

Bakalářská práce

Flotilové pojištění

Studijní program

Ekonomika a Management

Vedoucí práce

Mgr. František Hřebík Ph.D.

ZIMERMAN

TOMÁŠ

2022

I. OSOBNÍ A STUDIJNÍ ÚDAJE

Příjmení: **Zimerman** Jméno: **Tomáš** Osobní číslo: **460772**
Fakulta/ústav: **Masarykův ústav vyšších studií**
Zadávací katedra/ústav: **Institut ekonomických studií**
Studijní program: **Ekonomika a management**

II. ÚDAJE K BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

Název bakalářské práce:

Flotilové pojištění

Název bakalářské práce anglicky:

Fleet Insurance

Pokyny pro vypracování:

Cílem bakalářské práce je srovnání produktu flotilového pojištění pro klienta vybraných pojišťoven.
Teoretická část: 1. Pojišťovnictví a pojištění 2. Flotilové pojištění 3. Představení vybraných pojišťoven
Praktická část: 3. Představení klienta 4. Porovnání flotilového pojištění u vybraných pojišťoven 6. Závěr

Seznam doporučené literatury:

Zákon č. 277/2009 Sb. Zákon o pojišťovnictví
DUCHÁČKOVÁ, Eva. Pojištění a pojišťovnictví. Ekopress, 2016. ISBN 978-80-87865-25-5
KAZDA, Petr; KAZDOVÁ, Karolína. Zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla: Komentář. Wolters Kluwer, 2016. ISBN 978-80-7400-765-1
JANATA, Jiří. Principy pojištění podnikatelů a právnických osob. Professional Publishing, 2014. ISBN 978-80-7431-140-6

Jméno a pracoviště vedoucí(ho) bakalářské práce:

Mgr. František Hřebík, Ph.D. Masarykův ústav vyšších studií ČVUT v Praze

Jméno a pracoviště druhé(ho) vedoucí(ho) nebo konzultanta(ky) bakalářské práce:

Datum zadání bakalářské práce: **05.01.2022**

Termín odevzdání bakalářské práce: **19.08.2022**

Platnost zadání bakalářské práce: _____

Mgr. František Hřebík, Ph.D.
podpis vedoucí(ho) práce

Mgr. František Hřebík, Ph.D.
podpis vedoucí(ho) ústavu/katedry

prof. PhDr. Vladimíra Dvořáková, CSc.
podpis děkana(ky)

III. PŘEVZETÍ ZADÁNÍ

Student bere na vědomí, že je povinen vypracovat bakalářskou práci samostatně, bez cizí pomoci, s výjimkou poskytnutých konzultací.
Seznam použité literatury, jiných pramenů a jmen konzultantů je třeba uvést v bakalářské práci.

Datum převzetí zadání

Podpis studenta

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou bakalářskou práci vypracoval samostatně. Dále prohlašuji, že jsem všechny použité zdroje správně a úplně citoval a uvádím je v příloženém seznamu použité literatury. Nemám závažný důvod proti zpřístupnění této závěrečné práce v souladu se zákonem č.121/2000Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) v platném znění.

V Praze dne:

Podpis:

Poděkování

Tímto bych rád poděkoval panu Mgr. Františku Hřebíkovi Ph.D., který vedl moji bakalářskou práci, za jeho trpělivost a cenné připomínky. Zároveň bych rád poděkoval všem lidem z oblasti pojišťovnictví, kteří mi poskytli informace a cenné připomínky o fungování flotilového pojištění na trhu.

Abstrakt

Bakalářská práce nám představí postupy pojišťoven na českém trhu při sjednávání produktu flotilového pojištění a tyto postupy navzájem porovná. Teoretická část se věnuje seznámení se s produktem flotilového pojištění, kdo a za jakých podmínek ho může sjednat, jaké má podmínky a jak funguje. V praktické části se práce zaměřuje na porovnání postupů pojišťoven při vyhodnocování klienta a jeho vozového parku předtím, než dojde k cenové nabídce pro sjednání flotilového pojištění. Na několika modelových případech klientů bakalářská práce ukáže odlišné přístupy k naceňování flotilového pojištění u vybraných pojišťoven.

Klíčová slova

Pojištění, Pojišťovna, Flotilové pojištění, vozový park, nacenění, porovnání, Pojistník, Pojistitel

Abstract

The bachelor's thesis introduces us to the procedure of insurance companies on the Czech market when negotiating a fleet insurance product and compares these procedures with each other. The theoretical part is dedicated to getting to know the fleet insurance product, who can arrange it, under what conditions and how it works. In the practical part, the thesis focuses on comparing the procedures of insurance companies when evaluating the client and his fleet before a price offer is made for arranging fleet insurance. Based on several model cases of clients, the bachelor's thesis will show different approaches to the pricing of fleet insurance.

Key Words

Insurance, Insurance company, Fleet insurance, Vehicle fleet, Pricing, Comparison, Insurance Policy, Insurer

Obsah

Úvod	7
Teoretická část	8
1. Pojišťovnictví	9
1.1 Princip pojištění	9
1.2 Historie pojišťovnictví	9
1.3 Pojistný trh	10
1.4 Vznik pojištění	11
1.5 Zánik smlouvy	12
1.6 Zákonné pojištění motorových vozidel	12
1.7 Havarijní pojištění	14
1.8 Doplnkové pojištění	15
1.9 Kategorie vozidel	16
2. Flotilové pojištění	18
2.1 Naceňování	19
2.1.1 Tvorba cen u retailové pojištění	19
2.1.2 Tvorba cen u flotilové pojištění	20
2.1.3 Faktory ovlivňující výši pojistného:	20
2.2 Spravování flotilového pojištění	21
2.3 Škodní průběh	22
Praktická část	23
3. Základní principy a postupy při naceňování flotilového pojištění	24
3.1 Klient A – Vyvážený klient	28
3.2 Klient B – Výrazné zlepšení	31
3.3 Klient C – Výrazné zhoršení	34

3.4 Klient D – Postupné zhoršování a malá historie	36
3.5 Klient E – Bezeškodní klient.....	38
3.6 Klient F – Bez historie	40
Závěr	41

Úvod

Pojištění může mít mnoho variant a na trhu se pohybují desítky typů pojištění. Práce se zaměří na ta pojištění, která se zabývají pojištěním vozidel, a to primárně na flotilové pojištění.

Cílem bakalářské práce je srovnání produktu flotilového pojištění u vybraných pojišťoven. Flotilové pojištění vychází z povinného ručení jako usnadnění práce pro firmy, kde místo toho, aby firmy pojišťovaly vozidla jedno po druhém a měly několik individuálních smluv, vloží se do jediné smlouvy.

Teoretická část nám přiblíží flotilové pojištění a řekne, co vše může být jeho součástí a podívá se i na jeho naceňování. Porovná se rozdíl oproti pojištění retailovému, co vše může mít vliv na cenu a jak se takovéto smlouvy spravují.

Praktická část se zabývá naceňováním klientů z pohledu pojišťoven. Ukáže, jak pojišťovny uvažují, proč se nabídky můžou lišit i o desítky tisíc a jaké mají pojišťovny u klientů obavu.

Zároveň představí hned několik různých postupů od 3 z 8 největších pojišťoven na českém trhu, a porovná je mezi sebou. Pro tuto potřebu využije 6 modelových případů klientů, kde každý bude mít jinou výši škod, jiné složení vozového parku a jinou velikost vozového parku. Řekneme si, proč konečná cena je taková, jaká je, jaké jsou případné obavy pojišťovny a proč si myslí, že výsledná cena je stanovena správně.

Práce poukáže, že ačkoliv se cenové nabídky pojišťoven liší v desítkách tisíc, i přesto, že mají výchozí informace o klientovi stejné, mají svou oprávněnou podstatu.

Teoretická část

1. Pojišťovnictví

1.1 Princip pojištění

Pojišťovnictví je specifická oblast v ekonomice, která pomáhá eliminovat, nebo zmírnit negativní dopady na fyzickou či právnickou osobu vůči nahodilým událostem.

Tato rizika můžeme rozdělit do dvou typů, a to na životní pojištění, například smrt, nebo invalidita, anebo na neživotní pojištění, kdy do neživého spadá například pojištění majetku a odpovědnosti.

