

Články k FIGR

Zdroj: Hospodářské noviny

Autor: František Mašek

Číslo: 171

Datum: 03.09.2013

ISSN: 0862-9587

Identifikace: DCHN20130903010060

Jazyk: cz

Náklad: 45065

Název: Investiční životní pojištění má význam pro poměrně malý okruh zájemců

Oblast: Celostátní deníky

Odkaz: <http://www.hn.iHNed.cz/>

Skóre: 0.80

Zpracováno: 03.09.2013 04:12:41

Str.: 18

Zkratka oblasti: DC

Klíčová slova: finančním (2), finančních (2), finanční (2), gramotnost

Investiční životní pojištění má význam pro poměrně malý okruh zájemců

Jaroslav Daňhel, profesor vysoké školy ekonomické v Praze

Z 300 tisíc korun, zaplacených na investiční životní pojištění, zbylo důchodkyni po jeho zrušení 170 tisíc. Zprostředkovatel jí totiž prodal produkt, který se pro ni nehodil. Toto pojištění představuje dlouhodobou investici, určenou hlavně pro mladé klienty, kteří znají rizika spojená s finančním trhem, vysvětluje profesor Jaroslav Daňhel z Vysoké školy ekonomické v Praze.

- HN: Řada Čechů po ukončení investičního životního pojištění zjistila, že jim pojišťovna vyplatila méně, než do něj vložili. Má tedy smysl využívat toto pojištění k investici?

Problém vidím v tom, že mnozí klienti mají spojeno pojištění s konzervativním produktem. U investičního životního pojištění to ale neplatí. A je tu paradox. Aktiva, do nichž může pojišťovna investovat, jsou striktně stanovena. Akcie a podílové fondy, které tvoří součást investičního životního pojištění, jsou rizikové a pojišťovny do nich mohou investovat v omezené míře. Otázkou je, pro koho má smysl konstruovat produkt s vlastnostmi bankovního i pojistného trhu.

- HN: Pro zprostředkovatele i pojišťovny je ale toto pojištění kvůli vysokým poplatkům výhodné...

Ano, pohybují se od 40 až 70 procent ročního pojistného u kapitálového životního pojištění po 90 až 190 procent u investičního životního. Je to ale logické. Největší podíl tvoří provize a ta je vybírána dvakrát: za prodej pojištění a

koupi fondu či jiného instrumentu. Konzervativní produkty nyní kvůli historicky nízkým úrokům vynášejí málo a investiční životní pojištění slibuje více. Jde hlavně o to, komu je určeno. Má jít o klienty ochotné riskovat, kteří mají povědomí o finančních trzích.

- HN: Není ale realita jiná?

V tom je právě problém. Během mé rehabilitace v Revmatologickém ústavu po operaci kyčelního kloubu mi nosila obědy starší paní. Zrušila investiční životní pojištění a chtěla poradit, co má dělat. Z 300 tisíc, které zaplatila, dostala totiž jen 170 tisíc. Pojištění jí sjednal bývalý kolega a neřekl jí, o čem jde. Při podpisu smlouvy mu potvrdila, že byla poučena. Kromě jeho přístupu mi vadilo, že pracoval pro renomovanou pojišťovnu. Ředitelka, která věc vyřizovala, mé výtky odmítla. Paní si prý mohla na internetu zjistit hodnotu majetku. Jenže se o tom vůbec nedozvěděla. Po změně vedení pojišťovny mi stejná ředitelka napsala, že paní 130 tisíc vrátí. Toto pojištění je ovšem pro mladé lidi ochotné riskovat, jimž může za 20 až 30 let po odečtení poplatků něco vynést.

- HN: V souvislosti s penzijní reformou nazvaly některé pojišťovny investiční životní pojištění čtvrtým pilířem...

Situace u nás to umožňuje. S investičním životním pojištěním mají ale problémy všude. Evropská komise uvedla, že se nemá nazývat pojištění. To je totiž spjato s konzervativními instrumenty, a nikoliv s produktem, jako je investiční životní pojištění, které vede na tenký led kapitálového trhu.

- HN: takže problém není jen u zprostředkovatelů, na které si lidé často stěžují na internetu?

Někteří nabízejí investiční životní pojištění lidem, pro které není vhodné. Jde však především o něco jiného. Bývalý předseda představenstva České pojišťovny Ladislav Bartoníček před rokem řekl, že Maďaři prodávají povinné ručení nesmyslně levně a my se jim blížíme. Jako šéf lídra trhu měl ovšem říci: "Dost." Teď nový generální ředitel Jaroslav Mlynář jasně řekl, že ztrátové aktivity pojišťovny ukončí. Myslím, že nový vlastník České pojišťovny – společnost Generali – ho podpoří. Lídři trhu by tedy měli odmítat ztrátový a neetický byznys, což se týká i některých případů investičního životního pojištění.

- HN: Jak může lidem pomoci ČNB, která na pojišťovnictví dohlíží?

Oceňuji hlavně její snahu, aby prodejci klienty řádně informovali o produktech, které jim prodávají. Musejí také používat nový software, který prodejce nutí ohodnotit finanční gramotnost klientů. Když to neudělají, nepustí je dál.

- HN: Když to shrneme: čemu je třeba věnovat při koupi investičního životního pojištění pozornost?

Podstatné je, co si od něj zájemce slibuje. Investiční životní pojištění je produkt, který může překonat průměrný roční výnos finančních trhů. Je ale vhodné pro relativně úzký okruh lidí, kteří se vyznají na finančním trhu. I oni by si však měli nechat vysvětlit, do čeho mohou investovat, jaký je podíl pojistné a investiční složky, kolik toto pojištění stojí a jak se vypočítává výnos. Pokud si nezjistí věci, jimž nerozumí, a podepíší, že byli poučeni, je dobrá rada drahá. Dříve prodejce klientům často kreslil, jak hodnota jejich pojistky za rok vzroste o pět procent. Vycházel z vývoje trhů před finanční krizí. Bojím se, aby to nyní nebylo v některých případech stejné. S tím, že jim prodávající neřekne, že za rok také mohou přijít o pět i více procent.

Ceny na českém pojistném trhu jsou nízké. Lídři trhu měli odmítnout ztrátový

a neetický byznys, což se týká i investičního životního pojištění, ale nedělali to.

Foto: POZOR NA NOVÉ SMLOUVY Prodejci chtějí vydělat na vysokých provizích u investičního životního pojištění. Někteří proto nabízejí klientům uzavření nové pojistky, údajně nejlepší na trhu. Do výnosu tohoto pojištění se ale promítají provize a další poplatky. Měnit pojistku tak není výhodné, říká Jaroslav Daňhel.

FOTO: HN – LUKÁŠ BÍBA