

Analýza pojištění schopnosti splácet na českém trhu spotřebitelských úvěrů

Mária Oborilová – Libor Coufal***

Abstrakt:

Článek je zaměřen na problematiku pojistných produktů souvisejících se zadlužováním českých domácností v oblasti spotřebitelských úvěrů. Cílem příspěvku je na základě definovaných předpokladů analyzovat produkt pojištění schopnosti splácet z hlediska přínosu pro konečného klienta a identifikovat jeho vhodné využití v případě ekonomicky racionálně se chovajícího subjektu. Autoři rozбором pojistných podmínek definují klady a zápory daného pojištění pro stranu nabídky i poptávky a analýza je zaměřena také na informační asymetrii. Pro úplnost je článek doplněn i z pohledu nákladovosti daného pojištění, a to prostřednictvím ukazatele RPSN a vývoje pořizovacích nákladů na pojistné smlouvy. Výsledky analýzy ukazují na ne zcela vhodně nastavený produkt pro klienty, čehož důkazem je i dlouhodobě nízká hodnota ukazatele loss ratio, a na informační přesilu na straně nabídky.

Klíčová slova: Spotřebitelský úvěr; Pojištění schopnosti splácet; Asymetrie informací; Osobní bankrot; Roční procentní sazba nákladů (RPSN); Loss ratio.

JEL klasifikace: D14; G21; G22; G23.

1 Úvod

Zadlužování domácností v ČR je dlouhodobě mediálně velmi sledované téma, na které lze nahlížet z mnoha různých úhlů. V následujícím textu bude definována především pozice spotřebitele a jeho možnosti na trhu spotřebitelských půjček se zaměřením na doplňkový finanční produkt pojištění schopnosti splácet úvěr. Pojištěním dlužník snižuje své riziko platební neschopnosti. Toto pojištění zasadíme do kontextu jednotlivých nabídek bankovních i nebankovních poskytovatelů, platné legislativy a dále i do souvislosti s vývojem ekonomických ukazatelů. Pozornost bude věnována především zjištění, pro kterou ze stran úvěrové smlouvy je pojištění schopnosti splácet přínosnější, a tedy na čí straně je převaha informací.

* Ing. Mária Oborilová; Katedra bankovníctví a pojišťovnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <xobom900@vse.cz>.

** Ing. Libor Coufal; Katedra bankovníctví a pojišťovnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <libor.coufal@email.cz>.

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu VŠE *Vývojové trendy v bankovníctví a pojišťovnictví v podmínkách měnících se finančních trhů* registrovaného u Grantové agentury České republiky pod evidenčním číslem IGA F1/21/2016.

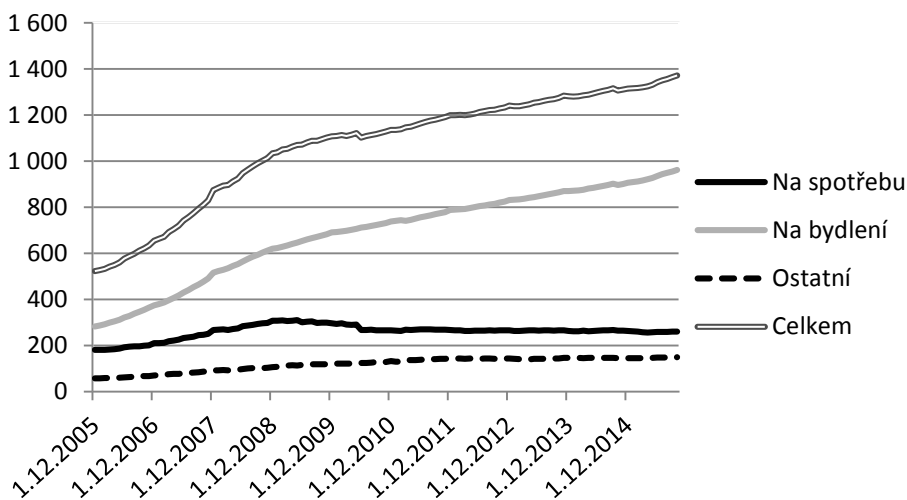
Vycházejíce z těchto skutečností byly stanoveny tři základní předpoklady, které budou v práci analyzovány, na základě čehož bude daný předpoklad potvrzen či vyvrácen.

Předpoklad č. 1: Pojištění pro případ platební neschopnosti snižuje původní náklady na úvěr z důvodu, že snižuje riziko nesplácení úvěru klientem.

Předpoklad č. 2: Převaha informací u produktu pojištění schopnosti splácet je na straně zájemce o pojištění.

Předpoklad č. 3: Převaha informací u produktu pojištění schopnosti splácet je na straně poskytovatele / zprostředkovatele.

Obr. 1: Vývoj zadluženosti domácností v ČR (v mld. Kč)



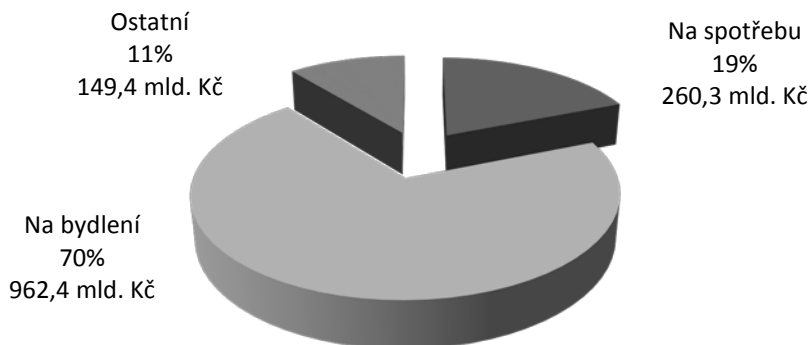
Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat ČNB (2015).

2 Vývoj zadluženosti v ČR

Z hlediska zkoumaného tématu je v úvodu vhodné zmínit vývoj základních ukazatelů zadlužení domácností v České republice. Dle statistických dat ČNB je od přelomu tisíciletí evidován neustálý růst celkového objemu poskytnutých úvěrů, který k 31. 10. 2015 dosáhl hodnoty 1,372 bilionu korun. Tato suma je tvořena převážně hypotečními úvěry s více než dvoutřetinovým podílem a částkou 962,4 mld. Kč, dále jsou zastoupeny spotřebitelské úvěry v objemu 260,3 mld. Kč (19 %) a položka ostatní, kam patří zejména úvěry poskytnuté osobám samostatně výdělečně činným pro podnikatelské účely (11 %). Především vlivem růstu objemu úvěrů na bydlení vzrostl za posledních 10 let ukazatel zadluženosti k HDP na téměř dvojnásobnou hodnotu z 16 % na 31 %. Tato hodnota je však stále v porovnání se západními zeměmi na poměrně nízké, poloviční úrovni a z makroekonomického pohledu nepřináší žádné znepokojení. Výrazné zastoupení

hypotečních úvěrů lze také považovat za pozitivní jev, protože se tento produkt stále řadí do kvalitnější části portfolia, kde je poměr nesplacených úvěrů na stabilně nízké úrovni.

Obr. 2: Rozdělení zadluženosti domácností v ČR

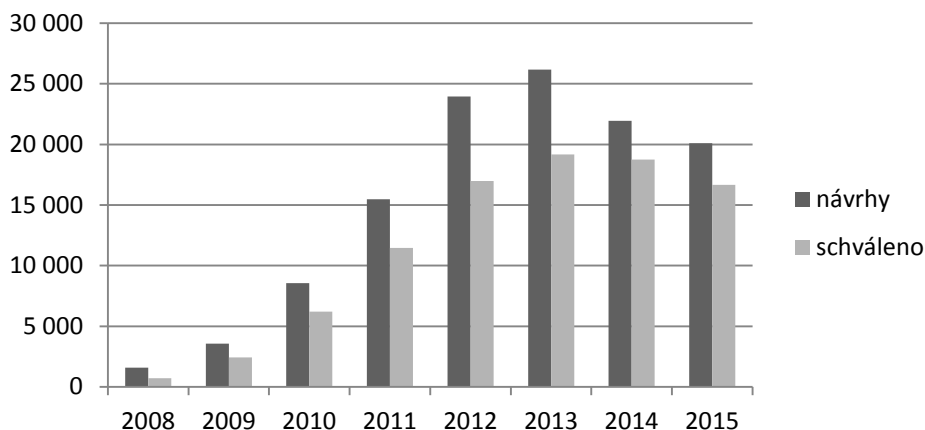


Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat ČNB (2015).

