

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Hospodářská fakulta

Studijní program: 6202 - Hospodářská politika a správa

Studijní obor: Pojišťovnictví

Investiční životní pojištění

Unit-linked insurance

BP-PO-KPO 2005 11

LENKA JOSEFIOVÁ

Vedoucí práce: Doc. Ing. Eva Ducháčková, CSc., KPO

Konzultant: Ing. Robin Jirásko, KPO

Počet stran 45

Počet příloh 4

Datum odevzdání 20.5.2005

PROHLÁŠENÍ

Byl(a) jsem seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 - školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval(a) samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

Datum: 20.5.2005

Podpis:

PODĚKOVÁNÍ

Úvodem mé bakalářské práce bych chtěla poděkovat panu Petru Fejtkovi, šéfredaktorovi časopisu FP-poradce, nejen za poskytnuté informace, rady, materiály a kontakty, ale hlavně za jeho lidský přístup, který ke mně měl. Další poděkování směřuji k panu Martinu Podávkovi, pojistnému matematikovi, který mi otevřel dveře do světa poplatků a konstrukcí pojistných produktů. Oběma pánům děkuji a doufám, že ve své praxi v oboru pojišťovnictví budu mít možnost poznat více takových fundovaných lidí.

RESUMÉ

Práce definuje základní principy fungování investičního životního pojištění, vymezuje jeho místo v oblasti životního pojištění a dopady na účastníky pojistného trhu. V druhé části práce porovnává investiční pojištění s klasickým kapitálovým a stručně vyzdvihuje základní rozdíly v konstrukci obou pojištění. Další část nastiňuje důležitou úlohu podílových fondů v rámci investičního pojištění a jejich zaměření. Čtvrtá část mapuje nabídku investičního pojištění v ČR, na kterou navazuje srovnání konkurenčních produktů investičního pojištění u dvou pojišťoven. Za pomoci komparativní analýzy je porovnána rozdílná stavba produktů a jejich přínos pro majitele pojistky. V poslední kapitole naznačují vývoj investičního pojištění v celosvětovém i lokálním měřítku a jeho perspektivy na českém trhu. Závěr je určen celkovému shrnutí, vyslovení závěrů a zhodnocení funkce investičního pojištění v rámci životního odvětví.

SUMMARY

This work defines the basic principals of unit-linked insurance, specifies its position in the branch of life insurance and the impact on the subject of insurance market. The second part of the work compares unit-linked insurance with endowment insurance and briefly points out the differences in the construction of both types of insurance. The next part illustrates the important role of unit trusts within the framework of unit-linked insurance and their orientations. The fourth part observes the offer of unit-linked insurance in the Czech Republic, which is followed by comparison of unit-linked products of two insurance companies. With help of comparative analysis the different structures of products and the acquisition to the owner of the policy are compared. The last chapter deals with the development of unit-linked insurance all over the world and in this country as well as its perspectives in the Czech market. The conclusion gives a general recapitulation, expression of conclusions and evaluation of the function of unit-linked insurance within the life insurance.

KLÍČOVÁ SLOVA:

investiční životní pojištění, podílový fond, investiční strategie, cena podílové jednotky, garance, pojistitel, pojistník, pojistný trh, kapitálový trh, riziko, počáteční poplatek, poplatek za správu fondu, administrativní poplatek

KEY WORDS:

Unit-linked insurance, unit trust, investment strategy, unit price, guarantee, insurer, policy holder, insurance market, investment market, risk, initial charges, fund management charges, renewal charges

OBSAH:

SEZNAM TABULEK A GRAFŮ	10
ABECEDNÍ SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ	11
ÚVOD	12
1. CHARAKTERISTIKA INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	13
1.1. ZÁKLADNÍ VLASTNOSTI INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	13
1.2. INVESTIČNÍ POJIŠTĚNÍ Z POHLEDU KLIENTA A POJIŠŤOVNY	15
1.3. DAŇOVÉ VÝHODY	16
2. SROVNÁNÍ INVESTIČNÍHO A KAPITÁLOVÉHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	17
3. PODÍLOVÉ FONDY V RÁMCI INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	18
3.1. OBECNÉ ZAMĚŘENÍ FONDŮ	19
4. SROVNÁNÍ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ U VYBRANÝCH POJIŠŤOVEN NA ČESKÉM TRHU	21
4.1. NABÍDKA INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ U JEDNOTLIVÝCH POJIŠŤOVEN NA ČESKÉM TRHU	21
4.2. SROVNÁNÍ PRODUKTU POJIŠŤOVNY AVIVA A UNIQA	23
4.2.1. ZÁKLADNÍ PARAMETRY.....	24
4.2.2. SROVNÁNÍ NABÍDKY FONDŮ.....	27
4.2.3. PŘIPOJIŠTĚNÍ.....	30
4.2.4. POPLATKY.....	31
4.2.5. ZÁVĚREČNÉ ZHODNOCENÍ.....	34
5. VYUŽITÍ A VÝVOJ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	35
5.1. VÝVOJ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ V ČR	36
5.1.1. ZHODNOCENÍ SOUČASNÉHO VÝVOJE NA TRHU S INVESTIČNÍM POJIŠTĚNÍM.....	39
5.2. VYUŽITÍ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ	40
ZÁVĚR.....	42
LITERATURA	44
SEZNAM PŘÍLOH.....	45

SEZNAM TABULEK A GRAFŮ

<i>Tabulka 1: Základní typy životního pojištění</i>	13
<i>Tabulka 2: Daňová úspora</i>	16
<i>Tabulka 3: Srovnání KŽP a IŽP</i>	18
<i>Tabulka 4: Nabídka IŽP</i>	23
<i>Tabulka 5: Základní parametry</i>	24
<i>Tabulka 6: Rozdělení portfolia investičních programů</i>	27
<i>Tabulka 7: Fondy k produktu Osobní životní plán</i>	29
<i>Tabulka 8: Fondy Finance life</i>	30
<i>Tabulka 9: Připojištění</i>	31
<i>Tabulka 10: Poplatky</i>	31
<i>Tabulka 11: Výpočet počátečního poplatku</i>	33
<i>Tabulka 12: Výpočet správních poplatků</i>	34
<i>Tabulka 13: Vybrané trhy IŽP</i>	35
<i>Tabulka 14: Hrubé předepsané pojistné na IŽP</i>	37
<i>Tabulka 15: Tržní podíly v kategorii Pojištění spojené s investičním fondem za rok 2004</i>	39
<i>Graf_1: Vývoj předepsaného pojistného v letech 2001 – 2003</i>	38
<i>Graf_2: Podíly jednotlivých pojišťoven na IŽP v roce 2003</i>	38

ABECEDNÍ SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ

atd.	a tak dále
BP	běžně placené pojistné
CSL&P	Credit Suisse Life & Pension
ČAP	Česká asociace pojišťoven
ČP	Česká pojišťovna
ČR	Česká republika
ČSOB	Československá obchodní banka, a.s.
DPP	doplňkové pojistné podmínky
FO	fyzická osoba
HF	hodnota fondu
ING	člen skupiny ING Group
IŽP	investiční životní pojištění
JP	jednorázové pojistné
KOOP	Kooperativa
min.	minimálně
max.	maximálně
NN ŽP	Nationale-Nederlanden životní pojišťovna
PČ	pojistná částka
PČS	Pojišťovna České spořitelny
PJ	podílové jednotky
PT	peněžní trh
TÚM	technická úroková míra
tzv.	takzvaný
VPP	všeobecné pojistné podmínky
ZPP	zvláštní pojistné podmínky

ÚVOD

S investičním životním pojištěním padá dříve těsná vazba mezi spořicí složkou, poplatky a rizikovou složkou. Tato nezávislost umožňuje větší flexibilitu a dává klientovi více možností upravit si pojištění dle svých potřeb. Na rozdíl od klasických produktů je výhradní podíl na zisku (nebo ztrátě) přenesen z pojišťovny na klienta. To přináší klientům vyšší potenciální výnosy a pojišťovně menší zatížení s ohledem na nižší požadovanou solventnost.

Investiční pojištění bylo nejprve úspěšně zavedeno v těch zemích, kde mají dobře vyvinuté kapitálové trhy – obzvláště Velká Británie a USA. V České republice je investiční pojištění prodáváno již 9 let a v roce 2005 jej nabízí 11 společností. V dalších kapitolách bude investiční pojištění rozebráno více do hloubky.

Práce mapuje úlohu investičního pojištění na pojistném trhu, vymezuje rozdílné aspekty fungování investičního a klasického pojištění z pohledu klienta a pojišťovny. Na dvou konkrétních produktech jsou vysvětleny obvyklé konstrukce investičního pojištění, přiblížena poplatková struktura a zhodnocen přínos pro klienta. Poslední kapitola se zaměřuje na český pojistný trh z pohledu investičního pojištění, jeho využití a vývoj. Ve své práci jsem se snažila o ucelenou prezentaci investičního životního pojištění, která by pomohla vymezit jeho místo mezi pojistnými produkty a o nastínění oblastí dalšího rozvoje.

1. CHARAKTERISTIKA INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Dříve než začnu s popisem tohoto produktu, chtěla bych IŽP vymezit v rámci odvětví životního pojištění. Toto odvětví se dá rozdělit do pěti skupin viz tabulka č. 1.

Tabulka 1: Základní typy životního pojištění

Název pojištění	Anglický název	Zaručená PČ při dožití
Kapitálové pojištění	Endowment	ANO (jednorázové plnění)
Důchodové pojištění	Annuity	ANO (důchod)
Rizikové pojištění	Term	ANO (rovna 0)
Univerzální pojištění	Universal life	NE, zaručeno jen zhodnocení
Investiční pojištění	Unit linked	NE, výplata kapitálové HF

Zdroj: PODÁVKA, M. Co máte vědět o KŽP. *FP-finanční poradce*. Praha: 2005, č. 2., s. 19.

ISSN 1214-410X.

