

**Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta**



Seminární práce z Pojistné ekonomiky

Téma: Analýza bankopojištění finančních skupin

Zpracovaly: Martina Janková
Lucie Pavlíková

Datum prezentace: 28.11.2005

V Brně dne: 21.11.2005

Obsah

Obsah.....	2
Úvod.....	3
Teoretická část	4
Bankopojištění	4
Bankopojišťovny.....	5
Důvody propojování sektorů	6
Přehled nejvýznamnějších bankopojišťovacích skupin v ČR	7
Regulace	9
Vývoj.....	10
Výhody bankopojištění.....	11
a) pro klienta	11
b) pro finanční instituci	11
c) pro pojišťovnu.....	11
Praktická část	12
Cestovní pojištění.....	12
Poštovní pojistný certifikát.....	13
Pojištění domácnosti STANDARD.....	13
ČSOB spořicí program	15
Závěr.....	18
Literatura	19

Úvod

Tato seminární práce na téma „Analýza bankopojištění finančních skupin“ by měla čtenáři pomoci pochopit problematiku bankopojištění.

První část je zaměřená na teorii bankopojištění. V této části je objasněn pojem bankopojištění, vysvětlena činnost bankopojišťoven, popsán vývoj bankopojištění a jeho výhody.

V praktické části se zaměřujeme na konkrétní bankopojišťovací produkty, které se objevují na českém trhu. Uvádíme zde produkty Poštovní spořitelny poskytované ve spolupráci s ČSOB.

Teoretická část

Bankopojištění

Nejjednodušší definicí je prodej pojistných produktů na obchodních místech bank.

Musíme od sebe ovšem odlišit bankopojištění a „cross-selling“.

Pojmem **cross-selling** označujeme prodej různých druhů pojistných produktů současným klientům banky nebo jiné finanční instituce patřící do stejné finanční skupiny.

Bankopojištění je tedy prodej finančního produktu, kterým může být například osobní půjčka, revolvingový úvěr ke kreditní kartě, finanční leasing, hypoteční úvěr nebo spotřebitelský úvěr, do něhož je integrován pojistný produkt, který je vnitřně propojen s produktem finančním a přináší dodatečnou užitou hodnotu koncovému klientovi finanční instituce.

Pojistné produkty musejí být velmi jednoduché pro prodej v obchodní síti finanční instituce, protože je prodává personál, který je školen nikoliv na prodej pojistných produktů, ale na prodej finančních produktů. Prodej pojištění je pro ně pouze doplňkovou činností.

Pojistný produkt proto není nabízen na individuální bázi, ale jako tzv. skupinová pojistka. Znamená to, že mezi pojišťovnou a finanční institucí je uzavřena skupinová pojistná smlouva, která přesně specifikuje podmínky pojištění a jejíž přílohou jsou i Všeobecné pojistné podmínky pojišťovny. Klient poté v rámci procesu uzavření smlouvy na nákup finančního produktu podepíše přihlášku k pojištění, kterou přistupuje k podmínkám skupinové pojistné smlouvy uzavřené mezi pojišťovnou a finanční institucí. Tím je klient pojištěn. Pojistné platí klient buď přímo pojišťovně, nebo častěji společně s úhradou za finanční službu. Finanční instituce následně odvede pojistné pojišťovně za všechny klienty.

Za produkty bankopojištění nepovažujeme pojistné produkty na individuálním principu, které nemají žádnou vnitřní provázanost s finančními službami nabízenými finanční institucí.

Bankopojišťovny

Definice bankopojišťovny není jednoznačná, objevují se různé koncepty a formy, které vymezují odlišné rámce pro zahrnutí či nezahrnutí příslušných finančních institucí pod tento pojem. Nejznámější a nejužší pojetí představuje integraci banky a pojišťovny do jedné skupiny, kde holdingová společnost kontroluje jak banku, tak pojišťovnu. Kapitálové vazby mezi bankou a pojišťovnou mohou být jednak přímé, jedna nepřímé prostřednictvím mateřské společnosti. Další možností jsou partnerské modely dvou nezávislých subjektů.

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

V současnosti jsou charakteristické 3 modely míry integrace vzájemných operací:

- **separátní řešení** – existují dvě samostatná, nezávislá odvětví (bankovníctví a pojišťovnictví)
- **kooperativní řešení** – variace od volných zájmových sdružení až po organizovaná pracovní seskupení, přičemž obě strany si zachovávají suverenitu svých produktů
- **koncernové řešení** – tzv. podílový model, kdy jsou zakládány vlastní dceřiné společnosti nebo je zakoupen majoritní podíl již existující společnosti.