Na českém trhu lze však nalézt i negativní důsledky úvěrových produktů, které mají prostřednictvím jednotlivců výrazný dopad i na celou společnost. Jedná se o neschopnost splácet své závazky vlivem předlužení, nebo neočekávanou změnou na příjmové straně domácnosti a následnou finanční tíseň, dluhovou spirálu, exekuci, nebo i rozvracení rodin či kriminalitu. Vývoj této problematické oblasti je patrný z grafu insolvence fyzických osob neboli osobních bankrotů. Výrazně rostoucí trend do roku 2013 je způsoben zavedením insolvence fyzických osob až v roce 2008 a postupným navyknutím si obyvatelstva ČR na tuto novou možnost. Zastavení růstu a pokles v posledních dvou letech jsou zapříčiněny dokončenou informovaností občanů a pozitivními makroekonomickými výsledky v ČR. I tak bude však s největší pravděpodobností v tomto roce schválena žádost s pořadovým číslem 100 000, což vzhledem k velikosti naší země jistě není zanedbatelná hodnota.

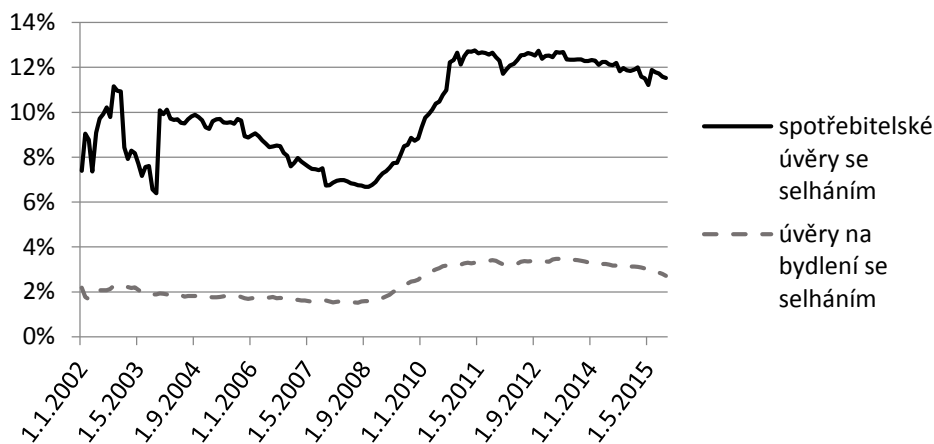
Pojištění schopnosti splácet by dle základní definice mělo tyto negativní důsledky alespoň částečně eliminovat. Zda tomu tak opravdu je, bude analyzováno dále v textu především z konkrétních pojistných podmínek vybraných společností. Nejprve se však zaměříme na definici tohoto pojištění, rizika, které kryje, a na nabídku na českém pojistném trhu.

Obr. 3: Vývoj osobních bankrotů v ČR



Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat CRIF (2016)

Obr. 4: Vývoj nesplácených úvěrů



Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat ČNB (2015)

3 Definice pojištění schopnosti splácet

Pojištění schopnosti splácet je pojistný produkt zajišťující krytí platební neschopnosti klienta v případě výskytu pojistné události. Pojistnou událostí se rozumí především smrt nebo invalidita pojištěnce. Banky a stejně i nebankovní společnosti nabízejí k základní verzi tohoto bankopojistného produktu i verzi rozšířenou o pracovní neschopnost, ztrátu zaměstnání, či hospitalizaci. Cena pojištění tedy závisí kromě výše úvěru také na riziku, které dané pojištění kryje.

Pojištění schopnosti splácet úvěr lze sjednat ke spotřebitelským, hotovostním, revolvingovým či jinak účelově zajištěným úvěrům, hypotékám, kreditním kartám a leasingu. Pojištění úvěru se sjednává s pevně stanovenou pojistnou částkou nebo s klesající pojistnou částkou, která kopíruje zůstatek půjčky. Aby byla hodnověrně stanovena výše pojistného a zájemce o pojištění mohl dané pojištění uzavřít, je třeba předložit doklady požadované pojišťovnou. V závislosti na výši požadovaného úvěru klient předkládá dotazník o zdravotním stavu, popřípadě lékařskou zprávu o vyšetření od lékaře spolupracujícího s danou pojišťovnou, při nižších částkách žádost o úvěr pak stačí čestné prohlášení klienta o zdravotním stavu. Zároveň je uzavření pojištění omezeno i věkově, dolní hranicí 18 let a horní hranicí v závislosti na finanční instituci (např. 60 let - Česká spořitelna, 65 let – GE Money Bank, 70 let – Air Bank).

Mezi hlavní klady tohoto typu pojištění patří:

- pojistná ochrana v případě nepříznivé životní situace,
- výběr z různých variant pojištění,
- možnost získat slevu na splátkách úvěru,
- snížení rizika prodeje nemovitosti v případě pojištění k hypotéce,
- zvýšení pravděpodobnosti získání úvěru,
- zvýšení pravděpodobnosti splacení závazků z úvěru,
- ochrana osobních úspor před nečekanými výdaji,
- možnost pojištění více osob (spoludlužníků) jednou pojistnou smlouvou,
- ochrana dědiců v případě smrti pojištěného.

4 Nabídka pojištění schopnosti splácet

Jelikož se pojištění váže na půjčku, hypotéku, nebo jiný úvěrový produkt, je často prodáváno přímo bankovními či nebankovními společnostmi. Jde tedy o tzv. bankopojistný produkt, kdy spolupráce probíhá mezi poskytovatelem úvěrového produktu a pojišťovnou. Makléřské společnosti nebo přímý prodej pojišťovny jsou využívány poměrně zřídka. Danou skutečnost je třeba zdůraznit, jelikož pojištění úvěru má značný vliv na výslednou cenu pro klienta a mělo by tedy být prodáváno vyškoleným personálem, který potenciálnímu klientovi srozumitelně vysvětlí, jaká rizika jsou kryta a naopak na jaké pojistné události se pojištění nevztahuje. Domníváme se, že právě asymetrie informací přispívá k nedorozumění při

nárokování pojistného plnění a nahrává do karet poskytovatelům pojištění, kdy je pojištění uzavíráno takzvaně automaticky k úvěru bez hlubšího představení produktu.

S nabídkou pojištění se tedy žadatel o úvěr setká v průběhu procesu sjednání přímo ze strany poskytovatele, nebo od zprostředkovatele vybrané půjčky. Tato nabídka přímo souvisí s poptávaným produktem. Záleží tedy na tom, zda se jedná o hypotéku, bankovní či nebankovní spotřebitelský úvěr, konsolidaci, půjčku pro nejméně bonitní klienty či tzv. payday loans.

V případě hypotečních úvěrů je klientské riziko nesplacení pro banku kryto především zastavenou nemovitostí. Prodej nemovitosti je však až nejzazší řešení, a proto věřitel i v tomto případě preferuje v první fázi využití pojištění schopnosti splácet, za které je klient odměněn snížením úrokové sazby v řádu desetin procentního bodu. Jelikož se u hypoték jedná o značně vysoké částky, lze považovat dané pojištění za přínosné i z hlediska dlužníka. Jak bude však podrobně popsáno dále, je i zde nutné pečlivě posoudit pojistné podmínky včetně veškerých výjimek z pojistného plnění.

