

# ING MAGAZÍN

MAGAZÍN PRO KLIENTY ING POJIŠŤOVNY

číslo 5  
březen 2011

## Současný penzijní systém je zcela neudržitelný





## Úvodník

Vážený přátelé,

děkujeme, že jste si v době jarních procházek našli čas na otevření nového čísla ING Magazínu. Věříme, že se neleknete. Před malovanými vajíčky a zeleným osením jsme totiž dali přednost důležitým informacím, například o plánované penzijní reformě.

Letošní jaro je výjimečné. Krom štědrosti pomlázky se totiž rozhoduje také o velikosti důchodů, a to i pro ty, kteří ještě nevyšli základní školu. Reformovat důchodový systém je podle Jiřího Rusnoka, předsedy Asociace penzijních fondů ČR a šéfa ING Penzijního fondu, životní nutnost, a tak jsme se za vás zeptali, jak by celá důchodová reforma mohla vypadat a také co by se mohlo změnit pro klienty ING PF.

Na úvod jsme si připravili stručný přehled loňských výsledků ING. Jak se v roce končící hospodářské krize dařilo investičnímu pojištění, ale hlavně penzijnímu fondu, ukáže Renata Mrázová, která v ING Pojišťovně zastává pozici finanční ředitelky.

Rádi bychom také, ještě než vyrazíte na kolo či brusle, přivedli vaši pozornost k zásadnímu článku o nových připojištěních, třeba pro případ pracovní neschopnosti následkem úrazu. Novinky však máme nejen pro aktivní sportovce. Opatrným klientům představíme bonusy za bezeškodní průběh pojištění.

V jarním čísle vám též vysvětlíme, co znamená záhadné slovo tranše a jak byste s novým produktem ING Garance Plus mohli jednoduše vydělat.

Pokračovat budeme exkluzivním průzkumem, ve kterém ING zjistila, že většina lidí na celém světě by ráda lépe zacházela s penězi. Jenže kde začít a získat potřebné informace? Právě proto inovovala ING Pojišťovna webovou prezentaci životního a penzijního připojištění, která orientaci ve světě pojistných produktů výrazně usnadní.

Přejeme vám, abyste rozkvetlé jaro prožili vesele, bez alergií a jiných lapálíí.  
Tým ING Magazínu

**3**  
Finanční výsledky skupiny ING  
komentář finanční ředitelky Renaty Mrázové

**4-5**  
Rozhovor s Jiřím Rusnokem  
o chystané penzijní reformě

**6**  
Nová připojištění pro dospělé  
a bonusy za bezeškodní průběh

**7**  
ING Garance Plus  
spouštíme novou tranši jednorázově placeného  
pojištění

**7**  
ingpojistovna.cz  
představujeme novou internetovou prezentaci  
produktů ING Pojišťovny

**8**  
Chceme lépe rozumět penězům,  
ale nevíme kde začít,  
zjistil celosvětový výzkum ING

**10-11**  
Nová pojištění se navrhuji jako auta,  
představujeme produktové oddělení ING

## ING Magazín

březen 2011 • číslo 5  
klientská linka: 844 444 480  
→ [www.ingpojistovna.cz/tiskove-centrum/](http://www.ingpojistovna.cz/tiskove-centrum/)  
[ing-magazin](http://ing-magazin)

## Finanční ohlédnutí

Milí klienti,  
uplynulý rok byl pro společnost ING obdobím plným velkých změn a důležitých rozhodnutí. Proto bych se s vámi ráda podělila o důležité informace finančního světa ING. Pro sebe jsem si z globálních, ale i lokálních výsledků vydedukovala, že klienti skupině ING důvěřují a s nabízenými produkty jsou v zásadě spokojeni. Pojdme se podívat na klíčové ukazatele společně.

### Renata Mrázová



Vystudovala Vysokou školu ekonomickou v Praze, obor hospodářská politika s vedlejší specializací obchodní podnikání. Po ukončení studií pracovala na různých pozicích v oblasti HR a financí. Od roku 2000 zastávala v ING funkci finanční ředitelky. Na této pozici setrvala až do roku 2006, kdy se začala věnovat podnikatelské činnosti v oblasti poradenských a konzultačních služeb pro pojišťovací a bankovní sektor. Jedním z jejích nejdůležitějších projektů tohoto období bylo v roce 2006 založení Direct pojišťovny, a. s., ve které do července 2007 působila jako generální ředitelka. Do ING se vrátila v roce 2009 a stala se novou finanční ředitelkou ING Pojišťovny ČR/SR. Ve svém volném čase se snaží cestovat, ráda lyžuje a jezdí na kole, maluje a věnuje se historii umění. Nejlépe se však uvolní ve společnosti svých dcer.

### WWW



Finanční výsledky  
naleznete také na našich  
internetových stránkách.

