

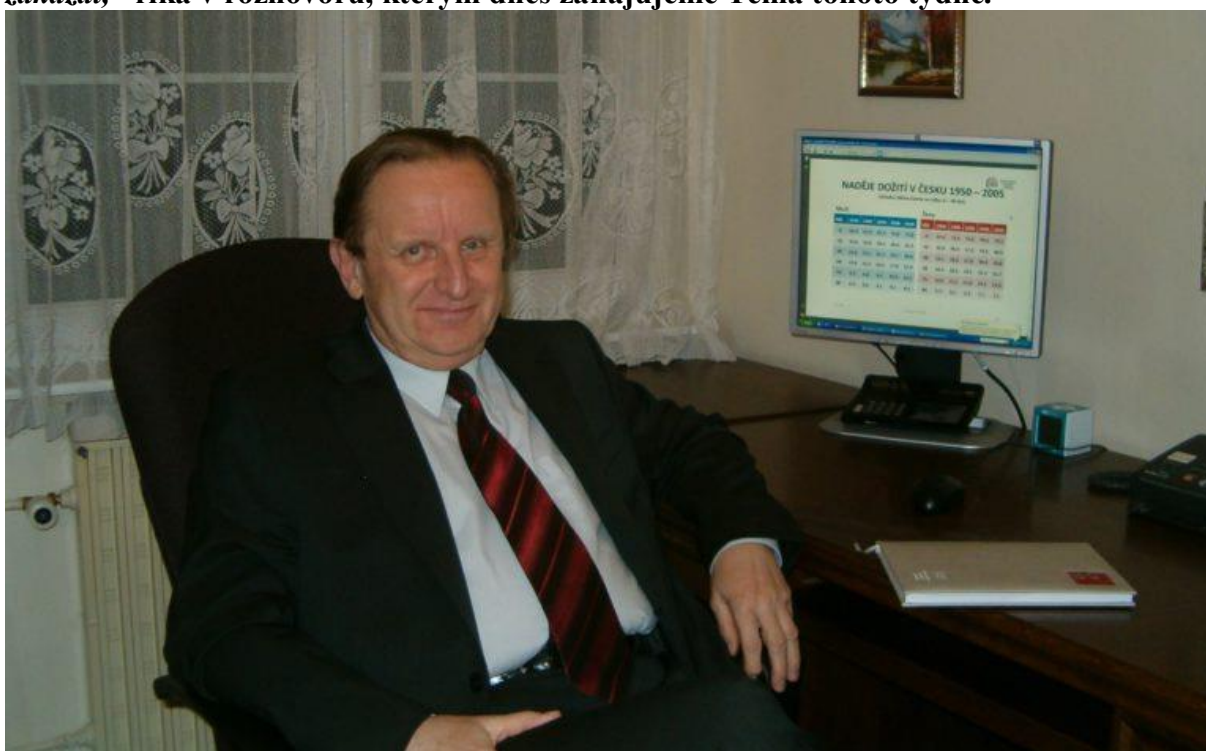
# „Investiční životní pojištění je hra pro střední třídu,“ říká respektovaný ekonom, profesor Jaroslav Vostatek

21. května 2018

Lukáš Petřík

**Rozhovor** **Téma týdne**

V poslední době se hodně mluví a píše o investičním životním pojištění. Požádali jsme proto o rozhovor jednoho z předních českých odborníků, profesora Jaroslava Vostatka. *„Investiční životní pojištění není nic jiného, než investiční fond zabalený jako pojištění. To říkám svým studentům dlouhodobě. A kdyby se takové pojištění státu nelíbilo, tak je může zakázat,“* říká v rozhovoru, kterým dnes zahajujeme Téma tohoto týdne.



Vzhledem k podmínkám nastaveným státem se nikdo nemůže divit, že zprostředkovatelé nabízejí investiční životní pojištění i jen jako investici, říká profesor Jaroslav Vostatek. Foto: Archiv J. Vostatka

**Popište si situaci, pane profesore: Finanční arbitr před pár měsíci označil několik smluv několika pojišťoven na „investičko“ za neplatné. A klienti, kteří si před lety uzavřeli třeba až pět investičních životních pojištění, se dnes domáhají jejich neplatnosti. Odkud se vzal tento finanční produkt?**

Když to trochu zjednoduším, tak investiční životní pojištění a univerzální životní pojištění vznikly v 80. letech minulého století jako reakce na rozvinutý systém finančních produktů na dlouhou dobu a na kampaň seriózních nezávislých finančních poradců, kteří přišli na to, že je lepší nekupovat kapitálové životní pojištění, čili klasické pojištění pro případ smrti nebo dožití, čili na pevnou pojistnou částku, což je způsob, jakým se to dělalo sto let předtím, ale že je lepší se pojistit pro případ smrti na dobu určitou (term life) a zbytek investovat.

