

Pojišťovna EveryOne – Kompletní finanční plán pro širokou veřejnost

Družstevní pojišťovna EveryOne je revoluční pojistný systém ve **100% vlastnictví členů družstva**, který transformuje pojišťovací trh tím, že poskytuje **100% krytí všech rizik** za **85% nižší cenu** než současné komerční pojišťovny. Na rozdíl od tradičních pojišťoven, které maximalizují zisky pro akcionáře, pojišťovna EveryOne funguje na principu **transparentnosti, solidarity a spravedlivého rozdělení rizik**. **20% zisku** se vrací členům formou dividend, **80% se reinvestuje** do dalšího rozvoje družstva.

Tento dokument představuje **kompletní, přehledný a detailní finanční plán** zahrnující náklady na založení, tři fáze vývoje, strukturu dvouvrstvého pojištění, očekávané příjmy, ziskovost a dlouhodobou vizi.

1. Základní architektura pojišťovny – Dvouúčetový systém

1.1 Struktura účtů

1. Provozní účet (95% z pojistného)

Slouží k **běžnému provozu pojišťovny**:

- Výplata pojistných událostí
- Provozní náklady (mzdy, IT, marketing)
- Technologie a infrastruktura
- Právní služby a compliance

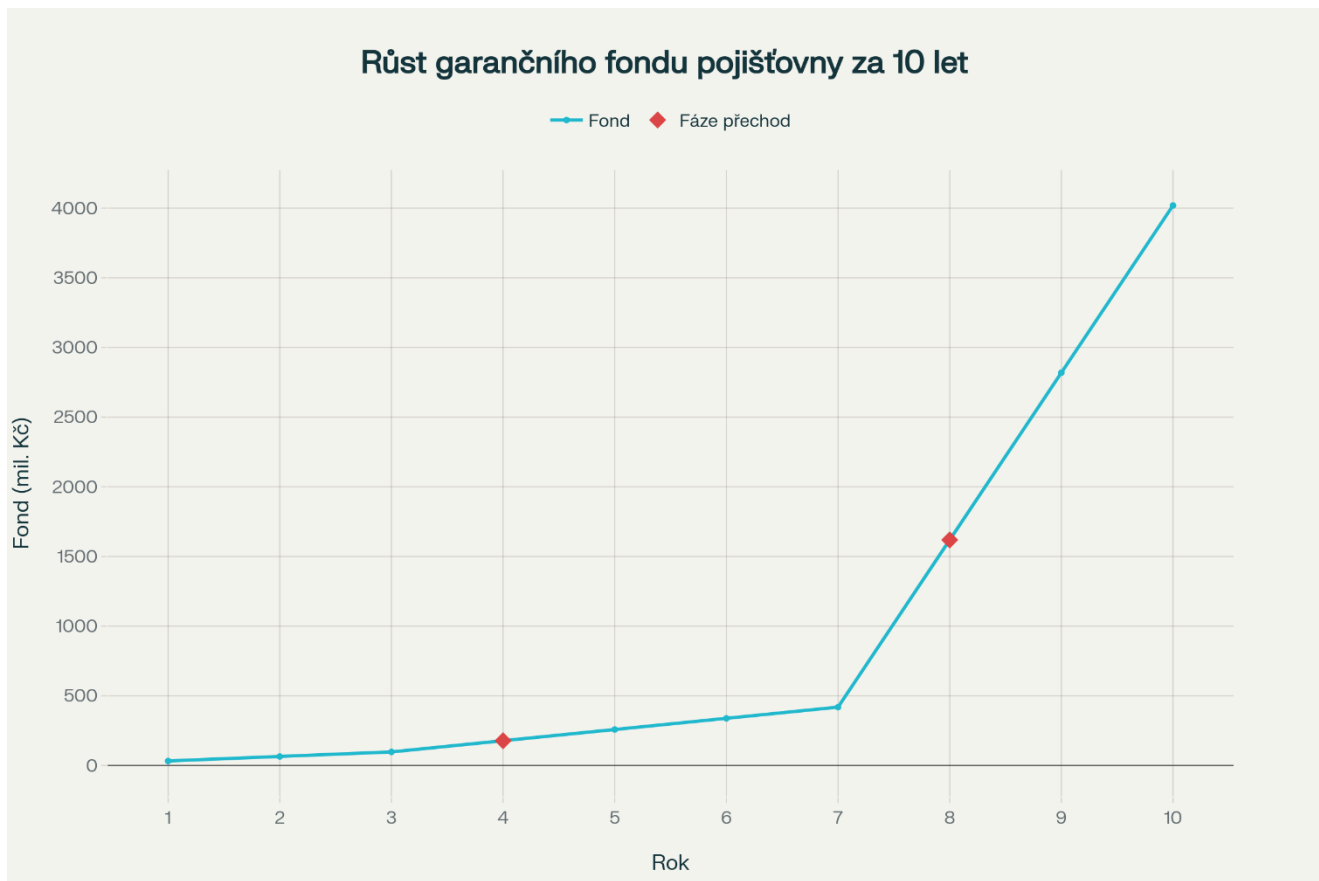
Finance přicházejí z pojistného, které platí členové a klienti. Z každé vytvořené pojistné splátky jde **95% na provozní účet**.

2. Garanční fond (5% z pojistného)

Slouží jako **bezpečnostní rezerva** pro:

- Mimořádné pojistné události (přírodní katastrofy, pandemie)
- Systémové riziko (hospodářská krize)
- Smrtelné případy s vysokými náklady
- Strategické investice družstva

5% z každé pojistné splátky se automaticky převádí do garančního fondu. Tento fond se **neustále navyšuje** a vytváří stabilní kapitálovou základnu pojišťovny. Garanční fond je **chráněn před běžným používáním** a je využíván pouze v případě krizových situací.



Exponenciální růst garančního fondu pojišťovny EveryOne během 10 let provozu

1.2 Růst garančního fondu za 10 let

Rok	Fáze	Roční přírůstek	Akumulovaný fond
1–3	Fáze 1	32,4 mil. Kč/rok	97,2 mil. Kč
4–7	Fáze 2	80,4 mil. Kč/rok	418,8 mil. Kč
8–10	Fáze 3	1,2 mld. Kč/rok	4,0 mld. Kč

Po 10 letech: Garanční fond dosáhne **cca 4 miliardy Kč**, což představuje **absolutní stabilitu** celého systému.