Přestože ekonomická krize odeznívá velmi pomalu a vývoj na finančních trzích je stále rozkolísaný, čistý zisk ING Group za rok 2010 činil téměř 4 miliardy eur, což považuji za velký úspěch. V porovnání s rokem 2009, kdy čistý zisk dosáhl úrovně 974 milionů eur, nová závěrka dokazuje, že úsporná strategie se společnosti osvědčila. Plán byl primárně zaměřen na maximální podporu rozvoje obchodu v náročných ekonomických podmínkách a striktní řízení nákladů.

Jak jsem již předestřela v úvodu, v celosvětovém měřítku jsme tedy úspěšili. A jak to dopadlo v České republice? Loni vykázala pojišťovací část ING ČR podle mezinárodních účetních standardů čistý zisk 745 milionů korun. Zaměřili jsme se především na významné strategické investice realizované s cílem zvýšit efektivitu, výkonnost a pružnost celé společnosti a zároveň snížit administrativní náklady ING. Ve srovnání s rokem 2009 se sice jedná o pokles zisku, je třeba si ale uvědomit, že předminulý rok byl díky mimořádným transakcím hospodářsky nejúspěšnějším v historii pojišťovny (zisk tehdy dosáhl výše 1,09 miliardy Kč).

Zajímavý nárůst zaznamenala aktiva ve správě, která v porovnání s rokem 2009 vzrostla o 4 %. Ke konci roku 2010 tak naše společnost v České republice spravovala 58 miliard Kč. Tento nárůst je jasným signálem, že právě vy, naši klienti, nám důvěřujete. A máte k tomu dobrý důvod! Produkty ING jsou totiž na trhu velmi dobře hodnoceny jak z pohledu pojistných vlastností, tak z hlediska investičních výnosů. V podílových fondech ING jsme druhým rokem po sobě viděli silný růst a pokračující zotavení od roku 2008. Z pohledu objemu aktiv v našich podílových fondech si na českém trhu úspěšně udržujeme stabilní čtvrtou pozici hned za největšími retailovými bankami.

Kvůli sílící české měně se zájem klientů soustředil na korunové fondy, a tak zhruba 80 % nových investic plynulo právě do těchto strategií. K oblíbeným fondům patří například Český akciový fond, který dosáhl ročního výnosu 8,5 %, Český fond obligací, jemuž se podařil výnos ve výši 3,5 %, a Český fond peněžního trhu s 1,4 %. V uplynulém roce se nám do nového konzervativního fondu ING Multifond Aktiv V5, který cílí celkový roční výnos 2 % nad výnosy trhu, podařilo upsat v České a Slovenské republice celkem vynikajících 528 milionů korun. Skvělý výsledek považuji za doklad, že jsme k našim klientům přišli s nabídkou, která je zaujala.

Ke konci roku 2010 jsme evidovali celkem 808 071 klientů, což představuje v porovnání s rokem 2009 mírné 2% snížení. Předepsané pojistné ING Životní pojišťovny v roce 2010 dosáhlo úrovně 5,5 miliardy Kč. Vzhledem ke stagnaci pojistného trhu v oblasti běžně placeného životního pojištění ale hodnotím tento výsledek jako velmi dobrý.

Důvod k radosti nám pak dává zejména ING Penzijní fond, jehož čistý zisk dosáhl úrovně 515,4 milionu korun, což z pohledu celého trhu znamená nadprůměrnou hodnotu. Díky tomu se naši klienti mohou těšit na zhodnocení investic o více než 2%.

Závěrem bych ale chtěla poděkovat především vám, milí klienti. Protože finančních výsledků za loňský rok bychom bez vaší důvěry. Za celý management ING Pojišťovny mohu slíbit, že i nadále budu dbát na to, abychom vaše finanční prostředky vynaložili na vylepšování nabídky pojištění a přinášeli vám ty nejkvalitnější produkty, které od silné společnosti očekáváte. Věřím, že i nadále budete spokojeni s našimi produkty a službami, jež vám pomáhají zvládat nečekané životní situace. Takových situací vám ale v životě přejí co nejméně.

# Současný penzijní systém je zcela neudržitelný,

říká Jiří Rusnok v rozhovoru pro ING Magazín

Jiří Rusnok

Ekonom, prezident Asociace penzijních fondů České republiky, předseda představenstva ING PF, a.s., ministr financí a ministr průmyslu a obchodu v letech 2001–2003.

