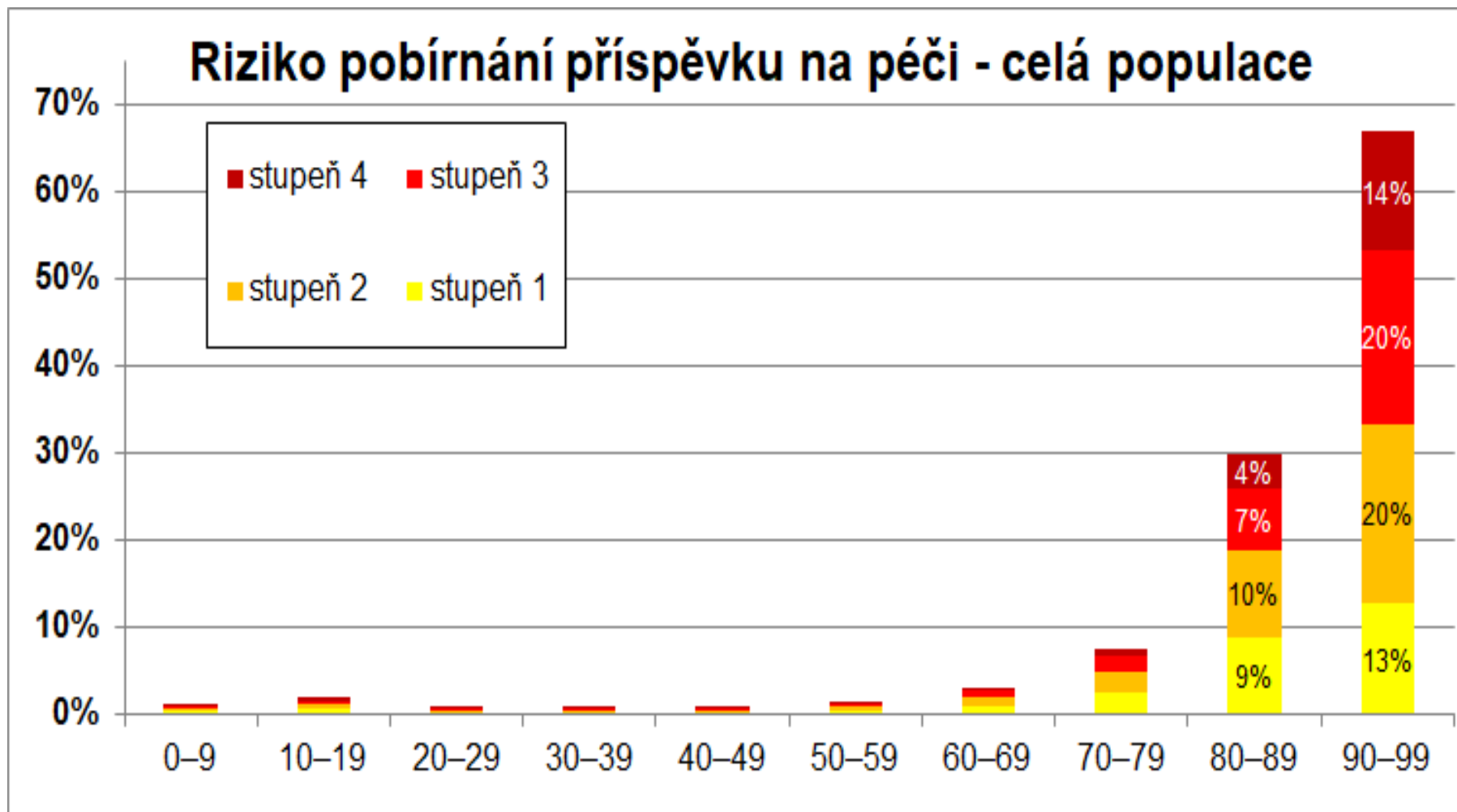


# Pojištění dlouhodobé péče

Konference Zdravotnictví 2022

