

# Kdy je náš stát dobrá a kdy špatná pojišťovna



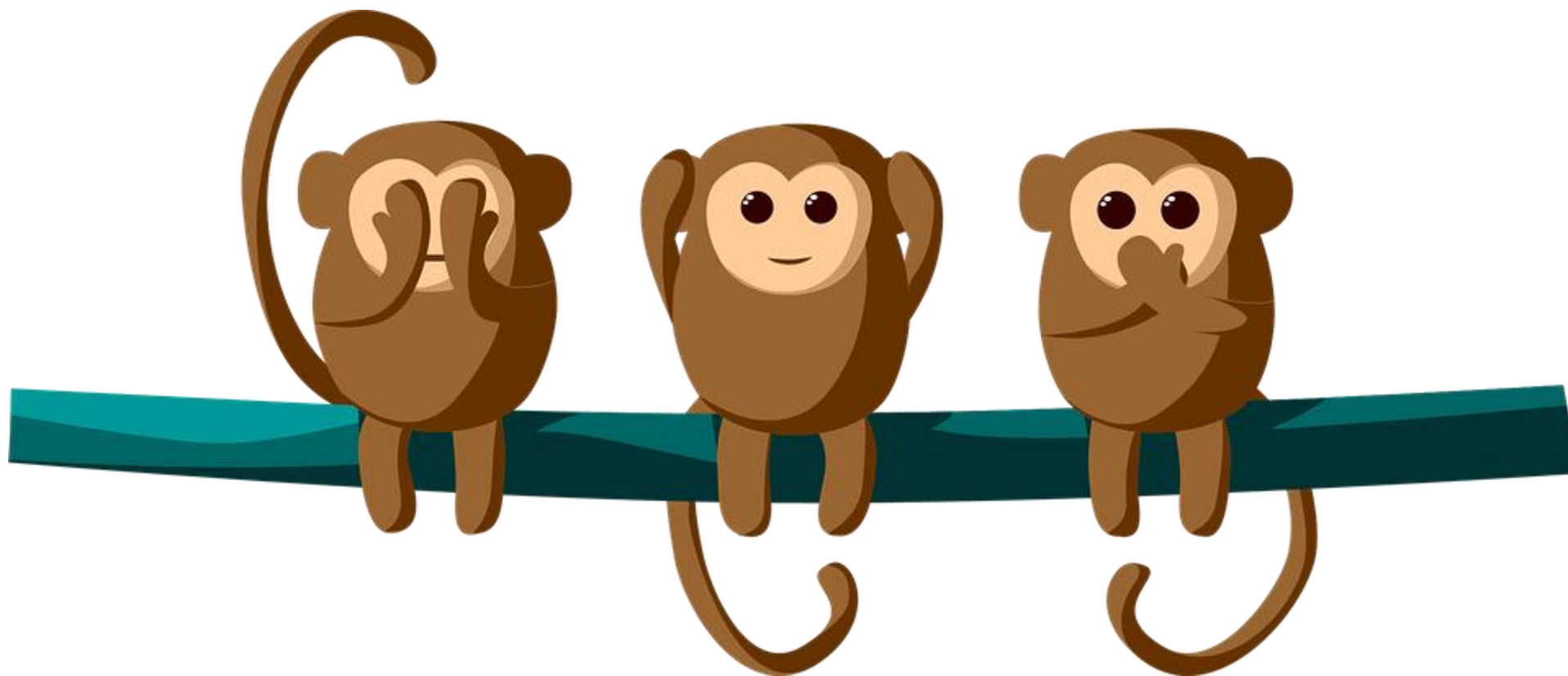
Webinář k představení Pojišťovací akademie

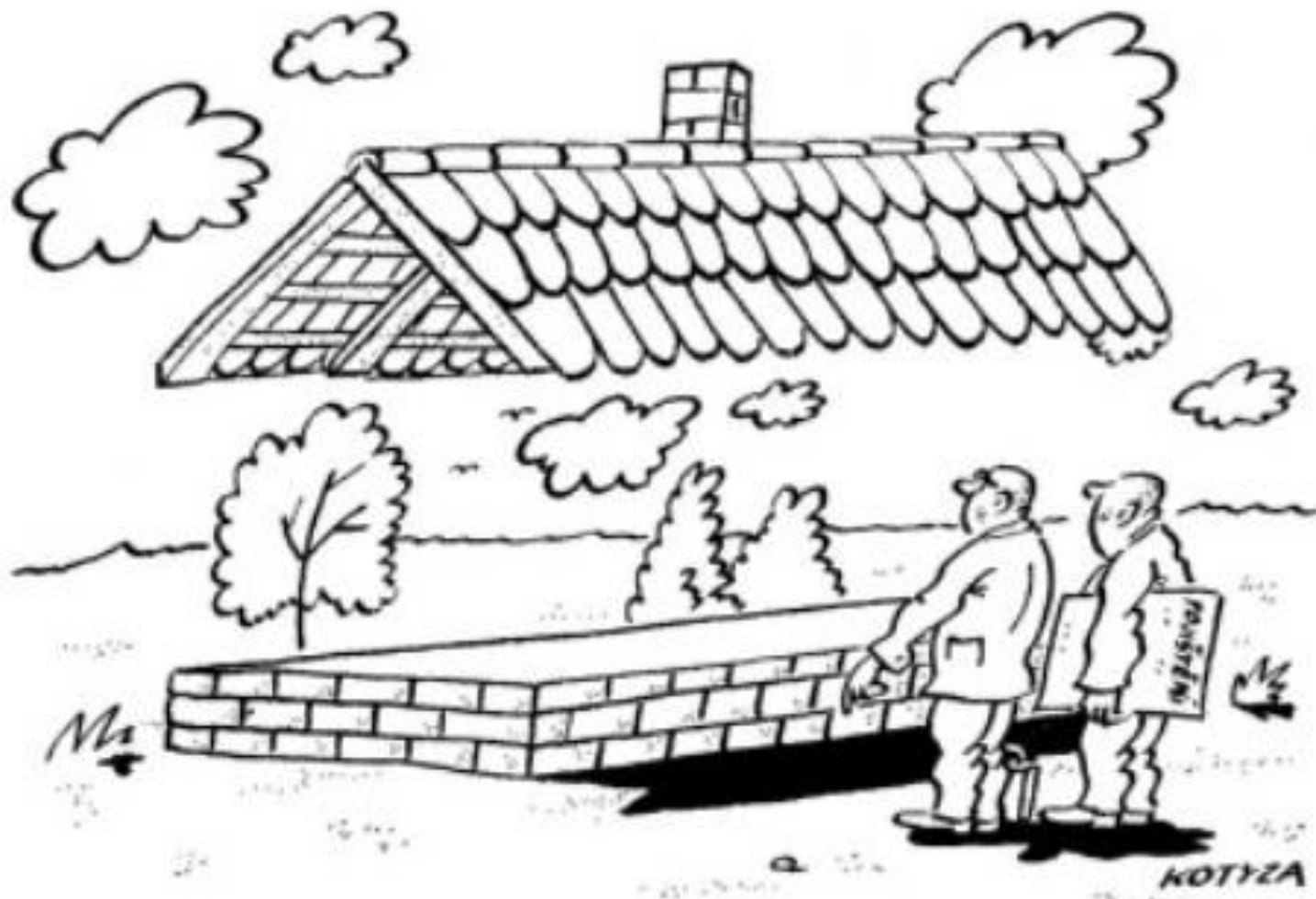
Dušan Šídlo

Petr Syrový

Petr Pavlásek

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.





