

Jak finanční poradci šetří peníze klientů v životním pojištění?



V souvislosti s aktuální legislativní diskuzí často slyšíme, že finanční poradci a zprostředkovatelé každý rok „přetáčejí“ statisíce pojistných smluv a tím připravují klienty o peníze. Abychom vám přiblížili, co finanční poradci skutečně pro své klienty dělají a koho doopravdy připravují o miliardy (zisku), připravili jsme následující příklad.



Asi málokdo nezmění své povinné ručení anebo hypoteční banku, když přijde výhodnější nabídka. Platit zbytečně vysokou pojistku za auto anebo úroky z úvěru přece nedává smysl! U životního pojištění nastaveného na krytí rizik je to stejné. Díky tlaku finančních poradců jsou pojišťovny nuceny tlačít ceny rizik dolů a tím produkty činit stále výhodnějšími.

Abychom ukázali, jak se vyvíjí cena životního pojištění rizik, vzali jsme oficiální kalkulátor jednoho z nejprodávanějších produktů životního pojištění¹ z let 2008 a 2015 – a spočítali cenu pojistky pro průměrnou rodinu na běžně sjednávaná rizika². Obrázek vlevo ukazuje, kolik rodinný rozpočet taková pojistka stála v roce 2008. Obrázek vpravo pak, kolik za totožný produkt zaplatí stejná rodina v roce 2015.



MĚSÍČNÍ POJISTNÉ

3.976 Kč

ROČNÍ POJISTNÉ

47.712 Kč

Přechodem na novou, výhodnější pojistku může rodinný rozpočet průměrné domácnosti ušetřit tisíce korun ročně. Myslíte, že by nezávislý finanční poradce jednal správně, pokud by klientům nedoporučil přepojistit původní drahou smlouvu³, jak mu to ukládá pozměňovací návrh pana poslance Šincla?

Že se tenčí marže a výhodnější ceny nelíbí pojišťovnám a jejich akcionářům? To je možné. Ale že škodí klientům? To nemůže myslet nikdo vážně. Poradci pracují pro klienty, regulace jejich provizí tedy není nic jiného než ochranou pojištěven.

MĚSÍČNÍ POJISTNÉ

3.407 Kč

ROČNÍ POJISTNÉ

40.884 Kč

ROČNÍ ÚSPORA RODINNÉHO ROZPOČTU

6.828 Kč

¹Jde o časové srovnání jednoho z nejprodávanějších životního pojištění Flexi Invest (2008) a Flexi (2015). Pro výpočet v obou letech byl použit oficiální kalkulátor Pojišťovny České spořitelny.

²Počítáme s rodinou ve složení muž a žena (oba 30 let ve 2008 a následně 37 let ve 2015, 1. riziková skupina, samost. mlouvy do 60 let věku) a jedno dítě formou připojištění k otci. Nastavení pojistných částek je totožné a odpovídá běžně sjednávaným smlouvám: Smrt z jakýchkoli příčin s konstantní pojistnou částkou na 1.000.000 Kč, Velmi vážná onemocnění (kompletní rozsah) s konstantní pojistnou částkou na 750.000 Kč, Plná invalidita (III. stupeň) úrazem či nemocí s konstantní pojistnou částkou jednorázovým plněním na 500.000 Kč, Smrt úrazem na 100.000 Kč, Trvalé následky úrazem na 200.000 Kč s progresivním plněním (4 násobek) od 0,5% tělesného poškození na 200.000 Kč, Denní odškodné v případě úrazu na 100 Kč od 8. dne i zpětně, Smrt úrazem dítěte na pojistnou částku 20.000 Kč, Trvalé následky úrazem na 200.000 Kč s progresivním plněním ve výši 4 násobku základní pojistné částky, Denní odškodné v případě úrazu od 8. dne zpětně s denní dávkou při hospitalizaci v nemocnici v důsledku nemoci i úrazu od 1. dne na 200 Kč.

³Podotýkáme, že výše provize u daného produktu v obou letech je přibližně stejná.

Proč nemá smysl regulovat provize zprostředkovatelů?

Sazebníky pojišťoven jsou natolik nesrozumitelné, že se v nich vyzná málokdo. Místo regulace provize by se měla zprůhlednit poplatková struktura, případně regulovat výše celkové nákladovosti pojistek. Pojdme se podívat na další příklad, jak „přehledná“ poplatková struktura může být.

POČÁTEČNÍ NÁKLADY	10 % z počátečních jednotek strhovaných do konce pojištění. Koefficient ročního pojistného pro vytvoření počátečních jednotek = 2.
POPLATEK ZA SPRÁVU FONDŮ	max. 2 % / rok (zakalkulovaný do kurzu podílových jednotek)
SPRÁVNÍ NÁKLADY	30 Kč měsíčně
ROZDÍL MEZI NÁKUPNÍ A PRODEJNÍ CENOU JEDNOTEK	5%

Pozn. ukázka složitého a nepřehledného sazebníku pojišťovny Generali pro investiční životní pojištění

Pokud již regulovat, neměla by se tedy regulovat celková nákladovost pojištění, nikoliv pouze provize?