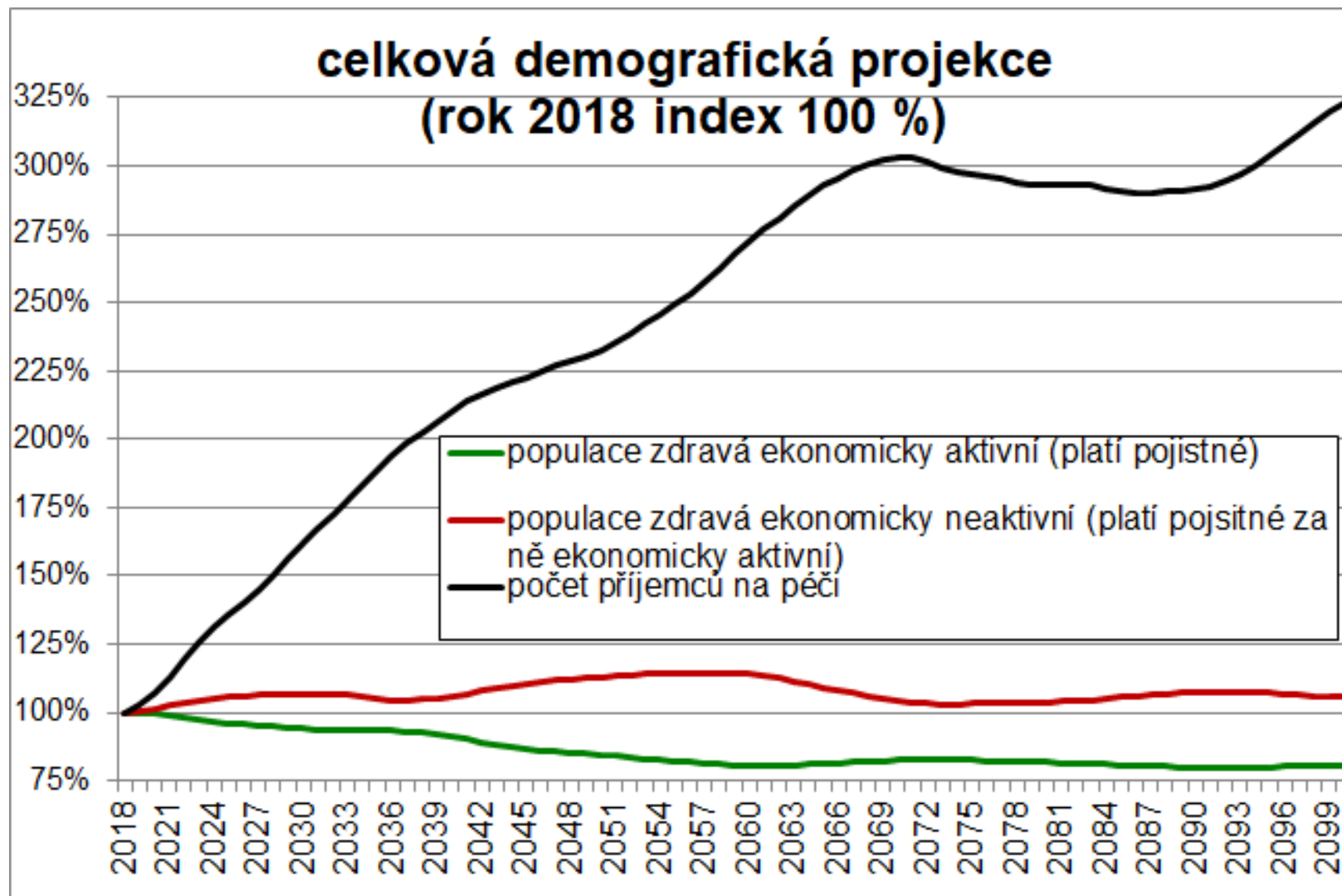
Česká asociace pojišťoven  
Helena Zavázalová

