

# **ZAJIŠŤOVNA / META POJIŠŤOVNA EVERYONE**

## **Kompletní finanční plán**

*Meta-zajišťovna s duální funkcí – pojištění bance i zajištění trhu*

Družstvo vzájemné podpory EveryOne

Duben 2026

*Verze 2.0 – zajišťovna s dvoufázovou funkcí*

*Autor: v.r. Petr Every*

# Úvodní poznámka

Tento finanční plán představuje kompletně přepracovanou koncepci pojišťovny EveryOne. Hlavní změna oproti původnímu plánu spočívá v tom, že od prvního dne je subjekt zřízen jako zajišťovna podle zákona č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví, se základním kapitálem 1 miliarda Kč. Tento duální status (zajišťovna + poskytovatel přímého pojištění) je kritický pro ekonomickou životaschopnost celého ekosystému EveryOne.

Zajišťovna EveryOne má dva operační režimy, které se postupně aktivují:

- **Fáze 1 – Uzavřený okruh:** zajišťovna funguje jako přímá pojišťovna pro EveryOne Bank a její členy. Obsluhuje výhradně vlastní ekosystém družstva.
- **Fáze 2-3 – Meta-zajišťovna:** po úspěšném rozjezdu se otevírá komerčnímu sektoru. Zajišťuje úvěry komerčních bank a pojistné produkty komerčních pojišťoven, kterým předává model EveryOne.

## Proč zajišťovna a ne pojišťovna:

Rozhodnutí zřídit subjekt s statusem zajišťovny od prvního dne není jen formálním krokem. Je to nutná podmínka pro to, aby ve Fázi 3 mohla zajišťovna převzít systémovou roli pro celý český a slovenský finanční trh. Nelze začít jako malá pojišťovna a později se transformovat – regulace zajišťovnictví je od začátku jiná, vyžaduje vyšší kapitál (1 mld. Kč vs. 240 mil. Kč u běžné pojišťovny) a jinou licenci.

## Strategický význam dvoufázového modelu:

Když EveryOne Bank nabízí hypotéky za 2,3-2,7 % p.a. s plným krytím, zatímco komerční banky nabízejí 4,5-5 % p.a. s částečným krytím, klienti budou masově odcházet ke družstvu. Komerční sektor nemůže nabídnout stejné podmínky, protože by to znamenalo obrovské finanční ztráty. Jediná cesta, jak zabránit kolapsu komerčních bank, je předat jim model EveryOne ve Fázi 3 výměnou za povinnost zajišťovat se u zajišťovny EveryOne a odvádět 10% navýšení z pojistného plnění do garančního fondu. Tím se EveryOne stává systémovým garantem celého finančního trhu, aniž by komerční sektor zkolaboval.

## Matematický konstantní předpoklad: 2 700 000 členů družstva

Stejně jako u plánu banky, celý tento finanční plán je postaven na pevné konstantě 2 700 000 členů družstva ve Fázi 3 Družstva EveryOne. Realita se může lišit, ale pro stabilní matematický model potřebujeme pevný bod. Banka a zajišťovna spolu spouštějí v tentýž okamžik; jedna bez druhé nemůže existovat.

# 1. Úvod a principy zajišťovny (meta pojišťovny)

## 1.1 Duální funkce – pojišťovna i zajišťovna v jednom subjektu

Zajišťovna EveryOne není běžnou pojišťovnou ani běžnou zajišťovnou. Je to hybridní subjekt s licencí na obě činnosti:

- **Jako pojišťovna:** poskytuje přímé pojištění členům družstva (životní, úrazové, pro banku EveryOne pojištění úvěrů)
- **Jako zajišťovna:** přebírá zajistné riziko z komerčních pojišťoven a komerčních bank v rámci celého českého a slovenského trhu (Fáze 3)

## 1.2 Princip 150% nadpojištění

Klíčovým inovativním rysem je dvouvrstvé pojištění s 150% nadpojištěním. Místo běžného částečného krytí, které klient musí dorovnávat z úspor, poskytuje zajišťovna EveryOne kompletní ochranu proti všem reálným rizikům.

### Vrstva 1 – Pojištění 100 % jistiny úvěru

- **Kryje:** smrt, trvalou invaliditu 2. a 3. stupně
- **Hradí:** banka 50 % + klient 50 %
- V případě pojistné události vyplácí celou zbývající jistinu úvěru
- Povinné u všech úvěrů banky EveryOne

### Vrstva 2 – Připojištění měsíčních splátek

- **Kryje:** ztrátu zaměstnání, nemoc, krátkodobou platební neschopnost
- **Hradí:** klient 100 %
- V případě pojistné události přebírá zajišťovna splácení měsíčních splátek
- **POVINNÉ** u všech úvěrů s pravidelnou měsíční platbou (součást systému)

*Proč "150%" a ne "200%": i když matematicky se vrstvy sčítají na 200 % (50+50+100), v praxi se každá vrstva aktivuje v jiné situaci. Nikdy nedojde k dvojímu plnění. Název 150% vyjadřuje, že krytí je vyšší než u jakékoliv běžné komerční pojistky, ale méně než čisté zdvojnásobení. Krytí 150% je ze strany klienta, protože 50% pojištění se dělí s bankou a 100% si kryje sám klient pojištěním (připojištěním) svých 50% tedy svých splátek.*

## 1.3 Klíčové pravidlo; žádné promítání nákladů do ceny klienta

Zajišťovna ukládá všem subjektům (bance EveryOne i komerčním bankám/pojišťovnám ve Fázi 3) systémové pravidlo:

Subjekt, který platí 50 % Vrstvy 1 (banka u úvěru, pojišťovna u životního pojištění atd.), nesmí promítnout tyto náklady do úrokové sazby úvěru nebo výše pojistného pro klienta. Těch 50 % je skutečný náklad dané instituce, který hradí z vlastní provozní marže, protože si tím sama jistí že o své finance nepřijde.

Toto pravidlo zabraňuje tomu, aby banky a pojišťovny "parazitovaly jinou cestou"; aby si odebraly riziko díky pojištění EveryOne a zároveň si zvýšily marže. Systémové pravidlo zajišťuje, že výhoda nulového rizika jde skutečně klientovi, ale i instituci.

## 2. Náklady na zřízení zajišťovny

### 2.1 Celková počáteční investice: 1,25 miliardy Kč

Zřízení zajišťovny vyžaduje splnění přísných regulatorních požadavků ČNB podle zákona č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví.