→ [blog Jiřího Rusnoka](#)

**Poslední dobou se velmi diskutuje o vládou připravované důchodové reformě. Jako předseda Asociace penzijních fondů ČR jste s návrhem dobře obeznámen. Jaké hlavní rysy bude plánovaná reforma pravděpodobně zahrnovat?**

Penzijní reforma je skutečně horké téma, alespoň dle prohlášení politiků. Přesto jsme stále v rovině spíše obecných plánů. Známe sice doporučení expertů, slyšeli jsme, že vládní strany již dosáhly konsensu na hlavních principech, ale rozhodně stále nemáme v rukou konkrétní vládní návrh, o kterém bychom mohli říci s jistotou, toto půjde do parlamentu a bude základem příští legislativy. Předpokládám, že nás ještě čeká další debata o důležitých detailech navrhovaného systému. Vráťím-li se ale k vaší otázce, můžeme odhadovat, že základním rysem reformy bude možnost částečně vystoupit ze stávajícího systému sociálního zabezpečení na stáří. Týkat by se to mělo ekonomicky aktivních občanů mladších 35 let. Malá část ze sociálního pojištění by pak byla vkládána na individuální účet klienta. O ten by se starala licencovaná instituce, která bude mít oprávnění tyto účty vést a spravovat na nich uložené prostředky. V současnosti činí sociální pojištění 28 % hrubých mezd, přičemž část, která by byla takto vyčleněna, by činila 3 % hrubé mzdy. Zdá se, že půjde o dobrovolný vstup do tohoto pilíře, tedy tzv. opt-out. Klíčovou podmínkou pro vstup má být vlastní příspěvek z vlastních čistých příjmů ve výši 2 % hrubé mzdy. Dosud nejsou známy podmínky, za jakých se budou moci správcovské společnosti do systému zapojit. Jako nejefektivnější řešení se zatím jeví využít infrastrukturu, kterou již dnes mají penzijní fondy.

**Co by se tedy změnilo pro klienty?**

Správci penzijních úspor, existující už dnes v rámci penzijního připojištění (tzv. 3. pilíře), by se transformovali, aby mohli navíc zakládat nové, tzv. účastnické fondy s různými investičními profily a různou mírou rizikovosti aktiv a aby se také mohli zapojit do právě připravovaného 2. pilíře. Samozřejmě že by správcovské společnosti vznikly jak ze stávajících penzijních fondů, tak zcela nově. Pro klienty samotné by se v zásadě nic nezměnilo. Stávající smlouvy by zůstaly beze změn. Vedle toho by ale vyrostly nové



účastnické fondy pro nové klienty. Stávající účastníci by se mohli rozhodnout, zda chtějí přestoupit do nových fondů a svou účast ve svém dosavadním fondu ukončit nebo nechat své penzijní připojištění tak, jak je.

**Bude se upravovat i věk odchodu do důchodu?**

Rozhodně. Změna bude komplexní, takže zasáhne i povinný 1. pilíř. Zatím se podle českých zákonů zvyšuje věk odchodu do důchodu postupně. Takže zhruba po roce 2030 budou muži, bezdětné ženy a ženy s 1 dítětem vstupovat do důchodu v 65 letech. Určitě se bude diskutovat o tom, zda by se toto tempo nemělo urychlit. Osobně si myslím, že to není potřeba, že současné nastavení umožní udržet rovnováhu v prvním pilíři a odpovídá i demografické situaci. Avšak očekávám debatu na téma rozdílného věku odchodu do důchodu žen a mužů. Takto diskriminační je kromě našeho snad už jen penzijní systém na Kubě.

**Připadají vám navržená opatření dostatečná, anebo si myslíte, že i tato**

**vláda předkládá řešení, které zůstává opět tak trochu v půli cesty?**

To je složitá otázka, protože kritérií dostatečnosti je mnoho. A nejsou úplně homogenní. Samozřejmě že existují hlediska, jejichž prizmatem by se reforma mohla jevit jako ne úplně dostačující, ale my si musíme uvědomit to, že potřebujeme změnu, kterou dokážou veřejné finance dlouhodobě utáhnout. Pokud vejde v platnost reforma v popsané podobě, vznikne „díra“ ve financování 1. pilíře v řádu několika %. A tento náklad nebude jednorázový, každý rok budou chybět další 3 % hrubých mezd, které budou odváděny do spořicího 2. pilíře. První přínosy reformy přitom uvidíme nejdříve až po 25 letech. V té době budou první účastníci odcházet do důchodu a stát jim bude vyplácet důchody snížené o částku, kterou si sami spořili v rámci druhého pilíře. Další důležitou podmínkou pro životnost reformy je i to, že se na ní shodnou politici napříč politickým spektrem. Je naprosto nezbytné zachovat dlouhodobost a neměnnost systému bez ohledu na to, kdo je zrovna u vlády.

**Co by se stalo, pokud by vláda přijetí reformních opatření opět odložila?**

Dnes máme zhruba dva platící na jednoho důchodce a podle demografických předpovědí to za 30, 40 let bude jeden na jednoho. Jednoduchou aritmetikou z toho vychází, že současný systém je zcela neudržitelný. Nepochybně by totiž vedl k tomu, že by důchody za těch 30 až 40 let byly poloviční oproti stávajícímu stavu, což si dovede představit jen málokdo. A to nemluvím o tom, že náš systém je solidární, a proto velmi nespravedlivý k vyšším příjmovým skupinám.