*NĚCO TADY NEHRAJE, VICHŘICE JAKO PRVNÍ VĚDYCKY ODNESE STŘECHU...!*

# Dnešní obsah a čas



- Pojištění jako součást finančního plánu
- Kdy je náš stát dobrá a kdy špatná pojišťovna
- představení Pojišťovací Akademie KFP a EUCS

9:00 – 10:30

# Kdo Vás webinářem provede



**Dušan Šídlo**

Expert na pojištění, nadšenec do InsurTech, autor několika knih, stovek článků a tvůrce srovnávacích ukazatelů. S nadsázkou lze říct, že chtěl být pojišťovákem už jako malé dítě. V současné době je analytikem EUCS pro životní i neživotní pojištění. Dušan je hlavním tvůrcem odborné části pojišťovací akademie a také hlavním analytikem akademie.



**Petr Syrový**

Hlavní lektor KFP trénink a spoluzakladatel KFP online. Autor mnoha kalkulaček, nástrojů pro poradce, stovek odborných článků a několika knih o finančním plánování a investicích. Petr dlouhou dobu působil také jako analytik Fichtner. Jeho školeními prošlo tisíce finančních poradců a bankéřů. Petr umí i složité věci vysvětlit velmi jednoduše.



**Petr Pavlásek**

Spoluzakladatel KFP trénink a KFP online. Zkušený lektor a propagátor finančního plánování a finanční nezávislosti. Na trhu působí řadu let a podílel se na vzdělávání více než 20 000 finančních specialistů. Petr má obrovské zkušenosti a nadhled v poradenském byznysu. Stále působí i jako finanční poradce s AUM více než 2 mld. CZK.

# Vstupní anketa



# Pojištění jako součást finančního plánu



Dušan Šídlo

Petr Syrový



# Proč si uzavíráme pojištění?



- Abychom snížili finanční rizika
- Abychom zabránili finančním ztrátám
- Abychom udělali výdaje (cash flow, náklady) předvídatelné
- Aby nás některé škody nezruinovaly



# Pojištění jako produkt nebo součást plánu



- Klient přichází s požadavkem na krytí rizik
- Ví CO, ale neví JAK
- Klient si uvědomuje rizika a chce je řešit:
  - Jede na dovolenou
  - Kupuje auto a bez pojištění nesmí na silnici
  - Staví nebo kupuje dům
  - Bere si hypotéku
  - ...

# Pojištění jako produkt nebo součást plánu



- Řešíme oddělený problém
- Hledáme ideální produkt pro danou situaci
  - Aby produkt správně fungoval
  - Kvalita pojistného krytí (rozsah, výluky)
  - Jednoduchost uzavření
  - Cena
- Neřešíme další souvislosti – protože je neznáme

# Pojištění jako produkt nebo součást plánu



- Řešíme celkovou situaci
- Identifikujeme rizika
- Navrhujeme, **CO** řešit
- I **JAK** řešit

# Pojištění jako produkt nebo součást plánu

- Základní otázka: „Jak bych řešil situaci, kdyby...“
  - Klient přišel o příjem (nemoc, invalidita, smrt, ztráta práce)
  - Klient přišel o majetek (auto, nemovitost, domácnost)
- Možnosti řešení
  - Vlastními penězi (samopojištění, rezerva)
  - Cizími penězi (pojištění)
- Hledání produktu
  - Tak aby vyhovoval (kvalita)
  - Ladil s ostatními



Identifikuji  
riziko




Najdu řešení

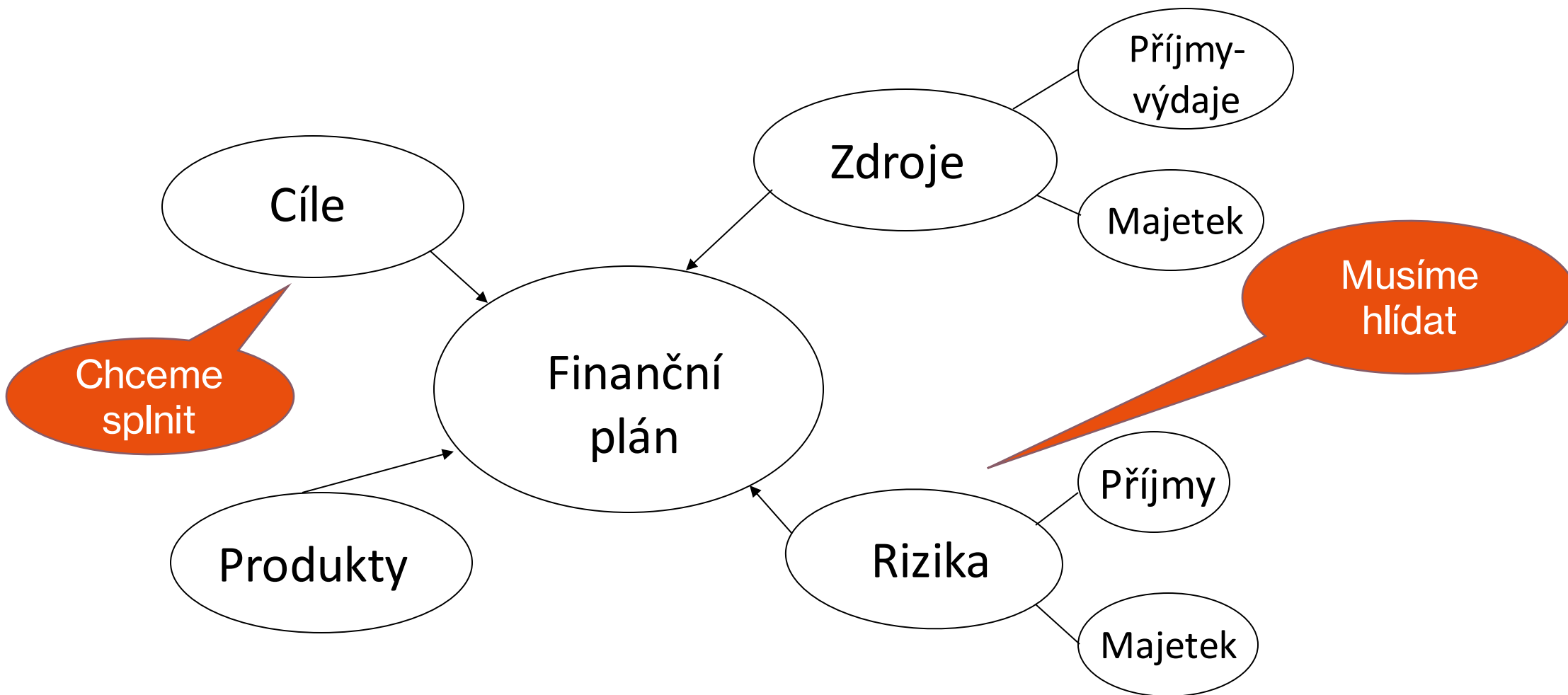


Řeším  
pojištění

# Pojištění jako produkt nebo součást plánu

- Oba přístupy jsou v pořádku
- Záleží, jakou službu poskytujete
- V Pojišťovací akademii se budeme více věnovat přístupu komplexního plánu
  - Co hrozí?
  - Mám to řešit pojištěním?
  - Jaké pojištění vybrat?  Produktový přístup