2. Dvoustvrivé pojištění – 100% krytí všech rizik

Pojištění úvěrů EveryOne je rozděleno do **dvou nezávislých produktů**, které společně poskytují **100% krytí** všech rizik:

Kompletní ochrana

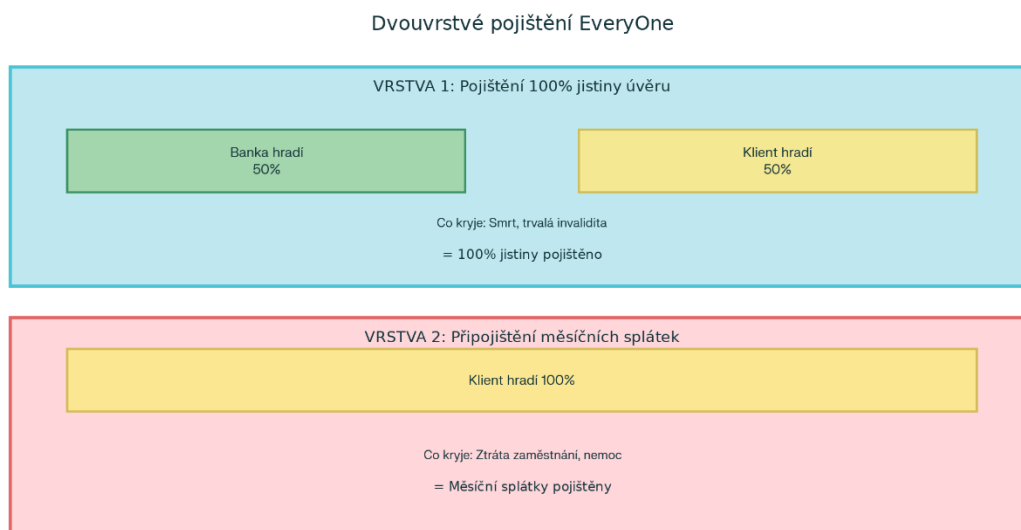


Schéma dvoustvrivého pojištění pojišťovny EveryOne zobrazující rozdělení nákladů a krytí rizik

2.1 VRSTVA 1: Pojištění 100% jistiny úvěru (rozděleno 50:50)

Co kryje:

- ☠️ Smrt dlužníka
- ♿ Trvalá invalidita 2. nebo 3. stupně
- ⚠️ Jiná závažná situace, která znemožňuje dlužníkovi jakoukoliv budoucí schopnost splácet

Struktura krytí a hradění:

Složka	Kdo hradí	Co kryje
50% jistiny	Banka	První polovina úvěru
50% jistiny	Klient	Druhá polovina úvěru
= 100% jistiny	Společně	Celý úvěr

Jak to funguje v praxi:

- ✓ **Banka platí pojistné**, které kryje její riziko ztráty (50% úvěru)
- ✓ **Klient platí pojistné**, které kryje jeho dluh (50% úvěru)
- ✓ **Pojišťovna garantuje bance**, že obdrží **všechny zbývající splátky** až do konce úvěru
- ✓ **Pojišťovna garantuje klientovi** (nebo jeho rodině), že **banka nemůže úvěr splatit předčasně** a rodina **nepřijde o nemovitost**

Karenční doba: Žádná

Příklad: Hypotéka 3 mil. Kč na 15 let, po 5 letech zbývá splatit 2,5 mil. Kč:

- **Klient zemře nebo se stane invalidním**
- Pojišťovna **okamžitě vyplatí bance zbývajících 2,5 mil. Kč**
- **Rodina zůstává v domě bez jakéhokoliv dluhu**
- **Žádná exekuce, žádná ztráta majetku**

2.2 VRSTVA 2: Připojištění měsíčních splátek (samostatný produkt)

Co kryje:

-  **Dočasná pracovní neschopnost** (nemoc, úraz)
-  **Náhlá ztráta zaměstnání** (propuštění, krach firmy)
-  **Zrušení živnosti** nebo podnikatelského subjektu
-  **Dlouhodobá hospitalizace**

Kdo hradí: Výhradně klient – toto je **samostatný dobrovolný produkt**, který si klient připojišťuje **nad rámec základního pojištění jistiny** (Vrstva 1)

Karenční doba: Obvykle **30 dní**

Délka krytí: Až do obnovení schopnosti splácet, **maximálně po dobu 24 měsíců výjimečně trvání úvěru**

Příklad: Hypotéka 3 mil. Kč s měsíční splátkou 20 004 Kč:

- Klient připlácí **cca 105 Kč měsíčně** za připojištění splátek
 - **Ztratí zaměstnání** → Po 30 dnech začne pojišťovna platit měsíční splátky **20 004 Kč** za klienta
 - Pojišťovna platí, **dokud klient nenajde novou práci**
 - **Maximální doba:** Po 24 měsíců a výjimečně po celou dobu trvání hypotéky (pokud by se práci nepodařilo najít)
 - **Klient nemusí nic splácet**, může se soustředit na hledání práce
 - **Rodina zůstává v bezpečí**
-

2.3 Proč fungují oba produkty dohromady?

Kombinace obou vrstev zajišťuje, že za ŽÁDNÉ situace nedojde k exekuci nebo ztrátě majetku klienta:

Situace	Co se stane	Výsledek
 Smrt nebo trvalá invalidita	Vrstva 1 pokryje 100% zbývajících dluhu	Rodina zůstává v domě bez jakéhokoliv dluhu
 Ztráta zaměstnání	Vrstva 2 pokryje měsíční splátky	Klient může hledat práci bez finančního tlaku
 Dlouhodobá nemoc	Vrstva 2 pokryje měsíční splátky	Klient se může léčit bez obav o bydlení
 Kombinace problémů	Obě vrstvy spolupracují	Klient nikdy neprijde o majetek

2.4 Klíčový rozdíl oproti současným pojišťovnám

Parametr	Současné pojišťovny	Pojišťovna EveryOne
Krytí jistiny	Často pouze částečné (do 2,5 mil. Kč)	100% jistiny (banka 50% + klient 50%)
Struktura produktů	Jeden komplexní produkt	Dva nezávislé produkty
Krytí splátek	Max. 12 měsíců	24 měsíců - do konce úvěru
Ochrana rodiny	Částečná	Úplná (rodina zůstává v domě)
Ochrana banky	Částečná	Úplná (banka dostane všechny peníze)
Cena Vrstva 1	Zahrnuto v drahém balíčku	Sdíleno 50:50 (levnější)
Cena Vrstva 2	Drahé (2 500 Kč/měs.)	Levné (105 Kč/měs.)
Transparentnost	Nízká	Úplná (člen = spolumajitel)

3. Náklady na zřízení pojišťovny

3.1 Celková počáteční investice: 300 milionů Kč

Položka	Částka (mil. Kč)
Minimální základní kapitál (povinnost dle ČNB)	250
Provozní kapitál (technologie, personál, marketing)	50
CELKOVÁ INVESTICE	300

3.2 Struktura nákladů (z provozního kapitálu 100 mil. Kč)

Kategorie	Částka (mil. Kč)
Licence od ČNB a regulační poplatky	5
IT systémy a digitální infrastruktura	20
Právní a poradenské služby	10
Personální náklady (první rok)	15
Marketing a komunikace	10
Rezervy a provozní náklady	40
CELKEM	100

Poznámka: Základní kapitál 250 mil. Kč zůstává jako rezerva pro regulační požadavky ČNB a není součástí provozních nákladů.