„Z ekonomického hlediska lze pojištění charakterizovat jako vytváření finanční rezervy sloužící k úhradě potřeb nebo škod, které vzniknou pojištěním z nahodilých událostí. Samozřejmě, že tato finanční rezerva se vytváří z prostředků pojištěných subjektů, tedy z pojistného, které je cenou za poskytování pojistné ochrany. Posláním pojištění spočívá ve finančním nesení rizika stabilizovat ekonomické činnosti a lidské bytí, resp. jako velmi specifická finanční služba vyrovnávající v ekonomice škody náhodné povahy“¹

1.2 Historie pojišťovnictví

První zmínky o pojišťovnictví se dají nalézt již ve starověku zhruba 2 500 let př. n. l. Na území starého Egypta a Mezopotámie se dochovaly hliněné destičky, které zmiňují různé dohody mezi dvěma stranami. Jednalo se o pomoc při invaliditě, nebo o finanční výpomoc při zařízení pohřbu. Našly se i hliněné tabulky zmiňující ochranu majetku a životů u sdružení majitelů velbloudů. Tyto dohody měly do dnešního pojišťovnictví, tak jak ho známe, ještě dalekou cestu, ale už nabývaly základního principu. Další zmínky jsou ze staré Indie zhruba v okolí 1 000 př.n.l., kde si určité kasty obchodníků kryly své úvěry.

Na přelomu 11. a 12. století n.l. jsou na území Evropy zmínky o dohodách různých cechů. Cechy zakládaly četné mistrovské a tovaryšské pokladnice a bratrstva za účelem podpory členů v nemoci a poskytování pohřebného, čímž byly dány opět základy pojišťování.

¹ DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 1.vyd.Praha : Ekopress, 2003. ISBN 80-86119-67-X

Kupecké gildy poskytovaly nejen právní ochranu, ale do určité míry i provozovaly pojištění lodní dopravy a požární pojištění.

Nejstarší pojistná smlouva, která se dochovala, pochází z 13.2.1343 z Italské Pisy. Jedná se o námořní smlouvu, kterou uzavřel Amigueto Pinello s Tamosem Grillo před notářem v Pise.

Velmi významný rozmach má pojišřovnictví v druhé polovině 17. století, kdy vzniká první řádná pojišřovna 1676 v Hamburgu a krátce na to, v roce 1687, i první pojišřovací systém LLOYDS.

V ranných letech 19. století začíná v rámci pojišřovnictví docházet k zásahům i ze strany státu.

„Dochází ke změně poměru mezi majetkovým a životním pojišřením ve prospěch pojišření životního, které bývá v jednotlivých zemích státem zvýhodňováno zejména prostřednictvím daňového zvýhodnění, neboť životního pojišření se využívá jako jednoho z vestavěných ekonomických stabilizátorů v ekonomice.“²

První česká pojišřovna vzniká roku 1827 v Praze. Jedná se o První českou vzájemnou pojišřovnu založenou Josefem Matyášem a Františkem Josefem a poskytovala ochranu proti ztrátám na majetku a následně i proti požárům.³

1.3 Pojistný trh

Pojistný trh můžeme považovat za místo, kde se setkává poptávka po pojistné ochraně s nabídkou. Na jedné straně stojí pojišřovny za cílem prodeje a zisku a na druhé, spotřebitelé, které se snaží získat pojišření za co nejvýhodnější ceny.

Na pojistném trhu České republiky působí na základě povolení uděleného Českou národní bankou tuzemské pojišřovny, které se podle charakteru pojišřovací činnosti

² VOŽENÍLEK, Václav a Alexandr CHLAŇ. Pojišřovnictví. 1. vydání. Pardubice: Ediční středisko Univerzity Pardubice, 2003. 139 s. ISBN 80-7194-564-1.

³ MARVAN, M.: Dějiny pojišřovnictví v Československu, 1. díl, Vydavatelství a nakladatelství Novinář, Praha, 1989

člení na pojišťovny životní neživotní a pojišťovny se smíšenou činností a tuzemské zajišťovny. Na základě jednotného evropského pasu působí pojišťovny se sídlem v jiném členském státě EU než České republice, a to formou pobočky umístěné na našem území nebo na základě práva dočasně poskytovat služby. Povolení České národní banky je nezbytné i pro činnost pojišťoven a zajišťoven z třetích států.

Důležitou součástí pojistného trhu jsou i pojišťovací zprostředkovatelé, kteří provozují distribuci pojištění na základě registrace u České národní banky, jestliže mají svoje bydliště nebo sídlo na území České republiky a pojišťovací zprostředkovatelé s bydlištěm nebo sídlem v jiném členském státě EU než České republice, a to obdobně jako pojišťovny na základě jednotného evropského pasu. Registrace u České národní banky je také podmínkou pro provozování činnosti samostatného likvidátora pojistných událostí.⁴

1.4 Vznik pojištění

Pojištění vzniká uzavřením právního vztahu mezi pojistitelem a pojistníkem pomocí pojistné smlouvy. Pojistitel bývá zpravidla pojišťovna, pojistník osobou, která se zavazuje platit pojistné.

Není-li pojištění ujednáno na pojistnou dobu kratší než jeden rok, vyžaduje smlouva písemnou formu. Přijal-li pojistník nabídku včasným zaplacením pojistného, považuje se písemná forma smlouvy za zachovanou.⁵

Neurčí-li se v nabídce, do kdy má být přijata, vyžaduje se její přijetí do jednoho měsíce ode dne doručení nabídky druhé straně; je-li však uzavření smlouvy podmíněno lékařskou prohlídkou, vyžaduje se přijetí nabídky do dvou měsíců. Nabídku pojistitele může pojistník přijmout i včasným zaplacením pojistného ve výši uvedené v nabídce.⁶

⁴ Pojistný trh v České republice. Ministerstvo financí [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z:<https://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/pojistovnictvi/poiistny-trh-v-ceske-republice>

⁵ § 2758 zákona č. 89/2012 Sb.– Občanský zákoník

⁶ § 2759 zákona č. 89/2012 Sb.– Občanský zákoník

1.5 Zánik smlouvy

K zániku pojistné smlouvy může dojít hned několika způsoby. Nejběžnějším je uplynutí pojistné doby. Není-li smlouva sjednána na bodu neurčitou, smlouva se po uplynutí pojistné doby ukončuje, pokud se nedohodne jinak.

Další velmi častý způsob je forma výpovědi. Smlouvu lze vypovědět bez udání důvodu do dvou měsíců po jejím uzavření, nebo odesláním výpovědi před uplynutím pojistného roku, a to šest týdnů předem. Pokud je výpověď doručena později, nemusí k ní pojišťovna přihlídnout a smlouva trvá další pojistný rok.

S pojišťovnou se lze i dohodnout. Na základě Vašeho požadavku jsou některé pojišťovny ochotny vyjít vstříc a po domluvě Vám ukončit smlouvu k požadovanému datu.⁷

Další možné způsoby zániků:

Odstoupení – Pokud jedna strana úmyslně, nebo z nedbalosti poskytla nepravdivé informace, které by měly vliv na rozhodnutí při uzavírání pojistné smlouvy, může poškozená strana odstoupit.

Po pojistné události – Smlouvu lze vypovědět do 3 měsíců po vzniku pojistné události s měsíční výpovědní lhůtou.

Pro neplacení – Pojistitel musí pojistníka písemně upozornit na dlužné pojistné na smlouvě. Pokud pojistník nezašle do jednoho měsíce požadovanou výši, může pojistník smlouvu ukončit.

Zánik rizika – Pojištění zaniká dnem, kdy zaniklo pojistné riziko.

1.6 Zákonné pojištění motorových vozidel

Lze vidět i pod názvem povinné ručení, je zákonem povinné pojištění odpovědnosti, které upravuje zákon č. 168/1999 Sb.

„Tento zákon zpracovává příslušné předpisy Evropských společenství 1) a upravuje

⁷ Nový občanský zákoník – Díl 7 – Zánik závazků. Podnikatel.cz [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/zakony/novy-obcansky-zakonik/f4585050/>

a) pojištění odpovědnosti za újmu způsobenou provozem vozidla (dále jen „pojištění odpovědnosti“),

b) zřízení České kanceláře pojistitelů (dále jen „Kancelář“), její právní postavení, organizaci a předmět činnosti.

(2) Nestanoví-li tento zákon jinak,

a) musí být v případě vozidla zapsaného v registru silničních vozidel podle zákona upravujícího podmínky provozu vozidel na pozemních komunikacích povinnost pojištění odpovědnosti podle tohoto zákona splněna po celou dobu, kdy je vozidlo zapsáno v registru silničních vozidel, s výjimkou doby, kdy je v registru silničních vozidel zapsáno jako vyřazené z provozu, vyvezené do jiného státu nebo zaniklé, a doby, kdy je vozidlo odcizené,

b) může na dálnici, silnici, místní komunikaci a účelové komunikaci, s výjimkou účelové komunikace, která není veřejně přístupná (dále jen „pozemní komunikace“), provozovat vozidlo pouze ten, jehož povinnost nahradit újmu způsobenou provozem tohoto vozidla je pojištěna podle tohoto zákona; povinnost pojištění odpovědnosti musí být splněna i v případě ponechání vozidla na pozemní komunikaci.