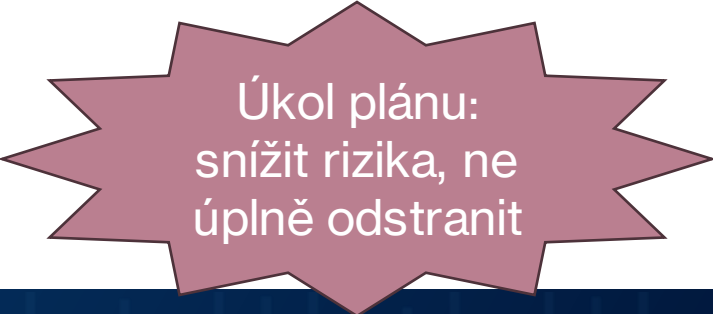
# Pojištění je základ finančního plánu!



# Spousta rizik se nedá řešit pojištěním

## Ale můžeme je řešit díky plánu

- Pokles kapitálových trhů
  - Dočasný pokles = dočasné ztráty
  - Nízké dlouhodobé výnosy = ohrožení (oddálení) cílů
- Růst úrokových sazeb úvěrů
- Záporné úrokové sazby na spořicíh účtech
- Záporné výnosy v penzijních produktech za posledních 10 let.
- Pokles na dluhopisových fondech
- Vyšší inflace



Úkol plánu:  
snížit rizika, ne  
úplně odstranit



# Spousta rizik se nedá řešit pojištěním

## Na některá rizika je i plán krátký

- Pokles příjmů klienta (reálný)
- Enormní růst cen cílů (nemovitosti, vzdělání)
- Enormní růst nákladů (např. energie)
- Změna daní
- Rozvody



# Bez zajištění nemůžeme investovat

- Rizika investic (například)
  - Portfolio 1 mil. Kč, rozdělení 50/50
  - Pokles akciových trhů o 20 %
  - Ztráta 100 000 Kč
  - Ale dočasná, dá se vysedět
- Majetková rizika – milionová
  - Nemovitost, domácnost, (auto, odpovědnost)
- Příjmová rizika – milionová
  - Trvalá ztráta příjmu (invalidita, smrt)
- Nemůžeme řešit rizika investic, když nemáme vyřešená daleko větší rizika!

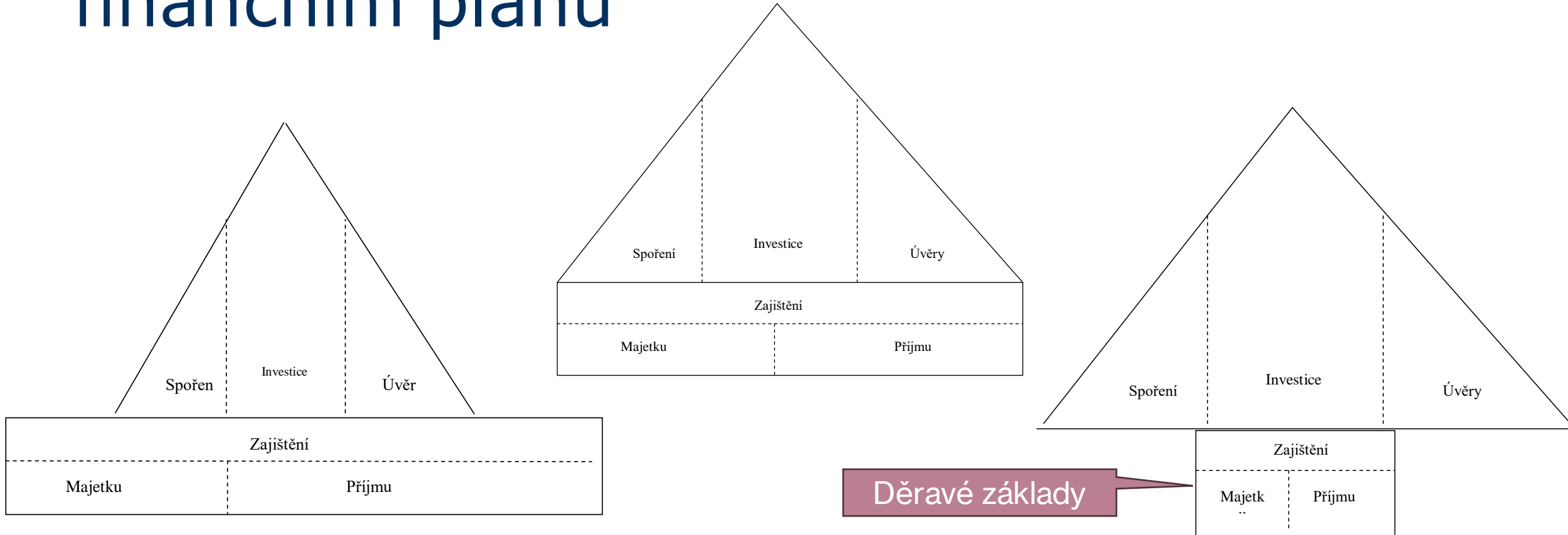


# Pojištěním řešíme, aby plán fungoval „vždy“



- Věty při prezentaci plánu:
  - „Aby plán fungoval za každého počasí“
  - „Aby nám nepříznivá situace plán nezbourala“
- Když podceníme rizika, pak
  - Plán se hroutí
  - Odvedli jsme špatnou práci
- Přichází ztráta – klient likviduje investice, které na to nejsou připravené – ztráta – chyba poradce

# Přístup k pojištění ve finančním plánu




Děravé základy

Já jsem se s tím neseťkal

# Pojistky učí investory, investice učí pojišťovány



- Investoři chtějí větší bezpečí
  - Dostávají konzervativní produkty
  - Kupují zajištěné fondy
  - Dosahují nižšího výnosu
  - Přicházejí o peníze
- Dokonalé pojistky jsou drahé
  - Jsou kryta všechny rizika
  - Klient platí více peněz
  - Chybí peníze na investice



100% jistota  
je drahá

# Konzervativní fondy „připravily klienty o peníze“

SRRI (volatilita)	Penzijní společnost	Fond	Celkem	Průměr
<b>SSRI 1</b>	Conseq	Povinný konz.	6,67%	0,65%
	KB	Peněžní	6,33%	2,07%
<b>SSRI 2 (0,5 - 2%)</b>	Conseq	Dluhopisový	22,48%	2,05%
	Conseq	Target Bond	5,56%	5,56%
	Rentea	Povinný konz.	2,86%	1,42%
	Allianz	Povinný konz.	7,88%	0,76%
	KB	Povinný konz.	0,11%	0,01%
	Uniqa	Povinný konz.	3,24%	0,32%
	Uniqa	Dluhopisový	0,61%	0,06%
	Generali	Povinný konz.	3,95%	0,39%
	Generali	Spořicí	1,97%	0,20%
	NN	Povinný konz.	1,21%	0,12%
	ČS	Povinný konz.	-0,72%	-0,07%

