

ÚVODNÍK

Hospodářská krize nepřináší jenom problémy, které si všichni uvědomujeme a většina z nás se i přímo dotýká. V souvislosti s oslabováním ekonomiky - států i jednotlivých firem - dochází také k událostem, které většině obyvatel zůstávají utajeny a mnohé fakticky ani nezajímají. Do této kategorie lze bezesporu zařadit mj. také nárůst objemu odhalených a tedy pravděpodobně i spáchaných pojistných podvodů.

Podle České asociace pojišťoven, která sdružuje české komerční pojišťovny, se loni podařilo odhalit podvody v celkové hodnotě přes 600 milionů korun. Počet podezřelých případů přitom v porovnání s rokem 2008 klesl o 7 %. I tak šlo celkem o 4,5 tisíce kauz. Z této informace logicky vyplývá, že hodnota jednotlivých odhalených podvodů znatelně převyšovala loňskou úroveň. Čím to je, že právě v roce, kdy se prakticky všichni uskrovněovali, hodnota podvodů roste? Považují snad klienti pojišťovny za (spolu)viníky jejich případných finančních potíží? Nebo jsou jen "obětními beránky", které - podle názoru zákazníků - nějaká ta koruna zaplacená navíc nezničí? Těžko říct. Jisté náznaky však nabízí konkrétní informace o rozložení problémových případů v rámci jednotlivých segmentů trhu.

Největší vliv na loňský trend dle ČAP měly - jak už to tak v posledních letech bývá - největší počet problematických případů kontroloři pojišťoven odhalili v oblasti pojištění motorových vozidel. Celkem 3.100 podezřelých kauz (o 400 méně než předloni) v celkové hodnotě bezmála 360 milionů korun (meziročně téměř o 13 milionů korun více). "Za poklesem počtu šetřených případů, doprovázeným nárůstem prokázané hodnoty, podle našeho názoru stojí posun zákonné hranice výše škody, při které vzniká povinnost oznámit policii dopravní nehodu, z 50 na 100 tisíc korun. Tato změna otevřela větší prostor pro páchaní pojistných podvodů ve výši škody pohybující se na hranici 100 tisíc Kč. Díky absenci dopravní policie na místě dopravní nehody se páchaní pojistného podvodu u těchto škod složitěji prokazuje, nicméně i to je možné za pomoci nových sofistikovaných systémů pro znalecké zkoumání dopravních nehod. Pojišťovny se také více zaměřily na odhalování podvodů, souvisejících se škodami na zdraví, které jsou uplatňovány z povinného ručení. Ty mnohdy dosahují značně vysokých částek," okomentoval zjištěné výsledky Ondřej Karel, specialista asociace pro prevenci pojistných podvodů.



Mimořádně úspěšní byli detektivové při odhalování podvodů v pojištění majetku a odpovědnosti. Zde šetřily 817 podezřelých případů, což je téměř o 38 % více než v roce 2008. Výrazný nárůst lze vidět také v prokázaných hodnotách. Jejich celkový součet se vyšplhal na 238 milionů korun - v porovnání s předloňskými 168 miliony korun.

Nárůst počtu šetřených případů i hodnoty prokázaných pojistných podvodů svědčí o tom, že pojišťovny byly připraveny čelit pojistným podvodům plynoucím z hospodářské recese. Ekonomická situace způsobila v loňském roce řadě subjektů jak v soukromé, tak v podnikatelské sféře značnou ztrátu příjmů, kterou se pak některé z nich rozhodly kompenzovat na úkor pojišťoven. Proč právě pojišťoven? Odpověď je poměrně jednoduchá: I když jsou tresty za pojistné podvody relativně vysoké, poměrně špatně se prokazují. A když už se důkazy najdou, je velmi obtížné vyjádřit konkrétní škodu.

Pojišťovny jsou v celé kauze vlastně úplně nevinně. Podvodníci nebojí cíleně proti nim. Pouze využívají toho, že v mnoha případech není právě jednoduché dokázat, že náhrada, kterou nárokují, neodpovídá skutečné škodě. Jak se lidově říká: Nic proti nim nemají. Pouze se snaží využít příležitost...