Položka	Částka
Minimální základní kapitál (zajišťovna dle zákona 277/2009 Sb.)	1 000 mil. Kč
Provozní kapitál	250 mil. Kč
— Licence od ČNB a regulatorní poplatky	15 mil. Kč
— IT systémy a pojistně-technická platforma	50 mil. Kč
— Solvency II implementace a audit	30 mil. Kč
— Právní a poradenské služby	20 mil. Kč
— Personální náklady (první rok)	30 mil. Kč
— Pobočky v krajských městech	25 mil. Kč
— Rezervy a provozní náklady	80 mil. Kč
<b>CELKOVÁ INVESTICE</b>	<b>1 250 mil. Kč</b>

### 2.2 Proč 1 miliarda kapitálu

Zákon č. 277/2009 Sb. stanovuje minimální kapitál zajišťovny na 1 miliardu Kč (oproti 240 mil. Kč u pojišťovny neživotního pojištění a 180 mil. Kč u životní pojišťovny). Tento zdánlivě vysoký kapitál má několik klíčových funkcí:

- **Regulatorní požadavek:** bez něj ČNB neudělí licenci zajišťovny
- **Systémová garance:** ve Fázi 3, kdy zajišťovna obsluhuje celý trh, je nutné mít kapitálovou základnu odpovídající velikosti rizika
- **Důvěryhodnost:** komerční banky a pojišťovny budou chtít zajišťovat se u subjektu s dostatečným kapitálem
- **Rozšiřitelnost:** miliarda umožňuje postupné otevírání dalších produktů (všeobecná zdravotní pojišťovna, dlouhodobá péče, penzijní produkty)

### 2.3 Proces získání licence od ČNB

**Doba trvání licenčního řízení: 12–24 měsíců (zajišťovna je náročnější než banka)**

Licenční řízení zajišťovny probíhá podle zákona č. 277/2009 Sb. a vyžaduje:

- Prokázání minimálního kapitálu 1 mld. Kč (v hotovosti na účtu)
- Odborná způsobilost vedení (zajišťovací matematik, compliance officer)
- Implementace Solvency II (kapitálový režim EU)
- Technické a provozní předpoklady (pojistně-technické systémy)
- Kompletní sada vnitřních předpisů a pojistných podmínek
- Plán zajištění (u zajišťovny komplexnější než u pojišťovny)

*Podle § 3.2 odst. (2) stanov družstva se příprava podkladů pro podání žádosti o pojišťovací/zajišťovací licenci zahajuje při dosažení cca 850 000 členů družstva. Start zajišťovny předpokládáme společně s bankou ve Fázi 3 při 1 500 000+ členech, respektive 2 700 000.*

## 3. Dvouúčetový systém zajišťovny

Zajišťovna EveryOne vede veškeré finanční toky ve dvou oddělených účtech. Toto je klíčový mechanismus, který zabezpečuje transparentnost a dlouhodobou stabilitu systému.

### 3.1 Účet A – Provozní (technické rezervy)

Na Účet A plynou veškerá provozní pojistná plnění a prostředky pro běžný chod zajišťovny.

#### Co jde na Účet A:

- Pojistné Vrstvy 1 (klient + banka) z úvěrů
- Pojistné Vrstvy 2 (přípojištění splátek, 100 % klient)
- Pojistné z životního a úrazového pojištění
- Zajištění od komerčních pojišťoven (Fáze 3)

#### Co se hradí z Účtu A:

- Pojistná plnění (výplaty klientům v případě pojistné události)
- Provozní náklady (personál, IT, pobočky)
- Technické rezervy podle Solvency II
- Daně a odvody

### 3.2 Účet B – Garanční fond

Účet B je systémová rezerva, která se tvoří z povinného 10% navýšení každé pojistky. Prostředky na Účet B jsou určeny výhradně pro krizové situace a systémovou ochranu celého ekosystému.

#### Co jde na Účet B:

- 10 % navýšení z pojistného Vrstvy 1 (klient + banka)
- 10 % navýšení z pojistného Vrstvy 2
- 10 % navýšení z každé komerční pojistky (Fáze 3)
- Bonus dětským účtům družstva (financování mezigenerační solidarity)

#### Co se hradí z Účtu B:

- Bonusy pro dětské účty (2 000 Kč za každou narozeniny dítěte v družstvu, 1 000 Kč u 16-17letých)
- Mimořádné situace na trhu (krize, masové výpadky)
- Kompenzace v případě insolvence jiného subjektu systému
- Zajištění stability celého ekosystému

*Garanční fond na Účtu B je nedotknutelný pro běžný provoz. Používá se pouze při mimořádných událostech nebo pro mezigenerační benefity (dětské účty) podle pravidel schválených shromážděním delegátů družstva.*

## 4. Mechanismus dvouvrstvého pojištění

Následující část popisuje přesný matematický mechanismus pojištění úvěrů, který je klíčem celého systému EveryOne.

### 4.1 Princip referenční splátky

Pojistné se nepočítá ze skutečné (nižší) splátky úvěru u EveryOne, ale z referenční splátky, kterou by klient platil u komerční banky při tržní úrokové sazbě 5 % p.a. Tento princip zajišťuje, že:

- Pojistné odpovídá skutečnému ekonomickému riziku úvěru
- Zajišťovna dostává férové pojistné (ne podhodnocené díky nízké sazbě)
- Systém je dlouhodobě udržitelný bez dotací
- Klient získává benefit nulového rizika formou nižší úrokové sazby, ne nižšího pojistného

### 4.2 Vzorový výpočet – hypotéka 3 000 000 Kč / 15 let

#### Krok 1: Referenční splátka (sazba 5 % p.a.)

Parametr	Hodnota
Jistina úvěru	3 000 000 Kč
Doba splatnosti	15 let (180 splátek)
Referenční úroková sazba	5,0 % p.a.
<b>Referenční měsíční splátka</b>	<b>23 725 Kč</b>

#### Krok 2: Vrstva 1 – 15 % z referenční splátky

Rozpis Vrstvy 1	Částka měsíčně
Celkové pojistné Vrstvy 1 (15 % × 23 725)	3 559 Kč
Banka platí (50 %)	1 779 Kč
Klient platí (50 %)	1 779 Kč
+ 10 % navýšení do garančního fondu z banky	178 Kč
+ 10 % navýšení do garančního fondu z klienta	178 Kč
<b>Celkem do fondu z Vrstvy 1</b>	<b>356 Kč</b>

#### Krok 3: Vrstva 2 – 15 % z pojistného Vrstvy 1 (klient 100 %)

Rozpis Vrstvy 2	Částka měsíčně
Pojistné Vrstvy 2 (15 % × 1 779)	267 Kč
Klient platí 100 %	267 Kč
+ 10 % navýšení do garančního fondu	27 Kč
<b>Celkem Vrstva 2 (klient + fond)</b>	<b>294 Kč</b>

