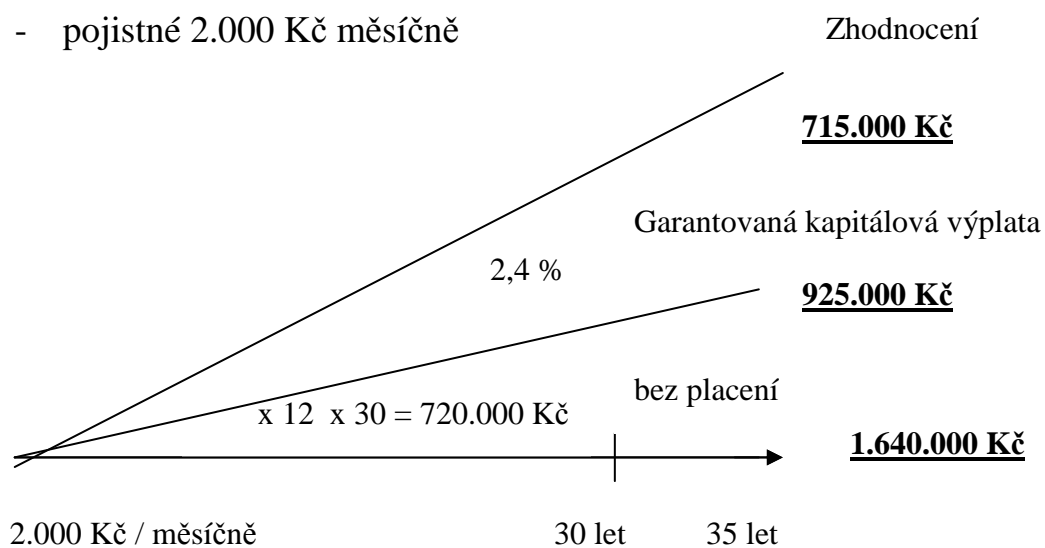
4.1.2. Eventus

U daného produktu je technická úroková míra ve výši 2,4 %. Zhodnocení za rok 2009 je ve výši 3,6 %. Co se týče minulých let, tak bylo zhodnocení doplněno do více než 7 %. Pro danou ukázkou jsem zvolila doplnění do 5 % (garance + zhodnocení). Viz následující schéma. U produktu Eventus lze využít tzv. automatiku nebo-li ošetření proti inflaci. Jednoduše řečeno, daný klient by každý rok navyšoval pojistné o 5 %. Za dané situace by se samozřejmě navýšila i garantovaná kapitálová výplata, tedy i zhodnocení. Další výhodou je, že si klient na počátku výplaty může zvolit jednorázovou kapitálovou výplatu nebo doživotní garantovanou měsíční rentu, která narůstá každý rok o tzv. doplňkový důchod. Ovšem nevýhodou, ačkoliv malou, je, že Eventus nemůže mít každý. Podmínky, které jsou nutné k založení musí být splněny. Jedná se o jistotu zaměstnání nebo-li, daný zájemce musí mít povolání, dále vlastnit bankovní účet. Bonita klienta se prokazuje zaplaceným pojistným na dva měsíce dopředu.

Modelový příklad

Schéma 3: Eventus

- 30letý klient
- doba trvání smlouvy do 65 let (posledních 5 let bez placení, pouze zhodnocení)
- využití daňových úlev
- pojistné 2.000 Kč měsíčně



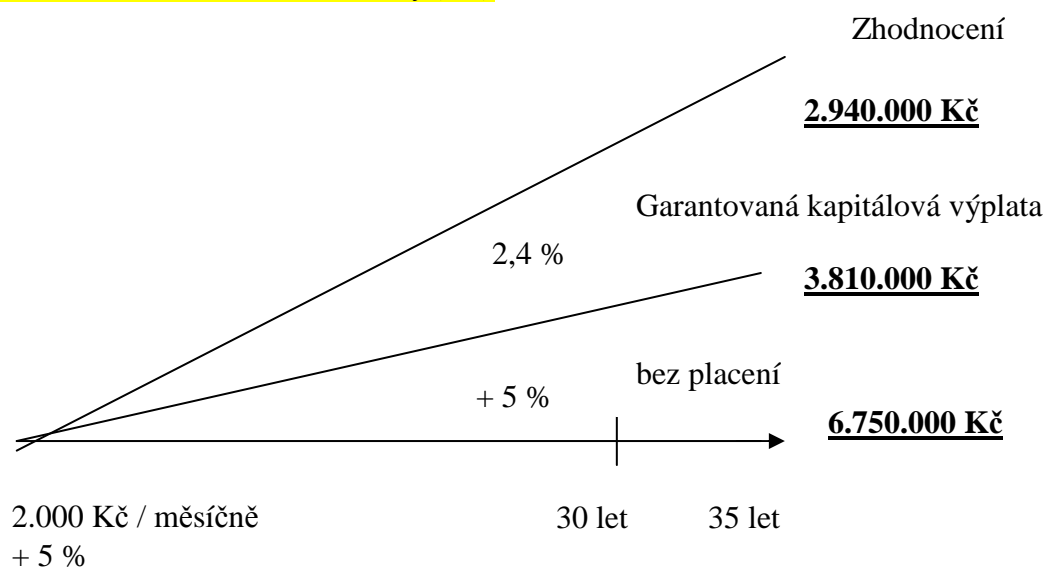
A nebo garantovaná doživotní renta **4.500 Kč** měsíčně

+ zhodnocení ***3.500 Kč** **DOŽIVOTNĚ** ***8.000 Kč**

* Podíly na zisku, včetně garance, jsou kalkulovány 5%; v případě výplaty doživotní rentou se každoročně zhodnocení navyšuje o tzv. **doplňkový důchod**.

Zdroj: interní data HMI

Schéma 4: Eventus včetně automatiky (5%)



A nebo garantovaná doživotní renta **18.500 Kč** měsíčně

+ zhodnocení ***14.500 Kč**

DOŽIVOTNĚ *33.000 Kč

Podíly na zisku, včetně garance, jsou kalkulovány 5%; v případě výplaty doživotní rentou se každoročně zhodnocení navyšuje o tzv. **doplňkový důchod**.

Zdroj: interní data HMI

Pro klienty Eventusu jsou připraveny bonusy - programy zajištění na trvalé následky v případě invalidity, zajištění pro případ smrti a doživotní pourazová renta. Za zmínku stojí i další volitelná rizika v kombinaci s povinnými riziky. Dané tarify jsou ve velmi výhodných cenových relacích. Například jsou zvýhodněny celé rodiny, a to až 50% slevou v jedné smlouvě.

4.1.3. Swot analýza na produkt Eventus



Silné stránky

- 99,7% vlastníkem finančního koncernu ERGO je Mnichovská zajišťovna.
- Tradice a síla finančního koncernu ERGO. **ERGO**
- Garantované zhodnocení rezerv 2,4 % + podíly na zisku jsou každoročně připisovány klientovi.
- Uzavření pojistné smlouvy bez zkoumání zdravotního stavu.
- Neplacení v posledních 5 letech trvání pojistné smlouvy.
- Garantovaná doba výplaty 10 let (v případě úmrtí klienta v prvních 10 letech po zahájení výplaty).
- Pojistná ochrana klienta pro případ úrazu.
- Cenově výhodná nabídka pojištění trvalých následků úrazu.
- Garantovaná doživotní pourazová renta v případě invalidity od 50 % poškození.
- Exkluzivní úrazové pojištění pro partnera za poloviční cenu.
- Při ukončení pojistné smlouvy je možnost volby výplaty buď garantovanou doživotní rentou nebo jednorázově kapitálovou výplatou.
- Podpora státu formou daňové úlevy, kdy stát vrací zaměstnanci každoročně 15 % z naspořené částky až 12 000Kč ročně = 1 800Kč.
- Možnost příspěvků zaměstnavatele.
- Zajímavé daňové výhody pro zaměstnavatele.
- Garantovaná doživotní renta každoročně navyšovaná o tzv. doplňkový důchod, který vzniká z podílů na zisku.
- Možnost ošetření vkladu během doby spoření oproti inflaci.
- Variabilita možných změn ve smlouvách.
- Změny nejsou zatíženy poplatky.
- Porušování smlouvy ve smyslu pozdních úhrad pojistného nejsou sankcionovány.

- Předčasné ukončení smlouvy není sankcionováno.
- V roce 2009 Mnichovská zajišťovna rozdělila 98,6 % zisku svým klientům.
- Kvalitní práce vázaných zprostředkovatelů je zajištěna formou řady speciálních školení na velmi vysoké úrovni.
- Zkušenosti na evropském poli.