Jako kterékoli jiné pojištění je investiční životní pojištění smlouva mezi pojišťovnou (tzv. pojistitel) a klientem (tzv. pojistník). Pojišťovna se v ní zavazuje vyplatit pojistné plnění v případě pojistné události a klient se zavazuje platit pojistné. Na rozdíl od kapitálového pojištění negarantuje pojišťovna výši pojistného plnění při dožití, ale pouze vyplacení kapitálové hodnoty fondu. Ta se odvíjí od toho, jak dobře klient alokoval tu část pojistného, která jde na spoření. Klient nakupuje za své „spořicí“ pojistné podílové jednotky jednotlivých investičních programů, které jsou rozčleněny dle struktury podkladových aktiv (termínované vklady u bank, dluhopisy, akcie). Cena těchto podílových jednotek buď klesá, nebo stoupá, podle vývoje kurzu jednotlivých cenných papírů na trhu. Z toho plyne, že výnosnost jednotlivých investičních programů nelze předem určit, a proto hodnota pojistného plnění při dožití není garantována. Druhá část pojistného jde na pokrytí rizika smrti a sjednaných připojištění. V případě smrti se vyplácí pojistná částka sjednaná ve smlouvě.

1.1. ZÁKLADNÍ VLASTNOSTI INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

V 60. letech minulého století vznikla tzv. unit-linked pojištění, která se od těch klasických liší hned v několika směrech. Proč unit-linked? Spořicí část těchto pojištění je vložena do

fondů, které jsou rozděleny do jednotek (v angličtině do tzv. units). Základní vlastnosti IŽP:

- **Průhlednost**

Hlavní princip investičního pojištění spočívá v oddělení spořicí (chceme-li investiční), rizikové a nákladové složky. Tuto vlastnost můžeme nazvat jako průhlednost nebo transparentnost. Klientům je veden individuální účet, na kterém jsou vedeny platby pojistného, poplatky za převzatá rizika a správní poplatky. Pojišťovna každý měsíc ze zaplaceného pojistného odečte administrativní poplatky, částku na pokrytí rizika smrti a sjednaných připojištění a zbytek alokuje do podílových jednotek jednotlivých fondů, dle přání klienta. Takovou konstrukci můžeme nazvat průhlednou, protože klient přesně vidí, jaká část pojistného byla spotřebována na náklady, rizikové pojistné a kolik bylo alokováno. Celkem překvapivě může být tato výhoda také nevýhodou. Klienti jsou většinou v šoku, když čtou výpis po prvních dvou letech, kdy většina pojistného jde na umoření počátečních nákladů pojišťovny. Když klient vidí po prvních dvou letech hodnotu na účtu mnohem nižší, než činily vklady, často pojištění ukončí. Z tohoto důvodu některé pojišťovny výpis z individuálního účtu v prvních dvou letech neposílají, anebo počáteční náklady umořují po celou pojistnou dobu.

- **Variabilita**

Klient může převádět prostředky mezi fondy, měnit výši alokace pojistného, vkládat mimořádné pojistné, dočasně přerušit placení pojistného (v případě tíživé životní situace), provádět částečné výběry ze spořicí složky.

- **Flexibilita**

Investiční pojištění umožňuje klientovi kdykoli měnit poměr mezi ochrannou a spořicí složkou tak, aby vyhovoval jeho momentálním životním potřebám. Tímto se zamysleme nad měnícími se potřebami klienta životního pojištění během pojistné doby. Na začátku pojištění může být uzavření pojistky odrazem klientovy odpovědnosti vůči závislým osobám (dětem, manželce/manželovi) nebo svým závazkům (půjčky, úvěry, hypotéky). Proto si zvolí poměr ve prospěch ochranné složky a nastaví si vyšší PČ pro případ smrti. Postupem doby, kdy úvěr je již splacen,

děti dospěly a klient si chce zajistit životní úroveň ve stáří, bude preferovat spořicí variantu pojištění. Investiční pojištění nabízí svému majiteli relativně volné přizpůsobování parametrů pojištění, bez nutnosti jeho ukončení.

- **Přenos některých pravomocí z pojišťovny na klienta**

Je třeba si také uvědomit, že na rozdíl od klasických produktů je volba investiční strategie plně v rukou klienta. Klient si vybírá, do kterých aktiv (vklady u bank, dluhopisy, akcie, nemovitosti atd.) vloží své prostředky prostřednictvím různých investičních fondů. Z toho jasně vyplývá, že veškeré výnosy, ale i riziko ztráty jsou přeneseny z pojišťovny na klienta.

- **Není garance pojistné částky**

Z výše uvedeného je jasné, že pojišťovna negarantuje minimální pojistné plnění při dožití. Hodnota plnění závisí na tom, jak úspěšně klient alokoval své prostředky do fondů a jakou zvolil výši pojistného krytí pro případ smrti. Přesto se již začínají v investičním pojištění objevovat i některé konstrukce garancí. Tyto fondy mohou mít různou formu, například: cena podílových jednotek se ročně zvýší minimálně o x%, cena podílové jednotky nikdy neklesne, hodnota fondu nebude nikdy nižší než částka do něj vložená atd. Blíže jsou tyto fondy popsány v kapitole 4, jejich výnosy se pohybují na úrovni peněžního trhu.

1.2. INVESTIČNÍ POJIŠTĚNÍ Z POHLEDU KLIANTA A POJIŠŤOVNY

Investiční pojištění je vhodné pro ty klienty, kteří chtějí ovlivňovat hodnotu svých investic. Investiční strategie je plně pod kontrolou klienta. Klient ovlivňuje stupeň investičního rizika investicemi do různých fondů, a to podle rizika, které je ochoten podstoupit. Pro klienta to znamená aktivní účast na tvorbě hodnoty pojištění, vyšší nároky na znalost a údržbu pojištění, vyšší podstupované riziko a možnost vyšších očekávaných výnosů. Z pohledu pojišťovny znamená investiční pojištění přenos rizika na klienta, stálý příjem z poplatků, nižší náročnost investičního pojištění na tvorbu rezerv. Aby pojišťovna zavedla investiční pojištění, potřebuje know-how, vyškolit zprostředkovatele a software, protože software pro klasická pojištění se nedá jednoduše upravit pro správu investičních pojištění. To je věc finančně, ale i organizačně náročná. Další podmínkou fungování IŽP jsou

zavedené kapitálové trhy, důvěra lidí v ně a hlavně přehled o tom, co vlastně kapitálový trh znamená. Je známo, že obliba investičního pojištění kolísá podle vývoje akciových trhů.

1.3. DAŇOVÉ VÝHODY

I klient investičního pojištění si může, po splnění poměrně tvrdých podmínek, **odečíst část zaplaceného pojistného ze základu daně z příjmu**. Pravdou je, že bez daňové podpory by investiční pojištění jen těžko mohlo konkurovat spojení rizikového životního pojištění s investicí do otevřených podílových fondů, které si účtují nižší poplatky a výnosy z nich jsou osvobozeny od daně. Dle novely o daních z příjmů účinné od 1.5.2004 je pro daňovou znatelnost nutno splnit tyto podmínky:

- fyzická osoba má nárok na odpočet části zaplaceného pojistného ze základu daně maximálně do 12 tisíc korun ročně,
- její zaměstnavatel má možnost odpočtu zaplaceného pojistného až do výše 8 tisíc korun ročně (za každého zaměstnance). Tato částka je navíc osvobozena od placení pojistného za sociální zabezpečení, za všeobecné zdravotní pojištění a od příspěvku na státní politiku zaměstnanosti,
- pojištění musí být sjednáno na dobu minimálně 5 let,
- pojistné plnění z titulu dožití nesmí být vyplaceno dříve, než pojištěný dosáhne 60 let věku,
- musí se jednat o smlouvu sjednanou na dožití nebo smrt a dožití.

Následující tabulka nám ukazuje výši daňové úspory u jednotlivých sazeb daně z příjmu fyzických osob. Tabulka je počítána pro člověka v zaměstnaneckém poměru (zdrav. a soc. poj. 12,5%) s jediným standardním odpočtem na osobu 3 170 Kč/měsíčně.

Tabulka 2: Daňová úspora

Hrubá měsíční mzda [Kč]	9 000	18 000	27 000	36 000
Měsíční pojistné [Kč]	1 000	1 000	1 000	1 000
Daňová sazba	15%	20%	25%	32%
Roční úspora na dani [Kč]	1 800	2 400	3 000	3 840

Zdroj: vlastní zpracování.

Z tabulky č. 2 je patrné, že největší úspory dosahují lidé s nejvyššími příjmy. Nevím, zda právě toto mělo být výsledkem práce našich zákonodárců. Díky demografickému vývoji spěje současný penzijní systém ke kolapsu a je potřeba stimulovat právě občany s nižšími příjmy, aby si tvořili rezervu na klidné stáří, která nebude závislá na státním systému. Lidé s vysokými příjmy se většinou dokáží zabezpečit jinak (nemovitosti apod.).

