

Elitní poradce umí pojišťovat na miliony za stokoruny

Úspěšní lidé s vysokými příjmy potřebují pojistky na miliony, které stojí stokoruny. Nejvíce se zajímají o investice a potřebují, aby měli ochráněna velká rizika a zároveň aby jim zbylo dost zdrojů na investování. Místem, kde se dá ušetřit, jsou různá populární pojištění, která ale nutně nepotřebují.

Velké riziko není to, co nastává často, ale to, co přináší velké škody

Pod pojmem dobrá pojistka si klienti a často i poradci představují pojistku, která bude plnit všechny škody, které se klientovi přihodí. Cokoli se stane, pak pojišťovna bude plnit a klient dostane od pojišťovny peníze. Občas slyšíme pět chválu na pojistku, kdy si dítě rozbilo hlavu o topení a za 3 stehy pojišťovna zaplatila 2000 Kč. Dítě nebylo hospitalizováno, nemá z toho jizvu, přesto pojišťovna zaplatila.

Stejně tak je klient spokojen, když má díky bouři vytopený sklep a od pojišťovny dostane 3000 Kč na vymalování.

A naopak: špatná pojistka je taková, která nám rozbitou hlavu nebo vytopený sklep nezaplatila. A pokud navíc náš soused peníze dostal, naše zklamání je o to větší.

Klienti mají časté zkušenosti s tím, jak pojišťovna plní v případě těchto „drobností“. Nemají ale zkušenosti s tím, jak pojišťovny plní v případě úmrtí nebo invalidity. (Někteří poradci tuto zkušenost mají, klienti zpravidla ne.)

A tak hodnotíme pojišťovny podle těch událostí, které se stávají nejčastěji. Ne podle událostí, které mají na rodinný rozpočet největší dopad a jsou pro nás zásadní.

Když tedy klienti chtějí „dobrou“ pojistku, chtějí tu, která jim bude plnit to, co je nejspíše potká. Klienti nechťejí pojistku, která bude plnit to, co je nejspíše nepotká.

Pokud poradce nabídne pojistku, která neplní tyto nejčastější případy, je velká šance, že se klientovi něco stane a bude chtít peníze od pojišťovny. Pak bude muset klientovi vysvětlovat, proč uzavřel tuto „špatnou“ pojistku.

Drobná rizika jsou drahá

Drobné škody v řádu stovek nebo tisíců pojišťovna samozřejmě umí pojistit. Je to ale pro ni drahé. Podívejte se kolem sebe na lidi, kteří mají zkušenosti s likvidací takto nízkých pojistných událostí. Pojišťovna musí samozřejmě zaplatit celý systém likvidace. Od zelené telefonní linky až po likvidátora a archiv. K tomu ještě musí hlídat všemožné pojistné podvody od lidí, kteří se z ní snaží vytáhnout peníze.

Často to dopadá tak, že náklady na likvidaci jsou pro pojišťovnu vyšší než samotné vyplacené pojistné plnění.

Tyto vysoké náklady na drobné škody pojišťovna samozřejmě promítá do pojistných sazeb, takže náklady v konečném důsledku zaplatí zase klienti.

Když si uzavřeme pojistku nemovitosti se spoluúčastí, pojišťovna nám nabídne nižší pojistné. Pojišťovna ušetří nejen na pojistném plnění, ale také na nákladech, které s tím jsou spojené.

Máme pojištěno všechno a nic pořádně

Snaha, mít pojištěna všechna možná i drobná rizika, vede k tomu, že je tato „dobrá“ pojistka drahá. Každé drobné riziko samo o sobě drahé není, alespoň v absolutních částkách. Vždyť většina rizik stojí desetikoruny, maximálně stokoruny měsíčně. Když ale všechna rizika na smlouvách za celou rodinu posčítáme, vychází pojistné ve stovkách, často překročí i tisícikorunu.

Při placení pojistek máme finanční limity. Nechceme za pojistky platit enormně moc peněz a proto začneme přemýšlet, jak na pojistkách ušetřit. To vede k tomu, že snižujeme pojistné částky pro případ smrti nebo pro případ invalidity. Tato dvě rizika jsou relativně drahá (proti trvalým následkům úrazu). Proto přicházejí při hledání úspor na řadu jako první.

A tak vidíme mnoho pojistek, která mají pojištění smrt na částku 200 000 Kč a to ještě na smrt úrazem, invalidita u nich úplně chybí a nedostatečně ji nahrazují trvalé následky úrazu. Smlouva však má všechna možná připojištění, z kterých dostaneme pár stovek, možná pár tisíc. Na pořádné zajištění smrti a invalidity nejsou peníze. Díky připojištěním je takováto smlouva drahá.