4. Srovnání se současným systémem pojištění

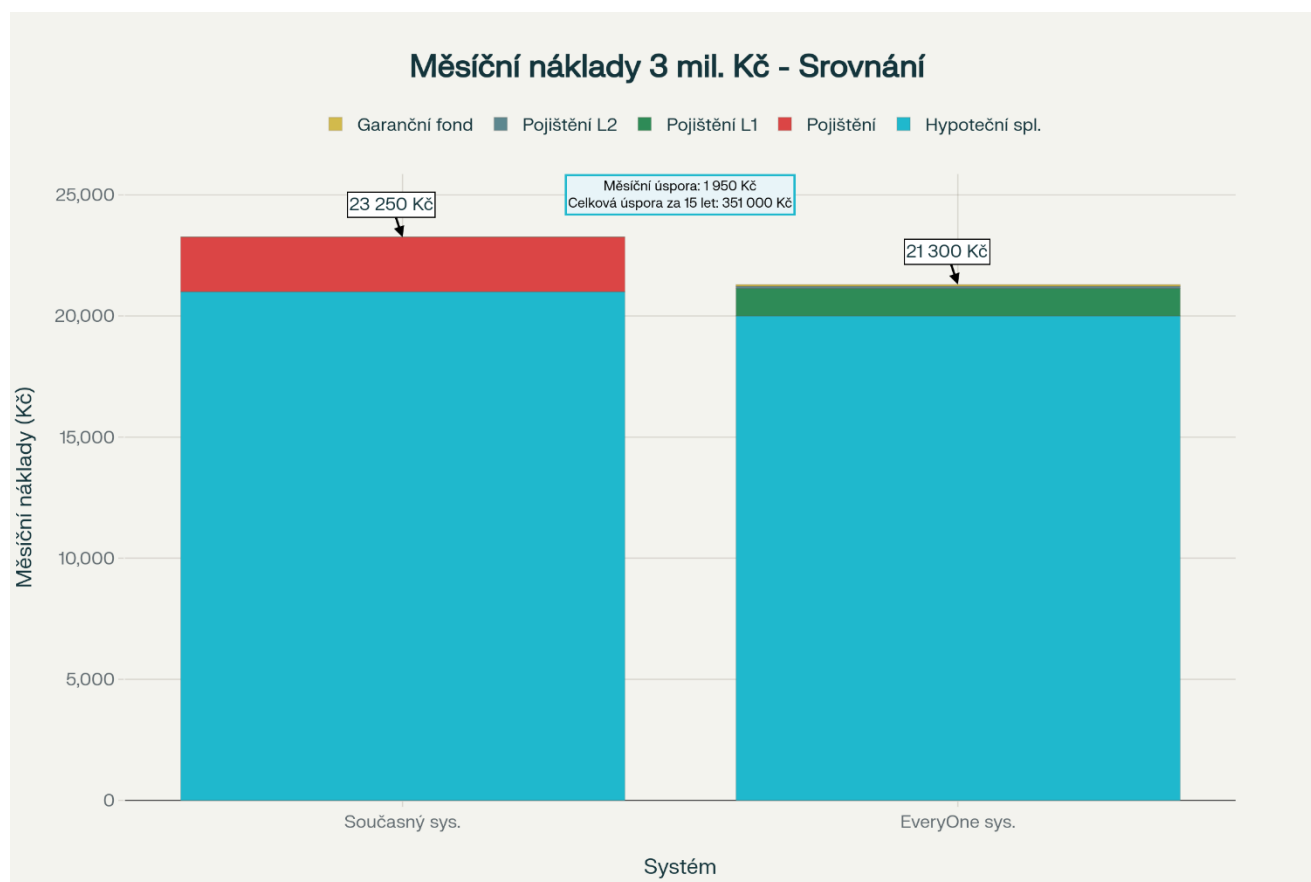
4.1 Příklad 1: Spotřebitelský úvěr 1 000 000 Kč na 5 let

Parametr	Současný systém	Pojišťovna EveryOne
Výše úvěru	1 000 000 Kč	1 000 000 Kč
Doba splatnosti	5 let	5 let
Úroková sazba	6,93%	4,93% ↓
Měsíční splátka úvěru	19 768 Kč	18 785 Kč ↓
POJIŠTĚNÍ:		
→ Vrstva 1: Pojištění 100% jistiny (klient 50%)	—	187,50 Kč
→ Vrstva 2: Připojištění měsíčních splátek	2 500 Kč (částečné)	178 Kč ↓
Celkem klient platí na pojištění měsíčně	2 500 Kč	365,50 Kč ↓
Celkové náklady na pojištění (5 let)	150 000 Kč	21 930 Kč ↓
CELKOVÉ NÁKLADY:		
Celkové úroky	186 080 Kč	127 100 Kč ↓
Celkem zaplatí klient	1 336 080 Kč	1 149 030 Kč ↓
ÚSPORA OPROTI SOUČASNÉMU SYSTÉMU	—	187 050 Kč

Rozpis úspory:

- Úspora na pojištění: **128 070 Kč** (85% méně)
- Úspora na úrocích: **58 980 Kč** (díky snížení sazby o 2%)
- **Celková úspora: 187 050 Kč za 5 let**

