

# Investiční životní pojištění: příliš drahé „spoření“

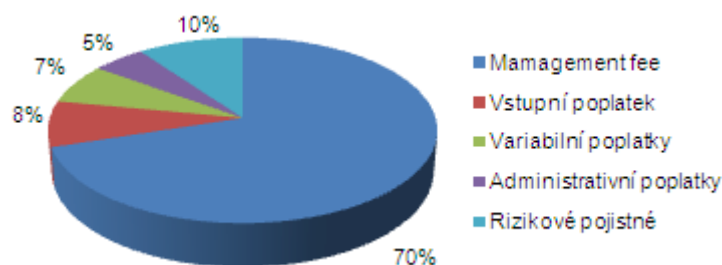
*Autor: Petr Fejtek publikováno: 17. 10. 2007*

Existují různé definice investičního životního pojištění. Jednou z nich může být tato: IŽP je jako lít teplou vodu do Vltavy na Šumavě ve víře, že se v Praze ohřejeme. Pojišťovně se přesto podařilo lidem dostat do povědomí slogan, že je to vlastně „takové lepší spoření“.

V principu není investiční životní pojištění špatným produktem. Jen ty takzvané "tarify", které se v Česku prodávají, zatím **nejsou příliš výhodné**. Jde o kombinaci dvou velmi odlišných typů produktů, **rizikového pojištění smrti** (obvykle i invalidity, kdy je pak pojištěný zproštěn od placení dalšího pojistného) a **investování**. Pojištěný tedy zajišťuje jak pozůstalé v případě své smrti, tak sebe, dožije-li se konce pojištění.

To není špatná strategie, kterou umějí jak pojišťovny, tak zejména finanční poradci pěkně lidem vykreslit. Málokdy ale hovoří o poplatcích, které zmizí mezi zuby finančních institucí. Téměř nikdy neřeknou klientovi, že se ve skutečnosti **investuje jen část celkově placeného pojistného** (část hradí onu rizikovou složku), a už vůbec nepoví, že **první až dva roky putuje klientem placené pojistné do jejich kapsy coby provize**.

Podíl jednotlivých poplatků na celkové nákladovosti  
běžného investičního životního pojištění, roční pojistné  
12 000 Kč na 30 let



Pojistné produkty se na rozdíl od jiného zboží a služeb nekupují, ale prodávají. Jen málo klientů si zkrátka přijde životní pojištění "koupit". Proto pojišťovny tradičně **používají systémy prodejců**. Jejich vlastní sítě nejsou příliš efektivní, proto stále větší podíl na tržích získávají více či méně nezávislí finanční poradci. IŽP je pro pojišťovny nejžádanější, proto **za každého nového klienta platí stále vyšší provize**. To je i důvod, že jen velmi málo poradců se většinou "neživí" právě tímto produktem.

Každý potenciální klient by si proto měl uvědomit, že **první dva roky bude platit provizi svému poradci, takže kdyby chtěl pojistku zrušit** (a inkasovat zpět tzv. odkupné), **nedostane často ani korunu**. První dva roky (někdy i více let) je investován jen zlomek placených peněz, což klienta vlastně připraví o ty nejnvýhodnější, nejdéle investované částky.

U dlouhodobějších investičních produktů ale nejsou největší zátěží počáteční náklady (vstupní poplatky) - ty se v trvání mnoha let "naředí" a ve výsledné částce, kterou klient za produkt zaplatí, nepředstavují výraznou položku. Mnohem větší díl plateb padne na tzv. **management fee**, tedy poplatky za obhospodařování investičního portfolia. Pojistný analytik Dušan Šídlo propočítal podíl jednotlivých poplatků na celkových nákladech IŽP takto:

Výše management fee pojišťovny	Hodnota investice za 30 let při ročním pojistném (jeho investiční složce) 12 000 Kč a průměrném zhodnocení o 7 %	Absolutní rozdíl v hodnotě investice	Relativní rozdíl v hodnotě investice
0 %	982 930 Kč	157 387 Kč	19 %
0,5 %	900 422 Kč	74 879 Kč	9 %
1 %	825 543 Kč		

Vidíme, že při třicetiletém horizontu již **management fee "spotřebuje" 70 procent nákladů**. V penězích propočítal Šídlo vliv výše management fee takto: rozdíl jediného procenta ve výši management fee z celkové hodnoty investice ukousne 19 procent (v tomto konkrétním IŽP přes 150 000 korun).

Obhospodařovací poplatek ve výši jednoho procenta by byl rekordně nízký, obvykle si pojišťovny účtují 2 procenta. Z teoreticky "čisté" hodnoty investice se tedy **ztratí 38 %**, což v případě z tabulky znamená, že z milionu korun zůstane necelých 700 000 korun.

Odborný investorský časopis FOND SHOP vypracoval metodiku, nazvanou "Typická nákladovost konstrukce" se zkratkou TANK. Analyzuje souhrn všech poplatků daných produktů a ve výsledku porovnává, **jaká část z celkem zaplacených peněz se "ztratí" a kolik procent nakonec klient skutečně dostane v porovnání s "čistou" investicí na stejném výkonném trhu**.

Ukazuje se, že nejen produkty pojišťoven, ale také investičních společností jsou poplatkově velmi náročné.