Další možné strategie:

- založení nové filiálky
- založení společného podniku
- založení společných holdingových společností
- strategie majoritního podílu
- strategie dobrovolných fúzí
- strategie kombinované účasti a distribuce
- strategie kooperace v distribuci produktů – komerční strategie, jejímž cílem je zvýšení rentability distribuční sítě jednoho z partnerů tím, že ji zpřístupní druhému partnerovi. Pozitivní je úspora provozních nákladů.

Hloubku propojení mezi bankou a komerční pojišťovnou je možné rozlišit na 3 základní fáze:

- V první fázi je pozice banky téměř stejná jako v případě, kdy funguje jako pojišťovací zprostředkovatel. Rozdílem je to, že distribuuje produkty své komerční pojišťovny. Jde převážně o produkty životního pojištění. V této fázi je význam prodeje pojištění omezen na to, že klienti dávají přednost bance pro větší šíři jejích služeb. Prodej pojištění je doplňkovou činností banky. Banka konkuruje spolupracující komerční pojišťovně hlavně svou vlastní distribuční sítí. Pro klienta banky je výhodnější využívat její nabídky pojištění, protože je po něj výrazně pohodlnější a rychlejší, než kdyby se měl vyhledat jinou komerční pojišťovnu a její vhodný produkt.
- Pro druhou fázi je charakteristická rozsáhlejší kooperace banky s komerční pojišťovnou. Oba subjekty hledají odstranitelné duplicity v řízení a distribuci, možnosti sjednocení marketingové politiky, správní činnosti apod.
- Ve třetí fázi bankopojišťovna analyzuje potřeby svých klientů a vytváří nové pojistné produkty. Distribuční sítě produktů a operací se zcela propojují. V této fázi komerční pojišťovna vystupuje jako jedno z oddělení nového subjektu.

Důvody propojování sektorů

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

Banky a pojišťovny jsou schopné společně ve vzájemné spolupráci rychle reagovat na měnící se potřeby a požadavky klientů.

Jednotný trend tvorby univerzálních finančních ústavů, které operují napříč širokým spektrem aktivit s rozhodujícími složkami v bankovníctví a pojišťovnictví je typický pro celou Evropu. Původní koncept bankopojištění, známý pod názvem „bankassurance“, který představoval vazbu mezi bankami a pojišťovny nabízejícími produkty životního pojištění, byl překonán a podstatně rozšířen na stav, kdy se kombinují bankovní služby se službami životních a neživotních pojišťoven.

Váha jednotlivých typů finančních institucí ve skupině měřená velikostí jejich aktiv hovoří velmi často ve prospěch bank. Bankovní sektor ČR v současné době disponuje aktivy, která tvoří asi desetinásobek aktiv sektoru pojišťoven. Tato převaha bank nad pojišťovny je viditelná i v největších bankopojišťovacích strukturách v ČR. Ve skupině 3 největších zřetelně dominují skupiny zastřešené bankami. Při bližším pohledu je však patrné, že tyto tři struktury sice disponují více než 50 % tržními podíly v oblasti aktiv bankovního sektoru a kumulovaných aktiv obou sektorů, na pojišťovacím trhu jsou však zastoupeny mnohem menší podíly. Teprve šest největších bankopojišťovacích struktur získává nadpoloviční postavení i mezi pojišťovny. Výjimkou zůstává předepsané neživotní pojištění, kde se tato skupina největších hráčů na trhu pouze blíží 50 %. Z pohledu tržního podílu panuje tedy mezi bankopojišťovny největší konkurence na trhu neživotního pojištění.