Dále se již zaměříme na nabídku ke spotřebitelským úvěrům, tedy k půjčkám, které nejsou primárně určeny na bydlení, a není zde podmínka ručení nemovitostí. V pomyslné pyramidě nabídky dle bonity klienta jsou nejvýše bankovní produkty, které jsou určeny klientům s bezproblémovou platební historií. Z hlediska úrokových sazeb lze bankovní půjčky řadit mezi nejlevnější na trhu. Zároveň se však jedná o produkt, který bankám stabilně přinášel požadovaný zisk, a vzhledem k tlaku posledních let na snižování veškerých poplatků je zde snaha o kompenzaci například právě formou doplňkového pojištění. To je nabízeno spřízněnými pojišťovnami, a tak daný zisk zůstává v součtu zachován. Konkrétně lze spolupráci uvést u pojišťoven našich tří největších bank: Pojišťovna České spořitelny, ČSOB Pojišťovna a Komerční pojišťovna. Další příklady jsou uvedeny v tabulce níže, kde je patrné, že značnou část trhu pokrývá BNP Paribas Cardif Pojišťovna, která dané spolupráce pravděpodobně nenavázala zcela zadarmo.

Dalším stupněm v nabídce jsou již tradiční nebankovní společnosti, které se v posuzování bonity klienta blíží přísným bankovním kritériím a v případě společnosti Cetelem dochází dokonce k transformaci na banku. Zbývajícími poskytovateli v této kategorii jsou Cofidis a Home Credit. Vzhledem k současným či nedávným vazbám je poměrně jasná spolupráce Cetelemu s BNP Paribas Cardif Pojišťovnou a v případě Home Creditu výběr České pojišťovny. Francouzský Cofidis má zase přímo v kolektivních smlouvách zmíněny ACM VIE SA a ACM IARD SA. Ceny v této kategorii úvěrů mohou již být vyšší než v případě bank,

zároveň se však ani v tomto případě nechtějí věřitelé připravit o dodatečné výnosy, a tak pojištění schopnosti splácet u všech svých produktů aktivně nabízejí.

Tab. 1: Přehled pojišťoven dle poskytovatelů úvěrů

Banka	Pojištění
Česká spořitelna	Pojišťovna České spořitelny
ČSOB	ČSOB Pojišťovna
Komerční banka	Komerční pojišťovna
GE Money Bank	BNP Paribas Cardif Pojišťovna
mBank	BNP Paribas Cardif Pojišťovna
Raiffeisenbank	UNIQA pojišťovna
Fio banka	Česká pojišťovna
Air Bank	BNP Paribas Cardif Pojišťovna
UniCredit Bank	Česká pojišťovna
Zuno Bank	UNIQA pojišťovna
Equa bank	MetLife
Sberbank	BNP Paribas Cardif Pojišťovna
Citibank KK	BNP Paribas Cardif Pojišťovna
Cetelem	BNP Paribas Cardif Pojišťovna
Home Credit	Česká pojišťovna
Cofidis	ACM VIE SA a ACM IARD SA

Zdroj: Vlastní zpracování dle produktových nabídek poskytovatelů.

Toto pojištění se objevuje i v nabídce dalších produktů úvěrového charakteru poskytovaných všemi výše zmíněnými bankovními i nebankovními společnostmi. Jedná se například o kreditní karty, refinancování jedné půjčky, či konsolidace více různých úvěrů. Pojišťovna Cardif je zde opět zastoupena, a to v případě kreditních karet Citibank, kterými je český trh již skoro přesycen.

U nebankovních společností, které již cílí na spodní patra pomyslné úvěrové pyramidy, možnost pojištění zpravidla nenalezneme. Jedná se o firmy s nabídkou půjček kratších splatností a částkou výjimečně až do 150 tis. Kč, převážně však jen do 50 tis. Kč. Nejdéle na trhu působí Provident, ke kterému v průběhu let přibýly konkurenční společnosti jako například Proficredit a JET Money. Absence nabídky pojištění schopnosti splácet má v těchto případech tři hlavní důvody. V první řadě se jedná o velmi rizikovou klientelu, pro kterou by se musel vytvořit odlišný pojistný produkt s výrazně vyšším pojistným. Druhým a pravděpodobně důležitějším důvodem je, že u těchto produktů již není potřeba ze strany věřitele dodatečně navyšovat zisk, protože se jedná z hlediska úroků i poplatků o velmi

nákladné úvěry, RPSN u půjčky 50 tis. Kč na 12 měsíců je v rozmezí od 30 % do 200 % (Provident, 2015). Posledním neméně důležitým faktorem jsou sankce za opožděné splátky, které tyto firmy hojně využívají a které následně tvoří podstatnou část příjmu od klientů.

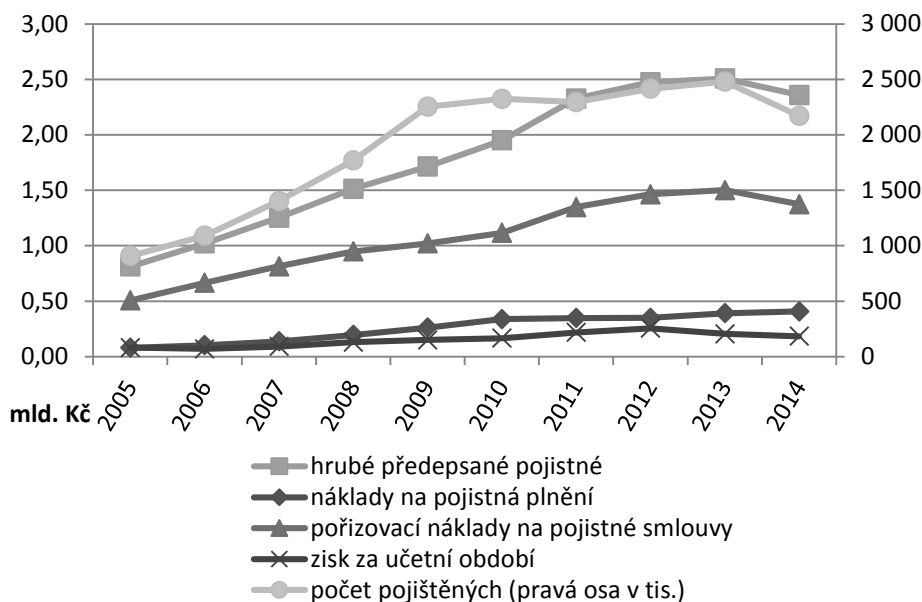
Pro úplnost lze zmínit i sektor půjček před výplatou se splatností do 30 dní (známé také jako mikropůjčky, nebo payday loans). Jedná se například o společnosti Ferratum (nově pobočka maltské Ferratum Bank), Zaplo, Crediton, Kredito24, či nově Japonská půjčka od Home Creditu (původně Click Credit). Částka byla u těchto produktů původně nastavena na maximum 4 999 Kč kvůli působnosti Zákona č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, který za spotřebitelský úvěr považuje jen půjčky od 5 000 Kč do 1 880 tis. Kč. Vzhledem k současné silné konkurenci na trhu krátkodobých půjček se lze však setkat i s půjčkami 10 tis. Kč. Pojištění schopnosti splácet zde opět nemá opodstatnění a ke třem důvodům definovaným u low-end půjček v předchozím odstavci, lze doplnit i splatnost půjčky v řádu dní.

5 Vývoj na trhu pojištění spotřebitelských úvěrů

Pojistný produkt pojištění schopnosti splácet není pojišťovnami ve výročních zprávách vykazován jako samostatný produkt, a proto je poměrně náročné zachytit jeho vývoj na pojistném trhu. Na českém pojistném trhu má dominantní postavení v oblasti pojištění schopnosti splácet společnost BNP Paribas Cardif Pojišťovna (viz tabulku 1). Zároveň je tato pojišťovna úzce specializovaná právě na oblast pojištění schopnosti splácet, a tak nám poslouží jako reprezentant vývoje produktu pojištění pro případ platební neschopnosti.

Na grafu 5 je možné pozorovat vývoj hrubého předepsaného pojistného a nákladů na pojistné plnění pojišťovny BNP Paribas Cardif za posledních deset let.

