

# **Analýza finanční gramotnosti rodin v České republice v oblasti pojištění**

Tomáš Krč

---

Bakalářská práce  
2015



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky  
Ústav financí a účetnictví  
akademický rok: 2014/2015

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Tomáš Krč**  
Osobní číslo: **M12182**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Management a ekonomika**  
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Analýza finanční gramotnosti rodin v České republice v oblasti pojištění**

Zásady pro vypracování:

### Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

#### I. Teoretická část

- Proveďte průzkum literárních pramenů a zpracujte teoretické poznatky týkající se finanční gramotnosti a pojištění.

#### II. Praktická část

- Zpracujte modelové příklady správně pojištěných rodin.
- Analyzujte současnou úroveň finanční gramotnosti rodin pomocí dotazníkového šetření.
- Zhodnoťte problémy a navrhněte zdokonalení současného stavu finanční gramotnosti rodin v České republice v oblasti pojištění.

### Závěr

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

Seznam odborné literatury:

**DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 2. aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2005, 178 s. ISBN 80-86119-92-0.**

**HRADEC, Milan, Václav KRÍVOHLÁVEK a Jana ZÁRYBNICKÁ. Pojištění a pojišťovnictví. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2005, 215 s. ISBN 80-86754-48-0.**

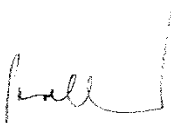
**MITCHELL, Olivia S. a Annamaria LUSARDI. Financial literacy: implications for retirement security and the financial marketplace. 1. vyd. New York: Oxford University Press, 2011, 304 s. ISBN 01-996-9681-0.**

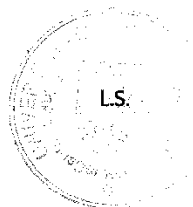
**ŠÍDLO, Dušan. Život jako riziko, aneb, Zásady pojišťování životních rizik. 1. vyd. Praha: D. Šídlo, 2010, 188 s. ISBN 978-80-904345-1-6.**

**ŠKVÁRA, Miroslav. Finanční gramotnost. 1. vyd. Praha: M. Škvára, 2011, 219 s. ISBN 978-80-904823-0-2.**

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. David Molínek**  
Ústav financí a účetnictví  
Datum zadání bakalářské práce: **16. února 2015**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **15. května 2015**

Ve Zlíně dne 16. února 2015

  
prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková  
*děkanka*



  
Ing. Eliška Pastuszková, Ph.D.  
*ředitel ústavu*

## PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE


### Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s tím, že licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

### Prohlašuji,

- že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použítou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
- že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 11.5.2015

  
.....  
podpis diplomanta

## **ABSTRAKT**

Tato bakalářská práce se zabývá závažným problémem, a to finanční gramotností lidí v oblasti životního pojištění. Cílem bakalářské části je zhodnocení úrovně finanční gramotnosti rodin v České republice a vystihnoutí největších chyb, kterých se dopouští při sjednávání životního pojištění. Práce je rozdělena do dvou částí. Teoretická část je zaměřena na definice základních pojmů z oblasti finanční gramotnosti a životního pojištění společně s aktuálními pojistnými produkty, které nabízí české pojišťovny českým rodinám. V praktické části jsou uvedeny modelové případy tří sledovaných skupin, a to studentů, rodin s dětmi do 15 let a rodin s dětmi nad 15 let, dále je provedeno dotazníkové šetření zaměřené na finanční gramotnost obyvatel a následné zhodnocení výzkumu.

Klíčová slova: finanční gramotnost, finanční vzdělávání, životní pojištění, domácnosti, průzkum

## **ABSTRACT**

This bachelor thesis deals with serious problem about financial literacy of people in the field of life insurance. The goal of my bachelor thesis is to evaluate the level of financial literacy of families in the Czech Republic and pointing out the biggest mistakes when arranging the life insurance. This thesis is divided into two parts. Theoretical part is focused on definition of basic terms of financial literacy and life insurance with current insuring products, which are offered by insurance companies to Czech families. In practical part there are case studies of three studied groups – students, families with children under 15 years, families with children over 15 years. There is also questionnaire focusing on financial literacy of inhabitants and further evaluation of research.

Keywords: financial literacy, financial education, life insurance, households, research

Rád bych poděkoval panu Ing. Davidu Molínkovi za jeho vstřícný přístup při vedení této bakalářské práce, za jeho odbornou pomoc, cenné rady a připomínky.

## OBSAH

<b>ÚVOD</b> .....	<b>9</b>
<b>CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE</b> .....	<b>10</b>
<b>I TEORETICKÁ ČÁST</b> .....	<b>11</b>
<b>1 ÚVOD DO FINANČNÍ GRAMOTNOSTI</b> .....	<b>12</b>
1.1    DEFINICE FINANČNÍ GRAMOTNOSTI .....	12
1.2    ROZDĚLENÍ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI.....	13
1.2.1    Peněžní gramotnost .....	13
1.2.2    Cenová gramotnost.....	13
1.2.3    Rozpočtová gramotnost.....	14
1.2.4    Právní gramotnost .....	14
1.3    DOPADY FINANČNÍ NEGRAMOTNOSTI .....	15
<b>2 ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ</b> .....	<b>16</b>
2.1    HISTORIE ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	16
2.2    ZÁKLADNÍ POJMY ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	17
2.2.1    Pojistný trh .....	17
2.2.2    Účastníci pojištění a pojistná smlouva .....	17
2.2.3    Pojistné riziko.....	17
2.2.4    Pojistné.....	18
2.2.5    Pojistná událost, pojistné plnění.....	19
2.2.6    Pojistná doba, pojistné období, karenční doba .....	19
2.2.7    Technické rezervy .....	19
2.2.8    Technická úroková míra.....	20
2.3    CHARAKTERISTIKA ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ .....	21
2.4    VÝZNAM ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ .....	22
2.4.1    Daňové zvýhodnění životního pojištění.....	23
2.4.2    Zdanění plnění ze životního pojištění .....	23
2.5    ZÁKLADNÍ DRUHY ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	24
2.5.1    Pojištění pro případ smrti .....	25
2.5.2    Pojištění pro případ dožití .....	26
2.5.3    Smíšené životní pojištění .....	27
2.5.4    Doplňková připojištění k životnímu pojištění.....	29
2.6    VÝLUKY ZE ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ.....	30
2.7    SITUACE NA POJISTNÉM TRHU V ČESKÉ REPUBLICE .....	31
2.7.1    Podíl životního pojištění na předepsaném pojistném na pojistném trhu .....	31
2.7.2    Podíl odvětví životního pojištění na předepsaném smluvním pojistném.....	32
2.7.3    Vyřízené pojistné události a průměrná výše plnění odvětví ŽP.....	33
2.8    NÁSTROJE VYUŽITÉ V PRÁCI.....	34
2.8.1    SWOT analýza .....	34
<b>II PRAKTICKÁ ČÁST</b> .....	<b>36</b>
<b>3 MODELOVÉ PŘÍKLADY</b> .....	<b>37</b>

3.1	STUDENTI.....	38
3.2	RODINY S DĚTMI DO 15 LET.....	39
3.3	RODINY S DĚTMI NAD 15 LET.....	39
<b>4</b>	<b>VÝZKUM FINANČNÍ GRAMOTNOSTI.....</b>	<b>40</b>
4.1	METODOLOGICKÁ STRÁNKA VÝZKUMU.....	40
4.1.1	Metodologie .....	40
4.1.2	Typy otázek .....	40
4.1.3	Popis cílové skupiny .....	41
4.1.4	Cíl analýzy .....	41
4.1.5	Hypotézy .....	41
4.1.6	Omezení výzkumu .....	42
4.2	VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ.....	42
4.3	VYHODNOCENÍ HYPOTÉZ.....	54
<b>5</b>	<b>ANALÝZA SOUČASNÉ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI.....</b>	<b>56</b>
5.1	SWOT ANALÝZA .....	56
<b>6</b>	<b>ZHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ .....</b>	<b>58</b>
<b>7</b>	<b>DOPORUČENÍ.....</b>	<b>61</b>
	<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>62</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....</b>	<b>64</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>	<b>68</b>
	<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>69</b>
	<b>SEZNAM TABULEK.....</b>	<b>70</b>
	<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>71</b>



## ÚVOD

Téma mé bakalářské práce s názvem analýza finanční gramotnosti rodin v České republice v oblasti pojištění jsem si zvolil kvůli jeho aktuálnosti. Konkrétně je práce zaměřena na životní pojištění. V současné době jsou lidé vystavováni velkému množství různých finančních nabídek či reklam ze stran pojišťoven a ne každý člověk je schopný určit, jestli daná nabídka je pro něj výhodná či nikoliv. Na základě toho se stává, že se rodiny pojistí za zbytečně vysokou částku. Velký podíl má na tom fakt, že občané nejsou dostatečně informováni v dané problematice a vysoké procento z nich se rozhoduje podle vlastního uvážení, což je jedna z nejhorších možností, jestliže se tomu daný člověk aktivně nevěnuje.

Základní pojmy ohledně finanční gramotnosti získáváme již v dětství od rodičů, poté prostřednictvím učitelů na školách. V oblasti pojištění je to později, nejčastěji v období, kdy už lidé myslí na budoucnost. Informace si snaží opatřit skrz různé finanční poradny nebo pojišťovny. Problémem občas je, že si klienti nepřečtou podrobněji smlouvu, a tak ani neví, na jaké pojistné události se pojištění přesně vztahují a na která ne. Občas také neznají přesný název samotného pojištění, které mají sjednané.

Bakalářská práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V teoretické části se nejprve obecně zaměřím na finanční gramotnost. Popíšu některé druhy gramotností, které jsou potřeba znát, a vypíšu několik příkladů. Pak se zaměřím na dopady, které mohou ústít z nedostatečné úrovně gramotnosti. Druhou část teoretické části tvoří životní pojištění, chtěl bych zde vysvětlit některé pojmy, se kterými se klienti mohou setkat a objasnit, jaký význam toto pojištění pro lidi má, a to i z daňového hlediska. Popsal bych jednotlivé produkty životního pojištění, které si občané mohou sjednat, a vypsals několik výluk. Na závěr bych objasnil současnou situaci na pojistném trhu v České republice.

V praktické části se nejprve pokusím určit a zobrazit několik modelových případů týkajících se studentů, rodin s dětmi do 15 let a rodin s dětmi nad 15 let, jež by měly vystihnout vhodné životní pojištění pro jednotlivé tyto cílové skupiny a znázornit chyby, kterého se ve skutečnosti dopouští. Následně pomocí dotazníkového šetření zjistím současnou úroveň finanční gramotnosti při sjednávání životního pojištění a pokusím se zhodnotit znalosti finanční gramotnosti u každé z těchto cílových skupin, např. v jaké oblasti dělají největší chyby v případě špatného pojištění. Pomůžu si také prostřednictvím SWOT analýzy. Na závěr zhotovím několik doporučení, které by mohly vést ke zlepšení současné situace v této problematice.

## CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Hlavním cílem bakalářské práce je zhodnocení současné situace vzdělanosti občanů České republiky v oblasti životního pojištění z pohledu tří sledovaných skupin, a to studentů, rodin s dětmi do 15 let a rodin s dětmi nad 15 let. Zjistí se tedy, jak se liší jejich finanční gramotnost a rozhodování u životního pojištění.

Dílčím cílem je najít chyby, kterých se respondenti dopouští v souvislosti s uzavíráním pojistné smlouvy. Dalším cílem, konkrétně dotazníkového šetření, je stanovení a vyhodnocení hypotéz s následným zhodnocením současné situace finanční gramotnosti u tří sledovaných generací a uvedení možných doporučení ke zlepšení.

Cílem teoretické části je seznámit se se všemi pojmy finanční gramotnosti a životního pojištění, dále představit hlavní produkty životního pojištění a možné výluky ze smluv. Na závěr bych objasnil současnou situaci na pojistném trhu v České republice.

Na základě praktické části aplikovat znalosti získané z teoretické části, vystihnout vhodné životní pojištění pro jednotlivé tyto cílové skupiny a provést dotazníkové šetření na zhodnocení současné finanční gramotnosti občanů s následným zhodnocením výsledků a navržením doporučení ke zlepšení situace.

Pro zjištění finanční gramotnosti u cílových skupin je vybráno dotazníkové šetření, které je nejlepší volbou pro analýzu současné situace a pro komunikaci s respondenty. Dotazník bude respondentům předán jak v písemné formě, tak v elektronické podobě pomocí Google aplikace.

Při analýze současné situace finanční gramotnosti bude použita SWOT analýza, nutná ke zjištění slabých a silných stránek současné FG a pro stanovení nových příležitostí, které mohou dopomoci ke zlepšení situace a naopak stanovení hrozeb, které mohou tuto situaci ještě zhoršit.

## **I. TEORETICKÁ ČÁST**

## 1 ÚVOD DO FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

Finanční gramotnost lidí je jeden z největších aktuálních problémů. V současné době je možné zpozorovat mnoho finančních nabídek a je potřeba se orientovat, jak si vybrat ten správný a vhodný produkt. Často se stává, že méně kvalitním produktům se dává masivní reklama a lidé bez orientace ve financích mají o něj zájem už jen na základě propracovaného marketingu. Neznalost základních principů, jako například správné a účinné nakládání s rodinným a osobním rozpočtem, často způsobuje zbytečné zadlužení rodin, které se pak z toho špatně dostávají. Také proto se vyskytuje čím dál více subjektů, které z neznalostí této problematiky pomáhají skrz různé kurzy. Faktem je, že stále chybí základní finanční vzdělání už v předškolním věku a odbornější vzdělání ve škole.

Tato kapitola je věnována základům finanční gramotnosti, které jsou potřeba znát při sjednávání určitého pojištění. Skládá se z hlavního rozdělení a z dopadů, které mohou plynout z nedostatečné vzdělanosti ve finanční gramotnosti.

### 1.1 Definice finanční gramotnosti

Je možné najít mnoho definic finanční gramotnosti, avšak nejlépe jej vystihuje definice Ministerstva financí v Národní strategii finančního vzdělávání (2010), která zní: „*Finanční gramotnost je soubor znalostí, dovedností a hodnotových postojů občana nezbytných k tomu, aby finančně zabezpečil sebe a svou rodinu v současné společnosti a aktivně vystupoval na trhu finančních produktů a služeb.*“ Tento dokument byl vytvořen MF jako výsledek průzkumu finanční gramotnosti občanů v ČR a vymezuje určité kroky ke zlepšení úrovně vzdělání.

Mitchell a Lusardi (2010) charakterizují FG následovně: „*Finanční gramotnost určuje, jak dobře lidé dělají a provádí finanční rozhodnutí, včetně úspor, investování, půjčování z důchodového účtu a plánování pro odchod do důchodu.*“<sup>1</sup>

Na základě finanční gramotnosti je potřeba si ujasnit, kdo je finančně gramotný člověk. Může jím být každý člověk, záleží jen na tom, jakého stupně finanční gramotnosti dosáhl. Avšak je nutné, aby své znalosti z této problematiky dokázal přenést do praxe. Dobře jej

---

<sup>1</sup> Financial literacy determines how well people make and execute financial decisions, including saving, investing, borrowing from one's retirement account, and planning for retirement.

znovu definuje Národní strategie finančního vzdělávání: „*Finančně gramotný občan se orientuje v problematice peněz a cen a je schopen odpovědně spravovat osobní/rodinný rozpočet, včetně správy finančních aktiv a finančních závazků s ohledem na měnící se životní situace*“ (Ministerstvo financí, 2010). Z definice je jasné, že finančně gramotným člověkem je osoba, která se dokáže orientovat v prostředí finančních produktů a jelikož se v této oblasti vše hrozně rychle mění, tak dokáže reagovat na změny tím, že si zajistí správné informace hledáním v různých zdrojích.

## **1.2 Rozdělení finanční gramotnosti**

Finanční gramotnost je rozdělena do tří základních skupin. Jedná se o peněžní, cenovou a rozpočtovou gramotnost. V práci bude zmíněna ještě další gramotnost, a to právní.

### **1.2.1 Peněžní gramotnost**

Peněžní gramotnost představuje vědomosti ohledně správy hotovostních i bezhotovostních peněz, obchodování s nimi a znalosti pojmů, které se ve vztahu s nimi objevují. Jedná se například o využívání běžného účtu nebo internetového bankovníctví, kde je potřeba znát také určitá rizika s ním spojená. Lidé by měli znát rozdíl mezi kreditní a platební kartou, vědět, co je termínovaný vklad, RPSN, orientovat se v měnných kurzech, vědět, čím nájemce u leasingu ručí.

Pokud se podíváme na znalosti týkající se životního pojištění, tak by v rámci peněžní gramotnosti měli být lidé schopni říct, jaký je rozdíl mezi pojistníkem a pojistitelem, jakým způsobem mohou uzavřít pojistnou smlouvu, jaké můžou být výluky ze životního pojištění, jaký význam má každý druh pojištění nebo jakým způsobem může pojistné snížit daňový základ (Balabán, 2011, s. 6-127).

### **1.2.2 Cenová gramotnost**

Na základě této gramotnosti by lidé měli mít znalosti v makroekonomických ukazatelích národního hospodářství a v daňovém systému. Jedná se o vědomosti ohledně ceny peněz v čase, inflace, trhu, tvorby ceny, mělo by se vědět, co znamená ukazatel HDP. Druhou část gramotnosti tvoří orientace v daňovém systému, přímých a nepřímých daních, znalosti týkající se pojistného na zdravotní a sociální pojištění (Škvára, 2011, s. 68-70).

### 1.2.3 Rozpočtová gramotnost

Po zvládnutí rozpočtové gramotnosti by měli být lidé schopni správy osobního či rodinného rozpočtu. To znamená, že si dokážou stanovit finanční cíle, sestavovat finanční plán, rozhodnout se, do čeho vloží své finanční prostředky, vést jak své finanční aktiva (investice, pojištění, vklady), tak finanční závazky (úvěry, leasing). Lidé by také měli získat díky této gramotnosti orientaci např. na pojistném trhu a dokázat jednotlivé produkty pojišťoven porovnávat a vybrat si ten nejlepší či nejvhodnější. Občané by tak měli mít pod kontrolou celé své současné i budoucí finance a dávat pozor, aby jejich výdaje nepřevýšily jejich příjmy. Při sestavování pravidelného rozpočtu můžou zjistit, za co nejvíce utrácí a kde by se dalo ušetřit (možnost investování po pečlivém zvážení), a tím ovlivnit k lepšímu svou životní situaci z pohledu financí. Pokud zbydou peníze po naplánování výdajů, bylo by dobré je ihned neutratit, ale nechat si je jako rezervu pro nečekané skutečnosti (MF, 2010).

V současnosti je možné najít na internetu několik počítačových programů, které usnadní kontrolu nad svými výdaji a příjmy. Mezi nejoblíbenější on-line služby patří eÚčty.cz, kde můžou mít klienti i několik účtu v různých měnách. Patří sem i možnost vkládání výpisu z bank, samozřejmě nechybí podrobné statistiky. Musí být však v dosahu internetu, což by v současné době už neměl být problém. Mezi programy, které jsou volně ke stažení, je nejoblíbenější RQ Money, kde nechybí možnost vkládání příjmů i výdajů a jejich detailní statistiky, a to i ve formě grafů, které ukáží např. položky, které tvoří rodinně největší výdaje (MAFRA, © 1999–2015).

### 1.2.4 Právní gramotnost

Právní gramotnost obsahuje znalosti, které by měl člověk mít, aby dokázal prosazovat svá práva a znal své povinnosti. Tyto informace se člověk dozví z uzavřené smlouvy, kterou si obvykle podrobně moc lidí podrobně nečte. Pak dochází k nevědomému porušení smluv, což se klient se to dozví až v okamžiku, kdy je pozdě. V současné době je možnost obrátit se na několik finančních poradců, kteří by mohli lidem poukázat na obvyklé „chytáky“ ve smlouvě a nestát se tak obětí podvodu. Po zvládnutí této gramotnosti by měl člověk ovládat problematiku týkající se uzavírání smluv, sporů, exekucí, insolvenčního řízení, atd. (Škvára, 2011, s. 139-142).