Přehled nejvýznamnějších bankopojišťovacích skupin v ČR

1. Československá obchodní banka/Českomoravská hypoteční banka/Českomoravská stavení spořitelna/ČSOB pojišťovna
2. Česká spořitelna/Stavební spořitelna České spořitelny/Pojišťovna České spořitelny
3. Komerční banka/Všeobecná stavební spořitelna Komerční banky/Komerční pojišťovna
4. Česká pojišťovna/eBanka/První městská banka
5. Raiffeisenbank/Raiffesen stavební spořitelna/UNIQUA pojišťovna
6. ING Bank N. V./ING Nationale Nederlanden životní pojišťovna/ING Nationale Nederlande pojišťovna
7. Česká exportní banka/Exportní garanční a pojišťovací společnost
8. Allianz pojišťovna/Dresdner Bank

9. Wüstenrot stavební spořitelna/Wüstenrot hypoteční banka/Wüstenrot životní pojišťovna

Skupiny	Podíl aktiv skupiny na celkových aktivech bank. a pojišť. sektoru	Podíl aktiv banky ve skupině na aktivech bank. sektoru	Podíl aktiv pojišťoven ve skupině na aktivech sektoru pojišťoven	Podíl předepsaného pojistného pojišťoven ve skupině na celkovém předepsaném pojistném	Podíl předepsaného pojistného pojišťoven ve skupině na celkovém předepsaném pojistném životního pojištění	Podíl předepsaného pojistného pojišťoven ve skupině na celkovém předepsaném pojistném neživotního pojištění
Největší 3 skupiny	59,7	64,1	11,9	15,3	25,8	9,9
Největších 6 skupin	70,3	70,2	77,4	57,6	73,8	49,4
Největších 9 skupin	73,4	72,6	88,2	67,0	77,5	61,8

Charakteristickým rysem současného vývoje je stále větší provázanost bankovních a pojistných produktů. První rovinou, ve které můžeme sledovat tuto provázanost je pojištění bankovního produktu, například bankovních úvěrů či platebních karet. Dalším případem je například žádost o hypoteční úvěr nebo větší úvěr stavební spořitelny, kdy bankovní instituce požaduje uzavření životní pojistky dlužníka a pojištění majetku, který slouží jako zástava. Dalším příkladem je například vinkulace životního pojištění v prospěch banky v případě, kdy klient neplní své závazky z úvěru čerpaného kreditní kartou. Ukázkou kombinace obou druhů jsou balíčky služeb.

Cílem kombinace produktů bank a pojišťoven může být také soustředění výhod původních jednodušších produktů do produktu finálního s kombinovanými rysy. V současné době se

v ČR díky možnosti snižování daňových základů DPFO o určitý podíl z částky vložené do životního pojištění daří velmi dobře novým formám životního pojištění, z nichž některé minimalizují pojistnou ochranu a blíží se spíše termínovaným spořicími účtům. Investiční ŽP pak dokonce kombinuje prvky investičních instrumentů v rámci peněžního a kapitálového trhu s prvky životního pojištění. Pro klienta zůstává zachována daňová výhoda související s ŽP a sám rozhoduje o stupni rizikovosti svých investic. Většinou však spořicí a investiční složka pojišťovacího produktu stále představuje spíše určitou nadstavbu nad jádrem, kterým je ochrana proti riziku.

