

Technická univerzita Liberec
Hospodářská fakulta
Katedra pojišťovnictví

PROJEKT

Analýza pojistného trhu

—

ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

2009

Řešitelský tým: Studenti 5. ročníku

Obsah

1. Cíle projektu	3
2. Životní pojištění v letech 2004 až 2008 – celkový pohled	4
2.1. Makroekonomické údaje	4
2.2. Pohled na trh životního pojištění prostřednictvím předepsaného pojistného	5
2.3. Pohled na trh životního pojištění prostřednictvím poměrových ukazatelů	5
2.4. Vývoj tržních podílů podle předepsaného pojistného	6
2.5. Rozdělení pojišťoven do skupin podle pořadí v jednotlivých letech.....	6
2.6. Propojené skupiny	7
2.7. Pohyby na trhu	8
2.8. Vývoj konkurence na trhu životního pojištění	8
3. Trh životního pojištění podle jednotlivých druhů	10
3.1. Pojištění za jednorázové pojistné	10
3.2. Pojištění za běžně placené pojistné	12
3.3. Kapitálové životní pojištění	14
3.4. Investiční životní pojištění	16
4. Pohled na vybrané pojišťovny.....	18
4.1. Kooperativa pojišťovna, a. s.....	18
4.2. Pojišťovna České spořitelny, a. s.	19
4.3. ING životní pojišťovna, a. s.....	19
4.4. ČSOB pojišťovna, a. s.....	20
4.5. Porovnání vybraných pojistitelů	20
5. Empirická zjištění.....	25
6. Závěr	26
7. Použité zkratky	27

1. Cíle projektu

Katedra pojišťovnictví Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci je jedním z mála specializovaných pracovišť, které se věnuje výuce a vědecké práci v tomto oboru.

V zájmu spolupráce mezi Technickou univerzitou a praxí, za podpory Nadačního fondu na podporu vzdělávání v pojišťovnictví vznikl projekt, který si dal za cíl zpracovat analýzu pojistného trhu z pohledu nezávislé a odborně zdatné instituce. První fáze projektu se zaměřila na životní pojištění, a v další etapě se chce škola věnovat i pojištění neživotnímu a souběžně pokračovat v práci na životním pojištění tak, aby byl sledován vývoj trhu v čase.

Do řešení projektového záměru se zapojili i studenti školy, kteří významnou měrou přispěli ke zpracování tohoto dokumentu.

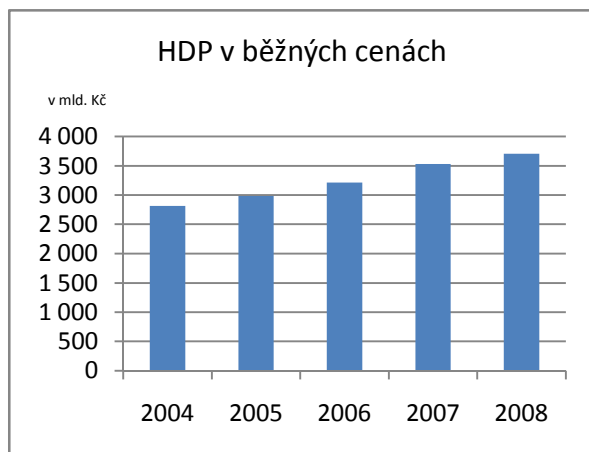
Pro práci byly využity veřejně dostupná data České asociace pojišťoven (ČAP) a Českého statistického úřadu (ČSÚ) a další empiricky získané informace formou kontrolních nákupů a individuálního jednání v pobočkách či na prodejních místech jednotlivých pojišťoven v Liberci.

2. Životní pojištění v letech 2004 až 2008 – celkový pohled

Životní pojištění je významný nástroj pro časové přerozdělování finančních zdrojů osob, slouží ke krytí jejich rizika a k vytváření zdrojů pro budoucí spotřebu. O tento finanční nástroj je velký zájem, na trhu působí 20 pojišťoven zabývajících se životním pojištěním. Jejich velikost a pozice na trhu je velmi rozdílná. Trh prodělal v uplynulých letech dynamický vývoj, noví a menší hráči na trhu se snažily zaujmout klienty svými produkty a získat tak podíl na trhu na úkor těch, kteří se na něm etablovali již dříve.

2.1. Makroekonomické údaje

Pro poměrování výkonnosti pojistného trhu považujeme za významné zabývat se vývojem HDP, vývojem počtu obyvatel a vývojem průměrného výdělku. Vztažením vývoje pojistného k průměrné mzdě a k počtu obyvatel nám dává reálný pohled na vývoj výdajů na životní pojištění.



Graf č. 1

zdroj ČSÚ

Meziroční vývoj HDP

Rok	2005	2006	2007	2008
V běžných cenách	6,0 %	7,8 %	9,8 %	4,9 %
V reálných cenách	6,3 %	6,8 %	6,0 %	3,2 %

Tabulka č.1

zdroj ČSÚ

Vývoj počtu obyvatel v České republice

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
Počet obyvatel	10 206 923	10 234 092	10 266 646	10 322 689	10 467 542
Meziroční vývoj	xxx	0,3 %	0,3 %	0,5 %	1,4 %

Tabulka č. 2

zdroj ČSÚ

Vývoj roční průměrné mzdy v ČR

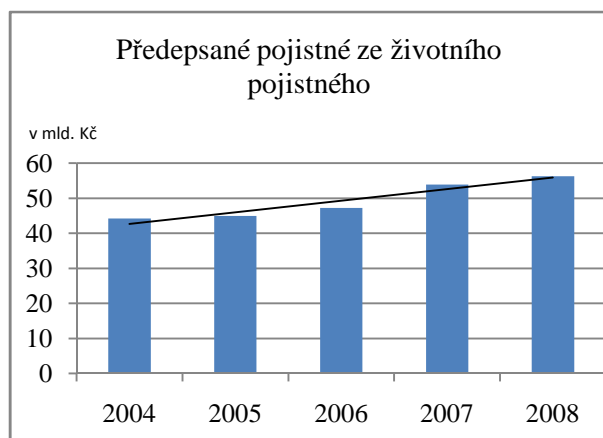
v tis. Kč

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
Průměrná mzda	215	226	243	261	283
Meziroční vývoj		4,8 %	7,6 %	7,6 %	8,5 %

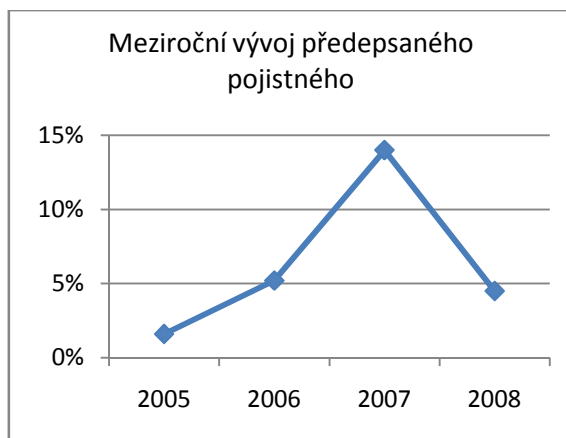
Tabulka č. 3

zdroj ČSÚ

2.2. Pohled na trh životního pojištění prostřednictvím předepsaného pojistného



Graf č. 2



zdroj ČAP Graf č. 3

zdroj ČAP

Předepsané pojistné meziročně rostlo. Velký výkyv v roce 2007 jde na vrub jednorázovému pojistnému.

2.3. Pohled na trh životního pojištění prostřednictvím poměrových ukazatelů

Pojistné na obyvatele	Kč				
	2004	2005	2006	2007	2008
	4 330	4 386	4 601	5 218	5 377

Tabulka č. 4

Pojistné na obyvatele k průměrné mzdě	Kč				
	2004	2005	2006	2007	2008
	2,01 %	1,94 %	1,89 %	2,00 %	1,90 %

Tabulka č. 5

	2004	2005	2006	2007	2008
Podíl předepsaného ŽP na HDP	1,57 %	1,50 %	1,47 %	1,53 %	1,52 %
z toho					
jednorázové pojistné	0,51 %	0,41 %	0,39 %	0,48 %	0,45 %
běžně placené pojistné	1,06 %	1,09 %	1,08 %	1,05 %	1,07 %

Tabulka č. 6

Trh podle předepsaného pojistného nominálně roste, avšak zaostává za růstem HDP a mezd. Vzhledem k významu pojištění pro tvorbu rezervních zdrojů zejména směrem k důchodovým potřebám obyvatelstva, a k vytváření rezerv na náhlé a nečekané události, které mohou narušit financování domácností, jde o trend, který není potěšitelný.