BOOM ON-LINE PRODEJE POJIŠTĚNÍ A JEHO RIZIKA

Stále více pojišťoven při hledání způsobů, jak získat další zákazníky, obrací svou pozornost k internetu. Na tom není nic divného. Na síti mohou přímo oslovit potenciální klienty, kteří pojištění poptávají. Mají přitom k dispozici libovolně velký prostor pro své argumenty. Obsah své prezentace totiž mohou zpracovat přesně podle svých představ a dokonale ho přizpůsobit potřebám čtenářů. A navíc - náklady na internetové stránky jsou výrazně nižší, než výdaje na jiné formy prezentace. S tím logicky souvisí příležitost k dalšímu - u nás tolik oblíbenému - marketingovému kroku: snížení ceny. A proč by ne? Vždyť pojišťovny neušetří jen náklady na vytvoření prezentace. Příмым prodejem se zbaví také prostředníků, tedy zprostředkovatelů či makléřů. Sleva tak může dosáhnout poměrně slušné výše.

Pojišťovny si velmi dobře uvědomují, že kombinace nižší ceny a snadné dostupnosti jejich produktů může podpořit zájem zákazníků o ně. O využití internetu při prodeji alespoň vybraných produktů proto otevřeně hovoří. Argumentují přitom mimo jiné výše uvedenými výhodami pro klienty (cena, přímá komunikace atd.). A mnozí zákazníci se s jejich tvrzeními ztotožňují. Jenže, jak se říká: Každá mince má dvě strany. Zatímco líc přináší zákazníkům samá pozitiva, výhody a požitky, rub, který obvykle zůstává na první pohled skrytý a nenápadný, avšak užitnou hodnotu produktu či služby ovlivňuje stejně jako líc, tolik příznivých zpráv nepřináší. Spíš naopak.

Pojištění, resp. pojistná smlouva a s ní spojené podmínky, služby, plnění (a samozřejmě také cena) jsou poměrně složitý mechanismus, k jehož dokonalému poznání zdaleka nestačí pouhé letmé seznámení. Naopak. K tomu, aby bylo možné skutečně zodpovědně říci, že pojištění - když už přistoupíme na tento ne zcela přesný, avšak obecně akceptovaný pojem - plní to, co od něj klient žádá, je nutné nemalé penzum znalostí a zkušeností. A těmi, přes všechnu snahu, disponuje jen velmi málo skutečných odborníků.



Jistě, existují výjimky, u nichž bohatě postačí základní povědomí o potřebách. Leč do této kategorie lze zařadit nanejvýš tzv. povinné ručení. Vzhledem k tomu, že pojišťovny v tomto případě musí garantovat minimální úroveň služeb dle zákona, dá se říci, že zákazník neudělá chybu. Podobný stav snad platí ještě u cestovního pojištění. Jakýkoliv další pojistný produkt už v sobě ovšem skrývá potenciální rizika.

Některé pojišťovací ústavy a on-line zprostředkovatelé na internetu nabízejí například pojištění domácnosti. Potenciální zákazníci (nemluvě o těch, kteří se ke koupi skutečně rozhodnou) však zapomínají upozornit, že si poměrně snadno mohou pořídit doslova šmejd. Hrozba se přitom neskrývá v samotném produktu - to snad ani není, vzhledem k přísnému dozoru Ministerstva financí a dalších organizací, ani reálné -, ale v jeho neznalosti. A protože pojištění domácnosti lze považovat za poměrně jednoduchý produkt, využijeme právě jeho příklad k ilustraci rizik.

Pojistit tradiční jednoduše zařízenou domácnost, není vůbec složité. Solidní internetový prodejce (Ihospetno, zda je jím sama pojišťovna či zprostředkovatel) klienta jistě upozorní na důležité části smlouvy a neopomene ani možné využití rozličných připojištění. Uzavřít smlouvu netrvá dlouho a sleva se jistě hodí, proč tedy tuto výhodnou nabídku zvažovat, případně vůbec nevyužít?