### 1.3 Dopady finanční ngramotnosti

*„Finanční ngramotnost je velmi rozšířená, a to zejména pokud jde o porozumění výpočtů týkající se úrokových sazeb a účinku inflace, spolu s více odlišným konceptem diverzifikace rizika“*<sup>2</sup>(Mitchell a Lusardi, 2011, s. 17). Tím, že se čím dál víc lidí stává finančně ngramotnými, se stává FG jedním z největších problémů současné doby. Klienti často nemají ani základní finanční vzdělání, takže se nedokáží orientovat mezi různými nabídkami na trhu, a to pak ústí ve zbytečnou ztrátu peněz a ztížení tak jejich životní situace. Nepomáhá tomu ani stát v případě stále zvyšující se zadluženosti státu, finančně ngramotní lidé si pak mohou myslet, že je zadluženost normální.

V současnosti je tendencí domácnosti mít vše okamžitě a nepřemýšlet nad výhodnější variantou. Pak se stává, že se rodiny dostávají skrz různé úvěry nebo kvůli zbytečnému pojištění do dluhové pasti. Důvodem zadlužení může být i masivní reklama v médiích, na základě kterých si někteří lidé myslí, že daný produkt je podporovaný státem, a tak zaručuje výjimečnou kvalitu.

---

<sup>2</sup> Financial illiteracy is widespread, particularly when it comes to understanding calculations related to interest rates and the effect of inflation, along with the more nuanced concept of risk diversification.

## 2 ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Tato kapitola je věnována životnímu pojištění, které tvoří podstatnou část této bakalářské práce. Na začátek bude představena krátká historie životního pojištění, poté uvedena základní charakteristika a vysvětlení pojmů, se kterými se člověk v rámci životního pojištění může setkat. Nedílnou součástí kapitoly je informování o tom, proč je vůbec důležité si toto pojištění sjednat a jaká práva a povinnosti budou pro občany představovat. Další část se zabývá rozdělením jednotlivých druhů životního pojištění, které jsou v České republice občanům nabízeny. Kapitola končí představením současné situace na pojistném trhu a SWOT analýzy.

### 2.1 Historie životního pojištění

Vhodné je nejdříve zajít trochu do historie. Počátky životního pojištění spadají až do středověku, kde se zájmové skupiny lidí nechávaly u různých sociálních zařízení finančně pojistit v případě invalidity, úmrtí a pohřbů. Avšak stále se nejednalo o takový rozsah zabezpečení, jako známe v současné době. Papírové pojistky úmrtí můžeme najít v 17. století, kdy se majitelé lodí nechávali pojišťovat na smrt. První zaznamenaná životní pojistka v nynější podobě byla uzavřena v roce 1583 v Anglii na pojistnou částku 382 liber. Až do 18. století bylo možné uzavřít životní pojistku na kohokoliv, což někteří lidé využívali k rychlému zbohatnutí. James Dodson přispěl vysokou měrou k základnímu výpočtu pojistného závislého na věku klienta. Každý se tedy mohl nechat pojistit za určitou částku peněz na určitý počet roků. Znamenalo to, že když se nechá pojistit mladší klient, bude mít nižší náklady pojištění než při pojištění staršího jedince, který bude mít tyto náklady o něco vyšší (Pech, 2005).

Nejstarší pojišťovací ústav v českých zemích vznikl až v roce 1827 a nesl název První česká vzájemná pojišťovna provozující zpočátku pouze požární pojištění nemovitostí. Ovšem až v roce 1869 vznikly dvě ryze české banky Slavia a Praha, do té doby v českých zemích převládaly pojišťovny s ústředím mimo naše země. Až do roku 1945 působilo v českých zemích přes 700 pojišťoven, poté došlo ke znárodnění a zbylo jich jen pět. O tři roky později byla zavedena pouze jedna státní pojišťovna s názvem Česká pojišťovna, která měla monopolní postavení. V roce 1991 se situace změnila, když byl v České republice přijat zákon o pojišťovnictví 185/1991 Sb., který zavedl instituci, jenž má za hlavní úkol provádět státní dozor nad pojišťovnami a tím se otevřel pojistný trh i novým pojišťovnám (Ducháčková, 2005, s. 20-23).



## 2.2 Základní pojmy životního pojištění

V této části práce je definováno několik pojmů z oblasti životního pojištění, jež jsou zmíněny v této práci.

### 2.2.1 Pojistný trh

Je to místo, na kterém se střetává nabídka a poptávka po pojištění. Nabídku tvoří pojišťovny, finanční zprostředkovatelé a další subjekty, kterým bylo Českou národní bankou povoleno provozovat pojišťovací činnost. Na straně poptávky jsou jejich klienti.

### 2.2.2 Účastníci pojištění a pojistná smlouva

Pojistné se sjednává na základě uzavření pojistné smlouvy mezi pojistitelem, což je v mnoha případech pojišťovna či jiné subjekty, které mají oprávnění provozovat pojišťovací činnost, a pojistníkem (klientem), jenž je často zároveň i pojištěným. „*Pojištěný je člověk, na jehož majetek, život nebo zdraví či odpovědnost za škodu se pojištění vztahuje.*“ Ovšem je to pojistník, kdo platí pojistiteli dohodnuté pojistné, i když není zároveň také pojištěným. Také určuje oprávněnou osobu, která má nárok na výplatu pojistného plnění v důsledku pojistné události, nebo obmyšlenou osobu, která má právo na pojistné plnění v případě úmrtí pojištěného. Většinou se jedná o někoho z pozůstalých (Hradec, Křivohlávek a Zárybnická, 2005, s. 42-45).

„*Pojistná smlouva je smlouva o finančních službách, ve které se pojistitel zavazuje v případě vzniku nahodilé události poskytnout ve sjednaném rozsahu pojistné plnění a pojistník se zavazuje platit pojistiteli pojistné.*“ Ve smlouvě jsou vždy určeny všechny subjekty pojištění, je blíže vymezena pojistná událost, výše pojistného, jeho splatnost, pojistná doba a o jaký typ pojistného se jedná (běžné, jednorázové). Pojistitel musí podle zákona seznámit pojistníka před uzavřením smlouvy s pojistnými podmínkami. Je potřeba odlišovat pojmy pojistná smlouva a pojistka, u které se jedná pouze o písemné potvrzení o uzavření pojistné smlouvy (ČAP, © 2014).

### 2.2.3 Pojistné riziko

„*Představuje míru rizika, že se přihodí událost, která bude pojistnou událostí a která tedy vyústí v povinnost pojišťovny plnit z pojištění*“ (BezvaFinance, © 2014).

Riziko tedy představuje stav, kdy hrozí nějaká nepříznivá situace v životě. To je taky důvod, proč se lidé pojišťují. Chtějí minimalizovat své ztráty, kdyby se riziko projevilo, a

proto chtějí část rizika převést na jiný subjekt, kterými bývají zpravidla pojišťovny. Tím může být třeba poškození nebo ztráta života či zdraví pojištěného. Aby ovšem došlo k pojistnému plnění, při pojistné události je nutné, aby samé riziko bylo zjištěné a škoda vyčíslitelná. Dále událost nesmí být způsobena úmyslně a pojistné musí být finančně přijatelné jak pro pojistitele, tak pro pojistníka. Je nemyslitelné, aby byla pojištěna událost, která určitě nastane. U životního pojištění se vyskytují dvě hlavní rizika, kvůli kterým se lidé pojišťují, a to riziko smrti, riziko dožití či kombinace obou typů rizik.

Je těžké vyjádřit, jaká rizika jsou nepojistitelná. Protože pokud má člověk dostatek financí, je možné si pojistit téměř všechno. Pak závisí pouze na pojišťovně, zda je ochotna převzít pojistné riziko i přes vysokou rizikovost nebo ho odmítne například z důvodu nedostatečné kapacity. Pojišťovna v této situaci může využít služeb zajišťoven, díky kterým může vysokou rizikovost rozložit mezi více subjektů, čím se riziko stává finančně únosnější (Řezáč, 2011, s. 9-30).

#### 2.2.4 Pojistné

„*Pojistné je cena za poskytovanou pojistnou ochranu.*“ Jedná se tedy o úplatu, za kterou se převádí část rizika z pojistníka na pojistitele. Výše pojistného závisí především na velikosti rizika a dále také na celkových nákladech plynoucích pojišťovně z provozování pojištění. Pojistné může být hrazeno ve dvou základních formách, a to jako:

- Běžné pojistné – jedná se o pojistné, které pojistník platí pravidelně vždy první den pojistného období. Může být hrazeno měsíčně, čtvrtletně nebo ročně.
- Jednorázové pojistné – jedná se o pojistné za celou dobu trvání pojištění, které pojistník v plné výši zaplatí na začátku pojistné doby.

K výpočtu celkového tarifu pojistného neboli brutto pojistného (BP) pojišťovny obecně u životního pojištění používají vzorec:

$$BP = \text{netto pojistné} + \text{kalkulované správní náklady}$$

Nejdůležitější částí výpočtu je netto pojistné, které slouží k pokrytí výplaty pojistného plnění v případě pojistné události včetně tvorby rezerv. Jeho výše závisí na velikosti rizika, jež pojišťovny zjišťují pomocí statistických údajů týkajících se pravděpodobnosti výskytu daného rizika a také, jak vysoké škody mohou nastat, jestliže se toto riziko opravdu stane. V případě správních nákladů se jedná o náklady, které pojišťovně plynou ze správy pojistných smluv nebo ze samostatného provozu pojišťovny, např. náklady za provize za pode-

psání pojistné smlouvy. Kalkulovaný zisk se počítá pouze u neživotního pojištění, protože u životního pojištění se zisk vyskytuje v podobě výnosů z investování rezerv (Ducháčková, 2005, s. 51-57).

### 2.2.5 Pojistná událost, pojistné plnění

Pojistnou událostí se rozumí nahodilá skutečnost, na základě které je pojistitel povinen poskytnout pojistné plnění ve prospěch pojistníka. Pojistným plněním se rozumí výplata ze životního pojištění v případě realizace pojistné události, která musí být nahodilá (např. smrt) nebo dojde k nějaké významné skutečnosti jako je dožití se určitého věku stanoveného v pojistné smlouvě. U životního pojištění výše plnění nezávisí na výši škody, protože by byla v tomto případě velmi těžko vypočitatelná, proto se jedná o obnosové pojištění a pojistná částka se určuje už předem (Daňhel, 2005, s. 50-51).

### 2.2.6 Pojistná doba, pojistné období, karenční doba

*„Pojistná doba je doba, na kterou bylo pojištění sjednáno.“* Je důležité, aby se tento pojem nepletl s pojistným obdobím, což je časový úsek, za který pojistník platí pojistiteli běžné pojistné. Pojistná doba začíná a končí v časovém období stanoveném v pojistné smlouvě. Jestliže však smlouva na dobu určitou obsahuje ustanovení automatická prolongace pojistné smlouvy a pojistník ani pojišťovna neoznámí nezájem dalšího trvání pojištění, smlouva bude automaticky prodloužena za stejných podmínek o stejnou dobu (Hradec, Křivohlávek a Zárybnická, 2005, s. 55).

Karenční doba, resp. časová doba je doba, po jejichž uplynutí má pojištěný nárok na pojistné plnění. Začíná vznikem pojistné události a její délka je stanovena v pojistné smlouvě. Jedná se například o dobu při pracovní neschopnosti, během které se nevyplácí nemocenské dávky (Actum, © 2015).

### 2.2.7 Technické rezervy

Pojišťovny musí povinně na základě zákona o pojišťovnictví č. 363/1999 Sb. vytvářet technické rezervy v dostatečné výši, aby byly kdykoliv schopné dostát svým závazkům vyplývajících z uzavřených smluv. *„Tvoří se k závazkům, které jsou pravděpodobné nebo jisté, ale nejisté je jejich výše nebo okamžik jejich vzniku.“* Největší smysl technických rezerv představuje udržení finanční stability pojišťovny.

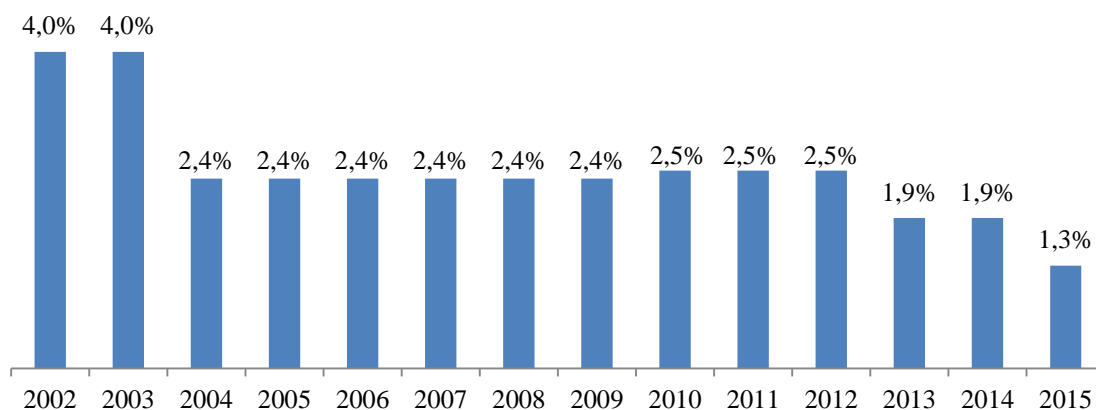
Mezi technické rezervy u životního pojištění patří:

- rezerva na nezasloužené pojistné,
- rezerva na pojistná plnění,
- rezerva pojistného životních pojištění,
- rezerva na prémie a slevy,
- rezerva na životní pojištění, je-li nositelem investičního rizika pojistník,
- jiné rezervy (Cipra, 2002, s. 193-197).

### 2.2.8 Technická úroková míra

„Technická úroková míra se používá při výpočtu zhodnocení pojistné rezervy a představuje zaručený podíl na výnosech z finančního umístění v životním pojištění.“ Jedná se pouze o minimum, které může pojištěný získat během trvání pojistné smlouvy. ČNB stanovila, že od července 2015 bude činit výše maximální technické úrokové míry 1,3 % p.a. místo dosavadních 1,9 % p.a. (Finance media, © 2015).

Je důležité si uvědomit, že pojišťovny rády získávají zákazníky právě na technickou úrokovou míru a na základě ní jim slibují zhodnocení jejich peněz. Avšak klienti si obvykle myslí, že tím pojišťovna myslí zhodnocení všech vložených prostředků a ono se jedná pouze o zhodnocení pojistných rezerv, jež jsou mnohem menší. Je patrné, že je pro klienty levnější pojištění, pokud se technická úroková míra zvyšuje. V dubnu 2002 začal stát regulovat maximální výši TÚM. „Hodnota je zvolena tak, aby pojišťovna byla dlouhodobě schopna dosahovat tohoto výnosu a o tento úrok byla schopna zhodnotit své pojistné rezervy“ (4stones, © 2009-2015).



Obr. 1: Vývoj maximální výše technické úrokové míry v letech 2002 – 2015 (ČNB, © 2003-2015)

### 2.3 Charakteristika životního pojištění

Už od počátku byla hlavní úloha životního pojištění především v tom, aby finančně zabezpečila pozůstalé v případě úmrtí živitele rodiny, na němž byli závislí. V té době se nejednalo o vysoké pojistné plnění, jelikož většina prostředků šla na náklady spojené s pohřbem. Proto se životní pojištění často objevovalo pod názvem pohřební pojištění. V současné době je myšlení lidí dál, a tak uvažují (kromě pojistného plnění v případě předčasného úmrtí) o možnosti výplaty plnění také při dožití se konce pojistné doby, kdy by prostředky použili na nákup statků (jenž si lidé neobstarají z běžných příjmů) či financování života v důchodovém věku (Daňhel, 2005, s. 182-183).

Na základě toho se životní pojištění dělí na 2 hlavní kategorie podle způsobu tvorby technických rezerv:

- Rizikové pojistné – u tohoto typu pojištění není jisté, zda dojde k pojistné události a tím pádem také k výplatě pojistného plnění. Sjednává se pouze na stanovenou dobu, po jejímž uplynutí zaniká nárok na pojistné. Od rezervotvorného pojistného se liší především ve skutečnosti, že se nevytváří spořicí složka, tudíž se netvoří rezerva pro pojistná plnění. Příkladem je pojištění pro případ smrti.
- Rezervotvorné pojistné – u tohoto typu pojištění je naopak jisté, že k pojistné události dříve nebo později dojde. Obsahuje spořicí složku, proto se z podstatné části pojistného vytváří rezerva na pojistné plnění pro každé jednotlivé pojištění. Příkladem je pojištění na dožití nebo smíšené pojištění, které je kombinací pojištění pro případ smrti nebo pro případ dožití, kdy se pojistná částka vyplatí přímo pojistníkovi nebo v případě jeho úmrtí obmyšlené osobě (Hradec, Křivohlávek a Zárýbnická, 2005, s. 107).

Dá se konstatovat, že na základě životního pojištění mohou být kryty dva typy rizik, jež jsou riziko smrti a riziko dožití nebo obě najednou. K těmto základním rizikům si lidé obvykle přidávají různá připojištění neživotního charakteru jako úraz, hospitalizace, invalidita, vážné nemoci a další (Ducháčková, 2005, s. 93).

Je vhodné zmínit ještě 2 formy pojištění:

- Obnosové pojištění – typickým příkladem je životní pojištění. Jedná se o typ pojištění, u kterého je obtížné peněžně vyčíslit dopad realizace rizika. V případě pojistné

události tedy pojišťovna vyplácí pojištěnému plnění ve výši dohodnutého finančního obnosu, který je nezávislý na vzniklé škodě.

- Škodové pojištění – typickým příkladem je neživotní pojištění. Jedná se o typ pojištění, u kterého lze peněžně vyčíslit dopad realizace rizika. V případě pojistné události pojišťovna poskytne pojištěnému náhradu vzniklé škody. Není možné, aby náhrada byla větší než samotná škoda (TopBio, © 2015).

## 2.4 Význam životního pojištění

Hlavním významem pojištění je zejména pomoc lidem v nouzi, a to v podobě pojištění pro případ smrti, dožití nebo si vybrat kombinaci obou typů. Velkou výhodou je podpora ze strany státu při sjednání životního pojištění, na základě čehož je možné využít daňového zvýhodnění či daňového odpočtu ze zaplaceného pojistného (Ducháčková, 2005, s. 51).

Ovšem význam není pouze v poskytování pojistné ochrany oprávněným osobám, ale také má sjednání životního pojištění pozitivní dopad na makroekonomickou sféru ve formě:

- Tlumení inflace - životní pojištění se sjednává na delší časové období, pojistná doba činí v průměru okolo deseti let. Tím, že pojistník platí pravidelně omluvené pojistné, dochází k tomu, že snižuje své disponibilní příjmy, odkládá spotřebu a vše tedy působí protiinflačně.
- Výhodné financování investic – velká část pojistného přijímaného od pojistníků se hromadí v technických rezervách pojišťovny. Pojišťovna přijaté pojistné legálně zhodnocuje, a to investováním do státních dluhopisů, deviz nebo akcií. Dále může pojistné vložit na termínované vklady v bance. Všeobecně investování probíhá u životního pojištění bez nějakých větších potíží.
- Přínos pro státní rozpočet – přínos státu je v podobě příjmu ze zdanění zisků pojistitelů anebo v podobě srážkové daně.
- Třetí pilíř důchodového systému – životní pojištění má v několika státech důležité postavení ve státním důchodovém systému, v České republice tomu není jinak. Životní pojištění funguje jako účelný nástroj k vylepšení finanční situace v důchodovém věku (Hradec, Křivohlávek a Zárbybnická, 2005, s. 102-103).

### 2.4.1 Daňové zvýhodnění životního pojištění

Pokud má fyzická osoba životní pojištění odpovídající zákonným podmínkám stanovených státem, má každoročně nárok na odpočet zaplaceného pojistného od základu daně z příjmu. Výše odpočtu je však maximálně 12 000 Kč, a to i v případě uzavření více pojistných smluv, poté se pojistné sčítají.

Daňový odpočet si mohou uplatnit také firmy, pokud budou přispívat na životní pojištění svých zaměstnanců. V tom případě má společnost právo ročně neplatit zdravotní a sociální pojištění až do limitu 30 000 Kč. Všechny příspěvky jsou daňově uznatelné (Česká pojišťovna, © 2015).

