

Metodika zabezpečení příjmů

Tentokrát nás zajímal přístup jednotlivých společností k zajištění klienta a využívaná metodika.

- 1) Jaká rizika navrhuje klientům pojistit pro zabezpečení příjmů?
- 2) Jakou metodiku používáte při stanovení pojistných částek?

JAN LENER
ředitel komunikace a PR,
Broker Consulting, a.s.

1. Naším klientům individuálně doporučujeme pojistit rizika, která ohrožují zachování finanční situace. U většiny klientů se jedná o kombinaci pojištění smrti, invalidity ve všech třech stupních a častokrát také o pojištění pracovní neschopnosti. Na krátkodobé výpadky příjmů doporučujeme finanční rezervy. Důležité je i pojištění majetku a odpovědnosti. Každá čtvrtá smlouva, kterou konzultanti společnosti Broker Consulting sjednají, je právě pojištění majetku a odpovědnosti.

PETR TEMELKOV
výkonný ředitel, DataLife s.r.o.

1. Zajištění rizik navrhuje dle individuálních potřeb klienta. Např. svobodný klient požaduje a potřebuje jiné zajištění než živitel rodiny splácející hypotéku. V obecné rovině lze říct, že základní rizika, která navrhuje pro zabezpečení příjmů klientů, jsou pojištění rizika smrti z jakýchkoliv příčin, invalidity, trvalých následků úrazu, denní dávka při pracovní neschopnosti a pojištění odpovědnosti v občanském životě.

2. Žádná metodika není stoprocentní. Usilujeme o individuální přístup ke klientovi. Při stanovení pojistných částek vycházíme z klientových potřeb, majetku, výdajů, finančních možností a dalších okolností. Domnívám se, že používání zdravého selského rozumu je v tomto případě důležitější než jakákoliv metodika.



VLADIMÍR NEJEZCHLEBA
hlavní analytik, ALLFIN PRO Holding a.s.

1. Rizika spojená s výpadkem příjmu mají pro klienty poslední dobou největší smysl. Řešíme nejčastěji výpadek příjmu z důvodu zdravotních komplikací. V posledních dvou letech vnímáme rostoucí poptávku po pojištění denní dávky pro případ onemocnění a smysluplném úrazovém pojištění. Jako pojišťovací makléř poskytujeme externí likvidaci těchto škod a z našich interních údajů vyplývá, že klienti častěji hlásí pojistnou událost z důvodu onemocnění, a to v 71 % případů, jen v 29 % se jedná o úrazy. Pro klienty, kteří jsou výrazněji zatíženi splátkami hypotéky či leasingu, navrhuje i pojištění pro případ ztráty zaměstnání.

2. Finanční poradci ALLFIN PRO Holding a.s. disponují softwarem pro výpočet skutečné ztráty na výděleku, který vychází z dat OSSZ a VZP, a mají jej nově k dispozici i na tabletech a v chytrých telefonech. Na rozdíl od konkurence mohou naši poradci vycházet z přímých zkušeností firemního likvidátora.



JIŘÍ KLABAN
člen představenstva, Kapitál

1. Vždy taková rizika, která vyžaduje zajistit konkrétní situace klienta. Pro klienta s dostatečným pasivním příjmem z vlastních aktiv, například v podobě nájmu z nemovitostí, budeme doporučovat pro zabezpečení příjmů pojištění nemovitostí, odpovědnosti a vytváření fondu na opravy. U klienta závislého na aktivním příjmu zjišťujeme skutečnou potřebu v případě výpadku tohoto příjmu. Z hlediska důležitosti lze obecně konstatovat, že navrhuje pojištění rizika invalidity z jakékoliv příčiny, trvalých následků úrazu s progresivním plněním, vážného onemocnění, selektivně pak denní dávky v pracovní neschopnosti a další doplňková pojištění v případě pobytu v nemocnici atp.

2. Zajímáme se o pasiva a aktiva klienta, nutné výdaje k zajištění potřebného životního standardu spolu s mírou ochoty si stávající životní úroveň snížit v případě vzniku takové situace zohledňujeme počet lidí závislých na příjmu apod. Z takové analýzy zjistíme potřebnou částku, kterou potřebuje klient na rok, a tuto vynásobíme počtem let zbývajících do 80 let věku. Metodika je řešena pomocí modulu ANALYZÉR, který je součástí našeho poradenského softwaru SMART.