#### Krok 4: Skutečná splátka úvěru (sazba 2,7 % p.a. – nižší riziko)

Parametr	Hodnota
Úroková sazba EveryOne (snížená o rizikovou přírážku 2,3 %)	2,7 % p.a.
<b>Skutečná měsíční splátka úvěru</b>	<b>20 287 Kč</b>

### Krok 5: Celková měsíční platba klienta

Položka	Částka
Splátka úvěru (2,7 %)	20 287 Kč
Vrstva 1 – podíl klienta (50 %)	1 779 Kč
10 % navýšení z Vrstvy 1 (klient)	178 Kč
Vrstva 2 (celá klient)	267 Kč
10 % navýšení z Vrstvy 2	27 Kč
Schvalovací poplatek rozložený (15 000 / 180)	83 Kč
<b>CELKEM měsíčně klient</b>	<b>22 621 Kč</b>

### Krok 6: Banka navíc hradí ze své strany

Položka	Částka
Vrstva 1 – podíl banky (50 %)	1 779 Kč
10 % navýšení z banky	178 Kč
<b>Banka celkem měsíčně na 1 úvěr</b>	<b>1 957 Kč</b>

Těchto 1 957 Kč banka NESMÍ promítnout do úrokové sazby úvěru. Je to skutečný náklad, který hradí z úrokové marže, ne z klienta.

## 4.3 Srovnání s komerční bankou

Parametr	Komerční banka (5 %)	EveryOne (2,7 %)
Splátka úvěru	23 725 Kč	20 287 Kč
Pojištění (částečné/plné)	~2 500 Kč	2 251 Kč
Poplatky	0 Kč	83 Kč
<b>CELKEM měsíčně</b>	<b>26 225 Kč</b>	<b>22 621 Kč</b>
Za 15 let celkem	4 720 500 Kč	4 071 780 Kč
<b>ÚSPORA KLIENTA</b>	<b>—</b>	<b>648 720 Kč</b>

Úspora klienta je o cca 18 tisíc Kč nižší než v původním plánu (666 833 Kč → 648 720 Kč). Rozdíl vznikl navýšením fondu z 5 % na 10 %. Systém to snese bez problémů, protože garanční fond tím roste dvakrát rychleji.

## 5. Pojištění bankovních produktů

Zajišťovna EveryOne pojišťuje veškeré úvěrové produkty banky EveryOne. Každý úvěr má stejnou strukturu pojištění (Vrstva 1 + Vrstva 2 + 10% fond), ale výše pojistného se liší podle typu úvěru.

### 5.1 Kompletní struktura úvěrů banky EveryOne

Typ úvěru	Úroková sazba	Podíl v portfoliu
Hypotéky na bydlení – dlouhé (20-30 let)	2,3 % p.a.	35 %
Hypotéky na bydlení – krátké (10-15 let)	2,7 % p.a.	25 %
Hypotéky na družstevní byty	2,3-2,7 % p.a.	součást hypoték
Spotřebitelské úvěry	4,5 % p.a.	20 %
Konsolidační úvěry (oddlužení)	3,5 % p.a.	10 %
Podnikatelské úvěry	4,2 % p.a.	5 %
Leasingy (vozidla, vybavení)	3,8 % p.a.	5 %
Mezibankovní úvěry (jen F3)	2,5 % p.a.	zvlášť

### 5.2 Objemy portfolia banky ve Fázi 3

Typ úvěru	Objem	Roční úrokový příjem banky
Hypotéky dlouhé 20-30 let (2,3 %)	68,25 mld. Kč	1 570 mil. Kč
Hypotéky krátké 10-15 let (2,7 %)	48,75 mld. Kč	1 316 mil. Kč
Spotřebitelské úvěry (4,5 %)	39,00 mld. Kč	1 755 mil. Kč
Konsolidační úvěry (3,5 %)	19,50 mld. Kč	683 mil. Kč
Podnikatelské úvěry (4,2 %)	9,75 mld. Kč	410 mil. Kč
Leasingy (3,8 %)	9,75 mld. Kč	370 mil. Kč
Mezibankovní úvěry (2,5 %)	70,00 mld. Kč	1 750 mil. Kč
Schvalovací poplatky (0,5 %)	nové úvěry	98 mil. Kč
Servisní poplatky	300 000 úvěrů	162 mil. Kč

#### Celkový objem úvěrů ve Fázi 3: 265 mld. Kč

Z toho 195 mld. Kč úvěry členům + 70 mld. Kč mezibankovní úvěry. Nové úvěry ročně: cca 54 745 kusů.

### 5.3 Pojistné, které banka platí zajišťovně

Banka EveryOne platí zajišťovně pojistné za všechny své úvěry. Při průměru 0,50 % z objemu úvěrů ročně:

Položka	Roční částka
Pojistné z úvěrů členům (0,50 % z 195 mld.)	1 726 mil. Kč
Pojistné z mezibankovních úvěrů (0,50 % z 70 mld.)	350 mil. Kč
<b>CELKEM pojistné od banky EveryOne</b>	<b>2 076 mil. Kč</b>

+ 10 % navýšení do garančního fondu z bankovní části	207,6 mil. Kč
--	---------------

**DŮLEŽITÁ POZNÁMKA PRO PLÁN BANKY:**

*Původní plán banky obsahoval pojistné 877 mil. Kč (což odpovídalo 5% fondu). Při 10% fondu je to  $877 + 44 \times 2 = 965$  mil. Kč. Plán banky bude potřeba mírně upravit: do nákladů se přidá dalších ~44 mil. Kč na vyšší navýšení fondu. To ale sníží zisk banky jen o cca 0,8 %, takže celkový model zůstává v platnosti.*

## 6. Personál a pobočková síť

### 6.1 Sdílení infrastruktury s bankou

Zajišťovna EveryOne sdílí s bankou veškerou infrastrukturu:

- Společné sídlo – jedna budova, jeden vchod pro klienty
- Společné IT systémy s oddělenou datovou izolací
- Společný právní tým (sdílené právní oddělení)
- Společná compliance a AML agenda (s oddělenou odpovědnou osobou)
- Společná HR a administrativa
- Některé osoby mohou sedět na dvou židlích (s ohledem na konflikt zájmů)

Tímto se výrazně snižují provozní náklady, protože řada funkcí se zdvojuje zbytečně. Zajišťovna má vlastní odborný personál pouze v oblastech, kde je specializace nezbytná.

### 6.2 Struktura personálu v krajských pobočkách

V každé z 22 krajských poboček banky EveryOne je jedno místo věnované zajišťovně – pojišťovacímu konzultantovi.

