

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
PODNIKOVĽHOSPODÁRSKA FAKULTA
SO SÍDLOM V KOŠICIACH**

Evidenčné číslo: 107002/B/2022/36122163738471684

**ANALÝZA PRODUKTOV ŽIVOTNÉHO
POISTENIA**

Bakalárska práca

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
PODNIKOVOHOSPODÁRSKA FAKULTA
SO SÍDLOM V KOŠICIACH**

**ANALÝZA PRODUKTOV ŽIVOTNÉHO
POISTENIA**

Bakalárska práca

Študijný program:	ekonomika a manažment podniku
Študijný odbor:	ekonómia a manažment
Školiace pracovisko:	Katedra kvantitatívnych metód
Vedúci záverečnej práce:	RNDr. Jana Coroničová Hurajová, PhD.

Košice 2022

Monika Farkasová

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracoval(a) samostatne a že som uviedol (uviedla) všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

(podpis študenta)

Podakovanie

Chcela by som poďakovať mojej rodine a priateľom za povzbudenie, podporu a vytvorenie vhodného prostredia pre písanie tejto bakalárskej práce. Takisto by som rada poďakovala vedúcej mojej záverečnej práce, RNDr. Jane Coroničovej Hurajovej, PhD., za poskytnutú pomoc a rady.

ABSTRAKT

FARKASOVÁ, Monika: Analýza produktov životného poistenia – Ekonomická univerzita v Bratislave. Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach; Katedra kvantitatívnych metód. – Vedúci záverečnej práce: RNDr. Jana Coroničová Hurajová, PhD. – Košice: PHF EU, 2022, počet strán 47.

Cieľom záverečnej práce je vymedziť základné pojmy z oblasti životného poistenia, charakterizovať a porovnať vybrané produkty životného poistenia, ktoré sú poskytované na Slovensku. Práca je rozdelená do piatich kapitol. Obsahuje 7 obrázkov, 8 tabuliek a 4 prílohy. Prvá kapitola je venovaná teoretickej rovine poistenia, základným pojmom z tejto oblasti a charakteristike vybraných pripoistení, ktoré poisťovne vo svojich produktoch ponúkajú. V ďalšej časti sa charakterizuje cieľ práce, čiastkové ciele a metódy, ktoré sa v tejto práci využívajú. Záverečná kapitola alebo výsledková časť sa zaoberá poisťovníctvom na Slovensku, konkrétnymi poisťovňami, ich produktami. V tejto časti sa vyskytuje modelácia poistnej zmluvy a následne analýza a porovnanie danej modelácie vo vybraných produktoch životného poistenia. Výsledkom riešenia danej problematiky je diskusia, v ktorej sumarizujeme a vyhodnocujeme analyzované fakty a poznatky.

Kľúčové slová:

poistenie, životné poistenie, produkt, analýza

ABSTRACT

FARKASOVÁ, Monika: Analysis of Life Insurance Products - University of Economics in Bratislava. The Faculty of Business Economics with seat in Košice; Department of Quantitative Methods. - Thesis supervisor: RNDr. Jana Coroničová Hurajová, PhD. - Košice: PHF EU, 2022, number of pages 47.

The aim of the final thesis is to define the basic concepts of life insurance, to characterize and compare selected life insurance products that are provided in Slovakia. The thesis is divided into five chapters. It contains 7 pictures, 8 tables and 4 annexes. The first chapter is devoted to the theoretical level of insurance, basic concepts in this area and characteristics of selected additional insurance risks offered by insurance companies in their products. The next parts include the aim of the thesis, the partial goals and the methods used in this thesis. The final chapter, the section of results, deals with the insurance industry in Slovakia, specific insurance companies and their products. In this part occurs the model of the insurance setting and the analysis and comparison of the given model in selected life insurance products. A result of the given problem is the discussion that summarizes and evaluates the analyzed facts and findings.

Keywords:

insurance, life insurance, product, analysis

OBSAH

Úvod	11
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	12
1.1 Základné pojmy	12
1.2 Zmysel poistenia	14
1.3 Ideálna zmluva	14
1.3.1 Smrť	15
1.3.2 Invalidita	15
1.3.3 Kritické (závažné) ochorenia	16
1.3.4 Trvalé následky úrazom	16
1.3.5 Praceneschopnosť (PN)	17
1.3.6 Denné odškodné (DO)	18
1.3.7 Ostatné pripoistenia	18
2 Cieľ práce	20
3 Metodika práce a metódy skúmania	21
4 Výsledky práce	23
4.1 Druhy životných poistení	23
4.1.1 Kapitálové životné poistenie (KŽP)	23
4.1.2 Investičné životné poistenie (IŽP)	24
4.1.3 Rizikové životné poistenie (RŽP)	25
4.1.4 Porovnanie druhov poistenia	25
4.2 Komerčné poisťovne na Slovensku	26
4.2.1 NN poisťovňa	27
4.2.2 Generali poisťovňa	28
4.2.3 Allianz Slovenská poisťovňa	29
4.3 Modelácia	30
4.3.1 Nastavenie ideálnej zmluvy	30
4.3.2 Ponuky	31
4.4 Hodnotenie multikriteriálnou analýzou	35
5 Diskusia	38
Záver	40
Bibliografické zdroje	41
Prílohy	46

Zoznam ilustrácií a zoznam tabuliek

Obr. 1 Grafické znázornenie výpočtu PN.....	18
Obr. 2 Zobrazenie poplatkov v IŽP	24
Obr. 3 Zobrazenie výhodnosti využívania RŽP.....	25
Obr. 4 Zoznam poisťovní s najlepšie hodnotenými produktami životného poistenia za rok 2020	27
Obr. 5 Logo spoločnosti NN.....	27
Obr. 6 Logo poisťovne Generali.....	28
Obr. 7 Logo poisťovne Allianz.....	29
Tab. 1 Porovnanie investovania cez KŽP s investovaním do fondov	24
Tab. 2 Nastavenie poisťných súm na ideálnu zmluvu.....	31
Tab. 3 Súhrnné porovnanie ponúk.....	32
Tab. 4 Porovnanie čakacích dôb v mesiacoch	34
Tab. 5 Porovnanie benefitov vybraných poisťovní	35
Tab. 6 Komparácia sledovaných kritérií a ich hodnoty	35
Tab. 7 Vypočítané váhy porovnávaných kritérií	36
Tab. 8 Vypočítané výsledné hodnoty	36

Zoznam skratiek a značiek

PZ – poistná zmluva

PS – poistná suma

ŽP – životné poistenie

KŽP – kapitálové životné poistenie

IŽP – investičné životné poistenie

RŽP – rizikové životné poistenie

DO – denné odškodné

PN – práceneschopnosť

ETF – exchange traded fund

Úvod

V dnešnej dobe sa považuje využívanie finančných produktov za takmer samozrejmosť. Či sa bavíme o bežných účtoch, rôznych sporeniach a investíciách, dôchodkových pilieroch, úveroch, ale aj poisteniach. Práve komerčné poistenia patria na slovenskom trhu k jedným z najviac využívaných produktov. Cez poistenie auta, nehnuteľnosti, až po životné poistenie.

Životné poistenia sú veľmi podstatné, pretože nás majú chrániť voči neočakávaným situáciám, ktoré môžu značne ohroziť naše fungovanie, zdravie, ako aj príjem. Vravíme o rôznych chorobách, úrazoch, trvalých následkoch, invalidite a najmä smrti. Práve preto nie je vôbec jedno, ako je poistné krytie na zmluve nastavené. To musí totiž zodpovedať životnej situácii klienta - či má rodinu, záväzky, druh zamestnania, príjem a pod. Dokonca nie je ani to jedno, aký typ životného poistenia klient využíva, či si na zmluve sporí alebo nie.

V tejto bakalárskej práci sa povenujeme analýze vybraných produktov životného poistenia. Najprv však zreferujeme všeobecné pojmy týkajúce sa poistenia, spomenieme základné delenie, druhy produktov životných poistení a povenujeme sa najmä tzv. ideálnej zmluve (čo toto slovné spojenie znamená, čo predstavuje, ako ju nastaviť). Jedná sa o také nastavenie poistného krytia, ktoré je tzv. „ideálne“ na klientovu situáciu. Namodelujeme si klienta a jeho pracovnú, finančnú a rodinnú stránku života. Potom pre neho vytvoríme ideálnu zmluvu a následne dané ponuky porovnáme v 3 konkrétnych poisťovaniach, ktoré na SR pôsobia. Zanalyzujeme ich z pohľadu výšky poistného, ale aj krytia a najmä benefitov pomocou rôznych metód. Na záver vyjadríme svoj názor k jednotlivým ponukám a vyberieme pre klienta najvhodnejšie riešenie.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Téma poistenia sa týka každého podnikania. Podnikatelia využívajú rôzne produkty životného aj neživotného poistenia. Poisťujú si svoj majetok aby ho ochránili pred rôznymi rizikami. No cieľom podnikov a podnikateľov by mala byť ochrana nielen zdravia a životného štandardu svojich zamestnancov, spolupracovníkov, ale aj seba samých. Práve vtedy nastupuje životné poistenie. Niektoré podniky povzbudzujú svojich zamestnancov využívať tento typ produktu, aby ich zamestnanci mali zabezpečený príjem a náklady na liečbu v prípade choroby a úrazov, aby ich rodiny mohli naďalej finančne fungovať. Podobne je to aj v prípade podnikateľov podnikajúcich na základe živnostenského oprávnenia. No problémom v dnešnej dobe je, že aj keď klienti využívajú životné poistenia, často sú nastavené nedostatočne.

1.1 Základné pojmy

Aby sa poriadne porozumelo akejkoľvek problematike, je nevyhnuté mať prehľad aspoň o základných termínoch z oblasti. V tejto podkapitole sa povenujeme niekoľkým podstatným pojmom zo slovníka poisťovníctva, s ktorými pracujeme aj v tejto práci.