Nestanoví-li tento zákon jinak, pojištění odpovědnosti se řídí občanským zákoníkem.“⁸

Jeho hlavním úkolem je ochrana zdraví a majetku třetích osob, kterým byla způsobena škoda provozem vozidla. Povinnost sjednání tohoto pojištění má každý vlastník motorového vozidla, které je provozováno, nebo ponecháno na komunikaci. Výjimku mají vozidla integrovaného záchranného systému, bezpečnostní a informační služby a cizozemská vozidla, kde držitel vlastní platnou zelenou kartu vydanou pojišťovnou v cizím státu.

⁸ Zákon č. 168/1999 Sb. - Zákon o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla)

Z pojištění se následně kryje škoda na majetku poškozené osoby, škoda na jeho zdraví, případně za usmrcení, a škody za ušlý zisk způsobený třetím osobám, ale jen však do výše sjednaného limitu.

Limit si určuje klient sám z nabídky dané pojišťovny. Minimální limit, který nyní může pojišťovna nabídnout je zákonem stanoven na 35 mil. Kč na každého zraněného, nebo usmrceného a 35 mil. Kč na majetkovou škodu.

Výluky z povinného ručení:

- Újma, kterou utrpěl řidič vozidla, kterým byla škoda způsobena
- Škoda, která vznikla mezi vozidly jízdní soupravy
- Škoda, která vznikla manipulací s nákladem stojícího vozidla
- Poškození osob žijící v jedné domácnosti. Výjimkou tvoří škody s povahou ušlého zisku, na zdraví a usmrcení
- Škodu vzniklou při střetu vozidla během účasti na motoristickém závodě či soutěži
- Škody vzniklé při teroristických, nebo válečných událostech
- Škody způsobené úmyslně, nebo pod vlivem alkoholu⁹

1.7 Havarijní pojištění

Oproti povinnému ručení, je úkolem havarijní pojištění ochrana vlastního vozidla proti předem definovaným pojistným nebezpečím. Ochrana se vztahuje na škody, které vznikly v důsledku havárie, přírodních živlů, střetu se zvěří, vandalismu, nebo odcizení vozidla.

Při těchto událostech Vám pojišťovna následně proplatí škodu na Vašem vozidle.

Součástí havarijního pojištění bývá tzv. spoluúčast. Spoluúčast označuje částku, kterou se budete podílet na škodě v případě pojistné události. Výše této hodnoty je vyjádřeno procentem a minimální částkou. Pro představu, při spoluúčasti 10 %/min. 10 000 Kč, se

⁹ V jakých případech pojišťovna neuhradí škodu z povinného ručení? ePravo.cz [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/aktualne/v-jakych-pripadech-pojistovna-neuhradi-skodu-z-povinneho-ruceni-112039.html>

klient při každé škodě podílí minimálně 10 000 Kč, v případě větší škody, se přechází na procento. Tedy u škody za 200 000 Kč, se budete podílet 20 000 Kč.¹⁰

1.8 Doplnkové pojištění

Pojišťovny k povinnému ručení a k havarijnímu pojištění rády nabízejí i doplňková připojištění. Pojišťovny se jím snaží odlišit a nabídnout klientovi o něco více, než konkurence a jejich nabídka je neustále rozšiřovaná. Následující odstavce ukáží ty nejčastější.

Mezi nejčastější patří:

Připojištění Skel – skla patří mezi nejvíce poptávané připojištění. Skla si lze nechat uhradit i z havarijního pojištění, ale u havarijního pojištění často bývá překážka ve sjednané spoluúčasti, kdy je vyplacena pouze částka ponížena o danou spoluúčasť. Připojištění skel u většiny pojišťoven podmínku spoluúčasti nemá, nebo případně je výše spoluúčasti, oproti havarijnímu pojištění, významně nižší. Proto se sjednává nejen samostatně, ale i souběžně s havarijním pojištěním.

Náhradní vozidlo – pojišťovna pojistníkovi poskytne náhradní vůz po dobu opravy vozidla, případně na předem domluvený počet dní nebo limit.

Úrazové pojištění – vztahuje se na nejmenované osoby, která jsou daným vozidlem přepravována, a to i včetně řidiče. Pojištěny jsou trvalé následky, tělesné poškození a smrt.

Pojištění zavazadel – kryje odcizení, případně poškození zavazadel umístěných ve vozidle, či na střešním nosiči.

GAP – nezkráceně Guaranteed Asset Protection. Jeho účelem je uchovat hodnotu nově pořízeného vozu na stejné výši po dobu tří až pěti let. Krytí se vztahuje na totální škodu a odcizení. Nejenže je uchována pořizovací cena vozidla, pokud je sjednáno GAP, tak následná výplata je i bez spoluúčasti.

¹⁰ <https://www.auto.cz/na-co-se-vztahuje-havarijni-pojisteni-136596>

Asistence – jedná se o pomoc při situacích se kterými se klient může na silnici setkat a v jejíž důsledku se stane nepojízdný. Ať už se jedná o poruchu, nehodu, palivo, či zabouchnuté klíče, jejím účelem je nenechat klienta na pospas.

Většina pojišťoven nyní nabízí základní asistenci zdarma jako součást povinného ručení, kde je zaručena alespoň minimální pomoc.

Klient si často může vybrat hned z několika variant, s tím, že některé pojišťovny jsou schopny nabídnout i asistence neomezené. Což znamená, že nezávisle na tom, co se stalo, je vám poskytnuta bezlimitní pomoc, dle Vašich současných potřeb.

1.9 Kategorie vozidel

Jedná se označená pro skupiny silničních a zvláštních vozidel, která jsou povolena k provozu na pozemních komunikacích. Vozidla se rozdělují dle technických parametrů a dle toho pro jaké účely slouží.

Kategorii vozidel určuje přímo vyhláška č. 341/2014 Sb a dělí se na:

1. KATEGORIE L:

Popis silničních vozidel kategorie L a její další členění jsou uvedeny v přímo použitelném předpisu Evropské unie upravujícím schvalování dvoukolových a tříkolových vozidel a čtyřkolek a dozor nad trhem.

Silniční vozidla podkategorie LZ jsou dvoukolová a tříkolová vozidla a čtyřkolky, které konstrukčně odpovídají silničním vozidlům podle věty první a jsou zkonstruovány a vyrobeny k využití pro ozbrojené složky, civilní ochranu, požární službu, složky odpovídající za udržování veřejného pořádku a lékařskou záchrannou službu.

2. KATEGORIE M:

Motorová vozidla konstruovaná a vyrobená především pro dopravu osob a jejich zavazadel.

2.1. Kategorie M1: vozidla kategorie M, s nejvýše osmi místy k sezení kromě místa k sezení řidiče. Vozidla náležející do kategorie M1 nesmí mít prostor pro stojící cestující. Počet míst k sezení může být omezen na jedno (tj. místo k sezení řidiče).

2.2. Kategorie M2: vozidla kategorie M, s více než osmi místy k sezení kromě místa k sezení řidiče a s maximální hmotností nepřevyšující 5 tun. Vozidla náležející do kategorie M2 mohou mít kromě míst k sezení i prostor pro stojící cestující.

2.3. Kategorie M3: vozidla kategorie M, s více než osmi místy k sezení kromě místa k sezení řidiče a s maximální hmotností převyšující 5 tun. Vozidla náležející do kategorie M3 mohou mít prostor pro stojící cestující.

3. KATEGORIE N:

Motorová vozidla konstruovaná a vyrobená především pro dopravu nákladů.

3.1. Kategorie N1: vozidla kategorie N s maximální hmotností nepřevyšující 3,5 tuny.

3.2. Kategorie N2: vozidla kategorie N s maximální hmotností převyšující 3,5 tuny, ale nepřevyšující 12 tun.

3.3. Kategorie N3: vozidla kategorie N s maximální hmotností převyšující 12 tun.

4. KATEGORIE O:

Přípojná vozidla konstruovaná a vyrobená pro dopravu nákladů nebo osob i pro ubytování osob.

4.1. Kategorie O1: vozidla kategorie O s maximální hmotností nepřevyšující 0,75 tuny.

4.2. Kategorie O2: vozidla kategorie O s maximální hmotností převyšující 0,75 tuny, ale nepřevyšující 3,5 tuny.

4.3. Kategorie O3: vozidla kategorie O s maximální hmotností převyšující 3,5 tuny, ale nepřevyšující 10 tun.

4.4. Kategorie O4: vozidla kategorie O s maximální hmotností převyšující 10 tun.

5. KATEGORIE T, C, R a S:

Popis silničních vozidel kategorií T, C, R a S a jejich další členění jsou uvedeny v přímo použitelném předpisu Evropské unie upravujícím schvalování zemědělských a lesnických vozidel a dozor nad trhem.

