**Češi a vážné nemoci: Bez úspor a bez ochrany**

*Praha, 4. února 2025* – **Více než polovina Čechů se nejvíce obává, že je nebo jejich blízké postihne závažná nemoc. 84 procent populace si uvědomuje, že v případě takové nemoci mohou vzniknout výdaje, které by museli hradit z vlastních úspor. Zároveň je pro ně zásadní udržet finanční stabilitu své rodiny. Reálně je ale schopna pokrýt běžné výdaje při výpadku příjmu jen polovina z nich, a to maximálně na tři měsíce. Téměř čtvrtina Čechů by po vyčerpání úspor nastalou situaci nedokázala řešit. Přestože by je důsledky vážné nemoci finančně zruinovaly, 45 procent Čechů nemá uzavřené životní pojištění, a ti co jej mají, zapomínají na jeho pravidelnou revizi. Právě životní pojištění dokáže v případě nenadálých událostí poskytnout rodině potřebnou finanční ochranu. Pokud by si Češi měli sjednat takové pojištění, byli by nejčastěji ochotni platit měsíčně od 500 do 1000 korun. Tyto výsledky přinesl nový průzkum společnosti Broker Consulting mezi 1025 respondenty napříč republikou.**

**Finančně zajistit rodinu zvládnou Češi** **jen na tři měsíce**

54 procent Čechů se nejvíce obává, že je nebo jejich blízké postihne závažná nemoc, větší obavu mají ženy. Nejvíce je děsí rakovina (64 procent z nich), dále pak mrtvice a srdeční onemocnění. *„Lékařské statistiky ukazují, že nějaká forma nádorového onemocnění postihne více než třetinu populace a způsobí přes 20 procent všech úmrtí. Nejčastěji se jedná o zhoubné nádory prostaty, ženského prsu, tlustého střeva, konečníku a plic. Díky screeningovým programům zaměřeným na odhalení klinicky němých stadií časných karcinomů je možné zahájit léčbu, což může do značné míry přispět ke snížení počtu úmrtí na tato onemocnění,“* uvádí **prof.** **Luboš Petruželka, přednosta onkologické kliniky Ústřední vojenské nemocnice a člen Výboru České onkologické společnosti**. Pokud by se v rodině vyskytla vážná choroba, většina populace, tj. 82 procent, považuje za naprosto zásadní zachování její finanční stability. Reálně ji ale Češi schopni udržet nejsou. 48 procent z nich by zvládlo pokrývat běžné rodinné výdaje maximálně po dobu 3 měsíců. Častěji tak odpovídali dotázaní, kteří nemají sjednané životní pojištění. Pouze 11 procent Čechů by vydrželo s úsporami více než jeden rok. **Hlavní analytik společnosti Broker Consulting, Martin Novák**, doporučuje následující: *„Základním pravidlem pro každého z nás je mít vytvořenou peněžní rezervu na 3 až 6 měsíců, díky které budeme schopni finančně překlenout budoucí nepříznivé období. V případě závažného onemocnění by pak úspory měly pokrývat delší dobu.“*

**84 procent lidí vnímá dopady případné vážné choroby na rodinný rozpočet, bezmála čtvrtina z nich by takovou situaci nedokázala vyřešit**

Osm z deseti Čechů si uvědomuje, že při vážné nemoci mohou vzniknout náklady, které by bylo nutné hradit z vlastní peněženky. Pokud by jim došly úspory, téměř čtvrtina dotázaných přiznala, že by vůbec nevěděla, jak situaci řešit. 22 procent lidí by se pak spoléhalo na půjčku od rodiny nebo přátel. 14 procent respondentů by se obrátilo na charitativní organizace nabízející finanční pomoc, další by pak získali finance prodejem auta, domu či bytu. Překvapivě 8 procent Čechů věří, že by jim pomohl stát.

