



**Masarykova univerzita v Brně**  
**Ekonomicko-správní fakulta**

## **Seminární práce z Pojistné ekonomiky**

**Téma: Analýza bankopojištění finančních skupin**

Zpracoval(a): Silvia Marušincová  
Petra Červinková

Datum prezentace: 28.11.2005

V Brně dne: 21.11.20

## **OBSAH**

<b>OBSAH</b> .....	<b>2</b>
<b>ÚVOD</b> .....	<b>3</b>
<b>CO SI POD BANKOPOJIŠTĚNÍM PŘEDSTAVIT</b> .....	<b>3</b>
<b>MODELY BANKOPOJIŠTĚNÍ</b> .....	<b>3</b>
<b>DEFINICE A VAZBY MEZI SEKTORY</b> .....	<b>5</b>
<b>DŮVODY PROPOJOVANÍ SEKTORŮ</b> .....	<b>6</b>
<b>UNIVERZÁLNÍ FINANČNÍ INSTITUCE JAKO TREND</b> .....	<b>7</b>
<b>JAK VYBÍRAT</b> .....	<b>9</b>
<b>POROVNÁNÍ JEDNOTLIVÝCH POJIŠTĚNÍ</b> .....	<b>10</b>
<b>ZÁVĚR</b> .....	<b>12</b>
<b>PŘÍLOHA: CARDIF VE SVĚTĚ</b> .....	<b>13</b>

## ÚVOD

Tématem naší seminární práce je bankopojištění. Cílem bude objasnit tento pojem - i přes to, že není definovaný v žádné legislativní, či jiné normě a nemá žádnou unifikovanou podobu, v krátkosti vysvětlit jeho vývoj a fáze zavádění.

Bankopojištění v sobě vždy obsahuje pojistný produkt, který nejčastěji kryje rizika smrti či vážnějších úrazů. Současně si touto formou klient spoří nebo zhodnocuje vložené prostředky. V tuzemsku lidé zatím tyto kombinace využívají méně, než je tomu obvykle ve světě. Důvodem je menší povědomí o možnostech, které jsou s bankopojištěním spojené. To se ale pomalu začíná měnit i s tím, jako na trhu přibývají bankopojistné produkty.

### **Co si pod bankopojištěním představit**

Jak již bylo zmíněno bankopojištění není definované v žádné legislativní, či jiné normě a nemá žádnou unifikovanou podobu. Můžeme ale říct, že se jedná o strukturovaný prodej kombinovaných finančních produktů banky a pojištění cílovým skupinám klientů. Někdy si člověk ani neuvědomuje, že se jedná o produkt bankopojištění - například mezinárodní platební karta, s kterou klient získává cestovní, popřípadě zdravotní pojištění.

Bankopojištění je nástrojem dlouhodobého investování, kterým se peníze nejenom zúročí, ale klient získá i pomoc při vzniku nepříznivých, neočekávaných životných událostí. Investice do těchto produktů zaručí pojistnou ochranu, vyplacení smluvně dohodnuté naspořené sumy zvýšené o podíl na zhodnocení rezerv po uplynutí lhůty pojištění jako i ochranu před inflací. Obecně teda můžeme říct, že bankopojištění je pojištění distribuované bankou, poskytující komplexní finanční služby pod jednou střešou.

### **Modely bankopojištění**

V současné době dochází ke změnám ve vzájemných vazbách peněžních institucí. Ve shodě se světovými trendy dochází i v této oblasti k vzájemnému propojování. Integrace peněžních služeb se týká především standardních, typizovaných produktů bank a pojišťovacích institucí. Obecně se banky a pojišťovací instituce, přes specifickou obou odvětví ve vzájemných operacích značně prolínají. Pro míru integrování vzájemných operací jsou v současnosti charakteristické tři modely:

- **separátní řešení** - kdy existují dvě samostatná, nezávislá odvětví (tj. bankovníctví a pojišťovnictví)
- **kooperativní řešení** - variace od volných zájmových sdružení až po organizovaná pracovní seskupení, přičemž obě strany si zachovávají suverenitu svých produktů
- **koncernové řešení** - tzv. podílový model, kdy jsou zakládány vlastní dceřiné společnosti nebo je zakoupen majoritní podíl již existující společnosti

Můžeme také hovořit o *typech strategie*:

- **založení nové filiálky** - nejen při pohledu na „první vlaštovky“ na území ČR je patrné, že vstup na pojišťovací trh je všeobecně snadnější než na trh bankovní. Platí to i ve světě, proto je častější založení pojišťovny bankou než opačně.
- **založení společného podniku** - zde se jedná o klasický joint-venture. Zajímavost této variantě dávají nižší pořizovací náklady pro oba partnery.
- **založení společných holdingových společností**
- **strategie majoritního podílu**
- **strategie dobrovolných fúzí**
- **strategie kombinované účasti a distribuce**
- **strategie kooperace v distribuci produktů** - jedná se o komerční strategii, jejímž cílem je zvýšení rentability distribuční sítě jednoho z partnerů tím, že ji zpřístupní druhému partnerovi.