Zvláštní vozidla podkategorie SS jsou pracovní stroje samojízdné s vlastním zdrojem pohonu, konstrukčně a svým vybavením určené pouze pro vykonávání určitých pracovních činností. Pracovní stroje samojízdné nejsou zpravidla určeny pro přepravní činnost.¹¹

6. KATEGORIE Z:

Ostatní vozidla, která nelze zařadit do žádné z výše uvedených kategorií.

2. Flotilové pojištění

Termín flotilové pojištění není všeobecně známý. Povědomí o tomto produktu výrazně roste mezi podnikateli a firmami, a to zejména u těch, kteří se zabývají autodopravou.

Princip flotilové pojištění spočívá v tom, že se všechna vozidla klienta vloží do jediné smlouvy a vznikne tzv. flotila. Tato smlouva má pro všechna vozidla následně společné vyúčtování a jednodušší správu. Pro lepší představu si můžeme představit, že místo 50 smluv pro 50 vozidel, se věnujeme jen jedné velké smlouvě s 50 vozidly.

Toto pojištění si může sjednat kdokoliv, ať už právnická i fyzická osoba. Jediná omezení, na které se může narazit, je minimální počet vozidel a minimální výše pojistného. Každá z pojišťoven má tyto pravidla nastavena trochu jinak. Jedno z nejběžnějších pravidel je, aby součástí flotily bylo minimálně 5 vozidel. Výjimku tvoří tahače návěsů, kdy díky jejich vysokému průměrnému pojistnému, se pojišťovny rozhodli nabízet i jako samostatné vozidlo.

¹¹ Vyhláška č. 341/2014 Sb. - Vyhláška o schvalování technické způsobilosti a o technických podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích

2.1 Naceňování

Každá pojišťovna má ze zákona č. 168/1999 Sb., povinnost zohlednit škodní průběh klienta, ale je to i v samotném zájmu každé pojišťovny. Čím vyšší frekvence a výše škod, tím je větší pravděpodobnost napáchání škody i v budoucnu a případné ztráty na straně pojišťovny. Škodní průběh klienta má následně přímý odraz v naceňování vozidla.¹²

2.1.1 Tvorba cen u retailové pojištění

Naceňování v retailovém pojištění funguje na systému, který se nazývá bonus/malus.

Bonus – Jedná se o slevu na pojistném, kterou vyjadřujeme v procentech. Toto procento se následně odečítá od základního pojistného u vozidla.

Výše bonusu se započítává dle délky pojištění vozidla a může dosáhnout například až výše 60–65 %.

Je nutné zmínit, že tento bonus jde pouze za pojistníkem, a ne za majitelem a provozovatelem vozidla.

Malus – Je naopak přírůžkou na pojistném. V případě nehody, se klientovi naopak pojištění zdražuje. Čím vyšší frekvence a výše škod, tím větší přírůžka.

Povinné ručení

Evidenci o jednotlivých škodách a bezeškodních měsících vede Česká kancelář pojistitelů ve své databázi, která je vedena od 1.1.2000. K databázi mají přístup všechny pojišťovny na trhu.

Základní pojistné si každá pojišťovna volí sama. Stejně tak, i výši slevy po bezeškodním roce klienta i výši přírůžky po škodě.

¹² § 3b zákona č. 168/1999 Sb.– Zákon o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla)

Havarijní pojištění

Na rozdíl od povinného ručení, pro havarijní pojištění neexistuje žádná databáze smluv a pojišťovněm zůstává pouze náhled na jednotlivé škody. Nelze již s jistotou ověřit, zdali klient měl v minulosti havarijní pojištění sjednáno, případně jak dlouho ho měl. I přesto se zde dodržuje systém bonusu a malusu, ale dá se říci, že některé pojišťovny volí více konzervativnější přístup než druhé, což se může projevit ve větším rozptylu jednotlivých nabídek.

2.1.2 Tvorba cen u flotilové pojištění

Oproti retailovému pojištění, flotilové pojištění funguje na mírně odlišném principu. Již se nehledí na jedno vozidlo, ale na soubor více vozidel jako na celek. Součástí vozového parku mohou být jak škodová vozidla, tak i vozidla s bezeškodním průběhem. Dá se i říci, že jedno škodové vozidlo, může ovlivnit cenu pro celou flotilu, protože se škody rozprostírají na všechna ostatní vozidla ve flotile.

Flotilové pojištění nemusí být nutně levnější jako retailové. Nefunguje zde logika, že čím více vozidel ve smlouvě, tím větší sleva. Flotilové pojištění má často základní sazby maximální výši slev, i přístup k samotnému riziku jiný než vozidla v retailu a je nutné tuto skutečnost brát v úvahu. Snaha pojišťoven je nastavit pojistné tak, aby vozidla ve flotile vycházela jako jeden celek.

2.1.3 Faktory ovlivňující výši pojistného

Mezi faktory, které mohou nejvíce ovlivnit pojistné patří:

Způsob užití – Velmi důležitým faktorem, který se zohledňuje, je způsob užití vozidla. Při přepravě nebezpečných nákladů hrozí ekologické škody, taxislužby jsou neustále v provozu, u autopůjčoven nelze pořádně ohlídat, jestli bylo vozidlo pronajato škodícímu klientovi, nebo klientovi s dobrým škodním průběhem. Proto na tyto kategorie připadá často k základnímu pojistnému ihned přírážka.

Počet najetých kilometrů – Malý počet pojišťoven na trhu zohledňuje počet ujetých kilometrů. Čím méně najeto, tím větší sleva na pojistném. Myšlenka je v tom, že riziko u vozidla, které vyjede jednou týdně je menší než u vozidla, které ujede denně stovky kilometrů.

Zabezpečení vozidla – Toto se zejména týče havarijního pojištění, kdy se výrazně snižuje riziko krádeže a odcizení. V momentě, kdy vozidlo vlastní imobilizér, autoalarm, GPS tracker a BearLock, riziko jeho odcizení výrazně klesá oproti vozidlu, které takto zabezpečené není.

Parkování – Na trhu se setkat i s otázkou na to, kde vozidlo parkuje. V momentě, kdy se jedná samostatnou garáž, je zde menší šance na poškození živlem, krádež, vandalismus a poškození zvěří než v případě, když vozidlo parkuje venku na ulici.

Frekvence platby pojistného – Sleva je u některých pojišťoven dávana za roční platbu. V případě platby pololetní, či čtvrtletní se lze setkat s malou přírůžkou.

Značka vozidla – Kromě toho, že jsou některé značky vůči zlodějům a vandalům náchylnější, tak pro některé vozidla je občas problém sehnat v rámci ČR náhradní díly, případně samotná oprava vozidla je dražší než u jiných typů vozidel. To má následně vliv na riziko, výši možné škody, a tedy i na výši konečného pojistného.¹³

2.2 Spravování flotilového pojištění

Správa flotilového pojištění bývá časově náročná. Přeci jenom se jedná o smlouvy, kde můžete mít několik desítek vozidel a hlášení změn na vozidlech a jednotlivých škod může zabrat nemalou část dne.

Proto drtivá většina firem využívá zprostředkovatele tzv. makléře. Makléř na základě plné moci zastupuje klienta v úkonech týkající se sjednání a správy flotilové smlouvy. Pro klienty to bývá jasná volba, jelikož samotného klienta to nic nestojí.

Zprostředkovatelé mají nárok na provizi od pojišťovny, tedy pokud makléř sjedná smlouvu, je mu vyplacena finanční odměna přímo od pojistitele.

Její výše závisí na dohodách a smlouvách u každé pojišťovny, většinou to bývá určitě % ze sjednaného pojistného.

¹³ Co ovlivňuje cenu povinného ručení a havarijního pojištění? - Garáž.cz. [online]. [cit. 14.08.2022]. Dostupné z: <https://www.garaz.cz/clanek/co-ovlivnuje-cenu-povinneho-ruceni-a-havarijního-pojisteni-21005786>

2.3 Škodní průběh

Slouží k vyhodnocování výhodnosti pojistného vztahu, ať už vůči klientovi, tak i směrem k pojišťovně.

Škodní průběh se počítá jako poměr vyplaceného pojistného plnění za pojistné události za uplynulý pojistný rok, k nabídnutému, případně k aktuálnímu pojistnému.

Platí to, že čím nižší škodní průběh, tím je klient pro pojišťovnu výhodnější. Klienti, co si tuto skutečnost uvědomují, mají následně silnou páku, při smlouvání o ceně na další pojistné období.

Je důležité si uvědomit, že pojišťovna má z klienta zisk až do doby, dokud nepřekročí hranici přibližně 65 % škodního průběhu. Až 35 % z předepsaného ročního pojistného můžou tvořit náklady na provizi, správu, budovy, zaměstnance a odvody do garančního fondu.

Kvůli těmto nákladům je snaha udržovat škodní průběh klientů pod 65 %, aby pojišťovny byly v zelených číslech.