2.4. Vývoj tržních podílů podle předepsaného pojistného¹

Všechny pojišťovny v pořadí podle roku 2008

	2004	2005	2006	2007	2008
Česká pojišťovna	36,1%	33,4%	28,0%	25,2%	25,0%
ING životní pojišťovna	12,1%	12,5%	12,6%	13,5%	14,0%
Kooperativa pojišťovna	12,4%	13,4%	13,3%	12,8%	13,2%
Pojišťovna České spořitelny	7,4%	5,4%	9,3%	11,9%	11,7%
ČSOB pojišťovna	7,7%	8,8%	9,4%	10,1%	9,6%
Allianz pojišťovna	3,9%	4,3%	4,5%	4,8%	4,8%
Generali pojišťovna	2,8%	3,5%	4,2%	4,4%	4,6%
Amcico AIG Life	3,8%	3,8%	3,6%	3,3%	3,3%
Komerční pojišťovna	6,4%	5,4%	5,0%	3,5%	3,0%
AXA (Winterthur)	2,6%	3,3%	3,1%	3,1%	2,6%
Česká podnikatelská pojišťovna	1,8%	2,0%	2,3%	2,3%	2,5%
Uniq pojišťovna	1,2%	1,4%	1,8%	2,1%	2,1%
Aviva, životní pojišťovna	1,3%	1,7%	1,5%	1,5%	1,6%
Aegon, pojišťovna	0,0%	0,0%	0,2%	0,4%	0,6%
Victoria Volksbanken, pojišťovna	0,3%	0,4%	0,3%	0,4%	0,5%
Wüstenrot, životní pojišťovna	0,0%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%
Pojišťovna Cardif	0,2%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%

Tabulka č. 7

zdroj ČAP

2.5. Rozdělení pojišťoven do skupin podle pořadí v jednotlivých letech

	2004	2005	2006	2007	2008
TOP 1	36,1%	33,4%	28,0%	25,2%	25,0%
TOP 2	48,5%	46,9%	41,2%	38,7%	39,0%
TOP 5	63,7%	73,6%	72,5%	73,4%	73,5%
TOP 10	95,1%	93,8%	93,0%	92,6%	91,9%

Tabulka č. 8

Vedoucí pojistitel ztrácí tržní podíl. Propad je pozvolný a dlouhodobý. Hlavním důvodem se jeví nevýrazné postavení v „podílu na přírůstku trhu“. Jde zřejmě o kombinaci dožití pojistných smluv za běžně placené pojistné a skutečnosti, že nové prodeje (produkce) neodpovídají celkovému tržnímu podílu. Vedoucí pojistitel zřejmě nezachytil strukturální změnu v prodeji běžně placeného pojistného, kdy kapitálové pojištění je nahrazováno

¹ Pojišťovna Wüstenrot provozuje na území ČR vedle životní pojišťovny také pobočku své slovenské společnosti, pro účely této analýzy jsou data za obě pojišťovny sečteny

investičním pojištěním. V rychle rostoucím segmentu investičního životního pojištění zaujímá až sedmou pozici a v prodeji jednorázového pojistného čtvrtou pozici.

I přes propad vedoucího pojistitele, trh na úrovni TOP 5 koncentruje. Vedoucí pětice pojistitelů obhospodařuje téměř tři čtvrtiny trhu a z vývoje můžeme usuzovat, že své postavení může nadále upevňovat. Pro ostatní pojistitele i tak zůstává prostor, zejména, budou-li se specializovat na potřeby vybraných klientských segmentů.

2.6. Propojené skupiny

	2004	2005	2006	2007	2008
Vienna Insurance Group	14,2%	15,4%	15,6%	15,1%	28,8%
Generali/PPF holding ²	38,9%	36,9%	32,1%	29,6%	29,6%
Celkem	53,1%	52,3%	47,7%	44,6%	58,4%

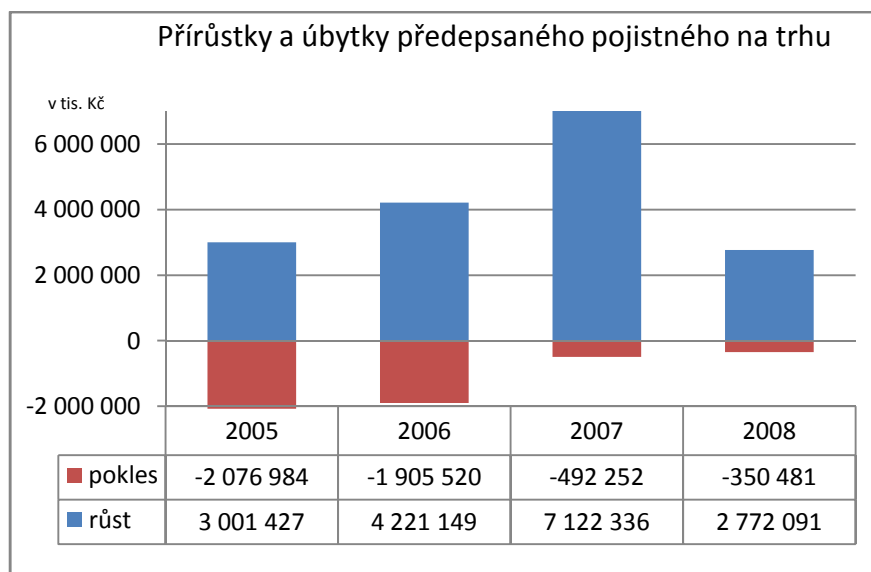
Tabulka č. 9

Na trhu působí dvě propojené skupiny, VIG a Generali/PPF. Z dosavadních výsledků se jeví, že existence těchto skupin nevedla k zásadní změně podílů na trhu. Růst VIG v roce 2008 jde na vrub akvizice Pojišťovny České spořitelny, spojení Generali a ČP pak znamenalo udržení společného tržního podílu.

Je zřejmé, že společnosti doposud neoperují na trhu s propojenými strategiemi, které by negativně ovlivnily postavení ostatních pojistitelů.

² Skupina Generali/PPF holding vznikla v roce 2007 – v předcházejících letech jde o součet čísel dvou nezávislých společností a jejich součet má pouze informativní charakter

2.7. Pohyby na trhu



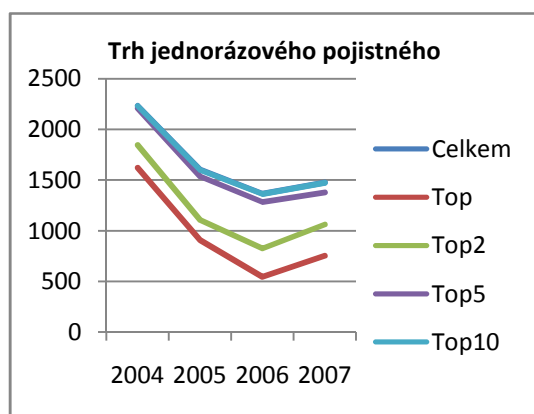
Graf č. 4

zdroj ČAP

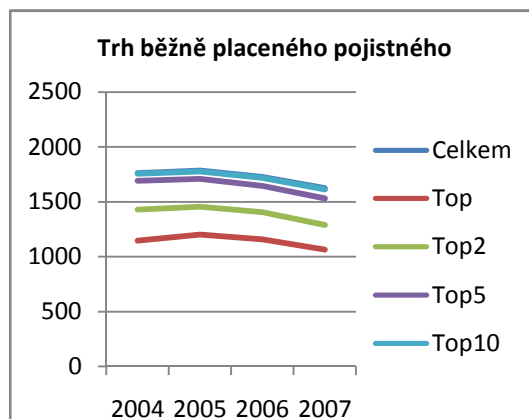
Tento graf znázorňuje na jedné straně přírůstky předepsaného pojistného těch pojišťoven, které zaznamenaly růst a na záporné straně ztráty těch pojišťoven, které v jednotlivých letech zaznamenaly pokles předepsaného pojistného. Je vidět, že po turbulentních letech 2005 a 2006, kdy některé pojišťovny masivně ztrácely tržby, dochází ke stabilizaci (je nutno podotknout, že ČP přechodem vykazování na IFRS v roce 2005 snížila své předepsané pojistné o více než 1,5 mld. Kč oproti metodice používané v CAS).

2.8. Vývoj konkurence na trhu životního pojištění

O zdraví konkurenčního prostředí na trhu nejlépe vypovídá Herfindalův index³, který se ve sledovaném období vyvíjel pro jednotlivé druhy životního pojištění takto:

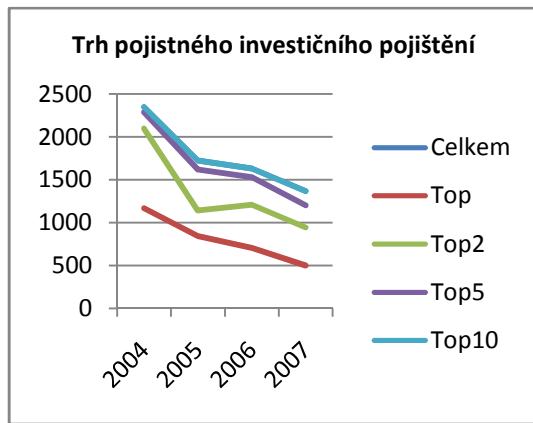


Graf č. 5



Graf č. 6

³ Herfindahlův index měří koncentraci v odvětví jako součet čtverců procentuálních podílů na trhu (absolutní monopol by měl hodnotu 10 000 a dokonalá konkurence 0)



Graf č. 7

Z grafů je zjevné, že i přes drobné výkyvy index klesá. Trh se dekoncentruje a vytváří se silně konkurenční prostředí.

3. Trh životního pojištění podle jednotlivých druhů

V dalším oddíle jsme se zaměřili na jednotlivé druhy životního pojištění, protože v nich dochází k rozdílnému vývoji jak v předepsaném pojistném, tak i v pozici jednotlivých pojišťoven. Z předcházející kapitoly víme, že největší konkurence se odehrává na trhu investičního životního pojištění, protože Herfindhalův index je nejnižší a má prudce klesající hodnotu.