Z teoretického hlediska je zajímavé zkoumat hloubku propojení či kooperace mezi bankou a pojišťovnou. Zde rozlišujeme *tři základní fáze*:

Vývoj a zavádění bankopojištění je možné rozdělit do několika fází. Prvá a nejsnadnější fáze je prodej některých vybraných produktů pojišťovny prostřednictvím sítě poboček banky. Banka nabízí klientům nejen svoje produkty, ale i produkty pojišťovny. Klient si tak kromě založení účtu, termínovaného vkladu, či úvěru může dohodnout i životní či neživotní pojištění. Příkladem může být cestovní pojištění - když klient přijde do směnárny, dá se předpokládat, že se chystá do zahraničí, a proto mu pracovník nabídne možnost sjednání cestovního pojištění.

V další fázi přistupují banky a pojišťovny k vytváření vzájemně propojených balíčků produktů, které na sebe vzájemně navazují a doplňují se. Příkladem takových specifických balíčků je poskytnutí hypotečního úvěru spolu s pojištěním nemovitostí. V případě, že klient žádá o hypoteční úvěr nebo větší úvěr stavební spořitelny, bankovní instituce požadují uzavření životních pojistek dlužníků a pojištění majetku, který slouží jako zástava.

Podobným případem je i vinkulace (*vinkulace pojištění - vázání výplaty pojistného plnění na dohodnuté podmínky, zpravidla v prospěch věřitele pojištěného*) životního pojištění v prospěch banky pro případ, kdy by klient neplnil svoje závazky z úvěru čerpaného kreditní kartou. Balíčky služeb jsou další ukázkou kombinace obou druhů produktů.

Následující fáze znamenají zdokonalování a propojování a v nejdokonalejší fázi jsou produkty do sebe integrované funkčně, marketingově i klientsky a jsou propojené i v oblasti informačních technologií.

Je nutné zmínit, že díky bankopojištění dochází k vzájemnému propojení bank a pojišťoven v rámci finančních skupin, čímž se potom klient, který využije možnost "všechno pod jednou střechou", dostává do situace, že všechny smlouvy a všechny svoje finanční prostředky má v rámci jedné finanční skupiny a přestává diverzifikovat portfolio.

### **Definice a vazby mezi sektory**

Definice bankopojišťovny není jednoznačná, objevují se různé koncepty a formy, které vymezují odlišné rámce pro zahrnutí či nezahrnutí příslušných finančních institucí pod tento pojem. Nejznámější a nejužší pojetí představuje integraci banky a pojišťovny do jedné skupiny, kde holdingová společnost kontroluje jak banku, tak pojišťovnu. Kapitálové vazby mezi bankou a pojišťovnou mohou být jednak přímé, jednak nepřímé prostřednictvím mateřské společnosti. Protipólem k takto úzkému vymezení jsou partnerské modely dvou nezávislých subjektů.

**Na českém finančním trhu** figurují v současnosti struktury holdingového typu a také strategičtí partneři. Další domácí bankopojišťovny potom představují různé kombinace kapitálového propojování a smluvních vztahů - banky vlastníci majoritní podíly pojišťoven (Komerční banka a bývalá IPB), či pojišťovnu která vlastní banky, stejně jako banky s minoritními podíly v pojišťovnách a pojišťovny s minoritními podíly v bankách.

Okrem vzájemných majetkových podílů jsou oba dva sektory propojené také řetězcem úvěrů a vkladů, prostřednictvím dluhopisů, hypotečních zástavních listů a prostřednictvím mimo bilančních a různých nepřímých vztahů.