SRRI (volatilita)	Penzijní společnost	Fond	Celkem	Průměr
<b>SSRI 5 (10 - 15%)</b>	Uniqa	Akciový	12,42%	3,98%
	ČS	Dynamický	57,02%	5,14%
	Conseq	Globální akc.	81,64%	6,15%
	NN	Růstový	47,56%	3,97%
	Generali	Dynamický	36,99%	3,20%
	KB	Akciový	29,94%	2,65%
	Rentea	Akciový	1,29%	0,64%

100%  
jistota je  
drahá

Zdroj: Freedom

<https://www.freedomfs.cz/blog/38-vysledky-penzijni-fondu-v-roce-2022>

# Klient má jedny peníze: kde přinesou více užitku?



- Kdyby pojištění bylo zadarmo, pojistíme vše
- V plánech řešíme, kde peníze přinesou více užitku
  - Vydáme za pojištění, ale nebudou chybět v investicích?
  - Můžeme si dovolit platit méně za pojištění?  
Platím méně = pojištění je méně kvalitní (nižší pojistné částky, spoluúčast)



# Úspora 500 na pojistkách, o 5000 vyšší renta



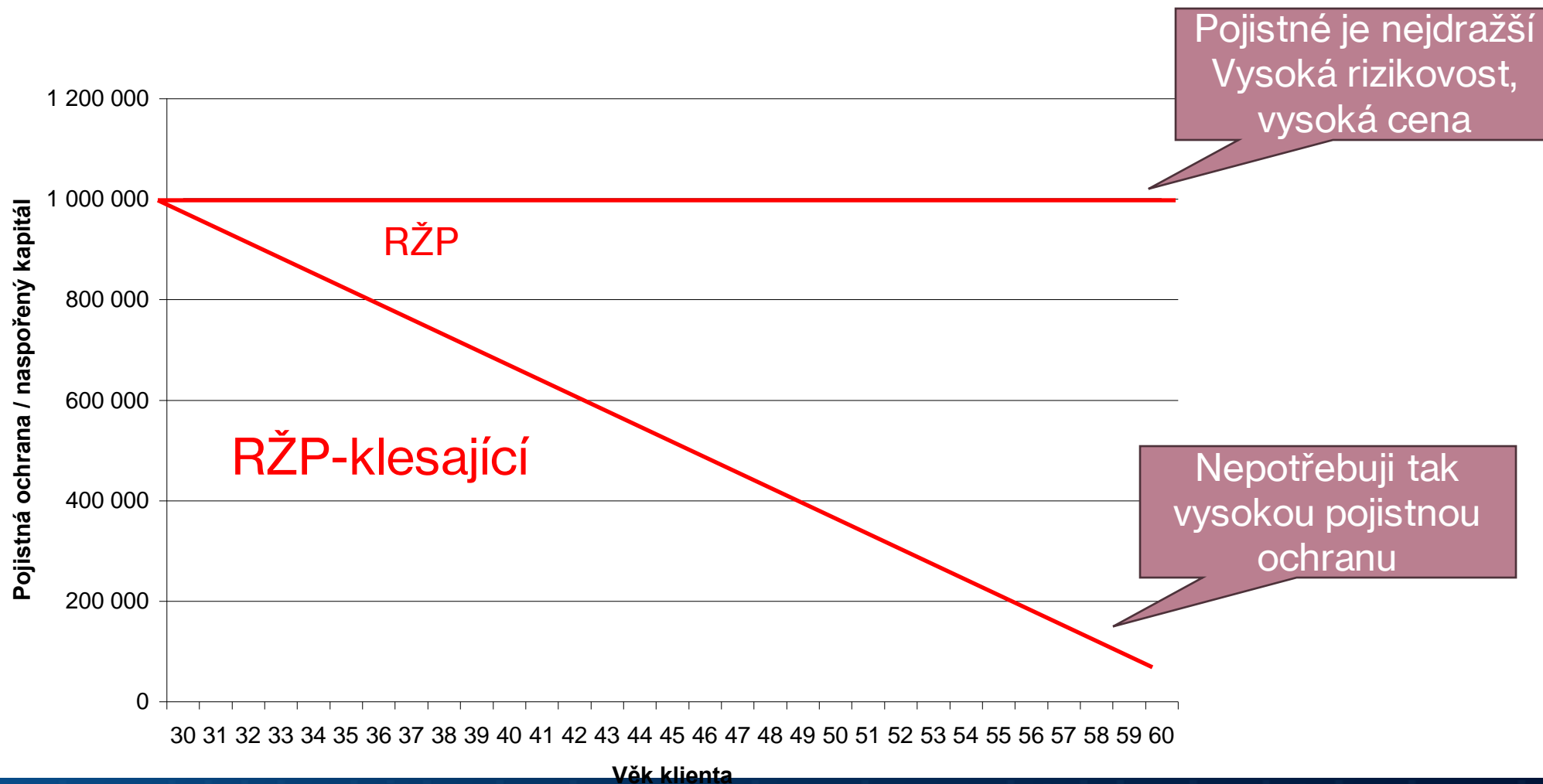
- Viz finanční matematika 😊
- 500 Kč měsíčně po celý život (40 let) = 1 mil. Kč majetku = 5000 Kč renta
- Kde peníze přinesou větší užitek?
- Jak mohu **bezpečně** ušetřit 500 Kč měsíčně na pojistkách?
  - Spoluúčast (mohu, chci, unesu?)
  - Neplatím některé pojistky zbytečně (potřebuji tuto jistotu?)
  - Nemám pojistky, z kterých se stejně nebude plnit? (Neaktualizované, změna situace)

Zdroj: [www.KalkulackyKFP.cz](http://www.KalkulackyKFP.cz)

# Příklad zbytečné pojistky

- Klient 35 let, rodina, hypotéka...
- Banka navrhla pojištění pro případ smrti do 70 let
- Argument: když jeden umře, tomu druhému se pojištění bude hodit!
- Důsledek – pojištění je hrozně drahé
- Kupují si pojištění, které nepotřebují
  - Kupují si pojistné plnění v 60, 65, 70 letech
  - Toto riziko je extrémně drahé
- **Úspora – nekupujte si to, co nepotřebujete!**

# Pojištění s klesající pojistnou částkou



# Příklad úspor

Klient: p. Nešťastný, věk 30 let, pojistná doba do 65 let věku, výpočty pro vybranou pojišťovnu

1. Holopojistka: Smrt + těžká invalidita na 3 mil. Kč

a) 639 Kč = Klesající pojistné částky

b) 1 515 Kč = Konstantní pojistné částky

2. Maxipojistka: na stejné částky rozšířeno o ZO, TNÚ, méně vážnou invaliditu 1. stupně, denní dávky na 500 Kč pro hospitalizaci, denní odškodné úrazem a pracovní neschopnost od 28. dne zpětně

a) 2 861 Kč – klesající pojistné částky

b) 3 966 Kč – konstantní pojistné částky

# Samopojištění

- „Nejlevnější je to pojištění, které si nekoupíte“
- Nekoupíte si jen to pojištění, které si nemusíte kupovat
- Případné škody si řešíte sami – vlastní rezervou

# Příklad samopojištění

- Určíte si hranici, od které si budete škody hradit sami
- Hranice je například 100 000 Kč:
  - Škody pod 100 000 Kč si hradíte sami
  - Nad 100 000 Kč si chcete pojistit
- Volíte spoluúčasti
- Nepojišťujete „drobnosti“ – dovolená, zrušení koncertů, další pojištění spotřebičů, staré auto...