**Můžete v krátkosti říct něco o našem penzijním fondu a zhodnocení?**

Penzijní fond ING si vedl v minulém roce velmi slušně – čistý zisk překročil 500 milionů korun. Předpokládám tedy, že zhodnocení dosáhne minimálně 2,0 %. Definitivní číslo vyplyne z rozhodování představenstva a valné hromady, které proběhne v dubnu. V květnu pak naši klienti dostanou každoroční výpis se zprávou o hospodaření a s konečným číslem, o kolik jsme zhodnotili jejich úspory. Věřím, že naše klienty opravdu potěší.



## Nová připojištění pro dospělé a bonusy za bezeškový průběh v roce 2011

Životní nebo úrazové pojištění si zpravidla pořizujeme kvůli zajištění rizik sebe samých nebo blízkých osob. Chceme mít jistotu a klidný spánek, že v případě potřeby naše finanční závazky vyřeší pojišťovna. Nabídka produktů na trhu je v současné době velmi vysoká, a klient tak má možnost si pohodlně vybrat. Porovnat si však produkty v dnešní konkurenci nemusí být pro laika vždy úplně snadné a přehledné. Asi jste to už zažili taky, že vybírat si např. z 20 televizorů je někdy těžší než ze tří.

Při výběru pojištění, které by vás a vaše blízké mělo finančně zajišťovat na desítky let dopředu, bude hrát důležitou roli správný výběr pojišťovny. V tomto ohledu je ING bezpochyby seriózním partnerem a dobrou zárukou. Její služby jsou prověřené náročnými klienty od Ameriky, přes Evropu až po Asii. Konkrétní volba parametrů pojištění bude dále vycházet

z potřeb každého z nás, jež se individuálně liší např. podle věku, životního stylu nebo počtu osob, které mají být pojištěny. V tomto směru je nabídka většiny pojišťoven na českém trhu velmi vyrovnaná a najít mezi konkurenčními produkty významné rozdíly je skoro detektivní práce. A kdo má na to v dnešní době čas?

ING patří na trhu životního pojištění dlouhodobě mezi leadery a poskytuje svým klientům vždy inovativní řešení. V letošním roce přinášíme dospělým klientům nová vylepšená připojištění a rozšiřujeme nabídku o bonusy za bezeškový průběh. Tyto bonusy jsou v oblasti životního a úrazového pojištění novinkou. Dosud byly známy především z neživotního pojištění, např. u pojištění vozidel.

Možná jste už od někoho slyšeli, že byl celý život pojištěný a nic se mu nestalo. Princip pojištění je založen na nahodilé události, u níž dopředu nedokážeme předpovědět,

### Nová připojištění od 2011

- › Pro případ invalidity (s jednorázovou výplatou)
- › Pracovní neschopnost následkem nemoci či úrazu
- › Denní dávky za dobu nezbytného léčení úrazu
- › Zproštění od placení pojistného při ztrátě zaměstnání nebo pracovní neschopnosti

### Stávající připojištění

- › Plný invalidní důchod následkem úrazu

→ [více o nových připojištěních na našem webu](#)

zdali nastane či nikoli. Naším cílem je, aby měl náš klient za každé situace jistotu, že v případě pojistné události se může na ING spolehnout. A pokud se pojistná událost nestane, chceme klienta odměnit a dát mu část peněz zpět ve formě bonusu za bezeškový průběh.

Nabídka připojištění s bonusem od ING je unikátní, protože jako jediná pojišťovna na trhu nastavuje tato připojištění na všechny tři typy životního pojištění – investiční, kapitálové i rizikové. Dalším unikem, které ING nabízí, je připojištění Zproštění od placení pojistného, které je určené pro případ ztráty zaměstnání nebo dlouhodobé pracovní neschopnosti.

Pokud přemýšlíte o tom, jestli jste vy a vaši blízcí správně pojištěni, může vám s orientací pomoci následující tabulka. Anebo si zkuste sami pro sebe odpovědět na tuto otázku: „Mám na své životní nebo úrazové smlouvě bonus za bezeškový průběh?“

### Nabídka připojištění od ING

	úraz	nemoc	hospitalizace úrazem	investiční pojištění	kapitálové pojištění	rizikové pojištění	bonus za bezeškový průběh
Pro případ invalidity – <a href="#">nové od 2011</a>	•	•	–	•	•	•	–
Pracovní neschopnost – <a href="#">nové od 2011</a>	•	•	–	•	•	•	10 %
Denní dávky za dobu léčení úrazu – <a href="#">nové od 2011</a>	•	–	•	•	•	•	10 %
Zproštění od placení při ztrátě zaměstnání nebo pracovní neschopnosti – <a href="#">nové od 2011</a>	•	•	–	•	•	•	–
Plný invalidní důchod následkem úrazu	•	–	–	•	•	•	50 %