Další výhodou je **odložená splatnost daně z příjmů**. Úroky u všech ostatních bankovních vkladů jsou koncem roku zdaněny patnáctiprocentní srážkovou daní. A nadále se zhodnocuje pouze vklad a výnos, který byl snížen o daň. U pojišťoven je výnos připsán na účet klienta, aniž by byl snížen o daň. Dále se tedy zhodnocuje celý výnos, který není snížen o daň. Daň z příjmů přichází na řadu až při výplatě pojistného plnění. [22]

2. SROVNÁNÍ INVESTIČNÍHO A KAPITÁLOVÉHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

V této kapitole si ještě jednou připomeneme rozdíl mezi investičním a klasickým kapitálovým pojištěním. Nejprve začneme klasickým pojištěním. Kapitálové pojištění funguje na základě smlouvy, ve které se pojišťovna zavazuje vyplatit určitým osobám sjednanou pojistnou částku v případě pojistné události (smrt anebo dožití) a za to jí klient platí pojistné ve sjednané výši a frekvenci. U KŽP se klient nikdy nedozví kolik z pojistného jde na riziko, jaká část na spoření a kolik spotřebují poplatky, proto se často označuje jako neprůhledné. Kromě garantované pojistné částky má klient nárok na podíly na zisku. Ty se vyplácejí, hospodařila-li pojišťovna lépe, než očekávala při stanovení pojistného. Důvodem lepšího hospodaření může být lepší škodní průběh (nižší úmrtnost), úspora nákladů nebo vyšší zhodnocení aktiv. Na výplatu pojistných plnění si pojišťovna povinně tvoří rezervu, při jejíž kalkulaci počítá s minimálním ročním zhodnocením na úrovni technické úrokové míry. Při investování technických rezerv do finančních aktiv je pojišťovna povinná respektovat novelizovaný Zákon o pojišťovnictví č. 39/2004 Sb. Obecně platí, že pojišťovny musí většinu prostředků investovat do nízko-rizikových aktiv (dluhopisy centrálních bank, cenné papíry s pevným výnosem, vklady u bank atd.). V rámci ochrany spotřebitele jsou maximální výše TÚM a limity skladby finančního umístění stanoveny vyhláškou ministerstva financí (poslední úprava vyhláškou

303/2004 Sb., TÚM=2,4%). Z výše uvedeného je jasné, že klient platí za garanci nižší potenciální výnosností. Konstrukce investičního životního pojištění je naprosto jiná. Klient platí pojistné, ze kterého mu jsou strhávány poplatky a rizikové pojistné. Zbytek může investovat podle svého uvážení do fondů pojišťovny. Čímž veškeré výnosy (případně i ztráta) z investování přecházejí z pojišťovny na klienta. Tím na IŽP profitují obě strany. Klient získáním vyšších očekávaných výnosů a pojišťovna nižším zatížením, co se tvorby rezerv a solventnosti týče. Hlavní rozdíly mezi klasickým a investičním pojištěním jsou zpracovány v tabulce 3.

Tabulka 3: Srovnání KŽP a IŽP

KAPITÁLOVÉ POJIŠTĚNÍ	INVESTIČNÍ POJIŠTĚNÍ
Garance pojistné částky. Pojišťovna je povinna vyplatit sjednanou pojistnou částku při pojistné události (smrt nebo dožití). Při pojistně-technických výpočtech PČ je používána TÚM.	Není garance pojistné částky při dožití. Odvíjí se od výnosnosti zvolených investičních programů, a nelze ji proto předem určit.
Podíl na zisku. Dosáhne-li pojišťovna větší výnosnosti, než očekávala, podělí se o část zisku s klientem.	Podíl na zisku se neaplikuje. Veškerý zisk nebo ztráta je připisována pojistníkovi a odvíjí se od hodnoty podkladového aktiva.
Neprůhlednost. Klient není přesně informován, kolik z pojistného jde na spoření, na pokrytí rizika a jaká část tvoří náklady.	Průhlednost. Díky individuálnímu účtu klient přesně vidí, jaká část z pojistného byla spotřebována na poplatky, rizikové pojistné a kolik bylo investováno.
Mimořádné vklady nemají smysl.	Má smysl vložit mimořádný vklad.

Zdroj: vlastní zpracování.

3. PODÍLOVÉ FONDY V RÁMCI INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

To, jakým způsobem bude klient investovat své prostředky, je ovlivněno množstvím investičních programů, které pojišťovna klientovi nabídne. Pojišťovna se většinou dohodne s nějakou kvalitní investiční společností nebo prostřednictvím spřízněné banky na

investování prostředků klientů do jí spravovaných fondů. Klient investuje nákupem podílových listů těchto fondů. [8]

3.1. OBECNÉ ZAMĚŘENÍ FONDŮ

Fondy vám budu postupně představovat, a to od nejkonzervativnějšího až po ty nejriskantnější.

1. Fond peněžního trhu

Tento způsob investování spořicí složky je vhodný pro velmi konzervativní klienty. Peníze jsou investovány do produktů peněžního trhu (termínované vklady u bank, státní pokladniční poukázky) a dluhopisů s durací do jednoho roku. Z toho plyne, že jak rizikovost, tak výnosnost jsou velmi nízké. Průměrná výnosnost takto vložených prostředků se pohybuje něco málo přes dvě procenta, což sotva stačí pokrýt inflaci. Proto je vhodné vložit své prostředky i do jiných aktiv.

2. Fondy dluhopisové

Jak už název napovídá, takto investované prostředky jsou vloženy do dluhopisů. Jedná se buď o státní, nebo o kvalitní podnikové dluhopisy. Výnosnost je vyšší než u peněžního fondu.

3. Fondy smíšené

Pokud si klient vybere smíšený fond, znamená to, že prostředky budou investovány do akcií, dluhopisů a doplněny budou termínovanými vklady. To, v jakém poměru budou aktiva nakoupena závisí na zvolené strategii fondu. U konzervativní strategie podíl nakoupených akcií v portfoliu nepřesáhne 35%. U dynamické strategie je tato hranice posunuta na 50% všech investovaných prostředků. Výnosnost se orientačně pohybuje někde nad úrovní dluhopisových fondů a pod akciovými fondy (v závislosti na zvolené strategii a momentální situaci na trhu).

4. Akciové fondy

Prostředky vložené do tohoto fondu jsou použity asi ze 70% na nákup akcií. Zbytek je doplněn obligacemi, dluhopisy a termínovanými vklady. Jedná se o nejagresivnější

způsob investování s nejvyšším rizikem, ale také s potenciálně nejvyšším zhodnocením.

Tyto základní druhy fondů mohou doplňovat fondy specifické, ty, které se vyskytují na českém trhu, popisují níže.

5. Click fond

Podle druhu click fondu má klient záruku na vrácení celé investice nebo alespoň 90% z investice. V případě růstu akciového indexu se klient podílí na zisku, ale výměnou za poskytnutou garanci je jeho výnos omezen na určité procento za celé investiční období. Případná ztráta výnos klienta neovlivní. Investice do těchto fondů je vhodná v době, kdy akciové trhy doprovází volatilita nebo pokles. Tento druh fondu má v nabídce ING Nationale Nederlanden pod názvem Český click fond a Credit Suisse jako Fond zajištěné investice.

6. Fond s garantovaným výnosem

Tento fond zaručuje kromě vrácení plné hodnoty investice i určité zhodnocení. Výhodou tohoto fondu je dosažení předem známého výnosu, bez ohledu na situaci na finančních trzích. Investici do takového fondu umožňuje Credit Suisse Life & Pension a do minulého roku i Aviva, ale pro nezájem klientů od roku 2005 už není tento fond v nabídce. V případě Credit Suisse mají klienti jistotu ročního zhodnocení ve výši 2,4% a v případě příznivého vývoje na finančních trzích také nárok na připsání bonusu.

7. Nemovitostní fond

Prostředky tohoto fondu jsou umístovány do specializovaných podílových fondů, které investují do nemovitostí. Tento fond najdete u pojišťovny Credit Suisse pod názvem Relitní fond.

Samozřejmě, že existují i další specializované fondy, jako derivátové, regionální, etické, ekologické, které ale zatím žádná česká pojišťovna nenabízí. [1]

4. SROVNÁNÍ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ U VYBRANÝCH POJIŠŤOVEN NA ČESKÉM TRHU

Investiční životní pojištění pro případ smrti nebo dožití a pro případ dožití v současné době nabízí na území ČR 10 pojišťoven a jedna banka, seznam je uveden v kap. 4.1. Jak bylo uvedeno, výjimkou je Československá obchodní banka, která nabízí tento produkt prostřednictvím poboček bank. Nováčky v IŽP jsou Pojišťovna České spořitelny a UNIQA, které vyšly na trh s tímto produktem poměrně nedávno. Úplným nováčkem je nizozemská pojišťovna Aegon, která vstoupila na český trh v dubnu tohoto roku a bude se u nás specializovat právě na oblast investičního životního pojištění.

Stále více lidí se odklání od standardních depozitních produktů a vyhledávají nové kombinované produkty. Jako takové jim může dobře posloužit investiční pojištění, které funguje na principu bankopojištění. IŽP v sobě skrývá pojistný produkt, který slouží ke krití rizika smrti a doplňkových připojištění. Současně si klient touto formou zhodnocuje vložené prostředky. Hlavní výhody IŽP pramení z možnosti volně disponovat s rezervotvornou složkou, rozhodovat o investiční strategii a upravovat parametry pojištění, aniž by to mělo dopad na penalizaci. V tuzemsku zatím lidé využívají tyto produkty méně, než je tomu obvyklé ve světě. Důvodem je menší povědomí o kapitálových trzích a o možnostech, které bankopojištění nabízí.¹

4.1. NABÍDKA INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ U JEDNOTLIVÝCH POJIŠŤOVEN NA ČESKÉM TRHU

Seznam pojišťoven nabízejících investiční životní pojištění:

- Allianz pojišťovna, a.s.
- AVIVA životní pojišťovna, a.s.
- Credit Suisse Life & Pensions pojišťovna, a.s.
- Česká pojišťovna, a.s.
- ČSOB, a.s.
- Generali Pojišťovna a.s.

¹ ŠALANDA, R. Bankopojištění. *Hospodářské noviny*. Praha: 2005, č. 94., s. 31. ISSN 0862-9587.

- Kooperativa, pojišťovna, a.s.
- Nationale-Nederlanden životní pojišťovna, organizační složka
- Pojišťovna České spořitelny, a.s.
- UNIQA pojišťovna, a.s.
- AEGON Pojišťovna, a.s.