Fáze	Struktura poboček zajišťovny
Fáze 1 (uzavřený okruh)	Pouze sídlo – klienti mohou jít fyzicky na centrálu
Fáze 2 (rozšíření)	22 krajských poboček (v prostorách banky, 1 osoba/pobočku)
Fáze 3 (meta-zajišťovna)	22 krajských + 155 okresních poboček (jako všeobecná zdravotní pojišťovna aj.)

### 6.3 Struktura personálu zajišťovny ve Fázi 1

Role	Počet
Vedení zajišťovny (ředitel, zástupce)	2
Pojistný matematik (aktuár) – zákonná povinnost	3
Compliance officer pojišťovny	2
Podpisové oddělení (underwriting)	8
Likvidace pojistných událostí	12
Technický tým (pojistně-technické výpočty)	8
Zákaznická péče	15
Právní oddělení (sdílené s bankou)	2
Administrativa	4
Krajské pobočky (1 osoba × 22 krajů)	22
Risk officer (minimum)	2
IT (sdílené s bankou, plus vlastní specialisté)	6
<b>CELKEM Fáze 1</b>	<b>86 zaměstnanců</b>

Ve Fázi 1 je zajišťovna zaměřená výhradně na ekosystém EveryOne. Personál je minimální díky vysoké automatizaci a sdílení s bankou.

## 6.4 Rozšíření ve Fázi 3 – expanze do okresních měst

Ve Fázi 3 se zajišťovna rozšiřuje do okresních měst a přebírá i funkci všeobecné zdravotní pojišťovny. Počet poboček se mnohonásobně zvyšuje.

- 155 okresních poboček (76 ČR + 79 SK) po 1-2 lidech
- Rozšíření centrálního personálu o 60-100 lidí
- Nové produkty: zdravotní pojištění, dlouhodobá péče, penzijní produkty
- Celkový personál ve Fázi 3: cca 380-450 zaměstnanců

## 6.5 Roční náklady na personál

Kategorie	Roční náklad F1
Centrála (64 lidí × 70 000 Kč × 12 × 1,34)	72 mil. Kč
Krajské pobočky (22 × 45 000 Kč × 12 × 1,34)	16 mil. Kč
<b>CELKEM personální náklady F1</b>	<b>88 mil. Kč / rok</b>

Částky jsou průměrné a orientační. Pojistný matematik a compliance officer pojišťovny patří k vysoce odměňovaným pozicím (150-200 tis. Kč/měs), ostatní odpovídají bankovnímu standardu.

## 7. Fáze vývoje zajišťovny

Zajišťovna EveryOne má, stejně jako banka, dvě operační fáze podle stavu ekosystému družstva. Oba subjekty spouštějí provoz současně a nemohou existovat jeden bez druhého.

### 7.1 Fáze 1 – Uzavřený okruh (roky 1-3 provozu)

#### Charakteristika:

- Zajišťovna funguje jako přímá pojišťovna pro banku EveryOne a její klienty
- Obsluhuje výhradně ekosystém družstva EveryOne
- Produkty: pojištění úvěrů (Vrstva 1+2), životní pojištění členů, úrazové pojištění
- Celkový počet klientů: cca 300 000 - 500 000 aktivních pojistek

#### Cíle Fáze 1:

- Prokázat funkčnost modelu 150% nadpojištění na skutečných datech
- Vybudovat reputační kapitál u ČNB
- Akumulovat garanční fond na úroveň, která umožní otevření komerčnímu sektoru
- Vyvinout a otestovat aktuální modely
- Ověřit ekonomickou životaschopnost na reálných pojistných událostech

### 7.2 Fáze 2 – Rozšíření na komerční banky (roky 4-7)

#### Charakteristika:

- Po úspěšné Fázi 1 se otevírá spolupráce s komerčními bankami
- Banky nabízejí model EveryOne svým klientům
- Komerční pojišťovny (banky mohou si vybrat) pojišťují úvěry komerčních bank stejným dvouvrstevným mechanismem
- Komerční pojišťovny jsou povinny odvádět 10 % navýšení u pojištěných bankovních produktů do garančního fondu EveryOne, včetně připojištění klientových splátek.
- Stále neposkytujeme automatické zajištění komerčním pojišťovnám pro jejich produkty, avšak komerční pojišťovny mohou u pojištění bankovních produktů si u zajišťovny pojistit případ většího plnění (bude specifikováno až po vzniku), nebo mohou nést riziko plnění sami.

### 7.3 Fáze 3 – Meta-zajišťovna celého trhu (roky 8+)

#### Charakteristika:

- Plná role zajišťovny: zajištění komerčních pojišťoven v celém ČR a SR
- Veškeré pojistné produkty s pravidelnými platbami (životní, úrazové, dlouhodobé) jsou zajištěny přes EveryOne se stejným mechanismem jako u bankovních produktů 150% krytí + 10% navýšení do garančního fondu.
- Komerční pojišťovny fungují absolutně bez rizika; peníze a riziko z pojištění onoho pojištění drží zajišťovna EveryOne
- Rozšíření o vlastní produkty: všeobecná zdravotní pojišťovna, dlouhodobá péče

#### Proč ve Fázi 3 komerční pojišťovny spolupracují:

Neexistuje jiná zajišťovna s takovým modelem v ČR a SR. Komerční pojišťovny nemohou nabídnout stejné podmínky bezrizikovosti jako EveryOne bez zajištění krytí. Pokud nespolečně spolupracují, ztrácejí klienty a ztrácejí garanci nulové rizikovosti. Spolupráce znamená:

- Komerční pojišťovna (100% bezrizikový model pro pojišťovnu).
- Riziko nese zajišťovna EveryOne ve 1
- Povinný odvod 10 % do garančního fondu z každé pojistky
- Komerční pojišťovna ztrácí premiovou marži za riziko, ale nepřijde o klienty

## 8. Finanční model Fáze 1 (uzavřený okruh)

### 8.1 Příjmy zajišťovny F1

Ve Fázi 1 zajišťovna obsluhuje výhradně ekosystém EveryOne. Příjmy plynou z banky a jejích klientů.