Trh jsme rozdělili do dvou skupin

- 1) Trh jednorázového pojistného - jde o pojistné produkty, které jsou sjednávány za jednorázové pojistné, nebo o předepsané pojistné, které je jednorázově vkládáno k produktům za běžné pojistné
- 2) Trh běžně placeného pojistného – jde o produkty za běžné pojistné (měsíční, čtvrtletní, pololetní, roční).

Dále se speciálně věnujeme kapitálovému pojištění a investičnímu pojištění.

3.1. Pojištění za jednorázové pojistné

Pořadí pojišťoven podle předepsaného pojistného v pojištěních za jednorázové pojistné

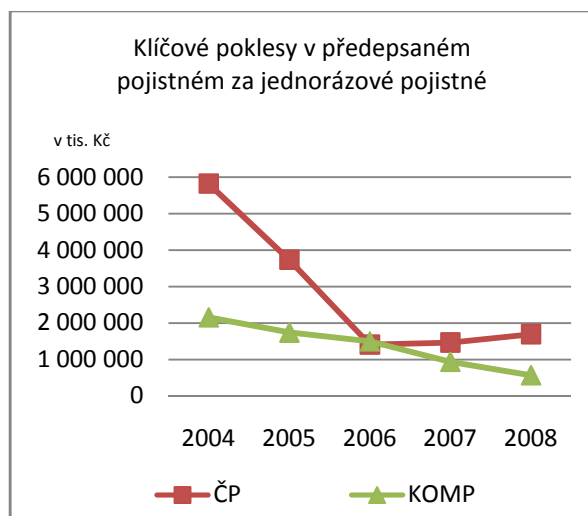
v tis. Kč

Pojišťovna	2004	2005	2006	2007	2008
Pojišťovna České spořitelny	2 075 034	1 016 052	2 935 944	4 667 966	4 312 619
ČSOB pojišťovna	1 070 835	1 668 991	2 103 813	2 992 747	2 855 216
Kooperativa pojišťovna	1 473 805	1 670 060	1 743 479	2 030 042	2 169 153
ING životní pojišťovna	333 047	424 249	515 845	1 715 550	2 159 280
Česká pojišťovna	5 818 438	3 729 971	1 408 308	1 462 626	1 693 351
Allianz, pojišťovna	264 834	365 329	512 793	905 216	873 796
Česká podnikatelská pojišťovna	246 085	296 128	468 692	545 337	618 646
Komerční pojišťovna	2 152 506	1 735 666	1 493 461	934 202	563 792
Generali pojišťovna	242 034	313 658	377 280	440 256	352 432
AXA, životní pojišťovna	348 877	691 088	618 184	735 777	312 665
Aviva, životní pojišťovna	140 530	271 098	195 257	191 998	202 345
Amcico AIG Life	176 670	102 982	57 507	93 054	121 648
Victoria pojišťovna	7 155	10 667	6 628	53 292	85 897
Uniq pojišťovna	45 006	50 070	56 499	78 993	80 286
Aegon, životní pojišťovna	0	0	46 780	133 743	72 044
Wüstenrot, životní pojišťovna	52 244	29 223	39 153	40 990	33 063
Celkem	14 447 100	12 375 232	12 579 623	17 021 789	16 506 233

Tabulka č. 10

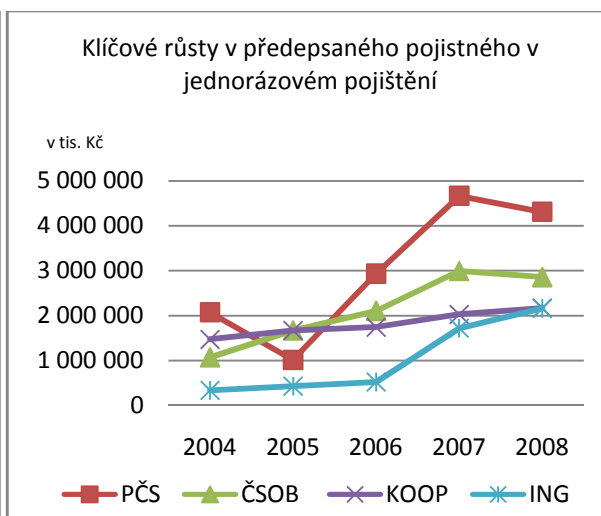
zdroj ČAP

Postavení jednotlivých subjektů se v čase mění. Česká pojišťovna a Komerční pojišťovna se propadají, zatímco ostatní dynamicky rostou a zaplňují uvolněný prostor. Na přední pozice tržního podílu se dostávají pojišťovny využívající bankovní síť, byť toto pravidlo nepotvrzuje již zmíněná Komerční pojišťovna patřící do skupiny KB.



Graf č. 8

zdroj dat ČAP



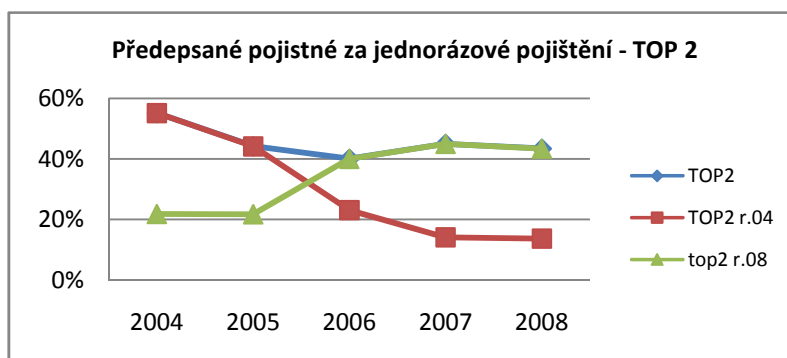
Graf č. 9

zdroj dat ČAP

Grafy 8 a 9 znázorňují nejvýznamnější změny na trhu jednorázového pojistného. Nárůsty zaznamenaly Pojišťovna České spořitelny a ČSOB pojišťovna, tedy pojišťovny, které využívají k prodeji také bankovní přepážky. Dále pak ING, která masivně podporuje svůj produkt Oranžové konto, jež přímo konkuruje nepojišťovacím spořicími produktům, a Kooperativa, která těžila zejména ze spolupráce se sesterskou společností Kapitól a využívá celkově dobrého vnímání své značky (soutěž Pojišťovna roku 2008).

Bankovní domy mohou při prodeji takového pojištění využít informace o zákazníkovi, o jeho stavech účtů a znají a lépe rozumějí klientům v nakládání s již existujícími úsporami, které maturují v jiných produktech. Jejich pozice v tomto druhu pojištění proto není překvapující. Je zajímavé, že se mezi úspěšné nezařadila Komerční pojišťovna, jež naopak společně s Českou pojišťovnou zaznamenala největší pokles. Důvody poklesu v tržním podílu nejsou zřejmé, lze spekulovat, že se tyto pojišťovny orientovaly na prodej jiných ziskovějších produktů.

Skutečnost, že došlo k zásadní změně na tomto trhu, dokresluje graf č. 10 o vývoji TOP 2, kdy se právě Česká pojišťovna a Komerční pojišťovna (TOP 2) v roce 2004 propadly k 10 % v roce 2008.



Graf č. 10

zdroj dat ČAP

3.2. Pojištění za běžně placené pojistné

Vývoj předepsaného pojistného za běžně placené produkty

v tis. Kč

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
Běžně placené pojistné	29 753 864	32 541 971	34 653 209	37 100 175	39 778 293
Meziroční vývoj		9,4 %	6,5 %	7,1 %	7,2 %

Tabulka č. 11

zdroj dat ČAP

Předepsané pojistné z běžně placených produktů vykazuje slušnou dynamiku vývoje a na rozdíl od předepsaného pojistného za jednorázové pojistné je růst kontinuální bez větších výkyvů. Je to dáno skutečností, že do předpisu každého roku přispívají všechny běžící pojistné smlouvy sjednané v minulosti a váha ročního obchodu a ani váha pojistných plnění nemohou způsobit dramatickou změnu ve vývoji.

Pořadí pojišťoven podle podílu na trhu v běžně placeném pojištění

(řazeno podle předepsaného pojistného v roce 2008)

v tis. Kč

Pojišťovna	2004	2005	2006	2007	2008
Česká pojišťovna	10 073 703	11 284 432	11 799 250	12 101 108	12 363 759
ING životní pojišťovna	4 992 189	5 174 412	5 422 803	5 550 972	5 743 474
Kooperativa pojišťovna	3 987 255	4 366 670	4 528 896	4 871 238	5 242 911
ČSOB pojišťovna	2 317 965	2 289 611	2 328 502	2 428 060	2 566 587
Pojišťovna České spořitelny	1 190 540	1 424 288	1 467 740	1 732 910	2 280 544
Generali pojišťovna	981 396	1 242 414	1 587 414	1 925 985	2 247 899
Allianz pojišťovna	1 444 431	1 548 322	1 629 627	1 701 976	1 800 089
Amcico AIG life	1 479 620	1 606 659	1 658 359	1 704 111	1 756 307
AXA životní pojišťovna	780 008	797 692	852 131	1 168 353	1 160 293
Komerční pojišťovna	652 131	695 354	878 898	952 668	1 144 721
Uniqa pojišťovna	486 435	590 100	788 318	1 029 170	1 099 766
Česká podnikatelská pojišťovna	556 584	592 636	614 127	669 928	780 986
Aviva pojišťovna	411 903	474 230	529 646	596 494	681 282
Aegon životní pojišťovna	0	0	53 121	99 503	256 014
Pojišťovna Cardif	96 260	127 221	169 814	203 395	234 842
Wüstenrot životní pojišťovna	155 960	161 596	172 998	191 609	222 692
Victoria Volksbanken pojišťovna	130 893	150 138	156 493	164 386	183 119
Hasičská pojišťovna	16 591	16 196	15 072	8 309	13 008
Celkem	29 753 864	32 541 971	34 653 209	37 100 175	39 778 293

Tabulka č. 12

zdroj dat ČAP

Trhu dominuje Česká pojišťovna, jejíž tržby z tohoto pojištění jsou více než dvojnásobné než druhé ING pojišťovny. Podíváme-li se na trh z hlediska participace jednotlivých subjektů na přírůstku trhu (viz tabulka 13), dostáváme jiný pohled úspěšnosti.