Poistenie predstavuje akúsi finančnú ochranu vo forme služby voči negatívnym náhodným situáciám, rizikám. Prebieha sa rôznymi odvetviami, ako napríklad verejné, zdravotné poistenie, poistné právo, poistenie v zahraničnoobchodných vzťahoch a pod. Možno ho preto nazvať aj prierezovou ekonomikou. Existujú 2 hlavné odvetvia poistenia - životné a neživotné. Životné poistenie kryje škody vzniknuté na ľuďoch (úrazy, choroby, smrť) a neživotné poistenie škody na zväčša na majetku, ale zaraďuje sa tam aj cestovné poistenie. (Kafková a kol., 2012, Ducháčková, 2003)

Poisťovníctvo na rozdiel od poistenia zahŕňa konkrétne komerčné poisťovacie inštitúcie, ktoré majú od Národnej banky Slovenska licenciu na vykonávanie poisťovacej činnosti, a ktoré preberajú na seba náhodné dôsledky. (Kafková a kol., 2012)

Poistný trh je mechanizmus, kde sa stretáva dopyt a ponuka po poisteniach kvôli potrebe vykrytia náhodných rizík. Hlavnými členmi poistného trhu sú **poisťovňa** (inštitúcia poskytujúca poistenie), **poistník** (klient/zákazník, ktorý platí za poistenie), **poistený** (osoba alebo predmet poistenia krytý voči rizikám). Ďalšími nevyhnutnými

členmi trhu sú sprostredkovatelia, ktorí sprostredkujú poistenia klientom a Národná banka Slovenska, ktorá dohliada na ich činnosť. (Majtánová a kol., 2006)

Poistná zmluva predstavuje uskutočnenie právneho úkonu medzi poistníkom a poisťovňou prostredníctvom dokumentu. Zmluvy je možné uzatvárať elektronicky aj papierovo a väčšinou sa vyžaduje podpis poistníka. V poistnej zmluve sú uvedené mnohé náležitosti, ale medzi najdôležitejšie patria údaje o poisťovni, poistníkovi, resp. poistenej osobe, poistnom a jeho frekvencii platenia, doby poistenia, predmetom poistenia, poistné sumy. (Daňhel, 2002)

Poistné označuje sumu, resp. cenu, za poistenie, teda za krytie náhodného rizika. Môže mať rôznu frekvenciu platenia (mesačne, štvrťročne, polročne, ročne). Poistné uhrádza poistník. (Daňhel, 2002)

Poistné plnenie označuje výplatu celej alebo časti zvolenej poistnej sumy. Možno ho zadefinovať aj ako preplatená náhrada vzniknutej škody na majetku alebo zdraví poistenej osoby. (Daňhel, 2002)

Poistná suma charakterizuje peňažnú hodnotu, ktorá hovorí o maximálnej možnej výške poistného plnenia pri danom pripoistení. Vypláca sa buď jednorazovo alebo čiastočne, podľa stanovených poistných podmienok poisťovní. (Poistovna.nn.sk)

Hlavné poistenie charakterizuje poistenie akejkoľvek smrti poistníka, resp. poisteného. Pripoistenie smrti u aspoň jednej poistenej osoby je nevyhnutné. (Poistovna.nn.sk)

Pripoistenie je doplnkové poistenie rizika k hlavnému poisteniu smrti. Pripoistenia môžu byť z dôvodu úrazu aj choroby, napr. pripoistenie invalidity, závažných chorôb atď. (Poistenie.sk)

Poistná udalosť predstavuje situáciu a náhodnú udalosť, ktorá je krytá a obsiahnutá v poistných podmienkach jednotlivých produktov komerčných poisťovní a je spojená s výplatou poistného plnenia. (Allianz.sk)

Riziková skupina definuje rizikovosť poistených osôb. Je to akýsi spôsob zatriedenia poistených podľa vykonávanej pracovnej, ale aj voľnočasovej činnosti podľa možnosti vzniku rizika pri danej činnosti. Medzi najmenej rizikové skupiny patria povolania a činnosti s duševnou a nemanuálnou činnosťou a medzi najviac rizikové

skupiny patria profesionálni športovci, práce s chemikáliami, vo výškach, v podzemí, s nebezpečnými nástrojmi a technikou. (Poistovna.nn.sk)

Čakacia doba hovorí o časovom trvaní, kedy poistený nemá nárok na poistné plnenie pri vybraných rizikách. Začína plynúť dňom začiatku poistenia. Štandardne sa uplatňuje iba pri poistných udalostiach z dôvodu choroby. (Allianz.sk)

Oprávnená osoba je poistníkom určená osoba, ktorá v prípade smrti poisteného získava poistné plnenie. Môže určiť aj viac osôb, ale ak nemá záujem ju určiť, nemusí. V takomto prípade plnenie získava osoba v zmysle Občianskeho zákonníka v dedičskom konaní. (Generali.sk)

1.2 Zmysel poistenia

Človek veľakrát uvažuje nad tým, či má vôbec zmysel sa poistiť. Vtedy sa treba opýtať: „Čo budem robiť, ak mi diagnostikujú vážnu chorobu a budem potrebovať na liečbu, ktorú mi zdravotná poisťovňa nepreplatí? Čo keď sa stane vážny úraz, ktorý ohrozí obmedzenie pohybu? Ako sa bude splácať úver, keď budem dlhodobo práceneschopný? Čo ak sa stanem invalidným z dôvodu úrazu alebo choroby a klesne mi príjem na polovicu? Budem potom vedieť po finančnej stránke fungovať tak ako doteraz?“

Práve toto sú niektoré z otázok, ktoré keď si položíme, si uvedomíme, že vôbec to netreba nechať na náhodu. Nie je dobré šetriť na kvalitnom poistení, pretože pokles ceny ide na úkor krytia. Až keď náhodou nastanú spomenuté situácie, a človek sa ocitne v krízovej situácii a bude potrebovať peniaze navyše (na liečbu, pomôcky, splácanie záväzkov...), tak pri absencii poistenia a pri nesprávne nastavenom krytí v poistnej zmluve, si to bude musieť pokryť z vlastných zdrojov. Práve toto je ten hlavný zmysel a dôvod, prečo využívať takýto finančný produkt - chrániť seba a svoj majetok.

1.3 Ideálna zmluva

Za ideálnu zmluvu považujeme také nastavenie poistnej zmluvy, ktoré je „šité na mieru“ pre daného klienta. Je prispôsobené jeho životnej situácii po finančnej, rodinnej a zdravotnej stránke. Má kryť poistenú osobu v najkritickejších situáciách.

V najbližších podkapitolách sa povenujeme najdôležitejším pripoisteniam, ktoré by každá ideálna zmluva mala obsahovať a správne nastaveniu výšky poistných súm pre zvolené riziká.

1.3.1 Smrť

Toto poistné riziko zahŕňa akúkoľvek smrť. To znamená, že smrť z dôvodu úrazu alebo choroby. Je to veľmi dôležité riziko pre tých, ktorí majú rôzne záväzky, prípadne je niekto od daného klienta istým spôsobom finančne závislý. Napríklad živiteľ rodiny alebo klienti s úvermi. V prípade smrti poisteného má zvolená poistná suma (PS) zabezpečiť pohrebné náklady, chod domácnosti, prípadne splatenie záväzkov.

Poist'ovne ponúkajú rôzne varianty tohto pripoistenia. Základným, a aj hlavným pripoistením, je smrť s konštantnou PS. Tá je po celú dobu poistenia rovnaká. Ďalej sa môže jednať o smrť s klesajúcou PS, tá sa zadáva zväčša pri úveroch. Funguje na princípe každoročného znižovania zvolenej PS, nakoľko aj istina úveru každým rokom klesá. Okrem toho poisťovne ponúkajú smrť úrazom, niektoré aj s dvojnásobným plnením pri autonehode. Je to iba úrazové krytie smrti, predstavuje skôr doplnok ku akejkoľvek smrti.

Poistná suma sa stanovuje rôzne, štandardne na 12 - násobok ročného čistého príjmu, resp. výdavkov poistenej osoby. Ak však má klient dôchodkové piliere a dostatočné rezervy bokom, dané peniaze sú dedičné, a preto možno túto PS znížiť o danú sumu. Pokiaľ má klient úver, dopoist'uje sa aj smrť s klesajúcou PS, na 110% výšky úveru. Preto 110%, lebo istina v prvých rokoch klesá pomalšie kvôli vyšším úrokom. Pri manželských pároch, kde je spoločný úver sa zvykne PS deliť pomerovo, podľa príjmov (napr. 2:1). Pri deťoch sa odporúča nastaviť PS na cca 2000€, na pohrebné náklady, nakoľko nijakým spôsobom neprispievajú do rodinného rozpočtu.

1.3.2 Invalidita

Invalidita patrí k najnevyhnutnejším pripoisteniam, pretože najviac ohrozuje rodinný rozpočet. Ak sa náhodou poistený stane invalidným, teda má zníženú pracovnú schopnosť o 40% (čiasťočná invalidita) alebo o 70% (plná invalidita), zníži sa mu aj príjem. No tým, že stále žije, musí byť stále schopný pokryť si svoje výdavky (úver, bývanie, energie, strava) napriek zníženému príjmu, s tým, že je ešte pravdepodobnosť zvýšenia výdavkov (opatrovanie, lekárske pomôcky a pod.). Môže sa jednať o invaliditu z dôvodu úrazu aj choroby. V dnešnej dobe je choroba viac pravdepodobnejšia ako úraz.

Aj v tomto prípade ponúkajú poisťovne vo svojich produktoch rôzne druhy. Invalidita z dôvodu úrazu, úrazu a choroby, čiasťočná/plná, s klesajúcou/s konštantou PS, s jednorazovou/mesačnou výplatom. Najideálnejšia je invalidita od 40% s konštantnou PS

z dôvodu choroby aj úrazu. Ak má klient úver, tak je dobré pripoistiť aj čiastočnú invaliditu s klesajúcou PS. Odporúča sa zvoliť jednorazovú výplatu, nakoľko plnenie je naviazané na Sociálnu poisťovňu, ktorá každé 2 roky prehodnocuje zdravotný stav. Je to kvôli tomu, lebo môže nastať prípad, že klient už nemusí byť podľa Sociálnej poisťovne invalidný. V takomto prípade by z komerčnej poisťovne skončilo plnenie, pričom prostriedky mu môžu naďalej chýbať, pretože stále môže mať obmedzenú pracovnú schopnosť. Pri jednorazovej výplate sa PS vyplatí hneď ako klient dostane rozhodnutie o invalidite.

PS sa má nastaviť na minimálne 24 - násobok ročného čistého príjmu. V prípade úveru, je vhodné nastaviť pripoistenie s klesajúcou PS ako pri poistení smrti.

1.3.3 Kritické (závažné) ochorenia

Ďalšie veľmi dôležité riziko ku poisteniu. Týmto pripoistením si klient vykryje diagnózu rôznych závažných ochorení, medzi najčastejšie poistné plnenia patria rakoviny a srdcovocievne choroby. Patria tam však aj rôzne iné ochorenia ako napr. slepota, hluchota, cukrovka. Toto by mal mať poistený každý, nakoľko liečba takýchto ochorení môže vyjsť veľmi draho a náramne by to mohlo ohroziť rodinný rozpočet. Napríklad len priemerná liečba rakoviny stojí 12 000€. Peňažné plnenie má slúžiť na kúpu liekov, potrebných vyšetrení, prípadne iných nadštandardných úkonov, ktoré zdravotná poisťovňa neprepláca.

Komerčné poisťovne ponúkajú rôzne balíky kritických chorôb. Balíčky môžu byť komplexné, základné, zamerané na typicky mužské/ženské choroby, s konštantnou/klesajúcou PS. Najlepšou voľbou by bol balík, kde je rozsah chorôb najväčší, teda komplexný.

Aj nastavenie PS pri tomto riziku má svoje pravidlo. Limit plnenia by mal byť vo výške približne 18 - násobku ročného príjmu. Pri deťoch sa zvykne nastavovať 10 000€ - 15 000€. V prípade úveru, pokiaľ rozpočet dovoľí, sa odporúča ešte pripoistiť choroby s klesajúcou PS, opäť na 110% výšky úveru.

1.3.4 Trvalé následky úrazom

Úrazy sú nevyspytateľné a niekedy dokážu spôsobiť riadnu ujmu na zdraví. Môžu viesť k obmedzeniu pohybu, strate časti tela, narušeniu nervov a podobne. Práve tieto dôsledky aj menšieho úrazu predstavujú trvalé následky úrazom, ktoré môžu niekedy viesť

až k úrazovej invalidite. Preto poistenie trvalých následkov úrazu patrí tiež k potrebným pripoisteniam, nakoľko sú schopné, ale nemusia uškodiť klientovi vo svojej pracovnej produktivite. Tieto prostriedky majú slúžiť na zabezpečenie lekárskeho pomôcok, liečení, rehabilitácií, operácií a pod.