Na poli bankopojištění banky často spolupracují se svými mateřskými nebo sesterskými pojišťovnami. V České republice je to případ ČSOB, České spořitelny či Komerční banky. Spolupráce je ale samozřejmě možná i mezi finančními ústavami, které nejsou majetkově propojené – jako Aviva životní pojišťovna a Živnostenská banka. V současné době existují ze spolupráce těchto dvou ústavů zatím dva kombinované produkty - Privátní investiční životní pojištění a Osobní investiční životní pojištění, které spojují výhody investic do podílových fondů a jednorázově placeného životního pojištění. V prvním případě se jedná o částku (jednorázového pojistného) jednoho milionu korun, v druhém je minimum stanovené na sto tisíc korun. Privátní investiční životní pojištění přitom nabízí klientům vedení smlouvy i v jiné měně než v korunách. V nabídce jsou eura a americké dolary. U obou dvou produktů si může klient zvolit z třech investičních programů - konzervativního, bilancovaného a dynamického. Standardní doba trvání pojištění je deset let s možností automatického prodloužení.

Oba produkty minimalizují pojistnou ochranu a blíží se spíše termínovaným a spořicími účtům. Investiční životní pojištění kombinuje prvky investičních instrumentů v rámci peněžního a kapitálového trhu s prvky životního pojištění. Pro klienta zůstávají zachované daňové zvýhodnění související se životní pojistkou a sám rozhoduje o stupni rizikovosti svých investic. Většinou však spořicí a investiční složka pojišťovacího produktu stále představuje spíše určitou nadstavbu nad jádrem, kterým je ochrana proti riziku

## **Důvody propojování sektorů**

Mezi nejčastější důvody vytváření bankopojišťovacích struktur patří především **snaha o dosažení růstu výnosů, diverzifikace toků příjmů a také úsilí dosáhnout úspory nákladů, což souvisí s vyšší efektivitou využití pracovišť a personálu i s možností využití distribučních kanálů partnerské instituce**. Některé bankopojišťovací struktury v ČR začaly využívat **společný marketing** a profilují se před veřejností jako jedna firma pod společným obchodním názvem. Příkladem může být ING ČR, která kromě banky a pojišťovny zahrnuje další typy finančních institucí (penzijní fond, employee benefits, lease, real estate, investment management). Pojišťovny vlastněné Českou spořitelnou a Komerční bankou nesou ve svých názvech jména svých mateřských společností a můžou proto také **těžít ze společného marketingu**. V podobně výhodné situaci se nachází také ČSOB Pojišťovna.

Banky a pojišťovny jsou schopny společně ve vzájemné spolupráci rychleji reagovat na měnící se potřeby a požadavky klientů. Pro klienty se dnes například stává stále aktuálnější potřeba vlastního zajištění důchodového věku a jsou proto často nuceni pozvolna měnit tradičně vžitě přístupy k spoření.

## **Univerzální finanční instituce jako trend**

Jednotný trend tvorby univerzálních finančních ústavů (tvořených právně nezávislými subjekty a nositeli rizik), které operují napříč širokým spektrem aktivit s rozhodujícími složkami v bankovním a pojišťovním, je typický pro celou Evropu. **Původní koncept bankopojištění, známý pod názvem "bankassurance", který představoval jen vazbu mezi bankami a pojišťovnami nabízejícími produkty životního pojištění, byl překonaný a podstatně rozšířený na stav, kdy se kombinují bankovní služby se službami životních i neživotních pojišťoven. Pojišťovny a banky si tedy nekonkurují už jen ve svých vlastních sektorech, ale navzájem v rámci širšího trhu finančních služeb.**

Váha jednotlivých typů finančních institucí ve skupině měřená velikostí jejich aktiv říká - jestliže jde o **ČR - příliš často v prospěch bank**. Bankový sektor ČR v současné době **disponuje aktivy, které tvoří asi deseti násobek aktiv sektoru pojišťoven**. Tato "převaha" bank nad pojišťovnami je viditelná i v největších bankopojišťovacích strukturách v ČR.

**Vývoj podílů pojistného v evropských krajinách** dokumentuje, že bankopojištění je velmi životaschopné odvětví. Například v Německu se bankopojištění začalo rozvíjet v roce 1990. Podíl bank na pojistném tehdy tvořil přibližně 10 procent. V roce 2000 to již bylo 17 procent. Prognózy pro rok 2010 hovoří o 25 procentním podíle bank na odbytových cenách pojistného. Ještě optimističtější vyznívají údaje z Francie. V roce 1994 tvořily banky 54 procentní podíl na pojistném, v roce 1997 to bylo již 60 procent a v roce 2000 se banky podílely na pojistném 64 procenty.

Nejvýraznější jsou podíly bank na celkové produkci životního pojištění. Údaje z roku 1997 ukazují, že v Německu byl tento podíl 25 procent, v Itálii 35 procent, v Rakousku 50 -60 procent a v Portugalsku až 80 procent.