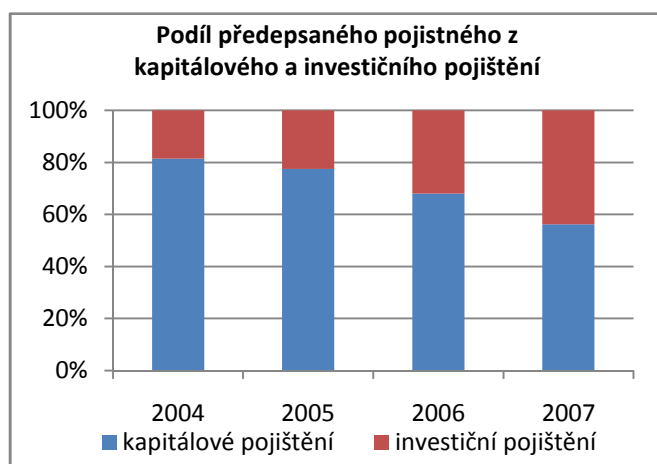
Podíl pojišťoven na přírůstku trhu v daném roce, řazeno podle roku 2008

Pojišťovna	2005	2006	2007	2008
Pojišťovna České spořitelny	8,4%	2,1%	10,8%	20,4%
Kooperativa pojišťovna	13,6%	7,7%	14,0%	13,9%
Generali pojišťovna	9,4%	16,3%	13,8%	12,0%
Česká pojišťovna	43,4%	24,4%	12,3%	9,8%
ING životní pojišťovna	6,5%	11,8%	5,2%	7,2%
Komerční pojišťovna	1,6%	8,7%	3,0%	7,2%
Aegon životní pojišťovna	0,0%	2,5%	1,9%	5,8%
ČSOB pojišťovna	-1,0%	1,8%	4,1%	5,2%
Česká podnikatelská pojišťovna	1,3%	1,0%	2,3%	4,1%
Allianz pojišťovna	3,7%	3,9%	3,0%	3,7%
Aviva životní pojišťovna	2,2%	2,6%	2,7%	3,2%
Uniq pojišťovna	3,7%	9,4%	9,8%	2,6%
Amcico AIG life	4,6%	2,4%	1,9%	1,9%
Pojišťovna Cardif	1,1%	2,0%	1,4%	1,2%
Wüstenrot životní pojišťovna	0,2%	0,5%	0,8%	1,2%
Victoria Volksbanken pojišťovna	0,7%	0,3%	0,3%	0,7%
Hasičská vzájemná pojišťovna	0,0%	-0,1%	-0,3%	0,2%
AXA životní pojišťovna	0,6%	2,6%	12,9%	-0,3%

Tabulka č. 13

Ve svém výsledku je rok 2007 na trhu běžného pojistného přelomový, protože poprvé se do role nejvíce rostoucího na bázi meziročního přírůstku dostává jiná pojišťovna, než-li leader tohoto trhu. V roce 2008 se leader propadá dokonce na čtvrté místo s podílem na přírůstku menším než 10 %.

Klíč k pochopení této změny tržního vývoje nalezneme při podrobnějším pohledu na rozpad pojistného mezi kapitálové a investiční produkty.



Graf č. 11

zdroj dat ČAP

V prvních letech nového tisíciletí se na trhu s větší razancí začaly uplatňovat investiční produkty, které postupně nahrazují produkty kapitálové. Investiční pojištění zaujímalo v roce 2004 18% podíl na předepsaném pojistném a v roce 2007 již 44 % a objem kapitálového pojistného se ve stejném období absolutně snížil o 3 mld. Kč. Pokles postihl zejména lídra trhu, kterému se nepodařilo nahradit výpadek v kapitálovém pojištění příjmy z pojištění investičního. Na trhu investičního pojištění se uplatnili noví hráči, zejména ING pojišťovna a Pojišťovna České spořitelny.

Důvody této strukturální změny můžeme hledat jednak v modernosti investičních produktů, které klientům umožňují v průběhu trvání pojištění měnit pojištěná rizika v pojistné smlouvě a také sami rozhodovat, do kterých investičních nástrojů své zdroje umístit.

Dalším důvodem je jistě i skutečnost, že investiční pojištění, díky konstrukci poplatků a poplatkové strategii pojistitelů klade větší důraz na obchodní náklady a tato pojištění jsou pro distributory příznivější.

Nemalou roli v rozvoji investičního pojištění sehrála také vlna optimistického očekávání "v trvalý růst investic do podílových fondů".

Pojistitelé a distributoři produktů se zřejmě orientují na deklaraci výnosu, namísto složitého vysvětlování krytí rizika a tvorby vlastního kapitálu pod ochranou pojištění. Pojištění se tak dostává do přímé konkurence s finančními produkty, které nekryjí klientovo riziko, a to pak může být jedna z příčin obecné stagnace životního pojištění.

3.3. Kapitálové životní pojištění⁴

Předepsané pojistné za kapitálové pojištění

v tis. Kč

Rok	2004	2005	2006	2007
Předepsané pojistné	26 594 123	25 879 297	24 044 706	23 575 964
Meziroční vývoj		-2,7 %	-7,1 %	-1,9 %

Tabulka č. 14

zdroj ČAP

Z vývoje je zřejmé, že kapitálové pojištění je na trhu v útlumu. Předepsané pojistné klesá. Hlavním zdrojem tržeb jsou existující pojistné smlouvy. Můžeme než spekulovat, zda za poklesem prodejů tohoto druhu pojištění stojí opravdový nezájem klientů o kapitálové produkty, nebo zda důvod poklesu leží v distribuci.

⁴ Pro kapitálové pojištění nebyly v době zpracování analýzy k dispozici data za rok 2008, proto je analýza omezena pouze do roku 2007

Pořadí pojišťoven na trhu kapitálového pojištění
(řazeno podle předepsaného pojistného v roce 2008)

v tis. Kč

Pojišťovna	2004	2005	2006	2007
Česká pojišťovna	10 629 313	9 822 678	7 791 436	7 181 105
Kooperativa pojišťovna	3 046 429	3 732 760	3 539 883	3 313 935
ČSOB pojišťovna	2 357 989	2 148 519	2 256 835	2 638 344
ING životní pojišťovna	2 238 330	2 199 818	2 171 567	2 004 660
Pojišťovna České spořitelny	573 840	458 123	631 547	1 585 259
Amcico AIG Life	1 480 774	1 516 218	1 527 008	1 507 213
Komerční pojišťovna	2 555 525	2 182 433	2 184 112	1 498 525
Česká podnikatelská pojišťovna	761 690	834 121	925 775	928 086
Generali pojišťovna	813 187	909 580	925 067	873 545
Allianz pojišťovna	841 942	768 841	748 963	723 919
Uniq pojišťovna	457 557	534 519	606 092	666 886
AXA životní pojišťovna	560 620	522 927	495 326	427 008
Victoria Volksbanken pojišťovna	120 382	125 117	123 377	118 411
Wüstenrot životní pojišťovna	147 972	114 985	106 644	100 382
Hasičská vzájemná pojišťovna	8 573	8 658	8 140	4 448
Aegon životní pojišťovna	0	0	2 934	4 238
Celkem	26 594 123	25 879 297	24 044 706	23 575 964

Tabulka č. 15

zdroj dat ČAP

Vývoj tržních podílů v kapitálovém pojištění podle předepsaného pojistného
(řazeno podle roku 2007)

Pojišťovna	2004	2005	2006	2007
Česká pojišťovna	39,97%	37,96%	32,40%	30,46%
Kooperativa	11,46%	14,42%	14,72%	14,06%
ČSOB pojišťovna	8,87%	8,30%	9,39%	11,19%
ING životní pojišťovna	8,42%	8,50%	9,03%	8,50%
Pojišťovna České spořitelny	2,16%	1,77%	2,63%	6,72%
Amcico AIG Life	5,57%	5,86%	6,35%	6,39%
Komerční pojišťovna	9,61%	8,43%	9,08%	6,36%
Česká podnikatelská pojišťovna	2,86%	3,22%	3,85%	3,94%
Generali pojišťovna	3,06%	3,51%	3,85%	3,71%
Allianz pojišťovna	3,17%	2,97%	3,11%	3,07%
Uniq pojišťovna	1,72%	2,07%	2,52%	2,83%
AXA životní pojišťovna	2,11%	2,02%	2,06%	1,81%
Victoria Volksbanken pojišťovna	0,45%	0,48%	0,51%	0,50%
Wüstenrot životní pojišťovna	0,56%	0,44%	0,44%	0,43%
Hasičská vzájemná pojišťovna	0,03%	0,03%	0,03%	0,02%
Aegon životní pojišťovna	0,00%	0,00%	0,01%	0,02%

Tabulka č. 16

zdroj dat ČAP

Předepsané pojistné z kapitálového pojištění na trhu klesá. I přes výrazný pokles jak předepsaného pojistného tak i tržního podílu, drží Česká pojišťovna vedoucí pozici v tomto druhu pojištění. Za povšimnutí stojí rychlý nárůst tržního podílu u pojišťovny České spořitelny.