V přehledném zjednodušení lze říci, že

1. v případě IŽP klient dostane **jen 55 % výnosu trhu**;
2. ani podílové fondy nejsou tak výhodné, jak se obecně zdá, protože podílníkovi dopřejí jen málo nad **75 % výnosu trhu**;
3. navíc některé tuzemské **programy pravidelného investování** jsou ještě nevýhodnější - klient dostane jen **70 %**, ale třeba i **pouhých 67 % výnosu trhu**.

K tomu jen poznámka: **tuzemské podílové fondy musí zveřejňovat tzv. TER** (total expense ratio) **čili úplné náklady**, které jsou vyšší než deklarovaný poplatek za správu (management fee). Takové TER ovšem nemusí zveřejňovat ani zahraniční fondy, ani ty, do nichž investují IŽP. Proto si nákladnost investice nelze příliš ověřit. Některé pojišťovny navíc svou **poplatkovou strukturu vyloženě utajují**, aby klient nemohl zjistit, kolik peněz mu nakonec z pravidelně investované částky zůstane.

TANK pro různé investiční produkty

**Ukazatel TANK - typická nákladovost konstrukce - říká, o kolik peněz (v %) budete mít s daným investičním produktem na konci doby investování méně v porovnání s výkonností trhu (srovnávacího indexu, benchmarku).**

Výpočty v této tabulce jsou provedeny pro pravidelné investování 1000 Kč měsíčně (tj. 12 000 Kč ročně) po dobu 30 let za předpokladu lineárního růstu trhů tempem 6 % ročně. Ve výpočtech se předpokládá, že portfolio manažeři dosahují v průměru výkonnosti trhu mínus náklady na správu (tj. mínus TER - ukazatel celkové nákladovosti).

Příklady investičních produktů	Počáteční náklady	Průběžné náklady (v % p.a. z objemu spravovaného majetku)	TANK
TRH (žádné poplatky)			
<b>Trh (index)</b>	-	0,00 %	<b>0,00 %</b>

**OTEVŘENÉ PODÍLOVÉ FONDY**

<b>Samostatně vytvořené vyvážené portfolio OPF nebo smíšený fond</b>	průběžně placené vstupní poplatky 2 %	2,00 %	TER OPF 1,5 %	<b>26,60 %</b>
<b>Jeden z nabízených programů pravidelného investování v OPF</b>	3 % z objemu plánované investice, platí se na začátku	6,00 %	TER OPF 1,8 %	<b>32,70 %</b>

**INVESTIČNÍ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ s balancovaným investičním portfoliem**

<b>Investiční životní pojištění používající metodu počátečních jednotek</b>	Doba nákupu počátečních jednotek (PJ): 2 roky. Srážka z PJ 7% ročně. Doba srážení z PJ: do konce pojištění. Poplatek z pojistného 5 %. Administrativní poplatek 40 Kč měsíčně. Inkasní poplatek 10 Kč.	20,40 %	poplatek na úrovni pojišťovny 0,5 % plus poplatek na úrovni fondů 1,5 %	<b>44,4 %*</b>
<b>Investiční životní pojištění používající metodu alokačního procenta</b>	Alokační procento: 1. rok 20 %, 2. rok 20 %, 3. rok a dále 100 %. Poplatek z pojistného 5 %. Administrativní poplatek 40 Kč měsíčně. Inkasní poplatek 10 Kč.	19,80 %	poplatek na úrovni pojišťovny 0,5 % plus poplatek na úrovni fondů 1,5 %	<b>44,1 %*</b>

\* Uvedená investiční životní pojištění patří mezi dražší na trhu. V analýze FOND SHOPu se hodnota ukazatele TANK u většiny konkrétních IŽP pohybovala v rozmezí 35 % až 45 %.

- Interpretace ukazatele počátečních nákladů: O kolik méně peněz by na konci investor dostal v porovnání s výkonností trhu, pokud by průběžné náklady na správu investovaného majetku (manažerský poplatek, resp. TER) byly nulové. Z počátečních nákladů jsou placeni distributoři produktu.
- Interpretace TANKu: O kolik peněz budu mít na konci méně v porovnání s výkonností trhu. Obsahuje počáteční i průběžné náklady.
- Výpočty v tabulce platí pro příklad: Vklady 12 000 Kč ročně na začátku roku po dobu 30 let při lineárním růstu trhu 6 % ročně. Vklady se zhodnocují výkonností trhu mínus počáteční a průběžné náklady na úrovni produktu.
- U IŽP se předpokládá, že celých 12 000 Kč ročně jde do investiční složky. Jedná se tedy o případ, kdy pojistná částka pro případ smrti je nulová nebo je placena nad rámec "investičních" 12 000 Kč. Cílem TANKu je zjistit nákladovost investiční složky.
- Ukazatel TANK nebere v potaz daňové implikace.
- Hodnoty ukazatele TANK pro konkrétní investiční produkty na tuzemském trhu byly zveřejněny v časopisu FOND SHOP 15/2007.
- Upozornění: TANK je jako každý ukazatel jen teoretický model, pracuje s odhady, nejistotou a předpoklady a nečiní si nárok úplnou přesnost. Je to orientační ukazatel.

*Zdroj: FOND SHOP*