## **Výhody vs. nevýhody**

Rozvoj bankopojištění v sobě zahrnuje především prvek zjednodušení pro klienty.

Mezi nejvýznamnější výhody tedy můžeme označit:

- **Komplexní finanční servis** – klient dostane na jednom místě bankovní i pojišťovací služby a produkty, čímž šetří svůj čas a peníze.
- **Klient má více možností, jak zhodnotit svoje úspory** – kromě běžných účtů, či termínovaných vkladů, může kombinovat pojištění se spořením (kapitálové životní pojištění), resp. pojištění s investováním (investiční životní pojištění prostřednictvím fondů).
- **Lepší dostupnost pro klienty** – možnost využití sítě poboček a zároveň sítě finančních poradců.

Avšak jako téměř vše i bankopojištění má své negativní stránky. Mezi jeho „negativa“ tedy patří:

- **Vytváření nových rizik** ( v důsledku vytvořených silných vazeb mezi sektory) a též **lehčí přenášení rizik** objevujících se v bankovním sektoru do sektoru pojišťovnictví a naopak.
- **Vyšší náročnost personální úrovně úředníků**, kteří se o klienty starají.

## **Bankopojištění v praxi**

Nejběžnějším typem bankopojištění je pojištění poskytované k platebním kartám.

Od dubna roku 2003 platí nové podmínky, které upravily odpovědnost bank za zneužití platební karty. I když je na tom klient lépe než v minulosti, stále platí, že po nahlášení ztráty ještě několik hodin nese plnou odpovědnost za škody způsobené zneužitím. Možným řešením, jak přenést plné riziko na banku, je sjednat si ke kartě pojištění.

Pojištění v České republice začala jako první poskytovat ČSOB, později se k ní postupně přidala Česká spořitelna, HVB Bank, Raiffeisenbank, eBanka a v nedávné době i Komerční banka.



Přehled pojištění poskytovaného k platebním kartám:

POJIŠTĚNÍ POSKYTOVANÉ K PLATEBNÍM KARTÁM		
Banka	Pojišťovna	Produkt
Citibank	Aviva životní pojišťovna	cestovní pojištění CreditShield
	AIG Czech Republic	pojištění kreditních závazků CreditShield
ČSOB	ČSOB Pojišťovna	cestovní pojištění
eBanka	Česká pojišťovna	cestovní pojištění (do zahraničí)
		cestovní pojištění
HVB Bank	Credit Suisse Life & Pension	platební karta poskytovaná k pojištění – ČPKK – kreditní karta eBanky poskytovaná klientům České pojišťovny, kteří mají uzavřenou kapitálovou životní pojistku
	Cardif Pro Vita	pojištění cestovní, pro případ zneužití karty a pro případ neschopnosti splácet úvěr ke co-brandové kreditní kartě
	Kooperativa	pojištění pro případ neschopnosti splácet úvěr ke kreditní kartě
	AIG Czech Republic	cestovní pojištění k platebním kartám
Komerční banka	Komerční pojišťovna	pojištění pro případ zneužití platební karty při ztrátě a odcizení
Poštovní spořitelna	ČSOB Pojišťovna	pojištění pro případ zneužití platební karty při ztrátě a odcizení
Raiffeisenbank	Cardif Pro Vita	pojištění Maxkarty pro případ ztráty a odcizení
Volksbank	Victoria-Volksbanken	pojištění pro případ zneužití platební karty při ztrátě a odcizení
		cestovní pojištění jako součást platebních karet MasterCard Gold a Business, možné sjednat i u karet Visa

*Zdroj: banky*

## Jak vybírat

Při výběru pojištění k platební kartě je dobré se zaměřit na tyto vlastnosti:

- **výška spoluúčasti** - výška podílu, kterým se pojištěný finančně zúčastňuje na pojistné škodě. Při pojištění se spoluúčastí pojišťovna sníží každou pojistnou náhradu o dohodnutou výšku spoluúčasti.
- **kvalita pojistného štítu** (např. jestli pojištění zahrnuje i zneužití pomocí PINu)
- **platnost** (jednorázová nebo roční)
- **dobu, kdy banka přebírá odpovědnost za škody**

Banka	Odpovědnost za škodu
ČSOB	24 hodin před telefonickým nahlášením straty
Česká	72 hodin před nahlášením ztráty (včetně dne nahlášení ztráty)