Obr. 5: Vývoj vybraných ukazatelů u pojištění schopnosti splácet



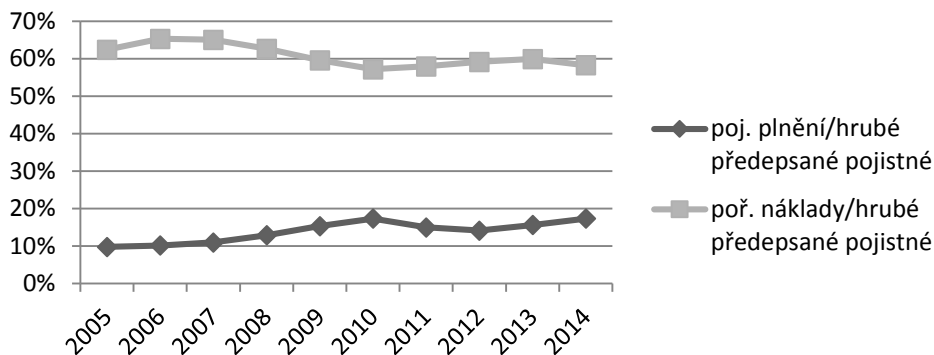
Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z výročních zpráv BNP Paribas Cardif Pojišťovny (2005–2014).

Vzhledem k tomu, že je klientům vyplácena jen velmi malá část prostředků vybraných na pojistném, lze předpokládat, že toto pojištění není pro klienty zcela vhodně nastaveno. Tento předpoklad by vyvrátilo jednorázové skokové navýšení pojistného plnění, resp. ukazatele loss ratio například v době ekonomické krize, které však není potvrzeno ani v grafu 6 níže. Částečné zvýšení poměru vyplaceného plnění k předepsanému pojistnému (škodního poměru) je sice patrné v roce 2010, dlouhodobě však tento ukazatel nepřekračuje hranici 20 %. Většina vybraných prostředků je určena na pořizovací náklady na pojistné smlouvy, tedy odměny zprostředkovatelům, případně samotným poskytovatelům za nabídku tohoto produktu jejich klientům při podpisu úvěrových smluv. Dle vývoje těchto finančních ukazatelů můžeme vyhodnotit pojištění schopnosti splácet jako velmi výhodné z pohledu poskytovatelů, zprostředkovatelů i pojišťoven, nikoliv však ze strany klienta. Efektivně nastavený produkt by měl být mnohem levnější, nebo pokrývat více rizik (případně odstranit některé výluky z plnění).

Pro ilustraci lze uvést modelový příklad půjčky 70 tis. Kč se splatností 60 měsíců. Při pojistném 150 Kč měsíčně zaplatí klient za celou dobu trvání úvěru 9 000 Kč. Na základě poměrových ukazatelů z roku 2014, by z této částky náležela poskytovatelům a zprostředkovatelům půjček odměna za získání klienta 5 244 Kč. Zisk pojišťovny vychází na 701 Kč a průměrné plnění na klienta ve výši 1 557 Kč,

což odpovídá přibližně jedné měsíční splátce. Výše provizí zprostředkovatelům finančních produktů se sice často pohybují i v řádu desítek procent, parametry v případě pojištění schopnosti splácet dosahují však již velmi nadstandardních hodnot.

Obr. 6: Vývoj škodního poměru a provizí poskytovatelům



Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z výročních zpráv BNP Paribas Cardif Pojišťovny (2005–2014).

6 Definice výpočtu pojistného a vliv na RPSN

Výše pojistného je určena především volbou krytých rizik, půjčenou částkou a měsíční splátkou. Nejlevnější varianty pojištění zahrnují jen riziko smrti a trvalé invalidity. Dražší produkty pokrývají i pracovní neschopnost a ztrátu zaměstnání. Výpočet je definován jedním z následujících modelů, případně jejich kombinací:

- 1) Procentuální část měsíční splátky.
- 2) Fixní měsíční částka.
- 3) Procentuální část úvěru (původní, nebo aktuální zůstatek).

Jednotlivé postupy definujeme na modelovém příkladu půjčky 70 tis. Kč se splatností 60 měsíců. Analýza vychází z nabídek 8 poskytovatelů bankovních i nebankovních úvěrů (Česká spořitelna, ČSOB, GE Money Bank, Air Bank, UniCredit Bank, Cetelem, Home Credit, Cofidis). Primárně není cílem porovnat cenu pojistných produktů, ale spíše pochopení základních principů platných napříč daným trhem.

Nejčastějším způsobem výpočtu pojistného je procentuální část, o kterou je navýšena pravidelná měsíční splátka. Čistě s touto definicí si vystačí 4 ze zmíněných 8 společností. Typickým příkladem je ČSOB se třemi variantami pojištění ke spotřebitelskému úvěru. První kryje riziko smrti nebo invalidity (A), druhá varianta zahrnuje navíc pracovní neschopnost (B) a třetí obsahuje i riziko ztráty zaměstnání (C).

Pojistné je postupně stanoveno ve výši 4,9 %, 6,5 % a 9,5 % z měsíční úvěrové splátky a případného poplatku za správu úvěru. Měsíční cenu pojištění včetně vlivu na RPSN a celkovou splatnou částku obsahuje tabulka níže při výchozí měsíční splátce 1 710 Kč.

Tab. 2: Příklad na pojištění schopnosti splácet

varianta	měsíční pojistné	RPSN	pojistné celkem	klient přeplatí
bez pojištění	---	17,47 %	---	32 600 Kč
A	83,79 Kč	20,06 %	5 027 Kč	37 627 Kč
B	111,15 Kč	20,91 %	6 669 Kč	39 269 Kč
C	162,45 Kč	22,49 %	9 747 Kč	42 347 Kč

Zdroj: Vlastní výpočty na základě podmínek ČSOB (2015).

U České spořitelny a GE Money Bank se určuje pojistné stejným způsobem. V jejich nabídce jsou však jen dvě varianty pojištění. Levnější pro případ dlouhodobé pracovní neschopnosti, invalidity a úmrtí je u České spořitelny ve výši 8 % (Česká spořitelna, 2015) a u GE Money Bank za 8,4 % měsíční splátky (GE Money Bank, 2015). Za dražší varianty, které kryjí navíc i riziko ztráty zaměstnání, zaplatí klient 10 %, respektive 10,4 %. Pro úplnost lze zmínit i nebankovní společnost Home Credit s pojistným ve výši od 1,9 % do 6,48 % měsíční splátky dle jednotlivých rizik spojených s daným úvěrem (Home Credit, 2015).

Tato forma výpočtu je tedy přímo závislá na úrokové míře a případných poplatcích, které definují měsíční splátku. U modelového příkladu půjčky 70 tis. Kč má každé 1 % navýšení splátky vliv na RPSN o přibližně 1/2 procentního bodu, což znamená pro klienta zvýšení celkových nákladů téměř o 1 000 Kč.

Druhá možnost stanovení pojistného vychází z fixní měsíční částky dle vybraných rizik. Vzhledem k závislosti případného plnění na splácené částce je však tento druh často kombinován s první zmíněnou formou výpočtu. Příkladem je pojištění úvěrů od Cetelem a Air Bank. Společnost Cetelem nabízí ke standardnímu pojištění definovanému procentem ze splátky i možnost doplňkového krytí výdajů pro případ pracovní neschopnosti ve výši 4 000 Kč měsíčně a pro případ invalidity nebo úmrtí jednorázové plnění 40 000 Kč za cenu 139 Kč měsíčně. Dražší varianta za 239 Kč zahrnuje do 4 000 Kč měsíčně i riziko ztráty zaměstnání (Cetelem, 2015). U půjčky Air Bank je pojistné stanoveno dle pásem plnění. Každých 1 000 Kč pojištěných měsíčních výdajů pro případ pracovní neschopnosti znamená pro klienta navýšení splátky o 25 Kč (50 Kč pokud je kryto i riziko ztráty zaměstnání). Dále se může klient pojistit i pro případ úmrtí či invalidity za cenu 25 Kč měsíčně za každých 50 000 Kč jednorázového pojistného plnění (Air Bank, 2015).