3.4. Investiční životní pojištění

Vývoj předepsaného pojistného za investiční pojištění

v tis. Kč

	2004	2005	2006	2007
Předepsané pojistné	6 051 612	7 515 060	11 336 077	18 389 585
<i>Meziroční vývoj</i>		24,2 %	50,8 %	62,2 %

Tabulka č. 17

zdroj dat ČKP

Produkty patřící do této skupiny pojištění zaznamenaly velký rozmach. Oproti roku 2004 se trh v roce 2007 více než ztrojnásobil. Hledání důvodů úspěšnosti můžeme spatřovat v rozvoji MLM (Multi Level Marketing) sítí a jejich schopnosti právě tento druh pojištění úspěšně distribuovat. Dále pak za úspěchem stojí již zmiňovaná víra v bezproblémový růst podílových fondů a z něj plynoucí vyšší výnos pro klienta, nežli z kapitálových pojištění.

Pojišťovny byly jedny z prvních, kdo prostřednictvím pojistných produktů vytvořil podmínky pro zapojení drobných privátních klientů do pravidelného kolektivního investování.

Na druhé straně investiční produkty kladou velký důraz na možnosti zhodnocení a potlačují rizikovou povahu životního pojištění. Pojistná částka pro případ dožití není stanovena a záleží na konkrétní výkonnosti aktiv, které klient ve své pojistce zvolí. Pojistná částka pro případ smrti je stanovována ve volitelné výši, která u některých pojišťoven je spíše jen symbolická.

Pořadí pojišťoven na trhu investičního pojištění podle předepsaného pojistného

(řazeno podle výsledků roku 2008)

v tis. Kč

Pojišťovna	2004	2005	2006	2007
ING životní pojišťovna	1 845 287	2 182 168	2 556 852	4 102 966
Pojišťovna České spořitelny	2 067 294	1 296 232	3 003 206	3 888 433
ČSOB pojišťovna	311 348	1 137 294	1 534 196	2 197 172
AXA životní pojišťovna	538 153	945 983	945 146	1 447 778
Generali pojišťovna	339 688	554 173	924 348	1 340 606
Allianz pojišťovna	358 474	526 807	780 783	1 297 793
Česká pojišťovna	47 078	106 986	343 277	1 264 840
Kooperativa pojišťovna	7 346	20 402	319 965	1 263 805
Aviva životní pojišťovna	535 917	717 771	674 609	751 464
Uniq pojišťovna	1 027	27 244	155 003	355 180
Aegon životní pojišťovna	0	0	95 579	221 141

Komerční pojišťovna	0	0	3 113	135 944
Amcico AIG Life	0	0	0	82 225
Česká podnikatelská pojišťovna	0	0	0	31 298
Wüstenrot životní pojišťovna	0	0	0	8 940
celkem	6 051 612	7 515 060	11 336 077	18 389 585

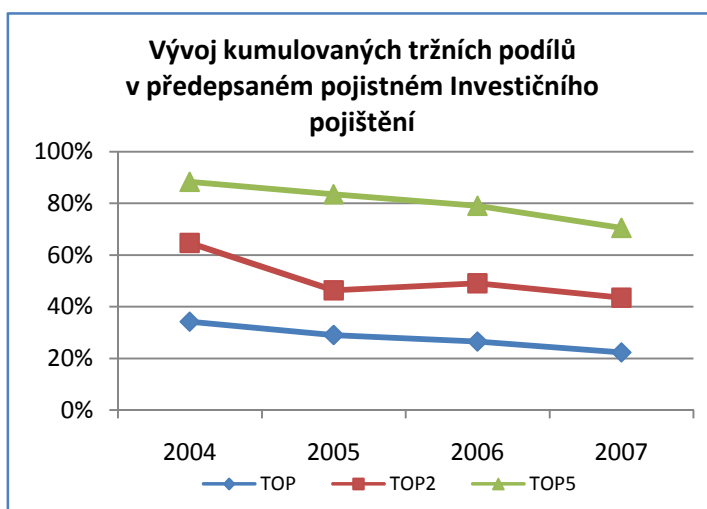
Tabulka č. 18

zdroj dat ČKP

Trhu vévodí noví lídři ING pojišťovna a Pojišťovna České spořitelny. Hledáme-li důvody jejich úspěchu, pak nacházíme kombinaci kvalitního produktu a efektivní distribuce, a to jak pro individuální klientelu, tak i v rámci programů, např. zaměstnaneckých výhod. Porovnání jejich produktů s konkurencí je uvedeno dále.

K růstu předepsaného pojistného přispívá i rychlá dekoncentrace trhu (viz graf č. 12)

Zatímco v roce 2004 téměř 70 % trhu ovládaly TOP2 pojišťovny, v roce 2007 tento tržní podíl patří pěti pojišťovnám. V běžně placeném životním pojištění rovněž dochází ke strukturálním změnám.



Graf č. 12

zdroj dat ČKP

Atraktivita investičního pojištění pro klienty je dána zejména možností vyššího výnosu z vložené investice.

Roky 2004 – 2007 a první polovina roku 2008 vykazovaly stabilní růsty investovaných prostředků do pojištění. Klienti přijímali investiční produkty i přes jejich vyšší nákladovost. Pojišťovny kalkulují do produktů celou řadu poplatků, které jsou v modelacích překrývány vyšší mírou výnosů z investice. Poplatková struktura je individuální a pro klienty málo čitelná.

Podíváme-li se na modely poplatků několika pojišťoven (bez uvedení jména, protože jejich rozbor je bez znalosti použitých matematických metod spíše ilustrativní), nacházíme dva přístupy. Poplatek na pokrytí nákladů na pořízení smlouvy zatěžuje pojistné v prvních letech nečekaně vysokým procentem, nebo poplatek je relativně malý, ale uplatňuje se na hodnotu veškerého kapitálu, který dané pojistné smlouvě náleží. Ve svém výsledku klient nominálně odvede pojistiteli až tříroční pojistné k pokrytí jeho nákladů.

4. Pohled na vybrané pojišťovny

V této kapitole se zaměříme na porovnání vybraných pojišťoven. Z hlediska významnosti role na trhu jsme vybrali:

1. Kooperativa pojišťovny
2. Pojišťovnu České spořitelny
3. ING životní pojišťovny
4. ČSOB pojišťovny

Mezi vybrané pojišťovny patřila také Česká pojišťovna, ale ta v roce 2005 začala vykazovat své výsledky v IFRS (mezinárodní účetní standardy) a z výročních zpráv této společnosti se nám nepodařilo získat porovnatelné údaje s ostatními. Proto jsme ji z porovnání museli vyřadit.

Porovnání pojišťoven jsme zpracovali na základě analýzy informací obsažených ve výročních zprávách za jednotlivé roky tak, jak je jednotlivé pojišťovny zveřejnily. V době zpracování analýzy byly k dispozici výroční zprávy do roku 2007.

4.1. Kooperativa pojišťovna, a. s.

Kooperativa pojišťovna	2004	2005	2006	2007
Předepsané pojistné (pojistné)	5 461	6 036	6 272	6 901
Podíl jednorázového pojistného na předpise	27,6%	27,7%	27,8%	29,4%
Pojistné plnění	968	723	1 372	2 459
Pořizovací náklady (PN)	1 325	1 324	1 306	1 688
Výsledek technického účtu životního pojištění (VTUŽP)	178	260	855	538
Rezerva pojistného životního pojištění (RPŽP)	9 050	12 359	15 574	17 934
<i>PN/pojistné</i>	<i>24,3%</i>	<i>21,9%</i>	<i>20,8%</i>	<i>24,5%</i>
<i>PN/Přírůstek RPŽP</i>	<i>n/a</i>	<i>32,8%</i>	<i>28,5%</i>	<i>35,0%</i>
<i>VTUŽP/ pojistné</i>	<i>3,3%</i>	<i>4,3%</i>	<i>13,6%</i>	<i>7,8%</i>
<i>VTUŽP/RPŽP</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,1%</i>	<i>5,5%</i>	<i>3,0%</i>

Tabulka č. 19

zdroj dat auditované výroční zprávy

Vývoj této společnosti je v životním pojištění konzistentní, společnost udržuje svůj poměr mezi běžně placeným a jednorázovým pojistným, má vcelku stabilizované pořizovací náklady a dosahuje technického výsledku na dolní hranici srovnatelné konkurence. Dynamický rozvoj životní rezervy a sázka na běžně placené pojistné budou v budoucnosti stabilizovat její pozici.