Najčastejšie poisťovaným variantom je poistenie trvalých následkov úrazu s progresívnym plnením. K dispozícii je aj pripoistenie bez progresívneho plnenia, no odporúča sa zadať progresiu. Pre klienta to značí, že čím je úraz vážnejší, tým má väčšie percento telesného poškodenia (určuje to lekár), a tým viac peňazí (% z PS) klient dostane. Poisťovne majú na to svoje tabuľky uvedené v poisťných podmienkach k jednotlivým produktom.

Poistná suma by mala byť nastavená na úrovni 18-24 - násobku čistého mesačného príjmu, minimálne 15 000€.

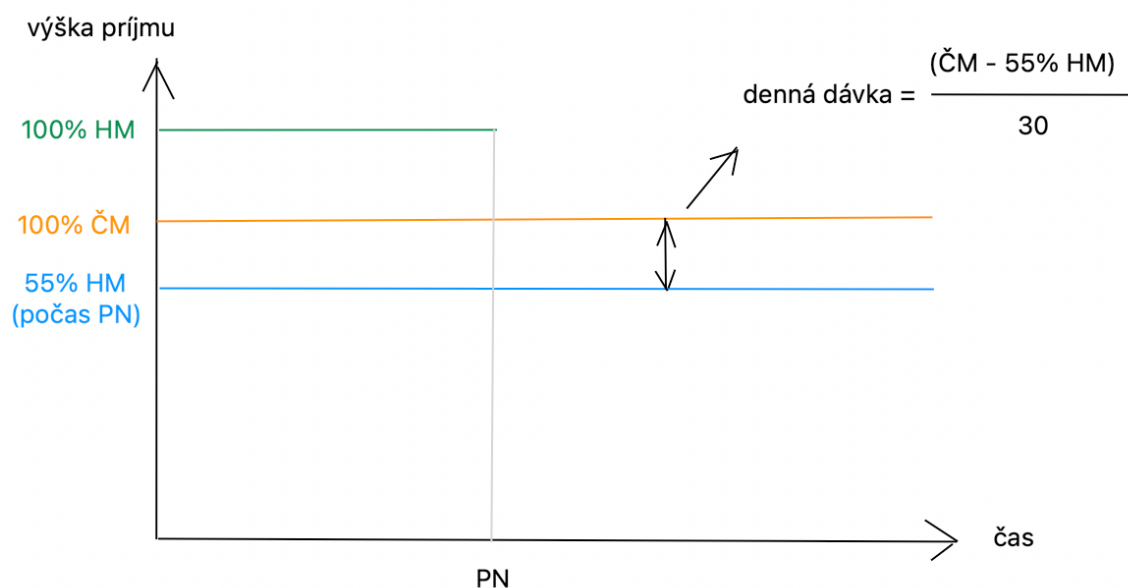
1.3.5 Práceschopnosť (PN)

Predošlé pripoistenia patria medzi tzv. „must have“, každá poistená osoba by ich mala mať pripoistené v požadovaných výškach. Pripoistenie práceschopnosti patrí medzi pripoistenia, ktoré je dobré mať poistené, no pri klientoch, ktorí majú záväzky a rodiny je nevyhnutné, aby mali poistený výpadok príjmu. Vie ho mať iba aktívne pracujúci človek, zamestnanec/podnikateľ, nakoľko poisťné plnenie je naviazané na výplatu dávky zo Sociálnej poisťovne. Je veľmi dôležité to mať v zmluve zahrnuté (pokiaľ klient nemá dostatočne vysokú rezervu), pretože ak dôjde k výpadku príjmu z dôvodu úrazu alebo choroby, klient musí naďalej fungovať a živiť seba a svoju rodinu.

K dispozícii sú rôzne variácie pripoistenia dennej dávky v prípade PN. Štandardne sa pripoistňuje plnenie od 29. dňa, niektoré poisťovne majú možnosť od 29. dňa ale spätne. To znamená, že ak je klient na PN dlhšie ako 29 dní, vypláca sa mu dávka za každý deň počnúc od 29. dňa do skončenia liečenia, resp. spätne od 1. dňa, ak to má poistené. K dispozícii sú aj PN-ky od 15. a 62. dňa. Pri poisťnej udalosti zvyknú poisťovne pri vyšších PS overovať výšku príjmu.

Nastavenie pripoistenia funguje inak, pretože poisťnou sumou sa určuje denná dávka. V prípade PN u zamestnancov im zamestnávateľ vypláca prvých 10 dní 100%, avšak potom už dostávajú náhradu od štátu vo výške 55% z hrubej mzdy, čo tvorí približne 2/3 čistého príjmu. U podnikateľov je to z vymeriavacieho základu (VZ). Komerčné

poisťovne majú svoje postupy, ako sa príjem vypočíta. Od neho sa odpočíta čistý príjem, resp. VZ a rozdiel sa predelí 30. Takto dostaneme výšku dennej dávky (poistnej sumy).



Obr. 1 Grafické znázornenie výpočtu PN

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na obrázku 1 je zobrazený výpočet, ale aj grafické znázornenie plnenia z PN.

1.3.6 Denné odškodné (DO)

Oproti predchádzajúcim pripoisteniam je DO často využívaný doplnok. Toto riziko kryje bežné úrazy. Cez väčšie popáleniny, až po vážne zlomeniny. Z toho rizika spolu s PN sa plní najčastejšie, preto sa to zvykne pripoistiť, ak má na to klient rozpočet.

Všetky poisťovne kryjú relatívne to isté, avšak líšia sa podmienkou, ako najmenej sa daný úraz musí liečiť. Niektoré to majú stanovené tabuľkovo, koľko dní sa daný typ úrazu lieči, iné majú zas stanovené napr. od 7., 8., 14., 22. dňa spätne.

Princíp stanovenia poistnej sumy je rovnaký ako pri poistení práceneschopnosti. Toto pripoistenie sa volí aj deťom.

1.3.7 Ostatné pripoistenia

Poisťovne ponúkajú množstvo iných pripoistení, kryjúce úraz, chorobu aj invaliditu, ktoré si klient môže zvoliť. Medzi najznámejšie patria chirurgický zákrok, hospitalizácia, oslobodenie od platenia poistného. Tieto pripoistenia nie sú zlé, no zvyknú

byť drahšie a nekryjú klienta natoľko, aby bol zabezpečený v prípade vážnych životných situácií a nehôd, ktoré mu môžu spôsobiť zdravotné komplikácie.

Oplatí sa spomenúť ešte hypopoistenia. Sú to balíky s rôznou kombináciou pripoistení ako invalidita, kritické choroby a smrť, ale s klesajúcou poistnou sumou. PS sa nastavujú na 110% výšky úveru a plnenie je iba 1x z jedného z pripoistení v balíku. Vďaka tomu sa má splatiť úver (záväzok). Okrem toho však je potrebné poistiť sa aj „konštantne“, aby nešlo všetko na vyplatenie úveru.

2 Cieľ práce

Hlavným cieľom práce je vymedziť základné pojmy z oblasti životného poistenia, charakterizovať a porovnať vybrané produkty životného poistenia na Slovensku komerčných poisťovní, pri vytvorení situačnom modeli.

Na dosiahnutie tohto hlavného cieľa som si stanovila tieto čiastkové ciele:

- Zber literatúry
- Štúdium zozbieranej literatúry
- Zber dát, relevantných zdrojov o problematike
- Modelácia situácie klienta, na ktorej porovnáme dané produkty
- Príprava ideálnej zmluvy klienta
- Príprava ponúk v poisťovniach na základe ideálnej zmluvy
- Porovnanie výsledkov, ponúk pomocou metód
- Analýza vybraných ponúk
- Vyhodnotenie práce

3 Metodika práce a metódy skúmania

Na dosiahnutie hlavného cieľa tejto bakalárskej práce, ako aj na splnenie čiastkových cieľov som si zvolila niekoľko metód.

Prvou metódou bolo štúdium odbornej literatúry, rôznorodých článkov a relevantných webových stránok, vďaka ktorým sme si zadefinovali základné pojmy z oblasti poistného trhu a poistenia. Takýto zber dát a informácií zaradzujeme k teoretickým metódam. Ďalej sme si vysvetlili zmysel poistenia a správne nastavenie zmluvy životného poistenia s využitím matematických metód pri výpočte denných dávok.

V ďalšej kapitole sa pozrieme na druhy životného poistenia, vybrané poisťovne, ich produkty a analýzu daných produktov. Navyše vytvoríme modeláciu klienta, kde sa budeme snažiť aplikovať teoretické metódy v praxi. Následne metódou porovnania (komparácie) zhodnotíme najlepšie z vybraných produktov a ponúk pre namodelovaného klienta pomocou sledovaných parametrov, výhod a odlišností.

Na presné a detailné porovnanie aplikujeme metódu multikritériálnej analýzy. Konkrétne metódu entropie na stanovenie váh porovnávaných kritérií a potom metódu váženého súčtu poradí s využitím vypočítaných váh. Na vhodnejšie zobrazenie využívame tabuľky.

Metóda entropie spočíva v tom, že pomocou vybraných kritérií a sledovaných parametrov určíme váhu kritérií. Neriešime ich preferencie, preto sa považuje za objektívnu metódu. Prvým krokom je mať správny tvar matice, tabuľky, v ktorej v prvom stĺpci sú konkrétne varianty a v ďalších stĺpcoch sledované kritériá s ich hodnotami pre dané varianty. Následne sa spraví súčet hodnôt pri každom kritériu. Pri hodnotách áno/nie si stanovíme hodnoty 1/2. Prvky kritériálnej matice teda normalizujeme pomocou stĺpcových súčtov a vypočítame hodnoty p_{ij} podľa nasledujúceho vzorca:

$$p_{ij} = \frac{y_{ij}}{\sum_{i=1}^m y_{ij}} \quad (3.1)$$

Po takto vytvorenej matici vypočítame entropiu pre každé kritérium podľa vzorca 3.2, kde m predstavuje počet variantov.

$$E_j = -\frac{1}{\ln m} \sum_{i=1}^m p_{ij} \ln p_{ij} \quad (3.2)$$

Posledným krokom je výpočet samotných váh využitím vzorca 3.3, kde $D_j = 1 - E_j$.

$$w_j = \frac{D_j}{\sum_{j=1}^n D_j} \quad (3.3)$$

Následne potrebujeme určiť poradie vybraných variantov. Využijeme metódu váženého súčtu poradia. Pomocou vzorca 3.4 vypočítame úžitky jednotlivých kritérií.

$$u_{ij} = \frac{y_{ij} - d_j}{h_j - d_j}; i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n. \quad (3.4)$$

Následne pomocou nasledujúceho vzorca vypočítame celkovú funkciu úžitku, ktorá je celkovým súčtom násobkov úžitku a váhy daného kritéria. Variant s najvyššou funkciou úžitku považujeme za najlepší a naopak.

$$u(A_i) = \sum_{j=1}^n w_j u_{ij} \quad (3.5)$$

V závere sme indukčnou metódou zosumarizovali fakty a výsledky a určili tak najvhodnejšie riešenie celej analýzy. Na základe týchto metód získame objektívny pohľad na situáciu a budeme môcť vybrať najideálnejšie odporúčanie pre namodelovaného klienta.