V USA se vžilo heslo „buy term and invest the difference“ – tedy kupte si dočasné pojištění pro případ smrti a rozdíl investujte.

**Prof. Ing. Jaroslav Vostatek, CSc.** před revolucí působil na pražské VŠE a v Prognostickém ústavu, po ní založil katedru veřejných financí na VŠE a byl náměstkem ministra na FMH. Dnes je vyhledávaným odborníkem na penzijní systém. A také na soukromé pojištění. Osm let šéfoval životní pojišťovně Wüstenrot. Přestože je již v důchodovém věku, stále se aktivně věnuje vědě a výuce na Vysoké škole finanční a správní.

Pojišťovny ve Spojených státech tak přišly s novými životními pojistkami, které měly být pro klienty nejméně stejně výhodné, jako kdyby si koupili zvlášť rizikové životní pojištění a další peníze investovali do podílového fondu. Má-li pojišťovna možnost zkombinovat tyto dva produkty, tak může ušetřit na nákladech.

Pro klienta to má tu výhodu, že nemusí sjednávat dvě smlouvy s různými finančními institucemi, ale jen jednu. Navíc ta smlouva může být flexibilní, může se z toho průběžně něco škrtnout nebo něco přidat. To je svým způsobem geniální produkt.

### **Ale když ušetří pojišťovna, měl by z toho profitovat klient, ne?**

To ano, ale druhá věc je, jak to funguje v praxi. A v České republice. Nejpodstatnější nákladovou složkou investičního životního pojištění je asi dosud provize. S provizemi na úrovni 150-200 procent prvoročního pojistného to není dobrý produkt. Pro srovnání – v Německu před více než deseti lety šlo na provizi sto procent pojistného zaplaceného v prvním roce smlouvy. V České republice to tehdy bylo 200 procent. A v Rusku asi 270 procent. Dalo by se říct, že čím méně byl rozvinutý trh, tím větší byly marže a tím drsnější prostředí.

### **Má výše provizí i nějaký další důvod?**

Když k nám v devadesátých letech začaly přicházet zahraniční pojišťovny, bylo to pro ně těžké. Aby získaly smysluplný podíl na trhu, obvykle je nenapadlo nic chytřejšího, než že přepláceli vlastní prodejní síť, makléře a jiné prodejce. A tím se náklady na produkt dostaly úplně někam jinam. Má to sice logiku, chci získat trh, musím zaplatit, ale ona se ta obrovská reže do pojistného těžko montuje.

### **Na Západě se z problémů s investičním životním pojištěním poučili?**

Investiční životní pojištění je dnes ve světě i kvůli finanční a ekonomické krizi před deseti lety ve složité situaci. Ale nějak se to zvládlo a v každé zemi jinak. Třeba v Německu jsou dnes provize podstatně nižší, protože to tam stát zrubal. Přispělo k tomu to, že se snížily výnosy z cenných papírů. Úroky jsou někde úplně jinde, jsou spíše v mínusu než na úrovni pět až sedm procent, jako bývaly. Svět se změnil, v západních zemích je dnes životní pojištění pro finanční domy daleko méně výnosné.

Jinde, například ve Velké Británii, to znamenalo zákaz provizí pro prodejce pojišťoven. V Británii byl totiž obrovský problém s missellingem, kdy se vědomě prodávají nevhodné produkty. Celý trh šel do háje, lidé přestali životní pojištění kupovat, a pojišťovny v Británii to zasáhlo na více než deset let. Zprostředkovatelé v podobě, jak je známe u nás, ve Spojeném království vypadli zcela ze hry.

Dnes, když tam někomu radí nezávislý finanční poradce, tak si od klienta rovnou vezme peníze. To nikomu v rámci nových pravidel nevádí. Systém funguje. Ale velmi záleží na tom, jak vypadá legislativa v té které zemi, co je povinné, co jsou státem podporované

finanční produkty. Jak je nastaven celkový systém, jak funguje z pohledu klienta, z pohledu poskytovatelů služeb a z pohledu státu.