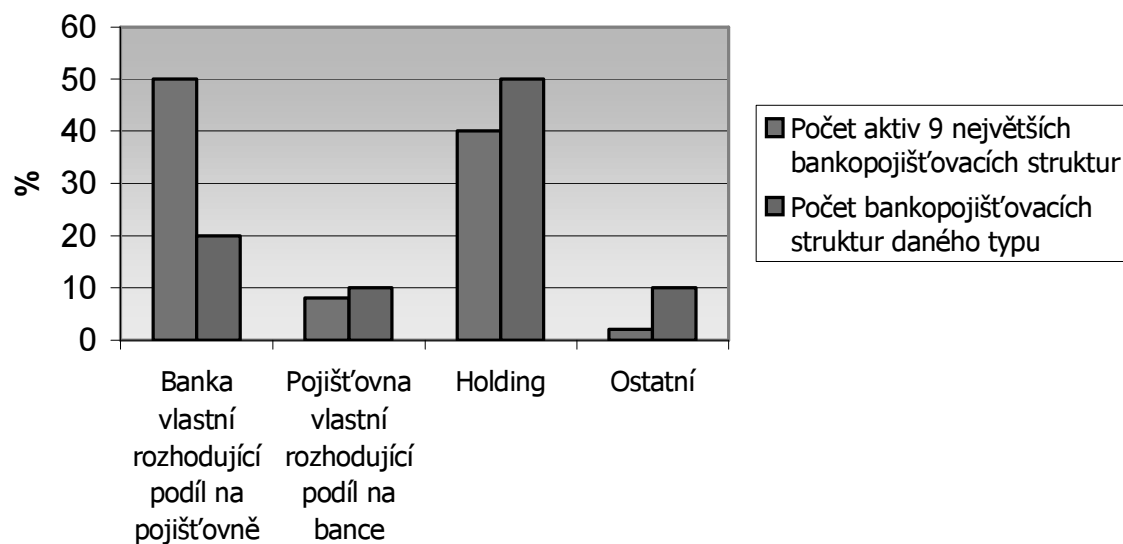
Regulace

Ačkoli bankovní a pojišťovací činnosti jsou od sebe odděleny a spadají do pravomocí odlišných regulátorů a orgánů dohledu (ČNB, Úřadu státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění MF), vzniklé vazby jsou natolik silné, že mohou generovat nová rizika a také snáze přenášet rizika objevující se v bankovním sektoru do sektoru pojišťoven a naopak.

Propojenost finančních institucí je jedním z hlavních důvodů zintenzivnění vzájemné spolupráce regulátorů, jejichž zástupci již v roce 1998 podepsaly trojstrannou dohodu o spolupráci, která byla začátkem roku 2003 zásadním způsobem novelizována právě směrem k vytvoření předpokladů pro provádění účinného dohledu nad finančními skupinami.

V současné době se připravuje zákonná úprava doplňkového dozoru nad finančními konglomeráty – skupinami majetkově a personálně propojených osob, v nichž jsou významně zastoupeny banky a pojišťovny.

Hlavní formy nejvýznamnějších bankopojišťovacích struktur v ČR z pohledu vlastnictví



Vývoj

Dnešní podoba bankopojištění v ČR se začala formovat již v polovině 90. let 20. století a banky i pojišťovny, které byly u vzniku, dnes mají na tomto trhu klíčové postavení. Jako první začala na svých pracovištích nabízet pojišťovací produkty již v roce 1994 Investiční a poštovní banka (dnešní ČSOB). O rok později ji následovala Česká spořitelna a Komerční banka, která zahájila prodejem životních pojistek.

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

Dnes banky a pojišťovny působící v ČR do značné míry vlastní zahraniční majitelé a veškeré strategické a obchodní záležitosti ovlivňuje především dění v zahraničních mateřských společnostech.

Výhody bankopojištění

a) pro klienta

Jednou z výhod bankopojištění je jednoduchost produktu pro klienta. Pojistný produkt je šitý na míru nabízenému finančnímu produktu a chrání osobní rozpočet klienta v okamžiku nepředvídatelných událostí z pohledu jeho sjednaných závazků. Další výhodou je rychlost, kdy klient sjedná pojištění přímo při nákupu finanční služby na jednom místě, často podpisem jediného integrovaného dokumentu, bez dalších formalit (lékařské prohlídky, potvrzení,...). Další výhodou je obvykle nižší cena produktu než u individuálně nabízených produktů obdobného typu na trhu.

b) pro finanční instituci

Výhodou pro finanční instituci je, rozšiřuje paletu svých služeb a operací bez významnějších dodatečných nákladů. Pojišťovna obvykle platí finanční instituci určitou částku jako úhradu za administrativní a obchodní činnosti vykonávanou za účelem sjednání pojištění k finančnímu produktu. Další výhodou pro finanční instituci je další využití současné obchodní sítě. Další je snížení rizikovosti portfolia klientů v případě nenadálých okolností. Díky vnitřní propojenosti pojištění s finanční službou je pojištění šité na míru marketingové strategii finanční instituce, což umožňuje dosáhnout komparativní výhody oproti konkurenci.

c) pro pojišťovnu

Pro pojišťovnu je největší výhodou to, že nemusí vytvářet vlastní obchodní sítě, neboť produkty jsou prodávány prostřednictvím finanční instituce. Rovněž se podstatně zjednoduší administrativa spojená zejména s uzavíráním smluv a příjmem pojistného.

Praktická část

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

Na poli bankopojištění tuzemské banky nejčastěji spolupracují se svými mateřskými nebo sesterskými pojišťovnami. To je případ ČSOB, České spořitelny či Komerční banky.

A nyní již ke konkrétním produktům. Zpracovaly jsme materiály získané na internetových stránkách Poštovní spořitelny a ČSOB. Poštovní spořitelna ve spolupráci s ČSOB nabízí 4 základní produkty z oblasti bankopojištění. Jde o

- cestovní pojištění,
- poštovní pojistný certifikát,
- pojištění domácnosti,
- ČSOB Spořicí program.