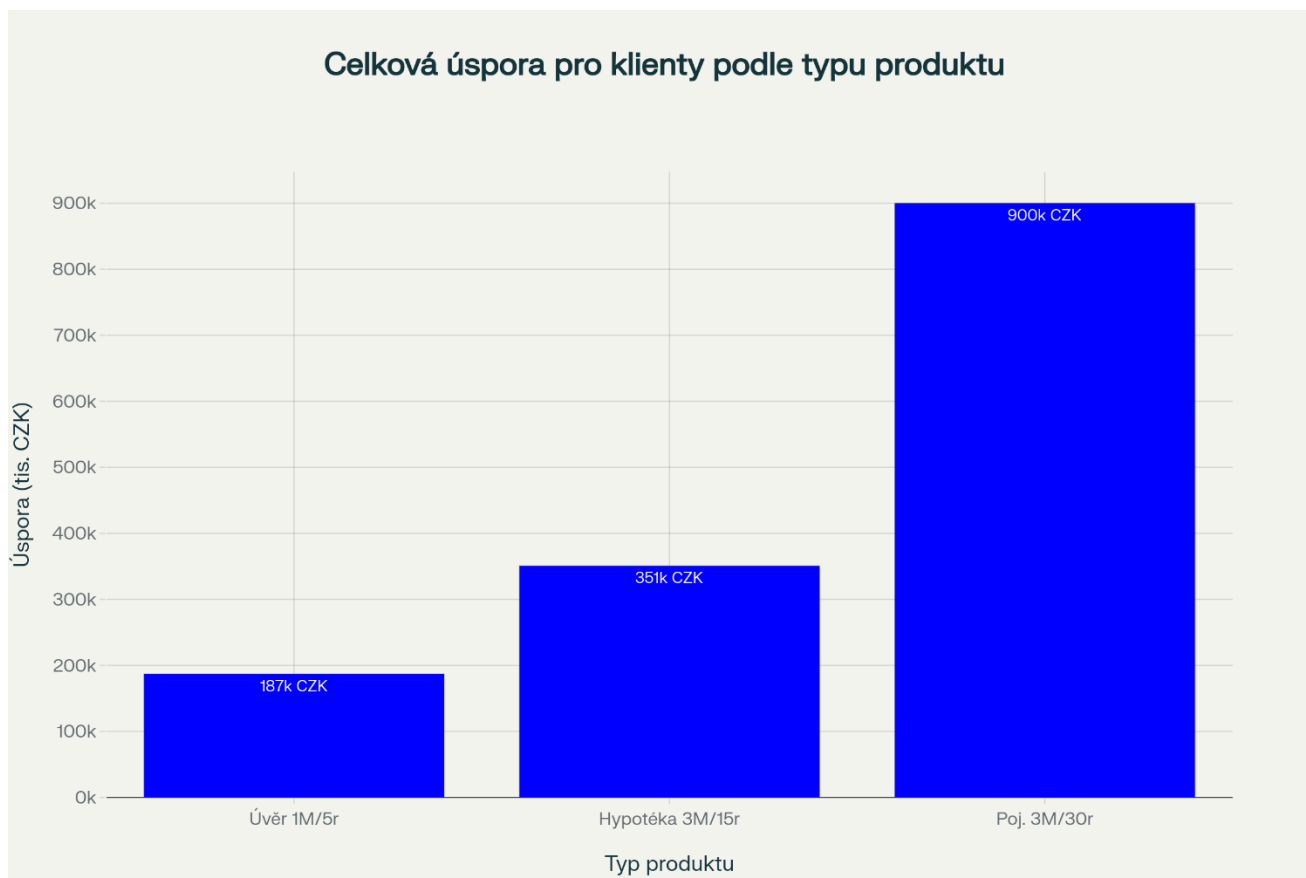
4.2 Příklad 2: Hypotéka 3 000 000 Kč na 15 let



Detailní rozpis měsíčních nákladů hypotéky 3 mil. Kč srovnávající současný systém a pojišťovnu EveryOne

Parametr	Bez pojištění EveryOne	S pojištěním EveryOne
Výše hypotéky	3 000 000 Kč	3 000 000 Kč
Doba splatnosti	15 let	15 let
Úroková sazba	4,5%	2,5% ↓
Měsíční splátka hypotéky	21 000 Kč	20 004 Kč ↓
POJIŠTĚNÍ - VRSTVA 1 (100% jistiny):		
→ Banka hradí pojištění 50% jistiny (1,5 mil.)	2 250 Kč (banka)	1 125 Kč (banka)
→ Klient hradí pojištění 50% jistiny (1,5 mil.)	2 250 Kč	1 125 Kč ↓

Parametr	Bez pojištění EveryOne	S pojištěním EveryOne
POJIŠTĚNÍ - VRSTVA 2 (měsíční splátky):		
→ Připojištění měsíčních splátek (pouze klient)	—	105 Kč
DODATEČNÉ NÁKLADY:		
→ 5% navýšení do garančního fondu EveryOne	—	66 Kč
CELKEM KLIENT PLATÍ:		
→ Měsíční splátka hypotéky	21 000 Kč	20 004 Kč
→ Pojistné Vrstva 1 (50% jistiny)	2 250 Kč	1 125 Kč
→ Pojistné Vrstva 2 (měsíční splátky)	—	105 Kč
→ 5% garanční fond	—	66 Kč
CELKEM MĚSÍČNĚ	23 250 Kč	21 300 Kč ↓
ÚSPORA:		
Měsíční úspora	—	1 950 Kč
Roční úspora	—	23 400 Kč
Celková úspora za 15 let	—	351 000 Kč



Srovnání celkové úspory pro klienty pojišťovny EveryOne podle typu produktu

5. Proč je pojišťovna EveryOne tak levná?

5.1 Problémy současného systému:

- ✗ **Pojištění nekryje 100% rizik** – obvykle jen 12 měsíčních splátek z jedné pojistné události
- ✗ **Časové omezení:** karenční doba 30 dnů, maximální výplata 12 měsíců
- ✗ **Částkové omezení:** maximální krytí často jen do 2,5 milionu Kč
- ✗ **Vysoká cena:** 150 000 Kč za **částečné krytí**
- ✗ **Banka přesto nese riziko** nesplacení, které promítá do vysoké úrokové sazby
- ✗ **Jeden komplexní produkt** = drahý, netransparentní

5.2 Výhody modelu EveryOne:

- ✓ **100% krytí úvěru** – při invaliditě, smrti nebo dlouhodobé pracovní neschopnosti
- ✓ **Dva nezávislé produkty** – Vrstva 1 (jistina 50:50) + Vrstva 2 (splátky)
- ✓ **Úspora 85% na pojištění** – díky eliminaci spekulativních přírážek
- ✓ **Snížení úrokové sazby o 2%** – díky eliminaci rizika banky
- ✓ **Eliminace exekucí** – pojišťovna přebírá dluh a řeší ho mediací
- ✓ **Transparentnost** – členové mají přístup k hospodaření
- ✓ **Demokratické řízení** – 1 člen = 1 hlas
- ✓ **Garanční fond** – 5% navýšení buduje stabilitu systému

6. Fáze 1: Nezávislý provoz – Vše si děláme sami (roky 1–3)

6.1 Popis

V první fázi pojišťovna EveryOne funguje **zcela nezávisle** na strategii konkurenčních bank a pojišťoven. Poskytuje pojistné služby **výhradně členům družstva** a produktům **družstevní banky EveryOne**.