## **STÁTNÍ PODPORA BEZ JEDNOTNÉ KONCEPCE**

### **Jak je ten systém nastaven u nás, jak funguje státní podpora?**

V České republice je státní podpora velmi chaotická, je ve vleku lobbistů. A lidé, tedy klienti, jsou s prominutím za blbečky. Je tu obecná snaha respektovat pravidla EU, ale Unie negarantuje kvalitu našeho domácího trhu. Jestliže ve světě něco nějak funguje a tady to funguje jinak, tak se vždy ptám, proč. A jediná rozumná odpověď je lobbying. Regulace je jednoznačně obrovský binec, nemá žádnou jednotnou koncepci. Systém u nás celkově funguje špatně, státní správa a ochrana spotřebitele nejsou na patřičné úrovni a odnášejí to klienti.

Státní podpora být může, ale také nemusí. Ale když už je, měla by být pro všechny stejná. Pro finanční produkty, pro jejich poskytovatele a pro klienty – a je jedno, zda jde o jednotlivce nebo firmu. Máme vedle sebe až pět různých systémů státní podpory pro finanční produkty: Penzijních společností, životních pojišťoven, investičních fondů, stavebních spořitel a hypotéčních bank. To je něco absurdního, to nikde jinde ve světě není. A když máte několik paralelních systémů, každý z nich má z pohledu státu své náklady – má na to úředníky. Nechápu ten neuvěřitelný binec, za který odpovídá ministerstvo financí a vláda. U mne by zkoušku neudělali, jsou nekompetentní (*smích*).

### **Můžete být konkrétní?**

Soukromé životní pojištění má státní podporu v podobě odpočtu od daňového základu. A předpokládá se, že jeho prodejce prodává hlavně tu státní podporu. Vzhledem k podmínkám nastaveným státem se nikdo nemůže divit, že zprostředkovatelé nabízejí investiční životní pojištění i jen jako investici. Už z toho důvodu, protože státní podpora je podstatně vyšší než u přímé investice do podílových fondů. A přitom čisté investiční životní pojištění není nic jiného než investiční fond zabalený jako pojištění. To říkám svým studentům dlouhodobě. A že penzijní připojištění je v praxi bankovní spoření zabalené jako pojištění zvláštního druhu.

Nejvíce mi vadí, že regulace u penzijních fondů je jiná, než u životního pojištění. Přitom stávající produkty penzijních společností by logicky měly prodávat životní pojišťovny, protože je to životní pojištění. Nepochybně. A doplňkové penzijní spoření by se také mohly účastnit investiční fondy, ale všechny tyto subjekty by se na tomto trhu měly účastnit za stejných podmínek. Jenže je nemají.

Nejhorší podmínky mají investiční fondy, kde státní podpora spočívá v tom, že po pěti letech od investice neplatíte při jejím prodeji daň z příjmu z výnosu. A pak jsou tu penzijní fondy, kde funguje daňový odpočet a kde klienti navíc dostávají od státu příspěvek podle vložené částky. A nejvyšší státní podpora je v případě, když zaměstnavatel přispívá na soukromé životní pojištění či doplňkové penzijní spoření svým zaměstnancům. To je ta největší státní podpora. Klient neplatí nic a firma ušetří na sociálním a zdravotním pojištění. To je ta největší páška. Skrytý státní příspěvek pak dělá téměř 40 % z celku.

### **Napadá vás co s tím?**

Dovedu si představit leccos. Třeba nulovou státní podporu, daňové odpočty, nebo další varianty. Ale vždy pro téměř stejné produkty musí být stejná státní podpora. Nikde jinde ve světě není kombinace státního příspěvku a daňového odpočtu, jako to máme u

penzijních společnostech. To může vymyslet jen ... lobbista; daňové odpočty se totiž u nás nevykazují ve státním rozpočtu, jsou jakoby zadarmo.

Ale pozor: Můžete mít férový systém, který něco podporuje, ale z toho ještě nevyplývá, že ten systém bude efektivní, funkční. Je třeba respektovat i principy behaviorální ekonomie... Ale to všechno se už dnes ve světě ví, že když se chce něco rozumného udělat, tak se musí vycházet z toho, jak se chovají lidé. A jak se chovají finanční instituce. Varianty české státní politiky v tomto směru jsem vypracoval pro nedávnou důchodovou komisi, jsou veřejně dostupné.

