

Není milion jako milion. Při zvýšené inflaci lidé sledují cenovky v supermarketech, na aktualizaci pojistky ale zapomínají

2.10.2023 - Petr Lesensý | Dýcháme

Meziroční inflace v srpnu klesla na 8,8 procenta, přesto jsou Češi při nákupech stále obezřetní.

Podle červencových dat Českého statistického úřadu se maloobchodníkům snížily tržby o více než šest procent. Zatímco při nákupech potravin nebo oblečení lidé berou ohled na inflaci, u sjednaných pojištěk tomu tak většinou není. Ochota Čechů indexovat, neboli aktualizovat výši pojistné částky, je podle odborníků velmi nízká, na rozdíl od klientely původem ze zahraničí. Reálná hodnota peněz, které v případě plnění dostanou, tak v důsledku inflace klesá přibližně o čtvrtinu. V největším ohrožení jsou mladí lidé, kteří si na sebe berou závazky nebo zakládají rodiny.

Kumulativní inflace v letech 2021 až 2023 dosáhla 33 procent, a to včetně aktuálního makroekonomického výhledu České národní banky. Tento jev má kromě rostoucí cenové hladiny produktů v obchodech a supermarketech vliv i na výši pojištění. *„V praxi to znamená, že jestliže si klient sjednal na počátku roku 2021 fixní pojistnou částku, například v nominální výši jednoho milionu korun, pak reálná hodnota po třech letech působení takto vysoké inflace je už jen 750 tisíc,”* tvrdí **Tomáš Pavlík**, mluvčí České asociace pojišťoven.

Pokud si tedy lidé zřídili životní pojištění na určitou fixní částku před dvěma lety, kdy se inflace v ČR pohybovala na úrovni kolem tří procent, a jeho výši neaktualizovali, může to v současnosti mít určité následky. *„Klient sice dostane při případném plnění pořád tu samou – sjednanou částku, nicméně krytí životních nákladů bude náročnější, protože si v současné situaci pořídí logicky méně, než kolik si za stejné peníze koupil před pár lety,”* vysvětluje **David Poes**, ředitel životního pojištění pojišťovny YOUPLUS.

Vlivem aktuální hospodářské krize tak došlo ke čtvrtinovému znehodnocení pojistky oproti situaci nulové inflace. *„Důvodem poklesu kupní síly fixní pojistné částky o čtvrtinu, zatímco celková inflace dosáhla třetiny, je, že při přepočítávání se musí tento faktor zanést v převrácené hodnotě,”* vysvětluje Pavlík a dodává, že v podobných případech asociace nezasahuje do obchodní politiky jednotlivých pojišťoven.

V největším ohrožení jsou podle Poesa většinou mladí lidé, kteří zakládají rodiny nebo si berou závazky, například hypotéku na bydlení. *„Pokud svoji smlouvu neupravují podle aktuální situace, a to nejen vůči inflaci, ale i vůči svým potřebám, tak potom pojištění nemusí v momentě škodní události pokrývat dané riziko v dostatečné výši,”* popisuje Poes.

Zdraví je před majetkem až na druhém místě

Zatímco cenu nemovitosti lze poměrně snadno ověřit, stanovit správné pojistné částky u životního pojištění bývá výrazně složitější. Paradoxem podle odborníků zůstává, že zatímco svůj byt či auto chrání většina obyvatel, v případě svého zdraví se jedná stále o menšinu. V situaci rostoucí inflace by bylo správným krokem revidovat skutečnou hodnotu svých potřeb, cílů či závazků a adekvátně jim přizpůsobit pojistné částky.

Svá slova ilustruje na záměru koupě bytu. Osoba v takovém případě zná svůj příjem i své náklady a ví, že potřebuje pro budoucí hypotéku nashromáždit minimálně deset procent budoucí ceny nemovitosti. *„Jeho životní pojištění by tedy mělo krýt hodnotu jeho měsíční výplaty a všech závazků pro různé nahodilé životní situace, jako například vážná onemocnění, riziko invalidity nebo pracovní neschopnost. Po pořízení bytu by pak mělo mít hodnotu hypotéky, kterou si klient na pořízení bytu vezme. Takto by měl postupovat u každého cíle, o kterém v daném okamžiku ví, že jej čeká a nemine,“* říká **Igor Duda**, senior manager finančněporadenské společnosti Swiss Life Select. Takové důvody mohou být různé, mezi nejčastější z nich patří zajištění vzdělání svých potomků, podpora partnerky na rodičovské dovolené nebo úspory na penzi.

Odborníci vidí obrovský rozdíl v přístupu domácích klientů a cizinců v životním pojištění. *„Zatímco lidé ze zahraničí vnímají tyto kroky jako samozřejmost, Češi velmi často volí pojistné částky podle ceny. Z toho pak často pramení rozmrzelost při pojistném plnění, kdy vyplacená částka byla z důvodu ceny podhodnocena a při pojistné události nestačí na pokrytí reálných škod,“* tvrdí Duda.

Aktualizovat pojistku pomůže finanční poradce

Jak by měli lidé v případech, kdy dochází k znehodnocení pojistky vlivem inflace postupovat? Základním krokem je podle Filipa Bartoše, ředitele distribuce a marketingu pojišťovny YOUPLUS, spolupráce se svým poradcem, který by tuto situaci měl vždy reflektovat vhodnými úpravami pojistných částek a volbou rizik. *„Úplně nedoporučujeme sjednání automatických navyšování pojistných částek, například indexaci. Lepší je sjednat si schůzku se svým poradcem, a ten pak může na základě pravidelného servisu revidovat klientovy potřeby,“* uvádí Bartoš.

Aby pojistný produkt stoprocentně plnil svou úlohu, musí vždy vystihovat reálnou situaci člověka a rovněž reálnou ekonomickou situaci prostředí, ve kterém se nachází. *„V případě životního pojištění je to aktuální poměr mezi příjmem klienta, jeho náklady, závazky a cíli, které si chce splnit, a které má tedy daná smlouva životního pojištění chránit,“* vysvětluje Duda.

Realita je ale jiná. Lidé totiž v dobách krize nechtějí vynaložit další finanční prostředky na zvýšení životního či rizikového pojištění, přestože se většinou jedná o jediný způsob, jak v případě neštěstí zaopatřit své nejbližší okolí. *„Klienti se v této situaci bohužel sami nijak nechovají. Změna postoje přichází zpravidla s návštěvou finančního poradce, který klienta edukuje a vysvětluje mu důsledky chybně nastavené pojistné ochrany. K indexaci pojistné částky se nechá přesvědčit zhruba čtyřicet procent lidí za předpokladu, že mají volné prostředky na navýšení pojistných částek,“* uzavírá Duda s tím, že častěji si pojistku aktualizují lidé s vyšším vzděláním.

<https://www.dychame.cz/neni-milion-jako-milion-pri-zvysene-inflaci-lide-sleduji-cenovky-v%E2%80%A4Fsupermarketch-na-aktualizaci-pojistky-ale-zapominaji>