



POJISTNÁ SEBEOBRAÑA

aneb nejčastější chyby při uzavírání životního pojištění

- 1 Životní pojištění se zakládá za účelem krytí rizik životních událostí a nikoliv za účelem spoření**

Pokud Vám někdo nabízí životní pojištění jako nástroj spoření či investování, buďte na pozoru. Na trhu jsou efektivnější a výrazně levnější formy spoření a investování. Pravděpodobně za tím bude motivace po větších provizích než cíl Vám pomoci.
- 2 Životní pojištění má kryt zejména velká a závažná rizika, která ohrozí finanční stabilitu rodiny. Pojištění tzv. bolestného pro případ drobných úrazů může být sjednáváno jako doplňkové připojištění**

Mezi nejdůležitější rizika, která je třeba mít krytá patří zejména **pojištění invalidity, smrti**, dlouhodobé **pracovní neschopnosti** a případně **vážné nemoci**. Nesprávně nastavené smlouvy jsou ty, které mají mnoho jiných připojištění kryjících pouze např. drobné úrazy či drobné nemoci. Často se setkáváme s tím, že klient má vysoké pojistné částky např. na pojištění invalidity úrazem, která jsou z hlediska ceny pojištění levnější, ale v realu pouze 5 % lidí v populaci je invalidní důsledkem úrazu. V pojištění jsou pak vidět vysoké pojistné částky, které však nevedou k potřebnému cíli, tj. dostatečně chránit klienta.
- 3 Je zcela zásadní mít pojistné částky stanovené ve správné výši na základě důkladné GAP analýzy**

Vždy se ptejte toho, kdo Vám životní pojištění nabízí, na základě čeho a jakým způsobem stanovil pojistné částky ve Vaší smlouvě – špatně stanovené pojistné částky bývají často příčinou toho, že klient platí pojištění, jenž nekryje potřebná rizika a jde tak spíše o pojištění pro pojištění, než aby dodávalo klientovi pocit jistoty. Správně stanovené pojistné částky vycházejí z tzv. GAP analýzy a zohledňují řadu faktorů jako je věk, příjem, povolání, výše úvěrů, počet osob závislých na příjmech klienta, sportovní aktivity, zdravotní stav a také aktuální výměry invalidních či sirotčích důchodů z České správy sociálního zabezpečení. Všechny tyto vstupy jsou nutné pro správné stanovení pojistné částky. Pokud se Vás na tyto skutečnosti Váš poradce neptal, nebudete mít pravděpodobně dostatečně stanovené krytí na Vaší smlouvě.
- 4 Pozor na možnost vypovězení pojistných rizik od pojišťovny**

Jednou z častých a velkých chyb při výběru pojištění je výběr pojišťovny, která může jednostranně bez udání důvodů a kdykoliv vypovědět některá rizika. Představte si situaci, kdy 10 let platíte pojištění invalidity a pak zjistíte, že Vám to daná pojišťovna vypověděla. Vy si můžete založit nové, ale cena bude po 10 letech výrazně vyšší. Proveďte si vždy jakou pojišťovnu si vybíráte či jakou aktuálně máte.
- 5 Pozor na výluky v pojištění**

Některé pojišťovny mají řadu výluk při pojistném plnění, které pak snižují význam a smysl daného pojištění. Jedna z nejčastějších výluk je např. na psychické onemocnění, což tvoří cca 33 % všech přiznaných invalidit. Nechte si vždy vysvětlit veškeré výluky ve Vašem pojištění, ať uzavíráte takový produkt, který Vás skutečně ochrání.

6 Zkreslování vstupních údajů a snaha vypadat před pojišťovnou lépe

Někteří poradci radí klientům, aby do zdravotního dotazníku psali co nejméně informací, protože je poté větší šance, že pojištění projde a poradce následně dostane provizi. Toto je však velká chyba – v případě zatajení zdravotního stavu může totiž pojišťovna pojistné plnění krátit, nebo ho i zcela zamítnout. Klient si poté platí produkt, který ho nechrání. Je rozhodně lepší sdělit pojišťovně pravdivé informace i za cenu vyššího pojistného, ale následně mít jistotu, že bude plnění platné.

7 Špatně stanovené délky pojištění jednotlivých rizik

Aby pojištění vypadalo lépe a klient si dané pojištění zvolil, aplikují někteří prodejci na ceny různé fígle. Často se setkáváme s případy, kdy je třeba klientovo pojištění invalidity, úrazu či vážných nemocí pouze na 10 let. Cena pojištění je tak sice výrazně nižší, ale klient pak třeba ve svých 45 letech zjistí, že mu již polovina pojištěných rizik skončila a neplatí. Následné založení nového pojištění je pro něj však výrazně dražší v důsledku věku či případné změny zdravotního stavu.

8 Daňové úlevy a příspěvek zaměstnavatele

Promyslete, zda je pro Vás důležité mít možnost získat daňové úlevy – případně zda je možné, že by Vám na smlouvu přispíval zaměstnavatel. Tuto skutečnost vždy proberte se svým poradcem a vyberte vhodnou variantu pojištění.

9 Nevyužití klesajících pojistných částek a budování majetku

Jedním z principů finanční gramotnosti je fakt, že klient by měl mít pojištění jen tak dlouho, než vybuduje dostatečný majetek, kterým bude schopen krýt svá rizika. Proto je důležité vedle pojištění budovat i majetek. V pojištění lze následně využít tzv. klesajících pojistných částek, které jsou levnější a nabízí tak vyšší pojistné krytí. Klesající pojistné částky by měly klesat oproti rostoucímu majetku.

10 Neberte první nabídku – porovnávejte možnosti

Nechte si vždy připravit srovnání více variant. Pokud si nebudete jisti, zda je pro Vás pojištění vhodné, dejte si čas na promyšlenou. Pokud nabídku nerozumíte, určitě ji nepodepisujte na místě. Pokud máte pocit, že prodejce chce pojištění uzavřít více než Vy, tak buďte rozhodně ve střehu.

11 Dávejte pozor na tzv. čekací doby, zejména při změně pojištění

Ověřte si, jaké čekací doby má nová pojišťovna na pojištění rizika – aby se nestalo, že při změně pojištění budete dlouhou dobu nepojištěni. Některé pojišťovny umí převzít čekací doby, tzn. že převezmou krytí z předchozího pojištění ihned.