Zákonné podmínky, které musí fyzické osoby splnit, aby měly právo na daňový odpočet:

- pojistník je stejná osoba jako pojištěný,
- pojistník má sjednáno pojištění pro případ dožití nebo pro případ dožití či smrti,
- pojistník má sjednáno pojištění minimálně na pojistnou dobu 5 let,
- pojistník má právo na pojistné plnění minimálně v roce, kdy dosáhne 60 let (Finance media, © 2015).

### 2.4.2 Zdanění plnění ze životního pojištění

Některé druhy pojistného plnění ze životního pojištění jsou osvobozeny od daně z příjmů fyzických osob. Jedná se o pojistná plnění v případě:

- smrti pojištěného,
- úrazového pojištění, resp. připojištění (trvalé následky úrazu, poškození úrazem).

Na druhou stranu mezi plnění, která nejsou osvobozena od daně z příjmů fyzických osob, patří:

- pojistná plnění pro případ dožití z pojištění pro případ dožití,
- pojistná plnění pro případ dožití z pojištění pro případ smrti nebo dožití,
- pojistná plnění pro případ dožití z důchodového pojištění,
- jiný příjem z pojištění osob, který není pojistným plněním a nezakládá zánik pojistné smlouvy.

Všechna tyto pojistná plnění se považují za základ daně, který může být ještě snížen o daňová zvýhodnění, která byla zmíněna v předchozí kapitole. Jedná se o zaplacené pojistné a případně také o pojistné hrazeném zaměstnavatelem. Základ daně není snižován o pojistné

hrazeném zaměstnavatelem pouze v případě odkupného/odbytného. Mezi druhy plnění ze soukromého životního pojištění patří:

- Jednorázové vyrovnání – pokud pojišťovna vyplácí pojistné plnění pro případ dožití jako jednorázovou částku, pak základ daně podléhá 15% srážkové dani. Souvisí to hlavně s kapitálovým a investičním životním pojištěním.
- Mimořádné odkupy – příkladem může být třeba mimořádný odkup podílových jednotek v rámci investičního životního pojištění. „15% srážková daň je aplikována pouze v tom případě, že došlo k výběru částky vyšší, než je dosud zaplacené pojistné. To znamená, že došlo k výběru zaplaceného nejen pojistného, ale i zhodnocení vložených prostředků.“ Zhodnocení podléhá 15% srážkové dani a započtené pojistné se už neuplatňuje u žádného plnění.
- Pravidelný důchod – pokud se jedná o pravidelný důchod, pak je základem daně plnění snížené o zaplacené pojistné, které je stejným dílem rozděleno na období, ve kterých bude pojištěný pobírat důchod. Jestliže není v pojistné smlouvě určené období pobírání důchodu, tak se určí jako střední délka života na základě úmrtnostních tabulek od okamžiku, kdy pojištěný začal dostávat důchod.
- Odbytné – odbytné neboli odkupné je částka, která se vyplácí v případě, že pojištěný požádá o předčasné ukončení pojistné smlouvy. Základ daně je tvořen částkou odbytného sníženou pouze o zaplacené pojistné a podléhá 15% srážkové dani (Mladá fronta, © 2015).

## 2.5 Základní druhy životního pojištění

Existuje mnoho kritérií, podle kterých je možné členit pojistné produkty. V současné době můžeme na pojistném trhu najít mnoho nabídek nejrůznějších typů životního pojištění, popřípadě i doplňkových připojištění nejčastěji neživotního charakteru. V této podkapitole jsou představeny základní produkty životního pojištění.

V odborné literatuře je možno najít několik podob rozdělení produktů životního pojištění. Například Daňhel (2005, s. 189) uvádí ve své publikaci tyto produkty:

- pojištění pro případ smrti, pojištění pro případ dožití nebo pojištění pro případ smrti nebo dožití,
- svatební pojištění nebo pojištění prostředků na výživu dětí,
- důchodové pojištění.



Naproti němu Hradec, Křivohlávek a Zárýbnická (2005, s. 107-110) uvádí následující:

- úvěrové životní pojištění,
- kapitálové životní pojištění, dělicí se dále na 4 vývojové stupně, a to klasické životní pojištění, univerzální životní pojištění, variabilní životní pojištění a variabilní univerzální životní pojištění,
- investiční životní pojištění, dělicí se dále na 2 vývojové stupně, a to klasické a moderní investiční životní pojištění.

Ducháčková (2005, s. 98) rozděluje životní pojištění na tyto produkty:

- pojištění pro případ smrti,
- pojištění pro případ dožití, dělicí se dále na důchodové pojištění a věnové pojištění,
- smíšené životní pojištění, dělicí se dále na univerzální životní pojištění a investiční životní pojištění.

Existují i další způsoby rozdělení produktů životního pojištění. V této práci se pracuje s podobným rozdělením, které ve své publikaci použila Ducháčková.

### 2.5.1 Pojištění pro případ smrti

Pojištění pro případ smrti neboli rizikové pojištění kryje pouze riziko úmrtí. Jestliže dojde k pojistné události a smrt pojištěného se prokáže např. úmrtním listem, pojišťovna vyplatí obmyšlené osobě dohodnutou pojistnou částku. Jestliže není tato osoba zmíněna v pojistné smlouvě, vstupuje plnění do dědického řízení. Toto pojištění neobsahuje spořicí složku.

Co se týká výše pojistného, tak ta závisí na pravděpodobnosti úmrtí. Ta bývá stejná po celou dobu, takže se dá říct, že v první části pojistné doby hradí pojištěný vyšší pojistné, než odpovídá pravděpodobnost úmrtí, ve druhé části pojistné doby je to naopak. Je to proto, že pojišťovny v první části pojistné doby z přijatého pojistného vytváří rezervy, ze kterých pak čerpají ve druhé polovině pojistné doby (Daňhel, 2005, s. 190-191).

Na základě způsobu sjednání pojistné doby je možné rizikové pojištění rozdělit na dvě hlavní skupiny:

- časově neomezené pojištění pro případ smrti,
- dočasné pojištění pro případ smrti.

U časově neomezeného pojištění pro případ smrti pojišťovna pokaždé vyplatí pojistné plnění, jen není jisté, kdy dojde k pojistné události. „*V praxi bývá konstrukce tohoto pojiště-*

*ni upravena v tom smyslu, že je stanoven maximální horní věk jako možný termín pro výplatu pojistného plnění (například 85 let) a současně je placení pojistného omezeno maximálně do určitého věku (například 65 let)“.*

U dočasného pojištění pro případ smrti je riziko smrti kryto jen ve sjednané době. Pokud pojištěný zemře po uběhnutí této pojistné doby, pojistné plnění nebude vyplaceno. Tento typ pojištění se používá při čerpání dlouhodobého úvěru, hypotéky či půjčky. Výše pojistné částky závisí na výši dlužné částky. Pojišťovna v případě smrti pojištěného uhradí bance nebo oprávněné osobě nesplácenou část úvěru (vinkuluje ve prospěch věřitele). Pojistná částka je stanovena jako pevná nebo klesající. Pevně stanovená pojistná částka slouží k zajištění finančně závislých lidí. Naopak klesající pojistná částka slouží především lidem, kteří splácejí úvěr. V tomto případě výše pojistné částky je stejná jako nesplacená část úvěru, to znamená, že při snižování výše úvěru dochází také k poklesu výše pojistné částky (Ducháčková, 2005, s. 98-99).

### **2.5.2 Pojištění pro případ dožití**

Na základě tohoto druhu životního pojištění může dojít pouze k jediné možné pojistné události, a tou je dožití se smluveného věku neboli konce pojistné doby. Na rozdíl od pojištění pro případ smrti obsahuje spořicí složku. Pojištěný si tedy vytváří úspory, které jsou dále navyšovány garantovanou technickou úrokovou mírou. V případě, že se pojištěný nedožije smluveného věku, zaniká mu nárok na pojistné plnění, což je největší negativum u tohoto typu životního pojištění. Toto riziko však lze eliminovat dvěma způsoby:

- sjednáním připojištění s výhradou vrácení pojistného v případě smrti,
- sjednáním pojištění pro případ smrti (u tohoto způsobu by šlo o smíšené životní pojištění, které je popsáno v následující části práce).

Mezi základní odvozené typy pojištění pro případ dožití patří:

- životní pojištění dětí,
- důchodové pojištění (Daňhel, 2005, s. 191).

#### ***Životní pojištění dětí***

Tento typ pojištění sjednávají rodiče pro své dítě, aby jej pojistilo pro případ smrti či dožití. Současně dochází k pojištění také jednoho nebo obou rodičů pro případ smrti v rámci jedné pojistné smlouvy. Rodiče tento typ pojištění sjednávají dítěti především proto, aby dítěti ulehčili vstup do samostatného života. Jestliže během pojistné doby dojde k úmrtí

jednoho či obou rodičů, dítě má nárok na pojistné plnění. Jedná se o rizikovou část pojištění. Životní pojištění dětí však obsahuje i spořicí část, která je dítěti vyplacena po dosažení určitého věku. Obvykle to bývá 18 let, ale může se stanovit i jiná věková hranice. Výhoda tohoto pojištění se ukáže v situaci, kdy je pojištěný rodič v dlouhodobé pracovní neschopnosti nebo dojde dokonce k jeho úmrtí, pak pojišťovna pokračuje ve spoření, aby i dále finančně zabezpečila dítě. Pokud bychom chtěli najít nějakou nevýhodu tohoto typu pojištění, byla by jí skutečnost, že se pojištění nedá daňově zvýhodnit, jelikož nesplňuje zákonné podmínky (Belás, 2013, s. 539).

### ***Důchodové pojištění***

*„Důchodové pojištění je pojištění na dožití se sjednaného věku s postupnou výplatou pojistné částky.“* Lidé si toto pojištění sjednávají z důvodu zabezpečení finančních prostředků v důchodovém věku. Mohou si vybrat, jestli chtějí pobírat důchod až do své smrti nebo pouze ve sjednané době určitý počet výplat. Pokud dojde k úmrtí pojištěného, je oprávněné osobě vráceno zaplacené pojistné, pokud je tak stanoveno v pojistné smlouvě. Do pojistné částky se počítá i garantovaná technická úroková míra (Daňhel, 2005, s. 193-195).

V rámci důchodového pojištění se lze setkat s těmito druhy výplat:

- Základní důchod – pojištěný vybírá důchod od dosažení důchodového věku a může si vybrat, jestli jej chce pobírat jen po určitou dobu nebo doživotně.
- Pozůstalostní důchod – vyplácí se obmyšlené osobě v případě, že pojištěný zemře. Nezáleží na tom, jestli zemřel během placení pojistného nebo při vybírání důchodu, jedinou podmínkou však často bývá, že musí uplynout dohodnutá doba od uzavření smlouvy.
- Dočasný důchod – vyplácí se pojištěnému v případě jeho plné invalidity. Podmínkou však bývá, že musí uplynout dohodnutá doba od uzavření smlouvy a dále, že se to musí stát před pobíráním základního důchodu. Pokud mu pojišťovna dočasný důchod uzná, bude mu vyplácen maximálně do doby pobírání základního důchodu, pokud dřív nedojde k jeho úmrtí (Ducháčková, 2005, s. 99-100).

### **2.5.3 Smíšené životní pojištění**

Smíšené pojištění představuje kombinaci pojištění pro případ smrti a pro případ dožití. Je tedy jisté, že dojde k pojistnému plnění v každém případě. Jestliže dojde k úmrtí pojištěného, bude obmyšleným osobám vyplacena sjednaná pojistná částka pro případ smrti, pokud

se naopak dožije smluveného věku, bude mu vyplacena pojistná částka pro případ dožití obvykle navýšena o výnosy z rezerv pojistného. Smíšené životní pojištění je rozdělené na rizikovou a spořicí (rezervotvornou) část. Mezi dva hlavní zástupce tohoto typu pojištění patří:

- kapitálové životní pojištění,
- investiční životní pojištění (Cipra, 1999, s. 158-159).

Jedná se o pojištění, o které bylo během jejich zavedení velký zájem, časem však zájem o tyto pojistné produkty klesl.

### ***Kapitálové životní pojištění***

Toto pojištění je často označováno jako smíšené životní pojištění. Pojistná částka vyplácená pojišťovnou v případě pojistné události je obvykle stejná jak pro případ smrti, tak pro případ dožití nebo si klient zvolí každé pojištění zvlášť v určitém poměru. V tomto případě je mezi klienty oblíbená trojnásobná pojistná částka pro případ smrti (3:1) nebo dvojnásobná pojistná částka pro případ dožití (1:2). Jedná se ale o pevnou pojistnou částku, kterou už klient nemůže během pojistné doby měnit. To je hlavní rozdíl vzhledem k univerzálnímu životnímu pojištění, kde je tato možnost změny povolena (Partners media, © 2000-2015).

Část placeného pojistného je použita na pokrytí rizika smrti, druhou část pojišťovna investuje a zhodnocuje, jde o tzv. kapitálovou hodnotu. „Ze zaplaceného pojistného jsou odečteny náklady na krytí pojistné ochrany a poplatky. Zbývající část pojistného slouží k tvorbě rezervy pojištění.“ Pojišťovna garantuje klientům podíl na zisku na základě minimálního zhodnocení kapitálové hodnoty pomocí technické úrokové míry, jejíž hodnota je v současnosti 1,3 %. Klient se v investování nijak neangažuje, a proto výši zhodnocení nemůže ovlivnit. Toto pojištění bývá často doplňováno o různé druhy připojištění (Finance media, © 2015).

### ***Investiční životní pojištění***

Pojištění pro případ dožití funguje u investičního životního pojištění na odlišném principu než u kapitálového životního pojištění. Klient aktivně rozhoduje o tom, kde budou rezervy pojistného investovány, na druhou stranu jim pojišťovna negarantuje jisté zhodnocení. Je na rozhodnutí klienta, jestli se rezervy pojistného investují do depozit, dluhopisů nebo do rizikových akcií, které jsou výnosnější. Nepočítá se už s technickou úrokovou mírou.

*„Závisí na vývoji cen podílových jednotek podílového fondu, do kterého je část nebo celé pojistné investováno.“*

Pojištění pro případ smrti je podobné jako u kapitálového životního pojištění, tzn. v případě smrti pojištěného má obmyšlený nárok na stanovenou pojistnou částku. Pokud je aktuální hodnota podílových jednotek vyšší, tak se mu vyplatí tato částka nebo obojí.

Na rozdíl od kapitálového životního pojištění bývá klient soustavně informován nejen o aktuálním stavu, ale i o historickém vývoji podílových jednotek (svých úspor), dále o odhadovaném pojistném plnění v případě smrti či dožití nebo o celkové hodnotě pojistného, které bylo spotřebováno na pokrytí nákladů týkajících se správy. Tento typ pojištění je vhodný pro klienty, kterým nestačí jistota určité výše pojistného plnění, ale chtějí získat ještě více, i když tím riskují, že by se to nemuselo povést. Výhodou je skutečnost, že klient může vkládat a čerpat finanční prostředky v průběhu trvání pojištění (Daňhel, 2005, s. 202-204).

#### **2.5.4 Doplnková připojištění k životnímu pojištění**

Klienti si obvykle sjednávají k základním druhům životního pojištění také nejružnější připojištění obvykle neživotního charakteru. Tím rozšiřují svou pojistnou ochranu proti dalším rizikům, na které základní pojištění nestačí. Nelze si sjednat připojištění bez hlavního produktu. Je potřeba, aby si klienti přečetli pojistné podmínky předtím, než se rozhodnou zajistit si nějaké připojištění, aby zamezili nesmyslnému sjednání něčeho, bez čeho se dokáží obejít. Nevýhoda je, že připojištění není daňově zvýhodněno, proto není možné si placené pojistné odečíst od základu daně. *„Připojištění nemusí být uzavřeno na stejně dlouhou dobu jako hlavní pojištění.“*

Mezi nejběžnější připojištění, které si klienti sjednávají, patří:

- připojištění pro případ smrti úrazem,
- připojištění pro případ náhlé smrti (smrt způsobena čímkoliv),
- připojištění pro případ trvalých následků úrazu (ztráta končetiny, orgánu),
- připojištění pro případ tělesného poškození následkem úrazu (zlomeniny),
- připojištění pro případ závažných onemocnění (infarkt, mrtvice, rakovina),
- připojištění pro případ trvalé plné invalidity (v důsledku úrazu, onemocnění),
- připojištění denních dávek pro případ plné pracovní neschopnosti,
- připojištění denních dávek pro případ pobytu v nemocnici,

- připojištění zproštění od placení pojistného pro případ plné pracovní neschopnosti (Internet Info, © 1998-2015).

## 2.6 Výluky ze životního pojištění

V této podkapitole jsou zmíněny nejčastější výluky, na které může člověk při sjednávání životního pojištění narazit. Výluky jsou pojistné události, na které se pojištění omezeně či plně nevztahuje. Slouží jako ochrana pro pojistitele před jednáním pojištěného vedoucí ke způsobení pojistné události, a tím i výplatě pojistného plnění. Je důležité si přečíst v pojistné smlouvě všechny podmínky, které vypovídají o výlukách. Často se stává, že si klienti tyto podmínky nepřečtou a pak jsou překvapeni, když jim pojišťovna nevyplatí pojistné plnění (Němec, 2013).

U pojištění pro případ dožití se klient nesetká s žádnou výlukou či omezením. U pojištění pro případ smrti je však možné uvést následující výluky:

- sebevražda pojištěného – provádí se časové testy trvání pojistné smlouvy, na základě kterých se vypočítá výplata obmyšlenému,
- smrt během války, občanské války, povstání, stávků, teroristického útoku, atd.,
- smrt na následky radioaktivního záření, nukleární katastrofy – nejedná se o radioaktivní záření spojené s léčebnými procedurami pod dohledem lékaře,
- smrt při leteckých a extrémních sportech, při řízení motorového vozidla bez řídicího průkazu,
- smrt při pobytu v cizích zemích bez souhlasu pojišťovny,
- smrt následkem onemocnění, pokud měl pojištěný problémy s touto nemocí už před podepsáním pojistné smlouvy,
- smrt, při které způsobil újmu na zdraví nebo smrt i další osobě po požití alkoholu, léků, atd. Snížení plnění maximálně o polovinu (Šídlo, 2010, s. 34-35).

## 2.7 Situace na pojistném trhu v České republice

V následující podkapitole je přiblížena situace na pojistném trhu v České republice v roce 2014, případně 2013. Nejdříve bude zaměřena na to, jaký podíl u předepsaného pojistného zabírá životní pojištění na pojistném trhu v poměru s neživotním pojištěním. Poté, o jaké produkty životního pojištění je největší zájem ze strany klientů, a to jak v roce 2013, tak i z historického hlediska. Dále bude zjištěno, u jakých pojištění nejvíce dochází k pojistnému plnění.

### 2.7.1 Podíl životního pojištění na předepsaném pojistném na pojistném trhu

Na začátek by bylo dobré definovat pojem předepsané pojistné. „*Jedná se o pojistné, které je stanovené na dohodnuté pojistné období. Jedná se o ukazatel úrovně, obsahu a rozsahu pojistného trhu. Je jedním z ukazatelů výkonnosti komerční pojišťovny*“ (www.POJISTENI.cz, © 2015). V následných statistikách jsou vyjádřeny data pouze pro předepsané smluvní pojistné, jelikož výroční zprávy ČAP poskytují informace o celkovém předepsaném pojistném pouze do roku 2010.

Tato statistika se zaměřuje hlavně na nejaktuálnější rok 2014. Z tabulky 1 je vidno, že celkové předepsané smluvní pojistné má každoročně klesající charakter, pouze v roce 2013 došlo k meziročnímu růstu. V roce 2014 kleslo oproti minulému roku o 0,76 %. U neživotního pojištění je to podobné až na rok 2014, kdy došlo k meziročnímu růstu 1,03 %. Liší se to ovšem u životního pojištění, které mělo do roku 2013 rostoucí charakter, poté došlo k meziročnímu poklesu 3,34 %. Poměr mezi životním a neživotním pojištěním stále kolísá okolo poměru 40:60 ve prospěch neživotního pojištění. Podíl životního pojištění na celkovém předepsaném smluvním pojistném klesl ze 41,10 % na 40,04 %. Jiná situace je v západních zemích Evropy, kde je tento poměr opačný (lidé pojišťují častěji svůj život).