## Již sedmá tranše úspěšné Garance Plus

ING Pojišťovna zahájila 21. 3. 2011 již sedmou tranší jednorázově placeného životního pojištění Garance Plus s aktivní správou investic. Toto pojištění kombinované s investováním je ideálním produktem pro každého, kdo se chce pojištit proti rizikům a zároveň zhodnotit své finanční prostředky. Hlavní výhodou Garance Plus je garantovaná 100% návratnost investice, s možností výnosu až do výše 50 % vkladu. Zájemci si mohou sjednat toto pojištění až do 24. 6.

Klienti ING Pojišťovny mají tento produkt rádi pro jeho jednoduchost a garanci minimální výše zhodnocení vložených prostředků. Navíc ING nevyžaduje posouzení zdravotního stavu klienta. A jak si životní pojištění Garance Plus sjednat? Stačí jednorázově vložit minimálně 70 000 Kč, není tedy třeba zasílat pravidelně pojistné. Klient se nemusí pět let o nic

starat a po uplynutí pojistné doby bude pojištěnému vyplaceno plných 100 % počáteční hodnoty investice po odečtení poplatků a k tomu získá případně zhodnocení vložené částky. Jinak řečeno, kromě záruky návratnosti investovaných prostředků mají klienti ING možnost získat zajímavé zhodnocení investic, a to až do výše 50 % celkové hodnoty vložené částky.

Co vlastně Garanci Plus odlišuje od podobných produktů na trhu? ING zavedla tzv. aktivní správu, jež sleduje trendy na trhu a reaguje na ně optimalizací portfolia investic. Cílem je maximalizace klientova výnosu, který je vázán na výkonnost čtyř indexů, do nichž je investováno na základě dynamické alokace. Při té se využívá potenciál dlouhodobě rostoucího aktiva a naopak omezení negativní výkonnosti v případě klesajícího aktiva. Pro ilustraci: díky aktivní správě dosáhl loňský výnos čtvrté tranše zhodnocení 1,705 %.

### Základní parametry Garance Plus

- › Jednoduchá forma investování dostupná každému
  - › Garantovaná návratnost investované sumy
  - › Pojištění bez ověřování zdravotního stavu
  - › Během trvání investice peníze kdykoli k dispozici s možností předčasného výběru za poplatek
  - › Pojistné plnění v případě úmrtí může být pozůstalým vyplaceno ihned nebo až po skončení pojistné doby se zhodnocením investice po 5 letech
  - › Minimální výše investice 70 000 Kč
  - › Limitovaná možnost nákupu pojištění platí od 21. 3. 2011 do 24. 6. 2011 anebo do naplnění tranše
  - › Počátek pojištění byl stanoven na 7. 7. 2011
- [více informací o Garanci Plus najdete zde](#)

## ING Pojišťovna představuje nové webové stránky

Na stránkách [www.ingpojistovna.cz](http://www.ingpojistovna.cz) odstartovala nová prezentace produktů životního a zdravotního pojištění, resp. penzijního připojištění. ING Pojišťovna spustila 24. 3. 2011 aktualizovanou podobu internetových stránek s komplexními informacemi o produktech, které se interaktivně přizpůsobují individualizovanému nastavení.