V této části se budu snažit zmapovat nabídku IŽP u pojišťoven na českém trhu. Úkol to byl nelehký, jak jsem zjistila hned v úvodu mého bádání. Prvotním zdrojem mých informací se stal internet, ale spousta informací publikovaných na webech jednotlivých pojišťoven bylo neúplných, zavádějících a pro mou potřebu naprosto nedostačujících. Proto jsem se vydala do poboček pojišťoven, kde mě často čekalo velké zklamání. Někteří pracovníci pojišťoven měli o tomto produktu jen chabé znalosti a odpovědi na mé otázky mi často byli jen naučené fráze ze školení (v lepším případě), které obsahově naprosto neodpovídaly mému dotazu. Po určitém úsilí jsem se většinou dostala k odborníkovi na dané téma, ať už to bylo zde v Liberci, nebo prostřednictvím e-mailu či telefonicky. Ovšem ani to neoslazuje můj pocit, že často se mnou bylo jednáno jako s nezvaným hostem a na některé mé otázky čekám odpověď dodnes. Ted' už k samotnému srovnávání. Přehled nabízených produktů je uveden v tabulce 4. Produkty jsou rozděleny podle způsobu placení pojistného, buď v pravidelných splátkách, anebo jednorázově. Dále jsou odlišeny produkty, které pro pojišťovny nabízí smluvní partneři (makléřské společnosti, banky). V dalším textu se už omezím pouze na pojišťovnu Aviva a UNIQA, u kterých srovnám jejich pilotní produkt.

Tabulka 4: Nabídka IŽP

Pojišťovny	Specifikace	Nabídka
AVIVA	BP	Osobní životní plán, Aviva Benefit ^{*)} , Talisman (děti)
	JP nebo BP	Spořicí životní plán
	Externě nabízeno	Perspektiva-standard/lux/forte, Aviva Komfort, Prospertita
UNIQA	BP nebo JP	Finance Life
Allianz	BP nebo JP	Rentinves, Globalinvest, Studentinvest (děti, studenti)
CSL&P	BP	Tarif 100, Investiční životní pojištění s garantovaným výnosem
	JP nebo BP	Komfortní investiční životní pojištění
ČP	BP	Investiční životní pojištění
ČSOB	BP	Maximal, Maximal 60, Maximal 60 Z ^{*)}
	JP	Maximal Invest
Generali	BP	Z 60
	JP	Z 60 J
NN ŽP (ING)	BP	Investor Plus, Junior Plus (děti), Investiční životní pojištění
	JP	Investice, Junior Top (děti)
KOOP	BP	Perspektiva
	Externě nabízeno	Investiční konto budoucnosti
PČS	BP nebo JP	Flexi Invest (novinka nabízeno od února 2005)
AEGON	BP nebo JP	AEGON Global

Zdroj: webové stránky pojišťoven.

*) produkt s příspěvkem od zaměstnavatele

4.2. SROVNÁNÍ PRODUKTU POJIŠŤOVNY AVIVA A UNIQA

V této části budu srovnávat produkt Osobní životní plán (dále jen „OŽP“) Avivy s produktem Finance life pojišťovny UNIQA. Obě pojišťovny jsou součástí velké finanční skupiny s většinovou zahraniční kapitálovou účastí, ať už se v případě Avivy jedná o britskou Aviva plc, nebo rakouskou pojišťovací skupinu UNIQA. V letácích a reklamních materiálech je tento produkt označován jako velice komplexní, flexibilní a moderní produkt, který zaručeně vyhoví vašim potřebám. To zda je tomu tak ve skutečnosti, budu odkrývat v dalším textu.

4.2.1. ZÁKLADNÍ PARAMETRY

Přehledným způsobem jsem základní údaje o pojištění zpracovala do tabulky č. 5.

Tabulka 5: Základní parametry

Parametry	Aviva – OŽP	UNIQA – Finance life
Vstupní věk min./max.	16/60 (55pro připojištění)let	15/70 let
Výstupní věk min./max.	60/neomezeno let	neomezeno (min. 5let)/75 let
Minimální měs. pojistné	600 Kč	500 Kč
Frekvence placení	12, 4, 2, 1	12, 4, 2, 1 nebo jednorázově
Plnění v případě smrti	PČ nebo HF	PČ nebo HF
Počet fondů	5	3
Maximální PČ na smrt	neomezeno	150 % celkového pojistného
Mimořádné vklady	Ano	Ne
Možnost částečných výběrů	Ano	Ano (složitě)
Vinkulace	Ano	Ano
Převedení do splac. stavu	Ano	Ano
Indexace	Ano	Ano

Zdroj: VPP, ZPP, DPP k jednotlivým produktům.

Pojistná doba

U OŽP musí být pojištění sjednáno do 60 let a minimálně na 5 let, čímž automaticky splňuje podmínku na daňovou uznatelnost pojistného. Upozorním ještě, že uplynutím pojistné doby pojištění nezaniká, ale automaticky se prodlužuje o 5 let. Pokud pojistník nemá zájem na dalším trvání pojištění, musí o tom zaslat pojistiteli žádost 6 týdnů před koncem pojištění. U Finance life musí být pojistná smlouva uzavřena minimálně na 5 let a daňových odpočtů lze docílit i zde.

Pojistné plnění

U OŽP je výše pojistného plnění pro případ smrti rovna sjednané PČ nebo kapitálové hodnotě fondu, a to vždy té částce, která je vyšší. HF se vypočte vynásobením podílů připsaných na individuálním účtu odpovídající prodejní cenou. U Finance life je

konstrukce výplaty pojistného plnění stejná jako u OŽP. Nevýhodou oproti OŽP je omezení PČ na 150 % celkového pojistného. Ukažme si to na příkladu, pokud budu platit od 30 do 60 let pojistné 1 000 Kč měsíčně, tak celkové pojistné bude 360 000 Kč a maximální PČ = 540 000 Kč. Tato částka může být pro hodně klientů nedostatečná, ať už si představují zabezpečením rodiny vyšší částkou, nebo při vinkulaci pojistky. Pojistné je klasicky splatné ročně, pololetně, čtvrtletně nebo měsíčně a u produktu UNIQA pojišťovny i jednorázově.

Mimořádný vklad

Snad všechny produkty IŽP, s kterými jsem se setkala, nabízely možnost vložit mimořádný vklad. Proto mě velice překvapilo, že v pojistných podmínkách k produktu Finance life možnost vkládat mimořádné vklady není vůbec řešena. Na pobočce UNIQA pojišťovny mi bylo sděleno, že o tomto problému se ví, ale řešit ho budou až jim nějaké mimořádné pojistné pošlu. Mimořádné pojistné znamená jednorázové vložení volných prostředků, které nemá vliv na pojistné ani PČ pro případ smrti. Zvyšuje pouze kapitálovou hodnotu a po určitou dobu musí v pojištění zůstat. U OŽP se vkládá minimálně na 5 let, jinak je snížen o stornovací poplatek v rozmezí od 2 do 5 %.

Výběr části kapitálové hodnoty pojištění

U OŽP počínaje třetím pojistným rokem má klient právo požádat o výplatu části kapitálové hodnoty pojištění. Jediným omezením je minimální zůstatek na podílovém účtu 12 000 Kč a minimální výše výběru 6 000 Kč. U produktu Finance life jsou částečné výběry možné hned v prvním roce pojištění, pokud tak PČ na smrt neklesne pod 30 000 Kč. Nevýhodou je tříměsíční výpovědní doba, po kterou musí klient na své peníze čekat, a vysoká zůstatková hodnota. Proto je tato možnost pro klienta UNIQA pojišťovny hůře využitelná.

Vinkulace

Na základě žádosti pojistníka je možné sjednat vinkulaci u obou produktů. Co se pod tímto pojmem vlastně skrývá? Vinkulace je zastavení pojistného plnění pro případ smrti osobě uvedené ve vinkulaci (tj. např. banka), k zajištění závazku pojištěného. V případě, že pojistné plnění je vyšší než částka zajištěná vinkulací, tak zbytek je vyplacen oprávněné osobě.

Převedení do splaceného stavu

V případě, že se klient dostane do situace, kdy není po určitou dobu schopen platit pojistné, tak má možnost převést pojištění do splaceného stavu. Je to takový stav, kdy pojistná ochrana trvá nadále, aniž by klient platil pojistné. Je to možné díky tomu, že rizikové pojistné se strhává z kapitálové hodnoty pojištění. Pokud kapitálová hodnota pojištění klesne na nulu, pojištění zaniká. Převedení pojištění na pojištění bez placení pojistného je možné u OŽP, pokud smlouva trvala alespoň 2 roky a kapitálová hodnota přesahuje 20 000 Kč. U produktu Finance life nesmí plnění pro případ smrti klesnout pod 30 000 Kč.

Indexace

Pojistná částka i pojistné může být každoročně navýšeno o tzv. indexační navýšení, které se stanovuje s použitím Indexu růstu spotřebitelských cen uveřejňovaného Českým statistickým úřadem. Toto navyšování umožňuje zachování reálné hodnoty pojistné ochrany, která by v důsledku inflace mohla v průběhu doby trvání pojištění klesat. Indexování lze sjednat v pojistné smlouvě u obou produktů. Pouze Aviva si vyhrazuje právo na stanovení minimálního procenta navýšení. U produktu Finance life se v případě sjednání indexace přikládá k pojistné smlouvě indexová doložka. Výhodou indexace je, že při ní pojistitel nevyžaduje prokázání vyhovujícího zdravotního stavu, jako tomu je při každém jiném zvýšení PČ nebo pojistného.