# Pokud se nezmění % míra pobírání PnP dle věku...



*Zdroj: výpočty ČAP z dat MPSV*

...tak se ztrojnásobí počet osob pobírajících PnP

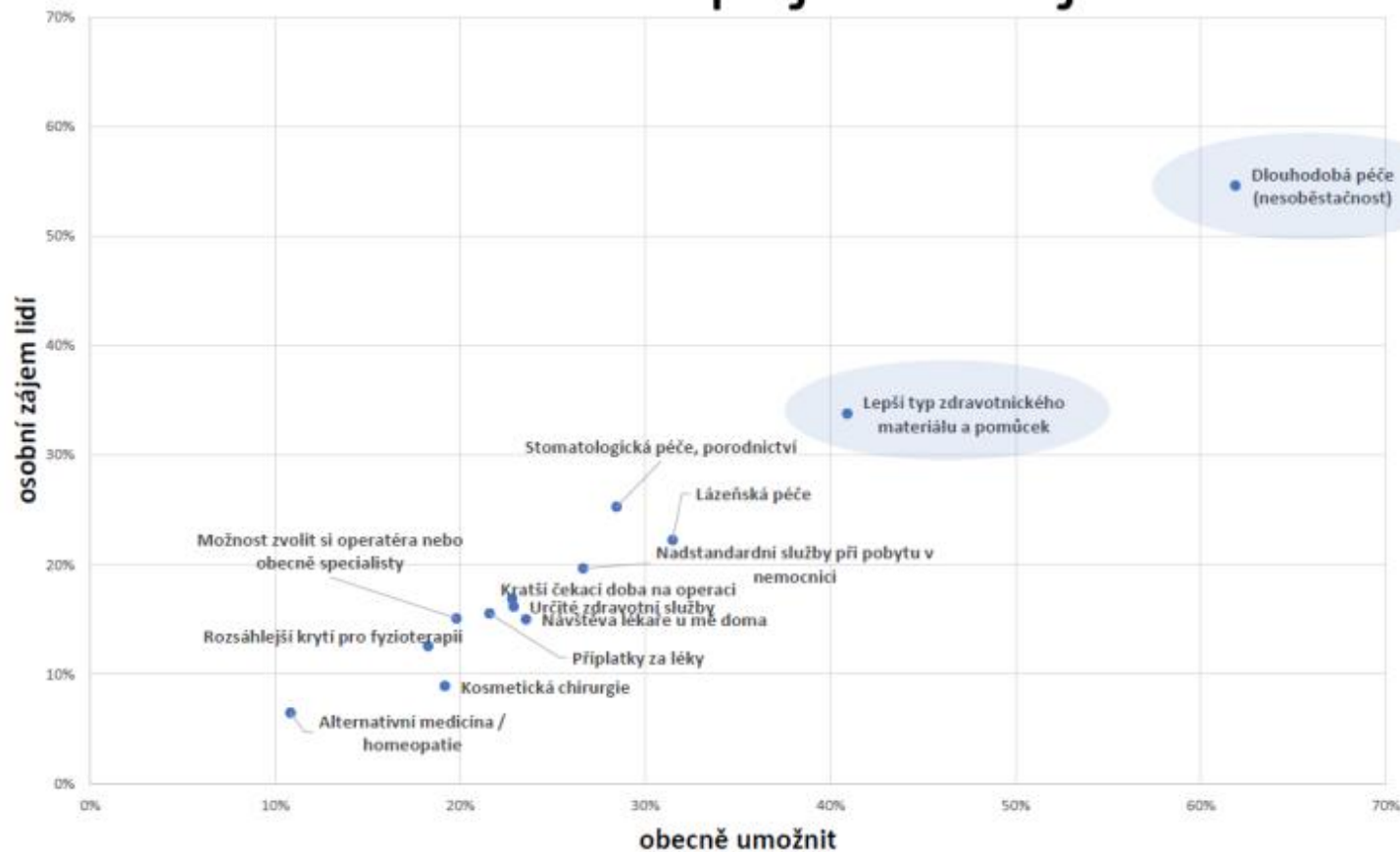


Zdroj: výpočty ČAP