## FINANČNÍ ARBITR ŽIVOTNÍMU POJIŠTĚNÍ NEROZUMÍ

### A jak do toho zapadá finanční arbitr?

Ten se může zabývat téměř vším, záleží na tom, s čím kdo k němu přijde. Může vydat nález, který se rovná výroku soudu, ale je hloupé, že nerozumí životnímu pojištění, které už dnes také spadá do jeho kompetencí.

### Proč myslíte?

Když jsem si přečetl poslední nálezy finančního arbitra, tak například v jednom z nich, kdy smlouvu mezi pojišťovnou a jejím klientem označil za neplatnou, se neustále opakují pojmy jako nulová pojistná částka a nulový pojistný zájem, když to zjednoduším. Už na základě toho nemůžu říct, že by tomu finanční arbitr rozuměl, a myslím to úplně vážně. Je to jen žonglování se slovíčky.

Arbitr uvádí, že se podíval i do zahraničí, jak tam funguje investiční životní pojištění. Ale čtenář se z rozhodnutí finančního arbitra nedozví, jak to v zahraničí funguje. Jenže já vím, jak to tam funguje, a každý si to může vyhledat třeba na Googlu. Tomu, co arbitrovi vadí – tedy to, že jedna konkrétní smlouva má takzvaně nulovou pojistnou částku a nulový pojistný zájem – na Západě říkají čisté investiční životní pojištění. Kdyby tohle finanční arbitr věděl, asi by přestal vyprávět pohádky, byť pěkně stylizované.

### V čem je podle vás problém těch „pohádek“ finančního arbitra?

Pojistný zájem je právní konstrukce, která říká jen to, že když se mne to netýká, tak si na to nemůžu sjednat pojištění. Nic víc. Když prodám dům, který mám pojištěn, přestávám být jeho vlastníkem a přicházím o pojistný zájem.



Knihy Jaroslava Vostatka z roku 1996 „Sociální a soukromé pojištění“ i její druhé vydání, jsou beznadějně vyprodané. Jsou jen v knihovnách.

A nulová pojistná částka je pojem, který jsem slyšel poprvé v souvislosti s finančním arbitrem. Nijak mne to nevzrušuje, protože vím, že ve světě to takto nefunguje. Klient si

ta riziková pojištění u investiční či univerzální životní pojistky prostě sjednat nemusí. Na Západě běžně existují životní pojištění s nulovou pojistnou částkou nebo bez jakýchkoliv rizikových připojištění. Smyslem životního pojištění je vyplatit plnění, ne pojistnou částku.

Když jsem v polovině devadesátých let psal učebnici o pojištění (*Sociální a soukromé pojištění – pozn. aut.*), tak jsem vycházel z toho, jak to funguje v zahraničí a co už o tom bylo publikováno v odborné literatuře. Nikde jsem nenašel napsáno, že takový produkt – pojištění s nulovou pojistnou částkou – není životní pojištění. Z literatury je naopak na sto procent zřejmé, že ve světě je to považováno za životní pojištění.

### **Čili jde o tuzemský problém regulace a ochrany spotřebitele?**

Regulace a ochrana spotřebitele znamená, že nějaký finanční produkt také může být zakázán. Problémy, které dříve investiční životní pojištění ve světě mělo, a šlo o různé problémy v jednotlivých zemích, obvykle vyplývaly právě z nedostatečné regulace a ochrany spotřebitele.

Tuzemské investiční životní pojištění nemusí mít státní podporu, pokud se státu nebude chtít. Anebo se řekne, že aby měl tento produkt státní podporu, musí obsahovat nějakou garanci. Třeba nějakou kladnou pojistnou částku. Jenže nikdo nic takového neřekl. Ani u nás jsem to neslyšel vyslovit a najednou se ve výroku finančního arbitra dočtu takovýto nesmysl. Že to není životní pojištění, protože tam není garance.

Kdyby se státu nelíbilo, že se prodává životní pojištění s tzv. nulovou pojistnou částkou, tak to přeci může zakázat. Anebo takový finanční produkt nemusí mít státní podporu. Vždy jde i o nějaké ideologické konstrukce, které mají v dobovém kontextu určité oprávnění. Jako třeba když římsko-katolická církev ve středověku odmítala úroky a odmítala i pojištění pro případ smrti.