4 Výsledky práce

V tejto kapitole sa venujeme praktickej časti. Na Slovensku je niekoľko komerčných poisťovní, ktoré ponúkajú rôznorodé produkty a druhy životného poistenia. Rozhodli sme sa pre stručnú charakteristiku troch na SR najznámejších poisťovní a ich produktov životného poistenia. Každá poisťovňa, ako aj produkt, poskytujú zaujímavé a atraktívne benefity, ktorými sa snažia odlíšiť od ostatných.

Nakoľko témou práce je analýza samotných produktov, namodelujeme si klienta a jeho životnú situáciu. Podľa teoretickej časti ideálnej zmluvy, pripravíme pre neho ponuky s ideálnym nastavením, vstavané na jeho finančnú a rodinnú stránku. Neskôr dané krytie premietneme do konkrétnych ponúk z poisťovní, ktorých produkty zanalyzujeme, a na konci porovnáme a zhodnotíme, ktorý by bol najvhodnejší a najzaujímavejší, vzhľadom na cenu a benefity.

4.1 Druhy životných poistení

Najskôr je potrebné povedať, že nie je životné poistenie ako životné poistenie. Existuje niekoľko typov/druhov. Sú nimi kapitálové životné poistenie, investičné životné poistenie a rizikové životné poistenie.

4.1.1 Kapitálové životné poistenie (KŽP)

Tento typ produktu patrí medzi jeden z najstarších. Je to kombinácia sporenia, resp. investovania a poistenia. Poistné sa rozdeľuje medzi tieto zložky podľa nastavení v zmluve. Klient presne vie, koľko dostane v prípade smrti a pri dožití sa konci zmluvy. V niektorých zmluvách je možné si dopoistiť aj rôzne úrazové pripoistenia. Vklady sa zhodnocujú technickou úrokovou mierou. Tá predstavuje garantovaný výnos, ktorý je častokrát celkom nízky. Preto sa neoplatí v takomto produkte investovať, lebo inflácia akurát uberie na peniazoch.

V tabuľke č.1 sú porovnané prepočty, koľko peňazí by dostal klient cez tento typ zmluvy a koľko investovaním mimo poisťovňu.

Tab. 1 Porovnanie investovania cez KŽP s investovaním do fondov

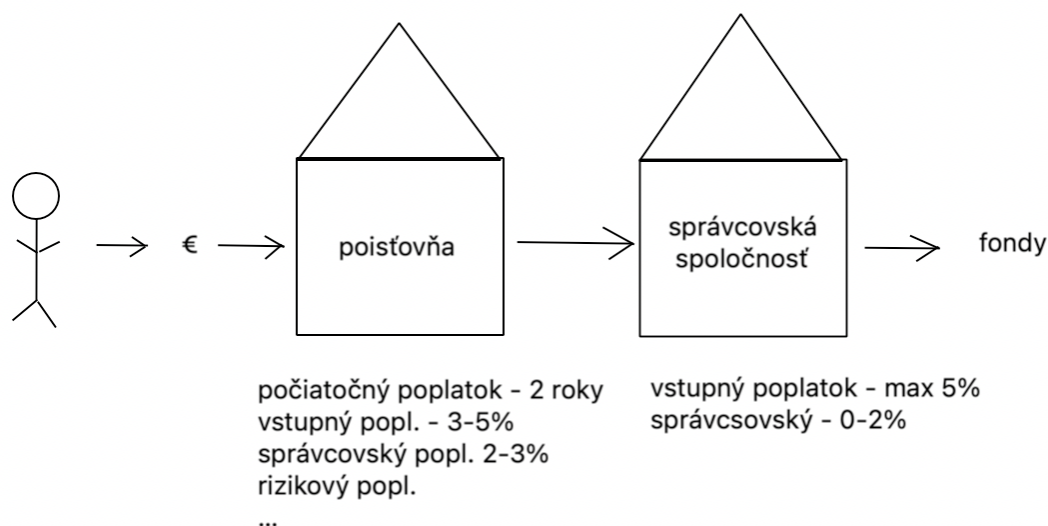
	KŽP	investovanie do indexov ETF
doba investovania (v rokoch)	40	40
mesačná platba	43,95 €	43,95 €
celkový vklad po 40 rokoch	21 096 €	21 096 €
zhodnotenie	2,50%	8%
hodnota investície po 40 rokoch	36 188,21 €	154 452,66 €
dožitie (€, ktoré klient dostane po 40 rokoch)	24 895 €	154 452,66 €

Zdroj: Investovat.sk, Index.sme.sk

Napriek garantovanému výnosu, klient by aj nasporil viac, no v dôsledku rôznych druhov poplatkov zabudovaných v zmluve, dostane klient ešte menej peňazí. Tieto produkty sa už v dnešnej dobe veľmi nesprostredkovávajú, kvôli ich nevýhodnosti.

4.1.2 Investičné životné poistenie (IŽP)

Opäť sporiaci typ životného poistenia. Na rozdiel od KŽP sa peniaze investujú do klientom zvolenej stratégie, ktorá môže mať zhodnotenie od 2-7% p.a. Pri rizikovejších stratégiách nie je výnos zaručený. Aj tu má klient možnosť zvoliť si rôzne pripoistenia. Na zmluve môže byť štandardne iba jedna poistená osoba, podobne ako pri KŽP, čo však v konečnom dôsledku môže byť pre klientov veľmi nákladné, nakoľko na sporiacu časť poistného sa vzťahuje viacero druhov poplatkov, čo je znázornené na obrázku 2.



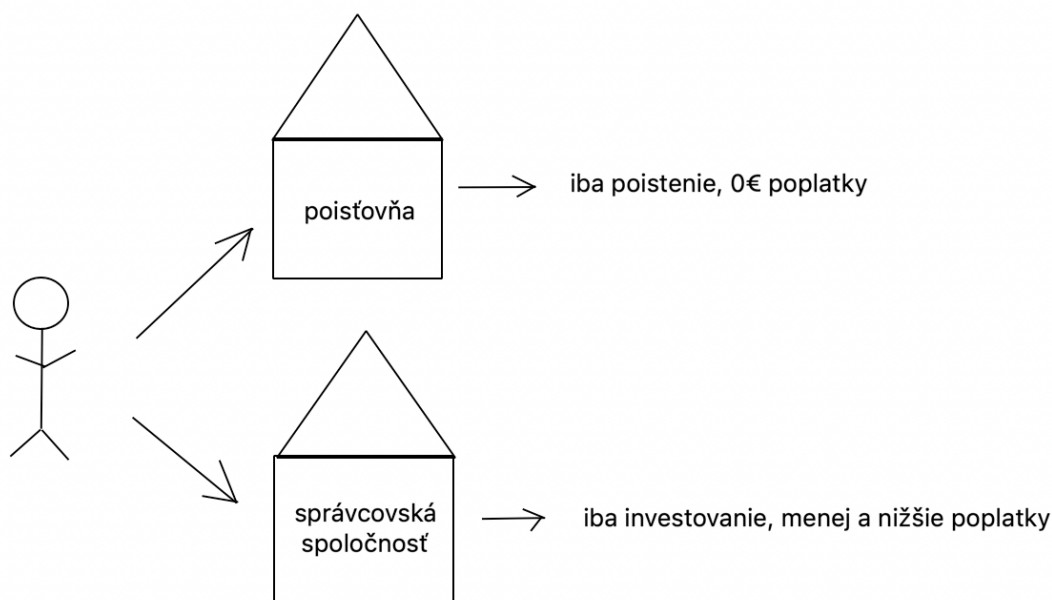
Obr. 2 Zobrazenie poplatkov v IŽP

Zdroj: Vlastné spracovanie

Z tohto dôvodu sa tento spôsob investovania s kombináciou poistenia nepovažuje za najideálnejší.

4.1.3 Rizikové životné poistenie (RŽP)

Možno ho považovať za najideálnejší typ produktu. V ňom sa ľudia iba poistujú. Celá výška poistného ide na poistené riziká, žiadne sporenie v tom nie je. Klient po skončení poistnej doby nedostane z poisťovne žiadne finančné prostriedky, pokiaľ klientovi, resp. poistenej osobe, nenastala žiadna poistná udalosť, kedy by dostal poistné plnenie. Na druhej strane je neúprosnou výhodou, že klient neprerobí na poplatkoch, nakoľko si platí iba za poistenie. Investovať si môže bokom, kde vie nasporiť mnohonásobne viac eur.



Obr. 3 Zobrazenie výhodnosti využívania RŽP

Zdroj: Vlastné spracovanie

K tomu je možné tieto zmluvy časom meniť, upravovať. Na zmluve môže byť aj viacero ľudí, za čo poisťovne dávajú zľavy a klienti tak vedú ušetriť na poistnom, než keby mal zmluvu každý zvlášť.

4.1.4 Porovnanie druhov poistenia

Klienti majú na výber viacero typov poistenia, no za najvhodnejší typ možno považovať rizikové životné poistenie. Hlavným dôvodom sú nulové poplatky, ktoré si

poisťovne sťahujú za investovanie pri sporiacich poisťných zmluvách. V prípade sporiacich zmlúv, peniaze určené na investovanie koniec koncov putujú do správcovskej spoločnosti, keďže poisťovňa nemá povolenie a licencie na vykonávanie tejto činnosti. Práve tento „medzikrok“ má za následok ďalšie poplatky, v dôsledku ktorého môže klient prerobiť až tisíce eur.

Keby mal klient poistenie a investovanie zvlášť (obr. 3), síce z poisťnej zmluvy nedostane na konci nasporenú hodnotu, no priamym investovaním do správcovskej spoločnosti s minimálnymi nákladmi a navyše napríklad do ETF fondov, kde sa neplatí daň z výnosu po roku investovania, by dokázal klient zhodnotiť peniaze rapídne viac.

Zmluvy RŽP disponujú mnohými výhodami, napr. že na poisťnej zmluve môže byť viacero poistených osôb a zmluvy možno kedykoľvek upravovať, meniť a rušiť bez zbytočných odkúpnych poplatkov. Toto sú dôvody, prečo investovanie v životnom poistení nie je najvhodnejšou alternatívou a je lepšie si zvoliť „iba poistenie“.

4.2 Komerčné poisťovne na Slovensku

História poisťovníctva na dnešnom území SR siaha až do 18. storočia, kedy sa ľudia spoločne zbierali proti ničivým požiarom a povodňam. Postupne vznikali rôzne spolky, až kým v roku 1919 nevznikla Prvá slovenská poisťovňa (dnešný Allianz). Dokonca sa vraví, že aj Milan Rastislav Štefánik mal uzavreté životné poistenie, predtým ako havaroval. Na našom území sa vystriedalo mnoho poisťovní, avšak v čase komunizmu sa všetky zoštátnili a existoval iba jeden monopol - Slovenská štátna poisťovňa. Po revolúcii sa postupne na slovenskom poisťnom trhu objavovali nové poisťovne. V Slovenskej republike dnes aktívne pôsobí 21 komerčných poisťovní ponúkajúce diferencované produkty životného aj neživotného poistenia.