# Jak velký průšvih hrozí?

## Co ohrožuje splnění plánu

Co hrozí	Ztráta (cca)	Jak se bránit
Smrt	12 x příjem x počet let	Pojištění
Invalidita	12 x příjem x počet let	Pojištění
Nemoc	12 x příjem	Rezerva (pojištění)
Ztráta práce	Doba, než najdeme novou Rozdíl stará mzda – nová mzda	Rezerva
Ztráta domu	Cena domu	Pojištění
Škoda na domácnosti	Cena domácnosti	Pojištění
Škoda způsobená zaměstnavateli	4,5 násobek platu	Rezerva (pojištění)
Škoda v občanském životě	Neomezeně	Pojištění
Auto	Cena auta	Jak kdy

Milionové pojistit  
Nižší zvážit



# Pojištění příjmů se podceňuje



Poradenský rozhovor:

- *Potřebuji pojistit dům, domácnost a auto*
- Ještě něco důležitého chcete pojistit?
- *Už ne, nic dalšího nemám*
- A kdybyste měl ve svém domě ve sklepě stroj na tiskání peněz, z kterého vypadne 50 000 Kč měsíčně. Chtěl byste si ho pojistit?
- *Samozřejmě*
- V tom případě potřebujete ještě pojištění vlastního příjmu

# Jak funguje samopojištění

- Díky „děravým“ pojistkám ušetříte pojistné  
*Díra je menší než Vámi určený limit (např. 100 000 Kč)*
- Ušetřené pojistné investujete
  - Nemusíte ho mít odděleně
  - Prostě díky tomu více investujete
- Máte díky tomu vyšší majetek
- Občasné škody platíte ze svého
  - Typicky z likvidní rezervy
  - Nezasahujete do dlouhodobých investic

# Samopojištění je levnější

- Pojištění přes pojišťovnu v sobě zahrnuje spoustu nákladů
- Pojišťovna do ceny pojištění zahrnuje
  - Obchodní náklady (provize, reklama, letáčky)
  - Náklady na správu smluv (IT systémy)
  - Vývoj produktů
  - Rezervy pro případ horšího škodního průběhu
  - Očekávaný zisk
- Samopojištění: vznikne škoda, zaplatím si ji

# Přístupy k pojišťování

- **Finanční „držgreše“**  
Pojišťovat pouze to, co je nutné  
Ušetřit co nejvíce na pojistném, maximálně investovat
- **Finanční „strašpytel“ - neriskovat našťvaného klienta**  
Pojišťovat podle toho, co klient očekává  
Nedělat pojištění špatnou reklamou
- **Obchodní dělení rizik**  
Rizika „kritická“  
Rizika „nepodstatná“



Nejde bez plánu



Rozdíl v řešení u sebe /  
u klienta

# Jaký přístup preferují poradci



Vždy něco mezi, nikdo není na 100 % v extrému

- **Finanční držgreše**

- Poradci na svých vlastních penězích
- Poradci, kteří dělají globální finanční plány
- Jsou schopni dobře vysvětlit (při prodeji i při neplnění)
- Specializují se více na investice a nechtějí řešit drobná pojistná plnění

- **Finanční strašpytel**

- Specialisté na pojištění, kteří nedělají plány
- Zástupci pojišťoven
- Poradci, kteří volí jednodušší cestu (dle očekávání klienta, méně riziková na chybu)

- Dle statistiky ČAP poměr přijatého pojistného ŽP versus NP pro retail: 37 % versus 63 %
- Dle průzkumu má více osob pojištění domácnosti (65 %) a nemovitosti (55 %)

nežli životní pojištění (50 %)

- Evropa: průměrné výdaje na ŽP 1 106 euro, majetek 189 euro, auto 248 euro

Češi jsou na 20. místě v ŽP a 19. místě v NP

- Statistiky mají některá zkreslení, nutný individuální pohled

# Německá metodika

- Zakomponování pojištění do finančního plánu, pojištění není jediné finanční téma k řešení (zabezpečení na penzi má vyšší prioritu než řada pojistných produktů)
- Poukázání na řadu rizik, které nelze pojistit a je nutné tvořit rezervu (změny úrokových sazeb hypotéky, obnova majetku)
- Definuje minimální potřebu (alespoň nějak zajistím) a optimální potřebu (jak by to bylo dobré), menší zlo: nemít vše na 100 % než něco opomenout či nevystačit s finančními prostředky
- Doporučení u pojistných částek jsou u ŽP podstatně vyšší než u nás
- Ne vše lze aplikovat, ale dobrá inspirace a ponaučení, neexistuje česká obdoba (v ČR jen metodiky na pojištění)



# Špatné pojistky jsou podobné jako špatné investice



Investice i pojistky chtějí

1. Udělat finanční plán

Řekne nám, co potřebujeme, co máme řešit

2. Najít vhodné produkty

Špatné produkty nás připraví o peníze

- V investicích můžeme přijít o 100 % investice
- V pojistkách také řešíme: dostaneme peníze – nedostaneme nic

Snáz identifikujeme průšvihovou investici. Můžeme diverzifikovat

Vyhnout se průšvihové pojistce je těžší

Kdy je stát dobrá a kdy špatná  
pojišťovna?

**K | F | P**  **EUCS**

# Proč znát "státní pojištění"?

## V čem nám to pomůže?



- Lépe nastavíme komerční pojištění
  - Komerční pojištění = doplňuje státní, napravuje nedostatky
- Klienta "nepřepojistíme" (neplatí více, než musí) ani "nepodpojistíme"
- Můžeme poradit a pomoci
- Klient se nepřipraví o peníze (nepořádek v evidenci)

## 6.5 Výdaje na důchody v roce 2022 (v tis. Kč)

	Výdaje
Starobní důchody (S-CELKEM)	480 093 607
Invalidní důchody pro invaliditu 3. stupně (IT)	29 894 822
Invalidní důchody pro invaliditu 2. stupně (ID)	9 778 255
Invalidní důchody pro invaliditu 1. stupně (IP)	19 071 474
Vdovské důchody (V)	27 483 523
Vdovecké důchody (VM)	3 723 884
Sirotčí důchody (D)	4 847 108

# Jak "pojišťuje" stát?

- **Sociální pojištění** = starobní důchody, invalidní, vdovské a vdovecké, sirotčí
- **Sociální péče** = příspěvek na péči, pomoc v hmotné nouzi, příspěvek na mobilitu, příspěvek na zvláštní pomůcku
- **Zdravotní pojištění** = náklady na léčení

**xxx**

**Státní sociální podpora** = příspěvek na bydlení, přídavky na dítě, rodičovský příspěvek

**Daňová zvýhodnění**

# Příklad invalidita

- Každý rok stát zamítne okolo 20 tisíc žádostí o invalidní důchod. Za rok 2022 to bylo 22 906 žádostí. V 17 231 případech se jednalo o neuznání invalidity a v 5 675 případech o nesplnění jiné podmínky, zejména potřebné doby pojištění.
- I těmto osobám může vzniknout nárok na nějaký příspěvek. Ročně bylo vyplaceno 2,6 miliardy korun na příspěvek na mobilitu a zvláštní pomůcku.
- Je také možné žádat o dávky pomoci v hmotné nouzi.