Slabé stránky

- Nevynakládá finanční prostředky do reklamních kampaní ve srovnání s konkurencí.
- Nedostatečná informovanost občanů.

Příležitost

- Propagace prostřednictvím marketingové komunikace.
- Vytvoření nových pracovních příležitostí pro zprostředkovatele
- Důchodové pojištění nelze postihnout exekucí.
- Možnost rozšíření pojistné ochrany o úrazové zajištění.
- Zvyšování počtu klientů.

Ohrožení

- Nedůvěra lidí v produktu z důvodu nedostatečné informovanosti.
- Společnost Hamburg-Mannheimer s.r.o. působí na českém finančním trhu prostřednictvím odbytové organizace HMI od prosince roku 2000.
- Neznalost organizace HMI, absolutní neznalost lidí zkratky HMI (dle výsledků vlastního průzkumu).
- Nejedná se o českou společnost.
- Chybí tradice společnosti na poli naší republiky.

4.2. Profil České pojišťovny

Česká pojišťovna a.s. je univerzální pojišťovnou s dlouholetou a bohatou tradicí v životním i neživotním pojištění. Od znovuzavedení konkurenčního prostředí v r. 1991 je největší pojišťovnou na českém pojistném trhu. Česká pojišťovna poskytuje jak individuální životní a neživotní pojištění, tak i pojištění pro malé, střední a velké klienty v oblasti průmyslových a podnikatelských rizik. Přibližně 4100 zaměstnanců a 6000 obchodních zástupců se na 29 obchodních regionech a více než 3000 obchodních místech stará o co největší spokojenost klientů. Celkové předepsané pojistné podle metodiky České asociace pojišťoven v roce 2008 činilo 40,4 miliardy korun. Česká pojišťovna spravuje 10 milionů pojistných smluv, její bilanční suma k 31.12.2008 činila 128 miliard korun. [14]

4.2.1. Diamant

Diamant je pružným produktem. Celou řadu jeho vlastností může klient měnit i v průběhu pojištění podle momentální situace. Celou řadu jeho vlastností je možnost změn i v průběhu pojištění podle momentální situace. Jednoduše klient může zvýšit i snížit pravidelně placené pojistné, může kdykoli přidat, zrušit anebo změnit parametry volitelných pojištění, je schopen si sám určit, kolik dá na pojistné a kolik bude spořit a jakým způsobem. Diamant se neustále přizpůsobuje aktuální životní situaci a potřebám klientů. V rámci jedné smlouvy lze pojistit celou rodinu. [14]

4.2.2. Komparace produktů

Ke komparaci jsem vybrala produkt Diamant České pojišťovny (bývalý produkt Dynamik, který již nelze sjednat) a produkt Eventus Victoria Volksbanken pojišťovny. Dle zdrojů jednotlivých pojišťoven budu stručně charakterizovat pojišťovny i produkty, které jsem si vybrala.

Tabulka 4: Komparace vybraných důchodových produktů

	DIAMANT <i>Česká pojišťovna a.s.</i>	EVENTUS <i>VICTORIA VOLKSBANKEN</i> <i>pojišťovna a.s. prostřednictvím</i> <i>odbytové organizace HMI</i>
INDEXACE¹	ANO	ANO
KAPITÁLOVÉ ZHODNOCENÍ	ANO	ANO
INVESTIČNÍ ZHODNOCENÍ	ANO	NE
MINIMÁLNÍ ZARUČENÉ ROČNÍ ZHODNOCENÍ	2,00 %	2,40 %
ČÁSTEČNÉ VÝPLATY	NE	ANO
VKLÁDÁNÍ A VÝBĚR MIMOŘÁDNÝCH VKLADŮ	ANO	ANO <i>(na mimořádné výběry není právní nárok)</i>
DOPLŇKOVÉ POJIŠTĚNÍ	10 možností	7 možností
SLEVA	NE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ sleva v případě uzavření spolu s partnerem (50 %) ▪ dětský tarif
POČET OSOB MAXIMÁLNĚ	4 (1 dospělá osoba + 3 děti)	2 (2 dospělé osoby + neomezený počet dětí)
PŘIPOJIŠTĚNÝCH OSOB MAXIMÁLNĚ	4	2 (2 dospělé osoby + neomezený počet dětí)
MINIMÁLNÍ PŘEDEPSANÉ POJISTNÉ	400 Kč	300 Kč
MAXIMÁLNÍ PŘEDEPSANÉ POJISTNÉ	neomezené	neomezené
MINIMÁLNÍ VSTUPNÍ VĚK	15	0

Zdroj: vlastní zpracování z vybraných vzorků pojišťoven

¹ Indexace je možnost průběžného navyšování pojistného.

4.3. Vyhodnocení produktů

Případ, kdy klient nedokáže oddělit cenu rizikové části od spořicí složky a porovnat např. s kombinací rizikového pojištění a pravidelného spoření na termínovaný vklad nebo spořicí účet, považuji za nevýhodu pro ty klienty, kteří si chtějí sjednat důchodové pojištění. Cena těchto produktů se může obecně pro klienta jevit nesrozumitelná.

Klient se může orientovat alespoň dle pojistné částky pro případ dožití uvedené ve smlouvě a spočítat si rozdíl mezi zaplaceným pojistným a sjednanou částkou. Tento rozdíl je i u některých komerčních pojišťoven záporný. V mém případě Česká pojišťovna právě u kapitálového produktu Diamant pojistnou částku ve smlouvě neuvádí.

Dle převládajících výhod a zhodnocení ANO v tabulce komparace jednotlivých vybraných produktů můžeme za nejvýhodnější produkt na trhu považovat produkt Eventus. Když jsem pročetla jednotlivé diskusní webové stránky, které se týkaly doporučení pojistných produktů a které jsou plné osobních názorů, dospěla jsem ke stanovisku, že produkt Diamant považují lidé orientující se v problematice pojistného trhu a konkurence spíše za překonaný produkt. Více se zajímají o produkt Eventus, který je hodnocen kladně ve všech směrech. Bohužel zatím nízké procento klientů mělo možnost se seznámit s produktem Eventus. Významné je pro klienty samozřejmě především zhodnocení. Důležité znaky produktů jsou uvedeny v tabulce 4.

Produkt penzijní připojištění a důchodové pojištění nelze zaměňovat. Z daných výsledků a z komplexní SWOT analýzy pro produkt Eventus, kde jsou patrné slabé a silné stránky jsem se osobně sama rozhodla, že i já se pro určitý produkt rozhodnu, jakmile se stanu osobou samostatně výdělečně činnou.

4.4. Komparace produktů od komerčních pojišťoven na modelovém příkladě

Základní údaje:

- 30 let spoření,
- měsíční pojistné 2.000 Kč,
- celkem zaplacené pojistné 720.000 Kč
- daňový odpočet

Tabulka 5: Komparace produktů

<i>Pojišťovna</i>	<i>Technická úroková míra</i>	<i>Kapitálová výplata</i>	<i>Možnost výplaty</i>
<i>Česká pojišťovna (Diamant)</i>	2 %	884.623,-	jednorázově
<i>Česká spořitelna (Flexi)</i>	2,4 %	919.854,-	jednorázově
<i>Kooperativa (Perspektiva)</i>	2 %	910.040,-	jednorázově
<i>Victoria Volksbanken pojišťovna prostřednictvím odbytové organizace HMI (Eventus)</i>	2,4 %	925.000,-	jednorázově nebo doživotní renta

Zdroj: vlastní zpracování

4.5. SWOT analýza na penzijní připojištění České pojišťovny

SWOT analýza vyzdvihuje základní znaky českého systému penzijního připojištění se zaměřením na penzijní připojištění České pojišťovny, která rozděluje základní znaky českého systému penzijního připojištění na silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby.

Silné stránky

- Speciální instituce pro penzijní připojištění.
- Finanční podpora státu.
- Možnost platby příspěvků zaměstnavatelem za své zaměstnance.
- Zvýhodnění pro příspěvky od zaměstnavatelů.
- Koncentrace sektoru a silné akcionářské zázemí převážné většiny penzijních fondů na trhu.
- Občanský princip, nikoli zaměstnanecký.
- Činnost Asociace penzijních fondů jako zastřešující profesní organizace.