**Životním pojištěním chrání svou rodinu jen 55 procent Čechů**

Situaci, kdy by rodina zůstala v případě závažného onemocnění některého z jejích členů „na holičkách“, lze předejít sjednáním životního pojištění. Jeho důležitost vnímá 63 procent Čechů, ve skutečnosti jej má uzavřené jen 55 procent z nich. Podle průzkumu jsou to většinou lidé ve věku 35 – 44 let, s čistým příjmem nad 30 tisíc korun, rodiny se dvěma dětmi a vysokoškolsky vzdělaní. Mezi nejčastěji uváděné důvody, proč mají sjednanou životní pojistku, patří finanční ochrana rodiny a zajištění její soběstačnosti pro případ nenadálých událostí. Naopak lidé bez uzavřeného pojištění si podle údajů z průzkumu toto pojištění dosud nesjednali z finančních důvodů (36 procent z nich, především lidé s příjmem do 30 tisíc korun), nebo proto, že ho nepovažují za výhodné anebo důležité. *„Když se lidí ptáme, na čem jim v životě nejvíc záleží, naprostá většina hovoří o rodině a zdraví. Pohled do světa pojištění ale ukazuje úplně jinou skutečnost: Češi si chrání svůj majetek, ale méně už myslí na opravdu velká životní rizika spojená se zdravím. Vedle vyváženého fungování rodinného rozpočtu je přitom krytí těch finančně nejzávažnějších životních rizik naprosto klíčové pro zajištění klidné budoucnosti,“* říká **Petr Němeček, ředitel distribuce NN Životní pojišťovny**.

**Na životní pojištění chtějí respondenti dávat do 1000 korun měsíčně**

Pokud by si Češi měli sjednat životní pojištění, hlavní roli by pro ně hrál rozsah pojistného krytí (41 procent z nich), až na druhém místě by byla cena (26 procent). Nejčastěji by byli ochotni platit 501 – 1000 korun měsíčně, stejné rozmezí by u nové smlouvy o pojištění volili nejčastěji i ti, kteří již pojistku uzavřenou mají. Třetina respondentů uvedla, že by chtěla odkládat nanejvýš 500 korun měsíčně, naopak částku od 1001 do 2000 korun by byla ochotná dávat necelá pětina. Částka, kterou obvykle platí lidé s již uzavřeným pojištěním, se pohybuje v rozmezí 501 – 1000 korun měsíčně, dvě pětiny z nich pak pravidelně odkládají částku vyšší než 1000 korun. *„Ruku v ruce s rozsahem pojistného krytí jde i správná výše pojistných částek. Toto téma se hodně diskutovalo v souvislosti s podpojištěním, zejména po loňských povodních, ale i v životním pojištění pojistné částky musí reflektovat třeba inflaci produktů a služeb, aby pojistné plnění dostálo svému účelu, tedy pomohlo překlenout nastalou složitou životní situaci,“* upozorňuje **Marek Woitsch, ředitel Úseku tvorby produktů České podnikatelské pojišťovny (ČPP)**.

Jeho slova doplňuje **Petr Němeček z NN Životní pojišťovny**: *Klíčovou roli zde sehrává finanční konzultant, který pomůže nastavit životní pojištění tak, aby pokrývalo všechna velká životní rizika daného člověka či celé rodiny. Výše pojistného závisí na zvoleném rozsahu pojistné ochrany, ale za pojistné 1000 korun měsíčně je určitě možné pokrýt ta největší životní rizika. Nicméně správná pojistná ochrana vždy záleží na konkrétních závazcích a finančních potřebách, které daná osoba má. Můžete mít někoho, kdo je závislý na vašem příjmu, můžete mít hypotéku, můžete mít vyšší životní náklady.“* S ním souhlasí i **Martin Novák z Broker Consulting***: „U životního pojištění určitě doporučuji obrátit se na konzultanta, který dokáže vybrat nejvhodnější variantu každému klientovi přesně na míru. Snaha snížit cenu je samozřejmě pochopitelná, ale v případě zabezpečení to může být šetření na nesprávném místě. Zvolíme-li si velmi nízké pojistné částky, může se stát, že v případě pojistné události nebudeme finančně krytí tak, jak bychom potřebovali.“*