Tab. 1: Vývoj celkového předepsaného smluvního pojistného a podílu ŽP a NP v letech 2009-2014 (ČAP, ©2014)

		2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Celkem</b>	<b>mil. Kč</b>	117 587	117 461	115 919	115 616	116 082	115 195
<b>Životní pojištění</b>	<b>mil. Kč</b>	43 729	44 720	46 536	47 444	47 711	46 119
	<b>%</b>	37,19	38,07	40,15	41,04	41,10	40,04
<b>Neživotní pojištění</b>	<b>mil. Kč</b>	73 858	72 741	69 383	68 172	68 371	69 076
	<b>%</b>	62,81	61,93	59,85	58,96	58,90	59,96

### 2.7.2 Podíl odvětví životního pojištění na předepsaném smluvním pojistném

Jelikož ČAP nevydala podrobnější výroční zprávu pro rok 2014, stanoven je tento podíl pouze pro období 2009-2013. V tabulce 2 lze vidět, že ještě v roce 2009 byl největší zájem klientů o pojištění pro případ dožití nebo smrti nebo pro případ dožití, které tvořilo téměř 40 % předepsaného smluvního pojistného u ŽP. Na druhém místě bylo pojištění s investičním fondem s 31,25% podílem a společně s doplňkovým pojištěním tvořily tyto tři odvětví dohromady 85,7% podíl na předepsaném smluvním pojistném. V roce 2013 tyto tři hlavní odvětví zvýšily podíl až na 89,2 %. Během těchto čtyř let se razantně (konkrétně o 37,8 %) snížil zájem o pojištění pro případ dožití nebo smrti nebo dožití. Vzrostlo naopak doplňkové pojištění, tvořeno z 86,4 % z pojištění úrazu, zbytek tvoří pojištění nemoci. V roce 2013 drželo prvenství investiční životní pojištění, které si sjednala téměř polovina klientů, avšak podle posledních výsledků zájem o tento produkt klesá podobně jako u kapitálového ŽP. Je to způsobeno především tím, že lidé přišli na to, že mohou investovat i bez pojišťovny plnící roli prostředníka a nemusí platit žádné provize.

Tab. 2: Podíl odvětví ŽP na předepsaném smluvním pojistném v letech 2009-2013 (ČAP, ©2014)

		2009	2010	2011	2012	2013
<b>Pojištění pro případ dožití nebo smrti nebo dožití</b>	<b>mil. Kč</b>	16 545	14 807	13 015	11 423	10 287
	<b>%</b>	38,45	33,07	28,48	23,98	21,45
<b>Pojištění pro případ smrti</b>	<b>mil. Kč</b>	1 717	2 074	2 002	2 169	2 402
	<b>%</b>	3,99	4,63	4,38	4,55	5,01
<b>Svatební poj. nebo poj. prostředků na výživu dětí</b>	<b>mil. Kč</b>	2 223	1 959	1 666	1 411	1 180
	<b>%</b>	5,17	4,37	3,65	2,96	2,46
<b>Důchodové pojištění</b>	<b>mil. Kč</b>	2 189	1 978	1 767	1 686	1 608
	<b>%</b>	5,09	4,42	3,87	3,54	3,35
<b>Pojištění spojené s investičním fondem</b>	<b>mil. Kč</b>	13 447	16 118	18 759	21 460	22 314
	<b>%</b>	31,25	35,99	41,05	45,04	46,52
<b>Kapitálové činnosti</b>	<b>mil. Kč</b>	24	18	13	12	12
	<b>%</b>	0,06	0,04	0,03	0,03	0,03
<b>Doplňková pojištění</b>	<b>mil. Kč</b>	6 880	7 826	8 472	9 481	10 164
	<b>%</b>	15,99	17,48	18,54	19,90	21,19



### 2.7.3 Vyřízené pojistné události a průměrná výše plnění odvětví ŽP

Pro přehlednost jsou stanoveny statistické údaje pouze pro roky 2012 a 2013. V tabulce 3 lze v závorkách ve sloupci „Nevyřízené pojistné události“ vidět procentuální vyjádření podílu nevyřízených pojistných událostí na celkových událostech vzniklých v daném roce. Na základě těchto informací se dá říct, že nejvyšší pravděpodobnost vyplacení pojistného plnění je v případě investičního ŽP (přes 97 %), následovaného pojištěním pro případ dožití nebo smrti nebo pro případ dožití. Opačná situace je samozřejmě u pojištění pro případ smrti (okolo 80 %), kde je riziko dožití určitého věku a v tom případě také nevyplacení plnění. Rizikové je také doplňkové pojištění tvořené z pojištění úrazu a nemoci, kde je pravděpodobnost plnění jen okolo 81 %.

V případě průměrné výše plnění se vyplácí nejvyšší plnění z pojistné události u pojištění pro případ smrti, které bylo v roce 2013 nižší o 24,3 % než v roce 2012, ale i přesto drží prvenství. Na druhém místě je pojištění pro případ dožití nebo smrti nebo dožití a důchodové pojištění. Nejnižší průměrné plnění je u doplňkového pojištění (úraz, nemoc) činící méně než 10 000 Kč, hned za ním jsou kapitálové činnosti s plněním okolo 11 000 Kč. Investiční ŽP patří do průměru, tady je však obtížné určit průměrné plnění, jelikož není garantované zhodnocení a proto může některé plnění být vysoké a jiné zase nízké, a to v závislosti na tom, do jak výnosného a rizikového investičního fondu klienti investovali.

Tab. 3: Průměrná výše plnění a podíl vyřízených pojistných událostí (ČAP, ©2014)

		Vyplacená poj. plnění (tis. Kč)	Vyřízené poj. události	Průměrná výše plnění (Kč)	Nevyřízené poj. události
Pojištění pro případ dožití nebo smrti nebo dožití	2012	19 331 083	319 219	60 557	10 405 (3,2 %)
	2013	20 448 727	289 455	70 646	11 010 (3,7 %)
Pojištění pro případ smrti	2012	801 832	8 418	95 252	2 371 (22,0 %)
	2013	760 657	10 552	72 087	2 499 (19,1 %)
Svatební poj. nebo poj. prostředků na výživu dětí	2012	2 702 789	78 595	34 389	3 861 (4,7 %)
	2013	2 485 525	62 836	39 556	2 264 (3,5 %)
Důchodové pojištění	2012	2 232 165	37 579	59 399	1 715 (4,4 %)
	2013	1 985 606	29 967	66 260	1 410 (4,5 %)
Pojištění spojené s investičním fondem	2012	17 582 115	296 921	59 215	8 438 (2,8 %)
	2013	21 299 049	405 297	52 552	11 288 (2,7 %)
Kapitálové činnosti	2012	185 223	15 623	11 856	1 783 (10,2 %)
	2013	147 033	13 895	10 582	1 236 (8,2 %)
Doplňková pojištění	2012	3 376 478	384 804	8 775	92 536 (19,4 %)
	2013	3 963 800	419 445	9 450	91 841 (18,0 %)

## 2.8 Nástroje využití v práci

V práci bude využita určitá analýza, konkrétně SWOT analýza.

### 2.8.1 SWOT analýza

SWOT analýza je jedním z nejběžnějších nástrojů sloužící ke zjištění stavu obvykle firemního prostředí, používá se nejčastěji při plánování. Svou SWOT analýzu si může udělat i obec, stát, město či dokonce jednotliví lidé. Je tvořena čtyřmi kvadranty a slouží k analýze vnitřních (silné, slabé stránky) a vnějších (příležitosti, hrozby) stránek subjektu, jeho výkonnosti nebo perspektivy. V případě firmy do interního neboli vnějšího prostředí patří třeba výkonnost zaměstnanců, efektivita procesů, zkušenost nebo financování, do externího neboli vnějšího prostředí patří konkurence, technologický či ekonomický vývoj, dodavatelé, tedy vše, co se děje v okolí podniku. Pravá strana SWOT analýzy tvoří negativní skutečnosti subjektu, levá pozitivní (obr. 2). Je nutné provádět SWOT analýzu pravdivě, aby bylo dosaženo optimálních informací, které mohou pomoci firmě ke zlepšení např. postavení na trhu či vyšší spokojenosti zákazníků (Jech, © 2005-2012).

Pojem SWOT je tvořen počátečními písmeny anglických názvů jednotlivých faktorů:

- **Strengths (silné stránky)** – v čem je lepší než konkurence, silné stránky z pohledu zaměstnanců či zákazníků. Cílem je získat výhodu.
- **Weaknesses (slabé stránky)** – v čem se firmě nedaří, v jakých oblastech dosahuje konkurence lepších výsledků, slabé stránky z pohledu zaměstnanců či zákazníků. Cílem je tyto slabiny eliminovat.
- **Opportunities (příležitosti)** – jedná se o příležitosti firmy v okolí, jsou možné určit na základě silných a slabých stránek, např. kde je příležitost pro zlepšení stavu nebo pro odstranění slabin, přinášejí firmě užitek, pokud jich využije.
- **Threats (hrozby)** – jaké oblasti nesou podniku určitý typ rizika, kterému je potřeba předcházet, např. co firmě způsobí snížení poptávky.

Aby byla SWOT analýza prospěšná, je potřeba, aby každý faktor obsahoval nejméně pět položek. Dále se doporučuje propojit všechny kvadranty SWOT analýzy. Jelikož jde levá a pravá strana analýzy proti sobě, není to vždy tak jednoduché. (BRAIN TOOLS GROUP, © 2014-2015).



Obr. 2: SWOT analýza (Sun Marketing, © 2011-2015)

## **II. PRAKTICKÁ ČÁST**

### 3 MODELOVÉ PŘÍKLADY

Tato kapitola je zaměřena na současnou situaci při sjednávání životního pojištění, kterých chyb se lidé často dopouštějí a jak by to mělo spíše vypadat. Na začátek by bylo dobré porovnat, jaké postavení má životní pojištění pro lidi v České republice a v Evropě. Země na východ od České republiky investují mnohem více peněz do neživotního pojištění, hlavně si pojišťují auta a domy. Země na západ od České republiky to mají přesně naopak. Zaměřují se především na ochranu svého života, a tak tu výrazně převládá životní pojištění. Česká republika patří spíše k východním zemím, jelikož poměr mezi životním a neživotním pojištěním je 40:60. Pouze 5 % svých běžných příjmů vloží do ŽP, západní země okolo 12 %. Cení si tedy svého majetku více než sebe samotných.

Jedním z předních důvodů sjednávání životního pojištění je to, aby člověk zajistil rodinu, kdyby náhle zemřel. Pojišťovna by tak za něj mohla, v případě úvěrového pojištění, doplatit zbytek úvěru. Lidé mají také obrovský strach ze závažných nemocí, ztráty zaměstnání a vážných úrazů s následkem invalidity. Často si sjednají životní pojištění pro případ smrti úrazem, protože je mnohem levnější než v případě nemoci. Stačí se podívat do tabulky 2, kde doplňkové pojištění tvoří přes 21 % podílu na předepsaném pojistném, z toho hned 86 % je pojištění úrazu, nemoc pouze 24 %. Mnoho pojišťoven neplní problémy se zády, což mnoho lidí neví. Záleží na tom, jestli má cenu si pojištění úrazu sjednat, pokud člověk nežije extrémním životem a riziko úrazu je malé. Ještě, když většina prarodičů umírala na určité druhy nemocí.

Někteří lidé využívají také připojištění pro případ hospitalizace, které je obvykle téměř zbytečné, avšak poradci na něj lákají tím, že se měsíčně platí 20 Kč. Je to ale jedno z nejméně plněných rizik. Průměrná doba hospitalizace je sedm dní, poté je pacient propuštěn domů, kde se už na něj připojištění samozřejmě nevztahuje, to se týká také pobytu v lázních, který taky není předmětem tohoto připojištění. Dalším problémem je, že lidé sjednávají podpojištění. Dávají si tedy na pojistku nízké částky (doporučuje se nastavit dvojnásobnou roční mzdu) a určuje cenové stropy, pod kterou nepůjdou, až později zjistí, že to byla chyba a v případě pojistné události (např. smrti) není tato životní pojistka schopna dostatečně zabezpečit pozůstalé. Lidé v ČR si v současnosti raději připlatí za pojištění svého majetku než života, což je smutný fakt.

Dalším problémem je skutečnost, že lidé jsou také zvyklí chodit do pojišťovny častěji než k finančnímu poradci, který je schopný mu poskytnout takovou pojistku, která se vztahuje

přímo k jeho životní situaci. Poradci z pojišťoven tomu tolik nerozumí a zároveň jsou zainteresováni ke své pojišťovně. Smlouvy občas vydrží jen okolo tří let, i když ji má pojištěný sjednanou například do svých šedesáti let. Je to tím, že po několika letech může za pojištěnou osobou přijít jiný poradce a navrhne mu lepší podmínky stejného typu pojištění. Dělají to třeba pojišťovny, když chtějí získat vyšší podíl na trhu. Zlepší tak podmínky svých pojistných produktů a po nějaké době (až jsou spokojeni s počtem klient) jej zase zdraží. Dále lidé píšou do pojistné smlouvy jako obmyšleného pouze slova jako manželka, pak delší dobu trvá, než se zjistí, kdo má opravdu právo na pojistné plnění.

Lidé nejvíce podceňují připojištění pro případ závažné nemoci, protože se bojí, že jim nebude plněno a ještě se nevyznají ve výlukách. Studenti nejsou ochotni si tento druh připojištění sjednávat, protože nevěří, že se jich prozatím týká. Pro starší lidi je to zase drahé, proto se doporučuje si sjednávat tento typ připojištění ještě za rozumnou cenu v nižším věku. Naopak největší zájem mají o denní odškodné, protože lze na nich provádět nejsnadněji pojistné podvody. Lidé si také myslí, že když se pojistí, tak na tom něco vydělají, což je omyl. Proto si například sjednávají připojištění na úraz (kde se to stejně řídí denním odškodněním) či hospitalizaci.

V další části této kapitoly budou jednotlivé cílové skupiny rozebrány.

### 3.1 Studenti

Jak je zřejmé, student ještě nemá žádné závazky, nemá vlastní rodinu či děti. Obvykle ještě bydlí u svých rodičů, výjimečně už bydlí sám, pokud si našel při studiu dostačující zaměstnání.

Jelikož ještě nemá žádné závazky, nemá potřebu se pojistit pro případ smrti, avšak měl by. Pokud mají určitý druh hypotéky v případě osamostatnění, tak si mohou vzít úvěrové životní pojištění. Jedná se o zdravé jedince, kteří mají rádi pohyb, proto u nich riziko úrazu stoupá. Jedná se o cílovou skupinu, které je nejvíce doporučeno sjednat připojištění na úraz (použití denního odškodného), kdy se jim v případě pojistné události vyplácí plnění podle oceňovacích tabulek. Úmrtnost na úraz má u lidí do 26 let podíl 70 % na celkové úmrtnosti, se stoupajícím věkem tento podíl klesá. Průměrně se ročně stane 400 úmrtí na úraz. Společně s úrazem by nebylo špatné se pojistit také na vážné úrazy, které způsobí trvalé následky neboli trvalou invaliditu. Při pojištění všech tří stupňů invalidity je to sice nejdražší pojištění, avšak v případě pojistné události bude pojištěný rád, že si jej sjednal.

### 3.2 Rodiny s dětmi do 15 let

Mezi závazky rodiče dětí do 15 let patří bezpodmínečně uživení rodiny. Musí se chovat tak, aby určitým svým jednáním neohrozil rodinu, ba naopak, musí ji co nejlépe zabezpečit, kdyby se živiteli rodiny něco stalo. V této sledované skupině se určitě hodí sjednat pojištění pro případ smrti.

Rodiče by si měli v případě zřízení hypotéky sjednat určitý typ pojištění po případ smrti, doporučuje se úvěrové pojištění, kde by pojišťovna v případě smrti doplatila zbývající část úvěru. Je možné si k tomu sjednat i konstantní pojištění pro případ smrti. V případě smrti by tak pojišťovna doplatila finančnímu subjektu úvěr a k tomu by pozůstalí dostali pojistné plnění za smrt. Doporučuje se určit pojistnou částku ve výši dvojnásobné roční mzdy, protože chvíli trvá, než se rodina dokáže ze smrti vzpamatovat a postavit na vlastní nohy. Nepřekáželo by i sjednání připojištění pro případ smrti úrazem nebo trvalých následků úrazu, které by například mohlo vzniknout dopravní nehodou. Někdy je možné si sjednat i připojištění pro smrt úrazem, která může být ještě zúžená třeba jen na dopravní nehody, tím by byl tento typ pojištění ještě levnější. Stejně jako u studentů se doporučuje připojistit na invaliditu, kdy by živitel rodiny nebyl po úrazu schopný přinášet stejné příjmy. Někdy je potřeba se také pojistit proti plné pracovní neschopnosti tak (především OSVČ), aby případné denní odškodné společně vyrovnalo jejich běžný příjem. Rodiče dosahují také věku, kdy by bylo na čase se pojistit pro případ závažných onemocnění, protože v jejich věku ještě pojistné nedosahuje takové výše jako při vyšším věku, kdy jej budou potřebovat.

### 3.3 Rodiny s dětmi nad 15 let

Rodiče dětí nad 15 let mají také závazky ohledně svých dětí, ale už ne v takové míře jako mladší rodiny. Děti se pomalu stávají dospělými, ovšem do jejich studia je stále potřeba investovat určité příjmy. Ve svém věku už však musí myslet i na svůj důchodový věk.

Je to podobné jako u mladších rodin, pokud se počítá s tím, že rodiče mají 40-45 let. Jestliže lidé stále splácí hypotéku, je stále nutné sjednat pojištění pro smrt stejně jako u rodin s dětmi do 15 let. Pokud však už žádné závazky nemají, doporučuje se spíše využít určitého připojištění pro případ závažných onemocnění, jehož pravděpodobnost se zvyšuje. Avšak v pokročilejším věku už je tento typ pojištění dražší, proto se doporučuje si jej sjednat co nejdříve. Doporučuje se dále sjednat připojištění na pracovní neschopnost, hospitalizaci a trvalé následky (invalidita).

## 4 VÝZKUM FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

Praktická část bakalářské práce je věnována analýze finanční gramotnosti pro tři generace v oblasti životního pojištění. Jedná se o studenty (popřípadě lidí do 26 let), rodiny s dětmi do 15 let a rodiny s dětmi nad 15 let. Dotazníkové šetření je zaměřeno hlavně na znalosti týkající se životního pojištění, které měli všichni respondenti uzavřené. Hlavním cílem průzkumu je porovnat znalosti a rozhodování těchto tří generací. Tato kapitola se zabývá metodologickou stránkou výzkumu (od typu otázek, přes výběr dotazovaných až ke stanovení hypotéz) a vyhodnocením dotazníkového šetření a hypotéz.

### 4.1 Metodologická stránka výzkumu

Součástí této podkapitoly je určení typu otázek, představení cílových skupin, cílů analýzy, stanovení hypotéz a na závěr soupis omezení vyskytnutých během výzkumu.

#### 4.1.1 Metodologie

Pro zjištění finanční gramotnosti u cílových skupin bylo vybráno dotazníkové šetření, které je nejlepší volbou pro analýzu současné situace a pro komunikaci s respondenty. Dotazník byl respondentům předán jak v písemné formě, tak v elektronické podobě pomocí Google aplikace, kde byli dotazovaní oslovováni k vyplnění skrz sociální síť Facebook s žádostí šířit tento dotazník dál mezi své známé lidi. Data byla vybírána v období od 12. dubna do 28. dubna 2015.

#### 4.1.2 Typy otázek

Respondenti měli dotazník poskytnutý vcelku s možností vracet se k předešlým otázkám. Dotazník byl zcela anonymní a byl tvořen z patnácti otázek, z nichž pouze jedna nebyla povinná, protože se odvíjela od předcházející odpovědi. Otázky byly rozděleny do tří částí. První část byla tvořena obecnými uzavřenými otázkami, jako je stupeň vzdělání, čistý příjem a rozřazovací otázkou ohledně cílové skupiny. Tato pasáž je potřebná jako základ pro porovnávání s dalšími částmi dotazníku. Druhá část se věnovala přímo životnímu pojištění a byla tvořena otázkami různého typu (uzavřené, polouzavřené). Byly použity i dvě otázky ve formě škál bez možnosti odpovědi neví, aby se zajistila adekvátní odpověď. Aplikovaly se i dichotomické otázky, kdy dotázaný vybíral mezi dvěma odpověďmi. Tato pasáž sloužila ke zjištění chování respondentů a jejich zkušeností s ŽP. Poslední část dotazníku byla zaměřena přímo na vědomosti dotázaných z oblasti životního pojištění. Byla



tvořena třemi uzavřenými otázkami a dvěma otevřenými. Celý dotazník byl poskládán tak, aby bylo možné určit znalosti cílových skupin a také najít možné chyby, kterých se dopouští při uzavírání pojistných smluv.