Praktická část

3. Základní principy a postupy při naceňování flotilového pojištění

V praktické části není důležité najít nejlevnější pojišťovnu na trhu, nýbrž přiblížit fungování flotilového pojištění a pohlédnout za oponu pojišťoven při cenotvorbě jednotlivých nabídek povinného ručení. K tomu poslouží modelové případy klientů, kdy každý z nich bude mít svá různá specifika, rozdílný vozový park a jiný vývoj škodního průběhu.

Na trhu se pohybuje přes desítku pojišťoven a práce ukáže uvažování 3 z 8 největších na českém trhu. Budeme tu mít pojišťovnu, která se zaměřuje na vysokou automatizaci nabídek, což jí umožňuje vysokou rychlost zpracování a nízké náklady. Pojišťovnu, která patří mezi nejvíce konzervativní na trhu a pojišťovnu, která se naopak na úkor nákladů a rychlosti zaměřuje na detail klienta.

Jedná se o prvotní nabídky bez vnějších vlivů a ve stejném rozsahu. Do cen jednotlivých nabídek může totiž zasáhnout několik různých faktorů, ať už se jedná o konkurenční boj, doložení konkurenční nabídek, nebo případné vztahy, či dohody s makléři. Cílem je si to ukázat bez těchto faktorů.

Je nutné znovu připomenout, že zisk pojišťovny začíná až po odečtení jejích nákladů, které mohou být až 35 % z ročního pojistného. Proto se většina z nich snaží upisovat na očekávaný škodní průběh 45 % - 60 %, aby měla určité % zisku.¹⁴

¹⁴ Škodní průběh. Co to je? Pořádek v pojistkách, investicích a firemní flotile. Vestic [online]. [cit. 14.08.2022]. Dostupné z: <https://www.vestic.cz/skodni-prubeh-co-to-je/>

K přiblížení poslouží několik ukázkových příkladů zisku a ztráty pojišťovny při různých vývoji škod klienta.

Vyvážená flotila

Jedná se o flotilu, na které pojišťovna nevygenerovala žádný zisk.

Pojistné na smlouvě je 1 000 000 Kč.

Klient způsobí škody za 650 000 Kč, tedy vůči pojistnému se jedná o 65 % škodní průběh.

Výpočet: $1\,000\,000 - 650\,000 - 350\,000 = \underline{\mathbf{0\,Kč}}$

V tomto momentě je daná pojišťovna na nule a nejspíš se na další rok se velmi pravděpodobně nebude snažit měnit výši pojistného na smlouvě.

Zisková flotila

Tento klient vygeneroval svým velmi nízkým škodním průběhem pojišťovně zisk.

Pojistné na smlouvě je 1 000 000 Kč

Způsobené škody jsou ve výši 120 000 Kč, tedy 12 % škodního průběhu.

Náklady z ročního pojistného 35 %.

Výpočet: $1\,000\,000 - 120\,000 - 350\,000 = \underline{\mathbf{530\,000\,Kč}}$

Flotila vytvořila zisk 530 000 Kč a klient je ve velmi dobré vyjednávací pozici pro vyjednání nižší ceny na další pojistný rok.

Ztrátová flotila

Poslední ukázková flotila je ztrátová a pojišťovnu stála nemalou částku.

Pojistné na smlouvě je 1 000 000 Kč

Způsobené škody jsou ve výši 1 500 000 Kč, tedy má škodní průběh 150 %.

Náklady z ročního pojistného opět přibližně 35 % z ročního pojistného.

Výpočet: $1\,000\,000 - 1\,500\,000 - 350\,000 = \underline{\underline{- 850\,000\text{ Kč}}}$

Pojišťovna utrpěla ztrátu 850 000 Kč a snaží se klientovi pojistné na další období navýšit.

Vzhledem k tomu, že vyplacené škody jsou velmi často největším nákladem, snaží se pojišťovny klientovu budoucí výši škod odhadnout na základě jeho minulosti.

Pojišťovny si vyjídají klientovy škody za uplynulé roky a na základě frekvence a výše plnění se snaží odhadnout, jestli od klienta můžou očekávat podobnou výši škod i pro rok další, nebo jestli tam je něco, co nasvědčuje tomu, že by se škody pro další rok vyvíjely jinak.

V momentě, kdy si pojišťovna myslí, že odhadla budoucí vývoj klienta, snaží se ho upsat na takové pojistné, aby šla do zisku.

Narovnání škodního průběhu u klienta

Nejlépe poslouží klient z předešlého příkladu, kdy klient způsobil škodit ve výši 1 500 000 Kč za rok. Pojišťovna si řekne, že je velká šance, že klient škody zopakuje a škodu ve výši 1 500 000 Kč zopakuje i další rok. Proto se ho rozhodne „narovnat“ tak, aby jí další pojistný rok vyšel.

Použije na to výpočet, kdy vezme výši škod a vydělí ji škodním průběhem, který by na flotile ráda měla, pro tuto ukázkou ho chce narovnat na 50 % škodní průběh, aby z něho měla aspoň 15 % zisk.

Škody klienta jsou 1 500 000 Kč.

Chtěný škodní průběh je 50 %.

Výpočet: $1\,500\,000 - 0,5 = \underline{\underline{3\,000\,000\text{ Kč}}}$

V momentě, kdy klient znovu způsobí škody za 1 500 000 Kč, už nebude znovu ztrátový, jelikož si ho pojišťovna nechala za takové pojistné, aby na něm šla do zisku.

To, na jaký škodní průběh se snaží pojišťovny klienta upsat, se liší napříč trhem. Na čím vyšší škodní průběh upisuje, tím menší má zisk a menší rezervu pro případy, když by odhadla budoucí škody klienta špatně. Na druhou stranu, mají cenově nejvýhodnější nabídky vůči klientům. Pokud pojišťovna upisuje na nízký škodní průběh, o to větší má zisk a případnou rezervu pro případy, kdy klienta odhadne špatně, ale zase tyto pojišťovny bývají často pro klienty dražší.

3.1 Klient A – Vyvážený klient

U prvního klienta se ukážou už reálné úvahy za tvorbou nabídek na povinné ručení. Klient nebude ničím vyčnívat a jeho škodní průběh bude pravidelný bez větších výkyvů, což nám skvěle poslouží k představení základních postupů.

Představení klienta A

Náš klient provozuje svoji firmu již 20 let a zabývá se instalatérskými pracemi. Z toho 10 posledních let má stálý vozový park v rozmezí 18 až 20 vozů kategorie M1 a N1, tedy vozidla s maximální hmotností do 3,5t. Jeho škodní průběh se dá považovat za průměrný. Frekvence jeho škod ani škody samotné nejsou nijak vysoké. Jediný menší výkyv klient zažil v období 1.7.2020 – 30.6.2020, kde byla jeho historicky největší škoda za 102 024 Kč.

Tabulka 1 - Historie klienta A – Vlastní zpracování

Klient A				
Období	Kategorie	Počet vozidel	Počet škod	Vyplaceno
1.7.2021 - 30.6.2022		20	1	35 470 Kč
	M1	5	0	
	N1	15	1	35 470 Kč
1.7.2020 - 30.6.2021		19	4	222 384 Kč
	M1	4	0	
	N1	15	4	222 384 Kč
1.7.2019 - 30.6.2020		20	1	8 437 Kč
	M1	5	0	
	N1	15	1	8 437 Kč
1.7.2018 - 30.6.2019		20	0	0 Kč
	M1	5	0	
	N1	15	0	
1.7.2017 - 30.6.2018		18	1	44 123 Kč
	M1	4	0	
	N1	14	1	44 123 Kč
1.7.2016 - 30.6.2017		18	2	20 879 Kč
	M1	4	1	9 877 Kč
	N1	14	1	11 002 Kč
Vyplaceno celkem				331 293 Kč

V tabulce 1 je zobrazena 6letá historie klienta z pohledu jeho počtu vozidel a způsobených škod. Klient způsobil za posledních 6 let 9 škod v celkové výši 331 293 Kč.

Jeho vyrovnaný škodní průběh bude využit k představení myšlení a přístupu vybraných 3 pojišťoven, jak jej vyhodnotí a jakou cenu mu nabídnou.

Pojišťovna A

Tato pojišťovna dává ve vyhodnocování nejvyšší váhu škodního průběhu za poslední 4 roky. Škody, které se staly před více než 4 lety, nezapočítává. Považuje totiž poslední 4 roky za nejvíce směřodonné, roky starší mají pro ni už malou vypovídající hodnotu.

Vezme tedy škody za poslední 4 roky, v našem případě se jedná o částku 266 291 Kč, a vypočte průměrnou roční škodu za poslední 4 roky.

Průměrnou škodu následně vydělí tak, aby jí v případě, kdy klient opět naškodí ve stejném rozsahu, vyšel škodní průběh 55 %, tedy vydělí číslem 0,55.

