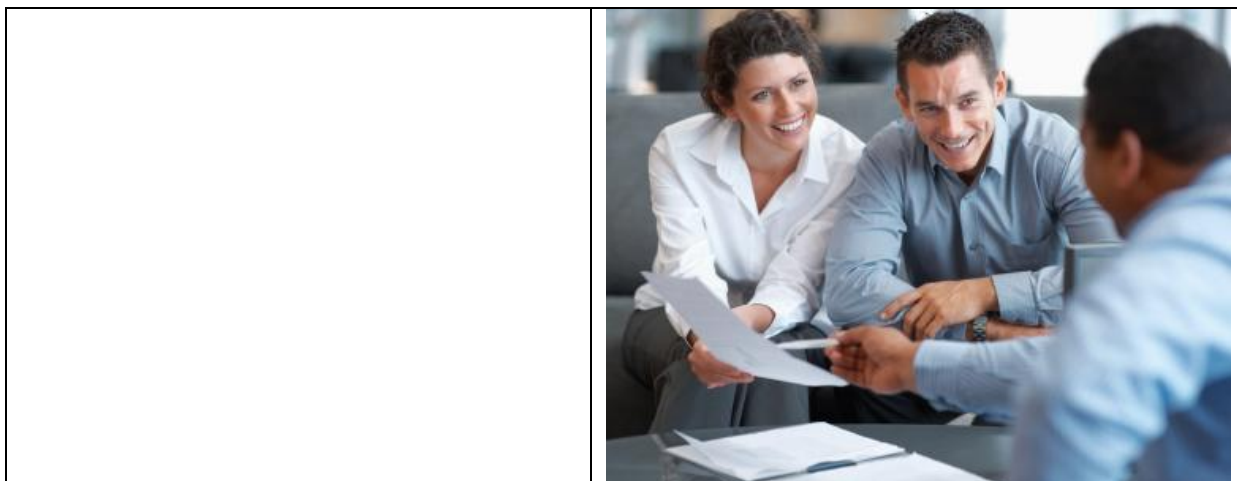


Druhy životních pojištění



Zvoní u Vás telefon a neznámý hlas říká, že máte společného známého pana XY a že pan XY byl šťastný a spokojený z finančních rad, které mu dal volající, proto si vzpomněl na vás a že se tedy musíte sejít. Hlas pro Vás zpravidla nabídne dva možné termíny ...

Začínající finanční poradci takto velmi často „loví“ své klienty. A jedním z nejčastějších produktů, které se Vám pak snaží prodat, je **životní pojistka**. Nic proti tomu, životní pojistka je obecně dobrý a užitečný produkt, protože se ale uzavírá většinou na desítky let a stojí poměrně dost peněz, speciálně v tomto případě se vyplatí pořádně si promyslet její nastavení.

Pro začátek bychom měli vědět alespoň to, že životní pojistky se dělí na **čistě rizikové** (poskytují finanční plnění a doplňují příjem pojištěnému například při úrazu, při diagnóze velmi vážné choroby, při pracovní neschopence, při pobytu v nemocnici anebo finančně zajišťují jeho blízké v případě úmrtí pojištěného), **úvěrové** (takovou pojistkou lze ručit například bance za úvěr, pojišťovna ho zaplatí za Vás v případě Vašeho úmrtí nebo třeba trvalé invalidity, získané po úrazu) a **spořicí** (které kromě výše uvedených funkcí ještě spoří na různé události ve Vašem životě). Přes pojistku si tak můžeme spořit například na svatbu, na koupi nového auta či nejčastěji na důchod. Ty spořicí pojistky mohou být za určitých podmínek též daňově zvýhodněné, protože stát obecně podporuje, abyste si na důchod spořili sami a nespolehali se jen na děravý státní sociální systém.

Právě spořicí pojistku se Vám bude snažit poradce zpravidla prodat nejčastěji – ony jsou za to totiž ve slušných firmách královské provize a dokonce i poradce z multilevelové poradenské firmy, který nad sebou živí armádu různých manažerů, kteří do firmy vstoupili dříve než on sám, si na takové pojistce vydělá relativně dost.

Starším typem spořicí pojistky je **kapitálové životní pojištění**. Principem je, že si s pojišťovnou dohodnete nějakou fixní peněžní částku, která Vám má být vyplacena dejme tomu ve věku 65 let. Pojišťovna spočítá, kolik musíte měsíčně investovat do svého pojištění, přičemž Vaše peníze odkládá na garantovaný, zabezpečený účet s relativně malým, ale vždy stoprocentně garantovaným úrokem. Tento úrok bývá nyní zpravidla 2,4 % p.a., s tím, že pokud se pojišťovně bude dařit, může připsat zhodnocení vyšší (například pojišťovna Kooperativa připisuje stabilně kolem 4 % ročně). Součástí pojistky také obvykle je, že pokud

se stane nějaká krizová událost a Vy se požadovaného věku nedožijete, vyplatí pojišťovna uspořené peníze například manželce nebo dětem.

Novějším typem je **investiční životní pojištění**. Dnes se používá daleko častěji, pojišťovny prodávají zhruba 9 investičních pojistek na 1 kapitálovou. Princip je stejný jako u kapitálového životního pojištění, jenom s tím rozdílem, že Vaše peníze se neukládají na garantovaný a zajištěný fond, ale do různých typů podílových fondů, do obligací, do akcií a do dalších nástrojů finančního trhu. Pokud se tohle všechno dobře nastaví, vyděláte pravděpodobně mnohem více, než „jenom“ na garantovaném fondu. Pokud ovšem fondům nerozumíte ani Vy, ani Váš finanční poradce, pak je investiční pojistka docela velké riziko, neboť v nejhorším možném případě můžete mít na konci pojištění i podstatně méně, než jste tam za mnoho let vkládání naspořili.

O životních pojistkách si budeme ještě v dalších dílech několikrát povídat, já se však s Vámi pro dnešek rozloučím otázkou: Jste si jisti, že Vaše pojištění odpovídá Vaším současným nárokům a potřebám? A pokud ne, kdy zavoláte dobrému finančnímu poradci?

Vít Pokorný