Slabé stránky

- Činnost nepodléhá kontrole České národní banky.
- Dlouhodobě nízké zhodnocení úložek klientů.
- Neexistence ošetření úložek klientů proti inflaci.
- Neznámá finální podoba postavení sektoru penzijního připojištění ve finálním reformovaném systému důchodového zabezpečení v ČR.
- Neoddělení majetku fondu od správce.
- Růst nákladů na získávání nových účastníků.
- Migrace účastníků mezi penzijními fondy.
- Vysoce konkurenční prostředí na trhu.
- Nutnost realizovat zisk z investic pro roční připsání výnosu.
- Věková struktura účastníků penzijního připojištění.

- Nemožnost si zvolit délku spoření, standardně se uzavírá do státem stanovené doby důchodového věku zaměstnance.
- Nemožnost si zvolit ke spoření úrazové zajištění.
- Odpočet u daňového zvýhodnění lze uplatnit až u příspěvků, které přesáhnou 6.000 Kč ročně, tzn., že daňový odpočet může člověk uplatnit až u částek příspěvků, které budou vyšší než 500 Kč měsíčně. Maximálně lze daňový základ snížit o 12.000 Kč za rok, v tom případě by musel člověk spořit 18.000 Kč ročně.

Příležitosti

- Zachování penzijních fondů jako jednoho z klíčových pilířů penzijního systému.
- Další nárůst atraktivity penzijních fondů související s daňovými změnami.
- Prodloužení investičního horizontu účastníků penzijního připojištění.
- Omezení fluktuace účastníků mezi jednotlivými penzijními fondy.
- Zvýšení angažovanosti mladší generace v systému penzijního připojištění.
- Zavedení povinného dodatkového penzijního spoření.

Ohrožení

- Zavedení konkurenčního systému penzijního spoření (např. zaměstnanecké penzijní fondy, státní penzijní fondy).
- Revize daňového zvýhodnění či zvýšená daňová podpora pro jiné formy spoření (životní pojištění, stavební spoření, aj.).
- Případná státní garance úspor v konkurenčních systémech.
- Penzijní fondy nemají rezervy, až dojde k tomu, že klienti budou chtít z fondů vybírat, budou mít fondy dostatek prostředků?
- Ztráta nároku na státní příspěvek, v případě neuhrazení výše platby (i jeden měsíc stačí na ztrátu nároku).
- Nemožnost ošetřovat peníze proti inflaci.

4.6. Vyhodnocení swot analýz

Při porovnání SWOT analýz obou produktů, tedy penzijního připojištění a důchodového produktu EVENTUS je z řady důchodového pojištění zřejmé, že jako výhodnější se jeví produkt Eventus. Proto jsem zvolila i praktické ověření výsledků analýz v terénu mezi lidmi, kdy jsem oslovila 250 lidí s předem vytvořeným dotazníkem.

Produkt Eventus hodnotím obsahově jako velmi jednoduchý, pro klienta srozumitelný. Klient již při sepisování návrhu zná garantované částky, které dostane a zná termín počátku výplaty. Parametry zadání si klient volí dle svých potřeb a přání s tím, že v průběhu smlouvy může reagovat na svoji aktuální životní situaci a měnit tak například výši pojistného či lhůty trvání smlouvy a jiné změny bez sankcí ze strany pojišťovny. Rovněž přístup vázaných zprostředkovatelů HMI považuji za velmi profesionální.

5. VLASTNÍ VÝZKUM

V této kapitole jsem provedla ad-hoc výzkum, tzn. jde o jednorázové šetření s cílem detailněji prozkoumat problematiku vybraných pojišťovacích agentů. Typ výzkumu, který jsem použila, je osobní dotazování. Při výběru respondentů jsem se řídila základními zásadami osobního dotazování, oslovila jsem 250 respondentů. Použila jsem kvótní výběr, tzn. stanovila jsem dvě podmínky výběru – kvótu pohlaví (50% mužů a 50% žen) a věkovou kvótu, která je popsána v následující tabulce. Místo, kde jsem výzkum prováděla, je okres Prachaticko. Dotazník je uveden v příloze 3.

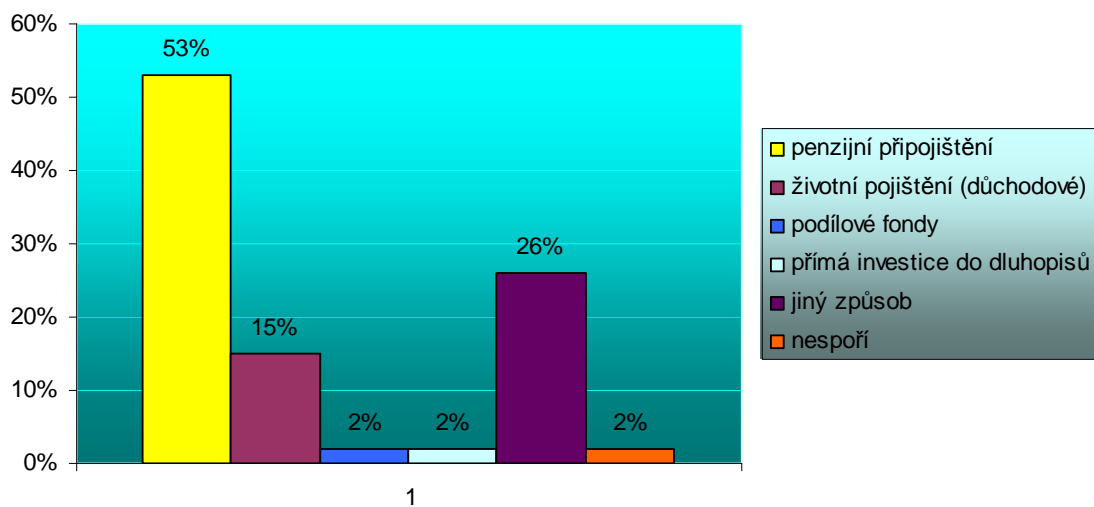
Tabulka 6: Věková kvóta

VĚK	%
18 - 29 let	20
30 - 39 let	20
40 - 49 let	20
50 - 59 let	25
nad 60 let	15

Zdroj: vlastní zpracování

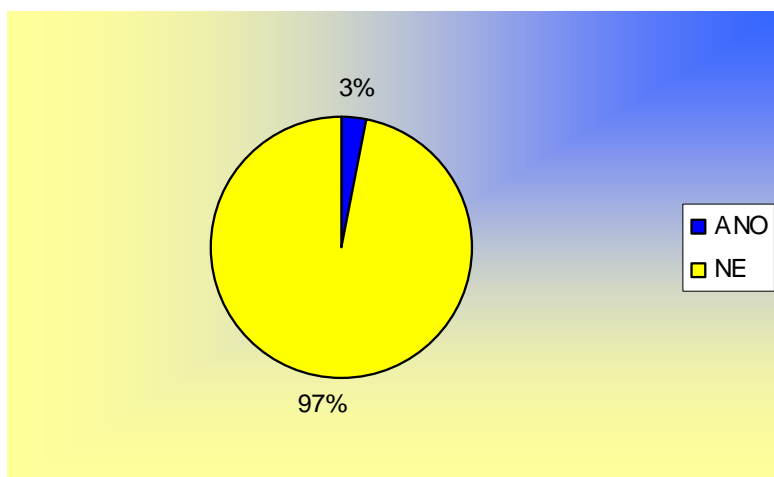
Výsledky dotazníku jsou znázorněny v následujících grafech. Zjistila jsem, že penzijní připojištění vybraného vzorku využívá přes 50 % dotázaných a 15 % spoří na stáří formou životního pojištění. Lidé v okolí mého bydliště (tedy v okrese Prachaticko) jsou poměrně dobře informováni o možnosti ukládání peněz, které jim před odchodem do penze zajistí dostatečnou finanční rezervu. Avšak chybí informovanost o produktu Eventus. Z výzkumu vyplynulo, že 68 % dotázaných má již sjednanou smlouvu u některého z penzijních fondů (viz graf 3).