Celý dotazník lze najít v příloze číslo 1.

#### 4.1.3 Popis cílové skupiny

Dotazníky byly rozdány celkem 120 respondentům z Olomouckého a Zlínského kraje a jejich návratnost byla 89,17 %. Bylo to způsobeno tím, že třináct respondentů nemělo uzavřeno žádné životní pojištění, což byla podmínka k započtení dotazníků do analýzy. V součtu bylo vybráno 38 dotazníků od studentů, 33 dotazníků od rodin s dětmi do 15 let a 36 dotazníků od rodin s dětmi nad 15 let. Studenti byli starší 18 let a velké děti měly více než 15 let.

*Tab. 4: Cílové skupiny*

Cílové skupiny	Absolutní četnost
Studenti	38
Rodina s dětmi do 15 let	33
Rodina s dětmi nad 15 let	36

#### 4.1.4 Cíl analýzy

Cílem průzkumu je na daných generacích pravdivě a skutečně zmapovat, jak se liší jejich finanční gramotnost a rozhodování u životního pojištění. Dílčím cílem je najít chyby, kterých se respondenti dopouští v souvislosti s uzavíráním pojistné smlouvy. Dalším cílem dotazníkového šetření je stanovení a vyhodnocení hypotéz s následným zhodnocením současné situace FG u tří sledovaných generací a uvedení možných doporučení ke zlepšení. Zjištěné hodnoty z dotazníkového šetření jsou porovnány a graficky zpracovány.

#### 4.1.5 Hypotézy

Součástí dotazníkového šetření je také stanovení několika hypotéz, které byly určeny tak, aby se pomocí nich dosáhlo předpokládaného cíle analýzy. Hypotézy vychází z průzkumu mezi třemi cílovými skupinami. Hypotézy mohou být po provedení průzkumu potvrzeny nebo vyvráceny.

H<sub>1</sub>: Více než 60 % respondentů z každé cílové skupiny dá při vybírání pojištění na doporučení.

H<sub>2</sub>: Více než 40 % respondentů z rodin s dětmi do 15 let i nad 15 let bude mít důchodové ŽP, u studentů bude situace obrácená.

H<sub>3</sub>: 60 % respondentů s vysokoškolským vzděláním z každé cílové skupiny bude mít poslední otázky ohledně znalostí správně.

H<sub>4</sub>: Studenti se středoškolským vzděláním s maturitou budou mít v průměru méně odpovědí u posledních 5 otázek správně než respondenti se středoškolským vzděláním s maturitou z ostatních skupin.

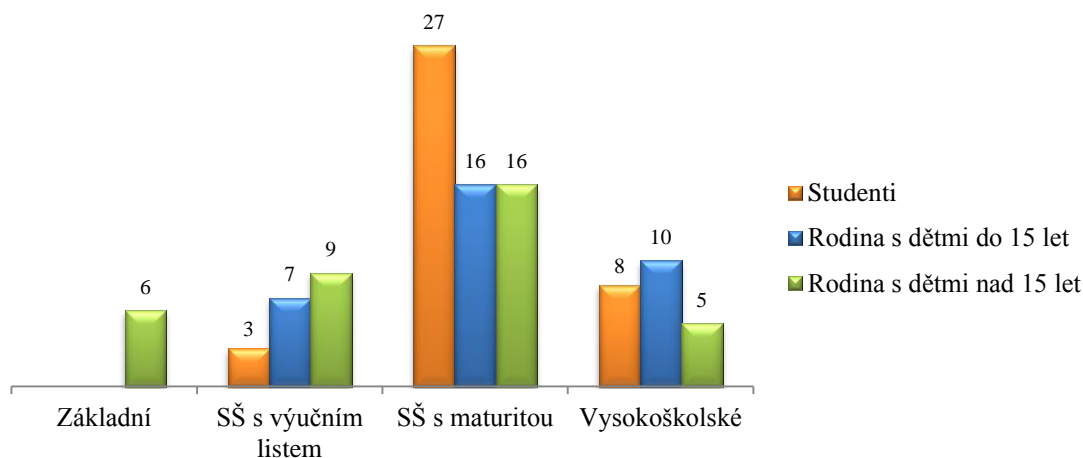
H<sub>5</sub>: Výše příjmu u rodin s dětmi nad 15 let nemá vliv na to, jestli by změnili pojištění v případě lepší nabídky, u dalších dvou cílových skupin je situace obrácená.

#### 4.1.6 Omezení výzkumu

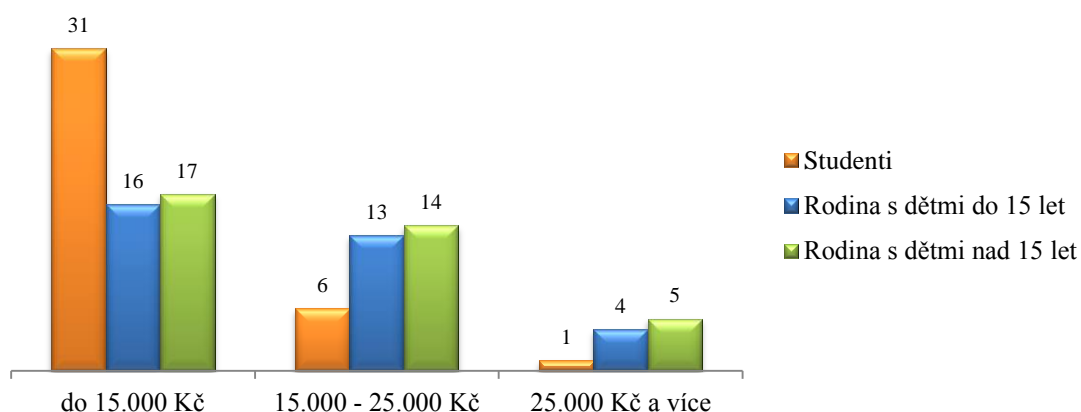
Jeden z největších problémů při dotazníkovém šetření byl bezpochybně výběr respondentů. Pouze omezený počet lidí mělo uzavřené životní pojištění. To je také důvod, proč konečný počet respondentů nebyl vyšší. Dotazník nemohli vyplnit také lidé, kteří jsou starší 26 let a bezdětní nebo se už jejich děti osamostatnily. Další nevýhodou bylo použití i elektronického výběru dotazníků, který předpokládá nižší návratnost dotazníků, proto byla použita i písemná forma dotazníků. Lidé odrazovaly i otázky z poslední části dotazníku, který se zabývá znalostmi dotazovaných, jelikož nemají rádi, když se jich někdo zkouší na jejich vědomosti. Třináct dotazníků nemohlo být započteno, jelikož lidé u písemné formy nevyplnili jejich životní pojištění, což bylo potřebné k analýze. U elektronické verze dotazníků to nehrozilo, jelikož tam byla tato otázka označena jako povinná.

## 4.2 Vyhodnocení dotazníkového šetření

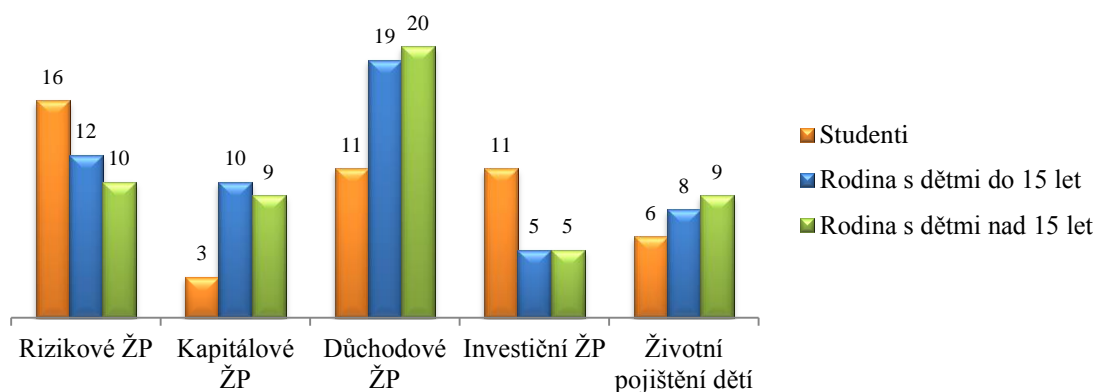
Následující kapitola se zabývá vyhodnocením dotazníkového šetření, všechny grafy nebo tabulky se odvíjí od získaných odpovědí z dotazníků. Každá otázka bude obsahovat odpovědi všech tří cílových skupin k přehlednějšímu srovnání jejich reakcí.

**Vzdělanost respondentů***Obr. 3: Vzdělání*

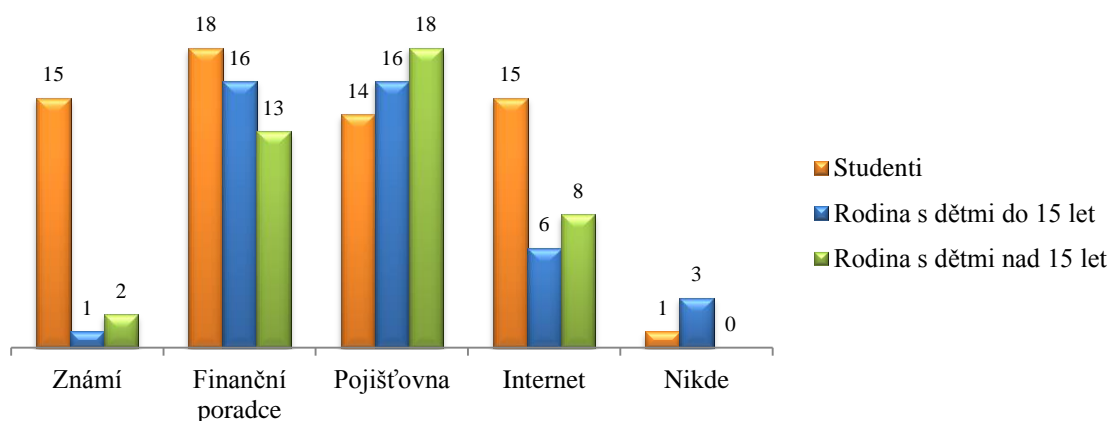
Na následujícím grafu (obr. 3) je možné vidět, že největší zastoupení mezi respondenty má SŠ s maturitou, u studentů dosahuje této úrovně vzdělanosti 71 %, u rodin s dětmi do 15 let 48 % a u rodin s dětmi nad 15 let 44 %. Naopak základní vzdělání má zastoupení pouze u rodin s dětmi nad 15 let, a to přibližně 17 % z nich. To je tím, že v současné době se najde málo lidí, kteří mají jen tento typ vzdělání, které obvykle nestačí k vykonávání odbornějšího zaměstnání. Studenti mají tak vysoké zastoupení u SŠ s maturitou, jelikož respondenti většinou studovali bakalářské studium vysoké školy.

**Čistý příjem respondentů***Obr. 4: Čistý příjem*

Z grafu (obr. 4) plyne, že hlavně mezi studenty převládá čistý příjem do 15.000 Kč (82 %), což není žádné překvapení, jelikož se většina živí brigádníčením při škole. U všech skupin dohromady pouze deset lidí dosáhlo příjmu nad 25.000 Kč.

*Sjednané životní pojištění respondentů**Obr. 5: Sjednané ŽP*

Další otázka zjišťovala, jaké životní pojištění mají respondenti sjednané, přičemž mohli zatrhnout i více možností. Z následujícího grafu (obr. 5) je jisté, že u rodin s dětmi do 15 let (58 %) a u rodin s dětmi nad 15 let (56 %) převládá důchodové ŽP. U studentů se důchodové ŽP umístilo na druhém místě společně s investičním životním pojištěním, shodně tyto druhy ŽP mělo 29 % respondentů. U studentů převládá naopak rizikové ŽP, které má 42 % dotazovaných. Rizikové ŽP bylo oblíbené i u ostatních cílových skupin, kde se umístilo na druhém místě, bylo jím pojištěno 36 % rodin s dětmi do 15 let a 28 % rodin s dětmi nad 15 let. Druhy životního pojištění, které si cílové skupiny sjednávají nejméně, vede u studentů jednoznačně kapitálové ŽP, které má jen 8 % studentů, u dalších dvou generací se jedná o životní pojištění dětí, které má sjednáno přibližně každá čtvrtá rodina.

*Nejlepší volba pro hledání pomoci se životním pojištěním z pohledu respondentů**Obr. 6: Hledání pomoci s pojištěním*

V této otázce byli respondenti tázáni, kde by v případě potřeby životního pojištění hledali pomoc s možností výběru více možností. Z grafu (obr. 6) je zřejmé, že nejvíce lidí by hledalo pomoc u pojišťovny, a to 45 % všech respondentů. Druhé finanční poradenství zůstává pouze o jedno procento (jednoho člověka). Naopak by žádná skupina neriskovala sjednání ŽP bez toho, aby se s někým poradila. Nyní se podíváme na jednotlivé cílové skupiny.

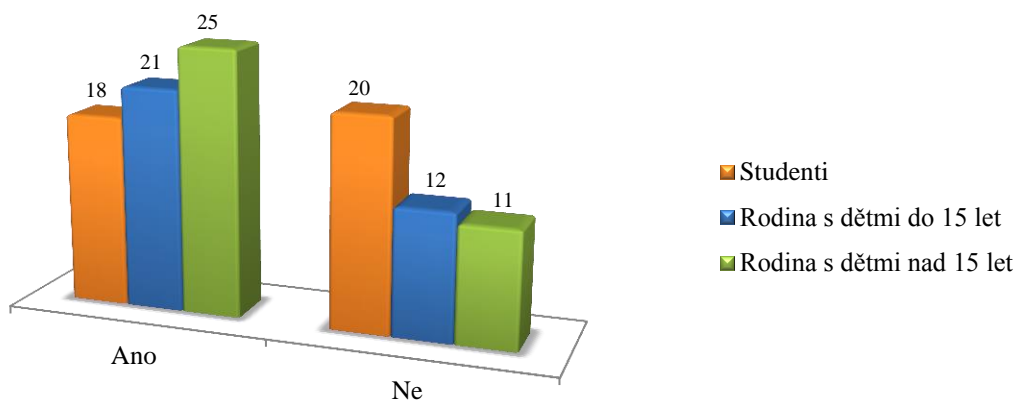
Studenti by nejčastěji hledali pomoc u finančního poradce (47 %), na druhém místě se shodně umístili známí a internet se 39 %.

U téměř poloviny rodin s dětmi do 15 let, konkrétně 48 %, převládá shodně pojišťovna a finanční poradce. To znamená, že každá druhá rodina vybrala některou z těchto variant nebo obě.

U rodiny s dětmi nad 15 let jednoznačně převládá pojišťovna, ke které by se šla poradit přesně každá druhá rodina. Na druhém místě se umístil finanční poradce se 36 %.

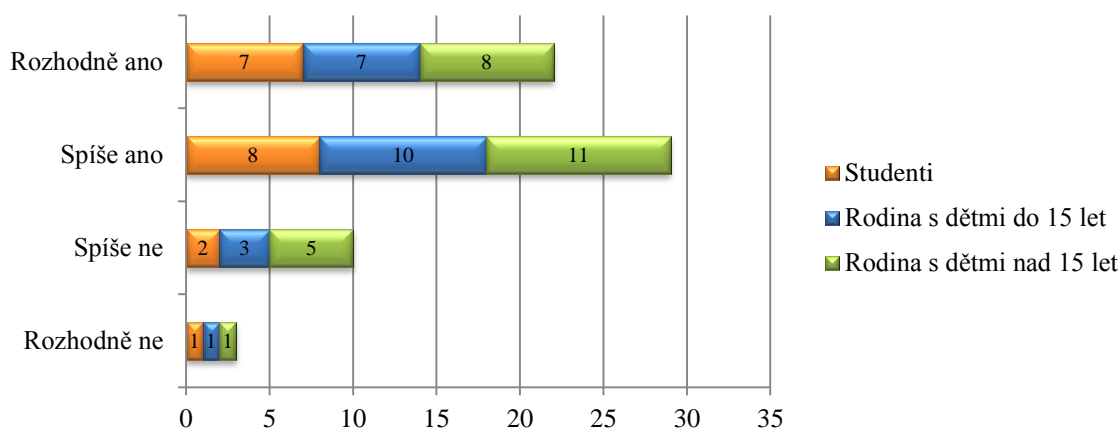
Největším rozdílem mezi cílovými skupinami je využití známých či v menší míře internetu studenty, nad čím ostatní skupiny moc neuvažovaly.

#### ***Využití finančního poradce ze strany respondentů***



*Obr. 7: Využití finančního poradce respondenty v minulosti*

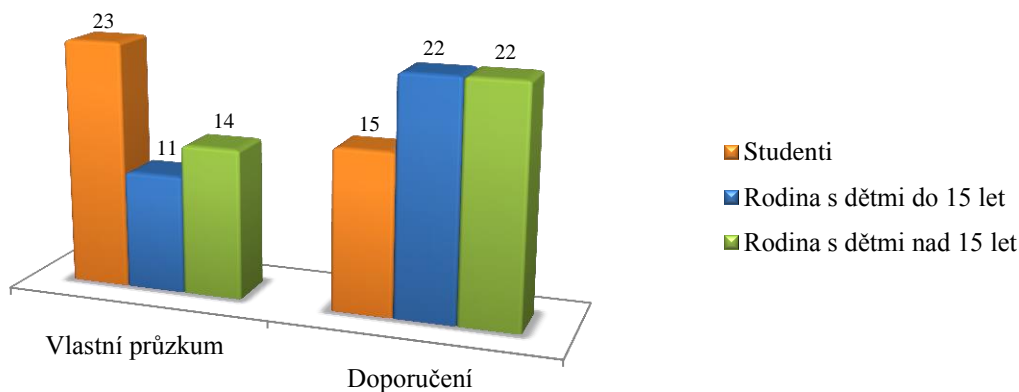
V následující otázce se od respondentů zjišťovalo, jestli už někdy využili služeb finančního poradce. Pokud odpověděli ano, byli ještě požádáni o hodnocení řešení, zda bylo pro ně přijatelné. Finančního poradce využilo méně než polovina dotázaných studentů, konkrétně 47 %. U ostatních cílových skupin to bylo zcela naopak. Celkem 63 % rodin s dětmi do 15 let a 69 % rodin s dětmi nad 15 let využili služeb finančního poradce.



Obr. 8: Hodnocení finančního poradce

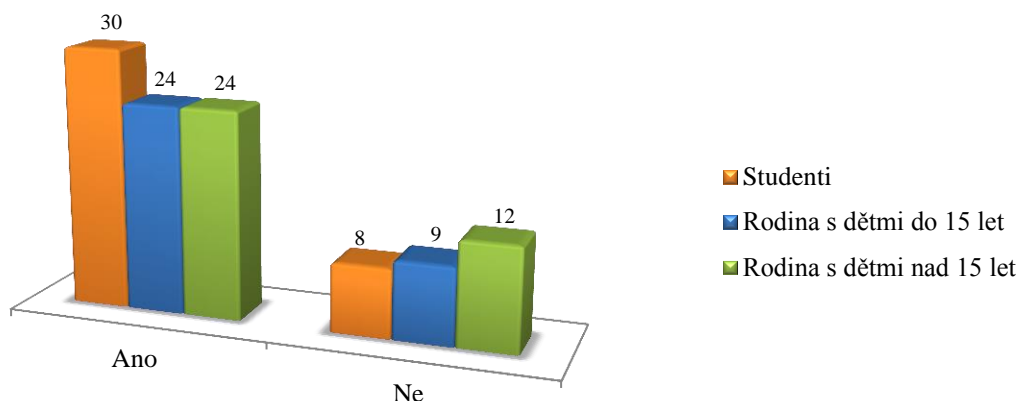
Tuto otázku odpovědělo 64 respondentů, kteří už v minulosti využili služeb finančního poradce, složených z 18 studentů, 21 rodin s dětmi do 15 let a 25 rodin s dětmi nad 15 let. Záměrně nebyla vložena možnost střední, aby se mohlo dopracovat k určitému výsledku. Všechny tři cílové skupiny odpověděly na následující otázku podobně a převládala spokojenost s řešením finančního poradce, a to okolo 80 % všech respondentů. Spíše spokojeno bylo 44 % studentů, 48 % rodin s dětmi do 15 let a 44 % rodin s dětmi nad 15 let.