Jednotlivé produkty nejdříve charakterizujeme a v poslední části přiblížíme jednu z variant ČSOB Spořicího programu (Optimal Profit). Jak jsme zjistily, produktů na poli bankopojištění existuje celá řada a jejich počet stále roste. Přesto není bankopojištění v České republice na takové úrovni, jako v ostatních zemích Evropské unie, alespoň co se týče rozšířenosti a povědomí o těchto produktech. Nebudeme srovnávat produkty různých finančních skupin, ale zaměříme se spíše na to, jak vlastně takový produkt vypadá. Kde je možné ho sjednat a za jakých podmínek.

Cestovní pojištění

Jde o pojištění léčebných výloh pro cestu do zahraničí s možností sjednání dalších druhů pojištění. Je určeno fyzickým osobám, majitelům postžirových účtů.

Předepsané pojistné je zúčtováno automaticky z postžirového účtu. Podmínky pojistného vztahu upravují Všeobecné pojistné podmínky, dále jejich zvláštní části pro jednotlivé druhy pojištění a doplňkové podmínky pro pojištění asistenčních služeb a pro typ pojištění "nebezpečné sporty" ČSOB Pojišťovny.

Klient má možnost sjednat si dále pojištění úrazu, odpovědnosti za škodu či pojištění zavazadel. O zřízení pojištění se žádá na kterémkoliv obchodním místě Poštovní spořitelny.

Poštovní pojistný certifikát

Poštovní pojistný certifikát je produkt ke spoření při využití legislativy platné pro životní pojištění. Je určen fyzickým osobám (tuzemcům i cizincům), majitelům postžirových účtů (pro bezhotovostní převod) i nemajitelům (hotovostní vklad).

Jedná se o životní pojištění sjednávané s ČSOB Pojišťovnou na pojistnou částku 100 000,- Kč a běžné roční pojistné 12 000,- Kč při délce spoření alespoň 5 let.

Podmínky produktu vymezují Všeobecné podmínky ČSOB Pojišťovny pro životní pojištění + podmínky Doplňkové + tiskopis Návrhu smlouvy.

Produkt je možné sjednat na kterémkoliv obchodním místě Poštovní spořitelny při současném předložení dokladu totožnosti a úhradě pojistného (hotovostně či bezhotovostně).

Pojištění domácnosti STANDARD

Pojištění domácnosti Standard je určeno zletilým fyzickým osobám - občanům ČR i cizincům, majitelům postžirového účtu nebo postkonta (fyzická osoba - podnikatel).

Jedná se o základní pojištění domácnosti, které se vztahuje na:

- věci movité tvořící zařízení domácnosti a sloužící jejímu provozu nebo uspokojování potřeb pojištěného nebo spolupojištěných osob (členů pojištěné domácnosti),
- věci, které se staly součástí souboru věcí domácnosti po vzniku pojištění,
- oprávněně užívané cizí věci (např. pořízené na Multiservis),
- stavební součásti bytu pořízené pojištěným - např. přepážka ze sádrokartonu, plovoucí podlaha aj. (pouze u bytů nacházejících se v domech, k nimž pojištěný nemá vlastnické či spoluvlastnické právo - tj. byty družstevní a státní),
- věci umístěné v příslušenství domácnosti (sklep, komora, garáž) v témže objektu.

Pojištění domácnosti Standard zahrnuje 2 varianty pojištění:

- **A - pojištění domácnosti Standard**
- **B - pojištění domácnosti Standard + pojištění odpovědnosti z běžného občanského života**

Pojistné je hrazeno ročně prostřednictvím trvalého příkazu k úhradě. Úroveň sazeb je na úrovni "zvýhodněných sazeb" pro klienty Poštovní spořitelny. Některé změny v pojištění (rozsah pojištění, změna příjmení, adresy, způsob placení pojistného, číslo účtu, ze kterého je hrazeno pojistné) je možno realizovat na pobočce Poštovní spořitelny prostřednictvím dokladu Žádost o změny - pojistné produkty. Ostatní změny lze zajistit pouze na pobočkách ČSOB Pojišťovny. Podmínky pojistného vztahu upravují všeobecné a doplňkové podmínky ČSOB Pojišťovny, které klient obdrží na obchodním místě.