Graf 1: Forma spoření na stáří



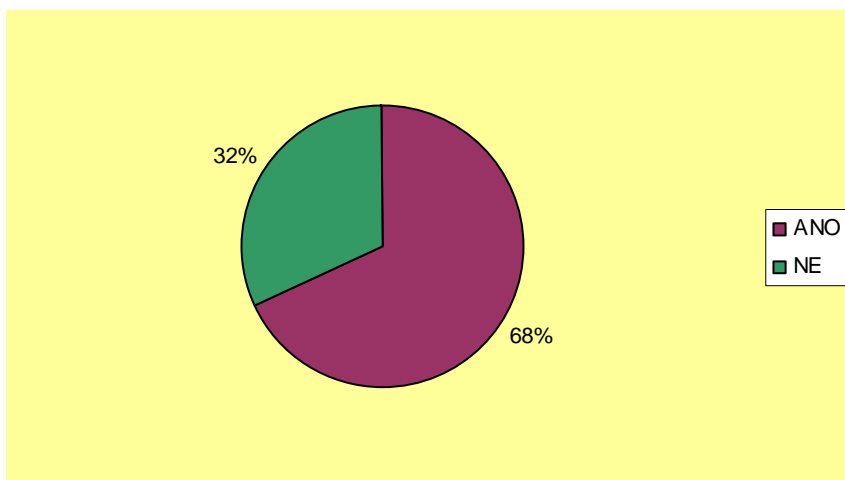
Zdroj: vlastní výzkum

Graf 2: Již uzavřený Eventus



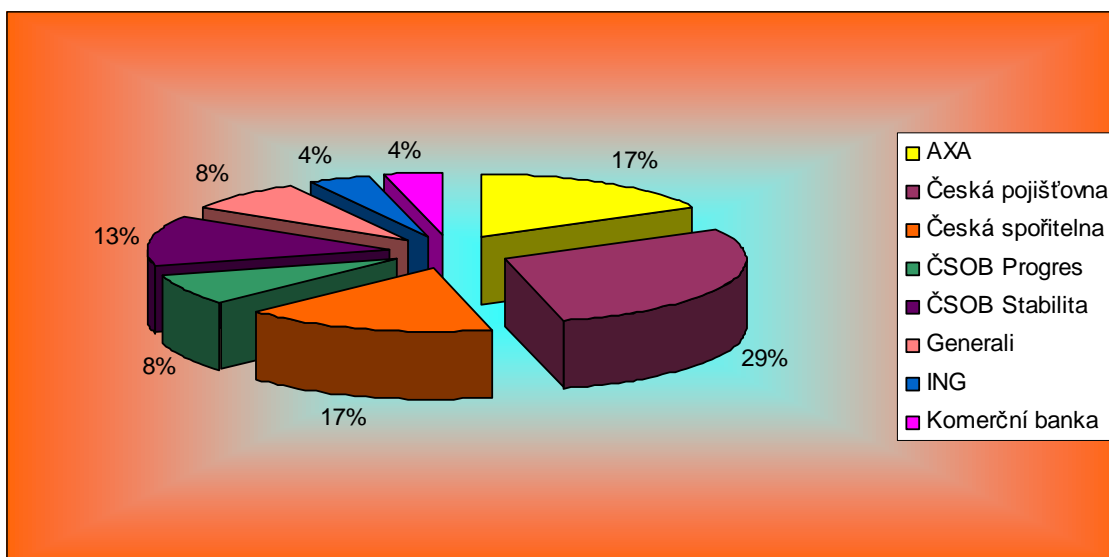
Zdroj: vlastní výzkum

Graf 3: Penzijní připojištění u některého z penzijních fondů



Zdroj: vlastní výzkum

Graf 4: Smlouvy penzijního fondu

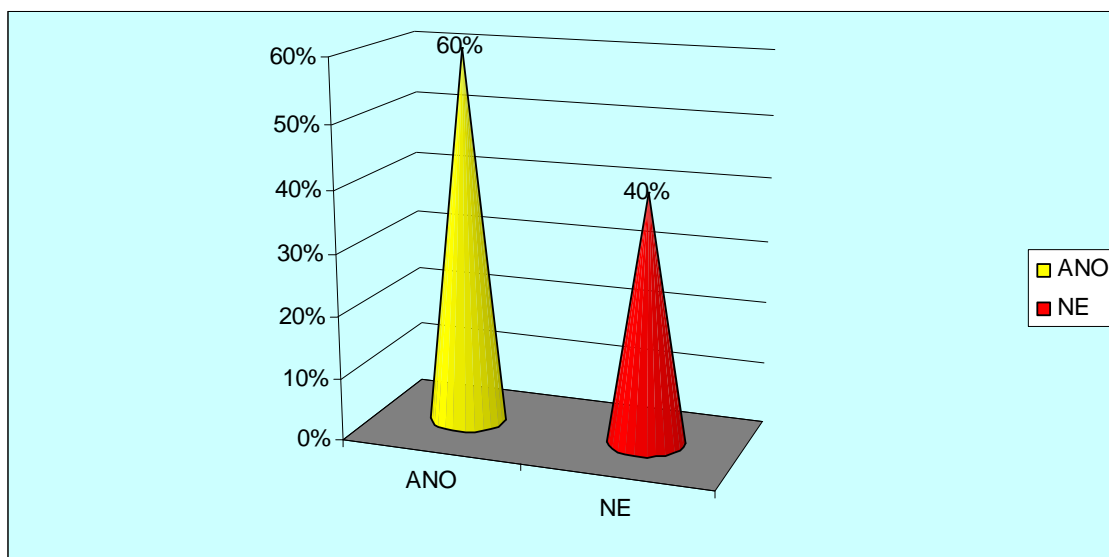


Zdroj: vlastní výzkum

U Penzijního fondu České pojišťovny, a.s. má smlouvu sjednáno nejvíce lidí, a to 29 % dotázaných, následuje ČSOB penzijní fond Progres, a.s. a AXA (Winterthur) penzijní fond, a.s. Rozložení účastníků v penzijních fondech je podle mého názoru dáno zejména nejširší a nejčastější působností poboček těchto akciových společností nabízejících penzijní připojištění v okrese Prachaticko. Do penzijního fondu ukládá 58 % účastníků do 499 Kč měsíčně, 30 % pak ukládá 500-599 Kč, jen 4 % dotázaných ukládá měsíčně více než 1.500 Kč.

Velmi mě také zajímalo, co si lidé myslí o penzijním připojištění pro mladého člověka, zda je pro něho výhodné nebo ne. Celkově se 60 % domnívá, že produkty na důchodový věk mají pro mladého člověka smysl a jde o výhodnou formu spoření a 40 % dotázaných jsou zastánci opačného názoru. Když jsem se podrobněji zaměřila na tuto otázku, tak mě výsledek celkem překvapil. Faktem je, že kategorie 40-49 let a 50-59 let zastává názor, že začít si spořit na důchod již v mladém věku je v současné době nevyhnutelné.

Graf 5: Domníváte se, že má smysl uzavřít nějaký produkt pojištění na zabezpečení se v důchodovém věku již v mladých letech?



Zdroj: vlastní výzkum

5.1. Vyhodnocení hypotéz

Hypotéza: Klienti považují penzijní připojištění za jedinou a poměrně výhodnou možnost, jak se zajistit na důchod.

Na základě vlastního průzkumu trhu a mimo jiné praxí v oboru pojišťovnictví jsem dospěla k názoru, že produkty fondů penzijního připojištění nejsou dostačujícím zajištěním osob na dobu odchodu do důchodu. Bohužel vzhledem k masivní mediální propagaci těchto produktů uzavírají klienti často tyto smlouvy v domněnání, že se tak jedná o jedinou možnost jak se zajistit na stáří. Přitom placené pojistné je v průměru dosti nízké a činí pouze něco málo přes 400 Kč měsíčně. Protože zhodnocení peněz v penzijních fondech v posledních uplynulých letech bylo velmi nízké (v roce 2009 0,4 % u České spořitelny, další fondy dokonce méně), nemá tak produkt penzijního připojištění takové parametry, které by klienta skutečně doživotně zabezpečily. Naspořená částka formou penzijního připojištění je malým přilepšením k odchodu do důchodu a bude tak stačit možná jen na nákup nových spotřebičů v často dosluhujících domácnostech.

Naproti tomu hodnotím produkt důchodového pojištění Eventus jako jednoznačně kvalitní jednoduše nastavený systém jak i z malých částek vytvořit dostatečný kapitál právě z důvodu vysokého zhodnocení a možnosti ošetřit si peníze oproti inflaci. Důležitým faktorem je zde jistě doba trvání smlouvy a vstupní věk klienta. Značnou výhodu spatřuji v garantované výplatě pojistného se zajímavou možností zvolit si typ výplaty až na konci trvání smlouvy, a to jednorázově nebo formou garantované doživotní renty, která každý rok narůstá o tzv. doplňkový důchod. Pakliže klient uzavírá smlouvu například za dob studií, může si nastavit smlouvu tak, aby začátek pobírání doživotní renty byl nastaven už desítky let před reálným důchodovým věkem. Garantovaná doba výplaty renty 10 let pro pozůstalé je ojedinělým a rozumným řešením v těžkých životních situacích.