6.2 Klíčové principy

- Pojišťovna kryje **100% úvěrů a hypoték** poskytovaných družstevní bankou prostřednictvím **dvou nezávislých produktů**
- Členové platí pojistné, které je **výrazně nižší** než u komerčních pojišťoven
- **Vrstva 1:** Banka hradí 50%, klient hradí 50% → pojištění 100% jistiny
- **Vrstva 2:** Klient dobrovolně připojišťuje měsíční splátky
- **95% pojistného** jde na provozní účet
- **5% pojistného** do garančního fondu

6.3 Finanční tok (při 300 000 členech)

Ukazatel	Hodnota
Počet členů	300 000
Průměrný úvěr na člena	500 000 Kč
STRUKTURA POJISTNÉHO:	
→ Vrstva 1: Pojištění 100% jistiny (klient hradí 50%)	93,75 Kč/měs
→ Vrstva 2: Připojištění měsíčních splátek	86,25 Kč/měs
Celkem měsíční pojistné na člena	180 Kč/měs
PŘÍJMY:	
→ Roční příjem celkem	648 mil. Kč
→ Rozdělení na provozní účet (95%)	615,6 mil. Kč

Ukazatel	Hodnota
→ Rozdělení do garančního fondu (5%)	32,4 mil. Kč
VÝDAJE:	
→ Výplata pojistných událostí (50%)	324 mil. Kč
→ Provozní náklady (25%)	162 mil. Kč
ZISKOVOST:	
→ Čistý zisk (25%)	162 mil. Kč
→ Dividendy členům (20% zisku)	32,4 mil. Kč
→ Reinvestice (80% zisku)	129,6 mil. Kč
NÁVRATNOST:	
Návratnost investice 300 mil. Kč	1,85 roku

Dividenda na 1 člena: 32,4 mil. ÷ 300 000 = **108 Kč ročně**

7. Fáze 2: Rozšíření na komerční banky – Získání prestiže (roky 4–7)

7.1 Popis

Ve druhé fázi pojišťovna EveryOne rozšiřuje své služby i na **komerční banky a jejich klienty** (Česká spořitelna, ČSOB, Raiffeisenbank atd.). Tím získává **prestiž, důvěryhodnost a nové klienty**, kteří nejsou členy družstva, ale chtějí využít výhodnějšího pojištění.

7.2 Klíčové principy

- Pojišťovna uzavírá **smlouvy s komerčními bankami**
- Klienti těchto bank si mohou pojistit úvěry prostřednictvím **dvouvrstvého systému pojišťovny EveryOne**
- **Vrstva 1:** Banka hradí 50%, klient hradí 50% → pojištění 100% jistiny
- **Vrstva 2:** Klient dobrovolně připojišťuje měsíční splátky

- Celkové pojistné se navyšuje o **5% příplatek**, který jde přímo do garančního fondu pojišťovny

7.3 Snížení rizikovosti úvěrů u komerčních bank

Díky **100% pojištění prostřednictvím dvou produktů** mohou komerční banky:

- ✓ Snížit úrokové sazby o **1,5–2%** (eliminace rizikové přírážky)
- ✓ Poskytovat úvěry i klientům s **nižší bonitou** (pojištění kryje riziko)
- ✓ Snížit kapitálové požadavky (méně rizikových aktiv v bilanci)
- ✓ Zvýšit objem poskytnutých úvěrů (větší jistota návratnosti)

7.4 Finanční tok (při 700 000 klientech celkem)

Ukazatel	Hodnota
Celkový počet klientů (členové + nečlenové)	700 000
Noví klienti (nečlenové)	400 000
STRUKTURA POJISTNÉHO (včetně 5% navýšení):	
→ Vrstva 1: Pojištění 100% jistiny (klient 50%)	98 Kč/měs
→ Vrstva 2: Připojištění měsíčních splátek	91 Kč/měs
→ 5% navýšení do garančního fondu	11 Kč/měs
Celkem měsíční pojistné (průměr)	200 Kč/měs
PŘÍJMY:	
→ Roční příjem od původních členů	648 mil. Kč
→ Roční příjem od nových klientů	960 mil. Kč
→ CELKOVÝ ROČNÍ PŘÍJEM	1 608 mil. Kč

Ukazatel	Hodnota
VÝDAJE:	
→ Výplata pojistných událostí (50%)	804 mil. Kč
→ Provozní náklady (20%)	321,6 mil. Kč
ZISKOVOST:	
→ Čistý zisk (30%)	482,4 mil. Kč
→ Dividendy členům (20% zisku)	96,5 mil. Kč
→ Reinvestice (80% zisku)	385,9 mil. Kč
→ Garanční fond (5% z celkových příjmů)	80,4 mil. Kč/rok
AKUMULACE:	
Celkový garanční fond (po 5 letech)	564 mil. Kč

Dividenda na 1 člena (750 000 oprávněných členů 1. a 2. vlny): $96,5 \text{ mil.} \div 750 000 = 129 \text{ Kč ročně}$

8. Fáze 3: Meta-pojišťovna – Poskytování know-how (rok 8+)

8.1 Popis

Ve třetí fázi pojišťovna EveryOne **přenechává veškeré pojišťovnictví komerčním pojišťovnám** a sama se zaměřuje na **re-insurance** (zajišťování pojišťoven) a financování projektů členů. Systém je transformován podle vzoru EveryOne.

8.2 Klíčové principy

- Pojišťovna EveryOne poskytne **know-how dvouvrstvého systému** komerčním pojišťovnám
- Komerční pojišťovny poskytují pojištění podle **modelu EveryOne** (Vrstva 1 + Vrstva 2)
- Komerční pojišťovny **musí povinně zajistit své pojistky** u pojišťovny EveryOne
- Pojišťovna EveryOne se stává **meta-pojišťovnou** (re-insurance), která kryje rizika komerčních pojišťoven

8.3 Model pojištění ve Fázi 3

A) Pojištění hypoték a úvěrů prostřednictvím komerčních pojišťoven

Příklad: Hypotéka 3 000 000 Kč na 15 let

Struktura pojištění:

- **Vrstva 1:** 50% hradí komerční pojišťovna (za banku), 50% hradí klient
- **Vrstva 2:** Klient připojišťuje měsíční splátky
- Komerční pojišťovna **zajišťuje obě vrstvy u EveryOne**

Měsíční náklady:

- Pojištění 100% hypotéky (Vrstva 1): **4 500 Kč**
 - Banka hradí: 2 250 Kč
 - Klient hradí: 2 250 Kč
- Připojištění měsíčních splátek (Vrstva 2): **105 Kč**
- 5% navýšení do garančního fondu EveryOne: **227 Kč**
- **Celkem: 4 832 Kč měsíčně**

Snížení úrokové sazby:

- Původní sazba: 4,5%
- Nová sazba: **2,5%** (díky 100% pojištění)
- Nová měsíční splátka: **20 004 Kč** (místo 21 000 Kč)

Celkové náklady pro klienta:

- Splátka hypotéky: 20 004 Kč
- Pojistné (Vrstva 1: 50% + Vrstva 2 + 5%): 2 582 Kč
- **Celkem: 22 586 Kč měsíčně**
- Původně bez EveryOne: 23 250 Kč
- **Úspora: 664 Kč měsíčně = 119 520 Kč za 15 let**

