



Téma týdne: Životní pojištění pod taktovkou trendů

Pojištění je bez pochyb oblastí velmi živou, co se produkto- vých změn a vylepšení týče. Je to zejména konkurenční boj, který pojišťovny pohání směrem kupředu a téměř každá tak přichází každoročně s inovacemi, díky kterým se pojistné produkty neustále zkvalitňují. Dokonce i natolik konzervativní oblasti, jakou je životní pojištění, vítr fouká do plachet. Jakých trendů a inovací si lze aktuálně u „životka“ všimnout?

Proklientské pojistné podmínky

Stohy papírů s pojistnými podmínkami, kterým běžný klient nemá šanci porozumět ani se v nich orientovat? U většiny pojišťoven naštěstí již minulost. Trendem je nyní hovořit směrem ke klientům jasně a srozumitelně. Pojišťovny se tak snaží smluvní dokumentaci psát jednoduše a pochopitelně, navíc v rozumném rozsahu.

Nejen podoba, ale i náplň pojistných podmínek produktů životního pojištění se pod tlakem konkurenčního boje mezi pojišťovnami stále vylepšuje. V čem například? Pojišťovny klientům dnes již často garantují nevypověditelnost nejen rizika úmrtí, ale nad rámec zákona i dalších vážných rizik, zejména invalidity či závažných nemocí. Produkty stále lépe dokáží pokrýt riziko psychických onemocnění, které v minulosti byly předmětem téměř jistých výluk. Přitom jde o stále aktuálnější téma, psychická porucha je již druhou nejčastější příčinou přiznání invalidity. Podobně je tomu například s komplikacemi souvisejícími se zády či páteří, které již některé pojišťovny dnes dokáží krýt bez jakýchkoliv výluk či omezení, a to i v případě krátkodobějších rizik, jako je pracovní neschopnost.

Změn doznává také pojištění závažných nemocí. To ještě před pár lety bylo spíše okrajovou záležitostí, dnes je již běžnou součástí dobře nastavené smlouvy životního pojištění. Stále se vylepšují definice jednotlivých zahrnutých diagnóz nemocí a pojišťovny umí krýt i choroby mírnějšího rozsahu. Trendem je také rozdělování diagnóz do skupin, díky čemuž může být sjednaná pojistná částka vyplacena až několikanásobně.

Výzvou také začíná být pojištění starších klientů, u nichž rezonuje především téma pojištění dlouhodobé péče. Díky němu lze řešit riziko ztráty soběstačnosti, které je zejména v postproduktivním věku značné. Byť toto pojištění nabízí zatím jen málokterá pojišťovna, dá se očekávat, že půjde do budoucna o zásadní téma a toto pojištění se stane naprostým standardem a součástí nabídky většiny pojišťoven.

Pojišťovny bojují o přízeň klientů také nízkými čekacími dobami. U těch lze kromě trendu jejich započítávání od předcho-

zích pojistitelů pozorovat i další inovativní přístup. U některých pojišťoven totiž čekací doby začínají běžet již od podpisu či zaplacení prvního pojistného, nikoliv až od počátku pojištění, jak je běžné. I díky tomu pak lze započít pojistnou ochranu zcela bez čekacích dob.

Také investiční životní pojištění prošlo za poslední roky značným vývojem. Vzhledem ke kontroverzním kauzám v souvislosti s tradiční podobou investičního životního pojištění je trendem transparentní oddělování rizikové a investiční složky pojistného. Na investiční složku jsou pak u těchto produktů aplikovány značně nižší poplatky.

Slevy a zvýhodňování zdravého životního stylu

Příznivé podmínky pojištění jsou jen jedna strana mince. Klienta totiž ve výsledku zajímá především cena. Na slevy zkrátka klienti slyší a pojišťovny jsou si toho vědomy. Časté jsou slevy za výši pojistného, za komplexní rozsah pojištění či třeba za výši pojistných částek. Pojišťovny se tak snaží motivovat ke sjednávání vyšších pojistných částek a komplexnějšího krytí. Směle lze také konstatovat, že pojišťovny stojí zejména o zdravé klienty, u nichž je riziko nejmenší. Stále častěji tak odměňují lepší cenou příznivce zdravého životního stylu. Základem úspěchu pro získání lepší ceny bývá zejména příznivé BMI, nekuřáctví, pravidelná sportovní aktivita či preventivní lékařské prohlídky.

Moderní produkt životního pojištění s minimem výluk lze tedy dnes získat za velmi přijatelnou cenu. Často se tak může vyplatit i aktualizace starší smlouvy životního pojištění.

Elektronizace a automatizace procesů

Revoluci zažívají zcela bez pochyb také procesy sjednání produktů životního pojištění. Automatické ocenění zdravotního stavu klienta provedené ihned při sjednání smlouvy? Podepisování elektronickým podpisem, či dokonce zaplacením? Sjednání pojistné smlouvy životního pojištění na dálku? Co by ještě nedávno znělo jako science fiction (a klient s poradcem by si zavalení papíry klepali propiskou na čelo), je dnes běžnou realitou. V brzké budoucnosti se dá očekávat například i zapojování pojišťoven do ověřování klientů bankovní identitou. Horkým tématem je také vývoj online srovnávačů a sjednavačů životního pojištění, které výrazným způsobem zefektivní proces sjednávání těchto produktů.

Ing. Věra Švecová

Specialistka produktového managementu
Fincentrum & Swiss Life Select a.s.



Finančního kurýra si můžete poslechnout na telefonním čísle +420 273 188 881.



<https://podcasts.apple.com/podcast/id1543717565>



<https://podcasts.google.com/feed/aHR0cHM6Ly9mZWVkcys5dXp6c3Byb3V0LmNvbS8xNDY4NjE1LnJzcw==>



<https://open.spotify.com/show/3WZqZuLHKdJQRJcddhC13?si=LldlObUIR4-WqD-tOz43iw>



https://www.fcsls.cz/cs/home/pro_media/financni-kuryr.html