4.2. Pojišťovna České spořitelny, a. s.

Pojišťovna České spořitelny	2004	2005	2006	2007
Předepsané pojistné (pojistné)	3 265	2 414	4 403	6 401
Podíl jednorázového pojistného na předpise	66,7%	41,6%	66,7%	72,9%
Pojistné plnění	382	791	1 180	3 574
Pořizovací náklady (PN)	325	345	321	545
Výsledek technického účtu životního pojištění (VTUŽP)	145	203	359	510
Rezerva pojistného životního pojištění (RPŽP)	8 461	9 519	11 424	13 075
<i>PN/pojistné</i>	<i>10,0%</i>	<i>14,3%</i>	<i>7,3%</i>	<i>8,5%</i>
<i>PN/Přírůstek RPŽP</i>	<i>14,3%</i>	<i>7,3%</i>	<i>8,5%</i>	<i>33,0%</i>
<i>VTUŽP/ pojistné</i>	<i>4,4%</i>	<i>8,4%</i>	<i>8,2%</i>	<i>8,0%</i>
<i>VTUŽP/RPŽP</i>	<i>1,7%</i>	<i>2,1%</i>	<i>3,1%</i>	<i>3,9%</i>

Tabulka č. 20

zdroj dat auditované výroční zprávy

Pojišťovna České spořitelny se stala v roce 2008 členem skupiny Viena Insurance Group. Přinesla si s sebou silné bankovní zázemí a nepochybně i přístup k bankovním klientům. Její aktivity se orientují na jednorázové pojistné, zřejmě v minulosti využívala bankovních aktiv klientů k jejich překlápění do pojištění. Schopnost realizovat na jednorázovém pojistném technický výsledek nad 8 % je překvapující.

Otázkou je, zda do budoucna bude její bývalá matka spolupracovat při distribuci a jak se změní informační platforma o klientských aktivech v jiné finanční skupině.

4.3. ING životní pojišťovna, a. s.

ING životní pojišťovna	2004	2005	2006	2007
Předepsané pojistné (pojistné)	5 325	5 599	5 936	7 267
Podíl jednorázového pojistného na předpise	8,7%	7,6%	8,7%	23,6%
Pojistné plnění	1 759	2 116	2 411	3 044
Pořizovací náklady (PN)	365	504	674	663
Výsledek technického účtu životního pojištění (VTUŽP)	955	1 136	1 138	1 152
Rezerva pojistného životního pojištění (RPŽP)	14 186	15 305	16 572	17 159
<i>PN/pojistné</i>	<i>6,9%</i>	<i>9,0%</i>	<i>11,4%</i>	<i>9,1%</i>
<i>PN/Přírůstek RPŽP</i>	<i>6,9%</i>	<i>9,0%</i>	<i>11,4%</i>	<i>9,1%</i>
<i>VTUŽP/ pojistné</i>	<i>17,9%</i>	<i>20,3%</i>	<i>19,2%</i>	<i>15,9%</i>
<i>VTUŽP/RPŽP</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,4%</i>	<i>6,9%</i>	<i>6,7%</i>

Tabulka č. 21

zdroj dat auditované výroční zprávy

ING životní pojišťovna se prezentuje jako stabilní pojistitel dosahující výborných výsledků jak v pořizovacích nákladech, tak v technickém výsledku. Společnosti ale chybí dynamika růstu v běžně placeném pojistném, které v jejím portfoliu dominuje.

Ke změně ve struktuře předepsaného pojistného došlo v roce 2007, kdy se zvýšil podíl jednorázového pojistného na celkovém předepsaném pojistném téměř o trojnásobek (z 8,7 % na 23,6 %).

4.4. ČSOB pojišťovna, a. s.

ČSOB pojišťovna	2004	2005	2006	2007
Předepsané pojistné (pojistné)	3 389	3 959	4 432	5 420
Podíl jednorázového pojistného na předpise	47,5%	42,9%	47,5%	55,2%
Pojistné plnění	1 588	1 696	1 817	2 115
Požizovací náklady (PN)	146	196	258	400
Výsledek technického účtu životního pojištění (VTUŽP)	382	-179	838	1 121
Rezerva pojistného životního pojištění (RPŽP)	12 351	13 205	13 971	14 656
<i>PN/pojistné</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,0%</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,4%</i>
<i>PN/Přírůstek RPŽP</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,0%</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,4%</i>
<i>VTUŽP/ pojistné</i>	<i>11,3%</i>	<i>-4,5%</i>	<i>18,9%</i>	<i>20,7%</i>
<i>VTUŽP/RPŽP</i>	<i>3,1%</i>	<i>-1,4%</i>	<i>6,0%</i>	<i>7,6%</i>

Tabulka č. 22

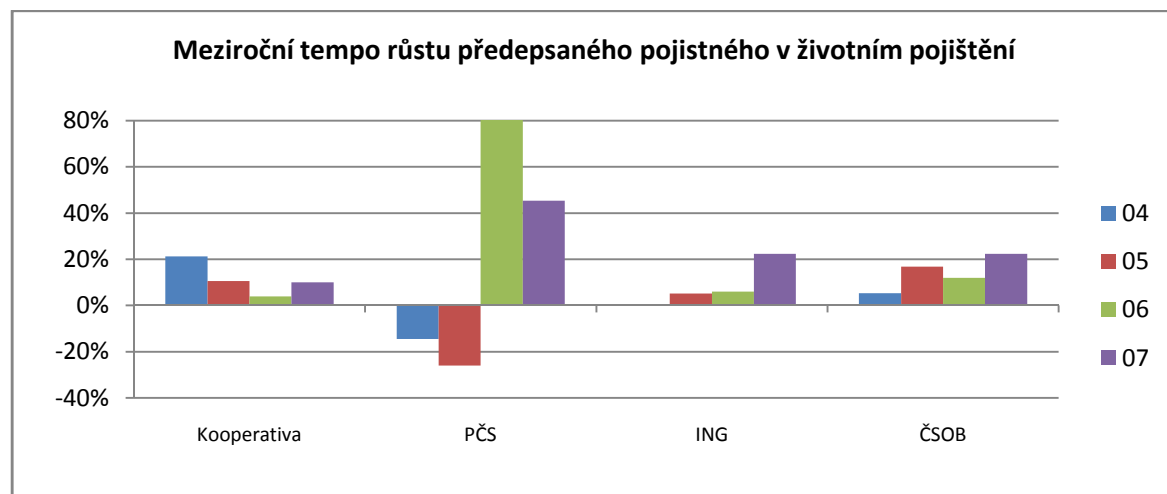
zdroj dat auditované výroční zprávy

Společnost je vázaná na banku, která obsluhuje širokou klientskou základnu fyzických osob. Má proto další potenciál k růstu, který byl i v uplynulých letech dynamický. Je patrný postupný příklon k jednorázovým produktům.

Společnost hospodaří s vcelku nízkými pořizovacími náklady, které však mají rostoucí trend a to i přesto, že v portfoliu pojišťovny roste podíl jednorázového pojištění.

V posledních dvou letech společnost dosáhla unikátního výsledku technického účtu.

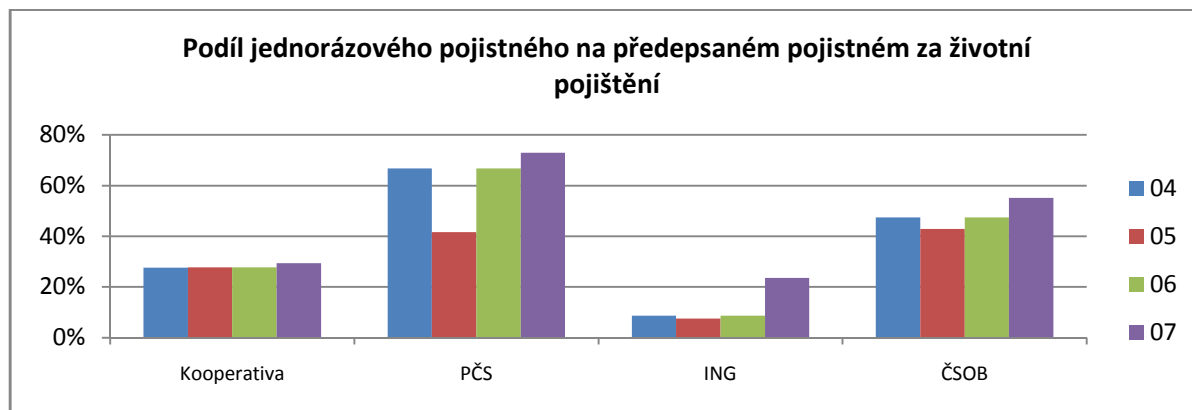
4.5. Porovnání vybraných pojistitelů



Graf č. 13

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách

Je zjevné, že ani jeden z pojistitelů nebyl schopen vytvářet ve sledovaném období na základě vlastní strategie kontinuální růst. Trh je velmi turbulentní a je zásadně ovlivněn přístupem jednotlivých pojistitelů k distribuci produktů za jednorázové pojistné.