U invalidity I. nebo II. stupně je nutné se souběžně zaevidovat na úřadu práce a hledat nějaké zaměstnání pro splnění nároku na dávky. U invalidů III. stupně se již evidence na úřadu práce nevyžaduje. U dávek pomoci v hmotné nouzi je třeba si pamatovat, že je nelze žádat zpětně.

# Mimořádná okamžitá pomoc



Je poskytována osobám, které se ocitnou v situacích, které je nutno bezodkladně řešit. Zákon stanoví šest takových situací:

1. Nejsou plněny podmínky pro poskytnutí opakovaných dávek, ale v případě neposkytnutí pomoci osobě hrozí vážná újma na zdraví. Dávku lze poskytnout v částce, která doplní příjem osoby do výše existenčního minima (v případě nezaopatřeného dítěte do životního minima).
2. Postižení vážnou mimořádnou událostí
  - a. živelní pohroma, větrná pohroma, ekologická havárie, požár apod., dávku lze poskytnout až do výše 15násobku částky životního minima jednotlivce, tj. až do výše 72 900 Kč,
  - b. jiná událost, kterou nebylo možné s ohledem na její rozsah předvídat ani jí předejít, v jejímž důsledku je osoba z důvodu nedostatku finančních prostředků ohrožena zejména ztrátou bydlení nebo nezajištěním základních životních potřeb, dávku lze poskytnout až do výše 20násobku částky životního minima jednotlivce, tj. až do výše 97 200 Kč, v rámci 12 kalendářních měsíců po sobě jdoucích.

## Aktuálně

28. 6. 2021 14:41

### **Vláda schválila pomoc lidem a obcím na jižní Moravě postiženým živelní pohromou**

**Daňové úlevy, dotace či bezúročné úvěry pro podnikatele pomohou obyvatelům i obcím na Břeclavsku a Hodonínsku, které minulý čtvrtek zasáhla živelní pohroma. O formách pomoci rozhodla vláda Andreje Babiše na jednání v pondělí 28. června 2021. Po skončení zasedání vlády se uskutečnil pracovní oběd členů vlády s prezidentem republiky Milošem Zemanem.**

Nelze tvrdit, že na stát se nelze vůbec spoléhat.

Stát není nejhorší pojišťovna.

Propad příjmu řeší zhruba z 1/3.  
Pro některé skupiny klientů funguje dobře, jinde hůře.



# Principy sociálního pojištění

- Vazba na předchozí příjem = ekvivalence (vyšší příjem, vyšší důchod)
- Nezohledňuje se typ auta, majetek, výdaje, hypotéka,..
- Solidarita = vyšší příjem, nižší náhradový poměr

# Jak se lze na "státní pojištění" dívat?



- **Z pohledu různých klientů**

- Muž, žena, dítě
- Mladý, starý
- Chudý, bohatý
- Ženatý, svobodný
- Zaměstnanec, OSVČ

- **Z pohledu finančního poradce**

- Jaké jsou pojistné částky
- Jaké jsou pojistné doby
- Kdo jsou pojištěné osoby
- Jaká je výše pojistného
- Jaké je pojistné krytí (výluky)

# Manželství jako pojistka

- Pokud zemře klient, který vydělával 100.000 Kč, může situace vypadat následovně:

	Před pojistnou událostí	Po pojistné události
Čistý příjem muž	100.000	0
Čistý příjem žena/ <b>manželka</b>	30.000	30.000
Náklady domácnosti	<b>95.000</b>	<b>66.000</b>
Vdovský důchod	0	19.000
Sirotčí důchod	0	16.000
Volné cash flow	35.000	<b>1.000</b>

# Manželství jako pojistka

- Pokud zemře klient, který vydělával 100.000 Kč a partnerka byla pouze "**družka**", může situace vypadat následovně:

	Před pojistnou událostí	Po pojistné události
Čistý příjem muž	100.000	0
Čistý příjem žena/ <b>družka</b>	30.000	30.000
Náklady domácnosti	<b>95.000</b>	<b>66.000</b>
Vdovský důchod	0	0
Sirotčí důchod	0	16.000
Volné cash flow	35.000	<b>20.000</b>

# Manželství jako pojistka



## **K zapamatování:**

Po druhovi nebo družce vdovský nebo vdovecký důchod nenáleží, a to ani v případě jejich dlouhodobého soužití a společné výchovy dětí.

Nenáleží ani po rozvedeném manželovi nebo rozvedené manželce či příteli/přítelkyni.

Vdovský či vdovecký důchod nenáleží ani po registrovaném partnerovi nebo partnerce.

# Náhradový poměr

Důchod	Průměrná výše	Podíl k průměrné čisté mzdě
Vdovský	11 681 Kč	34 %
Sirotčí důchod	9 365 Kč	28 %
Invalidní důchod 3. stupně	15 633 Kč	46 %
Invalidní důchod 2. stupně	10 444 Kč	31 %
Starobní důchod	18 061 Kč	53 %

# Chudý vs bohatý

Čistá mzda	Vdovský důchod	Náhradový poměr	Finanční ztráta
20 000 Kč	10 398 Kč	52%	9 602 Kč
30 000 Kč	11 556 Kč	39%	18 444 Kč
40 000 Kč	12 714 Kč	32%	27 286 Kč
50 000 Kč	13 873 Kč	28%	36 127 Kč
60 000 Kč	15 031 Kč	25%	44 969 Kč
70 000 Kč	16 189 Kč	23%	53 811 Kč
80 000 Kč	17 348 Kč	22%	62 652 Kč
90 000 Kč	18 506 Kč	21%	71 494 Kč
100 000 Kč	19 673 Kč	20%	80 327 Kč
125 000 Kč	22 212 Kč	18%	102 788 Kč
150 000 Kč	22 212 Kč	15%	127 788 Kč

Čistá mzda	Sirotčí důchod	Náhradový poměr	Finanční ztráta
20 000 Kč	9 126 Kč	46%	10 874 Kč
30 000 Kč	10 053 Kč	34%	19 947 Kč
40 000 Kč	10 980 Kč	27%	29 020 Kč
50 000 Kč	11 906 Kč	24%	38 094 Kč
60 000 Kč	12 833 Kč	21%	47 167 Kč
70 000 Kč	13 760 Kč	20%	56 240 Kč
80 000 Kč	14 686 Kč	18%	65 314 Kč
90 000 Kč	15 613 Kč	17%	74 387 Kč
100 000 Kč	16 546 Kč	17%	83 454 Kč
125 000 Kč	18 578 Kč	15%	106 422 Kč
150 000 Kč	18 578 Kč	12%	131 422 Kč

