

Abstrakt v českém jazyce

Teoretické a praktické aspekty investičního životního pojištění

Abstrakt

Investiční životní pojištění (IŽP) je v České republice nejprodávanějším druhem životního pojištění, přestože produktové charakteristiky a finanční vlastnosti IŽP masový prodej tohoto produktu neodůvodňují. Jedním z důsledků finančně neopodstatněné masové distribuce IŽP je prodej koncovým zákazníkům, pro které není vhodný, protože nenaplnuje jejich finanční potřeby a požadavky a neodpovídá jejich investičnímu profilu a finančním cílům (mis-selling); mis-selling pak má za následek ztrátu důvěry v systém finanční distribuce a její efektivnost. Ačkoli finanční legislativa upravuje nástroje k omezení mis-sellingu (nejen) IŽP, poznatky z praxe ukazují, že k řešení tohoto problému nejsou nástroje práva dostatečné, neboť jeho příčiny rozměr pozitivního práva přesahují. Tyto příčiny se vztahují jak k subjektům distribuce tak jejímu objektu.

Předložená práce při analýze distribučních subjektů vychází z poznatků behaviorálního výzkumu zabývajícího se procesem tvorby lidského úsudku, který prokázal podstatné nedostatky v ekonomickém a právním pojetí člověka jako plně racionální bytosti (*homo economicus*), a naopak doložil jeho omezenou racionalitu. Omezená racionalita produkuje řadu kognitivních selhání, které mají negativní dopad na finanční rozhodování; behaviorální výzkum také poukázal na negativní vliv marketingových a prodejních praktik, které projevy kognitivních selhání umně využívají. Ve vztahu k omezené racionalitě subjektů finanční distribuce práce analyzuje současná finanční paradigmatu ochrany spotřebitele na finančním trhu a dochází k závěru, že status zákazníka IŽP zůstává nejasný.

IŽP je produktem kombinujícím návratnou a pojišťovací metodu finanční činnosti. Za účelem posouzení důsledků této kombinace práce analyzuje klíčové atributy jednotlivých metod, které dále klasifikuje podle jejich hospodářského účelu. Práce konstatuje, že podstatou pojištění je eliminace čistého rizika, nikoli ekonomické využití rizika spekulativního, což jej zásadně odlišuje od investování. Z analýzy relevantní právní úpravy práce dovozuje, že IŽP je typem životního pojištění, z jehož ekonomické funkce a právní formy vychází, proto při kombinaci pojistné a investiční složky musí životně-pojistné aspekty respektovat.

Práce identifikuje klíčové pojistné instituty právní úpravy, které IŽP jednoznačně etablojí jako pojistný produkt. Práce aplikuje behaviorální poznatky na vybrané instituty úpravy distribuce IŽP a současně kriticky analyzuje nové prvky distribuce IŽP. Prostřednictvím syntézy

teoretických a praktických závěrů práce vymezuje podmínky, za kterých je vhodné distribuovat IŽP konečnému zákazníkovi a vyhodnocuje přínos legislativních novinek distribuce k eliminaci mis-sellingu IŽP.

Klíčová slova: investiční životní pojištění, distribuce, vhodnost