#### ***Provedení vlastního průzkumu nebo přijetí doporučení z pohledu respondentů***



Obr. 9: Vlastní průzkum nebo doporučení

Tato otázka měla za cíl najít způsob, jakým by respondenti hledali nejvhodnější typ životního pojištění. Jak je vidno z grafu (obr. 9), situace je odlišná mezi studenty a ostatními cílovými skupinami. Až 61 % studentů by si udělalo vlastní průzkum mezi nabídkami ŽP a vybrali si ten vhodný produkt, než dali na doporučení. U rodin s dětmi je situace opačná, 67 % rodin s dětmi do 15 let a 61 % rodin s dětmi nad 15 let dá raději na doporučení.

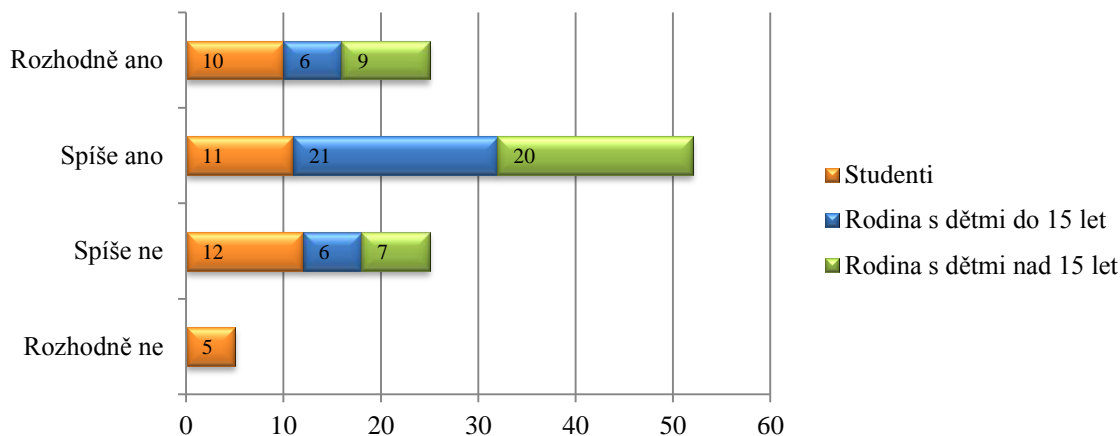
*Změna ŽP při nabídce s lepšími podmínkami z pohledu respondentů**Obr. 10: Změna pojištění při nabídce s lepšími podmínkami*

V další otázce se zkoumalo, jestli by respondenti změnili dosavadní pojištění, pokud by dostali od někoho jiného lepší podmínky. Z grafu (obr. 10) je zřejmé, že by všechny tři cílové skupiny přijaly lepší nabídku, než zůstaly u stávajícího produktu. Tato skutečnost se týká až 79 % studentů, 73 % rodin s dětmi do 15 let a 67 % rodin s dětmi nad 15 let.

*Tab. 5: Změna pojištění v závislosti na příjmu*

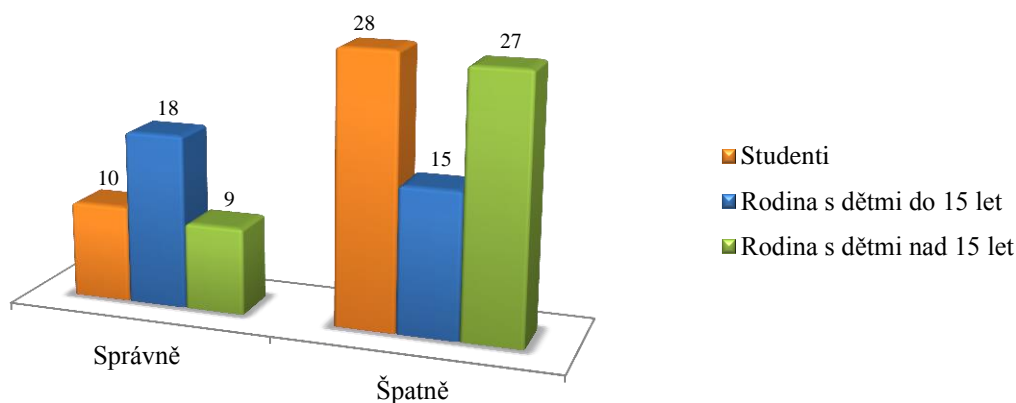
	Do 15.000 Kč		15.000 – 25.000 Kč		Nad 25.000 Kč	
	ANO	NE	ANO	NE	ANO	NE
<b>Studenti</b>	25	6	5	1	1	1
<b>Rodina s dětmi do 15 let</b>	11	5	10	3	3	1
<b>Rodina s dětmi nad 15 let</b>	10	7	10	4	4	1

Z tabulky 5 je patrné, že alespoň polovina zástupců každé skupiny s určitým příjmem by si změnila pojištění v případě lepší nabídky. Přes 80 % studentů s příjmem do 25.000 Kč a 80 % rodin s dětmi nad 15 let s příjmem nad 25.000 Kč by přistoupilo k lepším podmínkám. Na druhou stranu by nabídku přijalo pouze 59 % rodin s dětmi do 15 let a 69 % studentů s příjmem do 15.000 Kč (na studenty s příjmem nad 25.000 Kč se nepřihlíží, jelikož se jednalo pouze o dva dotázané).

**Znalost pojistných smluv ze strany respondentů**

Obr. 11: Znalost pojistné smlouvy

V této otázce se zjišťovalo, jestli respondenti znají dostatečně svou uzavřenou pojistnou smlouvu a všechny podmínky s ní související. Na základě grafu (obr. 11) se dá konstatovat, že si jsou lidé spíše jistí, že mají smlouvu prostudovanou. Ovšem nejedná se o stoprocentní jistotu. Podle průzkumu zná smlouvu 72 % respondentů, z toho největší část tvoří odpověď spíše ano, která je složená z 29 % studentů, 64 % rodin s dětmi do 15 let a 56 % rodin s dětmi nad 15 let. Zjistilo se, že studenti na rozdíl od ostatních cílových skupin nemají smlouvy pečlivě prostudovány, protože téměř polovina z nich, konkrétně 45 %, odpověděli spíše ne nebo rozhodně ne. U rodin s dětmi do 15 let se jedná pouze o 18 % respondentů a u rodin s dětmi nad 15 let o 19 %. Studenti se také stali jedinou skupinou, která nezná svou smlouvu vůbec, jedná se o 13 % dotázaných studentů

**Rozdíl mezi úrokovou mírou a technickou úrokovou mírou z pohledu respondentů**

Obr. 12: Rozdíl mezi úrokovou mírou a technickou úrokovou mírou



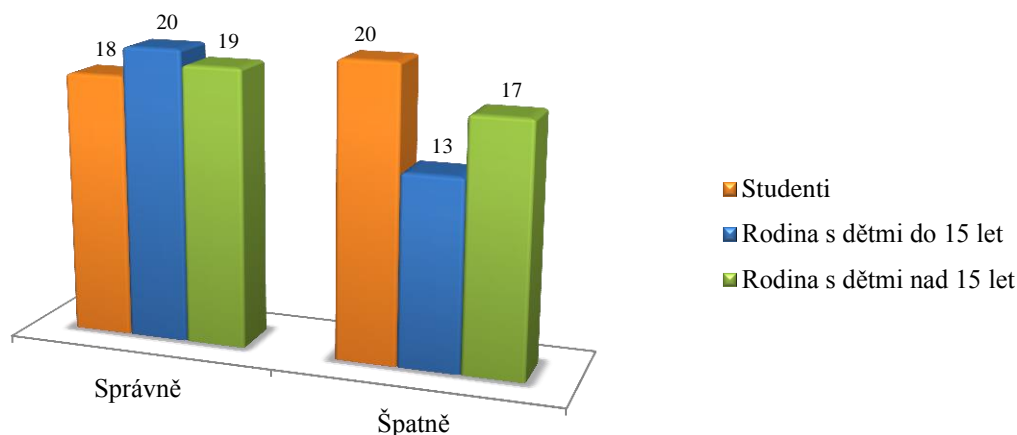
U následujících tří vědomostních otázek měli respondenti na výběr z několika možností. Správně celkem odpovědělo pouze 35 % dotázaných, z toho byly nejméně úspěšnější rodiny s dětmi do 15 let, kde hned 55 % z nich zvolilo dobrou odpověď. Na druhém místě se umístili studenti se 26 % a na třetím místě rodiny s dětmi nad 15 let se 25 %.

Tab. 6: Rozdíl mezi úrokovou a technickou úrokovou mírou – odpovědi podle vzdělanosti

	Základní + SŠ s výučním listem				SŠ s maturitou				Vysokoškolské			
	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d
<b>Studenti</b>	0	2	0	1	1	15	9	2	0	2	1	5
<b>Rodina s dětmi do 15 let</b>	0	3	2	2	1	0	10	5	0	2	6	2
<b>Rodina s dětmi nad 15 let</b>	3	7	3	2	2	6	3	5	0	1	3	1

Z tabulky 6 je patrné, jak lidé různé vzdělanosti odpovídali. Správně je možnost za c). Hned 50 % studentů odpovědělo za b), kde je úroková míra charakterizována správně, ovšem technická úroková míra má definici RPSN neboli roční procentní sazby nákladů. Tuto odpověď vybíralo také hodně rodin s dětmi nad 15 let, konkrétně 39 %, což je o 14% více než u správné odpovědi. U odpovědi d) to je naopak a technická úroková míra je napsána správně na rozdíl od úrokové míry, jenž má tentokrát definici RPSN. Tuto možnost vybral přibližně každý čtvrtý člověk ze všech skupin. Našlo se i málo respondentů, kteří odpověděli a), u které byly definice obou pojmů pouze přehozené.

Na základě vzdělanosti se nejlépe vedlo rodinám s dětmi do 15 let se SŠ s maturitou, které měly úspěšnost 63 %. Na společném druhém místě se společně umístily obě rodiny s dětmi s vysokoškolským vzděláním, správně odpovědělo 60 % zástupců každé generace. Naopak ani jeden ze tří studentů se SŠ s výučním listem neodpověděl správně, podobně jako 87 % vysokoškolsky vzdělaných studentů.

*Rozdíl mezi pojistitelem a pojistníkem z pohledu respondentů**Obr. 13: Rozdíl mezi pojistitelem a pojistníkem*

Otázka týkající se rozdílu mezi pojistníkem a pojistitelem dopadla především mezi studenty a rodinami s dětmi nad 15 let mnohem lépe než u předcházející otázky. Rodina s dětmi do 15 let na tom zůstala téměř podobně. Správně u této otázky odpovědělo celkem 53 % respondentů, konkrétně se jedná o 47 % studentů, 61 % rodin s dětmi do 15 let a 53 % rodin s dětmi nad 15 let.

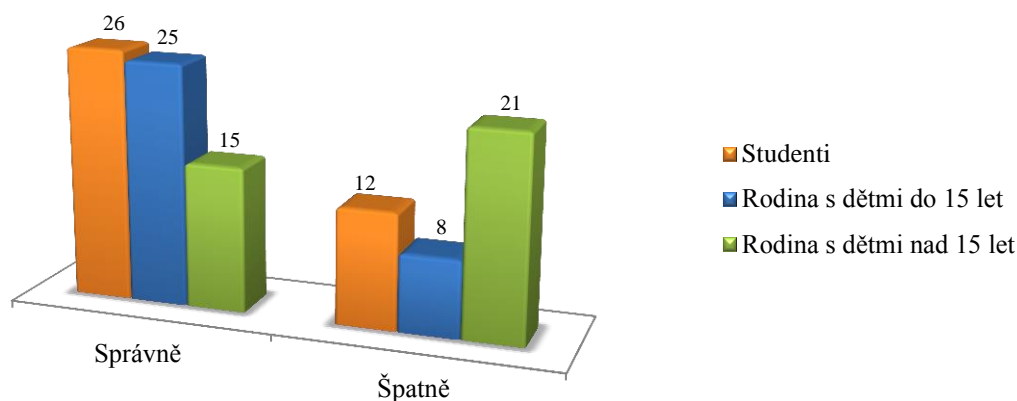
*Tab. 7: Rozdíl mezi pojistitelem a pojistníkem – odpovědi podle vzdělanosti*

	Základní + SŠ s výučním listem				SŠ s maturitou				Vysokoškolské			
	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d
<b>Studenti</b>	0	1	0	2	0	7	8	12	0	2	2	4
<b>Rodina s dětmi do 15 let</b>	1	1	4	1	0	2	3	11	0	1	1	8
<b>Rodina s dětmi nad 15 let</b>	1	3	5	6	0	2	6	8	0	0	0	5

Podrobnější přehled o odpovědích respondentů je možné vidět v tabulce 7. V této otázce si dotázaní mohli být nejistí, jestli má pojistník vždy pojistné plnění nebo je to osoba, která pouze uzavřela smlouvu a právo na plnění mít nemusí. V prvním případě se jedná o pojištěného. Nakonec špatnou možnost c) vybralo 26 % studentů, 24 % rodin s dětmi do 15 let a 31 % rodin s dětmi nad 15 let. Respondenti měli na výběr i variantu b), kde byly správné definice pojmů přehozeny. Zmást se nechalo především 26 % studentů. Poslední možnost zvolili pouze dva dotázaní.

V závislosti na vzdělanost odpověděli správně na všechny otázky vysokoškolsky vzdělaní zástupci rodin s dětmi nad 15 let. Dobře dopadli také vysokoškolsky vzdělaní zástupci rodin s dětmi do 15 let, které měly úspěšnost 80 %. Na druhou stranu pouze 14 % dotázaných této generace se SŠ s výučním listem zvolilo správnou možnost.

### *Význam slova karenční doba z pohledu respondentů*



Obr. 14: Karenční doba

U této otázky byly pouze tři možnosti, dotázaní tak měli 33% pravděpodobnost, že si vyberou správně odpověď b) doba, po jejímž uplynutí vzniká nárok na pojistné plnění. Povedlo se to až 68 % studentů a 76 % rodin s dětmi do 15 let. Naopak neobstály rodiny s dětmi nad 15 let, kde jich pravdivě odpovědělo pouze 42 %.

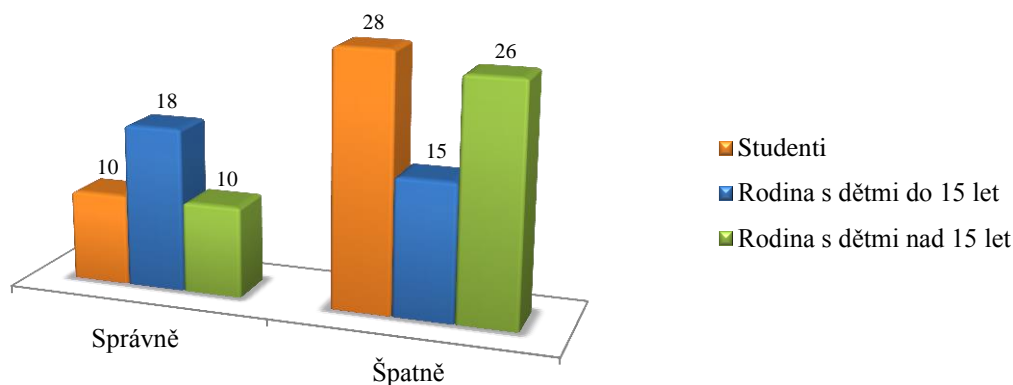
Tab. 8: Karenční doba – odpovědi podle vzdělanosti

	Základní + SŠ s výučním listem			SŠ s maturitou			Vysokoškolské		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c
<b>Studenti</b>	0	1	2	3	18	6	1	7	0
<b>Rodina s dětmi do 15 let</b>	0	4	3	0	11	5	0	10	0
<b>Rodina s dětmi nad 15 let</b>	4	3	8	1	8	7	0	4	1

V tabulce 8 je možné vidět, s čím si rodiny s dětmi nad 15 let nejvíce pletli karenční neboli čekací dobu. Jednalo se především o možnost c), jenž definuje pojistné období. Tuto variantu zvolilo 44 % zástupců této generace, pak pouze 21 % studentů a 24 % rodin s dětmi do 15 let. Poslední možnost pojednávající o pojistné době vybral jen malý počet studentů a rodiny s dětmi nad 15 let.

Správně na všechny otázky odpověděli všichni zástupci rodin s dětmi do 15 let s vysokoškolským vzděláním. Druzí skončili vysokoškolsky vzdělaní studenti s 88% úspěšností. Na druhou stranu až 80 % rodin s dětmi nad 15 let se základním vzděláním či SŠ s výučním listem nebylo schopno najít správnou odpověď.

### *Význam slova obmyšlená osoba z pohledu respondentů*



*Obr. 15: Obmyšlená osoba*

Následující dvě otázky byly otevřené, aby ukázaly znalosti respondentů bez možnosti vybrat si správnou odpověď ze seznamu. Jedná se o pojmy, které by měli jako pojistník či pojištěný určitě znát. První pojem byla obmyšlená osoba, jejíž podstatu vědělo celkem pouze 36 % respondentů. Na prvním místě se jednoznačně umístily rodiny s dětmi do 15 let, kde vědělo odpověď více než polovina dotázaných, přesně 55 %. Na druhém místě s velkým odstupem jsou rodiny s dětmi nad 15 let (28 %), třetí studenti (26 %).

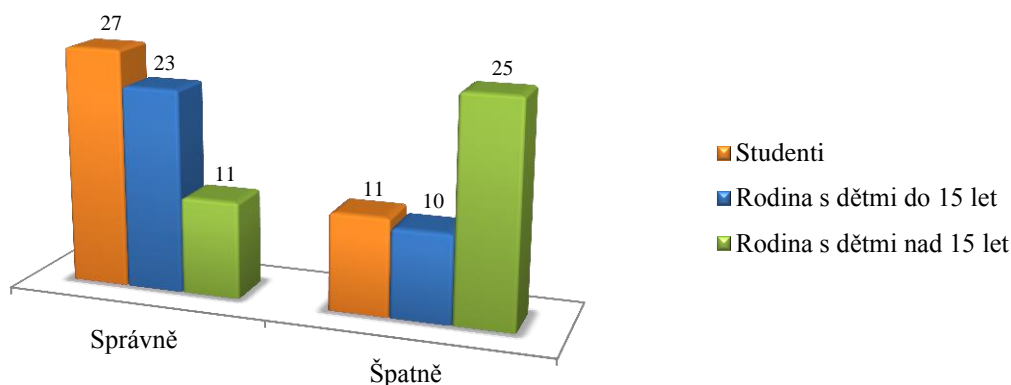
*Tab. 9: Obmyšlená osoba – rozbor odpovědí podle vzdělání*

	Základní + SŠ s výučním listem		SŠ s maturitou		Vysokoškolské	
	✓	✗	✓	✗	✓	✗
<b>Studenti</b>	2	1	6	21	2	6
<b>Rodina s dětmi do 15 let</b>	2	6	8	7	8	2
<b>Rodina s dětmi nad 15 let</b>	1	14	7	9	2	3

V tabulce 9 je možné spatřit, jak lidé různých stupňů vzdělání odpovídali. Nejúspěšnější byly vysokoškolsky vzdělané rodiny s dětmi do 15 let, které měly 80% úspěšnost. Na druhém místě se umístili studenti se SŠ s výučním listem (67 %), nemá to však takovou váhu,

jelikož se na dotazníkovém šetření podíleli pouze tři zástupci této kategorie. Na třetím místě se umístily znovu rodiny s dětmi do 15 let, tentokrát se SŠ s maturitou. Na druhou stranu nejhůře dopadly rodiny s dětmi nad 15 let se základním vzděláním nebo se SŠ s výučním listem (pouze 7 %) a překvapivě také studenti se SŠ s maturitou s úspěšností 22 %.