Poslední typ výpočtu pojistného zohledňuje přímo výši úvěru. Například u revolvingového úvěru Cofidis je měsíční pojistné rovno 0,65 % aktuálního dluhu pojištěného (Cofidis, 2015). UniCredit Bank má definici ještě složitější, pojistné je zde stanoveno jako jednorázová částka, o kterou je následně navýšena celková výše úvěru. Klient tedy tímto způsobem zaplatí cenu pojištění dvakrát, protože rozložení do splátek obsahuje samozřejmě i navýšení o úroky. Vzorec je následující: $0,2 \% \text{ z počáteční výše úvěru včetně poplatku za poskytnutí} \cdot \text{délka úvěru v měsících}$ (UniCredit Bank, 2015).

Pro modelový příklad tedy $0,2 \% \cdot (70\,000 \text{ Kč} + 1\,500 \text{ Kč}) \cdot 60 \text{ měs.} = 8\,580 \text{ Kč}$. Celková výše úvěru je následně $80\,080 \text{ Kč}$ ($70\,000 \text{ Kč} + 1\,500 \text{ Kč} + 8\,580 \text{ Kč}$).

V případě UniCredit Bank je však nutné dodat, že při výběru pojištění a splnění dalších podmínek, je snížena úroková míra daného úvěru o 4 procentní body. Různé akce a bonusy za řádné splácení mají na veškeré výpočty podstatný vliv a na klienta mohou působit poměrně matoucím dojmem.

Jednoznačným výsledkem u zkoumaných pojistných produktů je tedy navýšení nákladů na úvěr v řádu desítek procent – předpoklad č. 1, tedy že pojištění pro případ platební neschopnosti snižuje původní náklady na úvěr, je tím zamítnut.

7 Pojistná rizika, podmínky pojištění a výluky z pojištění

Jak jsme již zmiňovali výše, do pojištění vstupují rizika jako pracovní neschopnost, invalidita, úraz, ztráta zaměstnání, závažné onemocnění či hospitalizace. Pojištěnci si mohou vybrat z různých variant v závislosti na rozsahu krytých rizik a tím samozřejmě i na ceně za pojištění. Mezi nejčastější pojistné události hlášené klienty patří ztráta zaměstnání a pracovní neschopnost (tento trend potvrzuje i BNP Paribas Cardif Pojišťovna (2015) ve své výroční zprávě). Pojišťovny si tuto skutečnost uvědomují, a právě proto řadí riziko pracovní neschopnosti a ztráty zaměstnání až do rozšířené a tedy i dražší varianty.

Přehled nejčastějších tří variant nabízených finančními institucemi uvádíme níže v tabulce 3. Seřazeny jsou podle stupně krytí, čím vyšší stupeň, tím vyšší pojistné klient platí. Jednotlivé varianty nejsou fixní a pojišťovny svou nabídku přizpůsobují, aby se odlišovaly od konkurence. Některé řadí pracovní neschopnost už do základního balíčku spolu s úmrtím a invaliditou (GE Money Bank, UniCredit Bank, Cetelem, Česká spořitelna), jiné rozšiřují krytí i na hospitalizaci (např. UniCredit Bank, Cetelem).

Tab. 3: Varianty pojištění schopnosti splácet

Varianta č. 1	smrt, invalidita
Varianta č. 2	varianta č. 1 + pracovní neschopnost
Varianta č. 3	varianta č. 2 + ztráta zaměstnaní

Zdroj: Vlastní zpracování.

Toto pojištění, stejně jako veškerá další, s sebou přináší i určitá omezení, ať už pro vstup do pojištění nebo ve formě výjimek z pojistného plnění. Do pojištění nemůže například vstoupit klient, který je v důsledku onemocnění v pravidelné lékařské péči nebo pod lékařským dohledem a pravidelně užívá léky (např. na vysoký krevní tlak apod.). Může také nastat situace, že klient splňuje podmínky pro vstup do pojištění, pravidelně platí pojistné, ale v případě vzniku pojistné události mu pojistné plnění nebude poskytnuto, protože nesplňuje všechny podmínky pro jeho výplatu. Ve výlukách pojišťoven najdeme kromě jiných pojistné události související s psychickými poruchami, těhotenstvím, asistovanou reprodukcí a porodem, s poraněními v souvislosti s extrémními sporty, ale i s degenerativním onemocněním páteře, které je mezi obyvateli ve vyšším věku poměrně časté. Pojistné plnění může být sníženo až o polovinu v případě, že došlo k úrazu či smrti pojištěného z důvodu požití alkoholu, omamných či návykových látek.

Dále se v práci podrobněji zaměříme na jednotlivá krytá rizika a výluky z pojištění u konkrétních finančních institucí.

7.1 Pojištění pro případ smrti

Pojištění pro případ smrti se řadí mezi rizikové životní pojištění a patří k základnímu pojistnému riziku pro daný produkt. V případě smrti a stejně i invalidity pojištěného se karenční doba¹ může prodloužit až na dva roky. Platí to pro onemocnění, které nastaly nebo byly diagnostikovány před uzavřením pojištění a také pro sebevraždu. Je to "obránný mechanismus" pojišťovny před spekulativními pojistkami. Pokud pojištěný trpí onemocněním, na které následně v prvních letech pojištění zemře, pojišťovna neplní. Neméně časté je i úplné vyloučení následků nemoci či úrazu, ke kterým došlo ještě před uzavřením pojistné smlouvy a v jejichž důsledku došlo k smrti, invaliditě nebo pracovní neschopnosti klienta, z pojištění, tedy nejen během čekací doby. Jiná situace platí pro případ smrti či invalidity následkem úrazu, na kterou se karenční doba nevztahuje. Úmrtím nebo uznáním pojištěného za trvale invalidního pojišťovna

¹ Ochranná lhůta pojišťovny, během níž pojišťovna nevyplácí pojistné plnění. Hlavním smyslem ochranné lhůty je vyhnout se podvodným a spekulativním jednáním ze strany pojištěnce, a naplnit tak hlavní smysl pojištění - zajištění finančních prostředků v případě dlouhodobých, nezaviněných, neočekávaných a náhodných událostí.

najednou vyplatí sjednanou pojistnou částku a všechny sjednané pojištění tím zanikají.

Zajímavostí je, že společnost Home Credit kryje pro daný typ pojištění pouze smrt v důsledku úrazu, čímž se pravděpodobnost výplaty pojistného plnění pro tento typ rizika podstatně snižuje (Home Credit, 2015).

7.2 Pojištění pro případ invalidity

Pojišťovna na sebe přebírá platby splátek úvěru v případě dlouhodobého nepříznivého stavu (v důsledku nemoci či úrazu), který způsobil pokles schopnosti vykonávat výdělečnou činnost. Je však třeba zdůraznit, že pokles schopnosti musí být o více než 70 %. Jde tedy o případ trvalé invalidity resp. invalidity 3. stupně. Podmínkou ujednání tohoto typu pojištění je, že při podpisu pojistné smlouvy nesmí být zájemci o pojištění přiznána invalidita prvního ani druhého stupně, ani být zrovna praceneschopný.

V praxi se vyskytují i případy, kdy je invalidita třetího stupně nahrazena krytím rizika pro případ úplné a nezvratné ztráty samostatnosti (Cofidis, 2015). Jde tedy o zpřísnění podmínek pro výplatu pojistného plnění, kdy pojištěnec není z důvodu invalidity schopen vykonávat jakoukoli výdělečnou činnost a je odkázán při provádění běžných životních úkonů na pomoc třetí osoby.

7.3 Pojištění pro případ pracovní neschopnosti

Pokud se klient banky, jemuž byl poskytnut úvěr, stane v průběhu trvání pojištění pracovně neschopným, ať už z důvodu úrazu nebo nemoci, pojišťovna na sebe přebírá hrazení splátek úvěru po dobu trvání pracovní neschopnosti. V této situaci každý pojištěnec ocení pokrytí nákladů za splátku pojišťovnou. Když se ale blíže podíváme na pojistné podmínky, zjistíme, že výplata pojistného plnění podléhá poměrně přísným pravidlům:

- karenční lhůta se pohybuje, v závislosti od pojišťovny, v rozmezí 28 až 60 dní od začátku platnosti pojištění²,
- minimální doba trvání pracovní neschopnosti je v rozmezí 30 (Air Bank) případně až 60 (GE Money Bank, UniCredit Bank) po sobě jdoucích kalendářních dnů,
- pomoc od pojišťovny je ohraničena na 12 až 18 (GE Money Bank) po sobě následujících měsíčních splátek,
- pro pojistné plnění i výši jedné splátky jsou stanoveny maximální limity.