Hypotéza: Lidé začínají šetřit na důchod až ve středním věku, a to zdaleka ne všichni. Stále žijí v iluzi, že se má o jejich důchod starat především stát.

Na rozdíl například od Rakušanů Češi většinou začínají šetřit na důchod až ve středním věku a zdaleka ne všichni. Ani tak nemusí být pozdě. Má to však svá rizika. Kdo by nechtěl jít do předčasného důchodu před padesátinami a finančně zůstat na svém. V jiných zemích jsou lidé zvyklí spořit či investovat na penzi od mládí oproti nám Čechům, kteří v současné době stále žijí v iluzi, že se má o jejich důchod postarat především stát. Což potvrzují nejen mé zjištěné poznatky a výsledky odpovědí v dotazníku. Lidé u nás si spoří nebo investují na penzi často až ve věku kolem padesáti let, nebo i později. Úspory někdy chybí i těm movitějším. Naše populace se dělí na ty, kteří ušetří i z mála a jiné, kteří to vůbec nedokážou. Mnohdy přitom stačí dodržovat pár relativně triviálních pravidel. Prvním je začít investovat na důchod co nejdřív. Teorie říká, že na důchod je třeba vydávat od mládí nejméně 10 % platu. Čím později se spořením či investováním začne, tím by měla být částka vyšší. [19]

6. NÁVRH OPATŘENÍ KE ZVÝŠENÍ POČTU KLIENTŮ

Bez důchodové reformy poroste státní dluh tak rychle, a to může mít fatální důsledky pro veřejné finance. Například do sedmdesáti let vzroste penzijní dluh na dvojnásobek státního rozpočtu. Kdyby měl současný systém zůstat v rovnováze bez nutných změn důchodového systému, odnesou to například již dnešní třicátníci. Ti by museli počítat s penzemi okolo 20 % až 25 % jejich dnešní hrubé mzdy. Přitom současní lidé, kteří jdou do důchodu mají necelých 40 % jejich hrubé mzdy. Tato fakta vedou k navození potřeb v podobě produktů spoření na důchod nejen pro současné třicátníky. V rámci mé analýzy produkt Eventus splňuje požadavky pro zajištění na důchod, proto se v této kapitole pokusím navrhnout opatření, která povedou ke zvýšení počtu klientů vlastnící Eventus. [16]

V současné době je potřeba naučit se komunikovat se svými současnými i potenciálními klienty a dokonce se širokou veřejností. Je potřebné vědět, jak komunikovat, jaké nástroje a prostředky k tomu použít, co a komu a také kdy sdělit. Marketing využívá celou škálu nástrojů. Tradičně to jsou nástroje komunikačního mixu, které jsou rozděleny do skupin, a to podpora prodeje, reklama, osobní prodej a public relations – vytváření dobrých vztahů s veřejností.

Podpora prodeje zahrnuje aktivity stimulující prostřednictvím dodatečných podnětů k prodeji produktů. Do nabídky lze zařadit výstavy a veletrhy, na kterých se produkt pro klienty stává přitažlivějším. Tato forma je zaměřena na široký okruh zákazníků. Jelikož daná situace zasáhne zejména věkovou populaci dnešních již zmíněných třicátníků, je nutné posílit informovanost o dané problematice již u studentů středních a vysokých škol. Příkladem účasti na veletrzích mohou být veletrh VZDĚLÁNÍ A ŘEMESLO, kde se prezentuje školství všech úrovní, který se koná jednou za rok v Českých Budějovicích. Dále GAUDEAMUS - Evropský veletrh pomaturitního a celoživotního vzdělávání a FIBEX, což je mezinárodní finanční,

investiční a bankovní veletrh, které jsou každoročně pořádány Brněnskými veletrhy. Za neméně důležitou účast považuji i veletrh JOB DAYS, který se koná každoročně na každé vysoké škole a i celorepublikově v Praze v Holešovicích, který může přispět ke zvýšení počtu nových reprezentantů a tím tedy k nárůstu nových klientů. Příprava, organizace a celkový průběh budou zastávat reprezentanti HMI, kteří společnost odborně vedou a školí. Podstatné je, aby mohli klientům spolehlivě poradit s vhodným výběrem parametrů smluv důchodového pojištění. Zajímavým reprezentantem HMI je olympijský vítěz – sportovec Aleš Valenta, který jistě dokáže zaujmout především mladší ročníky. Při účasti na veletrhu či výstavě je potřebné věnovat velkou pozornost výběru umístění a vnitřnímu uspořádání stánku (příloha 4). Stánek bude veden vždy minimálně třemi účastníky, neboť je nutné podat informace kvalitně a všem zájemcům. Nezbytnou součástí stánku bude projekce, která bude prezentovat profil společnosti a další podstatné informace za doprovodu hudby HMI. Samozřejmostí je zajistit dostatek informačních a prezentačních materiálů jako jsou prospekty, brožury, vizitky další promo materiál a občerstvení. Nepostradatelné jsou reklamní předměty, a to bloky, propisky, balónky a dále přívěšky na klíče např. palma s mořem či sportovní auto s logem HMI, znázorňující dostupnost splněných snů. Cílem účasti na veletrhu je monitorovat činnost případné konkurence. Veletržní stánek je vhodným prostředím pro osobní prodej – uzavření smlouvy, poradenství, pro budování vztahů a rovněž k přípravě potenciálních klientů k rozhodnutím o budoucí sepsání smlouvy. [10]

Reklamu je možno charakterizovat jako formu placené, neosobní komunikace, jejíž pomocí firma prostřednictvím různých médií komunikuje se zákazníky. Reklama napomáhá vytváření dlouhodobé image výrobku/značky či firmy a může být i rychle působícím podnětem k nákupu. Při komerční komunikaci se používají tradiční komunikační nástroje, kdy zejména lze využít tiskovou a venkovní reklamu umístěnou na veřejných prostranstvích, v místech s vysokou a častou intenzitou shromažďování veřejnosti, ve veřejné dopravě a ve veřejných institucích. Dále také posílení reklamních materiálů v podobě letáků, brožur a dalších prospektů. Je více než vhodné zaměřit kampaň v závislosti na koncentraci cílových skupin. Cílovou skupinou jsou osoby od 18 let do 45 let, které se mohou zajímat danou problematikou. Informativním

reklamním cílem je vysvětlit jak produkt funguje a rozptýlit obavy klienta, které mohou nastat při sjednávání méně známého produktu. Poměrně důležité je poukázat na přednosti produktu v porovnání s konkurenčním produktem. Cílem přesvědčovací reklamy je přesvědčit a podpořit klienta k finálnímu rozhodnutí o přijetí produktu Eventus. Mezi nejčastěji používané reklamní prvky na webových stránkách patří reklamní proužky (banners) a vyskakovací okna (pop-up), které lze určitě také použít. Hodnotím je za nejúčinnější formu internetové reklamy a jednak i za velmi rychlé šíření produktu Eventus. Dané prvky by se objevovaly zejména na hojně navštěvovaných webových stránkách jako např. seznam, centrum, google, ale i facebook a další, které oslovují danou cílovou skupinu. Text by mohl vypadat následně „Myslete na důchod, zvolte Eventus.“ [7]

Cílem public relations je vyvolat kladné postoje veřejnosti k podniku a zviditelnit produkt. To potom vyvolá pozornost a zájem ze strany zákazníků. Za velice úspěšné považuji použití v podobě informačních interview a přednášek o dané „důchodové“ situaci konajících se na středních a vysokých školách v rámci předmětů pojišťovnictví či jiných podobných. Vskutku na místě je i prezentace HMI a následná demonstrace produktu Eventus. Samozřejmostí je goodwill a podílení se na veřejně prospěšných akcích či sponzorství. Způsob, jakým navýšit počet klientů bude součástí firemní strategie. Základem bude profesionální osobitý přístup a snaha lidem vysvětlit důležitost spoření si na důchod. Nelze se domnívat, že by lidé chodili sami a vyhledávali Eventus. Proto je potřeba oslovit potenciální klienty přímou metodou, nejlépe na doporučení. Výsledkem bude posílení povědomí o produktu Eventus a následné navýšení počtu klientů. [6]

Téma důchod, jak si zajistit dostatečný kapitál je již dlouho diskutovanou problematikou ve vládě i v parlamentu. Ovšem vzhledem k blížícím se volbám do parlamentu nechce žádná z politických stran zaujmout zodpovědné stanovisko a předložit závazná řešení důchodové reformy, která je nevyhnutelná.