Odpovědi na výše položenou otázku jsou poměrně jednoduché:

- Pokud si nejste zcela jisti, že znáte hodnotu svého majetku, riskujete tzv. podpojištění tedy stanovením nižší pojistné částky se vystavujete při případné pojistné události krácení pojistného plnění o stejné procento, o které jste krátili pojistnou částku, a to nemusí být zrovna málo.
- Pokud nechápete, jaká rizika přesně smlouva kryje, můžete se dočkat nepříjemného překvapení. Většina pojišťoven používá balíčky rizik a ne všichni je detailně rozepisují včetně limitu plnění na některá vybraná rizika (např. povodeň, odcizení, vandalismus atd.).
- Pokud nevíte, zda oblast, ve které žijete, není výjimečně riziková (zejména z hlediska záplav či jiných přírodních vlivů), neříkejte, že není.
- Pokud nejste přesvědčeni, že jste na nic nezapomněli, nepodepisujte.

Ač se to nezdá (a prodávající se o tom zpravidla nezmiňují), i v prostém pojištění domácnosti se skrývá množství rizik. Jen málokterý zákazník si přitom uvědomuje, že například špatný odhad (podcenění) hodnoty majetku může v konečném důsledku znamenat, že pojistné plnění výrazně klesne. Z hlediska pojišťovny i kontrolních orgánů přitom bude vše v pořádku.



Je-li tak snadné udělat chybu při pojišťování domácnosti, jaké zapeklitosti se asi skrývají u mnohem složitějších produktů... Snaha ušetřit - ať už čas či finanční prostředky - je jistě chvályhodná. O tom pochybuje jen málokdo. Musí však být uplatňována ve správný čas a na správném místě. Příkladem, kdy vítěz výběrového řízení opomněl klienta upozornit např. na obrovské navýšení spoluúčasti, vyřazení některých "nepravděpodobných" rizik či jiný, ne právě solidní trik, by se dalo najít mnoho. Podobný "efekt" však, bohužel, může mít i chybně nastavená "domácnost". Nemluvě o službě, kterou poskytuje kvalitní pojišťovací poradce, jak z hlediska uzavření pojistné smlouvy, tak následné péče a to nejen první rok do doby než pojistí celou rodinu či veškerý majetek, ale v horizontu desítek let, kdy bude řádně pečovat o aktualizaci hodnot v pojištění, a to jak směrem nahoru, tak dolů, nebo bude spolupracovat při řešení pojistných událostí, které v letech příštích nastanou.

Riziko, kam se podíváš

Nákup pojištění na internetu - a kdekoli jinde, kde chybí možnost nechat si poradit - v sobě skrývá celou řadu potenciálně rizikových faktorů. Ve velké většině případů přitom není záměrem prodejce (ať už je jím kdokoliv), aby klienta ošálil či dokonce podvedl. Právě naopak. Většina problémů vzniká jako důsledek příliš velké volnosti pro klienta. Pokud si například má sám vybrat, do které "cenové kategorie" jeho majetek patří, snadno se dopustí omylu. A co je nejhorší - chyba obvykle spočívá v podcenění hodnoty. Tedy horší variantě s mnohem citelnějšími důsledky pro zákazníka. Základní přehled a trocha zkušeností by přitom mohly podobným nepřijemnostem snadno zabránit.