7.4 Pojištění pro případ ztráty zaměstnání

Stejně jako předchozí typ i tento druh pojištění pokrývá platby za úvěr, v tomto případě v době, kdy se pojištěného ocitne bez práce. Aby byl splněn nárok na

² Výjimkou je pojišťovna Air Bank, která karenční lhůtu nestanovuje (Air Bank, 2015).

výplatu pojistného plnění v případě ztráty zaměstnání, musí pojištěný splňovat několik podmínek:

- před propuštěním být zaměstnán na dobu neurčitou a mít po zkušební pracovní době,
- pracovat bez přerušení minimálně posledních 12 měsíců (Česká spořitelna, GE Money Bank, Cofidis),
- ke ztrátě zaměstnání musí dojít z iniciativy zaměstnavatele, tedy pracovní poměr musí být ukončen výpovědí (ne dohodou), ne však z důvodu neplnění nebo hrubého porušení pracovních povinností.

Ukončit pracovní poměr dohodou a zároveň mít nárok na pojistné plnění je možné pouze z důvodu, že zaměstnavatel nevyplatil zaměstnanci mzdu do stanoveného termínu, dále z důvodu úpadku zaměstnavatele či vstupu zaměstnavatele do likvidace.

Karenční doba je při pojištění pro případ ztráty zaměstnání obvykle až 90 dní. Další podmínkou je, že nezaměstnaným musí být pojištěný nepřetržitě 30 (Air Bank) v některých případech až 60 (Česká spořitelna, Cofidis) pracovních dnů ode dne registrace na úřadu práce. Pojišťovny mohou argumentovat tím, že v tomto období náleží klientovi náhrada od zaměstnavatele ve formě jednoho až tří průměrných měsíčních platů (v závislosti na počtu odpracovaných let) a určitá finanční podpora od státu. Stejně jako v případě invalidity i zde pojišťovna obvykle finančně kryje jen po omezenou dobu. U produktu UniCredit Bank uhradí pojišťovna za klienta 6 měsíčních splátek, u dalších společností až 12 (Cetelem, Home Credit, Air Bank) po sobě následujících splátek, další splátky si již musí pojištěnec zajistit ve vlastní režii.

Společnost Cofidis plnění podmiňuje ne evidencí na úřadu práce, ale přísněji, pobíráním podpory v nezaměstnanosti po výše uvedenou dobu. Přičemž podle zákoníku práce nemá zaměstnanec nárok na podporu v nezaměstnanosti během té doby, za kterou mu bylo vyplaceno odstupné. Z toho vyplývá, že v případě 3měsíčního odstupného první splátku za úvěr pojišťovna uhradí až po 5 měsících od ztráty zaměstnání.

Z podrobného představení rizik a výluk z pojištění je zřejmé, že podmínky pro výplatu pojistného plnění jsou v některých případech poměrně přísné, zejména u nebankovních společností. Čekací doba na výplatu pojistného plnění v případě ztráty zaměstnání se u společnosti Cofidis může prodloužit až na 5 měsíců a v případě invalidity musí být pojištěnec zároveň neschopen samostatně vykonávat základní životní úkony. Společnost Home Credit kryje riziko smrti pouze v důsledku úrazu, čímž se zvyšuje pravděpodobnost přenesení dluhu z úvěru na

dědice. Stejně tak i vyloučení pracovní neschopnosti z důvodu onemocnění páteře z pojištění nárok na výplatu pojistného plnění značně omezuje.³

Doposud jsme se zabývali charakteristikou, výhodami a nevýhodami, resp. podmínkami pro vyplacení pojistného plnění a výlukami z pojištění. Prokázali jsme vliv pojištění na roční procentní sazbu nákladů, čímž jsme zamítli první předpoklad a vymezili poměr nákladů na pojistné plnění k hrubému předepsanému pojistnému. Abychom mohli potvrdit či vyvrátit v úvodu vytyčené zbylé předpoklady, zaměříme se dále na asymetrii informací.

8 Asymetrie informací

Asymetrie informací je jedna z forem selhání tržního mechanismu způsobená rozdílnou úrovní informací, které mají tržní subjekty k dispozici při svých rozhodováních. Jedna strana (nabídka nebo poptávka) tak disponuje úplnějšími informacemi než strana druhá, z čehož informovanější straně plyne výhoda.

Na nedokonalost informací na pojistném trhu existují různé názory. Někteří autoři (Stiglitz, 2001) se přiklání k názoru, že potenciální zájemce o pojištění je lépe informován o své rizikové situaci než pojistitel a informační převaha je tak na straně poptávky. Protipólem takového pohledu na nedokonalost informací je informační přesila na straně nabídky, tedy na straně pojistitele, kde zastánci poukazují na širokou statistickou bázi, ze které se vychází při upisování rizik a na právo pojišťovny stanovit pojistné podmínky či výluky z pojištění.

8.1 Asymetrie informací s výhodou na straně poptávky po pojištění

Převaha informací na straně poptávky po pojištění spočívá v tom, že zájemce o pojištění má mnohem přesnější informace o své rizikové situaci. Nikdo nezná svůj zdravotní stav, majetek, své chování lépe než samotný zájemce o pojištění. V případě rozhodování, zda se pojistit nebo ne, zvažuje svůj ekonomický užitek ze zavřené pojistky a v situaci bez ní. Na straně poptávky převládá spíše subjektivní přístup. Výsledné rozhodování tedy závisí kromě finanční situace jedince i na psychologických faktorech a individuálních preferencích, a ne jen na posuzování vlastní rizikovitosti a rozdělení pravděpodobnosti.

8.2 Asymetrie informací s výhodou na straně nabídky pojištění

Na druhé straně autoři (Daňhel a Ducháčková, 2012, s. 24–25) poukazují na to, že na straně nabídky může výhoda z asymetrie informací spočívat v podobě dostupných minulých informací, široké statistické základny, hromadného zkoumání jevu a v právu stanovit výši pojistného. Převaha informací na straně pojišťovny je dána především tím, že má k dispozici širokou statistickou bázi, díky

³ Významný podíl případů PN tvoří onemocnění svalové a kosterní soustavy (především zad), které se vyznačují relativně dlouhou průměrnou dobou trvání. (ÚZIS ČR, 2014)

kteří je možné využít zákon velkých čísel⁴ pro vzájemné vyrovnání rizik a také na základě historických dat vytvořit kalkulační modely. Pojišťovny v konečném důsledku rozhodují o výši pojistného, znění pojistné smlouvy a všeobecných pojistných podmínkách i výlukách z pojištění. Převládá zde tedy spíše objektivní přístup.

8.3 Asymetrie informací s výhodou na straně zprostředkovatele

Význam zprostředkovatele na pojistném trhu je značný. Zprostředkovatel (v našem případě poskytovatel půjček) vystupuje jako "mezičlánek" mezi pojišťovnou a pojistníkem. Na jedné straně zastupuje pojišťovnu, na druhé straně by měl co nejlépe pokrýt potřeby klienta. Často právě od zprostředkovatele vychází iniciativa uzavřít pojistku, aniž by o ni na začátku klient sám aktivně projevil zájem. Výhoda je tedy především v tom, že kromě možností krytí rizik, pojistných podmínek a výluk z pojištění zná zprostředkovatel i provizní systém odměňování, což může vést k morálnímu hazardu. Výsledkem častokrát je, že uzavřené pojištění není nejvýhodnější pro klienta, ale z hlediska provizního systému odměňování je výhodné právě pro zprostředkovatele.

Z asymetrie informací vyplývají dva problémy, a to morální hazard a nepříznivý výběr.

Nepříznivý výběr můžeme definovat jako proces, který vede k tomu, že relativně méně žádoucí tržní subjekty / statky jsou v rámci tržní výměny upřednostňovány před ostatními (žádoucími) subjekty / statky. V konečném důsledku tak přichází k vytlačení kvalitnějších subjektů / statků méně kvalitními.