Obrovským trendom v poisťovníctve je v dnešnej dobe elektronizácia. Poisťovne sa snažia čo najviac vecí, činností, ale aj zmlúv a ponúk digitalizovať. Vznikajú zmluvy, ktoré stačí „podpísať“ zaplatením poisťného, alebo potvrdiť link v emaille. Cieľom poisťovní je sa snažiť čo najviac obmedziť papierové formy, z pohľadu životného prostredia, ale aj archivácie. Je to efektívnejšie, pohodlnejšie pre poisťovne, poisťných agentov, ako aj klientov.

Nakoľko na Slovensku pôsobí viacero poisťovní a každá disponuje aspoň jedným životným produktom, možno povedať, že ponuka na trhu je relatívne vysoká. Na

nasledujúcom obrázku je rebríček vybraných poisťovní s najlepšimi produktami rizikového životného poistenia.

Kategória: Rizikové životné poistenie/poistenie choroby a úrazu

1. Generali Poist'ovňa, a.s.
2. NN Životná poisťovňa, a.s.
3. Allianz – Slovenská poisťovňa, a.s.
4. AXA životní pojišťovna, a.s.
5. MetLife Europe Insurance d.a.c.

Obr. 4 Zoznam poisťovní s najlepšie hodnotenými produktami životného poistenia za rok 2020

Zdroj: Netfinancie.sk

V nasledujúcich podkapitolách sa povenujeme TOP 3 poisťovniam z rebríčka, ktoré patria medzi dlhodobu prosperujúcu komerčnú poisťovnu na Slovensku, a zároveň ich víťazným produktom.

4.2.1 NN poisťovňa

NN (Nationale Nederlanden) je medzinárodná spoločnosť, ktorá rieši poisťovníctvo, bankovníctvo a správu investícií. Pôsobí v rôznych kútoch Európy, ale aj v Japonsku. Jej história siaha až do roku 1845, kde prostredníctvom rôznych akvizícií a zmeny názvu pôsobí až dodnes. Ich cieľom je budovať dlhodobé vzťahy, poskytnúť skvelú službu a zabezpečiť spokojnosť zákazníkov. Na Slovensku má zastúpenie NN poisťovňa, Dôchodková správcovská spoločnosť (majú na starosti 2. pilier) a Doplnková dôchodková spoločnosť (3. pilier).



Obr. 5 Logo spoločnosti NN

Zdroj: Nn.sk

NN životná poisťovňa, a.s. ponúka aktuálne 2 produkty životného poistenia. Sú nimi NN Partner - rizikové životné poistenie a NN Plan - investičné životné poistenie. Pri oboch produktoch je možnosť si poistiť na jednej zmluve až 7 ľudí, až do 75. roku života.

V produkte si klienti môžu vybrať rôzne smrteľné, úrazové, ale aj chorobné pripoistenia. Pre všetkých svojich klientov, ktorí využívajú životné poistenie alebo dôchodkové piliere, ponúkajú 3 veľmi zaujímavé benefity. Jedná sa o:

- lekára na telefóne (bezplatné konzultácie s rôznymi typmi doktorov)
- prednostné MRI vyšetrenie ak má na to žiadanku
- druhý lekársky názor (v prípade vážnej choroby si u iného odborníka vie dať prešetriť svoju diagnózu)

Ďalším benefitom, ktorým poisťovňa disponuje je krytie úrazových rizík až do 75. roku, čo je v komerčných poisťovniach netradičné. Produkt majú nastavený tak, že pri poistníkovi, ktorý zomrie v dôsledku autonehody, vyplatia pozostalým bonus navyše vo výške 40 000€ (+ pripoistenie smrti ak je dojednané). Pomerom ceny, kvality a poistného plnenia sú jedna z najlepších poisťovní.

4.2.2 Generali poisťovňa

Generali poisťovňa a.s. patrí do skupiny Generali, ktorá má pobočky vo vyše 60 krajinách sveta. Skupina Generali patrí k celosvetovým lídrom v poisťovníctve so začiatkami v Taliansku v roku 1831. V Európe je veľmi rozšírená a na Slovensku patrí do TOP 3 komerčných poisťovní. Ich víziou je vytvárať blahobyť a ochranu klientom prostredníctvom svojich služieb. Generali patrí k najinovatívnejším poisťovniam, ktoré sa snažia vyzdvihnúť individualitu jednotlivcov pomocou rôznych výhod.



Obr. 6 Logo poisťovne Generali

Zdroj: Generali.sk

V Generali sa dá uzavrieť iba jeden produkt životného poistenia, a ten sa volá La Vita. Dá sa však variovať v závislosti od požiadaviek klienta. Je možné si vkladať sporiacu zložku a spraviť z toho investičné životné poistenie. Bez nej ide o produkt rizikového poistenia. Je výnimočný tým, že disponuje širokou škálou pripoistení (smrť, úraz, choroba), hypobalíkov a zároveň ponúka špeciálne krytie pre špecifické segmenty.

Například dôchodcovia majú vzhľadom na svoju životnú situáciu produkt šitý na mieru. Ženám ponúkajú možnosť si poistiť rôzne ženské komplikácie, programátorom zase špecifické choroby, ktoré sú štandardne vo výlukách. Okrem týchto benefitov poskytuje možnosť využiť tzv. „neplánovaný adrenalín“. Jedná sa o krytie pri rizikových činnostiach, napr. bungee jumping, raz ročne po dobu za sebou idúcich 21 dní, ktoré si vie aktivovať pomocou SMS. Navyše v prípade úrazovej hospitalizácie (pri viac ako 7 dňoch) vypláca dvojnásobné plnenie, ako aj pri typických mužsko-ženských ochoreniach. Navyše kritické choroby majú zatriedené do balíkov a klient tak môže získať až 350%-né plnenie.

Napriek týmto výhodám patrí Generali medzi najdrahšie poisťovne, no možno tvrdiť, že ceny jednoznačne korešpondujú s ponukou a kvalitou poskytnutej služby.

4.2.3 Allianz Slovenská poisťovňa

Komerčná poisťovňa Allianz patrí medzi najväčšiu a najstaršiu poisťovňu na Slovensku, ktorá vznikla už v roku 1919. Do dnešnej doby mala viac názvov, napríklad Slovenská poisťovňa. V roku 2003 sa spojila s nadnárodnou skupinou Allianz Societas Europaea, a tak fungujú dodnes. Na Slovensku spravujú vyše 7 miliónov zmlúv v rôznych oblastiach poistenia (životné, neživotné, korporátne). Ich cieľom je poskytnúť prvotriednu službu a istotu s profesionálnym vzťahom so zákazníkom.



Obr. 7 Logo poisťovne Allianz

Zdroj: Allianz.sk

Na rozdiel od ostatných poisťovní disponuje širokou škálou produktov životného poistenia. Investičné, kapitálové, ale aj rizikové životné poistenie. Klient má tú možnosť vybrať si z rôznych pripoistení. Jeden z najpredávanejších produktov je Šťastný život (rizikové životné poistenie). Aj Allianz vymýšľa rôzne výhody, ako zaujať svojich, ale aj potenciálnych klientov. Veľkou atraktivitou, ktorú ponúkajú, je program Nutrifit, ak trvá zmluva viac ako rok. Jedná sa o bezplatnú službu, ktorú Allianz uhradí za klienta, a ktorou poistená osoba zistí svoj stav tela na základe genetiky. Ďalšími zaujímavosťami je automaticky dvojnásobné plnenie v prípade rakoviny u kritických ochorení alebo počas PN.

Produkt však disponuje aj nevýhodami. Allianz doteraz nevie poskytnúť hypopoistenia, ktoré sú cenovo veľmi výhodné, aj preto ich produkty nie sú až tak vhodné najmä pri klientoch s vysokými hypotékami (vysoká cena a obmedzený limit pri pripoisteniach s klesajúcou PS). Takisto každých 5 rokov rastie cena pri pripoistení práceneschopnosti, čo iné poisťovne nemajú. Avšak napriek týmto nevýhodám, vie byť produkt veľmi zaujímavý a atraktívny pre istú skupinu ľudí. Allianz má veľmi dobré meno v likvidácii a patrí medzi najväčšiu poisťovňu.

4.3 Modelácia

Zamestnanec je zamestnaný v trvalom pracovnom pomere a má záujem o poistenie, no nevie ako by si to mal nastaviť. Je IT pracovník, programuje webstránky, celý deň je v kancelárii, resp. na home office. V čistom má príjem 1 400€. Zatiaľ je slobodný. Pred nedávnom bral hypotekárny úver vo výške 120 000€, na 30 rokov, aby si kúpil vlastný byt. Mesačnú splátku má vo výške 385€. Klient je narodený 1.1.1995. Vo svojom voľnom čase hrá futbal rekreačne s kamarátmi, nie je však nikde registrovaný. Využíva aj 2. a 3. dôchodkový pilier, kde má zatiaľ nasporených dokopy približne 3 000€.

4.3.1 Nastavenie ideálnej zmluvy

Nastavenie poistných súm podľa pravidiel z kapitoly 1 sú znázornené v tabuľke 2. Pri smrti je zohľadnené to, že je slobodný, bezdetný a má niečo nasporené v dôchodkových pilieroch. Na krytie úveru využijeme hypopoistenie, ktoré by v prípade vážnej situácie vyplatilo celý úver.

Ostatné pripoistenia korešpondujú s danými násobkami čistého príjmu, ako aj zohľadnenie náhrady plnenia od štátu v prípade PN. Väčšiu PS pri pripoistení PN je zbytočné nastaviť, nakoľko poisťovňa pri poistnej udalosti bude príjem overovať, či výška poistnej sumy zodpovedá skutočnej náhrade chýbajúceho príjmu. Poistenie úveru sa nastaví na dobu 30 rokov, keďže aj úver sa bude predbežne tak dlho splácať.

Tab. 2 Nastavenie poistných súm na ideálnu zmluvu

Pripoistenie	Poistná suma v €
Smrť (akákoľvek)	2 000
Smrť alebo invalidita od 40% s klesajúcou PS	132 000
Invalidita od 40% s konštantnou PS	34 000
Kritické choroby komplexný balík	25 000
Trvalé následky úrazom s progresívnym plnením	30 000
Práceschopnosť od 29. dňa	14
Denné odškodné	14

Zdroj: Vlastné spracovanie

Aby však bol klient krytý aj na voľnočasové aktivity (napríklad úraz počas futbalu a skončil by potom na PN), prípadne v práci (pracovný úraz), je potrebné správne určiť rizikovú skupinu, zvoliť šport a tieto informácie následne uviesť do kalkulačiek poisťovní, ktoré to zohľadnia a vypočítajú celkovú cenu poistného.

4.3.2 Ponuky

Po dosadení jednotlivých parametrov (poistné sumy podľa ideálnej zmluvy, zamestnanie, dátum narodenia, voľnočasové aktivity) do jednotlivých kalkulačiek poisťovní sme dostali konkrétne ponuky, na ktorých je zobrazené samotné krytie, ale najmä cenové vyjadrenie mesačného poistného. Tieto ponuky budeme postupne opisovať.