## **HRA PRO VYŠŠÍ STŘEDNÍ TŘÍDU**

### **Zůstaňme ještě u finančního arbitra, který v konkrétním případě argumentuje neexistencí pojistného zájmu klienta...**

„Instituce se v pojistné smlouvě zavázala Navrhovateli pro případ smrti vyplatit nulovou pojistnou částku (tj. 0 Kč)... Finanční arbitr nezjistil, že by Instituce na základě Pojistné smlouvy přebrala pojistné riziko, ani že by Navrhovatel jejím prostřednictvím naplnil svůj pojistný zájem.“

#### **Zdroj: Finanční arbitr, rozhodnutí o námitkách FA/SR/ZP211/2014-3**

Nulový pojistný zájem. A že pojišťovna nepřevzala žádné pojistné riziko. To jsou řeči, které svědčí o tom, že finanční arbitr netuší, co to pojistný zájem je a jaký má smysl. Nebyl pojistný zájem... Jak nebyl pojistný zájem? To ten klient nevěděl, že tam dává svoje peníze? Šlo přece o investování jeho peněz. Pokud klient vložil do investičního životního pojištění své peníze, vyjádřil tím jasně svůj pojistný zájem. Neexistence pojistného zájmu, o které píše finanční arbitr, je blbost.

Znovu konstatuji, že pokud by to stát nechtěl, tak by to zakázal, a že investiční životní pojištění s takzvanou nulovou částkou je normální pojištění. Sice ne úplně běžné, protože normální člověk si k tomu přibere nějaké rizikové pojištění. A ten, kdo chce jen investovat do fondu, přece nemusí jít do pojišťovny. Jinými slovy každý rozumný člověk by si sám anebo se svým finančním poradcem měl ujasnit, jestli svěří své peníze investiční společnosti anebo je dá do investičního životního pojištění.

### **Ale co ten argument finančního arbitra ohledně rizika?**

To máte stejné. Co je to pojistné riziko? Velmi všeobecný pojem. Bavíme se o investičním

fondy zabalené jako pojištění včetně pojistného rizika, který je ošetřený tak, aby jej bylo možné prodávat jako životní pojištění.

Pojistné riziko – je pro případ mého dožití? Jaképak riziko? To je přece dobré, když se dožiju určitého věku, ne? Ano, existuje riziko dlouhověkosti, že tady budu žít dlouho. No jo, ale co je z hlediska pojišťovny riziko, z mého pohledu rizikem není. Z mého hlediska je to pozitivní.

Jaké riziko převzala pojišťovna? V pojistné smlouvě nemusí být nikde napsáno, že pojišťovna přebírá pojistná rizika. Tam se píše, že pojišťovna, když k něčemu dojde, plní to a to. A že vyplatí obmyšlenému, anebo několika, částku podle pojistné smlouvy. A to do určitého data.

Kde je v nějaké smlouvě napsáno, že pojišťovna přebírá pojistné riziko? To je finančním arbitrem speciálně vymyšlený termín, kterým se to jakoby snaží lidem vysvětlit... Ale ono to riziko je včetně toho, s jakou pravděpodobností dojde třeba k tomu, že mi vyhoří barák. A stejné to máte s těmi kurzy v investičních fondech. Dneska nevíte, jaká bude jejich hodnota za deset let, kolik v těch fondech bude peněz. Investiční životní pojištění je především o investování a to může dopadnout jakkoliv.

### **Otázka na závěr. Má dnes v Česku smysl pořídit si investiční životní pojištění?**

V Česku aktuálně máme v oblasti životního pojištění a doplňkového penzijního spoření největší státní podporu na světě, to je něco neuvěřitelného. Státní podpora, ta má u nás i ve světě zde význam v tom, že to je hra pro střední třídu. Ta si myslí, jak je chytrá, že ušetří, ale už to neumí domyslet, že to hned či později zaplatí na daních. Se všemi režijními přírážkami. Nejen u investičního životního pojištění jde z hlediska jednotlivce (z vyšší střední třídy) pouze o daňovou optimalizaci, o nic víc. V současné podobě to není o nějakém zabezpečení na stáří, vůbec ne, jde jen o tu optimalizaci. Ani ekonomika tyto „úspory“ nepotřebuje, i z tohoto důvodu jsou dnes ve světě nízké úroky a investiční výnosy.