### *Význam slova anuita z pohledu respondentů*



Obr. 16: Anuita

Rodiny s dětmi nad 15 let neuspěly ani u pojmu anuita, když správnou odpověď vědělo pouze 31 % z nich. Naopak studenti (71 %) a rodiny s dětmi do 15 let (70 %) prokázali znalost pojmu. Celková úspěšnost činila 57 %, což je nejvíce ze všech podaných otázek.

Tab. 10: Anuita – rozbor odpovědí se vzděláním

	Základní + SŠ s výučním listem		SŠ s maturitou		Vysokoškolské	
	✓	✗	✓	✗	✓	✗
<b>Studenti</b>	2	1	19	8	6	2
<b>Rodina s dětmi do 15 let</b>	1	7	12	3	10	0
<b>Rodina s dětmi nad 15 let</b>	2	13	6	10	3	2

Z tabulky 10 lze vyčíst, že si v této otázce znovu nejlépe vedly vysokoškolsky vzdělané rodiny s dětmi do 15 let, jejichž všichni zástupci odpověděli správně. I druhé místo patří rodinám s dětmi do 15 let, tentokrát se SŠ s maturitou s úspěšností 80 %. Vysokoškolsky vzdělaní studenti skončili třetí, otázku vědělo 75 % z nich. Nejhůře dopadli studenti se SŠ s výučním listem (12,5 %) následováni rodinami s dětmi nad 15 let se základním vzděláním či SŠ s výučním listem s úspěšností 13 %.

### 4.3 Vyhodnocení hypotéz

Na základě zjištěných hodnot z dotazníkového šetření bylo provedeno grafické porovnání všech cílových skupin. Na začátku kapitoly bylo stanoveno pět hypotéz, které by měly dopomoci k vyřešení cílů analýzy v oblasti finančního gramotnosti v životním pojištění.

V následující podkapitole budou všechny stanovené hypotézy potvrzeny nebo vyvráceny.

**H<sub>1</sub>: Více než 60 % respondentů z každé cílové skupiny dá při vybírání pojištění na doporučení.**

Hypotéza nebyla prokázána. Při pohledu na obrázek 9 zabývající se touto problematikou se dá zjistit, že dané kritérium splňují pouze rodiny s dětmi, naopak 61 % studentů by dalo při výběru pojištění spíše na vlastní průzkum.

**H<sub>2</sub>: Více než 40 % respondentů z rodin s dětmi do 15 let i nad 15 let bude mít důchodové ŽP, u studentů bude situace obrácená.**

Hypotéza byla prokázána. Důchodové životní pojištění má opravdu sjednáno až 58 % rodin s dětmi do 15 let, podobně je na tom rodina s dětmi nad 15 let (56 %). Studenti si jej také sjednávají, ale ne v takové míře. Tento typ pojištění má 29 % z nich.

**H<sub>3</sub>: 60 % respondentů s vysokoškolským vzděláním z každé cílové skupiny bude mít poslední otázky ohledně znalostí správně.**

Hypotéza nebyla prokázána. Povedlo se to pouze respondentům z rodin s dětmi do 15 let, které měly úspěšnost v otázkách v průměru 84 %. Nejhůře dopadla otázka č. 1, kterou mělo správně 60 % z nich. Dotázaní z rodin s dětmi nad 15 let nesplnili podmínky jen u otázky č. 4, kterou vědělo 40 % zástupců této skupiny. Jejich průměrná úspěšnost činila celkem 68 %. Studenti dopadli překvapivě s přehledem nejhůře s průměrnou úspěšností 50 %, když splnili podmínky pouze u dvou otázek. Otázku č. 4 měla správně pouze čtvrtina studentů s vysokoškolským vzděláním, otázku č. 1 dokonce jen 13 %.

**H<sub>4</sub>: Studenti se středoškolským vzděláním s maturitou budou mít v průměru více odpovědí u posledních 5 otázek správně než respondenti se středoškolským vzděláním s maturitou z ostatních skupin.**

Hypotéza nebyla prokázána. Studenti měli průměrnou úspěšnost celkem 47 %, což je druhé místo mezi sledovanými skupinami. Nejlépe jednoznačně dopadly rodiny s dětmi do 15 let (67%), jež měly nejvyšší úspěšnost u všech otázek. Nejhoršího hodnocení dosáhli respon-

denti z rodin s dětmi nad 15 let s průměrem správných odpovědí okolo 40 %. Dali tím tedy najevo, že jim společně se studenty dělá velký problém znalost pojmů vyskytujících se v pojišťovnictví.

**H<sub>5</sub>: Výše příjmu u rodin s dětmi nad 15 let nemá vliv na to, jestli by změnili pojištění v případě lepší nabídky, u dalších dvou cílových skupin je situace obrácená.**

Hypotéza nebyla prokázána. Na základě tabulky 5 se dá prokázat, že rodiny s dětmi nad 15 let mají tendenci přijmout lepší nabídku při větším čistém příjmu. Pravdou je, že pouze 59 % dotázaných z této cílové skupiny s čistým příjmem do 15.000 Kč by akceptovalo lepší podmínky, zatímco s příjmem nad 25.000 Kč jich je až 80 %. Jiná situace je u rodin s dětmi do 15 let, které by nabídku přijali podobně ( $\pm 8$  %) u libovolné výše příjmu. U studentů do příjmu 25.000 Kč je to s přijetím lepší smlouvy okolo 80 % (příjem nad 25.000 Kč je neprůkazný kvůli nízkému počtu respondentů).

V závislosti na zjištěných výsledcích se dá říct, že sjednané důchodové pojištění tvoří u rodin s dětmi vysoké procento, což nejspíše značí, že si jej dané cílové skupiny spletli s důchodovým připojištěním. Problémem je, že studenti dávají na vlastní intuici a hledají si sami vhodné pojištění bez nějakého doporučení. Pokud se v dané oblasti aktivně nepohybují, tak hrozí, že na základě silného marketingu od pojišťoven nakonec něco přehlédnou. Zjistilo se také, že vysokoškolské vzdělání nezaručuje znalost pojmů v oblasti pojištění především u nejmladší a nejstarší sledované generace. Podobné je to u SŠ s maturitou u daných skupin. Co se týká čistých příjmů, tak pouze u nejstarší generace je to prostředek, podle kterého se rozhodují o přijetí lepší nabídky.

## 5 ANALÝZA SOUČASNÉ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

V této kapitole bude provedena SWOT analýza zabývající se finanční gramotností lidí v pojišťovnictví.

### 5.1 SWOT analýza

Na základě SWOT analýzy jsou analyzovány silné a slabé stránky současné finanční gramotnosti, možné příležitosti a hrozby.

#### Silné stránky

- Lidé nepřijmou hned první nabídku bez většího prozkoumání trhu,
- v případě využití finančního poradce jsou lidé spokojeni s jeho řešením,
- velký počet poradenských služeb,
- finanční gramotnost předchází nepříznivým rizikům,
- v současnosti si lidé mohou na internetu najít bližší informace o všech pojistných produktech či referencí například na jednotlivé finanční poradce,
- projekty na zlepšování finanční gramotnosti (Rozumíme penězům pro učitele a děti ze ZŠ, katalog pro rozvoj finanční gramotnosti od Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy pro učitele, projekt Den finanční gramotnosti od Partners – bezplatné lekce FG pro studenty i dospělé).

#### Slabé stránky

- Často nízká informovanost a nedostatečná kvalifikace učitelů,
- finanční gramotnost není stále v dostatečné míře zahrnuta ve vzdělávacích programech,
- neznalost základních pojmů jako anuita nebo obmyšlená osoba,
- zpravidla i vysokoškolské vzdělání nezaručuje znalost finanční gramotnosti,
- často si lidé pletou různé druhy pojištění, např. důchodové pojištění s důchodovým připojištěním,
- lidé si jsou schopni nechat stávající životní pojištění, i když mají možnost získat výhodnější,
- nedostatečná znalost pojistných smluv,
- finanční gramotnost studentů je horší než u starších generací nezávisle na vzdělání,



- hledání pomoci u pojišťoven, které jsou zainteresované na rozdíl od finančních poradců,
- neznalost finanční gramotnosti může ohrozit i ty, kteří mají vysoké příjmy,
- vzdělávání dospělých je obtížnější než u studentů (motivaci dostanou v okamžiku, kdy dojde k problému),
- vyšší procento studentů si provádí vlastní průzkum při hledání pojištění bez doporučení od lidí, kteří se v dané oblasti pohybují.

### **Příležitosti**

- Zavedení finanční gramotnosti jako povinný předmět ve škole,
- výuka pomocí počítačového programu (lidé by si mohli vyzkoušet prostřednictvím fiktivního programu vyzkoušet operace, které běžně provádí v praxi),
- využití velkého množství praktických a názorných případů z každodenního života,
- zvýšení ekonomické situace v ČR,
- větší důraz na znalost finanční gramotnosti pro nastávající generace a její následné pochopení důležitosti tohoto vzdělání,
- větší zodpovědnost za vlastní rozhodnutí (zvýší pocit nutnosti znalosti FG),
- připomínání, že znalost FG může vést k většímu uplatnění na trhu práce,
- zajištění informací pro klienta ohledně posouzení vhodnosti nabízeného finančního produktu ve vztahu k jeho životní a finanční situaci,
- vytvoření filmu či divadelního představení pro zdůraznění nutnosti finanční gramotnosti.

### **Hrozby**

- Materiály k výuce mohou být příliš složité a nesrozumitelné pro studenty,
- neochota učitelů a studentů ke zvyšování finanční gramotnosti,
- využití špatných metod k výuce finanční gramotnosti,
- nedostatečná zpětná vazba od těch, kteří jsou vzděláváni na FG,
- finanční gramotnost není stále v dostatečné míře zahrnuta ve vzdělávacích programech,
- nízká motivace vzdělávání u studentů a bohatých rodin, kteří jsou finančně zajištěni a necítí potřebu znalostí finanční gramotnosti.

## 6 ZHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ

Finanční gramotnost je v České republice dlouho vnímána jako nedostatečná. Při pohledu na SWOT analýzu je evidentní, že slabé stránky současné finanční gramotnosti převažují nad silnými stránkami. Lidé jsou zvyklí chodit pro radu do pojišťoven, ve kterých se obrací na jejich poradce, kteří tomu obvykle nerozumí tak jako finanční poradci, kteří jim jsou schopni provést pojistku, která přímo kopíruje jejich životní situaci. Lidé z pojišťovny jsou navíc zainteresováni svým zaměstnavatelem. Studenti jsou ještě horší případ, když se většina ani nerozhodne pro pomoc od těchto subjektů a raději si hledají vhodné pojištění na vlastní pěst.

V současnosti také existuje několik projektů pro zlepšení finanční gramotnosti, jak pro ZŠ nebo i pro studenty či dospělé. Dle mého názoru je jedním z nejlepších projektů od Partners s názvem Den finanční gramotnosti, kde si lidé mohou zkusit několik praktických příkladů či dostat několik bezplatných lekcí ohledně finanční gramotnosti. Bohužel se mi zdá, že je tento projekt málo propagovaný, a tak o něm ví jen několik málo lidí. Druhou možností může být, že o tom lidé slyšeli, ale nezajímají se o to. Podle mě je to pravděpodobnější, protože si myslím, že většina lidí nemá zájem o to, aby strávili půlku dne tím, že se budou vzdělávat finanční gramotností. Proto by bylo dobré začít se vzdáváním už od základní školy, kdy lidé ještě mají chuť se učit něco nového a momentálně tato problematika na dosti školách chybí.

V České republice je situace v pojištění taková, že lidé raději upřednostňují pojištění svého majetku před svým životem, a tím taky před zabezpečením své rodiny v případě smrti. Lidé se snaží na pojištění vydělat, ovšem skutečnost je vyvede z omylu. Sjednávají si často podpojištění, čímž pak v případě pojistné události nedostatečně zabezpečí svou rodinu. Delší trvání výplaty pojistného plnění je občas způsobené také tím, že lidé píšou do pojistné smlouvy jako obmyšleného pouze slova jako manželka, pak delší dobu trvá, než se zjistí, kdo má opravdu právo na pojistné plnění. Lidé si často nechtějí sjednávat připojištění pro případ závažných nemoc proto, že se bojí neplnění nebo si myslí, že jim to bude v mladém věku k ničemu. Přitom je tento typ pojištění s rostoucím věkem dražší, oplatí se ho tedy využít co nejdříve.

Pro analýzu finanční gramotnosti v oblasti životního pojištění jsem pro lepší pochopení problematiky vybral několik věkových generací (studenti, rodiny s dětmi do 15 let

a nad 15 let), abych zjistil znalosti a hlavní rozdíly v myšlení mezi jednotlivými cílovými skupinami.

Když jsem zjišťoval druh sjednaného životního pojištění, více než 55 % respondentů z obou rodin s dětmi odpovědělo, že má důchodové životní pojištění. V případě studentů jich je jen 29 %. Přitom je z tabulek 2 a 3 týkajících se statistických údajů od ČAP patrné, že důchodové životní pojištění má v roce 2013 v porovnání s ostatními pojistnými produkty životního pojištění pouze 3,3% podíl na předepsaném smluvním pojistném a v případě vyřízených pojistných událostí pouze podíl 2 %. Oproti tomu například investiční životní pojištění má u těchto pojistných událostí 33% podíl. Aktuálně však i tento produkt výrazně slábne, jelikož si lidé uvědomili, že mohou investovat přímo a neplatit první dva roky pouze provizi poradcům, je tedy nejvíce nákladový. Po počátečním boomu z možnosti pojistit se na několik věcí najednou, tak přichází pád tohoto typu pojištění. Klesá také zájem o kapitálové ŽP, a na vrcholu zůstává pojištění pro případ smrti a různé doplňkové pojištění. Pokud nedošlo k náhodě, (všichni lidé opravdu mají důchodové životní pojištění) tak velice pravděpodobné, že si spletli tento druh pojištění s jiným, dle mého s penzijním připojištěním.

V další otázce související s hledáním pomoci v případě pojistného zájmu lze vidět převahu finančního poradce (44 %) a pojišťovny (45 %). Tady může nastat první případ špatného pojištění, když lidé náhodně zajdou do pojišťovny, aby jim poradili s nejvýhodnějším pojištěním. Je jisté, že pojišťovna klientům nabídne jeden ze svých produktů, i když konkurence má výhodnější pojištění. Na rozdíl od nich finanční poradce je nezainteresovaný, a tak má mnohem širší rozhled. Hned 80 % respondentů, kteří jeho služeb využili, byli s jeho řešením víceméně spokojeni. Jak už bylo výše zmíněno, studenti se také obrací na pojišťovny či finanční poradce, často však dají i na radu známých (kteří často doporučí produkt, který mají sami sjednaný, i když třeba není nejvýhodnější) nebo si provedou vlastní průzkum na internetu a vyberou si ten pro ně nejlepší (případně se ještě na někoho obrátí). Následkem toho však nastávají různé problémy, o kterých se studenti před sjednáním nedozvěděli nebo jelikož si jej průzkum provedli sami, tak na ně nebyli ani upozorněni.

Zajímavé je, že čtvrtina všech dotázaných by si v případě lepší nabídky nechali stávající pojištění. Z průzkumu dále vyplývá, že čím více jsou lidé starší, tím je tendence nechat si dosavadní pojištění vyšší (studenti 21 %, rodiny s dětmi nad 15 let 33 %). To platí taky v případě vyššího čistého příjmu, kde se u starších lidí pravděpodobnost odmítnutí lepší

nabídky zvyšuje. Nejspíš je to tím, že lidé, kteří dané pojištění už mají nějakou dobu sjednané a jsou spokojeni, nechtějí přecházet na výhodnější pojištění, protože mají strach, že za touto lepší nabídkou skrývá nějaká podmínka či omezení. Věřím, že lidé, kteří ovládají základní gramotnost, by se na danou nabídku podívali a našli si všechny možné výhody i nevýhody, v opačném případě už se nechtějí zaobírat změnou pojištění.

Tím se dostávám k dalšímu velkému problému, a tím je znalost vlastní pojistné smlouvy. Zastávám názor, že by měl mít člověk pečlivě prostudovanou celou svou smlouvu od začátku do konce, aby ho nemohla nějaká situace vyplývající ze smlouvy překvapit (především informace týkající se výluk ze smlouvy). Z dotazníkového šetření bylo zjištěno, že pouze čtvrtina studentů a rodin s dětmi nad 15 let a necelá pětina rodin s dětmi do 15 let zná všechny detaily své smlouvy. Nejvíce lidí odpovědělo, že zná téměř celou smlouvu, což obvykle nestačí a může nastat neočekávaná událost, která může pojištěného překvapit. Nejhorší situace je překvapivě u studentů, kde hned 45 % z nich svou smlouvu víceméně nezná a z toho 13 % ji vůbec nečetlo.

Pokud bych měl zhodnotit samotné otázky na znalost pojistných pojmů, tak lidem největší problém dělala technická úroková míra a obmyšlená osoba. Z otázek vyšly nejlépe rodiny s dětmi do 15 let s celkovou úspěšností okolo 60 %, průměr jim kazili respondenti se SŠ s výučním listem, kteří měli průměrně pouze 28 % správných odpovědí. U studentů moc nezáleželo na stupni vzdělání, všichni měli okolo 50 % správných odpovědí. Situace byla opačná u nejstarší cílové skupiny, tedy rodin s dětmi nad 15 let, u kterých vyšší vzdělání znamenalo vyšší úspěšnost při otázkách (20 % ZŠ + SŠ s výučním listem, 40 % SŠ s maturitou, 68 % vysokoškolské vzdělání), celkově dopadli nejhůře mezi sledovanými skupinami s průměrnou úspěšností 43 %. Podobná situace byla i u rodin s dětmi do 15 let. Závěrem lze tedy konstatovat, že úroveň vzdělanosti má vliv na znalost finanční gramotnosti.

Dotazníkové šetření prokazuje nedostatečnou finanční gramotnost u všech sledovaných skupin, především tedy u studentů a méně vzdělaných rodin s dětmi. Za uspokojivou průměrnou úspěšnost z otázek bych považoval 60 % správných odpovědí, což se podařilo pouze u vysokoškolsky vzdělaných rodin s dětmi a u rodin s dětmi do 15 let se SŠ s maturitou.

## 7 DOPORUČENÍ

Na základě zjištěných problémů, které jsem během své práce charakterizoval, navrhuji hledat řešení nedostatečné finanční gramotnosti prostřednictvím:

- **Finanční gramotnost jako povinný předmět na školách**

Vzdělávání dospělých je mnohem obtížnější než žáků či studentů, kteří jsou zvyklí se učit. Proto by se mělo přistupovat k vyučování finanční gramotnosti už od ZŠ nebo SŠ, kde by dostali základní dávku informací, které by si časem pouze zdokonalovali. S tím souvisí také dostatečné proškolení učitelů, aby nedocházelo k využití špatných metod vyučování, kvůli kterému by studenti nepochopili správně danou problematiku. Výuka by měla být prováděna stylem, aby byla pro studenty zajímavá a zároveň, a by pochopili důležitost finanční gramotnosti a velké nevýhody finanční negramotnosti.

- **Větší počet projektů na zlepšení finanční gramotnosti nebo zvýšené propagování stávajících projektů**

Jak bylo zmíněno v předchozích kapitolách, v současnosti patří k nejlepším projektům v České republice ten od Partners s názvem Den finanční gramotnosti. Náplní tohoto projektu je zlepšení finanční gramotnosti prostřednictvím různých lekcí, názorných ukázek či diskuzí. Je určen pro všechny, jak pro studenty, tak dospělé. Pro ZŠ je vytvořen projekt Rozumíme penězům, který prostřednictvím seminářů přispívá ke zvýšení finanční gramotnosti. Posledním známým projektem je katalog pro rozvoj FG vydaný MŠMT pro učitele ZŠ a SŠ, který by měl sloužit jako průvodce při přípravě na vyučování. Bylo by účelné propagovat tyto projekty či vytvořit nový s podobným cílem, například výuka skrz počítačový program, kde by si člověk mohl vyzkoušet operace z praxe.

- **Vytvoření filmu nebo divadelního představení na finanční gramotnost**

Nebylo by špatné natočit film či vymyslet divadelní představení, jehož tématem by byl dopad finanční negramotnosti. Lidé by si po zhlédnutí představení mohli uvědomit, že to může být v budoucnu i jejich případ a zájem o zlepšení finanční gramotnosti by tím stoupl.