Dále bych se ještě zmínila o vzniku pojištění. U OŽP pojištění vzniká v 0:00 hod dne, kdy pojistitel přijal od pojistníka návrh na uzavření pojistné smlouvy, a jako písemné potvrzení o uzavření pojistné smlouvy vydá pojistitel pojistníkovi pojistku. U Finance life je to obdobné, jen s tím rozdílem, že pojištění vzniká vždy k prvnímu dni v měsíci, protože ten je předtištěn v návrhu. Do doby než pojišťovna rozhodne o přijetí nebo odmítnutí návrhu je klient pojištěn tzv. předběžným nebo dočasným pojištěním pro případ smrti úrazem. Toto pojištění se poskytuje klientovi pokud podepsal návrh a zaplatil zálohu pojistného. Pojistná částka se sjednává do výše sjednané pojistné částky životního pojištění pro případ smrti, maximálně však do částky 500 000 Kč. Dočasné pojištění zaniká odmítnutím/přijetím návrhu nebo uplynutím 60 dnů ode dne jeho počátku. [19] [20]

4.2.2. SROVNÁNÍ NABÍDKY FONDŮ

To, do jakých investičních programů je klientovi umožněno investovat, by mělo být důležitým faktorem při výběru produktu IŽP. Není důležité, jen kolik programů daný produkt nabízí, ale také jak jsou kvalitní. To můžeme poznat například podle toho, jak si vedou vůči benchmarku (referenčnímu indexu) anebo jaké mají portfolio. V portfolio Avivy v příloze III byste našli takové tituly jako Český Telecom, Komerční banka, ČEZ, Philip Morris a další. Každý, kdo aspoň trošku zná kapitálové trhy, ví, že to jsou tituly, které hýbou Pražskou burzou. U cenných papírů obchodovaných na zahraničních trzích se portfolio špatně dohledává, protože ho pro české pojišťovny většinou spravují zahraniční makléřské společnosti. Klient se tak může rozhodnout alespoň podle měny fondu. Měnové riziko by měl brát v úvahu obzvláště v současné době, kdy česká koruna posiluje a dolar slábne. Struktura portfolio jednotlivých investičních programů je rozepsána v tabulce č. 6. Jednotlivé investiční programy se od sebe liší mírou rizika a potenciální výnosností.

Tabulka 6: Rozdělení portfolio investičních programů

	Program	Struktura	Měna
Aviva	Peněžní	100 % vklady u bank	CZK
	Výnosový	100 % vklady u bank	CZK
	Vyvážený	100 % dluhopisy	CZK
	Strategický	75 % dluhopisy	CZK
		20 % akcie	CZK
		5 % vklady u bank	CZK
UNIQA	Mezinárodní	50 % akcie	USD
		30 % dluhopisy	CZK
		20 % vklady u bank	CZK
	STABIL	100 % dluhopisy	CZK
	PLUS	max. 50 % akcie	EUR
		zbytek dluhopisy	CZK
UNIQA	EXTRA	max. 95 % akcie	EUR
		zbytek dluhopisy	CZK, EUR

Zdroj: interní materiály pojišťoven.

Popis investičních programů Aviva pojišťovny

- **Peněžní program investování**

Peněžní program investování je založen na termínovaných vkladech u bank. Tento investiční nástroj obvykle představuje vysokou míru bezpečnosti. Cílem tohoto programu je dosahování stabilního růstu bez cenových výkyvů. Investiční riziko je nízké.

- **Výnosový program investování**

Program je koncipován na cenných papírech s pevným výnosem tj. dluhopisech a obligacích státních institucí a významných společností finanční, průmyslové a obchodní sféry. Jejich hodnota může v průběhu času kolísat, například při změně tržní úrokové míry, což s sebou přináší určité investiční riziko. Program je určen zejména pro klienty očekávající dlouhodobě stabilní výnos. Investiční riziko je poněkud vyšší než u Peněžního programu investování.

- **Vyvážený program investování**

Podkladovou složkou Vyváženého programu jsou převážně obligace, dluhopisy a ostatní cenné papíry s pevným výnosem, zbývající část tvoří vklady u bank a akcie předních tuzemských společností. Zatímco ceny akcií mohou krátkodobě kolísat, z dlouhodobého hlediska nabízejí potenciální vyšší výnos než obligace či vklady u bank. Představují však vyšší investiční riziko.

- **Strategický program investování**

Významnou část investičního portfolia strategického programu tvoří akcie, což s sebou přináší vysokou míru rizikovosti. Zbytek portfolia je doplněn dluhopisy, obligacemi a vklady u bank. Cílem programu je dosahování plynulého růstu v dlouhodobém časovém horizontu.

- **Mezinárodní program investování**

Základ investičního portfolia tohoto programu tvoří zahraniční cenné papíry s proměnlivým výnosem, doplněné o tuzemské dluhopisy, obligace a vklady u bank. Mezinárodní program investování se vyznačuje vysokým rizikem proměnlivosti hodnoty podílů, ale z dlouhodobého hlediska nabízí nejvyšší potenciální výnos. [19]

K IŽP také patří sledování vývoje prodejních cen podílových jednotek a z nich vypočítaných výnosností za jednotlivé roky. V tabulce č. 7 jsou výkonnosti jednotlivých

programů investování k OŽP. Všimněme si obzvláště Peněžního fondu v roce 1998 a 2004. Obrovský rozdíl je způsoben politikou „levných peněz“ od centrální banky. V roce 2004 se investice pouze do peněžního fondu určitě nevyplatila. Na druhou stranu fondy Strategický a Vyvážený dosáhly za rok 2004 velice pěkného zhodnocení. Každý klient by měl svou investici sledovat z pohledu delšího časového období a mít na paměti, že výnosy v minulosti nejsou zárukou zisků v budoucnosti.

Tabulka 7: Fondy k produktu Osobní životní plán

Fond	Poplatek [%] p.a.	Výkonnost fondu v letech [%]						
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Peněžní	1,00	11,7	4,8	3,3	3,2	1,9	0,6	1,0
Výnosový	1,60	12,9	4,9	3,7	3,3	2,5	0,6	1,4
Vyvážený	1,60	6,8	8,0	4,2	0,4	5,7	9,1	12,7
Strategický	1,65	-3,2	13,7	4,3	-5,0	11,7	23,8	31,4
Mezinárodní	1,18	X	X	-0,8	-10,2	-15,0	3,8	-3,9

Zdroj: www.aviva-pojistovna.cz

Popis investičních programů UNIQA pojišťovny

- **Investiční program STABIL**

Portfolio investičního programu STABIL je složeno převážně z investic do korunových dluhopisů vysoké bonity. Tento program investování je určen především klientům preferujícím stabilní výnos za podmínek minimalizace rizika.

- **Investiční program PLUS**

Portfolio tohoto programu je smíšené a skládá se jak z dluhopisů, tak z akcií. Podíl akcií je omezen na maximálně 50 %. Část portfolia je i v jiné než v české měně. Investiční program PLUS je vhodný pro investory, kteří jsou v dlouhodobém období ochotni podstoupit vyšší riziko za cenu potenciálního vyššího výnosu.

- **Investiční program EXTRA**

Jedná se o investiční program s velice agresivní investiční strategií. Portfolio je s převahou tvořeno akciemi (max. 95 %) a zbytek tvoří dluhopisové fondy. Převážná většina portfolia je v cizí měně, a proto je zde vysoké riziko kolísání směnného kurzu

české koruny. Tento program investování je určen pro klienty, kteří chtějí investovat v dlouhodobém horizontu a nebojí se podstoupit vysoké investiční riziko za cenu nejvyšší potenciální výnosnosti. [20]

Skladba investičních programů je graficky zpracována v Příloze IV. Jak už jsem zmínila v úvodu, produkt Finance life pojišťovny UNIQA je poměrně mladý, a proto tabulka č. 8 je jen přehledem prodejních cen podílových jednotek za jednotlivé měsíce roku 2005.

Tabulka 8: Fondy Finance life

Fond	Popl. [%]p.a.	Výkon.	Vývoj prodejních cen [Kč]					
		2004 ^{1.)}	15.6.04 ^{2.)}	30.12.04	14.1.05	31.1.02	15.2.05	28.2.05
STABIL	0,4	4,6	100	104,6	105,2	106,5	107,1	106,9
PLUS	0,8	3,8	100	103,8	104,2	105,3	107,3	107,5
EXTRA	0,8	0,9	100	100,9	101,2	102,1	105,1	105,0

Zdroj: www.uniqa.cz

1.) výkonnost od založení fondu

2.) založení fondu

U OŽP plánu může klient rozložit své spořicí pojistné do všech 5 programů, ale minimálně 5% na jeden program. Handicapem produktu Finance life je nemožnost rozložení podílů do všech 3 programů. Všechny podílové jednotky musí investovat do jediného. V počtu investičních programů vyhrává OŽP pět ku jedné. Poplatky za správu fondů jsou výrazně nižší u produktu Finance life.

4.2.3. PŘIPOJIŠTĚNÍ

OŽP nabízí opravdu širokou pojistnou ochranu. Klient může sjednat čtyři připojištění, viz tabulka 9. Zmíním se o připojištění zproštění od placení pojistného v případě plné pracovní neschopnosti, které vznikne následkem úrazu nebo nemoci a trvá alespoň 3 měsíce. Po té době je pojistníkovi vráceno zaplacené pojistné za 3 měsíce a další pojistné platí pojistitel až do ukončení plné pracovní neschopnosti. Připojištění pro případ závažných chorob se vztahuje na 10 onemocnění. Při sjednání se stanoví tříměsíční čekací doba, po kterou nesmí dojít k pojistné události. Na rozdíl od OŽP je možnost připojištění u produktu Finance life velice chabá, viz tabulka 9.

Tabulka 9: Připojištění

	Aviva – OŽP	UNIQA – Finance life
1.	Pro případ smrti a trvalého tělesného poškození zdraví úrazem.	Pro případ smrti úrazem.
2.	Pro případ trvalé plné invalidity.	Pro případ trvalých následků zp. úrazem.
3.	Zproštění od placení pojistného pro případ plné pracovní neschopnosti.	
4.	Pro případ závažných onemocnění.	

Zdroj: pojistné podmínky k jednotlivým produktům.

4.2.4. POPLATKY

Dostali jsme se do mimořádně důležité kapitoly. Proč je pro klienta znalost poplatkové struktury produktu tak důležitá? Poplatky musíme chápat jako náklad, který snižuje rentabilitu vloženého kapitálu. Přehled poplatků je uveden v tabulce 10.

