

Sen o vlastním bydlení se může změnit v noční můru. Pět nejčastějších chyb při pojištění hypotéky

30.4.2024 - Petr Lesenský | Dýcháme

Po nedávné krizi bydlení začíná hypoteční trh ve srovnání s předchozími lety stoupat. České banky a stavební spořitelny lidem poskytly v březnu hypoteční úvěry za 18 miliard korun, to je ve srovnání s loňským rokem nárůst zhruba o polovinu. Ukazují to data České bankovní asociace Hypomonitor.

Čím dál víc Čechů tak začíná plánovat vlastní bydlení, což v praxi znamená zadlužit se na desítky let dopředu. Jak zajistit bezproblémový průběh splácení hypotéky a na co si dát pozor? Na tyto otázky odpovídá následující článek.

Češi se po letech zdrženlivosti vrací k financování vlastního bydlení, vyplývá to ze statistik České bankovní asociace Hypomonitor a České národní banky. Banky lidem poskytly na financování hypoték úvěry za 18 miliard korun, což je proti letošnímu únoru nárůst o 15 procent a meziročně dokonce o polovinu. Klesají také úrokové sazby nových úvěrů, březnová hodnota 5,19 procenta je nejnižší od června 2022. O mírném oživení trhu hovoří také změna v objemu skutečně nově poskytnutých hypoték bez refinancování, ten v březnu meziměsíčně stoupl o 19 procent na 15,4 miliard korun.

Na dlouhodobý vývoj na hypotečním trhu musely zareagovat tuzemské banky a stavební spořitelny, které na přelomu kalendářního roku ve velkém snižovaly své úrokové sazby. A to přilákalo spoustu zájemců o vlastní bydlení, kteří v posledních letech pořízení hypotéky pouze zvažovali. Zvýšená poptávka se týká i životního pojištění a požadavku na krytí příjmů. *„V poslední době registrujeme nebývalý zájem o nové pojistky v souvislosti se sjednáním nové hypotéky, ale také o aktualizaci těch stávajících vzhledem k tomu, co se na tuzemském hypotečním trhu děje. Řádově se jedná zhruba o čtyřicetiprocentní nárůst,“* říká **David Kuna**, vedoucí obchodu životní pojišťovny YOUPLUS. Podle něj existuje pět nejčastějších chyb, kterých by se lidé při zajištění hypotéky měli vyvarovat.

Nepromyšlená rizika a zbytečně krátká doba pojištění

Délka pojištění by měla odpovídat alespoň době, po kterou je člověk zavázán splácet hypotéku. Odborníci však radí nastavit pojištění tak, aby pokrylo období až do věku odchodu do důchodu. Ideální je sjednat životní pojištění alespoň do věku 65 let, tedy do doby, kdy obvykle nastupují do starobního důchodu. Přesto je možné délku jednotlivých doplňkových pojištění přizpůsobit podle aktuálních potřeb a okolností. *„Důležité je rozšířit rizika, která jsou běžně začleněna do úvěrového balíčku, o další eventuality, které mohou do života během splácení vstoupit, jako například trvalé následky úrazu nebo dlouhodobá neschopnost práce,“* varuje Kuna.

Odborníci připomínají, že životní pojištění by mělo platit až do chvíle, kdy rodina nebo partnerský pár disponuje dostatečnými finančními prostředky, aby již pojištění nebylo nezbytné. *„Většinou je to ale tak, že hypotéka je součástí širšího balíčku služeb a figuruje ve smlouvě jako připojištěné riziko. Pojistná částka na toto riziko bude klesající, v ideálním případě anuitně, kdy pojistná částka v čase klesá podle zvoleného úroku až na nulu a hodí se právě pro klienty s hypotékou,“* vysvětluje Kuna.

Nedostatečná výše pojistných částek

Pro někoho to může znít banálně, ale výše pojistných částek by měla odpovídat tomu, jakou hypotéku si lidé zvolili. *„Můžeme to uvést na modelovém příkladu. Pokud má klient hypotéku na pět milionů korun, stejnou částku by měl sjednat pro případ smrti, pokud se jedná o pár, pojistnou částku si mohou dle poměru rodinných příjmů rozdělit“* tvrdí Kuna a dodává, že pokud lidé chtějí být opravdu zodpovědní, měla by pojistná částka odpovídat zbývajícimu dluhu na úvěru s připočtením alespoň jednoho ročního příjmu živitele rodiny. *„To by mělo zajistit finanční stabilitu všech členů domácnosti. Splatí hypotéku a budou mít dostatek peněz na návrat k normálnímu životu,“* popisuje odborník.

Pojištění schopnosti splácet jako marketingový trik

Banky při jednání o hypotéce často nabízejí lepší úrokovou sazbu, a to v závislosti na sjednání pojištění proti neschopnosti splácet, a lidé často na tuto nabídku přistoupí. Slevy na úroku výměnou za pojištění se někdy mohou zdát jako dobrý obchod, avšak často to neplatí, zejména pokud má klient životní pojištění již sjednáno. *„V takovém případě se pojištění proti neschopnosti splácet úvěr stává v podstatě nadbytečným. Je lepší spíše zrevidovat a upravit stávající pojistku než si dělat další. Lidé často podléhají marketingovým taktikám bank a nebankovních institucí, protože nemají dostatečné znalosti o dané problematice nebo si předem nespočítají všechny náklady,“* upozorňuje Kuna.

Banky totiž lákají na zvýhodněné úrokové sazby, které jsou podmíněny splněním několika požadavků, jako je používání platební karty pro určité transakce, vedení běžného účtu s minimálním měsíčním obratem, nebo sjednání pojištění proti neschopnosti splácet hypotéku. I když snížený úrok může na první pohled působit atraktivně, reálné náklady, včetně výdajů na pojištění, mohou úrokovou sazbu efektivně zvýšit až o jedno procento, čímž se výhodnost nabídky výrazně snižuje.

Investiční životní pojištění? Dává smysl jen za určitých podmínek

V minulosti bylo kromě rizikového populární i takzvané investiční životní pojištění, které kromě kumulace finančních prostředků krylo základní pojistná rizika. *„Obecně se dá říct, že tato forma životního pojištění je dlouhodobě na ústupu. Někteří zprostředkovatelé tento produkt ale stále v portfoliu mají. Tato varianta je akceptovatelná v případě, kdy je takové pojištění daňově odečitatelné, flexibilně zohledňuje splátku hypotéky a přispívá mu na něj zaměstnavatel,“* radí Kuna. Převážná většina však podle něj volí variantu rizikového životního pojištění, ve kterém je klient pouze pojištěný a neodkládá peníze stranou. *„K investování jsou vhodnější úplně jiné nástroje než pojistná smlouva,“* uzavírá odborník.

<https://www.dychame.cz/sen-o-vlastnim-bydleni-se-muze-zmenit-v-nocni-muru-pet-nejcastejsich-chyb-pri-pojisteni-hypoteky>