- **Využití praktických případů z každodenního života**

Mělo by se čerpat ze špatných zkušeností lidí a sdílet tyto příběhy na různé internetové stránky s možnou diskuzí, případně na místa, kde si toho lidé všimnou a zamyslí se nad tím, například autobusová zastávka, veřejné WC, různé čekárny či přímo v pojišťovně.

## ZÁVĚR

Finanční gramotnost je problematika, které by měla být věnována dostatečná pozornost. Přišlo na to už i Ministerstvo financí prostřednictvím vlastního průzkumu finanční gramotnosti obyvatel z roku 2010 a na základě tohoto výsledku vydalo Národní strategii finančního vzdělávání, MŠMT se zapojilo vydáním katalogu pro rozvoj finanční gramotnosti pro učitele. Pomalu už se začleňuje finanční gramotnost do výuky na základních a středních školách. Je to teprve první krok ke zlepšení gramotnosti v České republice a určitě by se s tím mělo ještě pokračovat.

Lidé denně vidí mnoho nabídek různých pojištění, stačí jim jen zajít do pojišťovny, podepsat smlouvu a odejít s dobrým pocitem, že jste teď pojištěni. Visí tu ale otázky. Neobjevilo by se na trhu něco výhodnějšího, je to vůbec pojištění, které potřebujete, nenašel by se produkt, který by se mi více hodil? Na to si dokáže odpovědět člověk, který tomu rozumí a je finančně gramotný. Nemůže se mu pak stát, že se pojistí na další věc a přitom ani neví, že je tato věc obsažena už v jeho první smlouvě. Podobné to je u pojistné události, člověk si je jistý, že obdrží pojistné plnění, ale ejhle, právě tato událost je ve smlouvě mezi výlukami. Je tedy důležité, aby si člověk důkladně přečetl smlouvu před tím, než ji podepíše. Smutné je, že lidé tomu stále nevěnují moc pozornosti, zbystří, až když se něco přihodí, a to už je obvykle pozdě. Pak už jen litují, že si pořádně vše nezjistili nebo házejí vinu na všechny okolo kromě sebe samotného. Není ostudou, pokud se lidé obrátí s prosbou o pomoc na finanční poradce, kteří jsou schopni jim adekvátně pomoci a najít pojistku, která přímo odpovídá jejich životní situaci.

Cílem mé práce bylo zhodnotit současnou situaci finanční gramotnost v České republice v oblasti pojištění. Jak už jsem popisoval v minulých kapitolách, situace je stále kritická. Doufal jsem, že studenti obstojí v tomto průzkumu, jelikož se mohli ponaučit z chyb svých příbuzných nebo kamarádů. Opak je ale pravdou, v šetření dopadli téměř nejhůře, nezávisle na vzdělání měli jen 50% úspěšnost u všech otázek. Nejlépe dopadly rodiny s dětmi do 15 let, nejhůře nejstarší generace. Ovšem, na rozdíl od studentů, u rodin s dětmi ovlivňovalo finanční gramotnost úroveň vzdělanosti, to znamená, že lidé s vysokoškolským vzděláním měli lepší výsledky (věděli v průměru 3-4 otázky) než ti, kteří měli pouze SŠ s výučním listem (věděli v průměru jednu, výjimečně dvě otázky). Dalším cílem bylo stanovit několik doporučení ke zlepšení situace. Určitě by se mělo zavést více projektů jako je Den finanční gramotnosti od Partners a především zavést finanční gramotnost jako

povinný předmět na školách. Kdy jindy než v dětském věku by měli být lidé obeznámeni s potřebou znalosti finanční gramotnosti. Lidé se často ponaučí, když vidí názorný příklad, který se může týkat i jich, proto by nějaké divadelní či filmové představení nemuselo být na škodu.

V teoretické části jsem uvedl základní informace o finanční gramotnosti a její rozdělení. Větší pozornost jsem věnoval životnímu pojištění, kde jsem definoval základní pojmy, které by měl každý, kdo si chce sjednat pojištění, znát. Popsal jsem hlavní významy životního pojištění a definoval jeho jednotlivé druhy. Nezapomněl jsem na hlavní výluky, které se mohou ve smlouvě objevit a na které se dát pozor. Na závěr jsem zhodnotil současnou situaci na pojistném trhu v České republice.

Praktická část práce se nejdříve zaměřila na modelové příklady, které měly názorně ukázat, v čem dělají lidé při sjednávání pojištění chyby, jak se chovají a jak by to mělo vypadat pro sledované skupiny. Samotné dotazníkové šetření bylo zaměřeno na už zmíněné tři cílové skupiny, a to studenty, rodiny s dětmi do 15 let a nad 15 let, jejichž odpovědi byly porovnávány. Následně byla provedena SWOT analýza současné finanční gramotnosti a vyhodnocení stanovených hypotéz, z nichž byla prokázána pouze jedna. Na závěr byly zhodnoceny výsledky dotazníkového šetření a navrženy některé doporučení, které by současný nepříznivý stav finanční gramotnosti dokázaly zlepšit.

Závěrem bych podotknul, že aby se finanční gramotnost v České republice zvýšila, musí si tuto nutnost uvědomit samotní lidé a tlačít je do toho už od dětství. Tato práce může posloužit každému, kdo má o tuto problematiku zájem a bude se chtít o současnou situaci finanční gramotnosti v pojišťovnictví dozvědět více.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

### Knižní publikace

- BALABÁN, Zdeněk, 2011. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 2. vyd. Praha: Cofet, 416 s. ISBN 978-809-0439-610.
- BELÁS, Jaroslav, 2013. *Finanční trhy, bankovníctví, pojišťovnictví*. Žilina: Georg, 596 s. ISBN 978-80-8154-024-0.
- CIPRA, Tomáš, 1999. *Pojistná matematika: teorie a praxe*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 398 s. ISBN 80-861-1917-3.
- CIPRA, Tomáš, 2002. *Kapitálová přiměřenost ve financích a solventnost v pojišťovnictví*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 271 s. ISBN 80-861-1954-8.
- DAŇHEL, Jaroslav, 2005. *Pojistná teorie*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 332 s. ISBN 80-864-1984-3.
- DUCHÁČKOVÁ, Eva, 2005. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 2. aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 178 s. ISBN 80-86119-92-0.
- HRADEC, Milan, Václav KŘIVOHLÁVEK a Jana ZÁRYBNICKÁ, 2005. *Pojištění a pojišťovnictví*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 215 s. ISBN 80-86754-48-0.
- MITCHELL, Olivia S a Annamaria LUSARDI, 2011. *Financial literacy: implications for retirement security and the financial marketplace*. 1. vyd. New York: Oxford University Press, 304 s. ISBN 01-996-9681-0.
- ŘEZÁČ, František, 2011. *Řízení rizik v pojišťovnictví: teorie a praxe*. Vyd. 1. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 222 s. ISBN 978-80-210-5637-4.
- ŠÍDLO, Dušan, 2010. *Život jako riziko, aneb, Zásady pojišťování životních rizik*. 1. vyd. Praha: D. Šídlo, 188 s. ISBN 978-80-904345-1-6.
- ŠKVÁRA, Miroslav, 2011. *Finanční gramotnost*. 1. vyd. Praha: M. Škvára, 219 s. ISBN 978-80-904823-0-2.



**Hypertextové zdroje**

PECH, Jiří, 2005. Životní pojištění. *Head Quarter* [online]. 18. listopadu 2005 [cit. 2015-04-02]. Dostupné z: <http://hq.cz/wordpress/jpi/2005/zivotni-pojisteni>

*BezvaFinance*, © 2014. Pojistné riziko [online]. [cit. 2015-04-03]. Dostupné z: <http://www.expressipojisteni.cz/slovník-pojmu/pojistne-riziko>

ČAP, © 2014. Pojistná smlouva [online]. [cit. 2015-04-03]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/vse-o-pojisteni/pojisteni-v-praxi/pojistna-smlouva>

Česká pojišťovna, © 2015. Daňové výhody [online]. [cit. 2015-04-04]. Dostupné z: <http://www.ceskapojistovna.cz/danove-vyhody>

Finance media, © 2015. Daňová úleva u životního pojištění. *Finance.cz* [online]. [cit. 2015-04-04]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/pojisteni/osoby/zivotni-pojisteni/danova-uspora/>

TopBio, © 2015. Orientujte se v pojištění. *Banky.cz* [online]. 10. prosince 2013 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.banky.cz/orientujte-se-v-pojisteni-1>

Mladá fronta, © 2015. Zdanění plnění ze soukromého životního pojištění. *FinExpert.cz* [online]. 28. května 2008 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://finexpert.e15.cz/zdaneni-plneni-ze-soukromeho-zivotniho-pojisteni>

Actum, © 2015. Slovníček pojmů. *Koop.cz* [online]. [cit. 2015-04-03]. Dostupné z: <http://www.koop.cz/index.php?u=/pruvodce-pojistenim/zajimave-rady-a-tipy/slovnicek-pojmu/&letter=k&a=GlossaryView>

Finance media, © 2015. Technická úroková míra. *Finance.cz* [online]. [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/pojisteni/osoby/zivotni-pojisteni/tum/>

Partners media, © 2000-2015. Jaké jsou druhy kapitálového životního pojištění. *Peníze.cz* [online]. [cit. 2015-04-06]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/80280-jake-jsou-druhy-kapitaloveho-zivotniho-pojisteni>

Finance media, © 2015. Kapitálové životní pojištění. *Finance.cz* [online]. [cit. 2015-04-06]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/pojisteni/osoby/zivotni-pojisteni/kapitalove/>

NĚMEC, Jaroslav, 2013. Výluky z pojištění. *eŽivotko.cz* [online]. 27. února 2013 [cit. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.ezivotko.cz/vyluky-z-pojisteni/>

Internet Info, © 1998–2015. Připojištění k životnímu pojištění. *Měsíc.cz* [online]. 21. června 2001 [cit. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/pripojisti-k-zivotnimu-pojisteni/>

4stones, © 2009-2015. ČNB snížila maximální technickou úrokovou míru. *Poradci-sobě.cz* [online]. 12. února 2015 [cit. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://poradci-sobe.cz/pojisteni/cnb-snizila-tum/>

www.POJISTENI.cz, © 2015. Slovník pojmů – pojištění a finance. *Pojištění.cz* [online]. [cit. 2015-04-11]. Dostupné z: <https://www.pojisteni.cz/slovník-pojmu>

*Ministerstvo financí*, 2010. Národní strategie finančního vzdělávání [online]. 8. října 2013 [cit. 2015-04-12]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: [http://www.msmt.cz/file/31443\\_1\\_1/](http://www.msmt.cz/file/31443_1_1/)

MAFRA, © 1999–2015. Se správou domácích financí pomohou programy i on-line služby. *iDNES.cz* [online]. 8. října 2013 [cit. 2015-04-12]. Dostupné z:

[http://technet.idnes.cz/finance-na-pocitaci-00d/software.aspx?c=A130915\\_170510\\_software\\_dvr](http://technet.idnes.cz/finance-na-pocitaci-00d/software.aspx?c=A130915_170510_software_dvr)

*Sun Marketing*, © 2011-2015. SWOT analýza [online]. [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.sunmarketing.cz/nastroje/slovník/swot-analyza>

*BRAIN TOOLS GROUP*, © 2014-2015. SWOT analýza [online]. [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.braintools.cz/toolbox/strategie/swot-analyza.htm>

JECH, Vladimír, © 2005-2012. SWOT analýza. *Finance-management.cz* [online]. [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://finance-management.cz/080vypisPojmu.php?X=SWOT+analyza>

*BRAIN TOOLS GROUP*, © 2014-2015. PEST analýza [online]. [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.braintools.cz/toolbox/strategie/pest-analyza.htm>

*Edolo*, © 2007-2015. PEST analýza [online]. [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.edolo.cz/sluzby-pro-expanzi/pest-analyza/>

*Česká národní banka*, © 2003-2015. Věstník ČNB [online]. 17. února 2010 [cit. 2015-04-10]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/vestnik/2010/download/v\\_2010\\_04\\_20510560.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/vestnik/2010/download/v_2010_04_20510560.pdf)

*Česká národní banka*, © 2003-2015. Věstník ČNB [online]. 21. ledna 2013 [cit. 2015-04-10]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/vestnik/2013/download/v\\_2013\\_02\\_20213560.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/vestnik/2013/download/v_2013_02_20213560.pdf)

Česká národní banka, © 2003-2015. Věstník ČNB [online]. 16. ledna 2015 [cit. 2015-04-10]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z:

[http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/vestnik/2015/download/vestnik\\_2015\\_02\\_20215560.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/vestnik/2015/download/vestnik_2015_02_20215560.pdf)

ČAP, © 2014. Výroční zpráva 2013 [online]. [cit. 2015-04-11]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: <http://www.cap.cz/images/o-nas/vyrocní-zpravy/2013.pdf>

ČAP, © 2014. Výroční zpráva 2012 [online]. [cit. 2015-04-11]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: <http://www.cap.cz/www/cap/images/o-nas/vyrocní-zpravy/2012.pdf>

ČAP, © 2014. Výroční zpráva 2011 [online]. [cit. 2015-04-11]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: <http://www.cap.cz/www/cap/images/o-nas/vyrocní-zpravy/2011.pdf>

ČAP, © 2014. Vývoj pojistného trhu 1-12/2014 [online]. [cit. 2015-04-11]. Dokument ve formátu PDF. Dostupné z: <http://www.cap.cz/images/statisticke-udaje/vyvoj-pojisteno-trhu/2014-4.pdf>

**SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK**

ČAP	Česká asociace pojišťoven
ČNB	Česká národní banka
FG	Finanční gramotnost
H	Hypotéza
MF	Ministerstvo financí
MŠMT	Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy
NP	Neživotní pojištění
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
RPSN	Roční procentní sazba nákladů
SŠ	Střední škola
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
TÚM	Technická úroková míra
ŽP	Životní pojištění
ZŠ	Základní škola

**SEZNAM OBRÁZKŮ**

Obr. 1: Vývoj maximální výše technické úrokové míry v letech 2002 – 2015 (ČNB, © 2003-2015) .....	20
Obr. 2: SWOT analýza (Sun Marketing, © 2011-2015).....	35
Obr. 3: Vzdělání.....	43
Obr. 4: Čistý příjem .....	43
Obr. 5: Sjednané ŽP .....	44
Obr. 6: Hledání pomoci s pojištěním .....	44
Obr. 7: Využití finančního poradce respondenty v minulosti.....	45
Obr. 8: Hodnocení finančního poradce .....	46
Obr. 9: Vlastní průzkum nebo doporučení.....	46
Obr. 10: Změna pojištění při nabídce s lepšími podmínkami .....	47
Obr. 11: Znalost pojistné smlouvy.....	48
Obr. 12: Rozdíl mezi úrokovou mírou a technickou úrokovou mírou.....	48
Obr. 13: Rozdíl mezi pojistitelem a pojistníkem .....	50
Obr. 14: Karenční doba.....	51
Obr. 15: Obmyšlená osoba.....	52
Obr. 16: Anuita .....	53

**SEZNAM TABULEK**

Tab. 1: Vývoj celkového předepsaného smluvního pojistného a podílu ŽP a NP v letech 2009-2014 (ČAP, ©2014).....	31
Tab. 2: Podíl odvětví ŽP na předepsaném smluvním pojistném v letech 2009-2013 (ČAP, ©2014).....	32
Tab. 3: Průměrná výše plnění a podíl vyřízených pojistných událostí (ČAP, ©2014).....	34
Tab. 4: Cílové skupiny.....	41
Tab. 5: Změna pojištění v závislosti na příjmu.....	47
Tab. 6: Rozdíl mezi úrokovou a technickou úrokovou mírou – odpovědi podle vzdělanosti.....	49
Tab. 7: Rozdíl mezi pojistitelem a pojistníkem – odpovědi podle vzdělanosti .....	50
Tab. 8: Karenční doba – odpovědi podle vzdělanosti.....	51
Tab. 9: Obmyšlená osoba – rozbor odpovědí podle vzdělání.....	52
Tab. 10: Anuita – rozbor odpovědí se vzděláním.....	53

## SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Dotazník finanční gramotnosti

# **PŘÍLOHA P I: DOTAZNÍK FINANČNÍ GRAMOTNOSTI**

Dobrý den,

jmenuji se Tomáš Krč, jsem studentem 3. ročníku bakalářského studia FAME Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně. Chtěl bych Vás požádat o vyplnění krátkého dotazníku na téma „Analýza finanční gramotnosti rodin v České republice v oblasti pojištění“, který slouží jako jeden z podkladů pro mou bakalářskou práci. Dotazník je anonymní a bude sloužit pouze jako podklad pro účely vypracování mé bakalářské práce. Dotazník má celkem 15 otázek.

Předem děkuji za Váš čas.

## **1) Do jaké skupiny patříte?**

- a) Studenti (popř. lidé do 26 let)
- b) Rodina s dětmi do 15 let
- c) Rodina s dětmi nad 15 let

## **2) Jaké je Vaše dosažené vzdělání?**

- a) základní
- b) středoškolské s výučním listem
- c) středoškolské s maturitou
- d) vysokoškolské

## **3) Jaký je Váš čistý příjem?**

- a) do 15.000 Kč
- b) 15.001-25.000 Kč
- c) 25.001 Kč a více

## **4) Jaké pojištění máte?**

- a) Rizikové životní pojištění
- b) Kapitálové životní pojištění
- c) Důchodové životní pojištění
- d) Investiční životní pojištění
- e) Životní pojištění dětí
- f) Jiné:

## **5) Kde byste hledal/a pomoc s pojištěním?**

- a) Známi
- b) Finanční poradce
- c) Pojišťovna
- d) Internet
- e) Nikde



**6) Využil/a jste někdy služeb finančního poradce?**

- a) Ano
- b) Ne

**7) Bylo pro Vás navrhované řešení přijatelné?**

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Spíše ne
- d) Rozhodně ne

**8) Provedl/a byste si vlastní průzkum nejvýhodnějšího pojištění nebo byste dal/a na doporučení?**

- a) Vlastní průzkum
- b) Doporučení

**9) Změnil/a byste pojištění, pokud by Vám někdo jiný nabídl lepší podmínky?**

- a) Ano
- b) Ne

**10) Znáte řádně své smlouvy?**

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Spíše ne
- d) Rozhodně ne

**11) Jaký je rozdíl mezi úrokovou mírou a technickou úrokovou mírou?**

- a) Technická úroková míra představuje procentní vyjádření zvýšení půjčené částky za určité časové období. Úroková míra je zaručený podíl na výnosech z finančního umístění v životním pojištění.
- b) Technickou úrokovou míru lze použít pro posouzení finanční náročnosti úvěru. Úroková míra představuje procentní vyjádření zvýšení půjčené částky za určité časové období.
- c) Technická úroková míra je zaručený podíl na výnosech z finančního umístění v životním pojištění. Úroková míra představuje procentní vyjádření zvýšení půjčené částky za určité časové období.
- d) Technická úroková míra je zaručený podíl na výnosech z finančního umístění v životním pojištění. Úrokovou míru lze použít pro posouzení finanční náročnosti úvěru.

### **12) Jaký je rozdíl mezi pojistitelem a pojistníkem?**

- a) Pojistitel je osoba, které vždy v případě pojistné události vznikne právo na pojistné plnění. Pojistník je právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost (pojišťovna).
- b) Pojistitel je osoba, která uzavřela pojistnou smlouvu, a to bez ohledu na to, vztahuje-li se pojistné krytí k ní. Pojistník je právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost (pojišťovna).
- c) Pojistitel je právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost (pojišťovna). Pojistník je osoba, které vždy v případě pojistné události vznikne právo na pojistné plnění.
- d) Pojistitel je právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost (pojišťovna). Pojistník je osoba, která uzavřela pojistnou smlouvu, a to bez ohledu na to, vztahuje-li se pojistné krytí k ní.

### **13) Co je karenční doba?**

- a) Doba, na které bylo pojištění sjednáno.
- b) Doba, po jejímž uplynutí vzniká nárok na pojistné plnění.
- c) Časové období dohodnuté v pojistné smlouvě, za které se platí pojistné.

### **14) Kdo je obmyšlená osoba?**

### **15) Co je anuita?**

**Děkuji za vyplnění a přeji příjemný zbytek dne.**