# Pojištění dlouhodobé péče má podporu veřejnosti



## Komerční zdravotní pojištění – jednotlivé typy



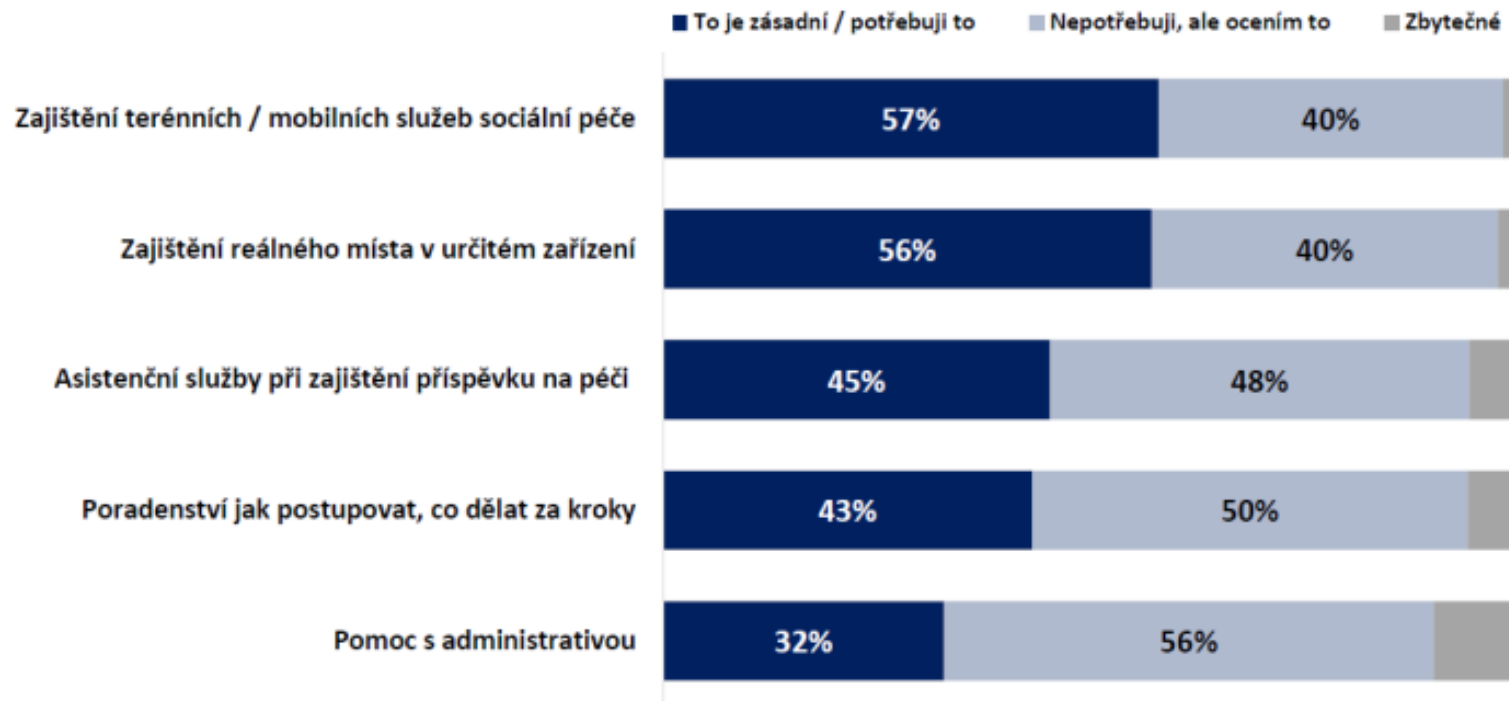
Zdroj: SC&C pro ČAP (2020)

...zejména pomoc s konkrétními službami a péčí...