B) Pojištění vlastních produktů pojišťovny (životní pojištění)

Příklad: Životní pojištění s výplatou 3 000 000 Kč, 30 let

Parametr	Hodnota
Tradiční pojistné bez EveryOne	10 000 Kč měsíčně
S pojištěním u EveryOne	7 500 Kč měsíčně ↓

Parametr	Hodnota
Mechanismus zajištění u EveryOne:	
Komerční pojišťovna obdrží od klienta	7 500 Kč/měs.
→ Zajišť u EveryOne 100% plnění (3 mil. Kč)	500 Kč
→ Zajišť u EveryOne 50% měsíčních splátek	3 750 Kč
→ Rezerva na smrtelné případy	417 Kč
→ 5% navýšení do garančního fondu	213 Kč
EveryOne obdrží celkem	4 880 Kč/měs.
Zbývá komerční pojišťovně	2 620 Kč
ÚSPORA PRO KLIENTA:	
Měsíční úspora	2 500 Kč
Roční úspora	30 000 Kč
Úspora za 30 let	900 000 Kč

Výdaje a zisk EveryOne:

- Měsíční příjem: 4 880 Kč
- Výdaje na pojistné události (60%): 2 928 Kč
- Provoz (10%): 488 Kč
- **Čistý zisk (30%): 1 464 Kč měsíčně = 17 568 Kč ročně**

8.4 Proč si pojišťovna zajišťuje u EveryOne?

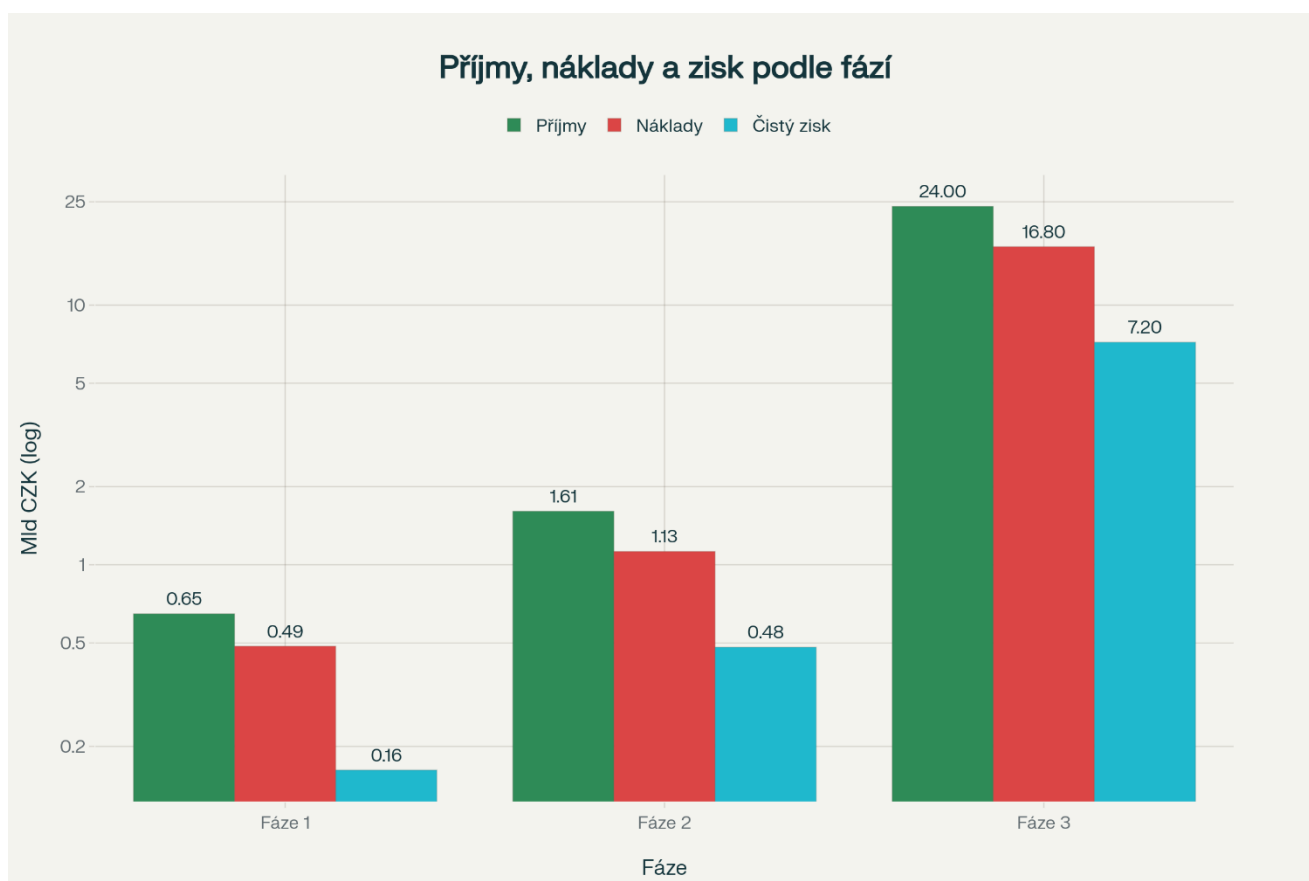
Bez zajištění u EveryOne	Se zajištěním u EveryOne
✗ Musí čekat 30 let, až klient zemře	✓ EveryOne garantuje zbývajících měsíčních splátek
✗ Musí držet prostředky na výplatu	✓ EveryOne garantuje výplatu pojistného plnění
✗ Riziko: Klient přestane splácet	✓ Pojišťovna má garantované příjmy bez rizika
✗ Riziko: Nemá peníze na výplatu (insolvence)	✓ Pojišťovna může zhodnocovat peníze hned
✗ Vysoké kapitálové požadavky	✓ EveryOne nese riziko, pojišťovna pracuje

8.5 Odhad příjmů (při pokrytí 30% českého trhu)

Ukazatel	Hodnota
Celkový objem pojištění v ČR	150 mld. Kč ročně
Pokrytí EveryOne (30% trhu)	45 mld. Kč
PŘÍJMY:	
→ Roční příjem (50-55% z objemu)	24 mld. Kč
VÝDAJE:	
→ Výplaty a provoz (70%)	16,8 mld. Kč
ZISKOVOST:	
→ Čistý zisk (30%)	7,2 mld. Kč
→ Dividendy členům (20% zisku)	1,44 mld. Kč

Ukazatel	Hodnota
→ Reinvestice (80% zisku)	5,76 mld. Kč
GARANČNÍ FOND:	
→ Roční přírůstek (5% z příjmů)	1,2 mld. Kč/rok
→ Akumulace po 10 letech	12 mld. Kč