Tabulka 1: Pojištění domácnosti - roční pojistné

Pojistná částka v Kč	Roční pojistné dle varianty pojištění a umístění domácnosti (v Kč)			
	Varianta pojištění A		Varianta pojištění B	
	Byt	Rodinný dům	Byt	Rodinný dům
150 000	431	391	735	695
200 000	575	522	879	826
250 000	718	653	1022	957
300 000	862	784	1166	1088
350 000	1 006	915	1310	1219
400 000	1 150	1 045	1454	1349
450 000	1 293	1 176	1597	1480
500 000	1 437	1 307	1741	1611
600 000	1 725	1 568	2030	1872
700 000	2 013	1 830	2317	2134
800 000	2 300	2 091	2605	2395
900 000	2 588	2 353	2892	2657
1 000 000	2 876	2 615	3180	2919

ČSOB spořicí program

ČSOB Spořicí program je určen fyzickým osobám - občanům ve věku od 18 do 65 let (do 59 let v případě, že klient volí krytí rizika).

Jedná se o produkt životního pojištění poskytovaný ve čtyřech základních variantách:

- ČSOB Spořicí program Maximal/Maximal 60/Maximal 60Z,
- ČSOB Spořicí program Optimal/Optimal 60/Optimal 60Z,
- ČSOB Spořicí program Optimal Profit,
- ČSOB Spořicí program Maximal Invest.

Tabulka 2: ČSOB Spořicí program - varianta OPTIMAL PROFIT

Komu je produkt určen:	Fyzickým osobám ve věku od 18 do 95 let, občanům ČR i cizozemcům.
Jaké výhody vám přinese:	<ul style="list-style-type: none">- Možnost dlouhodobého zhodnocování investovaných prostředků s minimálním garantovaným výnosem 2,5% ročně po celou dobu,- dostupnost finančních prostředků v případě potřeby,- možnost dodatečných vkladů,- v případě invalidity nebo vážné nemoci dostane klient vyplacenu aktuální naspořenou částku bez odpočtu srážkové daně,- možnost samostatně si zvolit „oprávněnou osobu - obmyšleného“, tj. přímého dědice, který dostává výplatu přímo (bez dědického řízení) a bez odpočtu srážkové a dědické daně.

Popis produktu:	<ul style="list-style-type: none"> - jde o produkt s jednorázovým vkladem v min. výši 100 000 Kč, - garantovaný minimální výnos je ve výši 2,5 % ročně, a to po celou dobu 5-ti let, - kdykoliv během doby spoření lze provádět mimořádné vklady již od 10 000 Kč, - pojistná doba je 5 let, poté možnost smlouvu automaticky prodloužit, - ve smlouvě není stanovena žádná pojistná částka a nejsou účtovány žádné poplatky za pojištění, - produkt není určen pro daňovou optimalizaci (tj. pro odpočty zaplaceného pojistného ze základu pro výpočet daně) – pro tyto účely je dobré využít produkt Optimal 60, <p>Tvorba kapitálové hodnoty pojištění: Kapitálová hodnota pojištění se tvoří z vložených prostředků pojistného a je ovlivňována úrokovou sazbou a výší poplatků (viz Sazebník). Úroková sazba, již jsou zhodnocovány investované prostředky, je stanovena pro produkt Optimal Profit ve výši minimálně 2,5 % ročně.</p>
Podmínky poskytování:	Klient je fyzická osoba, občan České republiky nebo cizozemec, ve věku 18 až 95 let, při podpisu návrhu pojistné smlouvy předloží doklad totožnosti (občanský průkaz občana ČR, cestovní pas cizozemce) je schopen a ochoten složit peněžní vklad v den podpisu návrhu pojistné smlouvy <i>založení běžného či jiného účtu v ČSOB nebo Poštovní spořitelně není podmínkou</i>
Kde je produkt dostupný:	Pobočková síť ČSOB v České republice, Pobočky Poštovní spořitelny

Tabulka 3 - Cenový sazebník - ČSOB Spořicí program Optimal Profit

ČSOB Spořicí program Optimal Profit	
Operace	sazba v Kč(popř. protihodnotě Kč)
2.1 Zřízení smlouvy	zdarma
Poznámka: Výše technické úrokové míry je 2,5% p.a. Doba platnosti technické úrokové míry je po dobu platnosti pojistné smlouvy.	
2.2 Částečná výplata z hodnoty pojištění	
2.2.1 - v prvním pojistném roce	5% z hodnoty výplaty
2.2.2 - ve druhém pojistném roce	4% z hodnoty výplaty