Tabulka 10: Poplatky

Druh poplatku	Aviva – OŽP	UNIQA – Finance life
Počáteční náklady	<i>Snížení alokačního procenta</i>	<i>Promile z celk. pojistného</i>
	AP v 1. roce 20 %	1. roce 11 ‰
	AP v 2. roce 90 %	2.- 4. roce 12 ‰
	AP od 3. roku 97 – 99 %	od 5. roku nic
Za správu fondů	viz tab. 7; dle fondů	viz tab. 8; dle fondů
Inkasí	10 Kč měsíčně	Dle délky trvání, procento z pojistného. Od 2. roku o 70 % snížen.
Administrativní	40 Kč měsíčně	1 ‰ z celkového pojistného + fixní poplatek 240 Kč ročně.
Poplatek z pojistného	5 % rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou PJ	3 % z celkového objemu investovaných prostředků
Změna alokace pojistného	50 Kč(1.změna ročně zdarma)	nezjištěno (1. ročně zdarma)
Převod PJ mezi programy	50 Kč(1.změna ročně zdarma)	nezjištěno (1. ročně zdarma)
Nadstandardní úkony	nepoplatňuje se	150 Kč

Zdroj: sazebníky k jednotlivým produktům.

V dalším textu se budu některými poplatky zabývat blíže. Počáteční náklady slouží k pokrytí provizí, začlenění pojistky do pojistného kmene atd. Většina pojišťoven si je strhne v prvních několika letech. U OŽP je tento poplatek strháván formou sníženého alokačního procenta. To znamená, že v prvním roce jde 80 % pojistného na pokrytí nákladů a pouze 20 % je investováno. V druhém roce už jde na náklady jen 10 % a v dalších letech až do konce pojistné doby se platí 1 až 3 procenta dle výše pojistného. Výhodou tohoto způsobu úhrady počátečních nákladů je průhlednost, ale zároveň to je i jeho nevýhoda. Klient často neunes informaci, že většinu z pojistného v prvních dvou letech spolykají poplatky a radši pojistku vypoví. Pojišťovna Aviva se s tím vypořádala tak, že výpis z individuálního účtu klientovi posílá až od třetího roku. Proto většina pojišťoven používá raději k úhradě počátečních nákladů tzv. počáteční jednotky. Jsou to speciální podílové jednotky, které se nakupují z pojistného v prvním až druhém roce pojištění. S těmito jednotkami klient nemůže manipulovat a je z nich strháváno určité procento většinou až do konce pojistné doby. Tak se poplatky na umoření počátečních nákladů rozloží do celé pojistné doby a klient se tak vyhne šoku. Pojišťovna UNIQA jde u produktu Finance life zcela novou cestou a počáteční náklady se počítají jako promile z **celkového** pojistného. Tento způsob je poněkud nepřehledný, protože pojišťovna v pojistných podmínkách neřeší situaci, kdy klient v průběhu pojištění pojistné sníží. Zda bude klientovi část těchto nákladů vrácena nebo má prostě smůlu, není nikde uvedeno. V příkladu uvedeném níže porovnáme výši poplatku na počáteční náklady u obou produktů. [21]

Příklad 1:

Klient uzavřel investiční životní pojištění s měsíčním pojistným 1 000 Kč na 30 let. Při výpočtu budu vycházet z tabulky č. 10. Výše ročního pojistného tedy bude 12 000 Kč a celkové zaplacená pojistné za 30 let bude činit 360 000 Kč.

Tabulka 11: Výpočet počátečního poplatku

Počáteční náklady	OŽP	Finance Life
1. rok	$9\,600 = 80\% \cdot 12\,000$	$3\,960 = 11\% \cdot 360\,000$
2. rok	$1\,200 = 10\% \cdot 12\,000$	$4\,320 = 12\% \cdot 360\,000$
3. rok ^{*)}	$360 = 3\% \cdot 12\,000$	4 320
4. rok	360	4 320
5. rok	360	už se neplatí nic
6.-30. rok	$9\,000 = 360 \cdot 25$	-
Σ	20 880	16 920

Zdroj: vlastní zpracování.

*) Od 3. roku se výše alokačního procenta odvíjí od výše pojistného. Pro měsíční pojistné do 1 199 Kč je alokační procento 97 %.

Z tabulky č. 11 vidíme, že na počátečních nákladech si pojišťovna Aviva strhne skoro o 4 000 Kč více než UNIQA.

Dalšími poplatky jsou inkasní a administrativní. Už z názvu je nám asi jasné, k čemu jsou. Mají pojišťovně pokrýt administrativní náklady spojené s inkasem pojistného a se správou pojistných smluv. OŽP má tyto poplatky vyjádřeny paušálně. Většina dalších poplatků je vyjádřena paušálně a jejich obsah by měl být z tabulky č. 10 celkem jasný. Inkasní poplatek UNIQA stanovila velice neprůhledně. Je stanoven jako procento z pojistného, dle délky placení pojistného a od druhého roku trvání pojistné smlouvy je 70 % těchto nákladů vráceno klientovi formou podílů na zisku. Co si pod tím představit? Pokud budeme vycházet ze zadání našeho příkladu 1, tak se na nás vztahuje sazba 10 % z pojistného. A formulaci o navrácení 70 % těchto nákladů formou podílů na zisku si můžeme promítnout, tak, že následující roky se poplatek sníží na 3 %. U administrativního poplatku si účtuje UNIQA promile ze zaplaceného celkového pojistného plus fixní poplatek. Prakticky nastiňuje výpočet inkasního a administrativního poplatku tabulka č. 12.

Tabulka 12: Výpočet správních poplatků

	Pojistná doba	OŽP	Finance life
Inkasní	1. rok	$120=10 \cdot 12$	$1\,200=10\% \cdot 12\,000$
	2. rok	120	$360=3\% \cdot 12\,000$
	.	.	.
	30. rok	120	360
Administ.	Každý rok	$480=40 \cdot 12$	$600=1\% \cdot 360\,000+240$
Σ	Za celou pojistnou dobu 30 let	18 000	29 640

Zdroj: vlastní zpracování.

Z tabulky č. 12 je jasné, že nižší počáteční náklady si UNIQA vynahradí na inkasním a administrativním poplatku, kde vyberou okolo 11 600 Kč více než Aviva.

Nadstandardními úkony se rozumí dodatečné administrativní úkony nad obvyklý rozsah (např. vystavení duplikátu pojistky, upomínací náklady atd.). Aviva si v pojistných podmínkách vymezuje možnost zpoplatnění nadstandardních úkonů, ale zatím vystavení duplikátu ani informace o stavu podílových jednotek na účtu nezpoblatňuje.

4.2.5. ZÁVĚREČNÉ ZHODNOCENÍ

Produkt společnosti UNIQA zaostává oproti konkurenční Avivě hned v několika oblastech. Pojistná ochrana je značně snížena ochuzenou nabídkou připojištění a také omezením PČ pro případ smrti na maximálně 150% celkového pojistného. Velkým nedostatkem a to nejen oproti Avivě, ale většině konkurenčních produktů IŽP je absence možnosti vkládat mimořádné pojistné a omezení investování pouze do jednoho programu. Struktura výpočtu poplatků je někdy nepřehledná a často ji neumějí vysvětlit ani samotní zprostředkovatelé. V úrovni znalostí pojišťovacích zprostředkovatelů, zaměstnanců pojišťovny, v schopnosti a rychlosti podávání informací také na celé čáře zvítězila Aviva. Je to možná způsobeno tím, že se Aviva v ČR specializuje na životní pojištění a obzvláště na investiční (4 produkty

IŽP). Naopak UNIQA je pojišťovnou univerzální a produkt IŽP nabízí jediný. U OŽP může být jako nevýhoda chápáno to, že pojištění musí být sjednáno do 60 let věku. Pojišťovna tím klienta v uvozovkách násilně nutí k daňové optimalizaci. Zřejmě ví proč.

5. VYUŽITÍ A VÝVOJ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Investiční pojištění se začíná objevovat od 60. let minulého století v zemích se zavedenými kapitálovými trhy – obzvláště v USA a Velké Británii. Na evropských trzích zaznamenalo investiční pojištění úspěchy teprve nedávno. Důvody jsou tyto:

- Liberalizace trhů v rámci Evropské unie prostřednictvím směrnice (Life Insurance Directive).
- Postupné zavádění jednotné měny Euro od roku 1999.
- Snižování výnosnosti klasických produktů.
- Zvyšující se důvěryhodnost a stabilita evropských akciových trhů.
- Zvyšující se povědomí veřejnosti o akciových trzích a indexech.

V tabulce 13 jsou uvedeny příklady zemí s velkým tržním podílem na investičním životním pojištění.

Tabulka 13: Vybrané trhy IŽP

Země	Prodáváno od	Podíl IŽP na trhu [%]	V roce
UK	1960s	26	1975
		40	1999
USA	1970s	4	1985
		40	1999
Francie	1970ss	13	1990
		38	1999
Německo	1970s	4,7	1996
		12,4	1999
Itálie	1980s	49	1998
		58	1999

Zdroj: *Unit-linked insurance – A general report* [online]. [cit. 2001]. URL: <<http://www.munichre.com/>>

Abych uvedla na pravou míru údaje za tabulky č. 13, je třeba podotknout, že od roku 2001 se světové kapitálové trhu nacházejí v útlumu a to samozřejmě mělo vliv na snížení zájmu po investičním životním pojištění. Tento trend je trochu jiný v ČR, kde poslední dva roky byly nejúspěšnější, co se tuzemských akcií týče. Také tím bylo způsobeno oživení kapitálový trhů a nárůst zájmu lidí po investičním životním pojištění. V případě opačného vývoje se dá předpokládat, že tendence zájmu poklesne. I z tohoto důvodu pojišťovny začínají nabízet určité konstrukce garancí v produktech investičního pojištění. Garance mohou být ve formě zaručeného minimálního ročního růstu prodejních cen podílových jednotek, záruky klientovi, že hodnota fondu nikdy neklesne pod určitou míru atd.