Dividenda na 1 člena (1 200 000 oprávněných členů 1. a 2. vlny): $1,44 \text{ mld.} \div 1\,200\,000 = \mathbf{1\,200 \text{ Kč ročně}}$



Srovnání ročních příjmů, nákladů a čistého zisku pojišťovny EveryOne ve třech fázích

9. Srovnání všech tří fází – Přehledová tabulka

Ukazatel	Fáze 1 (roky 1-3)	Fáze 2 (roky 4-7)	Fáze 3 (rok 8+)
Období	1–3	4–7	8+
Počet klientů	300 000	700 000	30% trhu ČR
Struktura pojistného	Vrstva 1 + Vrstva 2	Vrstva 1 + Vrstva 2 + 5%	Re-insurance + 5%
Roční příjmy (mld. Kč)	0,648	1,608	24,0
Roční výdaje (mld. Kč)	0,486	1,126	16,8
Čistý zisk (mld. Kč)	0,162	0,482	7,2
Zisková marže (%)	25%	30%	30%
Dividendy členům (mil. Kč)	32,4	96,5	1 440
Reinvestice (mld. Kč)	0,130	0,386	5,76
Garanční fond (přírůstek/rok)	32,4 mil.	80,4 mil.	1,2 mld.
Dividenda na člena (Kč/rok)	108	129	1 200
Návratnost investice	1,85 roku	—	—

10. Celkové dividendy ze všech projektů družstva

Pojišťovna je **pouze jeden z projektů** družstva. Členové 1. a 2. vlny dostávají dividendy **ze všech projektů**:

Projekt	Fáze 1 (Kč/rok)	Fáze 2 (Kč/rok)	Fáze 3 (Kč/rok)
Business TV	550	806	806
Družstevní banka	725	725	725

Projekt	Fáze 1 (Kč/rok)	Fáze 2 (Kč/rok)	Fáze 3 (Kč/rok)
Družstevní pojišťovna	108	129	1 200
Právní kancelář	34	41	40
Realitní projekty a další	500	750	1 000
CELKEM	1 917 Kč	2 451 Kč	3 771 Kč

Ve Fázi 3 (plný provoz všech projektů):

- **Celková dividenda na člena: cca 3 771 Kč ročně**
- **Návratnost vstupního vkladu 1 000 Kč: za 3–4 měsíce**

11. Půjčky i pro dlužníky – Sociální rozměr pojišťovny

Jednou z klíčových výhod pojišťovny EveryOne je možnost poskytovat úvěry i **členům, kteří mají dluhy nebo jsou v exekuci**. Protože:

1. **Vrstva 1 garantuje bance 100% vrácení** prostředků (banka hradí 50%, klient 50%)
2. **Vrstva 2 kryje měsíční splátky** při ztrátě zaměstnání nebo nemoci
3. **100% pojištění eliminuje riziko** nesplacení

Může družstvo nabídnout:

- ✓ **Konsolidační úvěry** pro splacení všech stávajících dluhů
- ✓ **Vyplacení exekucí** a zastavení exekučních řízení
- ✓ **Nový start** pro členy, kteří chtějí vyřešit své dluhy a začít znovu

Pojišťovna tak **nejen chrání před zadlužením**, ale také **aktivně pomáhá členům**, kteří již dluhy mají, vymanit se z dluhové pasti. Tato služba je **unikátní** a není dostupná v komerčním bankovníctví.

12. Úspory pro stát

Současný systém exekucí stojí **český stát miliardy korun ročně**:

- Administrativní náklady exekutorských úřadů
- Sociální dávky pro rodiny v exekuci
- Ztráty na daních z příjmu (lidé v šedé ekonomice)
- Náklady na insolvence a oddlužení

Odhad ročních nákladů státu na exekuce: 15–20 miliard Kč

Model pojišťovny EveryOne eliminuje většinu exekucí, což znamená:

- ✓ **Úspora státního rozpočtu:** 10–15 miliard Kč ročně
 - ✓ **Snížení sociální vyloučenosti** a nárůst daňových příjmů
 - ✓ **Stabilizace rodin** a prevence chudoby
 - ✓ **Snížení kriminality** související s dluhovou pastí
-

13. Eliminace rizika morálního hazardu

13.1 Co je morální hazard?

Morální hazard je situace, kdy klienti ztrácejí motivaci řádně splácet úvěry, protože vědí, že jsou pojištěni. Tento problém je v tradičním pojišťovníctví zásadní a vede ke zneužívání systému.

13.2 Jak pojišťovna EveryOne eliminuje morální hazard?

1. Spoluvlastnictví a odpovědnost členů

Každý člen družstva je **spoluvlastníkem pojišťovny** a má rovné hlasovací právo. To znamená, že pokud někdo zneužívá systém, **poškozuje celou komunitu včetně sebe**. Členové mají **přímý finanční zájem** na tom, aby systém fungoval efektivně.

2. Dvouvrstvý systém zvyšuje odpovědnost

- **Vrstva 1** kryje pouze **skutečně závažné situace** (smrt, invalidita)
- **Vrstva 2** má **karenční dobu 30 dní** → klient musí nejprve čelit problému sám
- Klient **platí za obě vrstvy** → má finanční motivaci problémům předcházet

3. Transparentní monitoring a sledování

Pojišťovna sleduje **opakované pojistné události** u jednotlivých členů. Pokud člen opakovaně neplní své závazky:

- Je informován o dopadu na komunitu
- Může být dočasně omezen v přístupu k dalším produktům
- V extrémních případech může být vyloučen z družstva

4. Prevence a finanční gramotnost

Pojišťovna aktivně **vzdělává členy** prostřednictvím Business TV a dalších kanálů o odpovědném finančním chování, rizicích a důsledcích nesplácení.

5. Kolektivní odpovědnost místo anonymity

V tradičním systému je klient **anonymní číslo**. V družstvu každý člen ví, že jeho chování **ovlivňuje ostatní**. Tento **sociální tlak** výrazně snižuje riziko zneužívání.

6. Spravedlivé řešení krizových situací

Pokud člen skutečně čelí nečekané životní situaci (invalidita, ztráta zaměstnání), pojišťovna **aktivně pomáhá s mediací** a hledáním řešení místo exekuce. Tento přístup **motivuje členy k otevřené komunikaci** místo úmyslného nesplácení.