7. ZÁVĚR

Cílem mé práce bylo podat informace o produktech na zabezpečení se na důchodový věk se zaměřením na vybraný pojišťovací produkt. Z kompletní nabídky lidem dostupné, jsem se zaměřila na produkt penzijního připojištění a konkrétně penzijního připojištění České pojišťovny a dále produkt důchodového pojištění Eventus společnosti Hamburg-Mannheimer, u které jsem vykonávala svou praxi a mohla jsem si tak osobně osahat tento produkt.

Obecně jsem definovala různé koncepce důchodových systémů s přihlédnutím k našemu důchodovému systému a možnostmi, které plynou pro občany. Následně jsem v tabulce přehledně vystihla základní rysy důchodového pojištění a penzijního připojištění. Mým cílem bylo porovnat produkty a následně vybrat ten nejvhodnější, který bych také osobně zvolila.

Penzijní připojištění i důchodové pojištění jsou součástí našeho důchodového systému, mají sociální charakter, který je dán právní úpravou. Avšak v penzijním připojištění jde o shromažďování peněžních prostředků od účastníků penzijního připojištění a státu poskytnutých ve prospěch účastníků, nakládání s těmito prostředky a vyplácení dávek penzijního připojištění. Základním důvodem sjednávání penzijního připojištění, je podle mě vidina zisku peněžních prostředků ve stáří jako doplněk zákonného důchodového pojištění a pojištění u komerčních pojišťoven. K hlavním znakům penzijního připojištění patří občanský princip tedy vztah mezi fondem a FO, dobrovolnost, individualita (každý jednotlivec se může rozhodnout, jaký penzijní fond si zvolí a ve kterém si bude ukládat své finanční prostředky), dále pak dlouhodobé ukládání finančních prostředků a finanční podpora státu.

Další částí je praktická aplikace těchto dvou produktů a zhodnocení postavení na našem trhu. Z výsledků vlastní analýzy vyplynulo množství nedostatků penzijního připojištění, kterými trpí současný dobrovolný systém penzijního připojištění v ČR. Především nízké příspěvky jednotlivých účastníků v průměru nedosahujícím ani 5 % průměrné hrubé mzdy. Budoucnost penzijního připojištění bych si osobně dokázala představit jako budoucnost maximálně několika příštích roků, jsem spíše pesimistického názoru. Navíc současná finanční krize, ze které se postupně teprve dostáváme, rozhodně neprospívá ani penzijnímu připojištění.

Z nezávislého průzkumu společnosti HMI vyplývá, že Eventus je nejsilnější produkt na českém trhu. Ovšem výsledky mého průzkumu vykazují z hlediska informovanosti o tomto produktu úplný opak. Dle výsledků dotazníku je jasné, že v okrese Prachaticko se nejedná o masivně rozšířený produkt. Lidé v okrese mého bydliště stále ještě důvěřují dle jejich slov jistotě a garanci. Sice dostanou ve finále méně peněz, ale nechtějí o své peníze přijít. Byla by tedy zapotřebí větší osvěta, a to samozřejmě ze strany poradců či pojišťovacích agentů, kteří Eventus zprostředkovávají. Lidé rádi lpí na tradicích, v našem okrese Prachaticko, ale i ve spoustě dalších, má dlouholetou tradici a dobrou pověst Česká pojišťovna, která si je vědoma této skutečnosti a ve finále patřičně využívá této příležitosti hlavně coby českého poskytovatele pojišťovacích produktů. Proto doporučuji medializaci v podobě lokální reklamy ve městech, menších obcích, případně i na venkově, podrobněji v předchozí kapitole. Člověk nikdy neví, co bude za deset, dvacet, ani padesát let, proto je důležité se kvalitně finančně zabezpečit. A lidé by měli být informováni i ve vlastním zájmu, měli by se zajímat o veškeré dostupné produkty na trhu, jak se zabezpečit na důchodový věk, protože dostatečný kapitál pro dobu odchodu do důchodu je nutností bude se týkat každého z nás.

Během psaní práce mi vyvstala otázka, jaká skladba finančních nástrojů je tedy optimální. Odpověď už záleží na výši kapitálu, kterým člověk disponuje a druhotně na tom, kolik je nám let a od toho se odvíjející životní priority. Pro lidi s průměrným

příjmem by bylo vhodné peníze dlouhodobě spořit formou důchodového pojištění s garancí výplaty nebo zvolit formu životního pojištění s prvky zajištění blízkých pro případ nenadálých událostí. Rozhodujícím faktorem pro výběr produktu pak jistě bude vstupní věk klienta. Dále doporučuji mít na běžném či spořicímu účtu uloženo minimálně trojnásobek průměrné dnešní mzdy. To jsou peníze potřebné například i pro nenadálé výdaje. Pro klienty s vyššími příjmy jsou tu zajímavé možnosti vkladů do středně rizikových investičních nástrojů např. kombinace akcií a dluhopisů na dobu minimálně 5 až 10 let. Velké investiční transakce, mám na mysli akcie a dluhopisy, jsou dobrým finančním nástrojem pro investice, kdy klienti disponují kapitálem vyšším než 1 milion Kč.

Dle odhadů ekonomů si Češi na stáří spoří méně, než by měli. Aby člověk byl spokojen se svým důchodem, měl by si podle ekonomů naspořit minimálně tři a půl milionu korun, mám na mysli současnou hodnotu peněz. V dané situaci bych osobně zvolila produkt Eventus jako výhodnou formu zabezpečení se na důchodový věk. Tuto otázku jsem také záměrně položila do dotazníků. A jelikož ještě nemám sjednané žádné pojištění tohoto druhu, přispěla moje diplomová práce k rozhodnutí, že si i já sjednám toto pojištění. Překvapilo mne, že i starší generace se již domnívá, že penzijní připojištění má smysl již pro mladého člověka. Důvod bych viděla ve velké informovanosti o penzijním připojištění a díky značné reklamní kampani penzijních fondů, se kterými se často setkáváme. V mém případě a několika dalších lidí do věku 35 let, nejprve uvažujeme o jiném způsobu spoření nejčastěji stavební spoření, často investice do dluhopisů a následně až potom na produkty zaměřené na důchodový věk. Osvěta lidí je proto prioritní.

8. SUMMARY

The aim of my thesis was to inform about the variety of retirement provision products focused on the selected insurance product. From the available variety, I chose the product of additional pension insurance, namely the additional pension insurance offered by Česká pojišťovna, and also the pension insurance Eventus offered by the Hamburg-Mannheimer company, which I attended within my practical course and thus got acquainted with this product personally. My aim was to compare the products and, finally, to choose the most suitable one which would be my personal choice, too.

In my opinion, the primary reason to arrange additional pension insurance is the vision of gaining financial resources for the retirement age in addition to the mandatory pension insurance and the insurance offered by commercial insurance companies. My own analysis resulted in a number of drawbacks of the additional pension insurance, which affect the current optional system of additional pension insurances in the Czech Republic negatively. I personally imagine the future of the additional pension insurance as only several next years at the most, as I am rather pessimistic. Furthermore, the current financial crisis, which has only just started to fade, certainly does not support the additional pension insurance either.

According to the results of the questionnaire, it is clear that in the district of Prachatice, the product Eventus is not too wide-spread. In their own words, the people in the district of my residency still prefer safety and guarantee. As a result, they may indeed get less money, but they just do not want to lose it. This would mean that more education is needed, especially on the part of the advisors or insurance brokers who intermediate it. Therefore, I recommend hyping it in the form of local advertisements also in smaller communities, eventually in the countryside, more leaflets in public places, more intensive advertising not only among people, but also in companies. Such measurement is introduced in the previous chapter. One never knows what will happen in 10, 20 or 50 years, and so it is important to protect yourself financially. Moreover, people should be informed also for their sake, they should care

about all products available on the market and how they can protect themselves financially, because sufficient funds for the retirement age are necessary and will apply to each of us. As a consequence, it is the education in this issue what should be the number - one priority.

9. PŘEHLED POUŽITÉ LITERATURY

9.1. Odborné publikace

[1] ČEJKOVÁ, V. Pojistný trh. Praha: GRADA Publishing, 2002. 120 s. ISBN 80-247-0137-5.

[2] DUCHÁČKOVÁ, E. Principy pojištění a pojišťovnictví. Praha: Ekopress, 2005. 224 s. ISBN 80-86119-92-0.

[3] ELIÁŠ, K., DVORÁK T., HAVEL, B. Zákon o penzijním připojištění 2. vyd. Praha: LINDE, a.s., 2001. ISBN 80-7201-294-0.