Příklad do zvláštního boxu

Pojistka 1:

- Smrt na 200 000 Kč, invalidita pojištěná není
- VVO + TNÚ na 500 000 Kč
- Denní odškodné za pracovní neschopnost + za pobyt v nemocnici plus denní odškodné za dobu léčení úrazu – 500 Kč denně
- **Cena pojistky = 2080 Kč**

Pojistka 2:

- Smrt 3 mil. Kč (klesající pojistná částka)
- Invalidita 3 mil. Kč (klesající pojistná částka)
- TNÚ 1,5 mil. Kč
- **Cena pojistky = 861 Kč**

Pojištění – 30letý klient, obě pojistky u stejné pojišťovny

Pojišťujme hlavně velká rizika

Pojištění ve finančním plánu máme proto, aby náš finanční plán nezkrachoval. Abychom finančně přežili i velké finanční katastrofy, které nás mohou potkat.

Proto potřebujeme pokrýt ta největší rizika. Největší riziko není to, co hrozí nejčastěji, ale to, co způsobí největší škody.

Největšími riziky ve finančních plánech proto jsou:

- Smrt a invalidita
- Ztráta domu nebo domácnosti
- Způsobená škoda

Tato rizika potřebujeme ošetřit především a to na takové pojistné částky, které nám pomohou problémy vyřešit. Například v případě invalidity přicházíme o příjem na dlouhé roky nebo dokonce desítky let. Proto zde potřebujeme pojistné částky, které se pohybují v milionech. Ne ve statisících.

Proto těmito riziky v plánu začínáme a nechceme na nich šetřit tím, že bychom je pojišťovali na nižší částky. Jestli na něčem potřebujeme šetřit, pak jsou to drobná rizika, která v plánu nutně nepotřebujeme.

Strýček skrblík radí: Nepojišťujte prkotiny

Pokud se na pojištění díváme pouze finanční optikou, vychází nám, že pojišťování drobných škod je drahé a nepotřebné.

Tím, že nebudeme tyto drobnosti pojišťovat, ušetříme.

Ušetřené peníze pak můžeme použít

- Na lepší zajištění opravdu důležitých rizik
- Investovat pro lepší splnění vlastních cílů.

V plánu totiž nepotřebujeme nutně „pojištění“, ale „zajištění“. Potřebujeme mít řešení pro případ, že se stane nečekaná událost a že nám vznikne nějaká škoda. Pro případ škod v řádu tisíců máme vytvořenu likvidní rezervu. Ta nám pomůže tyto drobné škody vyřešit. Drobné pojistky tedy nepotřebujeme a ušetřené peníze můžeme použít pro naše investice. Můžeme tak rychleji budovat vlastní majetek. Jsme tak sami sobě pojišťovnou. Ušetřené pojistné spoříme. Když přijde nějaká drobná škoda, zaplatíme to z vlastní kapsy. Rozdíl je vidět na příkladu (viz box). Levná pojistka umožňuje investovat měsíčně 1220 Kč, to je ročně 14 640 Kč, to je za 10 let 146 000 Kč... Důležitá rizika jsou přitom pokryta dostatečně.

Kterou variantu zvolit?

Klient má pouze jedny peníze a může si vybrat, jestli je použije na zajištění drobností nebo na zajištění důležitých rizik nebo jestli je použije sám pro sebe – pro investice.

Vynechání malých rizik a posílení pravidelných investic má něco do sebe.

Vždyť každá pravidelně investovaná tisícovka udělá za celý produktivní věk 1 milion korun. A každý milion korun zajistí rentu ve výši 5000 Kč měsíčně. Tedy ve výši cca poloviny starobního důchodu.

Pokud se rozhodneme jít cestou nepojišťování prkotin, je potřeba si být vědomi úskalí této cesty. Je potřeba být si vědomi toho, že škody, které nastávají často a jsou malé, budeme kryt z vlastní kapsy. Ale takto jsme se rozhodli vědomě a schválně. Protože díky tomu máme levnější pojistky a díky tomu můžeme více pravidelně investovat a můžeme se tak rychleji blížit k cílům.

Je zde riziko, že to klient špatně pochopí. Za úsporu bude rád a bude pojistku chápat jako „dobrou“, dokud se nic nestane. Jakmile se ale něco stane, bude se cítit ošizen a pojistka se najednou promění v pojistku „špatnou“.

Proto je potřeba klást důraz na dobré vysvětlení klientovi.

Úspěšným klientům s nadprůměrnými příjmy řešíme v plánu to, co je pro ně důležité:

- zajištění důležitých rizik a
- investice.

To je cesta, na které se společně shodneme, že jim přinese nejzajímavější užitek. Samozřejmě je možné pojistit i drobnosti. Je to ale dražší, i když pro někoho to může být pohodlnější.

Petr Syrový

www.InvestElita.cz