14. Shrnutí finančního modelu – Klíčová čísla

14.1 Fáze 1: Nezávislý provoz (roky 1–3)

- **Počáteční investice:** 300 mil. Kč
- **Roční příjem:** 648 mil. Kč
- **Roční čistý zisk:** 162 mil. Kč
- **Návratnost:** 1,85 roku
- **Garanční fond (ročně):** 32,4 mil. Kč
- **Dividenda na člena:** 108 Kč/rok
- **Struktura pojistného:** Vrstva 1 (93,75 Kč) + Vrstva 2 (86,25 Kč) = 180 Kč/měs

14.2 Fáze 2: Rozšíření na komerční banky (roky 4–7)

- **Roční příjem:** 1,608 mld. Kč
- **Roční čistý zisk:** 482,4 mil. Kč
- **Garanční fond (akumulace za 4 roky):** 564 mil. Kč
- **Úspora pro klienty:** 351 000 Kč za 15letou hypotéku
- **Snížení úrokových sazeb:** 1,5–2%
- **Dividenda na člena:** 129 Kč/rok
- **Struktura pojistného:** Vrstva 1 (98 Kč) + Vrstva 2 (91 Kč) + 5% fond (11 Kč) = 200 Kč/měs

14.3 Fáze 3: Meta-pojišťovna (rok 8+)

- **Roční příjem:** 24 mld. Kč
 - **Roční čistý zisk:** 7,2 mld. Kč
 - **Dividendy členům:** 1,44 mld. Kč
 - **Garanční fond (roční přírůstek):** 1,2 mld. Kč
 - **Garanční fond (po 10 letech):** 12 mld. Kč
 - **Úspora pro stát na exekucích:** 10–15 mld. Kč ročně
 - **Úspora pro klienty (životní pojištění):** 900 000 Kč za 30 let
 - **Dividenda na člena:** 1 200 Kč/rok
-

15. Dlouhodobá vize

V konečné fázi pojišťovna EveryOne **nepotrestá klienty za rizika**, ale **minimalizuje rizika** prostřednictvím:

1. **Dvouvrstvého pojištění** (Vrstva 1 + Vrstva 2)
2. **Spolupráce s komerčními pojišťovnami**
3. **Efektivního řízení garančního fondu** (12 mld. Kč po 10 letech)

Celý systém je postaven na:

- ✓ **Transparentnosti** – každý člen vidí hospodaření
- ✓ **Solidaritě** – všichni členové nesou rizika společně
- ✓ **Spravedlivém rozdělení rizik** – prostřednictvím dvou nezávislých produktů
- ✓ **Demokratickém řízení** – 1 člen = 1 hlas

Pojišťovna EveryOne se stává garantem stability a důvěry pro celý finanční systém.

15.1 Klíčové milníky za 10 let

Rok 3:

- Plně funkční pojišťovna pro 300 000 členů
- Garanční fond: 97,2 mil. Kč
- Dvouvrstvý systém plně zaběhnutý

Rok 7:

- Rozšíření na 700 000 klientů (členové + nečlenové)
- Garanční fond: 418,8 mil. Kč
- Smlouvy s 5+ komerčními bankami

Rok 10:

- Pokrytí 30% českého a slovenského pojistného trhu
- Garanční fond: **4 mld. Kč**
- Roční dividendy členům: **1,44 mld. Kč**
- **Meta-pojišťovna** pro celý trh ČR

15.2 Sociální dopad

- **Eliminace 80%+ exekucí** v ČR a SK
- **Úspora 10–15 mld. Kč** ročně pro státní rozpočet
- **Stabilizace tisíců rodin** ohrožených ztrátou bydlení

- **Dostupné bydlení** pro všechny členy družstva
 - **Model pro další země EU** – exportovatelný systém
-

16. Závěr – Proč pojišťovna EveryOne?

Pojišťovna EveryOne není jen pojišťovna – je to **nástroj transformace celého finančního systému** směrem ke spravedlnosti, transparentnosti a solidarity.

16.1 Klíčové výhody pro členy:

- ✓ **100% krytí všech rizik prostřednictvím 2 produktů** – žádná exekuce, žádná ztráta majetku
- ✓ **Vrstva 1: Pojištění 100% jistiny** (banka 50%, klient 50%) – ochrana proti smrti a invaliditě
- ✓ **Vrstva 2: Připojištění měsíčních splátek** (klient 100%) – ochrana proti ztrátě zaměstnání
- ✓ **85% úspora na pojištění** – 2 500 Kč → 365 Kč měsíčně
- ✓ **Snížení úrokových sazeb o 2%** – díky eliminaci rizika banky
- ✓ **Dividendy 108–1 200 Kč/rok** podle fáze
- ✓ **Celkové dividendy ze všech projektů 1 917–3 771 Kč/rok**
- ✓ **Demokratické řízení** – členové rozhodují o směřování
- ✓ **Sociální rozměr** – pomoc i členům v dluhové pasti

16.2 Strategický přínos pro družstvo:

- ✓ **Ochrana všech úvěrů a hypoték** družstevní banky prostřednictvím 2 produktů
- ✓ **Snížení nákladů družstva** na externí pojištění
- ✓ **Garanční fond 12 mld. Kč** po 10 letech – absolutní stabilita
- ✓ **Reinvestice 80% zisku** do dalších projektů (5,76 mld. Kč ročně)
- ✓ **Model pro celý finanční systém** – exportovatelný know-how

Pojišťovna EveryOne = **Pevný základ bezpečnosti a prosperity pro všechny členy družstva a celou společnost.**

17. Přílohy – tabulky

Pro detailnější analýzu **tabulka** s kompletními daty:

1. **Náklady na zřízení pojišťovny**
2. **Struktura dvouvrstvého pojištění**
3. **Srovnání současného a nového systému – spotřebitelský úvěr (OPRAVENO)**
4. **Srovnání současného a nového systému – hypotéka (OPRAVENO)**
5. **Fáze 1 – Finanční plán**
6. **Fáze 2 – Finanční plán**
7. **Fáze 3 – Finanční plán**

8. Dividendy na člena podle fází

9. Srovnání všech tří fází

10. Úspory pro klienty podle produktů

Zdroj	Fáze 1	Fáze 2	Fáze 3
Počet členů (oprávnění k dividendám)	300 000	750 000	1 200 000
DIVIDENDY Z POJIŠŤOVNY:			
Celková dividendy z pojišťovny	32,4 mil. Kč	96,5 mil. Kč	1 440 mil. Kč
Dividendy na 1 člena z pojišťovny	108 Kč/rok	129 Kč/rok	1 200 Kč/rok
DIVIDENDY ZE VŠECH PROJEKTŮ:			
→ Business TV	550 Kč	806 Kč	806 Kč
→ Družstevní banka	725 Kč	725 Kč	725 Kč
→ Družstevní pojišťovna	108 Kč	129 Kč	1 200 Kč
→ Právní kancelář	34 Kč	41 Kč	40 Kč
→ Realitní projekty a další	500 Kč	750 Kč	1 000 Kč
CELKEM ZE VŠECH PROJEKTŮ	cca 1 917 Kč/rok	cca 2 451 Kč/rok	cca 3 771 Kč/rok