Zdroj pojistného	Roční částka
Pojistné od banky EveryOne – L1 (0,50 % z 195 mld. úvěrů)	975 mil. Kč
Pojistné od klientů – L1 (jejich 50 %)	975 mil. Kč
Pojistné L2 (klient 100 %, nemoc/nezaměstnanost)	132 mil. Kč
Pojistné z mezibankovních úvěrů (0,50 % z 70 mld.)	350 mil. Kč
Životní pojištění členů družstva (vlastní produkty)	500 mil. Kč
<b>CELKEM na Účet A (provozní)</b>	<b>2 932 mil. Kč</b>

#### Příjmy na Účet B (garanční fond):

Zdroj	Roční částka
10 % navýšení z L1 (banka + klient)	195 mil. Kč
10 % navýšení z L2	13,2 mil. Kč
10 % navýšení z mezibankovních	35 mil. Kč
<b>CELKEM na Účet B (garanční fond)</b>	<b>243,2 mil. Kč / rok</b>

### 8.2 Výdaje zajišťovny F1

Kategorie	Roční částka
Pojistná plnění (statisticky ~30 % pojistného)	879,6 mil. Kč
Personál (86 zaměstnanců)	88 mil. Kč
Provoz, IT (sdíleno s bankou)	150 mil. Kč
Technické rezervy dle Solvency II	200 mil. Kč
<b>CELKEM VÝDAJE F1</b>	<b>1 317,6 mil. Kč</b>

### 8.3 Čistý zisk zajišťovny F1

Ukazatel	Hodnota
Příjmy na Účtu A	2 932 mil. Kč
Výdaje	1 1317,6 mil. Kč
<b>ZISK před zdaněním</b>	<b>1 800 240 000 Kč</b>
Daň z příjmu právnických osob (21 %)	378 050 400 Kč
<b>ČISTÝ ZISK po zdanění</b>	<b>1 422 189 600 mil. Kč</b>
Navíc garanční fond roste o	243,2 mil. Kč/rok

Daň z příjmu právnických osob u finančních institucí (banky, pojišťovny, zajišťovny) činí od roku 2024 zvýšenou sazbu 21 %.

## 8.4 Rozdělení zisku podle § 4.11 stanov

Položka	Částka
Čistý zisk po zdanění	1 422 189 600 Kč
80 % zůstává v zajišťovně (rezervy, kapitál)	1 137 751 680 Kč
20 % odeslání do družstva	284 437 920 Kč
— 10 % rezervní fond družstva	28 443 792 Kč
— 90 % dividendy členům	255 994 128 Kč

### Dividenda z zajišťovny ve Fázi 1:

Dělením 255 944 128 Kč rovnoměrně mezi 2 700 000 členů (dospělí i děti, podle § 4.11):

Výpočet	Hodnota
Celková dividenda ze zajišťovny	255 994 128 Kč
Počet členů	2 700 000
<b>Dividenda na člena</b>	<b>94,8.. Kč / rok</b>

## 9. Finanční model Fáze 3 (meta-zajišťovna)

Ve Fázi 3 se zajišťovna stává systémovým garantem celého finančního trhu. Obsluhuje komerční banky, komerční pojišťovny a pokračuje v obsluze vlastního ekosystému EveryOne.

### 9.1 Předpoklady Fáze 3

- Model EveryOne je převzat na cca 30 % úvěrového trhu ČR+SR (900 mld. Kč úvěrů)
- Všechny komerční pojišťovny zajišťují své produkty s pravidelnými platbami u EveryOne
- Komerční trh pojištění obsluhovaný zajišťovnou EveryOne: cca 150 mld. Kč ročně
- Zajišťovna provozuje i všeobecnou zdravotní pojišťovnu (další příjem, zde nepočítaný)

### 9.2 Příjmy zajišťovny F3

Zdroj pojistného	Roční částka
Pojistné z bankovních úvěrů – L1 (banka + klient, 30 % trhu)	8 100 mil. Kč
Pojistné L2 (připojištění splátek)	1 215 mil. Kč
Zajistné od komerčních pojišťoven (cca 20 % z jejich produktů)	30 000 mil. Kč
<b>CELKEM na Účet A</b>	<b>39 315 mil. Kč</b>

**Příjmy na Účet B (garanční fond) – růst ve F3:**

Zdroj	Roční částka
10 % navýšení z bankovního pojištění (L1+L2)	931 mil. Kč
10 % navýšení z komerčních pojistek	3 000 mil. Kč
<b>CELKEM růst fondu ročně (F3)</b>	<b>3 931 mil. Kč</b>

### 9.3 Výdaje zajišťovny F3

Kategorie	Roční částka
Pojistná plnění (50 % pojistného – vyšší při větším objemu)	19 658 mil. Kč
Personál (380 zaměstnanců)	400 mil. Kč
Provoz, IT, 155 okresních poboček	500 mil. Kč
Technické rezervy dle Solvency II	1 000 mil. Kč
<b>CELKEM VÝDAJE F3</b>	<b>21 558 mil. Kč</b>

### 9.4 Čistý zisk zajišťovny F3

Ukazatel	Hodnota
Příjmy na Účtu A	39 315 mil. Kč
Výdaje	21 558 mil. Kč
<b>ZISK před zdaněním</b>	<b>17 757 mil. Kč</b>
Daň z příjmu právnických osob (21 %)	3 729 mil. Kč
<b>ČISTÝ ZISK po zdanění</b>	<b>14 028 mil. Kč</b>

## 9.5 Rozdělení zisku F3 podle § 4.11

Položka	Částka
Čistý zisk po zdanění	14 028 mil. Kč
80 % v zajišťovně	11 222 mil. Kč
20 % do družstva	2 806 mil. Kč
— 10 % rezervní fond	281 mil. Kč
— 90 % dividendy členům	2 525 mil. Kč

### Dividenda na člena ze zajišťovny ve Fázi 3:

Výpočet	Hodnota
Celková dividenda ze zajišťovny F3	2 525 mil. Kč
Počet členů	2 700 000
<b>Dividenda na člena F3</b>	<b>935 Kč / rok</b>

*Poznámka: Dividenda ze zajišťovny je ve Fázi 3 skutečně vysoká díky masivnímu objemu zajistného od komerčních pojišťoven. Zajišťovna se tak stává hlavním zdrojem příjmů celého ekosystému.*

## 10. Expanze celého ekosystému EveryOne do komerčního sektoru

### 10.1 Princip domino efektu

Přijetí modelu EveryOne komerčními bankami a pojišťovny ve Fázi 2-3 není izolovaný krok – je to vstupní brána do celého ekosystému. Jakmile komerční subjekt přijme dvouvrstvé pojištění EveryOne, logicky následuje převzetí dalších systémových komponent:

- Pojištění úvěrů (150% nadpojištění s Vrstvou 1 a 2)
- Zajištění pojistných produktů s pravidelnými platbami
- Bankovní karty EveryOne Card
- Platební terminály EveryOne
- Zúčtovací systém EveryOne (clearing)

Tento domino efekt je ekonomicky i technicky nevyhnutelný a strategicky plánovaný od začátku.