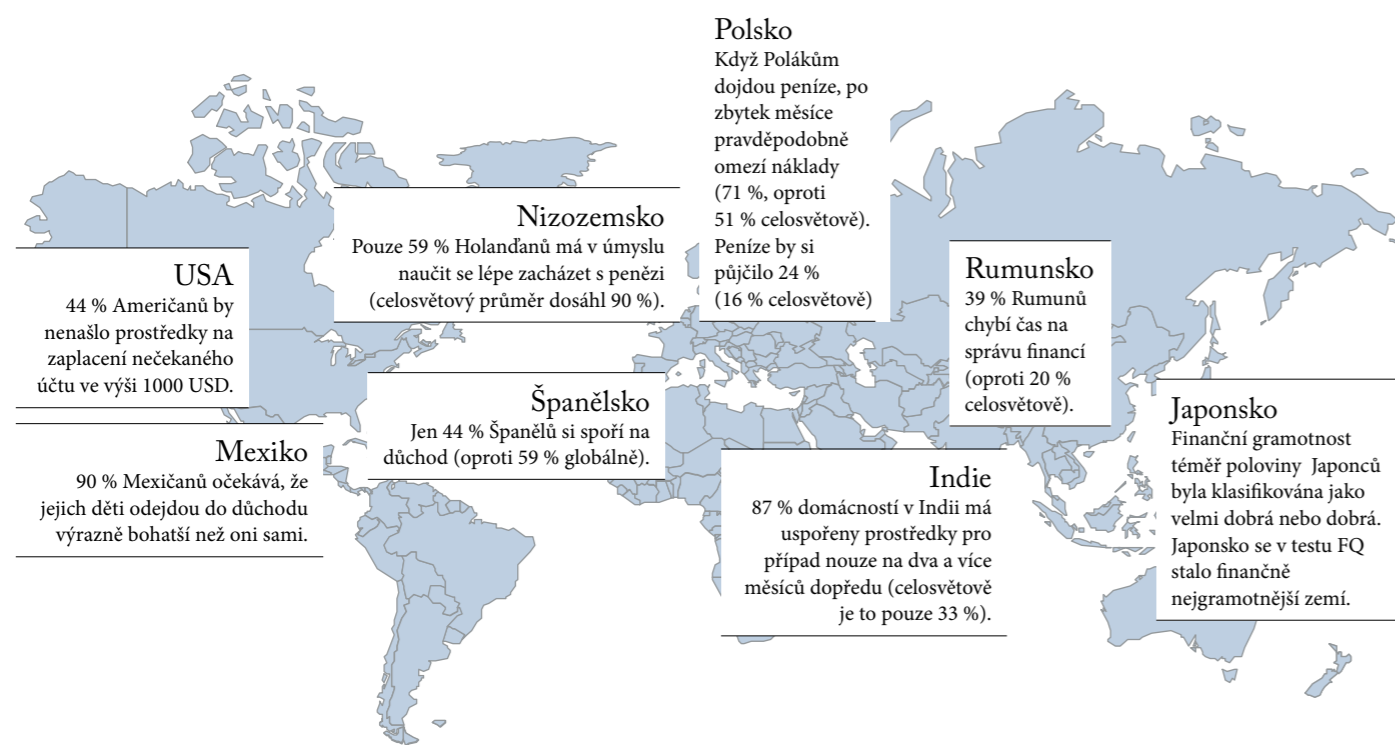
Cílem inovované webové prezentace je zprostředkovat klientovi na jednom místě za co nejkratší čas co nejvíce údajů a rad o pojištění, jež ho zajímají.

„Klient a jeho potřeby jsou pro nás na prvním místě. Nová on-line komunikace ING Pojišťovny je součástí strategie poskytovat komplexní informace, díky kterým se naši klienti mohou sebedovědomě a kvalifikovaně rozhodnout o svých financích,“ vysvětlil Michal Skalický, ředitel marketingu ING Pojišťovny. Nový web umožňuje vytvoření vlastního profilu, na jehož základě budou návštěvníkovi stránek



nabídnuty nejvhodnější produkty i finanční tipy relevantní k jeho momentální životní situaci. Stačí se jen zařadit do jedné z nabízených pěti skupin rozdělených podle společných znaků a vybrat si aktuální životní potřebu, kvůli níž se klient zajímá o pojištění. Komplexní přísun informací

doplňují animovaná videa, která ilustrují využití jednotlivých produktů, novinkou je i orientační srovnávač produktů životního pojištění ING Pojišťovny a produktové kalkulačky. S případnými dotazy návštěvníkům poradí Veronika, virtuální operátor call centra.



## Chceme lépe rozumět penězům, ale nevíme kde začít

Celosvětový výzkum ING přinesl zajímavá zjištění o finančních postojích a chování spotřebitelů.

Výsledky celosvětového průzkumu ING ukazují, že 90 % dotázaných se chce zlepšit v řízení svých peněz. Co lidem brání, aby se naučili lépe zacházet s finančními prostředky? Většina z nich neví, kde získat informace.

Průzkum, kterého se zúčastnilo více než 5000 respondentů v deseti zemích Evropy, Severní Ameriky, Latinské Ameriky a Asie, měřil finanční gramotnost (FQ) spotřebitelů a zjišťoval, zda finanční zpravodajství ovlivňuje jejich postoje, chování a emoční pohodu. Na základě odpovědí byli spotřebitelé rozřazeni do čtyř profilů finanční gramotnosti: finanční gramotnost výborná, dobrá, základní a špatná.

Isabelle Conner, vedoucí marketingu skupiny ING, řekla: „Je povzbudivé zjistit, že tolik lidí chce zlepšit správu svých financí. Jistě se na tomto pocitu podílí velký počet iniciativ po celém světě, které lidi motivují k lepšímu zacházení s penězi.“

ING FQ test ukázal, že 63 % dotázaných mělo jen velmi základní znalosti v oblasti financí (ti byli klasifikováni do profilu

„základní finanční gramotnost“). Méně než 60 % účastníků uvedlo, že má plán, jak si šetřit na důchod. V této otázce se ale výsledky hodně lišily podle zemí. Pouze 44 % respondentů ze Španělska spoří na důchod, kdežto v Indii je to 79 %. Průzkum také zdůraznil, že asijsí spotřebitelé jsou zdaleka nejvíce finančně gramotní.