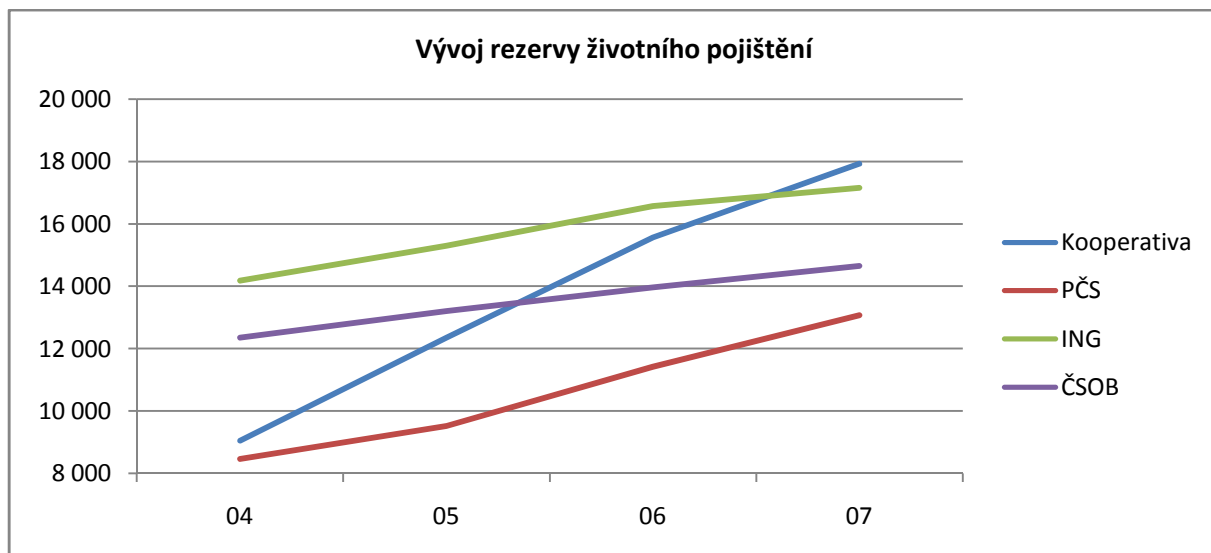


Graf č. 14

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách

U Pojišťovny České spořitelny, ING životní pojišťovny a u ČSOB pojišťovny je vysoká volatilita podílu jednorázového pojistného na celkovém předepsaném pojistném. Stabilní pozici v poměru jednorázového a běžně placeného pojistného si drží Kooperativa. Obě bankovní pojišťovny mají velmi vysoký podíl jednorázového pojistného na celkovém pojistném a navíc jeho podíl silně kolísá. Největší výkyv zaznamenala Pojišťovna České spořitelny a to 31,3 p.b., nejmenší pak Kooperativa, pouze 1,3 p.b. Je patrné, že u všech sledovaných pojišťoven podíl jednorázového pojistného roste.

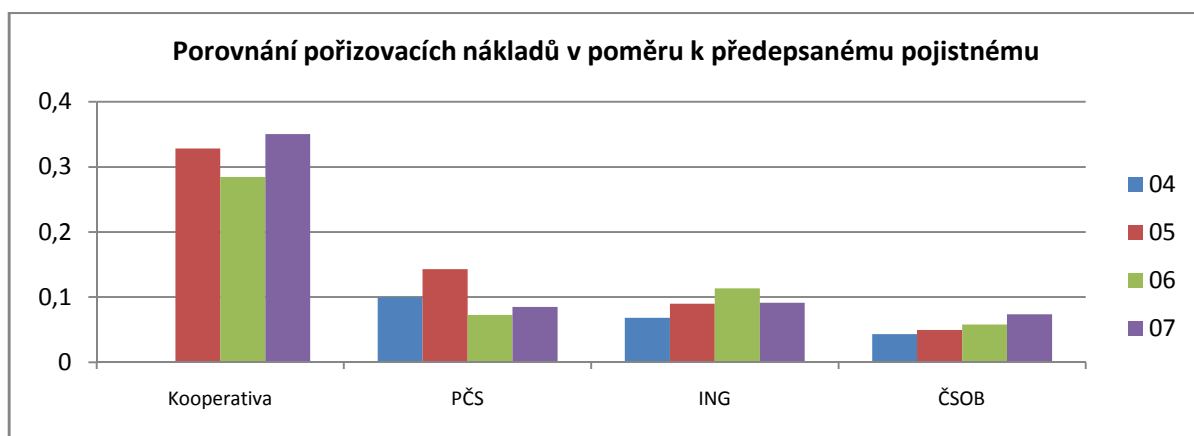
Je pravděpodobné, že produkty za jednorázové pojistné jsou orientovány spíše na výnos z vkladu, než-li na krytí rizika, jinak by pojišťovny jen těžko zaručovaly klientům návratnost vložené investice. Navíc lze předpokládat, že u nebankovních pojišťoven je pojistné získáno za vyšší pořizovací náklady. Snižování podílu produktů za běžně placené pojistné má dopad do tvorby rezervy pojistného životních pojištění. K dispozici máme stavové veličiny, které jsou ovlivněny nejen předepsaným pojistným, ale také vyplaceným pojistným plněním a předčasným ukončením pojištění. Graf č. 15 dokumentuje, že pojistitelé, kteří se orientují na běžně placené pojistné, dosahují vyšší dynamiky růstu rezervy pojistného životního pojištění.



Graf č. 15

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách

Kooperativa pojišťovna, která realizuje předepsané pojistné více než ze dvou třetin z běžně placeného pojistného, vytváří rezervu životního pojištění podstatně rychleji, než obě bankovní pojišťovny, jejichž podíl jednorázového pojistného je více než 50 %.



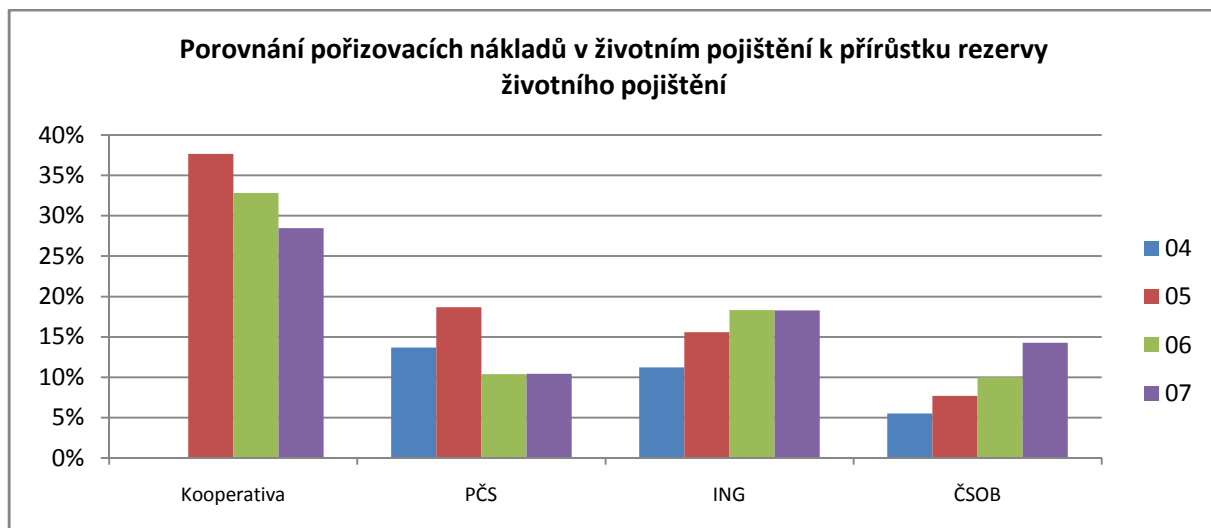
Graf č. 16

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách

Pro posouzení výše pořizovacích nákladů je významné, jakou účetní metodu ta která pojišťovna při účtování nákladů používá, jak pracuje s časovým rozvržením nákladů a jak rozděluje pořizovací a provozní náklady. Tyto informace nejsou k dispozici, proto porovnáváme pořizovací náklady tak, jak je pojišťovny vykázaly.

Jako překvapující se může jevit výše pořizovacích nákladů u ING životní pojišťovny, která má v portfoliu zásadně menší podíl jednorázového pojistného než-li bankovní pojišťovny, a přesto dosahuje obdobné výše pořizovacích nákladů. Tuto skutečnost si lze vysvětlit pomalým růstem v pojištění za běžně placené pojistné.

Pořizovací náklady mají proměnlivou úroveň a mírně rostoucí tendenci.