### 10.2 Proč komerční banky převezmou i platební infrastrukturu

Když komerční banka již spolupracuje s EveryOne zajišťovnou, nemá ekonomický ani technický důvod pokračovat v používání Visa/Mastercard infrastruktury:

#### **Ekonomické důvody:**

- Visa/Mastercard si berou 1,5-2,5 % z každé transakce
- EveryOne systém má transakční poplatek 0,3 % (šestinásobně nižší)
- Obchodníci ušetří miliardy ročně → přechod je v jejich zájmu
- Banky získají slevy za celoplošné použití EveryOne systému

#### **Technické důvody:**

- Jednotná infrastruktura s pojišťovacím systémem
- Společná databáze klientů a transakcí
- Sjednocená bezpečnost a autorizace
- Eliminace duplicitních systémů (úspora IT nákladů)

#### **Strategické důvody:**

- Nemá smysl používat zahraniční platební síť, když existuje domácí alternativa
- Suverenita platebního systému v ČR a SR
- Nezávislost na americké infrastruktuře Visa/Mastercard

### 10.3 Role banky EveryOne v rozšířeném systému

Banka EveryOne je vlastníkem a provozovatelem celého platebního ekosystému. To znamená, že při celoplošném přijetí celého systému komerčními bankami banka EveryOne získává:

#### **Prioritní zisky z celého trhu, nejen z vlastních klientů:**

- Transakční poplatky ze VŠECH transakcí v ČR a SR (i z kart komerčních bank)
- Licenční poplatky za používání EveryOne platebního protokolu
- Servisní poplatky za správu terminálové sítě

- Poplatky za clearing a zúčtování

#### **Banka EveryOne neztrácí svou klientelu, naopak:**

- Její vlastní klienti dostávají dividendy z celého ekosystému
- Komerční banky se stávají jejími technologickými zákazníky
- Banka prodává licenci infrastruktury, a ne konkurenční služby

## **10.4 Vytlačení Visa a Mastercard z českého a slovenského trhu**

#### **Postupný, ale nevyhnutelný proces:**

##### **Fáze 2 (2-3 komerční banky přijímají model):**

- Souběžné používání Visa/Mastercard a EveryOne
- Postupné přesměrování nových klientů na EveryOne karty
- Pilotní provoz EveryOne terminálové sítě

##### **Fáze 3 (většina trhu používá EveryOne):**

- Visa a Mastercard ztrácí tržní podíl v ČR a SR
- Obchodníci přestávají obnovovat Visa/MC terminály (vyšší poplatky)
- EveryOne se stává národním standardem

##### **Fáze 3+ (dominantní pozice):**

- Visa/Mastercard zůstávají pouze pro mezinárodní transakce
- Lokální trh plně obslužen EveryOne infrastrukturou
- Suverenita platebního systému ČR a SR

## **10.5 Strategická výhoda pro celý stát**

Tato transformace není jen obchodním úspěchem EveryOne, ale má strategický význam pro český a slovenský stát:

- Suverenita platebního systému; klíčová infrastruktura v domácích rukou
- Data zůstávají v ČR/SR; nepřesouvají se do zahraničí (USA)
- Úspora obchodníků; miliardy Kč ročně zůstávají v domácí ekonomice
- Odolnost vůči sankcím; plně funkční platební systém nezávislý na zahraničí
- Zaměstnanost; stovky pracovních míst v IT a infrastruktuře zůstávají v zemi

## **10.6 Provázanost s ostatními projekty družstva**

Expanze ekosystému otevírá synergie s dalšími projekty EveryOne:

- Právní kancelář; poradenství pro komerční subjekty při implementaci
- Business TV; vzdělávání obchodníků a veřejnosti v novém systému
- Realitní projekty; hypotéky financované přes celý systém
- Zdravotnictví; platby zdravotní péče přes EveryOne infrastrukturu
- Projekty 3. vlny; financování prostřednictvím vlastního systému

## 10.7 Odkaz na samostatný plán karet a terminálů

Detailní finanční analýza vlastní platební infrastruktury (EveryOne Card a POS terminály) je zpracována v samostatném plánu, který naváže na plán banky a zajišťovny. Klíčové parametry:

- Spuštění po stabilizaci banky (při cca 3 000 000 členů družstva)
- Vlastní POS terminály s certifikací EMVCo, PCI DSS
- Cashback 1 % pro klienty
- Transakční poplatek 0,3 % (vs. 1,5-2,5 % u Visa/MC)
- Postupné rozšíření do komerčního sektoru ve Fázi 2-3
- **Očekávaný dodatečný roční příjem v F3:** několik miliard Kč

Karty a terminály jsou samostatným projektem družstva, který ekonomicky navazuje na bezpečnost poskytovanou zajišťovnou EveryOne. Vlastní infrastruktura platebních karet a terminálů je přirozeným pokračováním systémové role zajišťovny – všechny karty jsou pojištěné proti zneužití, všechny terminály jsou pojištěné proti selhání, celý ekosystém je garantovaný garančním fondem zajišťovny.10. Rozdělení zisku podle § 4.11 stanov

Zajišťovna EveryOne stejně jako banka respektuje mechanismus rozdělení zisku podle stanov družstva.

## 11.1 Principy § 4.11

- Zajišťovna odesílá 20 % ročního čistého zisku (po zdanění) do družstva
- Družstvo z přijatých 100 % odebere 10 % do rezervního fondu
- Zbýlých 90 % se rovnoměrně rozděluje mezi všechny členy družstva (1 člen = 1 podíl)
- 80 % zisku zůstává v zajišťovně pro rezervy, kapitálové požadavky Solvency II a rozvoj

## 11.2 Srovnání F1 vs. F3

Ukazatel	Fáze 1	Fáze 3
Čistý zisk po zdanění	1 422 189 600 Kč	14 028 mil. Kč
20 % do družstva	284 437 920 Kč	2 806 mil. Kč
10 % rezervní fond družstva	28 443 792 Kč	281 mil. Kč
90 % dividendy členům	255 994 128 Kč	2 525 mil. Kč
<b>Dividenda na člena</b>	<b>94,8.. Kč / rok</b>	<b>935 Kč/rok</b>

*Dividenda ze zajišťovny vzroste mezi F1 a F3 téměř 10×. Je to způsobeno otevřením zajišťovny pro celý trh a vlastní expanzí zajišťovny do dalších produktů (zdravotní, penzijní). Zajišťovna se tak stává nejvýznamnějším zdrojem dividend (vypořádacích podílů) v ekosystému EveryOne.*

## 12. Garanční fond (Účet B)

Garanční fond je klíčovým prvkem stability celého systému. Tvoří se z 10 % navýšení každé pojistky a slouží jako systémová rezerva.