# Chudý vs bohatý

Čistá mzda	Invalidní důchod 3. stupně	Náhradový poměr	Finanční ztráta
20 000 Kč	15 600 Kč	78%	4 400 Kč
30 000 Kč	17 440 Kč	58%	12 560 Kč
40 000 Kč	19 546 Kč	49%	20 454 Kč
50 000 Kč	21 652 Kč	43%	28 348 Kč
60 000 Kč	23 758 Kč	40%	36 242 Kč
70 000 Kč	25 864 Kč	37%	44 136 Kč
80 000 Kč	27 970 Kč	35%	52 030 Kč
90 000 Kč	30 076 Kč	33%	59 924 Kč
100 000 Kč	32 198 Kč	32%	67 802 Kč
125 000 Kč	37 076 Kč	30%	87 924 Kč
150 000 Kč	37 076 Kč	25%	112 924 Kč

Čistá mzda	Nemocenská - dlouhodobá	Náhradový poměr	Finanční ztráta
20 000 Kč	15 090 Kč	75%	4 910 Kč
30 000 Kč	23 730 Kč	79%	6 270 Kč
40 000 Kč	30 300 Kč	76%	9 700 Kč
50 000 Kč	35 460 Kč	71%	14 540 Kč
60 000 Kč	38 340 Kč	64%	21 660 Kč
70 000 Kč	41 220 Kč	59%	28 780 Kč
80 000 Kč	44 100 Kč	55%	35 900 Kč
90 000 Kč	46 950 Kč	52%	43 050 Kč
100 000 Kč	47 940 Kč	48%	52 060 Kč
125 000 Kč	47 940 Kč	38%	77 060 Kč
150 000 Kč	47 940 Kč	32%	102 060 Kč



# Chudý vs bohatý

- Pokud se stane plně invalidní klient, který vydělával 30.000 Kč, může situace vypadat následovně:

	Před pojistnou událostí	Po pojistné události
Čistý příjem muž	30.000	0
Čistý příjem žena	30.000	30.000
Náklady domácnosti	55.000	55.000
Invalidní důchod III. stupně	0	17.400
Volné cash flow	5.000	7.600

# Chudý vs bohatý

- Pokud se stane plně invalidní klient, který vydělával 100.000 Kč, může situace vypadat následovně:

	Před pojistnou událostí	Po pojistné události
Čistý příjem muž	100.000	0
Čistý příjem žena	30.000	30.000
Náklady domácnosti	95.000	95.000
Invalidní důchod III. stupně	0	32.100
Volné cash flow	35.000	32.900

# Muž/žena

- Muži mají o 5 až 7 % průměrný invalidní důchod vyšší než ženy. Rozdíl je zhruba poloviční, než tomu bylo před 10 lety.
- Rozdíly v důchodech se s rostoucím platem žen snižují. Před 10 lety byl rozdíl 12 %.

# Zaměstnanec/OSVČ

- OSVČ na rozdíl od zaměstnance nemá zaměstnavatele, který by za něj platil pojistné

## Příklad

Finanční poradce má roční příjmy ve výši 1 000 000 Kč. Uplatňuje výdajový paušál 40 %. Hrubý zisk má tedy 600 000 Kč. Vyměřovací základ činí 400 000 Kč (600 000 Kč x 50 %). Z částky 400 000 Kč bude vypočteno sociální pojištění. Vyměřovací základ ve výši 400 000 Kč odpovídá hrubé mzdě 33 333 Kč (400 000 Kč : 12 měsíců).

Invalidní důchod 3. stupně = 17 118 Kč

Invalidní důchod 3. stupně - zaměstnanec = 24 918 Kč

# Závěry

## **Stát jako lepší pojišťovna:**

- Určité případy pojištění osob – Manželská rodina s dětmi
- Určité případy pojištění osob – Nízké příjmy

## **Stát jako horší pojišťovna:**

- Pojištění osob – "nemanželé", OSVČ, děti studující v zahraničí, mladé osoby
- Pojištění majetku
- Pojištění odpovědnosti

## **Potřeby lidí**

- Nebýt závislý na ostatních
- Mít zachovanou důstojnost
- Mít určitou kvalitu života

Ne vždy jsou tyto potřeby zaručeny státním pojištěním.

# Závěry

- Státní pojištění se odvíjí jen od příjmu
- Sirotčí důchod je nižší než pozůstalostní  
Dítě má menší žaludek nežli dospělá osoba, ale má specifické potřeby a malé dítě si nic nepřivydělá
- Invalidní důchody jsou nižší i než starobní
- Krátkodobá neschopnost je státem odškodněna lépe než dlouhodobá neschopnost (z pohledu měsíčního cashflow)  
Některé osoby nemají důvod spěchat z neschopenky na invaliditu (OSVČ bez neschopenky ano, zaměstnanec ne)

# Proč komerční pojištění?



- Je zbytečné se pojišťovat, stát nás přece nenechá ve štychu. To byl dříve zcela běžný názor na krytí životních rizik.
- Dnes se situace změnila a od některých finančních poradců slýcháme: maximálně se pojistěte, protože na stát se nelze spoléhat. Bůhví, zda bude nějaký starobní důchod, natož ty pozůstalostní.
- Rozumný přístup je však mezi těmito protipóly. Na stát se spolehnout možné je, má to však své limity.

Každý klient, který se pojišťuje, tak by měl vědět, na co má nárok od státu a jak by měl postupovat.

Zjistěte si, jestli se o Vás stát postará v dostatečné výši a pokud ne, řešte pojištěním případný deficit v rodinném rozpočtu po pojistné události.

- Vyšší částku k dopojištění potřebuje dobře vydělávající podnikatel, který má družku a děti, nežli např. málo vydělávající zaměstnanec žijící s dětmi v manželství.

# Představení Pojišťovací akademie





# Pojišťovací Akademie



**Jak na pojištění, aby fungovalo, když je to potřeba? Chcete vědět i to, co vám pojišťovny neřeknou?**

Unikátní akademie, která vznikla ve spolupráci **EUCS** a **KFP**. Je pro vás připravena nálož kvalitních informací, které vás odliší od běžných prodejců a pomohou poskytnout ještě lepší služby vašim klientům.

**Nyní za speciální cenu. Pouze do 15.9.2023.**

- |  |               |               |
|--|---------------|---------------|
| ▶ 1. Pojištění jako součást finančního plánu | 05. 10. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 2. Sociální pojištění a nejčastější mýty   | 12. 10. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 3. Pojištění smrti a dožití                | 19. 10. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 4. Pojištění úrazu a nemoci                | 26. 10. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 5. Pojištění aut                           | 02. 11. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 6. Pojištění nemovitosti a domácnosti      | 09. 11. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 7. Případové studie                        | 16. 11. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ 8. Závěrečná diskuze                       | 23. 11. 2023  | 9:00 – 12:00  |
| ▶ Certifikace                                | prosinec 2023 |               |
| ▶ Osobní setkání                             | leden 2024    | 14:00 – 17:00 |

Získejte know-how pro opravdové poradce. Už nestačí být jen prodejce.

