

Jak správně nastavit pojistné částky u životních pojištění?

V poradenské praxi se můžete setkat s různými způsoby nastavení pojistných částek pro riziko smrti, invalidity nebo trvalých následků úrazů. Který z těchto způsobů doporučujeme a používáme my sami?

Jak zajišťovat příjem?

Úmyslně používáme slovo „zajišťovat“, nikoli pojišťovat. Proč? Jednoduše proto, že nemáme na mysli pouze pojištění. Příjem klienta totiž může být zajištěn i třeba pasivními příjmy.

Finanční plán je nutné nastavit tak, aby měl klient **dost peněz** v případě

- smrti živatele rodiny,
- invalidity (nemocí i úrazem) a
- dlouhodobé nemoci.

„Mít dost peněz“ znamená mít prostředky na pokrytí:

- splátek úvěrů,
- realizace cílů, kterých chce klient dosáhnout i v případě invalidity nebo smrti (např. vzdělání dětí)
- přežití „nejhoršího období“, kdy jsou výdaje ještě stále na původní výši
- alespoň nízké nekonečné renty pro rodinu.

Všechny tyto potřeby není potřeba pokrývat z pojistek, protože i v případě smrti nebo invalidity bude mít rodina nějaké zdroje. Jaké prostředky (kromě pojistek) lze použít v případě invalidity nebo smrti živatele?

- Pasivní příjmy (podíly na zisku ve firmě, pronájem nemovitosti),
- Sociální dávky
- Příjem druhého partnera
- Majetek, který už klient má
- Majetek, který by klient v případě problémů mohl prodat. Např. vdova by mohla prodat dům a jít bydlet s dětmi k jejím rodičům.

Protože u většiny plánů vychází, že klient vždy potřebuje více peněz, než kolik činí souhrn sociálních dávek a pasivních příjmů, je vhodné u většiny plánů uzavřít pojištění.

V naší vlastní poradenské praxi používáme osvědčený systém, který neobsahuje nedostatky, které jsou typické pro jiné systémy určení pojistných částek. V praxi je často možné se např. setkat s pojišťováním rodiny podle výše hypotečního úvěru. Na první pohled je to v pořádku, ale na druhý pohled objevíte různé logické rozpory. Dokud rodina bydlela v nájmu a platila 10 000 Kč měsíčně, tak pojistku nepotřebovala? A jak to, že pojistku potřebuje, když platí 10 000 Kč hypotéku? Tento systém např. také nezohlední to, že klient má na účtu 2 mil. Kč.

Jiné pravidlo říká, že se rodina má pojistit např. na 3násobek nebo 5násobek ročního příjmu. Toto pravidlo také ignoruje fakt, jestli má klient velký majetek nebo nemá, jestli má dluhy, jaké má výdaje a podobně.

V poradenské metodice KFP – **Volba pojistných částek pro riziko smrti, invalidity a TNÚ** se dozvíte, jak pojistné částky nastavujeme v naší poradenské praxi. Obsahuje kompletní návod, jak pojistné částky stanovit a proč je právě tímto způsobem nastavit.

Metodika také kromě jiného obsahuje následující informace:

- Proč používat klesající pojistnou částku – dozvíte se, na jakou dobu pojištění sjednávat a podle čeho volit dobu pojištění (co ji ovlivňuje)
- Jak správně nastavit pojistnou částku u pojištění trvalých následků úrazů s progresí (dozvíte se například, proč nepočítat s invaliditou 100 % a čtyřnásobnou progresí)
- Proč používat jak TNÚ tak invaliditu (ať už z jakýchkoli příčin) a v jakém poměru obě pojistky kombinovat
- Ve kterých výjimečných případech je vhodné využít pojištění denních dávek

Pokud chcete získat kompletní poradenský manuál, jak pojistné částky pro riziko smrti, invalidity a trvalých následků úrazů nastavovat, pak stačí kliknout [zde](#).

Petr Syrový
Analytik KFP

© KFP, 2011. Děkujeme, že ctíte autorská práva. Článek můžete kopírovat pouze v případě, že jej uveřejníte v plném rozsahu a jako zdroj uvedete webové stránky www.kfp.cz.