## Pojištění dlouhodobé péče

Lidé vnímají jako zásadní zajištění terénních služeb případně reálného místa v zařízení – záležitosti, které jsou už v současné době v mnohých regionech problematické. Jako nejméně potřebné se jeví administrativní pomoc.



K4. Do jaké míry je pro Vás důležité, aby pojištění dlouhodobé péče obsahovalo : / N = 1023

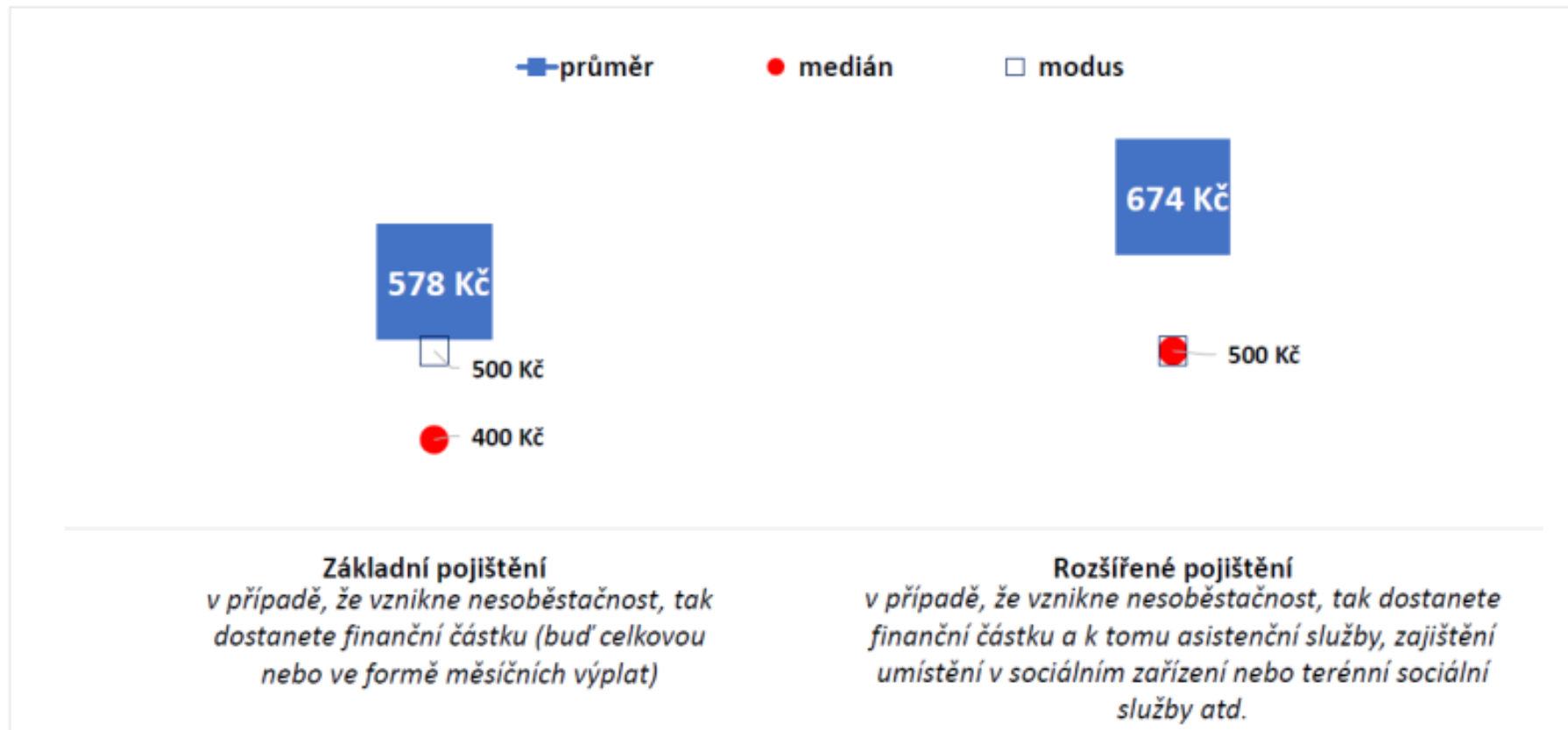
Zdroj: SC&C pro ČAP (2020)

