

Pojištění dlouhodobé péče představily už 3 pojišťovny: Partners přináší srovnání produktů

Praha, 26. 6. – Finančněporadenská společnost Partners letos postupně spouští zprostředkování nové produktové řady v oblasti krytí životních rizik – jde o pojištění dlouhodobé péče. Tento produkt je navržen tak, aby poskytoval klientům finanční zabezpečení v případě, že se o sebe nebudou schopni sami postarat a zůstanou závislí na pomoci další osoby, ať už kvůli nemoci, úrazu, nebo stáří.

Postupné rozšiřování služby s velkým potenciálem

„Pojištění dlouhodobé péče představuje v oblasti životního pojištění velkou změnu, již dlouho zde nic takového nebylo. Toto pojištění otevírá dveře ke klientům, které jsme dosud životním pojištěním nemohli tolik oslovit. Jedná se především o starší osoby, hlavní cílová skupina začíná ve věku 45 až 50 let a více. Nabídka však bude zajímavá i pro mladší ročníky. Velký potenciál má pojištění i u zaměstnavatelů, rozšiřuje totiž možnosti zaměstnaneckých benefitů,“ říká **Jan Brejl, obchodní ředitel Partners.**

Pojištění dlouhodobé péče řeší situace, kdy se klient stane závislým na pomoci druhých. V takovou chvíli lidem standardně pomáhá stát v podobě příspěvku na péči a existují 4 stupně závislosti. Příspěvek na péči ale ve většině případů lidem na pokrytí nákladů na péči nestačí. *„Je třeba mít vlastní rezervy nebo pojištění. Pojišťovny zatím nabízí krytí 3. a 4. stupně, některé i 2. stupeň. Z našich statistik vyplývá, že závislí na péči se stávají především lidé starší 70, 75 let,“* konstatuje **Pavel Krejčík, pojistný analytik Partners.**

Daňová uznatelnost výhodou

Pojištění také podporuje stát v podobě daňové uznatelnosti. Od začátku roku 2024 tak toto pojištění daňové zvýhodnil spolu s doplňkovým penzijním spořením, investičním životním pojištěním a DIP. Pro všechny platí společný limit 48 000 Kč ročně ze strany klienta a 50 000 Kč ročně ze strany zaměstnavatele. *„Oproti ostatním třem produktům se dlouhodobá péče liší v tom, že daně si může uplatnit jiná než pojištěná osoba. Například třicetiletý syn pojistí svého šedesátiletého otce. Pojištěný tak bude otec a syn si sníží své daně,“* zmiňuje **Pavel Krejčík** a dodává, že se na trhu jedná o zcela nový produkt, který bude třeba klientům správně představit a vysvětlit.

Jeho velkým plusem je, že umožní lidem zaměřit se na detailní plánování financí i v postproduktivním věku. Navíc reflektuje rostoucí potřebu zabezpečení ve stáří a komplexního finančního plánování včetně péče o starší generace. Zároveň otevírá důležitou diskusi o tom, kolik je potřeba finančních

prostředků na péči, když je člověk závislý na pomoci další osoby. „*Jak se příjmy mladých mohou změnit, pokud se budou starat o rodiče či prarodiče? To je velké téma. A je správné, že nyní dokážeme nabídnout komplexní řešení pro klidnou budoucnost všech generací. Není to jen o pojištění, ale o celkové finanční strategii pro postproduktivní věk, často kombinující pojištění a vlastní finanční rezervy,*“ upozorňuje **Jan Brejl**.

Tři různé produkty aktuálně na trhu, další se chystají

Aktuálně na trhu existují již tři produkty pojišťoven Kooperativa, Simplea a NN. Jsou poměrně odlišné, takže lidé už dnes mají zajímavou možnost volby podle svých představ. Ostatní pojišťovny produkt zatím připravují a objevit by se měl ve 4. kvartálu 2024, kdy ho plánují představit Uniqa, ČPP nebo Allianz. Pro rok 2025 se chystá s pojištěním na trh také Generali ČP, MetLife a Pillow.

Kooperativa pojišťovna

Jedná se o samostatný produkt Pojištění soběstačnosti FLEXI. Produkt Kooperativy bude pro všechny klienty, bez omezení.

Výhody Kooperativy:

- Doživotní krytí (není zde výstupní věk).
- Umožní krytí i druhý stupeň závislosti (na 50 % pojistné částky).

Simplea pojišťovna

Jde o jedinečný produkt, který garantuje umístění v partnerských pečovatelských zařízeních, proto je nabídka zatím omezena na klienty Simplea. Zároveň vzniká nemovitostní fond Ambeat Care pro financování a budování dalších kapacit, aby se pojištění mohlo nabízet vícero klientům.

Výhody Simplea

- Garance umístění a nedoplácení v pobytovém zařízení (do 30 dní od posouzení).
- Klient si může zvolit i výplatu finančních prostředků.
- Simplea zatím jako jediná indexuje automaticky pojistnou částku bez nutnosti navýšení pojistného (do inflace ve výši 3 % p. a.).

NN pojišťovna

Pojištění má dobrý poměr cena versus výkon. Garantuje plnění podle současného systému příspěvku na péči (i pokud by stát změnil podmínky). To na druhou stranu nese riziko ztráty daňové uznatelnosti při změně systému. Zatím nemají proces na automatické indexování pojistné částky.

Pro více informací kontaktujte:

Tereza Píchalová, tisková mluvčí Partners, tereza.pichalova@partners.cz, tel.: 603 173 254

Společnost [Partners Financial Services](#) je na českém trhu již 16 let a od roku 2009 je nejznámější finančněporadenskou společností v České republice. Zásahu na jejím úspěchu má především objektivita, nabídka exkluzivních produktů a kontinuální vzdělávání finančních poradců. V současnosti má společnost asi 600 tisíc klientů, 175 poboček a 3200 profesionálních poradců, manažerů, franšizantů a koncipientů. Partners Financial Services je součástí **finanční skupiny Partners**, kterou dále tvoří [Partners investiční společnost](#), nemovitostní fondy [Trigea](#) a [Merity](#) a vydavatelství [NextPage Media](#), provozující weby [Peníze.cz](#), [Finmag.cz](#), [Heroine.cz](#) a časopis [Football Club](#). V červenci 2019 se skupina rozrostla o [Simplea pojišťovnu](#), nabízející unikátní životní pojištění, a od června 2021 o penzijní společnost [Rentea](#). Partners v roce 2021 také expandovali na Slovensko pod brandem [Simplea](#). Skupina v březnu 2024 spustila první poradenskou Partners Banku. Obrat skupiny v roce 2023 překročil 4 miliardy korun.