## Čeká na vás



8 tematických živých online setkání, během kterých vám **předáme naše know-how z pojištění**



součástí kurzu jsou i **další bonusy** v hodnotě přesahující **10.690 Kč**, které získáte **zdarma**



všechny webináře, podklady i prezentace jsou k dispozici i **ze záznamu, přístupné kdykoliv se vám to hodí**



možnost certifikace, díky které **si ověříte nabyté dovednosti v praxi a osobní setkání** na závěr



probereme oblasti **životního i neživotního pojištění, srovnání, analýzy a principy** správného nastavení



zpětná vazba na vaši práci a **konstruktivní doporučení**, na co se více zaměřit a co zlepšit



inspirující hosté v podobě **dalších odborníků z praxe**, kteří doplní a rozšíří probírané informace



**garance vrácení peněz** v případě vaší nespokojenosti, investice do kurzu je v podstatě **bez rizika**

# Vaše investice do rozvoje



**15.900 Kč + DPH =  
19.239 Kč vč. DPH**



# EUCS + KFP = odborné i obchodní know-how



Získejte více peněz z pojistné události)

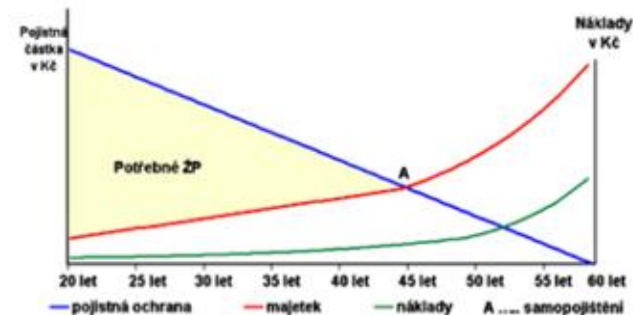


Zdroj: EUCS, příklad z praxe při revizi škody trvalých následků úrazu z životního pojištění.



Cesta k finanční nezávislosti

## Potřeba pojištění





## Ing. Dušan Šídlo

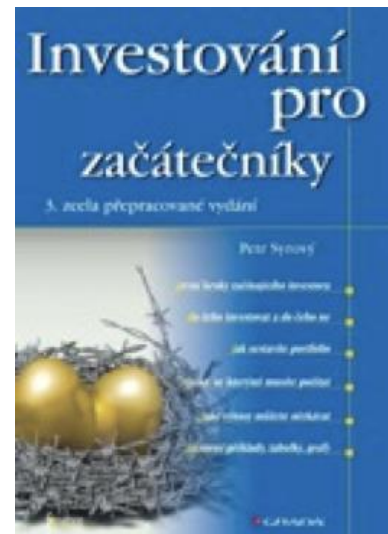
Expert na pojištění, nadšenec do InsurTech, autor několika knih, stovek článků a tvůrce srovnávacích ukazatelů. S nadsázkou lze říct, že chtěl být pojišťovákem už jako malé dítě, a tak se jim i stal. V současné době je analytikem EUCS pro životní i neživotní pojištění.





## Mgr. Petr Syrový, EFA, EFP

Hlavní lektor KFP trénink a spoluzakladatel KFP online. Autor mnoha kalkulaček, nástrojů pro poradce, stovek odborných článků a několika knih o finančním plánování a investicích. Petr dlouhou dobu působil také jako analytik Fichtner. Jeho školeními prošlo tisíce finančních poradců a bankéřů. Petr umí i složité věci vysvětlit velmi jednoduše.





## **Ing. Petr Pavlásek, EFA, EFP**

Spoluzakladatel KFP trénink a KFP online. Zkušený lektor a propagátor finančního plánování a finanční nezávislosti. Na trhu působí řadu let a podílel se na vzdělávání více než 20 000 finančních specialistů. Petr má obrovské zkušenosti a nadhled v poradenském byznysu. Stále působí i jako finanční poradce s AUM více než 2 mld. CZK.



## Mgr. Lukáš Kaplan, EFA

Absolvent práv a zakladatel společnosti EUCS, která pomáhá poškozeným klientům při pojistných událostech a také vyvíjí řadu analytických nástrojů a služeb pro profesionální finanční poradce. V problematice pojištění a likvidace pojistných události se pohybuje již řadu let, díky čemu má unikátní zkušenosti.



## ZDARMA bonusy v hodnotě **10 690 Kč**

### **Kniha Život jako riziko 2**

Zdarma pro účastníky akademie nová kniha od Dušana Šídla a Lukáše Kaplana.

### **Garance EUCS na 6 měsíců**

Profesionální zastoupení při řešení pojistných událostí od EUCS pro poradce v akademii.

### **Srovnávač EUCS na 6 měsíců**

Online aplikace srovnávače životního i neživotního pojištění z dílny EUCS.

### **Kalkulačka poj. částek ŽP na 6 měs.**

Nová online aplikace pro kalkulaci pojistných částek životního pojištění.

### **30 min. individuální konzultace**

Individuální 30 min. konzultace s Dušanem Šídlem nebo Petrem Syrovým.



Vyzkoušejte si naši kvalitu **bez rizika**. Pokud do 18. 10. 2023 zjistíte, že kurz není pro vás, všechny **peníze vám vrátíme zpět**.

# Jděte na: [www.KFPonline.cz](http://www.KFPonline.cz)



Podcast KFP Produkty O nás Kontakt Blog Členské sekce



## Pojišťovací akademie KFP a EUCS

**Jak na pojištění, aby fungovalo, když je to potřeba?  
Chcete vědět i to, co vám pojišťovny neřeknou?**

Unikátní akademie, která vznikla ve spolupráci EUCS a KFP.  
Je pro vás připravena nálož kvalitních informací, které vás odliší od běžných prodejců a pomohou poskytnout ještě lepší služby vašim klientům.

→ VÍCE O KURZU

ZBRUSU NOVÁ

## Pojišťovací akademie

**Jak na pojištění, aby fungovalo, když je to potřeba?  
Chcete vědět i to, co vám pojišťovny neřeknou?**

Unikátní akademie, která vznikla ve spolupráci EUCS a KFP.  
Je pro vás připravena nálož kvalitních informací, které vás odliší od běžných prodejců a pomohou poskytnout ještě lepší služby vašim klientům.

→ Ano, jdu do toho



## Objednávka

### Pojišťovací akademie 2023

<input type="radio"/> Pojišťovací akademie 2023 (jednorázová platba) <small>Jednorázová platba za celou akademii.</small>	10 500,00 Kč
<input type="radio"/> Pojišťovací akademie 2023 (rozložená platba) <small>Platba rozdělená na 3 stejné splátky. Při objednání uhradíte první platbu a následně na konci října a listopadu.</small>	3 700,00 Kč

Slevový kupón byl aktivován

Slevový kupón:

webinar1

Použít

Celkem: 0,00 Kč

# Vaše dotazy?



[www.eucs.cz](http://www.eucs.cz)  
[www.kfponline.cz](http://www.kfponline.cz)

# Další webinář 19.9.2023



## Jak správně stanovit hodnotu života, auta, domu





Příště:  
19.9.2023 v 9.00

# Jak správně stanovit hodnotu života, auta, domu?

- Dušan Šídlo, Petr Pavlásek
- host: Lukáš Kaplan