Velkou marži mají pojišťovny také na rizikovém pojistném. Ve srovnání s výší pojistného dle skutečné úmrtnosti, platíme pojišťovnám výrazně více. **Průměrná nákladová a zisková marže činí zhruba 45 %** - spočteno dle veřejně dostupného nákladového ukazatele RIP (ryzí index pojištění)⁵, který porovnává brutto a netto pojistné u 11 produktů investičního životního pojištění. A to nebereme v úvahu, že pojišťovny do pojištění nepřijmou každého, tj. úmrtnost klientů pojištěnen je rozhodně nižší než v celé populaci a zisky pojištěnen jsou tím pádem ještě vyšší. **Regulovat provize zprostředkovatelům z důvodu údajného zajištění stability pojištěnen je tak zcela nelogické.**

© Odborná brožura USF, 2015. Zpracoval analytický tým USF ve složení: Michal Bauer, Kamil Durčák, Vladislav Herout, Radek Pícl, Miroslav Stejskal, Dušan Šidlo a Jiří Šindelář. Pro veškeré výpočty byly použity uvedené zdroje, případně veřejně dostupná data/produktová data jednotlivých pojištěnen.

⁵Ukazatel RIP poskytuje rychlý a jednoduchý přehled o tom, které pojišťovny patří k těm levnějším, a které naopak k dražším. Tento ukazatel „předraženosti“ životního pojištění vyjadřuje v procentech průměrnou nákladovou a ziskovou přírůžku dané pojišťovny. Tato přírůžka je počítána ve srovnání s takzvaným ryzím pojistným, které by bylo dostatečné na úhradu pojistných plnění a pojišťovna by neměla s pojištěváním žádné dodatečné náklady ani zisk.

⁶Veškeré uvedené údaje vycházejí z veřejně přístupných datových zdrojů:
• OECD Insurance Statistics, 2015.

Některá další fakta o finančních poradcích a jejich klientech

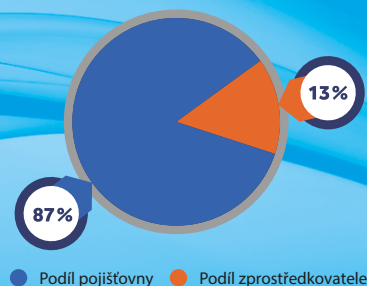
Pojišťovny o finančních zprostředkovatelích a poradcích v rámci své snahy prosadit do zákona regulaci provizí napovídaly mnoho špatného. Co ale o poradcích a klientech říkají objektivní data? Pro mnohé to možná bude překvapení, ale věděli jste, že ⁶ ...

- finanční zprostředkovatelé a poradci obsloužili v roce 2013 více než 450 tisíc klientů a sjednali jim přes půl milionu smluv o životním pojištění?
- z celkového počtu nově sjednaných (běžně placených) životních pojistek se klienti ve zhruba dvou třetinách případů (64 %) rozhodli využít služeb nezávislých poradců, spíše než poboček pojištěnen?
- jen slučováním pojistek do komplexních rodinných smluv ušetřili spotřebitelům více než 1,5 miliardy korun?
- na více než 800 tisíc celkem sjednaných smluv přijala Česká národní banka (ČNB) jako orgán dohledu pouze 382 stížností klientů, zahájila 45 správních řízení a udělila jen 10 pokut?
- v nezávislém průzkumu agentury ppm factum z roku 2014 vyjádřilo celkem 1075 respondentů vyšší spokojenost se službami poradců než bankovních či pojišťovacích poboček? Obdobné výsledky pak

přinesly i výzkumy agentur STEM/MARK či IPSOS ze stejného roku.

- průměrná výše provize za sjednání pojištění nejméně od roku 2008 nijak neroste a je zhruba poloviční oproti bombastickým cifrám udávaným pojišťovnami?
- v profesi finančního poradenství aktivně působí více než 30 000 pojišťovacích zprostředkovatelů, které by přemrštěná regulace těžce zasáhla a mohla je i připravit o živobytí?
- výši provize určují autonomně pojišťovny a mají možnost je kdykoliv samy změnit bez jakékoliv pomoci zákona, jak dokládá nedávný obchodní krok pojišťovny Allianz?
- i přes všechna údajná negativa uváděná pojišťovnami patří ty české (životní) mezi nejziskovější v celé střední Evropě, mj. generují větší ziskovost než ty Německé, Francouzské či Slovenské?

Kdo se nejvíce podílí na poplatcích pojištění hrazených klientem?



Finanční zprostředkovatelé a poradci pracují pro svoje klienty. Nedovolme pojišťovnám, aby zneužily zákony České republiky proti nim a pro své partikulární obchodní zájmy. Zákony by měly chránit férové tržní prostředí a zájmy spotřebitele. Nikoliv zisky anebo marže jakéhokoliv podnikatele.

0 USF

Unie společností finančního zprostředkování a poradenství (USF) vznikla v červnu roku 2006. Jedná se o největší profesní sdružení právnických a fyzických osob podnikajících na území České republiky v oblasti finančního zprostředkování a poradenství. Členy Unie jsou společnosti ALLFIN PRO Holding, ARGOS PZS, Broker Consulting, Broker Trust, Comfort servis Plzeň, DataLife, F E D S, FINVISION, F & P Consulting, INTERLIFE, JPL SERVIS, KZ Finance, M.S.QUATRO, MONECO, NWD Private Asset Management, OVB Allfinanz, RUBIKONFIN, The In Group, Swiss Life Select Česká republika a 1. Vzájemná poradenská. Členové Unie si kladou za cíl vytvořit vyšší standard v oblasti finančního poradenství a zprostředkování. Hlavní vizi, kterou Unie jménem svých členů prosazuje, je férové legislativní prostředí pro všechny účastníky trhu a odpovědné nastavení zákonné regulace.

- ČNB – Souhrnné informace o finančním sektoru 2015.
 - ČAP – Statistické údaje, 2015.
 - USF, AFIZ – Informační povinnost, 2015.
- Viz. také brožura Mýty a fakta o distribuci ŽP, 2015 ke stažení na <http://www.usfcr.cz/wp-content/usf-publikace/myty-a-fakta-o-distribuci-zivotniho-pojisteni.pdf>