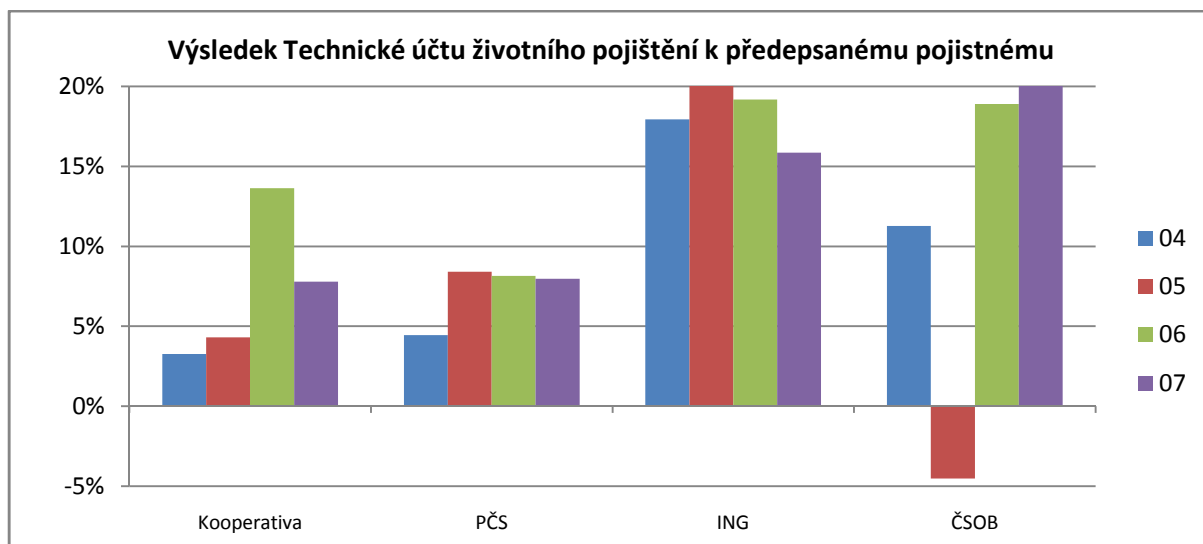


Graf č. 17

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách

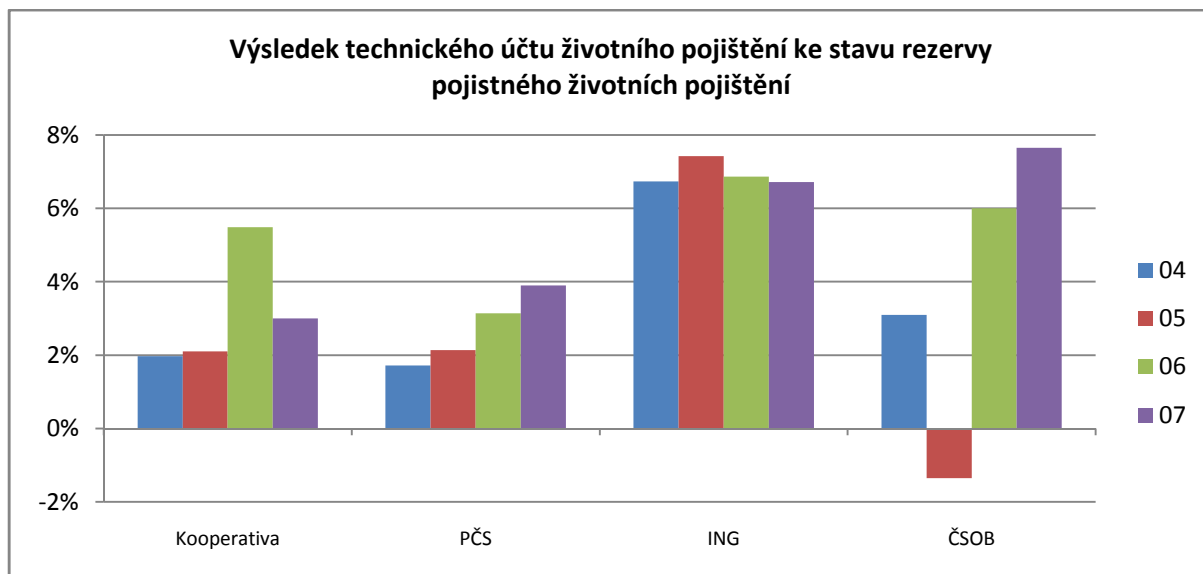
Graf č. 17 znázorňuje pořizovací náklady z pohledu „za kolik si pojistitelé pořídili přírůstek rezervy životního pojištění po zohlednění vyplacených pojistných plnění“.

Pojišťovny orientované na běžně placené produkty pořizují aktiva od klientů nákladněji, než-li pojišťovny zaměřené na jednorázové pojistné. U Kooperativa pojišťovny vidíme pokles v nákladech z tohoto pohledu, který je dán tím, že Kooperativa pojišťovna má vysokou dynamiku růstu pojistného za běžné pojistné a přírůstek rezerv generují také pojistné smlouvy, za které se pořizovací náklady již nehradí.



Graf č. 18

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách



Graf č. 19

zpracováno z podkladů obsažených v auditovaných výročních zprávách

Je zřejmé, že životní pojištění je schopno dosahovat vysoké míry technické ziskovosti. Zejména ING životní pojišťovna po celou sledovanou dobu a ČSOB pojišťovna v posledních dvou letech realizují technický výsledek nad 15 % z předepsaného pojistného.

5. Empirická zjištění

Studenti pracující na této analýze provedli v průběhu února až dubna řadu „kontrolních nákupů“ u pracovišť jednotlivých pojišťoven v Liberci. Závěry z nich můžeme shrnout takto:

- Při kontrolních nákupech jsme zjistili slabé povědomí prodejců o úloze rizika v produktech, které nabízejí. Prodejci prezentují investiční efektivitu produktů. Napomáhá tomu skutečnost, že produkty umožňují snižování pojistných částek na smrt, respektive jejich úplnou eliminaci.
- Motivací pro toto jednání prodejců je zřejmě provizní systém pojistitelů. Dalším motivem může být osobní zkušenost prodejců s tím, že snazší vybudování pojistného zájmu u klienta se realizuje přes prezentaci budoucích výnosů a zhodnocení vkladu, než přes vysvětlování ceny rizika. Klienti totiž příliš nerozumějí ceně, kterou je za riziko nutné vynaložit. Tento zdánlivě neekvivalentní charakter rizikových produktů vytváří u zákazníků dojem, že rizikově zaměřené produkty nepotřebují.
- Pojišťovny vytvářejí produkty, které jsou investičně zaměřené. Při kontrolních nákupech, které jsme realizovali, jsme se setkali s nejnižší pojistnou částkou pro pojištění rizika smrti v investičním životním pojištění ve výši 2.000,- Kč. Další pojišťovny se ve výši této pojistné částky pohybují zpravidla do 50.000,- Kč a to bez ohledu na výši pojistné prémie placené klientem.
- Konstrukce poplatků je rozdílná. Ve většině produktů je poplatkem zatíženo pojistné (u některých pojistitelů po odečtení rizikového pojistného, u jiných celé hrubé pojistné, tedy před odečtením pojistného na krytí rizika) po dobu 3 – 7 let a poplatky dosahují po stanovenou dobu až 60 % ročního pojistného. Jsou i pojistitelé, kteří nezatěžují pojistné, ale zhodnocený kapitál klienta. Ti čerpají poplatky po celou dobu trvání pojištění, ale fakticky zaplacení pořizovacích nákladů odsouvají do pozdějších let.
- Použitý modelový příklad: pojištěný muž, vstupní věk 22 let (doba pojištění 43 let) sjednaná pojistná částka pro případ smrti 300.000,- Kč, měsíční pojistné 1.000,- Kč. Pro modelaci současné hodnoty vybraných poplatků jsme vycházeli z diskontní sazby 5 %.

Výše současné hodnoty kalkulovaných poplatků se pohybovala mezi 35.000,- Kč až 60.000,- Kč (tedy prakticky tříleté až pětileté pojistné). Současná hodnota poplatků kalkulovaných v pojistné smlouvě roste v závislosti na delším rozvržení jejich placení do času. Pojistitelé tak eliminují riziko předčasného ukončení pojistných smluv.

6. Závěr

1. **Trh životního pojištění roste pomaleji než příjmy obyvatel a klesá i vůči HDP.** I přes růsty předepsaného pojistného se „dohánění vyspělých států“ v pojištění nedaří.
2. Důvody tohoto faktického neúspěchu vidíme v tom, že se pojišťovny odklánějí od svého původního záměru, tj. od pojišťování rizika a soustředí se na sběr a správu finančních zdrojů. **Vstoupily tak do přímé konkurence bankám a investičním společnostem.**
3. I přes akvizice na trhu **nedochází k nadměrné koncentraci trhu** a probíhá konkurenční soutěž jak o zákazníky, tak i o distributory. Ani ostrá soutěž ale nevede ke snižování technického zisku pojistitelů.
4. Trendy na pojistném trhu jasně ukazují **odklon pojistitelů od klasických rizikových produktů k produktům spořicí**. Pojišťovny se ochotně vzdávají své dřívější role a přijímají úlohu bank. V nabídkách pojišťoven nacházíme v posledních letech stále více tzv. „moderních“ produktů, které jsou stavěny na příspěvkově definovaném principu. Jde především o investiční životní pojištění, kde je přeneseno riziko investování na klienta. Tyto nově nabízené produkty nebo produktové balíčky jsou pak dávány do popředí pod příslibem vyššího zhodnocení než u „starých“ druhů pojištění. Je tedy citelná snaha o zdůraznění spořicí složky pojištění na úkor složky rizikové.

Věříme, že návrat pojišťoven k jejich původnímu poslání by mohl změnit nepříznivý trend ve statistikách životního pojištění. Netvrdíme, že je třeba vzdát se nových a moderních typů pojištění, pouze je nutné klást větší důraz i na riziko, jako zásadní prvek v práci pojišťoven.

5. **Produkty Investičního pojištění jsou zatíženy poplatky**, kterými pojišťovny kryjí náklady na získání pojistných smluv, ale také z nich generují velmi významný pojistně technický výsledek.
6. **Konkurence na trhu zatím nepostihuje technický výsledek pojišťoven**, pojišťovny jsou zatím schopny i mírně rostoucí obchodní náklady promítnout do ceny produktu a nacházet pro tyto produkty svoje zákazníky.

7. Použité zkratky

ČP – Česká pojišťovna a.s.

VIG – Vienna Insurance Group

ČAP – Česká asociace pojišťoven

ČSÚ – Český statistický úřad

ČKP – Česká kancelář pojistitelů

KB – Komerční banka

ŽP – životní pojištění

MLM – multi level marketing

IFRS – Mezinárodní účetní standardy (International Financial Reporting Standards)

CAS – České účetní standardy