### 12.1 Akumulace fondu podle fází

Fáze	Roční přírůstek	Akumulace na konci fáze
F1 (roky 1-3)	~243 mil. Kč	~660 mil. Kč
F2 (roky 4-7)	~1 000 mil. Kč	~4-5 mld. Kč
F3 (roky 8+, plný rozjezd)	~4 mld. Kč	12-20 mld. Kč (po 10 letech F3)

**Proč je důležité zvýšit navýšení z 5 % na 10 %:**

- Fond roste dvakrát rychleji, dosahuje kritické úrovně dříve
- Systém snese dodatečnou zátěž klienta (cca 200 Kč měsíčně navíc u hypotéky 3 mil.)
- Ve Fázi 3 při obsluze celého trhu je silný fond nezbytný
- Umožňuje poskytovat vyšší bonusy dětským účtům (2 000 Kč/rok místo 1 000 Kč)

### 12.2 Použití prostředků z garančního fondu

#### 1) Mezigenerační benefity

Bonus pro dětské členy družstva – 2 000 Kč/rok za každé dvoje oslavené narozeniny v družstvu u dětí 0-15 let, 2 000 Kč u dětí 16-17 let bez dvou za sebou jdoucích narozenin s podmínkou minimálně dvouletého členství v družstvu, (pokud není v 18 letech převedeno na speciální studijní spořicí účet). Vypláceno z garančního fondu jako mezigenerační solidarita. (Platí pouze pro dětské členy u speciálního dětského spoření, které končí dnem 18 narozenin).

#### 2) Systémové krize

Nepředvídatelné události ohrožující stabilitu ekosystému – pandemická krize, makroekonomický kolaps, masová insolvence zaměstnanců.

#### 3) Kompenzace subjektů v systému

Pokud komerční pojišťovna ve Fázi 3 zkrachuje, garanční fond garantuje dokončení jejich smluv které byly pojištěny.

#### 4) Rezerva pro rozšíření

Financování vstupu do dalších států EU, nebo rozšíření produktové škály.

### 12.3 Pravidla čerpání fondu

- Běžné čerpání (bonusy, provoz) schvaluje představenstvo pojišťovny
- Mimořádné čerpání (krize) schvaluje shromáždění delegátů a navrhuje Představenstvu EveryOne Czech Republic a.s.
- Strategická rozhodnutí o fondu nad 20 % objemu vyžadují celoplošné hlasování členů družstva, nebo rozhodnutí shromáždění delegátů a představenstva EveryOne Czech republic a.s.
- Fond je nedotknutelný pro běžný provoz zajišťovny – je oddělený od Účtu A, avšak je možné z fondu vyplácet povinná plnění komerčním institucím.

## 13. Daňové aspekty zajišťovny

Zajišťovna jako finanční instituce podléhá specifickému daňovému režimu, který je třeba zahrnout do finančního modelu.

### 13.1 Daň z příjmu právnických osob

Od 1. 1. 2024 platí pro banky a pojišťovny mimořádná sazba daně z příjmu právnických osob:

- Základní sazba DPPO: 21 % (od 2024)
- Banky, pojišťovny a zajišťovny: 21 %
- V letech 2024-2025 platí mimořádná 60% daň ze zvláštního zisku (windfall tax) – pro EveryOne zřejmě neaplikovatelná, ale při dlouhodobém plánování nutno sledovat

### 13.2 DPH v pojišťovnictví

Pojišťovací a zajišťovací činnost je v ČR osvobozena od DPH podle § 55 zákona č. 235/2004 Sb. To znamená:

- Pojistné a zajistné nepodléhá DPH
- Zajišťovna nemá nárok na odpočet DPH z vstupů (kromě technologických)
- Nákupy zboží a služeb musí být vyfakturovány s DPH, kterou zajišťovna nemůže odpočíst

### 13.3 Srážková daň z dividend členům

Dividendy vyplácené členům družstva podléhají srážkové dani:

- Srážková daň z dividend: 15 % (§ 36 odst. 2 zákona č. 586/1992 Sb., ZDP)
- Družstvo sráží daň při výplatě dividendy
- Člen obdrží dividendu již po zdanění
- Členové s ročním zdanitelným příjmem pod ~2 mil. Kč mají srážkovou daň konečnou – neuvádějí v daňovém přiznání

### 13.4 Solvency II kapitálové požadavky

Jako zajišťovna EveryOne podléhá evropskému režimu Solvency II:

- Solvency Capital Requirement (SCR) – minimální kapitál pro pokrytí jednorázových ztrát s pravděpodobností 99,5 %
- Minimum Capital Requirement (MCR) – absolutní minimum kapitálu
- Pillar I – kvantitativní požadavky (kapitál, technické rezervy)
- Pillar II – kvalitativní požadavky (systém řízení, ORSA)
- Pillar III – reporting a transparentnost

**Odhadované kapitálové požadavky ve Fázi 3:**

Ukazatel	Odhad F3
Základní kapitál zajišťovny	1 000 mil. Kč
Akumulovaný zisk v zajišťovně (80 % F3 za 10 let)	~80-100 mld. Kč
Solvency Capital Requirement (odhad)	~3-5 mld. Kč
<b>Krytí SCR vlastním kapitálem</b>	<b>20-30×</b>

*Zajišťovna EveryOne má extrémně vysoké krytí Solvency II díky akumulaci 80 % zisku v zajišťovně. Regulátoři ČNB budou hodnotit zajišťovnu jako systémově velmi stabilní.*

## 14. Vlastní produkty zajišťovny

Kromě zajištění banky EveryOne zajišťovna nabízí vlastní pojistné produkty pro členy družstva. Tyto produkty postupně rozšiřuje podle fází.

### 14.1 Fáze 1 – základní produkty pro členy

#### Životní pojištění členů družstva

- Rizikové životní pojištění s cílovou částkou na úmrtí
- Kapitálové životní pojištění s investičním komponentem
- Pojištění na dožití
- Odhadovaný roční objem F1: 500 mil. Kč

#### Úrazové pojištění

- Pojištění pro případ úrazu s denní dávkou
- Pojištění trvalých následků
- Pojištění operací a hospitalizace

#### Pojištění schopnosti splácet (Vrstva 2)

- Povinné u všech úvěrů banky EveryOne
- Kryje ztrátu zaměstnání a nemoci

### 14.2 Fáze 2 – rozšíření produktového portfolia

- Pojištění domácnosti a nemovitosti (s ohledem na družstevní byty)
- Havarijní pojištění vozidel
- Cestovní pojištění
- Pojištění odpovědnosti
- Podnikatelské pojištění (pro projekty 3. vlny)