Výpočet: $266\ 291 / 4 / 0,55 = \underline{\underline{121\ 041\ Kč}}$

Pojišťovna B

Pojišťovna B se řídí myšlenkou, že čím delší historii posoudí, tím přesněji odhadne budoucí vývoj klienta. Posuzuje tedy klienta za posledních 6 let a volí více konzervovanější přístup a snaží se dostat na bezpečný škodní průběh 45 %.

Vezme škody za posledních 6 let, 331 293 Kč a vypočte si průměrnou roční škodu, kterou následně vydělí číslem 0,45.

Výpočet: $331\ 293 / 6 / 0,45 = \underline{\underline{122\ 701\ Kč}}$

Pojišťovna C

Poslední z našich pojišťoven se svým přístupem velmi podobá pojišťovně A. Také posuzuje jen poslední 4 roky a snaží se dostat na škodní 55 %. Liší se v tom, že si vyjíždí větší detail škod v daném období. Zde jí nejvíce zajímá období 1.7.2020 – 30.6.2021, kdy klient měl nejvíce škod. Při detailu zjistí, že klientova největší škoda z tohoto období byla za 102 024 Kč a rozhodne se ji částečně odpustit, v tomto případě z 50 %.

Od škod za poslední 4 roky odečte 50 % z výše nejvyšší škody a výslednou průměrnou škody za 4 roky vydělí 0,55.

Výpočet: $(266\,291 - 51\,012) / 4 / 0,55 = \underline{\underline{97\,854\text{ Kč}}}$

Vyhodnocení

Pokud se porovnají nabídky u prvního klienta, se ukáže, že jedna pojišťovna cenově výrazně vyhrává a zbylé dvě se sešly na podobném pojistném.

Tabulka 2 - Výsledné pojistné pro klienta A – vlastní zpracování

	Výsledné pojistné
Pojišťovna A	121 041 Kč
Pojišťovna B	122 701 Kč
Pojišťovna C	97 854 Kč

Nejlépe vyšla pojišťovna C s cenou 97 854 Kč, a to díky detailnějšímu přístupu ke škodnímu průběhu a odpuštění části z největší škody. Zbylé pojišťovny mají podobnou výši pojistného pohybující se v částce v okolí 122 000 Kč.

3.2 Klient B – Výrazné zlepšení

Dalším cílem je si ukázat, jak si postupy jednotlivých pojišťoven povedou u klienta, kterému se škodní průběh náhle zlepšil. Náhlé zlepšení škodního průběhu může znamenat, že klient začal se svým vozovým parkem pracovat a snaží se dostat, co nejlepší cenu, anebo se jedná jen o dílo náhody a klient měl v posledních dvou letech štěstí. Pojišťovny musí počítat i s tím, že v tomto období byla i pandemie Covid 19. Klientovi mohly vypadnou zakázky, a tudíž mohl jezdit méně než roky před ní.

Představení klienta B

Klient provozuje společnost zabývající se přepravou platového a kusového zboží, a to jak po území ČR, tak i v zemích Evropské unie. Škodní průběh klienta byl dlouhodobě špatný, ale v posledních dvou letech došlo k jeho obratu. Tvrzení klienta je takové, že zavedl bezpečnostní opatření jako lepší sledování řidičů, vyšší platební ohodnocení a nábor zkušených řidičů, které vedly k nápravě jeho škodního průběhu.

Tabulka 3- Historie klienta B – vlastní zpracování

Období	Kategorie	Počet vozidel	Počet škod	Vyplaceno
1.7.2021 - 30.6.2022		101	15	2 239 677 Kč
	N3 - Tahač	52	12	2 211 557 Kč
	O1 - O4	49	3	28 120 Kč
1.7.2020 - 30.6.2021		99	15	2 084 706 Kč
	N3 - Tahač	51	11	1 912 328 Kč
	O1 - O4	48	4	172 378 Kč
1.7.2019 - 30.6.2020		100	27	4 155 315 Kč
	N3 - Tahač	52	26	4 136 879 Kč
	O1 - O4	48	1	18 436 Kč
1.7.2018 - 30.6.2019		97	28	3 745 825 Kč
	N3 - Tahač	50	28	3 745 825 Kč
	O1 - O4	47	0	
1.7.2017 - 30.6.2018		97	28	4 046 700 Kč
	N3 - Tahač	50	27	3 945 700 Kč
	O1 - O4	47	1	101 000 Kč
1.7.2016 - 30.6.2017		93	28	4 511 178 Kč
	N3 - Tahač	48	27	4 500 176 Kč
	O1 - O4	45	1	11 002 Kč
Vyplaceno celkem				20 783 401 Kč

Celkové škody způsobené klientem za posledních 6 let jsou ve výši 20 783 401 Kč, kdy se dlouhodobě jeho škody pohybovaly mírně přes 4 000 000 Kč. Ale v posledních dvou letech skutečně vidíme značné zlepšení a pokles vyplaceného plnění téměř o 2 000 000 Kč ročně.

Pojišťovna A

Díky jejímu posuzování jen 4letého škodního průběhu se zlepšený škodní průběh klienta na výslednou výši pojistného výrazně promítne. Do započteného období spadnou 2 špatné a 2 dobré roky a má za to, že takto klienta spravedlivě zhodnotí.

Výpočet: $12\,225\,523 / 4 / 0,55 = \underline{5\,557\,056\text{ Kč}}$

Pojišťovna B

Pojišťovna B do výpočtu opět obsáhne 6 let. Znamená to, že dobré poslední dva roky nebudou mít na výslednou cenu až takový vliv jako u pojišťovny A. Můžeme říct, že tato pojišťovna klientovi spíše nevěří a přiklání se spíše k tomu, že poslední 2 roky byly způsobeny pandemií. Vzhledem k předmětu podnikání, to není nelogická úvaha. V době pandemie mělo skutečně mnoho firem méně zakázek, a tudíž se tolik nejezdilo.

Pro výpočet tedy použije průměrnou roční škodu za posledních 6 let a vydělí ji na škodní průběh 45 %

Výpočet: $20\,783\,401 / 6 / 0,45 \% = \underline{7\,697\,556\text{ Kč}}$

Pojišťovna C

Poslední pojišťovna se rozhodla dát největší váhu posledním dvou rokům a uvěřit vysvětlení klienta ohledně jeho zlepšení škodního průběhu. Proto bude posuzovat především jeho dva poslední roky, ale i přesto zůstane trochu opatrnější, vzhledem k jeho minulosti. Nebude upisovat na škodní průběh 55 %, nýbrž na 45 %, aby si vytvořila větší rezervu.

Výpočet: $4\,324\,383 / 2 / 0,45 = \underline{\underline{4\,804\,758\text{ Kč}}}$

Vyhodnocení

U nabídek pro klienta B jsme ve velmi velkém rozptylu.

Tabulka 4 - Výsledné pojistné pro klienta B – vlastní zpracování

	Výsledné pojistné
Pojišťovna A	5 557 056 Kč
Pojišťovna B	7 697 556 Kč
Pojišťovna C	4 804 758 Kč

Opět nám cenově nejlépe vyšla pojišťovna C, ale je zde nutno zmínit, že na sebe bere vysoké riziko. Pokud se u klienta jedná o náhodu, případně se jednalo o vypadnutí zásilek, z důvodu pandemie, a vrátí se jeho starý škodní průběh, může jít do více než milionového mínusu. Pojišťovna B kvůli této obavě například vůbec nezvážila přihlídnutí k posledním dvou rokům klienta.

3.3 Klient C – Výrazné zhoršení

Tento klient bude přesným opakem klienta B. Po několika dobrých letech, se klientovi škodní průběh výrazně zhorší. Může se jednat o náhodu anebo se u klienta něco děje. Začal například nabírat nové nezkušené řidiče, nebo začal ty staré moc přetěžovat, případně může být i jiný důvod.

Představení klienta C

Náš další klient provozuje přepravu menších balíků a zásilek pomocí nákladních vozů do 3,5t. Způsobené škody byly po dlouhou dobu stabilní bez větších výkyvů. V posledních dvou letech, ale došlo k obratu.

Tabulka 5- Historie klienta C – Vlastní zpracování

Období	Kategorie	Počet vozidel	Počet škod	Vyplaceno
1.7.2021 - 30.6.2022		33	15	417 333 Kč
	N1	33	15	417 333 Kč
1.7.2020 - 30.6.2021		29	13	522 222 Kč
	N1	29	13	522 222 Kč
1.7.2019 - 30.6.2020		30	5	210 111 Kč
	N1	30	5	210 111 Kč
1.7.2018 - 30.6.2019		27	4	153 002 Kč
	N1	27	4	153 002 Kč
1.7.2017 - 30.6.2018		25	6	208 154 Kč
	N1	25	6	208 154 Kč
1.7.2016 - 30.6.2017		27	2	185 999 Kč
	N1	27	2	185 999 Kč
Vyplaceno celkem				1 696 821 Kč

Škody klienta se pohybovaly v blízké hranici okolo 200 000 Kč, ale v posledních dvou letech vyskočily o více než o dvojnásobek.