[4] HORA, J., ŠULCOVÁ, J., ZUZANĀK, A. Příručka pro zprostředkovatele pojištění, Praha: Linde Praha, 2004. 249 s. ISBN 80-7201-488-9.

[5] JÍLEK, J. Akciové trhy a investování, Praha: Grada, 2009. 656 s. ISBN 978-80-247-2963-3.

[6] KOTLER, P; KELLER, K. L. Marketing management. Praha : Grada, 2007. 792 s. ISBN 978-80-247-1359-5.

[7] MACHKOVÁ, H. Mezinárodní marketing. Praha : Grada, 2009. 200 s. ISBN 978-80-247-2986-2.

[8] MAJTÁNOVÁ, A., DAŇHEL, J. a kol. Pojišťovnictví: Teorie a praxe. Praha: Ekopress 2006, 294 s. ISBN 80-86929-19-1.

[9] PASTUZSKOVÁ, E. Materiály z přednášek Veřejné finance I. Zlín: FaME UTB, 2005.

[10] VAŠTÍKOVÁ, M. Marketing služeb efektivně a moderně. Praha : Grada, 2008. 232 s. ISBN 978-80-247-2721-9.

[11] ZÁKON č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění se státním příspěvkem, ve znění pozdějších předpisů.

[12] ZÁKON č 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, ve znění pozdějších předpisů.

9.2. Ostatní zdroje

[13] Hamburg-Mannheimer: Prezentace společnosti Hamburg-Mannheimer, 2008.

9.3. Internetové zdroje

[14] www.ceskapojistovna.cz [online]. 2008. Praha: 2010 [cit. 2010-02-10]. Česká pojišťovna. Dostupné z WWW: <www.ceskapojistovna.cz>.

[15] www.cssz.cz [online]. 2010. 2010 [cit. 2010-03-18]. Česká správa sociálního zabezpečení. Dostupné z WWW: <www.cssz.cz>.

[16] www.czso.cz [online]. 2010. 2010 [cit. 2010-03-12]. Český statistický úřad. Dostupné z WWW: <www.czso.cz>.

[17] www.ergo.com [online]. 2010. 2010 [cit. 2010-29-01]. Ergo. Dostupné z WWW: <www.ergo.com>.

[18] www.hmi.cz [online]. 2007. 2007 [cit. 2009-11-08]. Hamburg Mannheimer. Dostupné z WWW: <www.hmi.cz>.

[19] MAŠEK, F. www.zlatakoruna.info [online]. 2010. Praha : 2010-04-07 [cit. 2010-04-10]. Zlatá koruna. Dostupné z WWW: <<http://www.zlatakoruna.info/clanky/51-12-penzijni-pripojsteni/21693-jak-si-sporit-na-stari-dlouho-a-pravidelne>>.

[20] www.mfcr.cz [online]. 2005. Praha : 2005 [cit. 2010-12-19]. Ministerstvo financí České republiky. Dostupné z WWW: <www.mfcr.cz>.

[21] www.mpsv.cz [online]. 2009. Praha : 2009 [cit. 2010-02-27]. Ministerstvo práce a sociálních věcí. Dostupné z WWW: <www.mpsv.cz>.

[22] www.victoria.cz [online]. 2008. Praha : 2008 [cit. 2010-03-20]. Victoria Volksbanken. Dostupné z WWW: <www.victoria.cz>.

10. SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 - Základní pojmy

Příloha 2 - Jak funguje penzijní připojištění

Příloha 3 - Dotazník

Příloha 4 – Ukázka stánku

Základní pojmy

Oprávněná osoba – osoba, která v důsledku pojistné události vznikne právo na pojistné plnění.

Obmyšlená osoba – osoba, které v případě smrti pojištěného vzniká právo na pojistné plnění. Obmyšlená osoba je určena pojistníkem buď jménem nebo vztahem a může ji se souhlasem pojištěného až do vzniku pojistné události změnit. Není-li obmyšlená osoba určena nebo nenabude-li práva na plnění, nabývají právo na pojistné plnění osoby určené zákonem.

Pojistitel (pojišťovna) – právnická osoba, která přebírá rizika od klientů – pojištěných. Pojišťovna musí mít udělené povolení k provozování pojišťovací činnosti podle zákona 363/1999 Sb. Má právo na pojistné a v případě pojistné události povinnost vyplatit pojistné plnění.

Pojistník - fyzická nebo právnická osoba, která uzavřela pojistnou smlouvu s pojistitelem, má právo nakládat s pojistnou smlouvou a povinnost platit pojistné. Obvykle je pojistník shodný s pojištěným.

Pojištěný – fyzická osoba, na jejíž život, zdraví, majetek anebo odpovědnost za škody se pojištění vztahuje. V případě smrti nebo zániku pojistníka vstupuje do pojištění na jeho místo. V případě pojistné události má právo na pojistné plnění, není-li stanoveno jinak.

Pojistka – písemné potvrzení pojistitele o uzavření pojistné smlouvy.

Pojistná smlouva – dokument o sjednání pojištění; návrh na uzavření pojistné smlouvy musí mít vždy písemnou formu. Obsahem pojistné smlouvy jsou práva a povinnosti smluvních stran.

Pojistné podmínky – podmínky zpracované pojistitelem pro uzavírání pojistných smluv pro jednotlivá pojišťovací odvětví, pro skupiny těchto odvětví nebo pro jednotlivé typy pojištění uzavíraných v rámci pojistného odvětví. Pojistné podmínky se rozdělují na všeobecné, zvláštní a doplňkové pojistné podmínky.

Pojistná událost – škodná událost, s níž je spojen vznik povinnosti pojistitele poskytnout pojistné plnění.

Solventnost – schopnost pojišťovny nebo zajišťovny uhradit v daném okamžiku všechny své závazky vzniklé z provozované pojišťovací nebo zajišťovací činnosti včetně závazků splatných v následujících účetních obdobích.

Pojistná hodnota – nejvyšší možná majetková újma, která může v důsledku pojistné události nastat.

Pojistná částka – v pojistné smlouvě dohodnuté nejvyšší plnění z pojistné události respektive z několika pojistných událostí za určité časové období. Pojistná částka je zpravidla významným prvkem při stanovení pojistného, v pojištění osob je základem pro stanovení výše pojistného plnění.

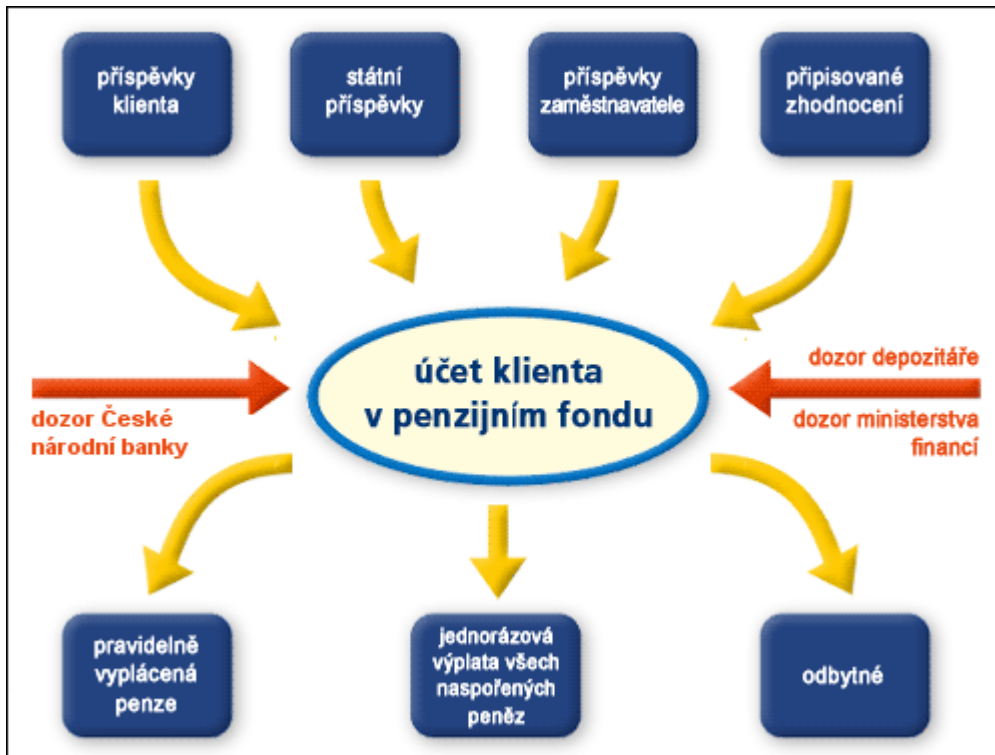
Pojistná hodnota – reálná hodnota pojištěné věci, která by měla být shodná s pojistnou částkou.