Morální hazard představuje takové jednání hospodářského subjektu, který disponuje převahou informací zaměřených na maximalizaci svého užitku, výsledkem čehož je snížení užitku méně informovaného účastníka transakce, přičemž za své jednání většinou nenese žádné následky.

Charakterizovali jsme asymetrii informací a vymezili dva problémy, které z ní plynou. Dále se v textu pokusíme objasnit, na čí straně je převaha informací, a tím potvrdit či zamítnout předpoklady a určit jaké následky z toho plynou.

8.4 Asymetrie informací s převahou na straně poptávky po pojištění (nepříznivý výběr; morální hazard ze strany pojištěnce)

V našem případě se nepříznivý výběr může projevit tak, že pojišťovna převezme do pojištění klienty s vyšší náchylností na onemocnění a tedy i s větší pravděpodobností plnění z důvodu pracovní neschopnosti. Pro pojišťovny je důležité správné nastavení ceny pojistného, tedy ne příliš nízké pro rizikové klienty a zároveň ne příliš vysoké pro méně rizikové klienty. Na trhu pojištění pro

⁴ Zákon velkých čísel říká, že čím více se určitých jevů pozoruje, tím více se jejich průměr blíží k očekávané hodnotě, tedy při velkém počtu nezávislých pokusů je možné téměř s jistotou očekávat, že relativní četnost se bude přibližovat teoretické hodnotě pravděpodobnosti.

případ platební neschopnosti proto pojišťovny pro správné stanovení ceny za pojistné riziko pro konkrétního klienta požadují od klientů detailní informace o předmětném riziku (dotazník o zdravotním stavu apod.). Výsledkem jsou pak různé výluky z pojištění, případně odmítnutí výplaty pojistného, pokud se prokáže, že pojištěný uvedl ve zdravotním dotazníku nepravdivé informace.

Následkem morálního hazardu může být situace, kdy po uzavření pojištění klienti přestanou dbát na prevenci (například uzavřením pojištění pro případ platební neschopnosti přestane dbát na své zdraví a bude častěji v pracovní neschopnosti, přestane chodit do práce, přivodí si vážnější úraz). Pro tyto účely jsou však pojišťovny zajištěny různými výlukami z pojištění (karenční doba pro pracovní neschopnost, pojistné plnění se vztahuje na invaliditu až třetího stupně, výpověď musí být podána ze strany zaměstnavatele, nikoliv však pro hrubé porušení pracovní kázně).

Výše zmíněné situace jsou v našem případě jen málo pravděpodobné. Pojištění schopnosti splácet je specifický produkt a pravděpodobnost, že v důsledku uzavření pojištění přestane pojištěný chodit do práce, případně dbát o své zdraví, je poměrně nízká. Navíc jej od takového jednání odradí výluky z pojištění.

Druhý předpoklad, tedy že převaha informací je na straně klienta, na základě zjištěných skutečností zamítáme. Nepříznivý výběr neboli skutečnost, že by do pojištění vstupovali rizikovější klienti, jsme vyloučili na základě opatření pojišťovny před vstupem do pojištění (dotazník o zdravotním stavu, čestné prohlášení klienta o zdravotním stavu). Morální hazard ze strany klienta byl vyloučen na základě specifického zaměření daného pojistného produktu a výluk z pojištění (viz výluky pro konkrétní produkty).

8.5 Asymetrie informací s převahou na straně nabídky pojištění (morální hazard ze strany pojistitele / zprostředkovatele)

Na straně poptávky jsme tedy výrazné informační zvýhodnění nezaznamenali. Nyní se z pohledu informační asymetrie zaměříme na nabídku půjček, tedy na poskytovatele a zprostředkovatele. Výhodnější pozici strany nabídky ve smluvním vztahu při pojištění schopnosti splácet napovídá jednostranná ekonomická výhodnost produktu definovaná velmi nízkým ukazatelem loss ratio a vysokými pořizovacími náklady na pojistné smlouvy dle námi provedené analýzy pojišťovny Cardif. Tento předpoklad je podpořen i poměrně složitým nastavením parametrů pojištění (definice pojistného a vliv na RPSN) včetně množství výluk z pojistného plnění. Klient je tedy standardně směřován k produktu, kterému ne zcela rozumí, ale dle základního popisu mu dává smysl. K podrobným podmínkám daného pojištění se dostane zpravidla až ve fázi dožadování se pojistného plnění, přičemž bývá často nemile překvapen zamítnutím ze strany pojišťovny.

Z daných skutečností proto vyvozujeme závěr, že výhoda je u tohoto typu pojištění na straně nabídky pojištění, resp. zprostředkovatele čímž potvrzujeme třetí předpoklad stanovený v úvodu práce.

9 Závěr

V článku jsme se zaměřili na spotřebitelské úvěry a související pojistný produkt – pojištění schopnosti splácet. Cílem příspěvku bylo analyzovat produkt pojištění schopnosti splácet z hlediska přínosu pro konečného spotřebitele. K naplnění tohoto cíle byly v úvodu stanoveny tři předpoklady, které byly dále v textu analyzovány a následně potvrzeny případně zamítnuty. Základním předpokladem bylo, že pojištěním klient značně snižuje riziko platební neschopnosti, což by se mělo promítnout do snížení původních nákladů dané půjčky. Jak vyplynulo z rozboru podmínek a výpočtu splátek bankovních i nebankovních společností, snížení rizika klienta v podobě pojištění schopnosti splácet žádný pozitivní efekt na jeho splátky nepřineslo. Výsledkem bylo naopak zvýšení celkových nákladů na úvěr v řádu desítek procent. Z tohoto závěru lze usuzovat, že ani sami poskytovatelé půjček danému pojistnému produktu příliš nevěří. Výjimečně se lze setkat se snížením původní úrokové sazby (např. UniCredit Bank), po zohlednění platby pojistného se však klient dostane na podobnou výši RPSN, jako v případě bez pojištění.

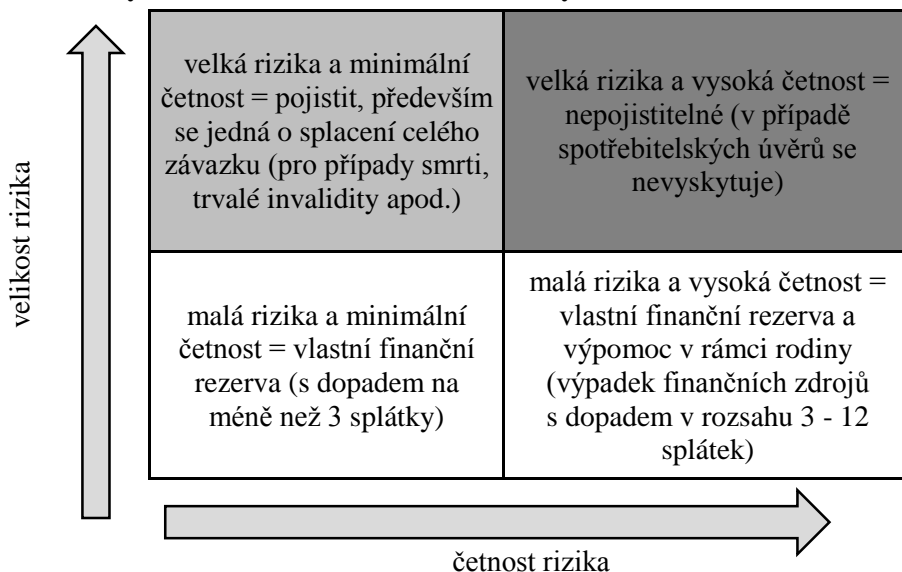
Dalším předpokladem bylo, že převaha informací, tedy i značná výhoda při sjednání daného pojistného produktu, je na straně klienta, jelikož žadatel o úvěr nejlépe zná svou finanční situaci i aktuální zdravotní stav. Jak se však z rozboru pojistných podmínek ukázalo, pojišťovny si tuto skutečnost dobře uvědomují a pojistné podmínky jsou nastaveny tak, aby nemohlo dojít ke zneužití pojištění a neoprávněnému plnění. Připomeňme si výluky z plnění v případě pracovní neschopnosti v důsledku onemocnění páteře, či přísné podmínky pro plnění z důvodu ztráty zaměstnání. Paradoxem je, že právě ztráta zaměstnání patří mezi nejdražší typ pojištění a nejčastěji hlášenou pojistnou událost.