**Hlavní parametry svých smluv o životním pojištění Češi většinou znají, ale zanedbávají pravidelnou aktualizaci**

63 procent respondentů se sjednanou smlouvou o životním pojištění uvádí, že má dobrý přehled o rozsahu pojištěných rizik. Na druhou stranu čtvrtina pojištěných pouze tuší, co vše mají ve smlouvě zahrnuto. Více než polovina zná alespoň orientačně i výši částek na jednotlivá pojištěná rizika. Výzkum také ukázal, že každý čtvrtý člověk s uzavřenou smlouvou o životním pojištění provádí její aktualizaci pouze jednou za 3 roky, nebo dokonce ještě méně často. Jsou to obvykle lidé starší 35 let a vysokoškolsky vzdělaní. *„Vlastní hodnocení práce s pojistnou smlouvou klientů je silně nadsazené a realita je úplně jiná. A to nejen v oblasti životního pojištění a pojištění nemoci, ale též v oblasti majetkového pojištění. Popřemýšlet o správném nastavení pojistné smlouvy bychom měli skutečně minimálně ve zmíněném horizontu tří let, ale samozřejmě bychom měli reagovat okamžitě v případě změn, na základě kterých byla smlouva uzavřena. Onou změnou může být narození potomka, svatba, smlouva o hypotéce či její splacení, ale třeba i rozvod či ztráta zaměstnání,“* vysvětluje **Marek Woitsch z ČPP**.

**I přes osobní zkušenost s výskytem vážného onemocnění v jejich blízkém okolí zůstávají Češi spíše lhostejní v přístupu k životnímu pojištění**

Jak ukazuje průzkum, 61 procent Čechů má v okruhu své rodiny a přátel někoho s vážným onemocněním. Je poněkud zarážející, že tato zkušenost je nijak výrazně nepřiměla řešit otázku životního pojištění, jak přiznalo 28 procent oslovených. Jen pro 9 procent lidí byla právě tato osobní zkušenost s vážnou nemocí klíčovým faktorem, který je přiměl sjednat si životní pojištění.

Nejčastějším důvodem, proč se Češi obracejí na svou pojišťovnu, je využití benefitů, jako jsou preventivní prohlídky apod. To přiznává celá čtvrtina dotázaných, obvykle jsou to ženy a vysokoškolsky vzdělaní. Dále pak lidé pojišťovny kontaktují v souvislosti s nahlášením úrazu nebo škody na vozidle. Celých 24 procent respondentů naopak přiznává, že se svou pojišťovnou nekomunikuje vůbec.

Výzkum byl realizován pro společnost **Broker Consulting**, a.s. agenturou **Ipsos**, s.r.o. prostřednictvím dotazování online panelu Populace.cz, který směřuje na populaci České republiky starší 18 let. Průzkum byl realizován metodou CASI na reprezentativním vzorku **1025 respondentů**. Data byla sbírána v období **od 6. do 13. ledna 2025**.

**Broker Consulting** patří mezi nejvýznamnější společnosti zprostředkovávající finanční a realitní služby v České republice a na Slovensku. Svým klientům přináší nadstandardní nabídku finančních, bankovních a realitních služeb. Od svého založení v roce 1998 už získala důvěru více než 700 000 klientů a přes 4 000 firem. Distribuci služeb zajišťuje přibližně 2 000 konzultantů ve více než 100 kancelářích a na několika desítkách franšízových poboček, které klientům nabízejí bankovní, finanční a realitní služby pod jednou střechou.

**Kontakt pro média**

Tereza Záhrubská

specialistka PR a externí komunikace

mobil: +420 731 537 716, e-mail: [tereza.zahrubska@bcas.cz](mailto:tereza.zahrubska@bcas.cz)