Pojišťovna A

V přístupu pojišťovny A se oproti předchozímu klientovi nic moc nezměnilo. Stále věří, že průměrným zhodnocením posledním 4 let dostane zde nejpřesnější odhad, ale

z důvodu negativního vývoje se rozhodne být na pozoru a upsat na nižší škodní průběh a vytvořit si větší rezervu a to 45 %.

Výpočet: $1\,302\,668 / 4 / 0,45 = \underline{723\,704\text{ Kč}}$

Pojišťovna B

Zde pojišťovna B opět použila svůj postup, kdy opět posuzuje jen posledních 6 let a úpisu na škodní průběh 45 %. Dopad posledních dvou let nebude tak zlý. Je podle ní velká pravděpodobnost, že se klient může opět dostat do starých kolejí.

Výpočet: $1\,696\,821 / 6 / 0,45 = \underline{628\,452\text{ Kč}}$

Pojišťovna C

Poslední pojišťovna si naopak myslí, že klient se již do starých kolejí nedostane. Proto mu započítá pouze poslední dva roky na škodní průběh 0,55 % a rozhodne se k rokům, které byly před těmito vůbec nepřihlížet.

Výpočet: $939\,555 / 2 / 0,55 = \underline{854\,140\text{ Kč}}$

Vyhodnocení

Pro klienta C jsou nabídky mnohem vyrovnanější.

Tabulka 6 - Výsledné pojistné pro klienta C – vlastní zpracování

	Výsledné pojistné
Pojišťovna A	723 704 Kč
Pojišťovna B	682 452 Kč
Pojišťovna C	854 140 Kč

Tabulka 6 ukazuje opak toho, co se stalo u klienta B. Tam, kde byla pojišťovna C výrazně nejlevnější je zde naopak výrazně dražší než ostatní. Největší riziko zde bere pojišťovna B, která posuzovala nejdelší historii a věří, že se klient se svými škodami vrátí tam, co byl před dvěma lety.

3.4 Klient D – Postupné zhoršování a malá historie

Klient D je klient, který má menší historii, neustále dokupuje nová vozidla a postupně se mu způsobené škody navyšují. Také jeho frekvence škod vypadá, že se navyšuje neúměrně k vozovému parku.

Představení klienta D

Klient si 3 roky dozadu založil taxislužbu. Krom toho, že svůj vozový park neustále rozšiřuje, najímá nové a nové řidiče a snaží se prorazit na trhu.

Tabulka 7 - Historie klienta D – Vlastní zpracování

Období	Kategorie	Počet vozidel	Počet škod	Vyplaceno
1.7.2021 - 30.6.2022		12	5	121 121 Kč
	OA	12	5	121 121 Kč
1.7.2020 - 30.6.2021		8	2	48 253 Kč
	OA	8	2	48 253 Kč
1.7.2019 - 30.6.2020		4	1	25 555 Kč
	OA	4	1	25 555 Kč
1.7.2018 - 30.6.2019		0	0	0 Kč
	OA	0	0	0 Kč
1.7.2017 - 30.6.2018		0	0	0 Kč
	OA	0	0	0 Kč
1.7.2016 - 30.6.2017		0	0	0 Kč
	OA	0	0	0 Kč
Vyplaceno celkem				194 929 Kč

Tabulka 7 ukazuje jak nízkou historii, tak i to, že klientovi škody skutečně rostou neúměrně k vozovému parku. Za dva roky klient rozšířil vozový park o trojnásobek, ale jeho škody vyrostly v průměru o pětinašobek. V těchto případech je upisováno na velmi nízký škodní průběh, aby vznikla dostatečná rezerva v případě dalšího zhoršení.

Pojišťovna A

Naše první pojišťovna vezme v úvahu pouze poslední 2 roky, s tím, že se rozhodne si udělat vyšší rezervu. Místo obvyklých 55 % se snaží nabídku upsat na 45 %. Zároveň musí zohlednit to, že klient neměl v jednom z roku stejný počet vozidel.

Výpočet: $(121\,121 + (48\,253 / 8 * 12) / 2 / 0,45 = \underline{\underline{215\,001\,Kč}}$

Pojišťovna B

Pojišťovna B se rozhodla nabídku pro klienta nepředkládat. Nevyhovuje mu jeho historie, ani vývoj škodního průběhu, proto volí pro sebe nejbezpečnější cestu.

Klient má právo na nabídku povinného ručení, už jen z hlediska toho, že je to povinnost ze zákona, ale v praxi se takto pojišťovny dobrovolně vylučují z výběrového řízení s tím, že si klient vybere z některé nabídek od konkurence.

V případě, že se klientovi toto rozhodnutí nelíbí a ozve se pojišťovně zpátky, již pojišťovna nemá na výběr, ale cenově tyto vynucené nabídky nebývají pro klienta nijak zázračné a umisťují se mezi nejdražšími.

Pojišťovna C

Poslední pojišťovna se rozhodne vycházet pouze z posledního roku a k tomu k tomu má snahu udělat si velmi vysokou rezervu, věří, že se klient bude nadále zhoršovat.

Výpočet: $121\,121 / 1 / 0,4 = \underline{\underline{302\,803\text{ Kč}}}$

Vyhodnocení

Klientovi D byly nakonec představeny jen 2 nabídky.

Tabulka 8 - Výsledné pojistné pro klienta D – vlastní zpracování

	Výsledné pojistné
Pojišťovna A	215 001 Kč
Pojišťovna B	-
Pojišťovna C	302 803 Kč

Není těžké odhadnout, že pojišťovny bývají u těchto klientů opatrní a snaží si pro sebe stanovit cenu takovou, která jim slibuje dostatečnou ochranu před případnými ztrátami, kdyby se klient i nadále zhoršoval. Co se týče výše pojistné, vyhrála Pojišťovna A, ale riziko tu pro ni není malé.

3.5 Klient E – Bezeškodní klient

Na trhu se pohybuje pár klientů, kteří jsou velcí a mají výborný škodní průběh. Případně jsou bezeškodní. O tyto klienti je na trhu logicky velký zájem, protože zisk pro pojišťovny nebývá malý.

Představení klienta

Klient provozuje chov slepic a převáží jednodenní kuřata a vejce. Na trhu je již více jak 20 let a jeho 6letá historie obsahuje pouze 2 menší škody.

Tabulka 9 - Historie klienta F – Vlastní zpracování

Období	Kategorie	Počet vozidel	Počet škod	Vyplaceno
1.7.2021 - 30.6.2022		23	0	
	N3	12	0	
	O4	7	0	
1.7.2020 - 30.6.2021		23	0	
	N3	12	0	
	O4	7	0	
1.7.2019 - 30.6.2020		22	1	9 816 Kč
	N3	12	0	
	O4	7	1	9 816 Kč
1.7.2018 - 30.6.2019		21	0	
	N3	11	0	
	O4	7	0	
1.7.2017 - 30.6.2018		21	0	
	N3	11	0	
	O4	7	0	
1.7.2016 - 30.6.2017		18	1	7 159 Kč
	N3	11	1	7 159 Kč
	O4	7	0	
Vyplaceno celkem				16 975 Kč

Už od pohledu je jasné, že pojišťovny se budou snažit dát své maximum, které si můžou dovolit.

Pokud se podíváme na cenu jednotlivých vozidel, kde každá pojišťovna dala svou minimální cenu, rozdíly jsou i v rámci tisíců za vozidlo.

Tabulka 10 - Výše pojistné pro jednotlivé vozy – Vlastní zpracování

Výše pojistného			
	Pojišťovna A	Pojišťovna B	Pojišťovna C
N3	9 887 Kč	12 016 Kč	13 543 Kč
O4	128 Kč	164 Kč	128 Kč

Nejnižší sazby nabídla pojišťovna A, kde s cenou 9 887 Kč za jedno nákladní vozidlo je absolutním cenovým výhercem.

Vyhodnocení

U tohoto klienta dopadly předložené nabídky následovně:

Tabulka 11 - Výsledné pojistné pro klienta F – Vlastní zpracování

	Výsledné pojistné
Pojišťovna A	120 180 Kč
Pojišťovna B	146 160 Kč
Pojišťovna C	164 052 Kč

I přesto, že se jedná o velmi atraktivního klienta, stále se uvažuje s rozumem. Všechny pojišťovny by mohly s cenou ještě daleko níže, škody klienta jsou sice na naprostém minimu, ale uvědomují si, že to nemůžou přehnat a nějaká škoda může vždy přijít. Jedna větší škoda, by mohla mít pro pojišťovnu, v případě, že by dala pojistné až moc nízko, vážné následky a zisk z klienta by mohl být na několik roků jen snem.