V okamžiku, kdy dodavatel očekává, že zákazník automaticky ví vše potřebné, je něco v nepořádku. Zejména u tak složitých produktů, jakými jsou pojistné smlouvy. Pojistné limity, připojištění, podpojištění... Asi jen málokterý zákazník skutečně ví, co který pojem znamená. A téměř nikdo nečte pojistné podmínky či speciální pojistné podmínky, které jsou (nedílnou) součástí smlouvy. Přitom právě v nich jsou mnohé pojmy vysvětleny a hodnoty nastaveny. A to není zdaleka všechno. Když zůstaneme u příkladu s pojištěním domácnosti, zjistíme, že existuje tolik možností, jak tu či onu součást obydlí pojistit, že si s nimi mnohdy nedokážou poradit ani školení prodejci. A co teprve sami zákazníci, kteří si tento typ pojištění pořizují přes internet! Navíc mnohé "drobnosti" upravují interní metodiky pojišťoven. Ty už neznají ani všichni tzv. finanční poradci...



Pojišťovny internet láká, o tom není sporu. Zda je on-line nákup výhodný i pro pojištěnce, tedy jejich zákazníky, lze - alespoň v některých případech - s úspěchem pochybovat.

EKONOMICKÉ A ÚČETNÍ SLUŽBY

Společnost **Vítovec corp.** je mezi zákazníky a odbornou i laickou veřejností známá především díky svým aktivitám v oblasti pojištění. Už řadu měsíců však firma úspěšně rozvíjí své aktivity také v oblasti účetnictví, daňového poradenství a ekonomických služeb, a to prostřednictvím **divize ekonomického a účetního poradenství**.

Účetnictví, mzdová a personální agenda, finanční výkazy, podklady k žádostem o úvěry či dotace - to je pouze stručný výběr oblastí, které mohou mít významný vliv na chod a úspěch firmy či organizace. Zároveň jde o výběr služeb, které jsme připraveni zákazníkům nabídnout a pomoci jim tak zajistit další úspěšný rozvoj firmy či projektu.

Zákazníkům nabízíme následující služby:

- vedení účetní agendy, zpracování daňových přiznání,
- zpracování mezd, zajištění zákonných povinností v souvislosti se zaměstnanci,
- příprava podkladů pro finanční úřady, banky, pojišťovny či investory,
- účetní poradenství,
- outsourcing finančního oddělení/odboru (účetnictví, mzdy, finance),
- komunikace s úřady a finančními institucemi.

Co nabízíme?

Služby divize **ekonomického a účetního poradenství** komplexně pokrývají oblasti, které ovlivňují chod firem a organizací.

Vedení účetní agendy, zpracování daňových přiznání

Součástí této služby jsou v základní verzi následující úkony:

- zpracování účetní osnovy
- zaúčtování veškerých účetních dokladů
- vedení účetního deníku
- vedení hlavní knihy
- vedení knihy analytické evidence
- vedení pokladní knihy
- vedení knih pohledávek a závazků:
 - zápis přijatých a vydaných faktur,
 - sledování saldokonta,
 - evidence úhrad,
 - přehledná evidence nezaplacených faktur,
 - tisk příkazů k úhradě
- sledování sald jednotlivých účtů
- vedení knihy investičního majetku a drobného investičního majetku
- zpracování přiznání k DPH a záznamních povinností (sestavení měsíčního, resp. čtvrtletního přiznání k DPH a zpracování seznamu daňových dokladů)
- zajištění veškerých potřebných tiskových výstupů
- zpracování pravidelných i příležitostných přehledů hospodaření
- zpracování účetní závěrky – rozvaha, výsledovka, cash-flow, přílohy
- sestavení přiznání k DPFO, resp. DPPO)

Zpracování mezd, zajištění zákonných povinností v souvislosti se zaměstnanci

Personální agenda

- pracovní smlouvy zaměstnanců
- dohody o provedení práce a dohody o pracovní činnosti
- pracovně-právní vztahy
- platy, mzdové výměry, změny
- přihlášení a odhlášení zaměstnanců pro účely sociálního a zdravotního pojištění
- směrnice