# Lidé jsou ochotni platit 500+ Kč pojistné



## Deklarovaná měsíční částka za DP

Odhad ceny se u klientů nejčastěji pohybuje kolem 500 Kč měsíčně, základní varianta je vnímána jako levnější o zhruba 100 Kč měsíčně.



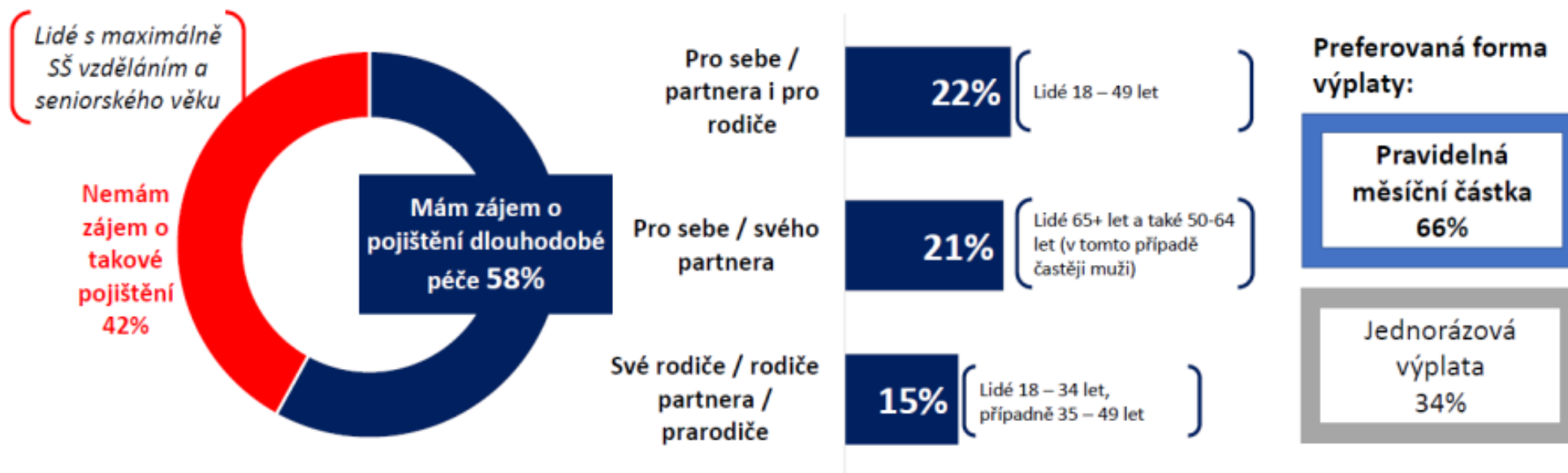
Zdroj: SC&C pro ČAP (2020)

# Pojištění (pra)rodičů je přijato pozitivně

Graf 50: Koho pojistit a jaká forma výplaty je žádoucí

## Pojištění dlouhodobé péče

Zhruba dvě pětiny klientů pojišťoven nejeví zájem o pojištění dlouhodobé péče. Nicméně pokud by bylo sjednáno, tak je příznivěji vnímána možnost pravidelné měsíční částky (napříč všemi skupinami klientů).