Zde byla cenovým vítězem Pojišťovna A, ale u těchto klientů se nebojuje pouze mezi výší pojistného. Často nabízeným bonusem bývá tzv. bonifikace, kdy pojistitel vyplácí část ze svého zisku zpátky klientovi.

Pokud by u tohoto klienta nabídla Pojišťovna B bonifikaci, což znamená, že klientovi vyplatí například 30 % ze zaslouženého pojistného pod podmínkou, že klient zůstane se škodním průběhem do 10 %, trochu by to mohlo zamíchat kartami. Výplata z bonifikace by totiž představovala 43 816 Kč ve prospěch klienta.

Pojišťovna B by v tomto případě měla konkurence schopnou nabídku a zároveň daleko lepší rezervu na pojistném, kdyby přišla nečekaná škoda.

Klient by byl tedy nucen k výběru mezi jistým pojistným 120 180 Kč a pojistným 146 160 Kč, kdy se mu ale z této částky může 43 816 Kč po roce vrátit, jen to má pod podmínkou, že nezpůsobí větší škodu.

3.6 Klient F – Bez historie

Náš další klient je kompletně bez historie. Jedná se o nový vůz, který bude poprvé na silnici a nemohl tak ani nikdy „naškodit“.

Pojišťovnám tedy nezbývá nic jiného, než vycházet ze svých zkušeností a ze svých základních sazeb pro daná vozidla. Jako ukázkou jsem si vybral tahač návěsů, který má největší základní pojistné na trhu napříč všemi pojišťovnami a rozdíl v základních sazbách je i v tisících.

U našich 3 pojišťoven dopadly nabídky následovně.

Tabulka 12 - Porovnání cen tahačů – Vlastní zpracování

	Cena tahače
Pojišťovna A	55 543 Kč
Pojišťovna B	59 412 Kč
Pojišťovna C	62 253 Kč

Jen u námi vybraných pojišťoven je rozdíl necelých 7 000 Kč a na trhu se dost možná může ukázat i větší rozdíl. Zatímco některé vychází z průměrné škody na kategorii tahačů, jiné se snaží získat klienta již v jeho zárodku. Myšlenka za touto cenou je taková, že pokud klient bude mít dobrý škodní průběh, pojišťovna si ho odchytila už v zárodku a oproti dalším pojišťovnám bude mít v budoucnu lepší výchozí pozici, jelikož s ní klient bude mít už zkušenost.

Závěr

Bakalářská práce nám přiblížila flotilového pojištění. Představila, jak funguje, co lze v něm sjednat, a především jaké úvahy stojí za finální nabídkou od každé z pojišťoven. Proč pojišťovny při tvorbě ceny postupují, tak jak postupují, jaké rizika vidí u klientů se zhoršujícím se škodním průběhem a jaké příležitosti vidí u klientů se zlepšujícím se škodním průběhem s tím, že každá z nich je vidí trochu jinak.

I když hlavním cílem práce nebylo zjistit jaká pojišťovna je nejlevnější na trhu, jedna pojišťovna nám vychází z pohledu klienta lépe než ostatní.

Tabulka 9 - Konečné pořadí pojišťoven – Vlastní zpracování

Pořadí			
	Pojišťovna A	Pojišťovna B	Pojišťovna C
Klient A	2.	3.	1.
Klient B	2.	3.	1.
Klient C	2.	1.	3.
Klient D	1.	3.	2.
Klient E	1.	2.	3.
Klient F	1.	2.	3.
Průměr	1,5	2,33	2,16

Pojišťovna A se umístila jako v průměru nejlevnější pojišťovna hned v několika případech, a to především z důvodu svého agresivního přístupu, kdy striktně posuzovala 4letou historii, měla nejnižší sazby a upisovala v průměru na nejvyšší škodní průběh. Pro klienta určitě dobře a cenově v těchto případech vystupuje vůči klientům jako jednička. Otázkou je, jestli je to dobře i pro ni samotnou. Ze všech tří má nejnižší rezervy pro případ, že přijde něco neočekávaného, nebo pokud budoucí vývoj klienta odhadla špatně. Pokud některá z těchto situací nastane, bude mít ztrátu.

Pokud má z práce plynout nějaké doporučení, je to určitě to, že by klienti měli poptat co nejvíce pojišťoven na trhu a to především, pokud jim jde o cenu. I přesto, že pojišťovna A byla cenovým vítězem v polovině případů, tak je tu i druhá polovina případů, kdy tomu tak nebylo.

Samozřejmě cena není to jediné, na co se dívat při výběru pojišťovny. Opatrný člověk musí být při výběru jak poskytovaného rozsahu, tak i služeb. Nebo jak se ukázalo u klienta E, tak i u případných bonusů ve prospěch klienta.

Každý klient a vozový park je jiný, má jiná vozidla, tak i vývoj svého škodního průběhu, a to samé platí i pro pojišťovny. Každá pojišťovna posuzuje riziko klienta jiným způsobem, má k němu různý přístup a jiné odhady a zkušenosti. Proto se poptání co nejvíce pojištěven může klientovi vyplatit.

Seznam použitých zdrojů

[1] DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 1.vyd.Praha: Ekopress, 2003. ISBN 80-86119-67-X

[2] VOŽENÍLEK, Václav a Alexandr CHLAŇ. Pojišťovnictví. 1. vydání. Pardubice: Ediční středisko Univerzity Pardubice, 2003. 139 s. ISBN 80-7194-564-1.

[3] Marvan, M.: Dějiny pojišťovnictví v Československu, 1. díl, Vydavatelství a nakladatelství Novinář, Praha, 1989

[4] Pojistný trh v České republice. Ministerstvo financí [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/pojistovnictvi/pojistny-trh-v-ceske-republice>

[5] § 2758 zákona č. 89/2012 Sb.– Občanský zákoník

[6] § 2759 zákona č. 89/2012 Sb.– Občanský zákoník

[7] Nový občanský zákoník – Díl 7 – Zánik závazků. Podnikatel.cz [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/zakony/novy-obcansky-zakonik/f4585050/>

[8] V jakých případech pojišťovna neuhradí škodu z povinného ručení? ePravo.cz [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/aktualne/v-jakych-pripadech-pojistovna-neuhradi-skodu-z-povinneho-ruceni-112039.html>

[9] Na co se vztahuje havarijní pojištění? Auto [online]. [cit. 2022-24-06]. Dostupné z: <https://www.auto.cz/na-co-se-vztahuje-havarijni-pojisteni-136596>

[10] Vyhláška č. 341/2014 Sb. - Vyhláška o schvalování technické způsobilosti a o technických podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích

[11] § 3b zákona č. 168/1999 Sb.– Zákon o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla)

[12] Zákon č. 168/1999 Sb. - Zákon o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla)

[13] Co ovlivňuje cenu povinného ručení a havarijního pojištění? - Garáž.cz. [online]. [cit. 14.08.2022]. Dostupné z: <https://www.garaz.cz/clanek/co-ovlivnuje-cenu-povinneho-ruceni-a-havarijniho-pojisteni-21005786>

[14] Škodní průběh. Co to je? Pořádek v pojistkách, investicích a firemní flotile. Vestic [online]. [cit. 14.08.2022]. Dostupné z: <https://www.vestic.cz/skodni-prubeh-co-to-je/>

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Historie klienta A – Vlastní zpracování	28
Tabulka 2 - Výsledné pojistné pro klienta A – vlastní zpracování	30
Tabulka 3- Historie Klienta B – Vlastní zpracování	31
Tabulka 4 - Výsledné pojistné pro klienta B – vlastní zpracování	33
Tabulka 5- Historie klienta C – Vlastní zpracování	34
Tabulka 6 - Výsledné pojistné pro klienta C – vlastní zpracování	35
Tabulka 7 - Historie klienta D – Vlastní zpracování	36
Tabulka 8 - Výsledné pojistné pro klienta D – vlastní zpracování	37
Tabulka 9 - Historie klienta F – Vlastní zpracování.....	38
Tabulka 10 - Výše pojistné pro jednotlivé vozy – Vlastní zpracování.....	39
Tabulka 11 - Výsledné pojistné pro klienta F – Vlastní zpracování	39
Tabulka 12 - Porovnání cen tahačů – Vlastní zpracování	40
Tabulka 13 - Konečné pořadí pojišťoven - Vlastní zpracování	41

Evidence výpůjček

Prohlášení:

Dávám svolení k půjčování této bakalářské práce. Uživatel potvrzuje svým podpisem, že bude tuto práci řádně citovat v seznamu použité literatury.

Jméno a příjmení: Tomáš Zimerman

V Praze dne: 19.08.222

Podpis:

Jméno	Oddělení pracoviště	Datum	Podpis