Mimo jiné se potvrdila korelace mezi finanční gramotností osoby a jejího emocionálního zdraví. S vyšší finanční gramotností se u respondentů častěji objevovaly kladné odpovědi na otázky o emocionální pohodě. Naopak méně finančně gramotní nebo zadlužené osoby častěji vyjadřovaly silné negativní emoce jako strach, pocit viny a studu.

Průzkum také odhalil, že muži mají vyšší FQ než ženy. Dále se ukázalo, že respondenti ve věkové kategorii 20–49 jsou skupinou osob s nejvyšší finanční gramotností.



Průzkumu se zúčastnilo 5 380 respondentů z 10 zemí světa (USA, Mexiko, Nizozemsko, Rumunsko, Polsko, Belgie, Španělsko, Indie, Jižní Korea, Japonsko). Každou zemi zastupovalo 500 spotřebitelů, kteří se podílejí na správě financí domácnosti. Průzkum probíhal během listopadu 2010.

→ [Test si můžete vyzkoušet na této adrese](#)



Produkt pro váš aktivní život, kterým pojistíte sebe i své blízké a flexibilně ho můžete upravovat podle měnících se potřeb. Nabízí řadu připojištění, která pomáhají zmírnit finanční zatížení v případě složitých životních situací, jako jsou například úrazy, invalidita, závažná onemocnění nebo hospitalizace.

→ [Více o ProAktivu najdete na této stránce](#)

## 4. díl: Tradiční životní pojištění ING ProAktiv

V předchozích kapitolách našeho seriálu jsme vás seznámili s historií životního pojištění a popsali jsme vám jeho jednotlivé druhy. Představitelem tradičního životního pojištění je nové pojištění rizik ING ProAktiv. Na jednoduchých příkladech vám ukážeme, v jakých situacích se toto pojištění může hodit.

### Příklad 1

Pan Ondřej (37) je podnikatel a často jezdí na dlouhé služební cesty. Má dva syny, Filipa (5) a Honzu (2), s nimiž je jeho manželka Lenka (33) na rodičovské dovolené. Ondřej pravidelně investuje, ale rozhodl se dostatečně zabezpečit sebe i svou rodinu, a proto si pořídil životní pojištění ING ProAktiv, pro sebe zajistil krytí pro případ smrti, trvalých následků úrazu a pro případ invalidity. Manželku dokonale ochránil pro případ úrazu a nakonec ještě zajistil Filipa pro případ úrazu, protože dnes už je Filip k neuhlídání. Na závěr Ondřej ještě přidal připojištění zproštění od placení pro případ plné invalidity a nastavil ve své bance trvalý příkaz na částku 1 960 Kč měsíčně.

„Ještěže Ondřej před čtyřmi lety pořídil to životní pojištění ING ProAktiv,“ říká Lenka. „Ondřej měl bohužel těžkou autonehodu a skončil na invalidním vozíku. Koupili jsme invalidní vozík za 120 000 Kč, udělali jsme několik úprav v bytě za 100 000 Kč,

a protože bydlíme ve 3. patře v domě bez výtahu, zařídili jsme pro Ondřeje transportní plošinu za 600 000 Kč. To vše díky 1 000 000 Kč, který jsme obratem obdrželi z připojištění pro případ invalidity. Další plnění za trvalé následky úrazu nám umožní žít po tu dobu, než se Ondřej zcela zrehabilituje a začne se znovu věnovat svému podnikání. Dobré je, že se o naše krytí nemusíme starat, protože já i děti stále zůstáváme díky pojištění ING ProAktiv chráněni, ale pojistné za nás nyní hradí ING.“

### Příklad 2

Petr (23) rád tráví svůj volný čas činností a často jezdí na různé aktivní dovolené. Petr se pochopitelně obává úrazu, protože něco takového by mohlo výrazně změnit jeho život. Rozhodl se tedy poříditi si pojištění ING ProAktiv s krytím rizika smrti úrazem a trvalých následků úrazu na částku 1 000 000 Kč. Zároveň si ještě přidal připojištění denních dávek za dobu nezbytného léčení úrazu na částku 1 000 Kč denně. Životní pojištění ING ProAktiv přesně kryje jeho potřeby i přes omezený rozpočet 1 000 Kč měsíčně, protože toto krytí stojí pouze 987 Kč.

Petr je sice zatím svobodný, ale kdykoli si může ke své pojistce přidat další osobu. Až si někoho najde, požádá o rozšíření krytí pojištění ProAktiv i na přítelkyni. Společně by platili 1 974 Kč měsíčně.



## Nová pojištění se navrhují jako nová auta

Design, výkon, užitná hodnota. Nové pojistné produkty procházejí stejným vývojem jako nová auta. Jen na testovací jízdě se nepoužívají umělé figuríny. Jak se rodí nové pojištění nám vysvětlují specialisté z produktového oddělení ING.

