

Životní situace

Zdroj: Mladá fronta Dnes
Autor: Eva Sovová, iDNES.cz
Číslo: 289
Datum: 11.12.2012
ISSN: 1210-1168
Identifikace: DCMF20121211020066
Jazyk: cz
Náklad: 246620
Název: Stavební spoření zrušte, lákají poradci. Pak vám vysají úspory
Oblast: Celostátní deníky
Odkaz: <http://zpravy.idnes.cz/mfdnes.asp> Zobrazit originální www stránku se zvýrazněnými klíčovými slovy
Skóre: 0.80
Zpracováno: 11.12.2012 04:20:48
Str.: 6
Zkratka oblasti: DC
Klíčová slova: peníze (9), životní (9), životního (5), životním, peněz, řešení, situacích

Stavební spoření zrušte, lákají poradci. Pak vám vysají úspory

Někteří finanční zprostředkovatelé přišli na způsob, jak obrát klienty o úspory ze stavebního spoření. A je to přitom legální. Jediným podpisem smlouvy můžete přijít o statisícové částky.

Z úspor ve stavebním spoření ve výši 150 tisíc korun mohou poradci a firma, pod kterou pracují, získat na provizích až 135 tisíc korun. "Celé je to založené na tom, že zprostředkovatel přesvědčí klienta, aby vypověděl smlouvu o stavebním spoření a místo ní uzavřel smlouvu o investičním životním pojištění, na kterou převede naspořené peníze," upozorňuje Petr Zámečník, odborník na investice ze serveru Hypoindex. cz.

Vše na první pohled vypadá jako výhodná investice, která přinese tučný výnos. Potíž je v tom, že z úspor ze stavebního spoření nezůstane důvěřivému klientovi ani koruna, nebo jen pár drobných. Jeho peníze se legálně přelijí ke zprostředkovateli a jeho mateřské firmě, pod kterou pracuje.

- Na čem je tento legální podvod založený?

Finta je v tom, že poradce klientovi doporučí, aby na investiční životní pojištění převedl jednorázově peníze na dva roky spoření. Zákazník tím nabude pocit, že jde o jednorázovou investici. Domnívá se, že vloží peníze, o nic se již nemusí starat a prostředky se mu budou po dva roky zhodnocovat.

- To je ale mylný pocit, investiční životní pojištění je dlouhodobý produkt.

Přesně tak, uzavírá se zpravidla na dvacet až třicet let. Za dva roky bude pojišťovna vyžadovat další vklad na další rok. Klient se v tu chvíli začne divit, protože to mu zprostředkovatel zatajil. Navíc s tím nepočítá, žije v přesvědčení, že si bude moci po dvou letech peníze vybrat a použít je, na co bude potřebovat.

- Řekněme, že mám na stavebním spoření 150 tisíc korun, jaké argumenty na mě poradci použijí, aby mě zlákali?

Většinou se opírou o psychologii člověka, se kterým právě jednají. Snaží se ho přesvědčit, že stavební spoření je špatný produkt, protože má teď sníženou státní podporu i další nevýhody, což je na jednu stranu pravda. Argumentují i tím, že se proslýchá, že budou další změny ve stavebním spoření, o kterých se zatím moc nemluví. Vše prezentují velmi přesvědčivě. Jakmile se jim podaří klienta "nahlodat", představí mu nový produkt – investiční životní pojištění. Poukážou na to, že má státní podporu formou daňových výhod a dá se s ním dosáhnout vysoký výnos 12 až 15 procent ročně.

- To znamená, že mají předem připravené modelové výpočty?

Ano. Když je klientovi ukážou, investiční životní pojištění vypadá naoko výhodněji než stavební spoření.

- Proč lidi lákají právě na tento produkt?

Finanční zprostředkovatelé se snaží investiční životní pojištění prodat hlavně proto, že z něj mají nejvyšší provize ze všech srovnatelných produktů. Provize jsou placeny z peněz klienta a ten první dva roky hradí pojišťovně prakticky jen na to, aby zaplatila provizi zprostředkovateli, který pojištění sjednal.

- Co dalšího mi zprostředkovatel zatají, aby mě přiměl podepsat smlouvu?

Kromě vysokého vstupního poplatku jsou u investičního životního pojištění zpravidla i velké správcovské poplatky, které si správce účtuje za to, že investuje peníze a jak. Ty ukrajují z výnosu investičního životního pojištění zpravidla výrazně více než například u podílových fondů. Zprostředkovatel také argumentuje, že je zde daňová výhoda v podobě odpočtu od základu daně z příjmů. A to až 12 tisíc korun ročně, což je pravda. Už ale nezmíní, že když klient peníze vybere, zaplatí daň z výnosu.

- Pokud své úspory převedu ze stavebního spoření na investiční životní pojištění v přesvědčení, že jde o investici na dva roky, co to znamená?

Když se klient nechá přesvědčit, aby si předplatil dva roky investičního životního pojištění, je to totéž, jako by peníze vzal a odevzdal je finančnímu poradci jako dar. Už je nikdy neuvidí, snad možná jen nějaké drobné. Pojišťovny totiž mají nejčastěji dvouletou stornolhůtu, po kterou zprostředkovatel ručí za to, že klient bude platit sjednané pojistné. Pokud by smlouvu zrušil nebo přestal platit, musí zprostředkovatel vrátit celou nebo významnou část provize. Předplacením na dva roky si tak zprostředkovatel zajistí, že o provizi nepřijde.

- Jak vysokou provizi zprostředkovatel shrábne, když vložím 150 tisíc korun?

Provize u investičního životního pojištění se pohybuje řádově od 140 do 180 procent z ročního pojistného. Při roční platbě ve výši 75 tisíc korun, což za dva roky dělá 150 tisíc, vyplatí pojišťovna na provizích nejčastěji 105 až 135 tisíc korun. Zprostředkovatel pak inkasuje od 40 do 80 procent podle toho, na jaké pozici v mateřské společnosti je. To znamená, že si na takovém obchodě vydělá přibližně 42 až 108 tisíc korun.

- Co se stane, když se po dvou letech rozhodnu, že investiční životní pojištění zruším?

Odkupné bývá po dvou letech zpravidla rovno nule. Takže klient nedostane většinou ani korunu. U některých produktů může získat pár tisíc korun, ale rozhodně ne podstatnou část z původního 150tisícového vkladu.

- Když se někdo nechá napálit, jak se může bránit?

Pokud klient naletěl, doporučuji podat stížnost u společnosti, pod kterou poradce pracuje. Zároveň je dobré obrátit se na Českou národní banku, která má dohled nad finančněporadenským trhem. Co nejdříve začněte komunikovat s pojišťovnou, u které je produkt sjednaný, a hledejte řešení spolu s ní. Pojišťovny v těchto situacích velmi často vycházejí klientům vstříc.

- Jestliže mi po pár dnech dojde, že jsem udělala chybu, je možné to nějak zvrátit, nebo platí: podepsal jsi, je to závazek?

U investičního životního pojištění je možné smlouvu vypovědět, a to nejpozději do dvou měsíců ode dne uzavření.

FAKTA Investiční životní pojištění Je to životní pojištění s investiční složkou. Riziko nese klient. Lze volit investiční strategie (dynamické, konzervativní). Co říká zákon o pojistné smlouvě § 22 Výpověď (2) Pojistitel nebo pojistník mohou soukromé pojištění vypovědět do dvou měsíců ode dne uzavření pojistné smlouvy. Dnem doručení výpovědi počíná běžet osmidenní výpovědní lhůta, jejímž uplynutím soukromé pojištění zaniká.