### 14.3 Fáze 3 – systémové produkty

#### Všeobecná zdravotní pojišťovna EveryOne

Ve Fázi 3 se zajišťovna rozšiřuje o funkci zdravotní pojišťovny, podobně jako VZP, ČPZP, OZP. Nabízí:

- Veřejné zdravotní pojištění podle zákona č. 48/1997 Sb.
- Doplnková připojištění (nadstandard, zahraniční ošetření)
- Síť smluvních zdravotnických zařízení
- Specifické produkty pro členy družstva (preventivní programy)

#### Dlouhodobá péče

- Pojištění dlouhodobé péče pro seniory
- Pojištění domácí péče
- Financování družstevních domovů pro seniory

#### Penzijní produkty

- Doplnkové penzijní spoření
- Penzijní renty z akumulace dividend
- Pre-pension pro členy blížící se důchodovému věku

## 15. Soulad se stanovami družstva

### 15.1 § 1.7 odst. (5) – Průběžné vypořádání

Zajišťovna respektuje princip průběžného vypořádání. Dividendy vyplácené členům (77 Kč/rok v F1, 935 Kč/rok v F3) jsou zároveň průběžným vypořádáním spoluvlastnických podílů na zajišťovně.

### 15.2 § 3.1-3.2 – Fáze vývoje

Harmonogram zajišťovny je v souladu s § 3.2 stanov:

- Při 850 tis. členech: příprava žádosti o licenci zajišťovny
- Při 1,5<sup>+</sup> - 2,7 mil. členech (F3 družstva): spuštění plného provozu současně s bankou
- Zajišťovna a banka tvoří neoddělitelný ekosystém – jedna bez druhé nemůže existovat

### 15.3 § 4.10 – Přístupy členů k projektům

Zajišťovna je v tabulce § 4.10 uvedena jako projekt spouštěný při cca 1 200 000+ členech. Přístup mají všichni členové bez ohledu na vlnu.

Pro členy 1. a 2. a částečně 3 vlny platí garance podle § 4.10 – jejich dividendy ze zajišťovny se doplňují individuálně podle:

- Členské vlny
- Věku (u dětí)
- Roku členství (všechny děti v tomto roce)
- Aktuálního účetního roku v podobě vypořádacích podílů, dividend
- Předpoklad zhodnocení

### 15.4 § 4.11 – Rozdělení zisku

Klíčový princip respektovaný i u zajišťovny:

- 20 % zisku po zdanění odesílá zajišťovna družstvu
- 10 % z toho do rezervního fondu družstva
- 90 % rovnoměrně mezi všechny členy (2 700 000)
- 80 % zůstává v zajišťovně pro Solvency II kapitál a rozvoj

### 15.5 § 1.7 odst. (7) – Ochrana ideologie

Zajišťovna nespekuluje na finančních trzích. Veškeré pojistné plnění je transparentní. Členové mají rovné právo na informace a dividendy.

## 16. Dlouhodobá vize zajišťovny

### 16.1 Horizont 10 let

- Plně funkční meta-pojišťovna obsluhující 30 % českého a slovenského trhu
- Garanční fond ve výši 12-20 mld. Kč
- Rozšíření o všeobecnou zdravotní pojišťovnu
- Expanze do okresních měst (155 poboček)
- Roční zisk 14+ mld. Kč, dividendy 935 Kč/člen/rok

### 16.2 Horizont 20 let

- Plná transformace českého a slovenského pojistného trhu
- Obsluha 60-80 % trhu úvěrového pojištění
- Expanze do dalších zemí EU (Polsko, Maďarsko, Slovinsko, Německo)
- Garanční fond 40-60 mld. Kč – nejvýznamnější zdroj stability trhu
- Vlastní penzijní fondy, dlouhodobá péče, komplexní zdravotní péče
- **Plná platební suverenita ČR a SR – EveryOne jako národní platební standard, Visa/Mastercard pouze pro mezinárodní transakce.** *(Více ve finanční analýze pojišťovny a platební terminály a platební karty).*

### 16.3 Sociální dopad

- Eliminace rizika exekucí díky 150% nadpojištění
- Dostupné životní pojištění pro všechny členy
- Vzdělávání ve finanční gramotnosti přes Business TV
- Zdravotní péče bez finanční bariéry
- Mezigenerační solidarita (dětské účty, dlouhodobá péče)
- Stabilizace celého finančního trhu ČR a SR

## 17. Závěr

Zajišťovna EveryOne je jedinečný subjekt s duální funkcí – od prvního dne funguje jako zajišťovna s kapitálem 1 mld. Kč, ale v počáteční Fázi 1 obsluhuje výhradně ekosystém banky EveryOne. Po stabilizaci se otevírá celému komerčnímu trhu a stává se systémovým garantem stability.

### **Klíčové parametry zajišťovny EveryOne:**

- Základní kapitál: 1 miliarda Kč + 250 mil. provoz = 1,25 mld. Kč investice
- Dvouvrstvé pojištění (L1 + L2) s 150% nadpojištěním
- Dvouúčetový systém (Účet A provozní + Účet B garanční fond)
- 10 % navýšení do garančního fondu z každé pojistky
- Banka nesmí promítat 50 % Vrstvy 1 do úrokové sazby
- Ve Fázi 3 obsluhuje 30 % trhu ČR+SR, zisk 14 mld. Kč ročně

### **Co dává zajišťovna klientovi:**

- 100 % krytí úvěru pro případ smrti/invalidity (Vrstva 1)
- Krytí měsíčních splátek při nemoci/ztrátě zaměstnání (Vrstva 2)
- Životní a úrazové pojištění za výhodných podmínek
- Ve Fázi 3: zdravotní pojištění, dlouhodobá péče, penzijní produkty
- Dividenda 94-935 Kč/rok (podle fáze)
- Bonus 2 000 Kč/rok pro dětské účty z garančního fondu

### **Vztah s bankou EveryOne:**

- Spouštějí současně v tentýž okamžik – jedna bez druhé nemůže existovat
- Banka platí pojistné 2 076 mil. Kč ročně za své úvěry + 10% navýšení 207,6 mil. Kč
- Zajišťovna kryje 100 % úvěrového rizika banky
- Společná budova, sdílená infrastruktura, sdílený personál
- Banka + zajišťovna = ekonomická suverenita členů družstva

Zajišťovna ve spolupráci s bankou EveryOne netransformuje jen pojistný a bankovní trh, ale i platební infrastrukturu České a Slovenské republiky. Vytváří domácí, suverénní a členy vlastněný finanční ekosystém jako alternativu k zahraničnímu dominantnímu modelu Visa a Mastercard.

**Zajišťovna EveryOne je systémový garant stability finančního trhu ČR a SR, postavený na principu vzájemné podpory, transparentnosti a rovnosti všech členů družstva.**