<b>spořitelna</b>	
<b>HVB Bank</b>	120 hodin před nahlášením ztráty (včetně dne nahlášení ztráty)
<b>Raiffeisenbank</b>	Den, v kterém byla nahlášená ztráta karty
<b>eBanka</b>	5 kalendářních dnů před koncem (24:00 hodin) dne, v kterém byla nahlášená ztráta nebo odcizení

### Porovnání jednotlivých pojištění

<b>Banka</b>	<b>Varianty</b>	<b>Pojistná částka</b>	<b>Spoluúčast</b>	<b>Roční pojištění</b>
<b>ČSOB</b>	Basic	15 000 Kč	10%, min. 300 Kč	150 Kč
<b>ČSOB</b>	Classic	50 000 Kč	10%, min. 300 Kč	460 Kč
<b>ČSOB</b>	Super	85 000 Kč	10%, min. 300 Kč, max. 5000 Kč	800 Kč
<b>ČSOB</b>	Extra	200 000 Kč	5%, min. 300 Kč	1 300 Kč
<b>Česká spořitelna</b>	P 10	10 000 Kč	bez spoluúčasti	170 Kč
<b>Česká spořitelna</b>	P 30	30 000 Kč	bez spoluúčasti	320 Kč
<b>Česká spořitelna</b>	P 50	50 000 Kč	bez spoluúčasti	480 Kč
<b>HVB Bank</b>	Varianta 1	20 000 Kč	bez spoluúčasti	200 Kč
<b>HVB Bank</b>	Varianta 2	50 000 Kč	bez spoluúčasti	500 Kč
<b>eBanka</b>	E20	20 000 Kč	bez spoluúčasti	230 Kč
<b>eBanka</b>	E30	30 000 Kč	bez spoluúčasti	290 Kč
<b>eBanka</b>	E40	40 000 Kč	bez spoluúčasti	360 Kč
<b>eBanka</b>	E50	50 000 Kč	bez spoluúčasti	480 Kč
<b>eBanka</b>	E80	80 000 Kč	bez spoluúčasti	720 Kč
<b>Raiffeisenbank</b>	Klasik, Optimum	10 000 Kč	bez spoluúčasti	zdarma

#### Poznámky:

- Česká spořitelna pojištění nabízí jen k debetním kartám, držitelům karet Gold je poskytované bezplatně
- ČSOB nabízí jen jednorázové pojistné

- Raiffeisenbank nabízí pojištění zdarma pro majitele Kompletkonta s variantou Klasik (80 Kč měsíčně) nebo Optimum (125 Kč měsíčně).
- Pojistná částka – maximální limit plnění v případě pojistné události

**Dalším typem bankopojištění je rizikové pojištění** (např. Rizikové životní pojištění k zajištění úvěru nabízené Komerční pojišťovnou), kdy jsou ručitelé či pozůstalí uchráněni před nutností splácet úvěr v případě úmrtí pojištěného. Dožije-li se pojištěný konce pojistné doby, celá částka splaceného pojistného propadá pojišťovně. Tento produkt je tedy vhodný pouze k zabezpečení rodiny, kdy kryje pouze riziko smrti. Rizikové životní pojištění nemá žádnou spořicí složku a částku zaplaceného pojistného nelze nijak odečítat z daní.

Nejprodávanějšími produkty jsou v této oblasti různé druhy kapitálových a investičních životních pojištění. Jde o na první pohled stejné, ale podstatou zcela jiné produkty. U **kapitálového životního pojištění** se pojistník zavazuje platit pravidelné pojistné, pojišťovna pak garantuje vyplacení určité částky po skončení pojistné doby. Jedná se tedy o **pojištění na dožití**; pouze v případě úmrtí pojistníka je možné vyplacení této částky před skončením pojistné doby. Pojišťovna částku pojistného bezpečně investuje (nejvíce do termínovaných vkladů a dluhopisů) a po skončení pojistné doby vyplácí pojistníkovi určitý podíl z tohoto výnosu. Nevýhodou kapitálového pojištění je přísná právní regulace k zajištění bezpečnosti investic, které pak poskytují relativně nízké výnosy. Pojišťovny nesmí ze zákona investovat do akcií, které by přinášely v dlouhodobém horizontu podstatně vyšší výnosy, a proto není kapitálové životní pojištění nejvhodnějším nástrojem ke spoření.