5.1. VÝVOJ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ V ČR

Jako první začaly v ČR investiční životní pojištění, tehdy ještě naprosto neznámý produkt, nabízet v roce 1997 Nationale-Nederlanden životní pojišťovna (organizační složka patřící do skupiny ING) a pojišťovna Aviva (Commercial Union). Dále je následovala v roce 2000 pojišťovna Credit Suisse Life & Pension (Winterthur).² Postupem času se přidávaly další a k počátku roku 2005 nabízí IŽP 11 finančních institucí. Jako další pracuje na jeho zavedení pojišťovna Wüstenrot. Investiční životní pojištění má zelenou. Produkt přesně vyhovuje trendům poslední doby, kdy klienti vyžadují flexibilitu, možnost přizpůsobovat parametry pojištění během pojistné doby dle svých momentálních potřeb, mít lepší přehled o vložených prostředcích a rozhodovat o umisťování vloženého kapitálu.

V České republice lidé zatím dávají větší přednost kapitálovému životnímu pojištění, kde o způsobu investování peněz ze spořicí složky rozhoduje pojišťovna. Ve světě je tento trend opačný, většina nově uzavřených životních pojistek tvoří právě investiční životní pojištění. Produkty investičního životního pojištění jsou pro klienty velmi atraktivní v době, kdy trh roste a nabízí se tak přímá účast na růstu trhu cenných papírů.³

² Názvy v závorkách jsou ty, které pojišťovny používaly v době, kdy zaváděly produkt IŽP. Postupem času došlo k jejich přejmenování na dnes již známé ING NN, CSL&P a Aviva.

³ ŠALANDA, R. Rozhovor s generálním ředitelem Aviva pojišťovny Austinem Kimmem. *Hospodářské noviny*. Praha: 2004, č. 156., s. 29. ISSN 0862-9587.

V následující tabulce je uvedeno hrubé předepsané pojistné u smluv, kde nositelem rizika finančního umístění je pojistník.

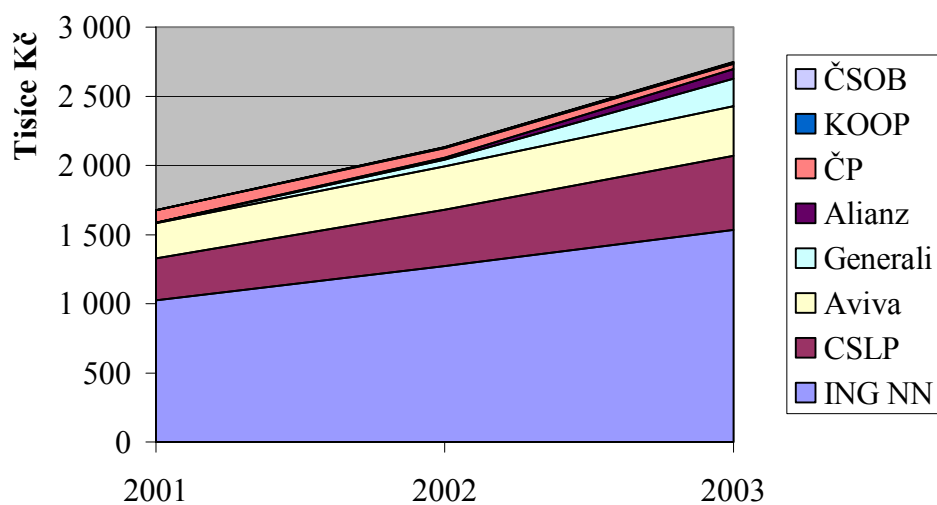
Tabulka 14: Hrubé předepsané pojistné na IŽP

Pojišťovna	Hrubé předepsané pojistné na IŽP v tis. Kč		
	2003	2002	2001
NN ŽP (ING)	1 532 455	1 270 729	1 025 665
CSL&P	535 615	407 813	301 476
Aviva	361 210	314 300	254 147
Generali	196 710	49 653	4 845
Alianz	71 490	13 318	0
ČP	38 866	68 047	89 324
KOOP	9 740	8 755	0
ČSOB	4 622	0	0

Zdroj: výroční zprávy pojišťoven.

Z tabulky je jasné, že nejúspěšnějšími v investičním životním pojištění se staly právě ty pojišťovny, které ho uvedly na trh mezi prvními. ING Nationale-Nederlanden získala nejvýznamnější postavení v investičním pojištění, díky nabídce služeb napříč finančním spektrem (v oblasti pojišťovnictví, bankovníctví a správy aktiv), dobře vybudované obchodní síti a zejména širokému kmenu klientů. Za ní, ale s téměř třetinovým předepsaným pojistným oproti vedoucí Nationale-Nederlanden, se umístila pojišťovna Credit Suisse Life & Pension. Nejsilnější trojku v roce 2003 uzavírá Aviva s pojistným okolo tři sta šedesáti milionů korun. Celková výše předepsaného pojistného na IŽP v roce 2003 činila téměř 7 % z celkového objemu životního pojištění (2 750 708 tis. Kč z celkového objemu 41 123 386 tis. Kč). Graf č. 1 nám znázorňuje předepsané pojistné na IŽP jako tokovou veličinu v letech 2001 až 2003.

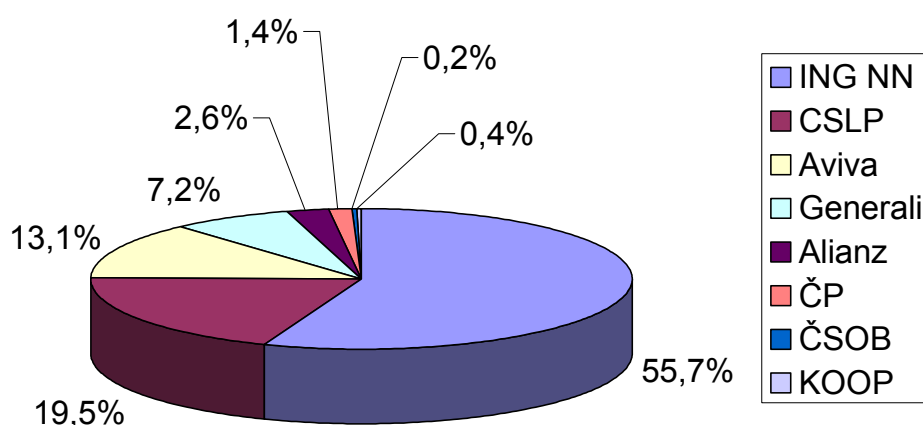
Graf_ 1: Vývoj předeepsaného pojistného v letech 2001 – 2003



Zdroj: tabulka č. 14.

Graf uvedený níže vyjadřuje procentuální podíl jednotlivých pojišťoven v roce 2003 na celkovém hrubém vybraném pojistném ze smluv, kde riziko finančního umístění nese pojistník.

Graf_ 2: Podíly jednotlivých pojišťoven na IŽP v roce 2003



Zdroj: tabulka č. 14.

Z grafu je dobře vidět, jak významným hráčem v investičním pojištění je Nationale-Nederlanden životní pojišťovna. V roce 2003 obhospodařovala více jak polovinu trhu s investičním pojištěním. První tři pojišťovny ovládaly přes 88 % trhu s IŽP, což je opravdu hodně.

5.1.1. ZHODNOCENÍ SOUČASNÉHO VÝVOJE NA TRHU S INVESTIČNÍM POJIŠTĚNÍM

Co se týče dalších let a především uplynulého roku 2004, je vidět, že konkurence v tomto oboru stoupá a dosavadní vedoucí ústavy budou mít co dělat, aby si své postavení udržely. To vyplývá také z předběžných údajů České asociace pojišťoven, viz tabulka 15. Procentuální podíly v tabulce jsou počítány z předběžných údajů a v závislosti na auditech v jednotlivých společnostech se mohou ještě změnit. Bohužel vám nemohu nabídnout přesná čísla, ze kterých byly podíly počítány, jelikož tato čísla byla určena pouze pro vnitřní potřebu pojišťoven.

Tabulka 15: Tržní podíly v kategorii Pojištění spojené s investičním fondem za rok 2004

	Pojišťovna	Podíl v [%]
1.	Pojišťovna České spořitelny	34,16
2.	Nationale-Nederlanden ŽP	30,49
3.	CREDIT SUISSE L&P	8,89
4.	Aviva	8,86
5.	Alianz	5,92
6.	Generali	5,61
7.	ČSOB	5,14
8.	Ostatní	0,92
	Celkem	100

Zdroj: Česká asociace pojišťoven.

Z tabulky č. 15 by se mohlo zdát, že Pojišťovna České spořitelny se stala dominantním hráčem na trhu s investičním životním pojištěním. Nicméně tento závěr by byl mylný, jelikož až do letošního roku Pojišťovna České spořitelny neměla produkt, který by striktní definici IŽP odpovídal. Tento problém souvisí s metodikou vykazování čísel České

asociaci pojišťoven, kdy každá pojišťovna si může vysvětlovat pojmy malinko jinak a dobrat se tak k správným číslům není jednoduché. Velký podíl Pojišťovny České spořitelny je způsoben zahrnování flexibilního (universálního) životního pojištění do kategorie Pojištění spojené s investičním fondem. Můj názor je ten, že flexibilní životní pojištění patří do kategorie pojištění pro případ smrti nebo dožití, neboť klient zde nemá dostatečnou možnost ovlivňovat investování pojistně technických rezerv či volných prostředků jako u IŽP.

