

T-6

Cena za pojistnou ochranu.

# Cena

- Cena je v prostředí tržního mechanismu nosičem ekonomických informací. Zpravuje nás například o výši nákladů na získání určitého produktu či služby.
- Podnik podle cen rozhoduje o svých cílech, o rozvoji svého podnikání. Mezi nejdůležitější cíle podniku patří vedle jeho stabilizace zisk, návrat investic, objem prodeje a tržní podíl.
- Spotřebitelé se zase na základě cen rozhodují, co budou spotřebovávat.
- Význam ceny v marketingovém mixu také vyplývá z faktu, že je jediným nástrojem, který produkuje příjmy, ostatní nástroje produkují náklady.

# Určování ceny v praxi

- Přístup založený na nákladech.
- Přístup založený na konkurenci – vychází z běžné tržní ceny a respektuje ceny konkurence.
- Přístup orientovaný na zákazníka – cena se stanoví na základě hodnoty, kterou produktu přiznává spotřebitel.

# Hlediska odrážející cenu v pojetí marketingu

- Potřebnost, užitečnost produktu – nakolik obecně produkt odpovídá potřebě zákazníka.
- Hodnota produktu – porovnání konkrétních parametrů s konkurencí.
- Dostupnost produktu – konkrétní řešení distribuce produktu v podobě prodejní sítě.

- Kupní (finanční) možnosti našeho zákazníka.
- Cenová strategie našich konkurentů.
- Vlastní marketingová strategie – představuje co chceme na trhu, zda bleskový úspěch nebo dlouhodobou působnost.
- Makrospolečenský význam produktu – odráží přínos v podobě ekologie, sociální dostupnosti, ochrany zdraví, apod.

# Pojistné

- V pojišťovnictví sehrává úlohu ceny pojistné, jako cena za poskytování pojistné ochrany.
- Sazby pojistného jsou pojišťovny stanovovány na základě pojistně technických zásad.
- Základní pojistně technickou zásadou, kterou se z dlouhodobého hlediska řídí každá solidní pojišťovna, je zachování ekonomické rovnováhy mezi jejími příjmy a výdaji.

# Kalkulace pojistného

$$PB = PN + N + Z$$

- kde PB je brutto pojistné (tarifní pojistné, které klient platí pojišťovně),
- PN je netto pojistné (představuje výdaje na pojistná plnění),
- N jsou celkové náklady,
- Z je kalkulovaný zisk pojišťovny

# Výpočet pojistného

- V životním pojištění jsou škodní tabulky nazývány úmrtnostními tabulkami a jsou konstruovány na základě statistických údajů o úmrtnostní populaci v České republice, publikovaných Statistickým úřadem.
- Důležitým pojistně technickým parametrem v oblasti životního pojištění je kalkulovaná „technická úroková míra“.



- Při výpočtu výše netto pojistného v úrazovém, majetkovém a odpovědnostním pojištění, tj. v neživotním pojištění, se vychází ze statistických podkladů o frekvenci a výši škod v jednotlivých druzích pojištění.
- Pojistné je diferencováno podle parametrů významně ovlivňující škodní průběh. Jsou to například věk pojištěného, zdravotní stav pojištěného, stupeň zabezpečení domácnosti a stavby proti krádeži, druh motorového vozidla, úroveň kriminality v dané oblasti, blízkost vodních toků nebo vodních ploch, apod.

# Problémové oblasti v pojistné praxi

- Snaha klientů, koupit pojistnou ochranu co nejlevněji. Tedy zaplatit co nejnižší pojistné. Klientům však nedochází, že nízká cena v podobě pojistného, se musí zákonitě odrazit také v nízkém rozsahu pojistné ochrany.
- Cena by měla také odrážet kvalitu služby poskytovanou zprostředkovateli a komerční pojišťovnou. Za kvalitní službu je dnes klient ochoten i připlatit. Kvalita služby se může následně významně promítnou do nárůstu nebo také poklesu prodeje pojistných produktů dané komerční pojišťovny.