**Investiční životní pojištění** se chová podstatně jinak. Pojistník se opět zavazuje pravidelně platit pojistné, ale pojišťovna negarantuje vyplacení pevně stanovené pojistné částky na konci pojistné doby. Díky tomu, že nemusí mít předem stanovené výplatní částky k dispozici

(tedy nenese riziko investování pojistného), může pojišťovna nabídnout investování do různých podílových fondů. Klient vlastně sám určuje, do jakých produktů budou jeho peníze investovány. Ze splátek pojistného jsou strhávány pouze poplatky, popřípadě rizikové pojistné (na smrt). Pokud není k investičnímu pojištění sjednáno rizikové pojištění, jde v podstatě o produkt čistě spořicí, ovšem s právním statusem pojištění. Vložené prostředky si pak lze, stejně jako u kapitálového životního pojištění, odečíst z daní. Největší výhodou

investičního životního pojištění je tedy možnost měnit investiční strategii nákupem a prodejem podílových listů a zvyšovat tak své výnosy.

## ZÁVĚR

Bankopojištění vytváří nový prostor na trhu a dá se očekávat, že jeho obliba v budoucnu poroste. Banky vědí, že prodej ostatních finančních produktů na vlastních přepážkách není zlý byznys. Vždyť jenom provize při prodeji kapitálových životných pojistek dosahují výšku ročního pojistného a klient dá s radostí přednost řešení svých finančních otázek u jediné instituce před dennodenním obíháním nejrůznějších bank a spořitelen po pracovní době. Finanční ústavy se snaží vystupovat jako zprostředkovatelské a poradenské místo, kde si klient dokáže zabezpečit pokrytí i takých potřeb, které by banka samostatně zabezpečit nevěděla. To je hlavní důvod proč podporovat bankopojištění. A právě úlohou pojišťovny je vytvářet produkty tak, aby klient v bance dostal komplexní služby pokrývající všechny jeho požadavky.

## LITERATURA

ČEJKOVÁ, Viktória, NEČAS, Svatopluk, ŘEZÁČ, František:

*Pojistná ekonomika*, 1. vydání, Brno: MU, 2003, ISBN 80-210-32-88-X

**finanční poradce** – [http://fpweb.ihned.cz/2-14594160-Q00000\\_d1-76](http://fpweb.ihned.cz/2-14594160-Q00000_d1-76)

**internetový ekonomický denník** - [http://www.zpravodaj.cz/dpg\\_m86519.htm](http://www.zpravodaj.cz/dpg_m86519.htm)

**finanční noviny** - <http://ipoint.financninoviny.cz/detail.php?article=29191>

**stránky České národní banky** – [http://www.cnb.cz/media\\_cl\\_04](http://www.cnb.cz/media_cl_04)

**server o osobních financích Měsíc**

<http://www.mesec.cz/clanky/platebni-karty-v-bezpeci/>

<http://www.mesec.cz/clanky/banka-nebo-pojistovna/>

**www.cardif.cz**

## **Příloha:**

Vzhledem k tématu naší seminární práce přikládáme na závěr pár informací o POJIŠŤOVNĚ CARDIF PRO VITA, a.s., která je členem největší francouzské **finanční skupiny** BNP Paribas.



### **Cardif ve světě**

Pojišťovna Cardif S.A. byla založena v roce 1973 se zaměřením především na oblast "bankopojištění", zejména na pojištění schopnosti splácet závazek. V roce 1999 se stala součástí finanční skupiny BNP Paribas. Společnost Cardif se v současné době orientuje na rozvoj mezinárodních vztahů. Spolupráci s obchodní sítí BNP Paribas podporuje v rámci finanční skupiny pojišťovna NATIO VIE.

### **Cardif v ČR**

POJIŠŤOVNA CARDIF PRO VITA, a.s. je mladá dynamická společnost, která se za zhruba osm let svého fungování úspěšně zabydlela na českém pojistném trhu.

V roce 1997, jako první specializovaná pojišťovna, vstoupila na pojistný trh v České republice s nově vytvořeným jedinečným produktem pojištění schopnosti splácet finanční závazek. Poskytla tak svým klientům možnost pojistit se proti nepředvídatelným životním situacím, které mohou ohrozit schopnost splácet úvěr nebo leasing.

V rámci skupiny využívá know-how svého jediného akcionáře francouzské pojišťovny CARDIF S.A. a jejích ostatních dceřinných společností. Opírá se o širší zázemí finanční skupiny BNP Paribas, největší finanční skupiny v Eurozóně, které je CARDIF S.A. členem.

V České republice spolupracuje se solidními a úspěšnými domácími i nadnárodními partnery.