2. Výše pojistných částek vychází z nákladů, které klient vynaloží do důchodového věku. Tento propočet vychází z detailní analýzy současných nákladů klienta. Naše aplikace OK Finanční plán započítává automaticky i veškeré sociální dávky. Výsledkem je, že klient obdrží takový návrh pojistných částek, který mu reálně a na dostatečně dlouhou dobu pomůže zachovat životní úroveň. Většina trhu bohužel stále používá archaický výpočet pomocí násobků ročních příjmů klienta – u mnoha klientů nepřesný a nedostatečný způsob. Naše produkty OK Double a OK pojištění plateb umožňují klientům dosáhnout na adekvátní pojistné částky za přijatelnou cenu.



KAMILA PALIČKOVÁ
obchodní ředitelka a člen představenstva,
F&P Consulting a.s.

1. Smyslem ŽP není, aby klient dostal „něco“ a „vždy“, ale zajistit se pro případ situací, které zásadně či trvale ovlivní příjem pojištěného nebo jeho blízkých. Jsem odpůrcem pojišťování malých rizik. Z toho důvodu pojišťujeme klienty pro případ smrti z obecné příčiny k ochraně svých blízkých. Sebe sama pak pro případ invalidity z obecné příčiny, závažných chorob a trvalých následků úrazu s prioritou přesně v tomto pořadí. Výběr krytí vychází ze statistik pravděpodobnosti těchto událostí a pojistné matematiky.

2. Výši pojistné částky minimálně ve výši trojnásobku ročního příjmu, resp. výdajů na dnešní život + výdaje na dosažení finanční nezávislosti. V částce musí být počítáno se splacením dluhů. Naopak od částky odečítáme sociální dávky, likvidní majetek určený k zajištění a pasivní příjmy. Bez analýzy se neobejdeme.



JOSEF RAJDL
analytik, Fincentrum a.s.

1. Velmi zjednodušeně lze doporučit zajištění příjmů před velkými riziky, tedy smrtí a invaliditou. Před ostatními riziky by měly ochránit klienty rezervy. Nicméně je důležité zvážit konkrétní situaci klienta a jeho subjektivní obavy z některých rizik. Z hlediska rozsahu konkrétního rizika platí, že je doporučeno krytí z jakékoliv příčiny, nikoliv jen samostatně z důvodu úrazu, což je podpořeno pravděpodobnostmi nastání události z konkrétních příčin. Ovšem ze širšího pohledu mohou nastat i jiné než zdravotní události, které mohou mít negativní vliv na příjmy klienta. Jde například o způsobení škody (především většího rozsahu) třetím osobám a ztrátu nebo poškození klientova majetku. Konečný optimální návrh pro klienta musí vycházet z kvalitní analýzy jeho situace.



2. Velmi obecně lze stanovit tuto částku jako sumu doživotního, časově rozlišeného rozdílu příjmů a nezbytných výdajů přeživších plus úvěrů snížených o hodnotu zbytného majetku. I zde je nutné vyjít z konkrétní situace a potřeb klienta.

MIROSLAV STEJSKAL
produktový analytik, OVB Allfinanz

1. Naše doporučení vždy odráží rizika, kterým je konkrétní klient vystaven. Zohledňujeme povahu jeho výdělečné činnosti a další aktivity, jako např. sport, které mohou vést k výpadku příjmu. V obecné rovině se jedná o pojištění pro případ smrti (u osoby, na jejímž příjmu jsou závislé jiné osoby), invalidity a dlouhodobé pracovní neschopnosti. Za neméně důležité považujeme i zajištění pro případ dlouhověkosti, která s sebou zpravidla nese náklady na zabezpečení pečovatelské péče.



2. Používáme metodiku dorovnání potenciálně ušlých příjmů, příp. propočet zvýšené finanční potřeby související se změnou životní situace, kterou pojistná událost vyvolá. Výpadek příjmu členíme konkrétně na události s dlouhodobým dopadem a úplným výpadkem příjmu (smrt), s dlouhodobým a částečným výpadkem příjmu (invalidita) a s krátkodobým a částečným výpadkem příjmu (pracovní neschopnost).

ING. PAVEL PAVLÍK
marketingový manažer, ZFP akademie, a.s.

1. Pro zabezpečení příjmů klientů navrhujeme pojistit dlouhodobý (trvalý) výpadek příjmů, a to pojištěním pro případ smrti a invalidity, krátkodobý (dočasný) výpadek příjmu pojištěním pracovní neschopnosti a doby nezbytného léčení úrazu a výdaje vyvolané nemocemi a úrazy pojištěními pro případ hospitalizace, závažných onemocnění a trvalých následků úrazu.

2. Při stanovení pojistných částek vycházíme primárně z možného propadu příjmů v důsledku nemoci a úrazu. Ve výpočtu zohledňujeme i počet let do důchodového věku a výši finančních závazků.