Pojistné – smluvně stanovená úplata za poskytování pojistné ochrany. V závislosti na způsobu placení pojistného se rozlišuje mezi běžně (platí se v dohodnutých pojistných obdobích, zpravidla měsíčně, čtvrtletně, pololetně nebo ročně po celou dobu trvání

pojištění, pokud není sjednána kratší doba placení pojistného) a jednorázově (je zapláceno najednou za celou dobu trvání pojištění) placeným pojistným.

Pojistné plnění – částka, která je podle pojistné smlouvy vyplacena, pokud nastala pojistná událost. Pojistné plnění může být vyplaceno buď jednorázově (včetně zálohových plateb) nebo periodicky. [1]

Příloha 2



DOTAZNÍK

Dobrý den, jmenuji se Iva Pahorecká a jsem studentka 5. ročníku oboru Obchodní podnikání na Ekonomické fakultě Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích.

V rámci své diplomové práce nazvané **Vybraný pojišťovací agent a jeho aplikace v České republice**, provádím krátký průzkum, který se týká produktů na zabezpečení se v důchodovém věku. Získané informace budou použity výhradně pro vypracování své diplomové práce. Dotazník je dobrovolný, anonymní a nebude trvat déle než pět minut.

Děkuji Vám předem za Vaši ochotu ke spolupráci. Odpověď označte zakřížkováním čísla. Křížkujte, prosím, vždy jen jedno číslo. Případnou chybnou odpověď zakroužkujte a správnou odpověď znovu zakřížkujte.

1. Jakou formou nejvíce spoříte na stáří?

- 1 penzijní připojištění
- 2 životní pojištění (důchodové)
- 3 podílové fondy
- 4 přímá investice do akcií a dluhopisů
- 5 jiná investice (např. nemovitosti, vlastní firma...)
- 6 jiný způsob (např. stavební spoření, termínovaný vklad...)
- 7 na stáří nespořím

2. Znáte možnost ukládání peněz, která Vám před odchodem do penze zajistí finanční prostředky, tj. penzijní připojištění se státním příspěvkem?

- 1 ano, znám velmi dobře
- 2 ano, tuto možnost znám, ale ne podrobně
- 3 zatím ne, ale do budoucna se budu na tuto možnost informovat
- 4 ne, nezajímám se

3. Znáte možnost zabezpečení se na stáří pomocí produktu Eventus?

- 1 ano, znám velmi dobře
- 2 ano, tuto možnost znám, ale ne podrobně
- 3 zatím ne, ale do budoucna se budu na tuto možnost informovat
- 4 ne, nezajímám se

4. Máte již sjednanou smlouvu o penzijním připojištění u některého z penzijních fondů?

- 1 ano
- 2 ne

5. Máte již sjednanou smlouvu na produkt Eventus?

- 1 ano
- 2 ne

6. U kterého penzijního fondu máte sjednanou smlouvu o penzijním připojištění?

- 1 Allianz Penzijní fond, a.s.
- 2 ČSOB Penzijní fond Progres, a.s.
- 3 ČSOB Penzijní fond Stabilita, a.s.
- 4 Generali penzijní fond, a.s.
- 5 AEGON Penzijní fond, a.s.
- 6 ING Penzijní fond, a.s.
- 7 Penzijní fond České pojišťovny, a.s.

- 8 Penzijní fond České spořitelny
- 9 Penzijní fond Komerční banky, a.s.
- 10 AXA (Winterthur) Penzijní fond, a.s.

7. Kolik měsíčně ukládáte do penzijního fondu?

- 1 do 499 Kč
- 2 500-599 Kč
- 3 600-999 Kč
- 4 1000-1499 Kč
- 5 přes 1500

8. Domníváte se, že má smysl uzavřít nějaký produkt pojištění na zabezpečení se v důchodovém věku již v mladých letech?

- 1 ano, pro mladého člověka je to výhodná forma spoření na stáří
- 2 ne, je to krajně nevýhodný produkt pro mladého člověka

9. Kdy si myslíte, že je vhodné začít spořit na důchod?

- 1 již v mládí (20-30 let)
- 2 ve středním věku (30-45 let)
- 3 až před odchodem do důchodu (45 – a více let)
- 4 není potřeba si spořit, stát se postará

10. Pohlaví

1 muž

2 žena

11. Věk

1 18-29 let

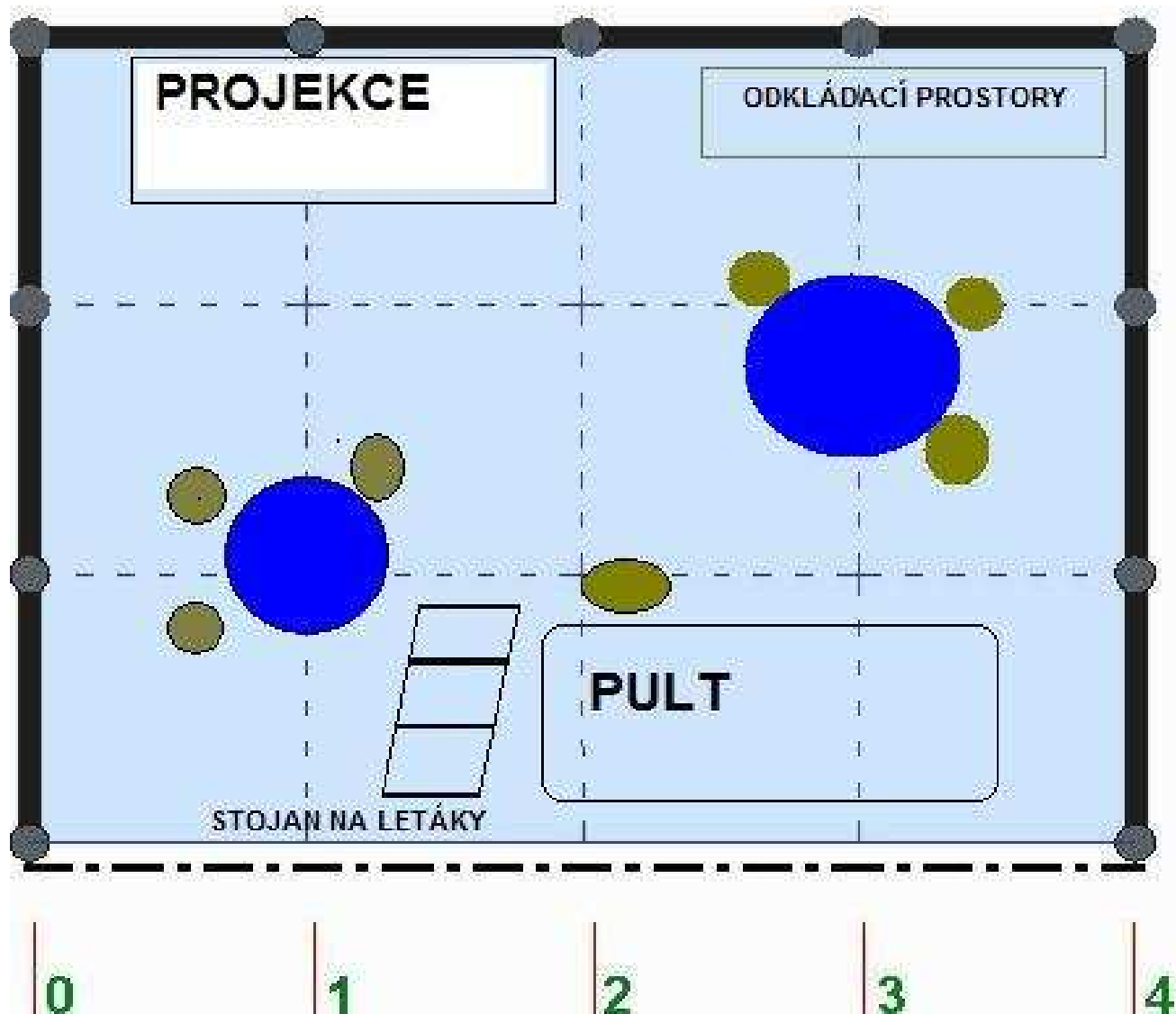
2 30-39 let

3 40-49 let

4 50-59

5 60 a více let

Zdroj: vlastní zpracování



Zdroj: vlastní zpracování