

NÁŠ ŽIVOT / FAQ



1. Proč musí být Náš život pouze pro jednu osobu?

Pokud bylo Forte sjednáno pro více osob, nastávaly problémy v případě, kdy se dospělé osoby rozvedly. Druhý pojištěný si chtěl uzavřít samostatnou smlouvu, rizika byla dražší, neboť vstupoval do pojištění starší, a mnohdy neprošel přes zdravotní ocenění. Podobné obtíže čekaly druhého pojištěného, pokud první pojištěný zemřel, neboť v takovém případě smlouva končila. Problémy se v těchto případech nevyhnuly ani dětem.

U jedno osobové smlouvy se každá osoba může rozhodnout, zda bude uplatňovat daňové výhody či nikoli, zda bude investovat. Na více osobové smlouvě „spoří“ pouze pojistník.

Z hlediska zákona je správné, aby byla na každou osobu zvlášť vypsána předmluvní dokumentace, což u více osobové smlouvy splněno nebylo. Každá osoba má své vlastní potřeby, rizika by tedy neměla být kopírována tak, jak se tomu v minulosti dělo, a to ani u dětí (některé dělá sport, jiné nikoli). Díky elektronickému podpisu nejsou zvýšené náklady na tisk. Klient si sice musí zadat více trvalých příkazů, ale u většiny bank jsou zdarma a zavedení je velmi rychlé.

2. Proč musím vypisovat všechny sporty?

Nově jsou některé rekreační sporty, byť je klient neprovozuje pod hlavičkou organizace, zatíženy rizikovou přírážkou. Jsou to sporty, jejichž provozování s sebou nese vysoké riziko úrazu. Konkurenceschopnou cenu pojištění je možno udržet díky „spravedlivému“ systému rizikových přírážek. Ať ten, kdo má vysoké riziko, platí více než ten, kdo má riziko nízké. Rizikové sporty již nejsou uvedeny v pojistných podmínkách. Seznam však máte k dispozici. Každý klient je oceněn individuálně. Sporty s přírážkou se mohou v průběhu let měnit (nikoli však na již uzavřených smlouvách). Aby se poradce nemusel pokaždé dívat do seznamu rizikových sportů a nevystavil se tak nebezpečí, že některý do smlouvy neuvede, což by způsobilo krácení pojistného plnění, požadujeme, aby klient uvedl všechny sporty. S klientem, který nesportuje, budete rychle hotoví. Klient, který dělá více sportů, se obvykle rád pochlubí a máte příležitost nechat jej rozhovořit (Má kolo, lyže – má dobře pojištěnou domácnost?). Využijte rozhovor o sportu jako příležitost k dalšímu obchodu.

3. Proč je daňově uznatelná pouze Investiční složka?

Je to dáno konstrukcí produktu Náš život, kdy jsme úplně oddělili rizikovou složku od investiční, a bez dožití tak uzavíráme čistě rizikové pojištění, nikoli investiční životní pojištění, jako tomu bylo ve Forte. Rizikové životní pojištění s sebou nese řadu nesporných výhod:

- Je jednodušší na sjednání (pokud sjednáváte pouze rizika, nemusíte s klientem vypisovat Investiční dotazník, vysvětlovat SUN tabulku apod.
- Oddělená riziková a investiční složka je zcela transparentní (jaká je investice, taková je možnost daňového odečtu). Ve Forte nebylo zřejmé, kolik bude daňový odečet, neboť se pojistné na riziko Smrti měnilo v čase.

Sice jsme tak přišli o možnost uplatnění daňových výhod na riziku Smrti, ale věříme, že výhody rizikového pojištění převáží.

4. Proč jde Investiční složka do dědictví?

V současné době tomu tak je, je to dáno odlišnou konstrukcí produktu. V plánu je od 10-11/2021 zavedení změny v riziku dožití a možnost určit obmyšlenou osobu nejen pro smrt, ale i pro tuto „investiční část“. U smluv sjednaných do té doby by měla být možnost provést změnu na smlouvě (ale to bude možné až s technickými změnami, tj. v plánu začátkem příštího roku). Na druhou stranu, mimořádné pojistné zatím na smlouvy Našeho života nepřijímáme (také je v plánu od podzimu 2021) a na pravidelně placeném by naspořené prostředky neměly být, řekněme v prvním roce, nijak velké, takže i kdyby pojištěný od roka trvání smlouvy zemřel (taktéž málo pravděpodobné), výplata dožití, které nepůjde (zatím) obmyšlené osobě, ale do dědictví, by měla být velmi malá.

5. Jak je to s onemocněním Covid 19 v případě Našeho života?

Podmínky jsou stejné jako ve Forte, a to jak při ocenění rizika, tak při likvidaci pojistné události. Ve výlukách již nenaleznete výlukou na pandemii a epidemii, tj. není potřeba klienta seznamovat ani s Veřejným příslibem. Připomeňme si podmínky pro oceňování:

- 1) Klient je aktuálně v karanténě** – v takovém případě není možné s klientem sjednat pojistnou smlouvu/technickou změnu, není možné zasílat ani na předocení. Po ukončení karantény následuje postup dle níže uvedeného.
- 2) Klient má ukončenou karanténu, COVID 19 neprodělal (na základě výsledku dostupného testu), nemá žádné příznaky onemocnění** – v takovém případě bude postupováno dle toho, co bude vyplněno v ZD, pokud bude tzv. čistý, je možné klienta akceptovat do pojištění bez omezení, pokud má jiná onemocnění/úrazy, bude hodnoceno dle ZD.
- 3) Klient má ukončenou karanténu, nemá dostupný test** – doporučujeme odklad 3 měsíců.
- 4) Klient prodělal COVID, nebo měl covidové symptomy** – je nutný odklad 3 měsíců od ukončení léčby. Následně je možné sjednat pojištění, je nutné doložit LZ s případným dostupným výsledkem testu. Dochází k individuálnímu posouzení.

Na tuto otázku odpoví klient v případě, že prodělal onemocnění COVID, kladně.

8) Léčíte se v současnosti, nebo trpíte zdravotními obtížemi v souvislosti s některým z níže uvedených onemocnění? Léčil/a jste se, nebo jste trpěl/a v posledních 10 letech zdravotními obtížemi v souvislosti s některým z níže uvedených onemocnění? 

h) jiná onemocnění výše neuvedená

☒ Ano

☐

Vyhledejte onemocnění
covi

Infekce koronavirem (např. Covid-19)

6. Proč mám používat elektronický podpis?

Elektronický podpis můžete použít jak při sjednání na dálku, tak i v situaci, kdy uzavíráte smlouvu na schůzce s klientem. Výhody jsou:

- Ušetříte přírodu i náklady na tisk
- Nemusíte na schůzku brát s sebou tiskárnu
- Smlouva uzavřená s elektronickým podpisem je podstatně rychleji verifikována (nečekáme na tiskopis smlouvy, až přijde poštou)
- Smlouvu si klient uloží v PC, kde je snáze dohledatelná než papírová smlouva v šuplíku
- Elektronická smlouva neshoří, neuplave, neztratí se při stěhování
- Eliminuje se riziko ztráty smlouvy (poštou / v pojišťovně)