5.2. VYUŽITÍ INVESTIČNÍHO ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Růst pojistného v roce 2005 prudce zpomalil a po tříletém období dvouciferných přírůstků se pojišťovny dočkaly růstu pouze 6,6%. I tak je tento výsledek slušný a byl více než dvojnásobný než růst HDP v roce 2004. Slabší růst je dáván do souvislosti se zvyšující se nabídkou jiných finančních produktů (investice do OPF, koupě nemovitosti na hypotéku/stavební spoření), možnost pojistit se v rámci EU (čehož využívají hlavně firmy se zahraniční kapitálovou účastí) a určité vyčerpání potenciálu daňových úlev v rámci životního pojištění. I přesto, právě životní pojištění, by se mělo do budoucna stát tahounem pojistného trhu, protože jeho podíl na celkovém předepsaném pojistném v roce 2004 činil 39,6 %, zatímco v zemích evropské patnáctky se pohybuje kolem šedesáti procent. Životní pojištění tak má i do budoucna velký potenciál rozvoje. [22]

Impulesem k oživení trhu životního pojištění by mohla být právě připravovaná penzijní reforma nebo zatraktivnění nabídky jednotlivých pojišťoven. Současná nabídka se v případě životního pojištění již zřejmě vyčerpala a je třeba přitáhnout nové zájemce nižšími maržemi pojišťoven. Situaci na českém pojistném trhu by mohl pozitivně ovlivnit vstup jedné z největších pojišťovacích skupin na světě – společnosti Aegon a rozpoutat tak zdraví konkurenční boj na trhu životního pojištění.

V současné nízkoinflační etapě se domácnosti budou snažit najít pro své úspory rozumné uplatnění. V souvislosti s tím se mluví o ústupu ze slávy kapitálového životního pojištění ve prospěch investičního životního pojištění a složitějších produktů. V rámci KŽP jsou pojišťovny omezeny v manipulaci s prostředky klientů a mohou ve větší míře investovat pouze do bezrizikových aktiv (vklady u bank, CP s pevným výnosem), což se nepříznivě

odráží v nízké potenciální výnosnosti. Za těchto podmínek se stále více pojišťoven, zprostředkovatelů a klientů začíná orientovat na investiční životní pojištění. Klient sám ovlivňuje investování pojistně technických rezerv, a tím i míru rizika a velikost potencionálního výnosu. Tento typ pojištění je vhodný zejména pro klienty se zkušenostmi s investováním na kapitálových trzích, kteří nejsou v předdůchodovém věku a chtějí dosáhnout vyšších výnosů prostřednictvím rizikovějšího investování v delším časovém horizontu. Ze specifík tohoto pojištění vychází, že není vhodné k nízkým úložkám, které jsou zatíženy velkými poplatky a také k plošnému použití z důvodu, že není garance pojistné částky při dožití. Své opodstatnění na pojistném trhu určitě tento produkt má. Ovšem jeho obliba a objemy prostředků vložených do investičního pojištění budou kolísat s vývojem akciových trhů.

ZÁVĚR

Cílem práce bylo popsat základní charakteristiky, principy a případné odlišnosti investičního životního pojištění, vyzdvihnout jeho přednosti a zdůvodnit, proč by mu měly pojišťovny, zprostředkovatelé a klienti věnovat pozornost. Investiční pojištění přináší klientům přímou participaci na výnosech z investování a tím i vyšší očekávané výnosy. Výhodu vlastního rozhodování o způsobu investování zaplatí investor tím, že sám nese odpovědnost za zvolenou strategii, a tedy i případné riziko ztráty. Investiční riziko nese pojistník, čímž je sníženo zatížení pojišťovny s ohledem na požadovanou solventnost a nižší požadavky na výši technických rezerv. Hlavním zdrojem příjmů pojišťovny se tak stávají poplatky a v tom může vézet kámen úrazu investičního pojištění. Bez daňové podpory by investiční pojištění mohlo jen obtížně konkurovat kombinaci rizikového pojištění a investici do otevřených podílových fondů, které nabízejí několikanásobně nižší poplatky, vyšší likviditu svěřených prostředků a výnosy z nich jsou osvobozeny od daně.

Investiční pojištění není rozhodně produkt pro každého. Má složitou vnitřní strukturu a na pojistníka klade vyšší nároky v oblasti znalosti produktu a údržby pojištění. Investiční pojištění má smysl nabízet takovým klientům, kteří mají povědomí o investování a životním pojištění anebo jsou schopni jejich specifika rychle pochopit. I přesto lze perspektivy investičního pojištění označit za dobré. Investiční pojištění se může stát alternativou právě pro ty klienty, které odrazují stále se snižující výnosy u tradičních pojištění. Je třeba zdůraznit, že na rozdíl od kapitálového pojištění není plnění při dožití garantováno, a proto je třeba zachovávat určitou rovnováhu mezi investičním a kapitálovým životním pojištěním.

Nabídka investičního pojištění je v současné době celkem široká, nabízí ho 11 finančních institucí. Na trhu jsou k dispozici různé modifikace investičního pojištění různé kvality. Je proto dost důležité vybrat si ten správný. Ze srovnání produktů pojišťoven Aviva a UNIQA vyšel jako jasný vítěz Osobní životní plán pojišťovny Aviva. Předčil produkt UNIQA pojišťovny snad ve všech oblastech, ať už se týkaly velikosti pojistné ochrany, možností investování, průhlednosti poplatkové struktury anebo úrovně distribučních a informačních kanálů.

Při své práci jsem se několikrát setkala s neochotou kamenných finančních institucí poskytovat informace a podkládat svá čísla. Proto spíše než zaměřování na marketingové strategie, bych jim doporučila zvyšování transparentnosti jejich hospodaření a odborné kvalifikace svých zaměstnanců či zprostředkovatelů. Zvýšení konkurence a tím i zlepšení služeb pro zákazníky by mohl napomoci vstup světové pětky na český pojistný trh – nizozemské pojišťovny AEGON.

Další vývoj investičního pojištění bude také záviset na vývoji kapitálových trhů (ať v ČR, nebo ve světě), na budování jejich důvěryhodnosti a zvyšování povědomí lidí o nich. Je možné, že až lidé zažijí první kolísavost akciových trhů, začnou se objemy prostředků vložených do investičních pojistek snižovat. Na tento trend mohou pojišťovny účinně zareagovat zabudováním různých konstrukcí garancí do produktu investičního pojištění.

Další pozornost by ještě zasloužila určitá hluchá místa ve vztahu daňové uznatelnosti části zaplaceného pojistného a částečných výběrů z kapitálové hodnoty pojištění. Dále jsem při své práci narazila na problém metodiky výkaznictví České asociace pojišťoven, kdy každá pojišťovna si může vysvětlovat pojmy malinko jinak, takže dobrat se k dobrým číslům není jednoduché.

LITERATURA

A. Odborné publikace

- [1] *Vostatek, J.* Sociální a soukromé pojištění. 1.vyd. Praha: Codex Bohemia, 1996. ISBN 80-85963-21-3.
- [2] *Ducháčková, E.* Principy pojištění a pojišťovnictví. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2003. ISBN 80-86119-67-X.
- [3] *Čejková, V.* Pojistná trh. 1. vyd. Praha: Grada, 2001, ISBN 80-247-0137-5.1
- [4] *Böhm, A.* Ekonomika a řízení pojišťoven v podmínkách po vstupu České republiky do Evropské unie. Vybrané aspekty. Praha: Aspi Publishing, 2004. ISBN 80-7357-020-3.
- [5] *Clark, J.* International dictionary of insurance and finance. Chicago: Fitzroy Deaborn, 1999. ISBN 1-57958-161-7.
- [6] *Gessner, P.* Lebensversicherungstarife im dereguliertem Markt und ihre Anforderungen an die Vertragverwaltungssysteme. Versicherungswirtschaft, 1994.

B. Seriálové publikace

- [7] *Hospodářské noviny.* 2004-94/2005. Praha: Economia, 2005. ISSN 0862-9587.
- [8] *FP-finanční poradce.* 2004-4/2005. Praha: Economia, 2005. ISSN 1214-410X
- [9] *FOND SHOP.* Č. 4. Brno: Moneco, 2005. ISSN 1213-7693.

C. Výroční zprávy a interní materiály pojišťoven

- [10] Výroční zprávy: ING NN. Praha: ING NN, 2000-2003.
- [11] Výroční zprávy: CSL&P. Praha: CSL&P, 2000-2003.
- [12] Výroční zprávy: Aviva životní pojišťovna. Praha: Aviva ŽP, 2000-2003.
- [13] Výroční zprávy: Generali Pojišťovna. Praha: Generali Pojišťovna, 2000-2003.
- [14] Výroční zprávy: Allianz pojišťovna. Praha: Allianz pojišťovna, 2000-2003.
- [15] Výroční zprávy: ČP. Praha: ČP, 2000-2003.
- [16] Výroční zprávy: KOOP. Praha: KOOP, 2000-2003.
- [17] Výroční zprávy: ČSOB. Praha: ČSOB, 2000-2003.
- [18] Výroční zprávy: ČAP. Praha: ČAP, 2000-2003.
- [19] Aviva životní pojišťovna, a.s. Praha: 2005. VPP 4.0, ZPP OZP 4.0.
- [20] UNIQA pojišťovna, a.s. Praha: 2005. VPP UCZ/05, DPP Ž/IŽP/05.

D. Internetové adresy

[21] Stránky pojistného matematika	www.finq.cz
[22] Finanční web	www.finweb.cz
[23] Finanční poradce	www.fpweb.cz
[24] Česká asociace pojišťoven	www.cap.cz
[25] Ministerstvo financí České republiky	www.mfcr.cz
[26] Munich Re Group	www.munichre.com
[27] www stránky jednotlivých komerčních pojišťoven v ČR	

SEZNAM PŘÍLOH

- I. Návrh na uzavření pojistné smlouvy o investičním životním pojištění – Finance life (včetně VPP, ZPP, DPP).
- II. Návrh na uzavření pojistné smlouvy o investičním životním pojištění – Osobní životní plán (VPP, ZPP).
- III. Složení portfolia Aviva pojišťovny
- IV. Programy investování pojišťovny UNIQA