K5. Měl/a byste zájem o pojištění dlouhodobé péče pro:

K6. Jakou formu výplaty pojištění dlouhodobé péče při vzniku nesoběstačnosti upřednostňujete? / N = 1023

Zdroj: SC&C pro ČAP (2020)

# Hlavní poznatky z kvalitativního průzkumu 2020

- Potřeba veřejné diskuze a edukace veřejnosti
- Informovaní jedinci lépe rozumí situaci a reálným možnostem produktu (rozsah, délka renty, cena...)
- Problémy systému vnímají (podobně) profesionálové i klienti
  - Roztříštěný systém
  - Neexistence lhůt na cokoli
  - Není povědomí o tom, kde a na co je nárok
- Produktové benefity:
  - Renta
  - Poradenství (nedostatek informací / průvodce systémem – klienti i profesionálové)
  - Vazbu „děti – rodiče“ je třeba dobře vysvětlit
- Férový produkt (jednoduchý, jasný, srozumitelný) bez kliček a neslibující nemožné
- Ochota platit více (1000 Kč) u informovaných klientů



# Jak mohou pojišťovny přispět?

Dva nové zdroje financí pro dlouhodobou péči:

## INVESTICE

- Pojišťovny investují do dlouhodobých aktiv
- Existují však regulační bariéry na straně financování provozu



## POJISTNÉ PLNĚNÍ

- Pojištění dlouhodobé péče přinese do systému další soukromé zdroje
- Více lidí si bude moci dovolit lepší péči

# Jak mohou pojišťovny přispět?

## Investice

- Investice do projektů dlouhodobé péče – stacionární i terénní – ESG
- Při dostatečně velkém portfoliu v rámci např. SICAV fondů může být zajímavé
- ALE nutno odstranit úzká hrdla:
  - Dvojí zastropování příjmů bránící efektivnímu provozu
  - Netransparentnost a nejistota systému dotací
- Investice do zařízení mimo systém veřejných dotací nikdy nevyřeší *gros* problému
- Jestliže nebude dostatek kapacit, samotné peníze z pojistného plnění nic neřeší

# Jak mohou pojišťovny přispět?

## Pojištění rizika nesoběstačnosti

- Nasměrování dalších soukromých zdrojů do kapacit dlouhodobé péče
- Více rodin by dosáhlo na kvalitní péči o své blízké a bylo pod menším psychickým tlakem
- Pojištění dlouhodobé péče – hromadné či individuální
- Hromadné smlouvy např. přes zaměstnavatele či profesní komoru
- Pojistné cca 1 – 3 % průměrné mzdy
- Výplata formou annuity
- Významná asistenční složka – právní a administrativní pomoc, hledání / zajištění kapacit péče
- Vznik pojistné události navázán na nárok na PNP - jednoduché
- Kontrola nákladů, zejména provizní složky (provize PAYG)

# Jak mohou pojišťovny přispět?

Nenahrazujeme státní systém

- Nechceme vytlačovat stát z dlouhodobé péče
- Systém pojištění LTC je komplementární zdroj příjmu
- Stát neutáhne kompletně hradit služby na zdravotně-sociálním pomezí
- Pomůžeme udržet lidi v aktivním věku v práci – daňové příjmy
- Pojišťovny v parametrech produktu mohou zohlednit požadavky státu, pokud produkt dostane podporu

# Závěry

- ↑ stárnutí populace; ↓ veřejné rozpočty => prostor pro dobrovolný finanční produkt
- Správné nastavení produktového rámce
  - Nízké administrativní náklady
  - Jednoduchost
  - Klíčová role zaměstnavatelů, včetně daňového zvýhodnění jejich příspěvku
- Základní varianta: skupinové rizikové pojištění přes zaměstnavatele kryjící zaměstnance, rodiče a příp. i partnera
- Možný i individuální produkt
- Informační asistence a case management: důležitá složka produktu
- Pojistné 1 – 3 % průměrné mzdy
- Blockers: dvojí cenová regulace + nerovný přístup k provozním dotacím
- Základní závěry jsou podpořeny výsledky průzkumů názorů veřejnosti

# Děkuji za pozornost

[helena.zavazalova@cap.cz](mailto:helena.zavazalova@cap.cz)