Mzdy včetně daní a odvodů

- kompletní zpracování mezd včetně daní, odvodů a pojištění
- příprava a vystavení bankovních příkazů k úhradě částek, které ze zpracování mezd vyplývají
- zpracování měsíčních přehledů vyměřovacích základů pro sociální správu a zdravotní pojišťovny
- čtvrtletní výpočet pojistného na zákonné pojištění odpovědnosti zaměstnavatele proti pracovním úrazům
- průběžné vedení evidenčních listů důchodového zabezpečení zaměstnanců
- zpracování a vedení mzdových listů
- vystavení potvrzení o zdanitelných příjmech ze závislé činnosti
- zpracování vyúčtování daně ze závislé činnosti zaměstnanců
- zpracování vyúčtování daně z příjmu ze závislé činnosti zaměstnanců
- zpracování vyúčtování zálohově odváděné daně z příjmu ze závislé činnosti zaměstnavatele
- zpracování vyúčtování srážkové daně z příjmu ze závislé činnosti zaměstnavatele
- roční zúčtování záloh na daň z příjmu fyzických osob
- roční přehledy o zaměstnancích na finanční úřad
- evidenční listy důchodového pojištění
- zpracování zápočtových listů odcházejících zaměstnanců
- zastupování klienta na základě plné moci při jednání se SSZ, ZP, ÚP vč. zabezpečení podkladů a účasti při kontrolách

Příprava podkladů pro finanční úřady, banky, pojišťovny či investory

V rámci této služby mimo jiné nabízíme:

- zpracování závěrky daňové evidence (výkaz o majetku a závazcích, výkaz příjmů a výdajů)
- zpracování závěrky účetnictví ve zkráceném rozsahu (rozvaha, výkaz zisků a ztrát, příloha)
- zpracování podkladů k žádostem o úvěr vč. podnikatelských záměrů

Účetní poradenství

Služby účetního poradenství lze využít jak při zavádění ekonomické agendy nové společnosti, tak při revizi této oblasti ve společnosti existující. Jedná se zejména o vytvoření a aktualizace účetních vnitropodnikových směrnic, návrh organizace zpracování účetnictví, vyhotovení principů a zásad vnitropodnikového účetního třídění, stanovení postupů při zavádění operativních evidencí, návrh a nastavení kontrolních mechanismů a postupů.

Služby se týkají také oblasti reportingu, která bývá časově náročná a při níž je nutno znát nejen způsob třídění dat ale i řadu nástrojů pro jejich agregaci s cílem získání relevantních výstupů. V této oblasti nabízíme vytvoření jednorázových i opakovaných reportů pro interní účely, zpracování reportů dle požadavků bankovních ústavů nebo státních úřadů.

Další oblastí, na níž se služba vztahuje, je inventarizace zásob a hmotného a nehmotného majetku. To je činnost povinná ze zákona a její správné provedení a následné vyhodnocení má vliv na správnost vedení účetnictví. V této oblasti zajišťujeme podporu ve dvou rovinách: metodické nebo přímé podpory.

Outsourcing finančního oddělení/odboru (účetnictví, mzdy, finance)

Komplexní zajištění služeb finančního oddělení firmy našimi pracovníky. Majitel/management firmy tak dostává stejný servis, ovšem bez nutnosti starat se o zaměstnance.

Všechny výše zmiňované služby, jak již bylo zmíněno, významně přispívají ke zdárnému zajištění provozu firem, organizací, institucí i měst a obcí. Pro většinu zmiňovaných subjektů však tyto aktivity představují pouze nutný doplněk, který využívat musí, protože jen tak mohou splnit požadavky státu a samozřejmě také finančně zajistit aktuální projekty.

Zajišťovat na skutečně špičkové úrovni všechny potřebné úkony není právě levné. Proto stále více firem, ale také organizací a institucí využívá pro zajišťování finančních služeb externí dodavatele. Ti kromě bohatých zkušeností získaných při správě firemních financí mnoha firem různé velikosti i zaměření nabízejí zpravidla také znatelnou úsporu nákladů.



* ÚNOR 2010 *

Vítovec NEWS - informační newsletter společnosti VÍTOVEC corp. a.s.

Vydavatel: VÍTOVEC corp. a.s. - Editor: David Kozák Media

WWW.VITOVEC.CZ/NEWS