Najprv je treba spomenúť, že poisťovne zaradili IT pracovníka do rizikovej skupiny 1, čo je najmenej riziková. Poisťovne vtedy neuplatňujú žiadne prirážky pri pripoisteniach. Takisto sme uviedli futbal ako voľnočasovú aktivitu, pretože aj keď nie je nikde registrovaný, je treba to zohľadniť a zaznačiť v kalkulačke ako vykonávaný „rekreačne“. Pri športoch je ešte na výber „amatérsky“, vtedy je poistený registrovaný v nejakom klube, alebo potom „profesionálne“. V takomto prípade je to zárobková činnosť a poisťovne uplatňujú veľké prirážky najmä pri úrazoch.

Ponuky sú vyhotovené za predpokladu, že je klient zdravý, na nič sa nelieči, neberie žiadne lieky a nechodí k žiadnym odborným lekárom. V opačnom prípade poisťovne skúmajú zdravotný stav a uplatňujú poisteným osobám buď prirážky pri

vybraných pripoisteniach, určia výluky na existujúce diagnózy alebo dokonca môžu zamietnuť poistenie. Z tohto dôvodu je potrebné riešiť kvalitné poistenie čo najskôr, pretože poisťovne chcú poisťovať mladých, ale najmä zdravých ľudí.

Súčasťou príloh sú spomínané ponuky z poisťovní s nastavením poistného krytia podľa ideálnej zmluvy. Zároveň súhrnný prehľad ponúk analyzovaných produktov životného poistenia z troch najväčších komerčných poisťovní na Slovensku je znázornený v tabuľke č.3. Na ľavej strane tabuľky sú jednotlivé pripoistenia a na pravej porovnané krytie, kde vidíme, že od ostatných sa líši jedine Allianz. Charakteristikou produktov a rozdielom sa povenujeme ďalej. Z cenového hľadiska môžeme vidieť, že mesačné poistné je na úrovni od 90€ do 125€. Podľa cenovej výhodnosti možno povedať, že najlepšie je na tom produkt od poisťovne NN, potom Allianz, a až nakoniec Generali. No cena nie je všetko a v takýchto produktoch ide o obsah krytia, ktoré poisťovne ponúkajú a najmä benefity, ktorými disponujú. Práve tie môžu pomôcť rozhodnúť sa pre výber najideálnejšieho poistného produktu.

Tab. 3 Súhrnné porovnanie ponúk

krytie	NN	Generali	Allianz
smrť	2 000 €	2 000 €	4 300 €
smrť alebo invalidita od 40% s kles. PS	132 000 €	132 000 €	132 000 €/100 000 €
invalidita od 40% s konštantnou PS	34 000 €	34 000 €	34 000 €
kritické choroby	25 000 €	25 000 €	25 000 €
trvalé následky úrazom	30 000 €	30 000 €	30 000 €
práceschopnosť od 29. dňa	14 €	14 €	14 €
denné odškodné	14 €	14 €	14 €
mesačné poistné	90,38 €	124,92 €	104,40 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Prílohu č.1 predstavuje ponuka z poisťovne NN. Ich produkt NN Partner je v pomere ceny a kvality veľmi lákavý. Klient si môže zvoliť výšku poistných súm podľa svojho uváženia. Dokonca úrazové riziká si vie vykryť spomedzi 3 skúmaných poisťovní až do 75. roku, štandard je do 65. roku života. V ponuke majú hypobalík, tzv. duopoistenie, ktorým je krytý úver do plnej výšky. K dispozícii majú aj quatropoistenie, ale to sa vzťahuje na 2 poistené osoby. Pripoistenie PN majú nastavené tak, že síce musí byť klient na PN viac ako 29 dní, ale ak splní túto podmienku, preplatia mu plnenie spätne od 1. dňa. Väčšinou je to drahší variant PN, no iný v ponuke nemajú. Nevýhodou produktu je, že začiatok poistenia je vždy k prvému dňu nasledujúceho

mesiaca. Čiže keby si klient uzatváral zmluvu napr. 1.5.2022 a chcel by byť poistený čo najskôr, tak poistený vie byť až od 1.6.2022. Avšak napriek tejto nedokonalosti patrí medzi jeden z najpredávanejších produktov. Je to práve kvôli cene, ale aj flexibilnému krytiu, menu poisťovne a benefitom.

V prílohe číslo 2 je ponuka z poisťovne Generali. Ako aj z tabuľky č.3 vidieť, aj v tejto inštitúcii je možné si zvoliť výšku PS podľa vlastného uváženia. Na rozdiel od NN si vie klient poistiť do 75. veku iba smrť a trvalé následky úrazom, no koniec koncov ide najmä o to, aby bol klient vykrytý v ekonomicky produktívnom veku. Pripoistenie PN je rovnaké ako v poisťovni NN, čiže od 29. dňa spätne, iný typ k dispozícii nie je. V ponuke je však poistná doba pri tomto pripoistení iba 2 roky. Je to kvôli tomu, že Generali po 2 rokoch prehodnocuje „škodovosť“ klienta pri tomto pripoistení a skúmajú, na aké diagnózy, resp. ako často si plnenie uplatňoval. Ak si klient uplatňoval plnenie na bežné veci ako bolesť chrbta, prechladnutie a pod. niekoľkokrát, môže po 2 rokoch toto pripoistenie zrušiť. Ak bol však dôvod PN opodstatnený, doba sa predlžuje. Poisťovňa sa týmto spôsobom chráni a chce tak eliminovať poistné podvody. Generali v porovnaní s týmito 3 poisťovňami ako jediná ponúka rôzne variácie hypobalíkov, a ako jediní majú v ňom možnosť zahrnúť aj kritické choroby s klesajúcou PS. No pre férové porovnanie sme zvolili iba smrť a invaliditu od 40%. Cena je oproti NN už značne vyššia, no treba podotknúť, že ako jediní z TOP 3 majú kritické choroby v balíkoch a klient tak vie dostať plnenie na chorobu z každého balíka, zatiaľ čo v iných poisťovniach po vyplatení 100% za jednu chorobu, pripoistenie zaniká. Programátori patria do špeciálneho IT segmentu, pre ktorý ponúkajú krytie typických chorôb, ktoré vznikajú pri takomto type povolania, a ktoré by boli štandardne vo výluke. Keďže však týmto disponuje iba Generali, do komplexného porovnania sme to nezaradili. Okrem toho disponujú množstvom výhod, takže možno povedať, že cena za danú ponuku je férová.

Prílohu č.3 tvorí ponuka z najväčšej slovenskej poisťovne Allianz. Ako jediná sa v porovnávanom krytí trochu odlišuje, a to v pripoistení akejkol'vek smrti a v poistení úveru. Odchýlka pri pripoistení smrti je preto, lebo Allianz má podmienku mesačného poistného pri tomto riziku 3€. Pri mladých ľuďoch je preto častokrát zbytočne vysoká PS. Pri poistení hypotéky je odchýlka preto, lebo ako jediná z troch spomínaných poisťovní, napriek tomu, že sa jedná o najväčšiu poisťovňu na SR, nedisponuje hypopoisteniami. Ponúka iba samostatné poistenie smrti s klesajúcou PS a osobitné pripoistenie invalidity s klesajúcou PS. PS pri invalidite je dokonca ohraničená sumou 100 000€. Z tohto pohľadu

poisťovňa Allianz nie je tak atraktívna pre klientov, ktorí si chcú vykryť svoje vysoké záväzky v plnej výške. Pri pripoistení PN bol zvolený variant od 29. dňa, teda nie spätne. Cenovo sú tak v strede intervalu, no napriek nevýhode absencii hypobalíka, aj Allianz disponuje škálou výhod pre svojich verných klientov, ktoré ich dokážu presvedčiť.

Ďalej je dôležité spomenúť, že poisťovne po uzavretí zmluvy a začiatkom poistenia uplatňujú pri určitých pripoisteniach, resp. diagnózach, čakaciu dobu. V tabuľke č.4 je porovnanie čakacích dôb najdôležitejších pripoistení. Na úrazové pričinenie sa čakacia doba nevzťahuje, nakoľko úrazy sa považujú za nepredvídanú udalosť. Tieto doby sa uplatňujú iba pri chorobách, najmä pri pripoistení PN (pri diagnózach s chrbticou je doba značne dlhšia), invalidite z dôvodu choroby a pri vážnych chorobách. Je to kvôli tomu, aby sa poisťovne vyvarovali klientom, ktorí si idú uzavrieť poistenie, lebo vedia, že ich niečo z toho čaká, a teda by dostali od nej peniaze. Tieto čakacie doby sú súčasťou každej jednej zmluvy životného poistenia bez ohľadu na to, či ide o sporiacu zmluvu alebo nie. V poslednom stĺpci tabuľky 4 je ešte doplnené porovnanie podmienky plnenia bežných úrazov. Hovorí o tom, že minimálne koľko dní sa úraz musí liečiť, aby došlo k poistnému plneniu. Plnenie je nastavené poistnou sumou na každý deň liečenia a vypláca sa od 1. dňa spätne (obdobne ako pri PN).

Tab. 4 Porovnanie čakacích dôb v mesiacoch

	PN (chrbtica)	PN (choroba)	invalidita	kritické choroby	denné odškodné
NN	24m	2m	0m	3m (nádory, skleróza)	od 7. dňa
Generali	24m	3m	18m	4m	od 8. dňa
Allianz	12m	2m	24m	6m	od 14. dňa

Zdroj: Nn.sk, Generali.sk, Allianz.sk

Z tabuľky 4 vidieť, že najkratšie čakacie doby má práve poisťovňa NN, potom Generali a ako posledný Allianz.

Parametrami, ktoré dokážu potenciálneho klienta presvedčiť o tom, do akej poisťovne si poistenie uzavrieť, sú mnohokrát ponúkané výhody. V tabuľke č.5 sme porovnali rôzne druhy výhod, ktorými vybrané komerčné poisťovne disponujú. Od ceny, krytia, cez lekárske benefity, až po likvidáciu.

Tab. 5 Porovnanie benefitov vybraných poisťovní

NN	úrazové pripoistenia na dlhú dobu
	pomer cena a kvalita
	lekárske benefity (MRI, lekár na telefóne, druhý lekársky názor)
	hypobalíky
	bonus pri autonehode
Generali	dvojnásobné plnenie pri typicky mužsko/ženských ochoreniach
	pomer cena a kvalita
	dvojnásobné plnenie v príp. úrazovej hospitalizácie
	neplánovaný adrenalín
	závažné ochorenia v balíkoch
	telefonické konzultácie s lekárom/právnikom
	hypobalíky
Allianz	špeciálne krytie pre vybrané segmenty
	najväčšia a najstaršia slovenská poisťovňa
	rýchla a kvalitná likvidácia
	dvojnásobné plnenie pri typicky mužsko/ženských ochoreniach, aj pri PN
	program Nutrifit

Zdroj: Nn.sk, Generali.sk, Allianz.sk

Počtom výhod vyhráva jednoznačne Generali, potom poisťovňa NN a nakoniec Allianz. Aj tieto parametre dokážu získať klientovi viacrozmerový pohľad na výber správnej poisťovne, spolu s čakacími dobami, s poistným krytím a cenou.

4.4 Hodnotenie multikriteriálnou analýzou

Na objektívne zhodnotenie situácie a zoradenia jednotlivých variantov od najlepšieho (najvhodnejšieho) po najmenej vhodný variant využijeme metódy multikriteriálnej analýzy.