2.2.3 - ve třetím pojistném roce	3% z hodnoty výplaty
2.2.4 - ve čtvrtém pojistném roce	2% z hodnoty výplaty
2.2.5 - v pátém pojistném roce	1% z hodnoty výplaty
2.2.6 - zkrácení lhůty pro výplatu	zdarma
Poznámka: Minimální zůstatek po výplatě z hodnoty pojištění je 10 000,- Kč. Minimální částka jedné výplaty je 4 800,- Kč. Maximální počet výplat v pojistném roce není omezen.	
2.3 Zánik pojištění s výplatou odbytného/odkupného (tzv. stornovací poplatek)	
2.3.1 - v prvním pojistném roce	5% z hodnoty pojištění před uplatněním srážkové daně
2.3.2 - ve druhém pojistném roce	4% z hodnoty pojištění před uplatněním srážkové daně
2.3.3 - ve třetím pojistném roce	3% z hodnoty pojištění před uplatněním srážkové daně
2.3.4 - ve čtvrtém pojistném roce	2% z hodnoty pojištění před uplatněním srážkové daně
2.3.5 - v pátém pojistném roce	1% z hodnoty pojištění před uplatněním srážkové daně
Poznámka: Při zániku pojištění dožitím je vyplacena aktuální hodnota pojištění ke dni sjednaného konce pojištění snížena o srážkovou daň.	
2.4 Správa pojištění	240,-/ročně
2.5 Inkasní poplatek při způsobu placení	
2.5.1 - v hotovosti/složenkou	20,-/při platbě
2.5.2 - jednorázovým příkazem	10,-/při platbě
2.6 Alokační poplatek (podle výše jednorázového pojistného v Kč)	
2.6.1 100 000 - 499 999,-	4% z jednorázového pojistného
2.6.2 500 000 - 1 999 999,-	3% z jednorázového pojistného
2.6.3 2 000 000,- a více	2% z jednorázového pojistného
Poznámka: Minimální výše jednorázového pojistného je 100 000,- Kč.	
2.7 Alokační poplatek z mimořádného pojistného	2% z pojistného
Poznámka: Minimální výše mimořádného pojistného je 10 000,- Kč.	
2.8 Změna v pojistné smlouvě	zdarma

Závěr

Zeptáme-li se ve svém okolí, co pojem bankopojištění znamená, uslyšíme pravděpodobně několik různých verzí, popřípadě neuslyšíme nic. Každý si pod tímto pojmem představuje něco jiného, pokud ho vůbec zná. I když tyto produkty u nás zatím nejsou příliš rozšířené, směřuje finanční trh k nabízení komplexních balíčků služeb, kdy klient namísto mnoha produktů od různých finančních institucí získá jeden univerzální produkt pořízený na jednom místě. Takovýto kombinovaný produkt šetří čas i peníze. Tedy alespoň by měl. V mnoha českých bankách je opravdu možné již dnes koupit životní pojištění nebo povinné ručení. Některé banky se dokonce chlubí, že prodej životního pojištění tvoří na jejich obchodních místech polovinu nového obchodu.

Moc dobře totiž vědí, že prodej ostatních finančních produktů na vlastních přepážkách není špatný byznys. Vždyť jenom provize při prodeji kapitálových životních pojistek dosahují leckdy výše ročního pojistného a klient dá s radostí přednost řešení svých finančních otázek u jediné instituce před každodenním obíháním nejrůznějších bank a spořitelen po pracovní době. Je to tedy výhoda jak pro nás klienty tak pro banky.

Literatura

- ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S., ŘEZÁČ, F.: **Pojistná ekonomika**, 1. vydání, Brno: MU, 2003, ISBN 80-210-32-88-X, str. 127-134
- časopis **Bankovníctví**: č. 6-7/2002, strana 3
č. 6-7/2004, strana 24-25
- **Pojistný obzor**: č. 4/2003

Internetové zdroje

- www.cnb.cz
- www.finance.cz
- fpweb.ihned.cz
- www.postovnisporitelna.cz
- www.csob.cz
- www.mesec.cz