Poslední předpoklad poukazoval na převahu informací na straně poskytovatele. Analýza pojistných podmínek a výluk z pojištění tento fakt jen potvrzují. Jedna pojišťovna má pojistné podmínky a výluky z pojištění pro každou ze spřízněných finančních institucí nastaveny jinak. Například pojišťovna BNP Paribas Cardif má definici krytých rizik i výluky stanovené rozdílně pro půjčku od Air Bank, GE Money Bank, mBank i od původně nebankovní společnosti Cetelem.

Stejně tak některé „přátelské“ vztahy mezi bankami, resp. nebankovními společnostmi a pojišťovnami nahrávají do karet strany nabídky. Jestliže má banka ve skupině i svou pojišťovnu (např. ČSOB Pojišťovna), je logické, že se bude snažit maximalizovat v první řadě užitek skupiny a až následně užitek spotřebitele. Celkově se stačí zaměřit na vývoj ukazatele loss ratio (poměr nákladů na pojistné plnění k hrubému předepsanému pojistnému), který se dle grafu 6 dlouhodobě drží

na nízké úrovni a na položku pořizovacích nákladů na pojistné smlouvy, které poukazují na velmi dobrý byznys pro vybrané zprostředkovatele.

Tab. 4: Krytí rizika na základě velikosti ztráty a četnosti rizika



<p>velká rizika a minimální četnost = pojistit, především se jedná o splacení celého závazku (pro případy smrti, trvalé invalidity apod.)</p>	<p>velká rizika a vysoká četnost = nepojistitelné (v případě spotřebitelských úvěrů se nevyskytuje)</p>
<p>malá rizika a minimální četnost = vlastní finanční rezerva (s dopadem na méně než 3 splátky)</p>	<p>malá rizika a vysoká četnost = vlastní finanční rezerva a výpomoc v rámci rodiny (výpadek finančních zdrojů s dopadem v rozsahu 3 - 12 splátek)</p>

Zdroj: Vlastní zpracování.

Cílem článku nebylo zcela zavrhnout produkt pojištění schopnosti splácet. Pojištění pro případ platební neschopnosti má své opodstatnění. Důležitou roli hraje především při krytí neočekávaných rizik s významným a dlouhodobým dopadem na pojištěnce, případně na jeho blízké, jak uvádíme v tabulce 4 výše. Jedná se hlavně o riziko invalidity a smrti. Možnost krátkodobého výpadku příjmu z důvodu práceneschopnosti je vzhledem k přísně nastaveným pojistným podmínkám podle našeho názoru lepší zabezpečit z vlastních zdrojů.

Žadatelům se tedy vyplatí pojistit zejména rizika na vysokou částku, nemusí se však jednat o sjednání pojištění, které je nabízeno přímo se smlouvou o úvěru, ale k danému krytí poslouží například i standardní zvlášť sjednané životní pojištění.

Literatura

AIR BANK, 2015. *Pojistné podmínky* [online]. [cit. 15. 12. 2015] Dostupné z: <<https://www.airbank.cz/cs/vse-o-air-bank/dokumenty/pro-uzivatele/pojistne-podminky/Contents/0/FC2285C3EA3F9F72A629460A09D95517/resource.pdf>>.

BNP PARIBAS CARDIF POJIŠŤOVNA, 2015. *Výroční zprávy za rok 2006 až 2014* [online]. [cit. 31. 12. 2015] Dostupné z: <<http://www.cardif.cz/cz/pid3059/v-zpr-vy.html>>.

CETELEM, 2015. *Rámcová pojistná smlouva* [online]. [cit. 7. 12. 2015]
Dostupné z: <<https://www.cetelem.cz/pojisteni/dokumenty-ke-stazeni/>>.

COFIDIS, 2015. *Všeobecné pojistné podmínky COFIKLASIK* [online]. [cit. 7. 12. 2015] Dostupné z:
<<http://www.cofidis.cz/Files/vseobecne-pojistne-podminky/vseobecne-pojistne-podminky-cofiklasik-uver-ve-vysi-40-000-az-300-000-kc/>>.

CRIF [CZECH CREDIT BUREAU], 2016. *Tisková zpráva o počtu osobních bankrotů CC* [online]. [cit. 4. 1. 2016] Dostupné z: <<http://www.crif.cz/>>.

ČESKÁ SPOŘITELNA, 2015. *Všeobecné pojistné podmínky pro skupinové pojištění* [online]. [cit. 1. 12. 2015] Dostupné z:
<http://www.csas.cz/static_internet/cs/Obchodni_informace-Produkty/Pojisteni/Spolecne/Prilohy/VPP_SKUP.pdf>.

ČNB, 2015. *Časové řady ARAD* [online]. [cit.: 31. 12. 2015] Dostupné z:
<<http://www.cnb.cz/docs/ARADY/HTML/index.htm>>.

ČSOB, 2015. *Podmínky půjčky* [online]. [cit.: 31. 12. 2015] Dostupné z:
<<https://csob.cz/portal/lide/produkty/pujcky/pujcka-na-cokoliv#poplatky>>.

DAŇHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., 2012. *Pojistné trhy*. Praha: Professional Publishing. 2012.

GE MONEY BANK, 2015. *Pojištění schopnosti splácet spotřebitelské splátkové úvěry* [online]. [cit. 25. 11. 2015] Dostupné z:
<<https://www.gemoney.cz/documents/cz/informacni-brozura-pojisteni-schopnosti-splacet-expres-konsolidace-2014-08.pdf>>.

HOME CREDIT, 2015. *Pojistná smlouva 19100771* [online]. [cit. 7. 12. 2015] Dostupné z: <<https://www.homecredit.cz/klientska-zona/pujcky/dokumenty-ke-stazeni/>>.

PROVIDENT, 2015. *Podmínky půjčky* [online]. [cit. 1. 12. 2015] Dostupné z:
<<https://www.provident.cz/pujcka-provident/Hotovostni-pujcka>>.

STIGLITZ, J., 2001. Asymetrie informací a moci. *Ekonom*. Roč. 48, č. 50, s. 22–23.

UNICREDIT BANK, 2015. *Pojištění schopnosti splácet* [online]. [cit. 7. 12. 2015] Dostupné z: <<https://www.unicreditbank.cz/files/download/produktove-listy/ucb-produktovy-list-poj-schop-splacet-hypoteku.pdf>>.

ÚZIS ČR, 2014. *Ukončené případy pracovní neschopnosti pro nemoc a úraz v České republice v roce 2013*. [online] [cit.: 21. 12. 2015] Dostupné z:<www.uzis.cz/system/files/ai_2014_20.pdf>.

ZÁKON č. 145/2010 Sb. ze dne 21. dubna 2010 o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, 2010 [online]. [cit. 1. 11. 2015] Dostupné z: <<http://www.psp.cz/sqw/sbirka.sqw?r=2010&cz=145>>.

Analysis of payment protection insurance on the Czech consumer credit market

Mária Oborilová – Libor Coufal

Abstract:

The article is focused on insurance products related to the indebtedness of Czech households in the area of consumer loans. The aim of this paper is, with the help of defined assumptions, to analyse the product payment protection insurance, its benefit to the final client and identify its appropriate use in the event of an economically rationally behaving entity. The authors analyse insurance conditions and define the pros and cons of insurance for supply-side and demand-side, and also focuses on information asymmetry. For completeness, the text is supplemented also in terms of cost of insurance, through the APR and development of acquisition costs for insurance contracts. Results of the analysis indicate not suitably configured product for clients, as evidenced by the low long-term value of loss ratio indicator, and information superiority on the supply side.

Keywords:

Consumer loan; Payment protection insurance; Information asymmetry; Personal bankruptcy; Annual percentage rate (APR); Loss ratio.

JEL Classification:

D14; G21; G22; G23.