V silném konkurenčním boji je vždy potřeba zaujmout něčím novým.

U životního pojištění to ale bývá tvrdý oříšek. „Pojištění je pro řadu osob povahy imaginární. U automobilu jsou důležité jízdní vlastnosti, design, výbava, jde o parametry, které si každý dokáže představit, zatímco u pojištění s tím má řada lidí problémy,“ popisuje Marcela Pekárková, šéfka týmu, který vymýšlí nové pojistné produkty.

„Obří výzva je to rovněž pro kolegy z marketingu a komunikace a také pro zástupce naší distribuce, kteří musí klientovi srozumitelně objasnit veškeré parametry našich produktů,“ říká produktová manažerka Andrea Staňková.

### Potěšit klienta i prodejce

Proces vývoje nového pojistného produktu je dlouhodobá záležitost. Od momentu prvního nápadu do uvedení na trh je třeba počítat s několika měsíci. „Nejsložitější je rozhodně potěšit klienty i poradce. To se bohužel zdá nemožné, i když je to naším hlavním cílem,“ vysvětluje manažer produktového vývoje David Leiss.

Zaujmout něčím novým je na nabitém trhu pojištění velmi složité. „Troufám si ale říct, že se nám to vcelku daří, což dokládá i nárůst spokojených klientů,“ pochvaluje si šéfka produktového oddělení Marcela Pekárková.

### Aktivní Češi rádi aktivní pojištění

Velmi populární jsou dnes především produkty Investičního životního pojištění, přičemž ING se může chlubit v této sekci rozhodně zajímavou nabídkou, kterou neustále rozšiřuje, v loňském roce přišla například se zcela novým produktem ProAktiv.

Stále více klientů se také přiklání k čistě rizikovým produktům (tedy takovým, které kryjí nejrizičnější rizika, ale nejsou kombinovány s rezervotvornou nebo investiční složkou). Mezi takové patří již zmíněné rizikové pojištění ProAktiv. Nejzajímavější je pak podle produktové šéfdesignérky Marcely Pekárkové velká variabilita všech pojistek, které ING nabízí. V průběhu pojištění je podle svých potřeb můžete jednoduše měnit.



## Jak se vyrábí nový produkt životního pojištění?

### Analýza potřeb

Jako u vývoje každého produktu je nutné nejprve zanalyzovat potřeby klienta, na jejichž základě se snažíme vymyslet a nakombinovat produkt odpovídající zjištěným požadavkům.

### Počítání a počítání

V dalším kroku je třeba všechno spočítat tak, aby byl produkt finančně zajímavý pro klienta, pro našeho zástupce, který klientovi produkt nabízí a prodává, i pro pojišťovnu.

### Testing

Finální produkt pak znovu testujeme, zda jsme správně pochopili potřeby klientů, zda jsme je správně zpracovali, a zda tedy produkt splní očekávání.

### Marketingový taneček

V závěrečné fázi je potřeba připravit i podpůrné materiály – opět pro klienty i pro naše zástupce tak, aby všechny vlastnosti a funkčnosti produktu byly jasné a srozumitelné.

## Vývoj nového produktu je vždy tak trochu dobrodružství,

říká Marcela Pekárková, manažerka produktového vývoje ING Pojišťovny

### Kolik lidí v ING vymýšlí nové produkty?

V našem oddělení se o produktový vývoj stará šest osob v Praze a dvě kolegyně v Bratislavě.

### Co mají na starosti?

V zásadě děláme všichni všechno. Nové projekty jsou rozdělovány rovnoměrně tak, aby naše kapacity byly maximálně využity.

### Které pojištění je vaše nejoblíbenější?

Hlasování v našem týmu by asi dopadlo nerozhodně, ale vysoko na seznamu jsou poslední novinky – SMART a vzhledem k aktivnímu životnímu stylu členů našeho týmu i rizikové pojištění ProAktiv.

### Co vás na práci pojistné vynálezky nejvíce baví?

Dynamika a pestrost každodenních činností, žádný den není stejný. Navíc vývoj nového produktu je vždy tak trochu dobrodružství. A taky prosklená střeška v naší kanceláři, takže i přes den vidíme modré nebe.

## Nasadte korunu ING Pojišťovně

Budeme rádi, když produktům ING Životní pojišťovny nebo ING Penzijního fondu pošlete hlas v letošním ročníku Zlaté koruny.

20 produktů s největším počtem nominací postoupí do druhé etapy hlasování. **Nominální kolo skončí 3. dubna.** Každý hlasující může vyhrát luxusní zájezd podle vlastního výběru od CK FISCHER anebo exkluzivní členství ve Worldclass Health Academy.



→ [Hlasovat pro ING Pojišťovnu můžete zde](#)