Tab. 6 Komparácia sledovaných kritérií a ich hodnoty

kritérium	NN	Generali	Allianz
poistné	90,38 €	124,92 €	104,40 €
ponúkané varianty hypobalíkov	4	6	0
počet benefitov	5	8	4
min. doba liečenia pri dennom odškodnom (v dňoch)	7	8	14
počet členov finančnej skupiny na slovenskom trhu	3	2	2
rastúca cena pri PN	nie	nie	áno

Zdroj: Vlastné spracovanie

Na to, aby sme mali čo porovnať, potrebujeme vstupné údaje s viacerými variantami a hodnotiacimi kritériami. Vo vstupnej tabuľke č.6 sú zosumarizované údaje,

parametre a fakty z predošlých podkapitol, kde v ľavom stĺpci sa nachádzajú sledované kritériá, ktorými sa sledované poisťovne, ich produkty a ponuky najviac odlišujú a v prvom riadku konkrétne varianty riešení.

Prvým krokom je stanovenie váh kritérií. Metód je niekoľko, ale aby sme zachovali objektivnosť, využijeme metódu entropie, ktorej spôsob výpočtu sme si popísali v kapitole č.3. V našom prípade vyšli váhy kritérií nasledujúco:

Tab. 7 Vypočítané váhy porovnávaných kritérií

varianty/kritérium	váha w_j
poistné	0,0145550
ponúkané varianty hypobalíkov	0,7033365
počet benefitov	0,0719049
min. doba liečenia pri dennom odškodnom (v dňoch)	0,0804569
počet členov finančnej skupiny na slovenskom trhu	0,0324238
rastúca cena pri PN	0,0973230
súčet	1

Zdroj: Vlastné spracovanie

Už z danej tabuľky vidíme, že pri výbere vhodného variantu budú najviac rozhodovať ponuky hypobalíkov, minimálna doba liečenia úrazov a cena pripoistenia práceneschopnosti.

Keď už máme stanovené váhy, aplikovaním metódy váženého súčtu poradí, ktorej postup výpočtu je tiež spomínaný v kapitole č.3, získame výsledné funkcie úžitku. Najvyššia hodnota úžitku predstavuje najlepšiu možnosť.

Tab. 8 Vypočítané výsledné hodnoty

kritérium	NN	Generali	Allianz
poistné	0	1	0,40591
ponúkané varianty hypobalíkov	0,66667	1	0
počet benefitov	0,25	1	0
min. doba liečenia pri dennom odškodnom (v dňoch)	0	0,14286	1
počet členov finančnej skupiny na slovenskom trhu	1	0	0
rastúca cena pri PN	0	0	1
$u(V_i)$ -funkcia úžitku	0,51929	0,80129	0,18369

Zdroj: Vlastné spracovanie

Detailný postup a medzivýpočty tejto metódy našej konkrétnej situácie tvoria prílohu č.4.

Po premietnutí do našich dát vidíme, že Generali predstavuje najlepší variant, na druhom mieste na nachádza ponuka z poisťovne NN, a ako posledná (najmenej vhodná) je ponuka v poisťovni Allianz.

5 Diskusia

Človek si častokrát nahovára myšlienky typu: „mne sa nič nestane“, „mne poistenie netreba“, „ja som zdravý“ a pod. Avšak potom, keď sa už niečo stane, čo dokáže klienta dosť negatívne ovplyvniť, napríklad invalidita, vážna onkologická choroba, dlhodobá PN, tak ľutuje, že sa poistiť nedal. Vtedy je už na uzavretie poistenia neskoro a práve preto je treba na to myslieť včas.

Je dôležité venovať sa aj finančnej gramotnosti, ktorá by dala ľuďom základné vedomosti v oblasti finančnictva, investovania, ale aj poisťovníctva, aby narábali s peniazmi čo najlepšie. Až potom, keď sa pochopí zmysel poistenia, je klient otvorený uzavretiu poistnej zmluvy. Ideálne takej, ktorá by bola vysokokvalitná a podržala ho, príp. jeho okolie a rodinu, v prípade núdze.

V dnešných časoch sa stretávame s rôznymi druhmi produktov životného poistenia no málokto pozná ich rozdiely a vie, že aký typ je pre klienta najvýhodnejší. Z pohľadu poisťovne je najvýhodnejší sporiaci typ produktu, pretože poisťovňa zarobí nielen na poistení, ale najmä na poplatkoch. A prečo platiť zbytočné poplatky, keď si ich klienti môžu znížiť tým, že si budú investovať mimo poisťovňu, priamo cez správcovskú spoločnosť? Z tohto dôvodu môžeme povedať, že najvhodnejší druh z obzoru klienta je práve rizikové životné poistenie.

V kapitole s výsledkami sme si namodelovali príklad, ako takému klientovi nastaviť zmluvu rizikového životného poistenia, ktorá bude šitá na mieru jeho potrebám a požiadavkám (tzv. ideálna zmluva). Podľa teoretickej časti sme si určili výšky poistných súm pri nevyhnutných pripoisteniach, ktoré by mala obsahovať každá kvalitne nastavená zmluva životného poistenia. Následne sme dané nastavenie aplikovali v troch kalkuláciách konkrétnych produktov troch komerčných poisťovní, ktoré sa považujú na Slovensku za jedny z najlepších produktov rizikového životného poistenia.

Analyzovať výhodnosť a výber správneho produktu môžeme zo subjektívneho aj objektívneho hľadiska. Čakacím dobám sa klient nevyhne, ale keby sme sa pozreli na situáciu čisto z cenového hľadiska, je výhodné klientovi odporučiť poisťovňu NN, ktorá vyšla najlacnejšie. Navyše núkajú svojim klientom benefity vo forme lekárskeho vyšetrení a konzultácií, ale aj dlhšou dobou poistenia a krytím úveru. Z pohľadu výhod jednoznačne víťazí Generali. Síce ponuka vyšla najdrahšie, no vzhľadom na krytie, najmä kritické

choroby, ale aj možnosť pripoistiť si špeciálne krytie pre programátorov je bezkonkurenčné. Navyše tiež ponúkajú lekárske konzultácie, majú atraktívne hypobalíky a vedia vykryť adrenalínové aktivity, čím sú jedineční. Allianz pre tento typ klienta nie je najvhodnejší práve kvôli tomu, že nemajú k dispozícii hypopoistenie, majú nastavenú obmedzenú výšku invalidity, a za nie mále poistné nemá poriadne vykrytý svoj záväzok. Napriek núkaným výhodám ako dvojité plnenia v prípade onkologických chorôb alebo programu Nutrifit, by produkt poisťovne Allianz v tomto prípade nebol najlepšou voľbou. Pokiaľ klient nechce na poriadnom poistení šetriť a je ochotný si priplatiť, lebo vidí v tom veľký zmysel, najlepším odporúčaním by bol produkt poisťovne Generali. V opačnom prípade, aj keby v tom videl zmysel, no viac by ho ohúrili výhody poisťovne NN, alebo by mal obmedzený mesačný rozpočet, produkt poisťovne NN je tiež skvelá voľba.

Podľa objektívnych kvantitatívnych metód nám vyšlo, že najlepšou ponukou by bol práve produkt poisťovne Generali. Vďaka tomu za množstvo výhod, ktoré ponúkajú, ako aj špeciálnymi a zaujímavými nastaveniami daného produktu. Druhou najvhodnejšou alternatívou je výber ponuky z poisťovne NN. Najmenej vhodný produkt pre daného klienta predstavuje produkt životného poistenia komerčnej poisťovne Allianz.

Treba však dodať, že poisťovníctvo sa stále inovuje a poisťovne proti sebe neustále súperia, pretože sa snažia vyniknúť na presýtenom trhu. Preto aj niektoré produkty, ktoré sa v dnešnej dobe predávajú, sú dnes výhodné. No o 5, 10, 20 rokov už výhodné byť nemusia, nakoľko môžu prísť úplne iné a oveľa viac atraktívnejšie produkty. Je to podobné, ako keď klienti využívajú zmluvy staré 10, 20 rokov, a kde po terajšej analýze zistia, že v dnešnej dobe sú omnoho cenovo aj krytím výhodnejšie produkty. No v dobe, kedy sa uzatvárali, toho času výhodné boli. Z toho dôvodu je potrebné si občas zmluvy nechať prekontrolovať odborníkom, či krytie zodpovedá životnej situácii klienta, príp. či nie je pre neho niečo lepšie.

Záver

Poistný trh ako trhový mechanizmus medzi poisťovňou a poisteným je súčasťou našich životov. V súčasnosti ponuka prevláda nad dopytom, a preto je potrebné pre aplikáciu správnych rozhodnutí sa v problematike aspoň trochu orientovať. Veľkým problémom je práve abstinujúca gramotnosť o finančných produktoch a financiách, ako takých. To má za následok napríklad využívanie nevýhodných produktov životného poistenia - so sporením. Ak sa už aj niečo využíva, je potrebné to do detailov zanalyzovať, či poistné krytie zodpovedá požadovanému krytiu.

Komerčné životné poistenie má slúžiť na ochranu príjmu, zdravia a rodiny. Má podržať poistených v ťažkých životných situáciách, s ktorými sa nikto nechce stretnúť. Avšak keď už taký čas nastane, nech má klient prvotriedne nastavené poistenie, ktoré mu pomôže finančne obstaráť liečbu, náklady s ňou spojené, dokompenzovať príjem, resp. splatenie záväzkov.

V Slovenskej republike pôsobí až 21 komerčných poisťovní, ktoré ponúkajú širokú škálu produktov. Medzi poisťovne s najlepšie nastavenými parametrami v produktoch životného poistenia patria poisťovne NN, Allianz a Generali. Ich produkty sú najviac atraktívne z pohľadu ponúkaných poistných produktov, ich krytím, výhod ponúkaných svojim klientom, ale aj svojou veľkosťou, poistným kmeňom a menom poisťovne.

Situácia každého klienta je tak jedinečná, že je potrebné poriadne zanalyzovať jeho potreby a požiadavky, nastaviť zodpovedajúce krytie, a až tak vybrať vhodnú poisťovňu a jej produkt.

Bibliografické zdroje

- [1.] Allianz: *Legal Form. Societas Europaea - European company* [online]. [cit. 6.4.2022]. Dostupné z: <https://www.allianz.com/en/about-us/corporate-management/corporate-governance/legal-form.html>
- [2.] Allianz: *O spoločnosti Allianz - SP.* [online]. [cit. 6.4.2022]. Dostupné z: https://www.allianz.sk/sk_SK/sukromne-osoby/ine-stranky/o-nas-Allianz-sp.html
- [3.] Allianz: *Poistné podmienky pre program Šťastný život.* [online]. [6.4.2022]. Dostupné z: <https://www.allianz.sk/content/dam/onemarketing/cee/azsk/Zivot/sťastný-život/ZD-a-PP-Stastny-Zivot-platne-od-10-5-2021.pdf>
- [4.] Allianz: *Životné poistenie podľa vašich predstáv.* [online]. [cit. 6.4.2022]. Dostupné z: https://www.allianz.sk/sk_SK/sukromne-osoby/zivot.html
- [5.] BEKHZODOVNA, Uzakova Kamola, KIZI, Khotamkulova Madina Sanjar. Digitalization in the Insurance Industry. *European Journal of Business Startups and Open Society* [online]. 2022, 2(3), 39–44 [cit. 29.4.2022]. ISSN 2795-9228. Dostupné z: <http://innovatus.es/index.php/ejbsos/article/view/547/485>
- [6.] CNN Money: *Ultimate guide to retirement.* What's wrong with using insurance as an investment? [online]. [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: https://money.cnn.com/retirement/guide/insurance_life.money.com/index10.htm
- [7.] DAŇHEL, Jaroslav, 2002. *Kapitoly z pojistné teorie.* 1. vyd. Praha: Oeconomica. 140 s. ISBN 80-245-0306-9.
- [8.] DUCHÁČKOVÁ, Eva, 2003. *Principy pojištění a pojišťovnictví.* 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o. ISBN 80-86119-67-X.
- [9.] Employment.gov: *II. Pilier - starobné dôchodkové sporenie.* [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.employment.gov.sk/sk/socialne-poistenie-dochodkovy-system/dochodkovy-system/ii-pilier-starobne-dochodkove-sporenie/>
- [10.] Employment.gov: *III. Pilier - doplnkové dôchodkové sporenie.* [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.employment.gov.sk/sk/socialne-poistenie-dochodkovy-system/dochodkovy-system/iii-pilier-doplňkove-dochodkove-sporenie/>
- [11.] FIALA, Petr, JABLONSKÝ, Josef, MAŇAS, Miroslav, 1994. *Vícekritériální rozhodování.* Praha: Vysoká škola ekonomická. 316 s. ISBN 8070797487

- [12.] *Generali: O nás*. [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.generali.sk/o-nas/>
- [13.] *Generali: Poistné podmienky. Životné poistenie La Vita* [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.generali.sk/wp-content/uploads/2021/12/Vseobecne-poistne-podmienky-La-Vita.pdf>
- [14.] *Generali: Poistovňa Generali*. [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.generali.sk/o-nas/poistovna-generali/>
- [15.] *Generali: Skupina Generali*. [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.generali.sk/o-nas/skupina-generali/>
- [16.] *Generali: Vizia, misia, hodnoty*. [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.generali.sk/o-nas/vizia-misia-hodnoty/>
- [17.] *Generali: Životné poistenie. Množstvo možností, stále jedna La Vita* [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.generali.sk/pre-obcanov/zivotne-poistenie/>
- [18.] *Hdfclife: Insurance vs Investment - Did You Get the Right Financial Plan?* [online]. 5.11.2018 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://www.hdfclife.com/insurance-knowledge-centre/investment-for-future-planning/difference-between-insurance-and-investment>
- [19.] HUDDLESTON, Cameron, METZ, Jason. 10 Best Tips If You're Buying Life Insurance For The First Time. In: *Forbes.com* [online]. 7.1.2022 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://www.forbes.com/advisor/life-insurance/best-tips-first-time-buyers/>
- [20.] *Index.sme: Výpočet nasporenej sumy pri pravidelných vkladoch*. [online]. [cit. 10.4.2022]. Dostupné z: <https://index.sme.sk/kalkulacky/sporenie>
- [21.] Interné školenia spoločnosti PROSIGHT Slovensko, a.s.
- [22.] *Investovat.: Kapitálové životné poistenie – správna dlhodobá investícia?* [online]. [cit. 8.4.2022]. Dostupné z: <https://investovat.sk/zaklady/kapitalove-zivotne-poistenie-spravna-dlhodoba-investicia/>
- [23.] JANIŠ, Ivan. Rizikové životné poistenie. Ako si nastaviť ideálnu zmluvu? In: *Prosight.sk* [online]. 24.2.2022 [cit. 28.3.2022]. Dostupné z: <https://www.prosight.sk/blog/poistenie/rizikove-zivotne-poistenie-ako-si-nastavit-idealnu-zmluvu/>
- [24.] KAFKOVÁ, Eva a kol., 2012. *Základy poisťovníctva*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 244 s. ISBN 978-80-225-3363-8.

- [25.] KANDERKOVÁ, Helena. Kritické choroby ohrozujú Slovákov, poisťuje si ich stále viac ľudí. In: *Allianz.sk* [online]. 28.2.2017 [cit. 30.3.2022]. Dostupné z: https://www.allianz.sk/sk_SK/sukromne-osoby/ine-stranky/tlacove-centrum/kriticke-choroby-ohrozuju-Slovakov-poisťuje-si-ich-stale-viac-ludi.html
- [26.] KANDERKOVÁ, Helena. Pred sto rokmi vznikla na Slovensku prvá poisťovňa. Dnes je z nej Allianz - SP. In: *Allianz.sk* [online]. 26.4.2019 [cit. 6.4.2022]. Dostupné z: https://www.allianz.sk/sk_SK/sukromne-osoby/ine-stranky/tlacove-centrum/pred-sto-rokmi-vznikla-na-Slovensku-prva-poisťovna-dnes-je-z-nej-Allianz-SP.html
- [27.] KILROY, Ashley, METZ, Jason. How Does Life Insurance Work? In: *Forbes.com* [online]. 24.8.2021 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://www.forbes.com/advisor/life-insurance/how-it-works/>
- [28.] LITTOVÁ, Zuzana, KRÁTKA, Zuzana, 2009. *Životné poistenie*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 154 s. ISBN 978-80-225-2644-9.
- [29.] MAJERSKÁ, Eva. SASP oslavuje a zároveň oceňuje najlepšie poisťovne. In: *Netfinancie.sk* [online]. 29.6.2021 [cit. 7.4.2022]. Dostupné z: <https://www.netfinancie.sk/a/odborne-hodnotenie-poisťovacich-produktov-ocenenie-sasp/>
- [30.] MAJTÁNOVÁ, Anna a kol., 2010. *Vývojové trendy v poistnom krytí životných a neživotných rizík*. Poisťovníctvo v európskych dimenziách. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 194 s. ISBN 978-80-225-2900-6.
- [31.] MAJTÁNOVÁ, Anna, DAŇHEL, Jaroslav, DUCHÁČKOVÁ, Eva, KAFKOVÁ, Eva, 2006. *Pojišťovníctví - Teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o. ISBN 80-86929-19-1.
- [32.] MOLNÁR, Slavomír. Porovnanie životného poistenia v roku 2021, recenzie a skúsenosti. In: *Slavomirmolnar.sk* [online]. 18.6.2018 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://slavomirmolnar.sk/2018/06/18/zivotne-poistenie-porovnanie-recenzie-skusenosti/>
- [33.] *Národná banka Slovenska: Životné poistenie*. [online]. [cit. 8.4.2022]. Dostupné z: <https://www.nbs.sk/sk/ofs/financne-produkty/poistenie/zivotne-poistenie>
- [34.] *Nn: Čím sú charakteristické jednotlivé druhy životného poistenia?*. Životné poistenie je poistenie, ktoré zahŕňa krytie rizík ohrozujúcich životy ľudí. Poisťovne ponúkajú celkom 3 rôzne druhy životného poistenia [online]. [cit. 8.4.2022]. Dostupné z:

- <https://www.nn.sk/poradna/druhy-zivotnych-poisteni/cim-su-charakteristicke-jednotlive-druhy-zivotneho-poistenia.html>
- [35.] *Nn: Začíname od vás: Všetko, čo robíme, sa odvíja od potrieb zákazníka.* [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://www.nn.sk/spolocnost-nn/o-nas/#tab1>
- [36.] *Poistenie: Partnerské poisťovne.* [online]. [cit. 6.4.2022]. Dostupné z: <https://www.poistenie.sk/poistovne>
- [37.] *Poistenie: Podstata a základné princípy poistenia.* [online]. [cit. 24.4.2022]. Dostupné z: <https://www.poistenie.sk/poradna/podstata-zakladne-principy-poistenia/>
- [38.] *Poistenie: Životné poistenie.* [online]. [cit. 8.4.2022]. Dostupné z: <https://www.poistenie.sk/osobne/zivotne>
- [39.] *Poistovna.nn: Investičné životné poistenie NN Partner (IZPN).* Získate viac ako by ste si mysleli [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://poistovna.nn.sk/nn-plan/#tab1>
- [40.] *Poistovna.nn: Rizikové životné poistenie NN Partner (RZPN).* Čo s ním získate? [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: <https://poistovna.nn.sk/nn-partner/>
- [41.] *Poistovna.nn: Všeobecné poisťné podmienky pre životné poistenie.* [online]. [cit. 5.4.2022]. Dostupné z: https://poistovna.nn.sk/archiv/archiv/sk-poistovna/KnihaPP_ZP_NN_PARTNER_TA.pdf
- [42.] RANI, Neelam, KAPOOR, Krishan. Do you still buy insurance products for your investment needs? In: *Economictimes.indiatimes.com* [online]. 24.7.2020 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://economictimes.indiatimes.com/mf/analysis/do-you-still-buy-insurance-products-for-your-investment-needs/articleshow/77140000.cms>
- [43.] Research Desk. *Valueresearchonline.com: Do not mix insurance and investment* [online]. 19.8.2021 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://www.valueresearchonline.com/stories/9261/do-not-mix-insurance-and-investment/>
- [44.] *Slovenská asociácia poisťovní: Krátka história poisťovníctva na Slovensku 1919 - 2019.* [online]. 2019 [cit. 7.4.2022]. Dostupné z: https://www.slaspo.sk/tmp/asset_cache/link/0000073345/Kratka%20historia%20poistovnictva%20na%20Slovensku%201919-2019.pdf
- [45.] SMORONĚ, Ladislav. Aké riziká má obsahovať kvalitné životné poistenie? In: *Podnikajte.sk* [online]. 28.8.2017 [cit. 28.3.2022]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/osobne-financie/rizika-kvalitne-zivotne-poistenie>

- [46.] SMORŇ, Ladislav. Poistné sumy v životnom poistení - ako ich správne nastaviť?
In: *Podnikajte.sk* [online]. 5.12.2017 [cit. 28.3.2022]. Dostupné z:
<https://www.podnikajte.sk/osobne-financie/poistne-sumy-zivotne-poistenie>
- [47.] VYAS, Manan. Life insurance v/s Mutual funds: Which Is The Better Investment?
In: *Aegonlife.com* [online]. 7.7.2018 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z:
<https://www.aegonlife.com/insurance-investment-knowledge/life-insurance-vs-mutual-funds-investment/>
- [48.] YUXIN, Zhu, DAZUO, Tian, FENG, Yan. Effectiveness of Entropy Weight Method in Decision-Making. In: *Hindawi.com* [online]. 26.3.2020 [cit. 29.4.2022]. Dostupné z: <https://downloads.hindawi.com/journals/mpe/2020/3564835.pdf>
- [49.] ZÁVACKÝ, Denis. Má životné poistenie zmysel? In: *Prosight.sk* [online]. 9.12.2021 [cit. 28.3.2022]. Dostupné z: <https://www.prosight.sk/blog/poistenie/ma-zivotne-poistenie-zmysel/>

Prílohy

Príloha 1 – ponuka z poisťovne NN

Príloha 2 – ponuka z poisťovne Generali

Príloha 3 – ponuka z poisťovne Allianz

Príloha 4 – Výpočty metódy hodnotenia multikriteriálnou analýzou