

Je daňová podpora životního pojištění v ČR stále opodstatněná?

*Petr Pecina – Eva Ducháčková**

Abstrakt:

Trh životního pojištění v ČR prošel v posledních letech dynamickými změnami. Dochází k poklesu předepsaného pojistného u životního pojištění a zároveň se snižuje podíl rezervotvorného životního pojištění. Za účelem dlouhodobého zhodnocení úspor jsou využívány jiné typy finančních produktů. Trh životního pojištění se stále více orientuje směrem k rizikovému životnímu pojištění i z důvodu odlišného stupně regulace mezi rezervotvorným a rizikovým pojištěním. Stále však zůstává zachována daňová podpora rezervotvorného pojištění, přestože se pro tvorbu úspor na penzi využívá stále méně. V příspěvku se pokusíme odpovědět na otázku, zda má stále opodstatnění daňová podpora životního pojištění, nebo by se mělo daňové zvýhodnění produktů životního pojištění změnit.

Klíčová slova:

Životní pojištění; Rezervotvorné pojištění; Rizikové životní pojištění; Regulace a dohled

JEL klasifikace: G18, G22, G50, G52

1 Úvod

Produkty životního pojištění se z pohledu tvorby rezerv dělí na dvě skupiny: rezervotvorné a rizikové. Rezervotvorné pojištění se na českém pojistném trhu aktuálně vyskytuje v podobě především investičního životního pojištění (dále jen „IŽP“). Jedná se o produkt životního pojištění, který nahradil v 90. letech minulého století oblíbený produkt kapitálového životního pojištění (dále jen „KŽP“). Hlavní rozdíl mezi těmito typy rezervotvorného životního pojištění je v garanci zhodnocení spořicí složky pojištění: u KŽP je zhodnocení spořicí složky zaručeno na minimální výši určené technickou úrokovou mírou (uvedenou ve smlouvě a dříve i

* Petr Pecina, Vysoká škola ekonomická v Praze <petr.pecina@vse.cz>

Eva Ducháčková, Vysoká škola ekonomická v Praze <eva.duchackova@vse.cz>

Článek je zpracován jako výstup projektu Nové trendy a inovace na finančních a kapitálových trzích evidovaného Interní grantovou agenturou VŠE v Praze pod označením FFU 27/2025.

regulovanou státní autoritou); u IŽP není zhodnocení spořicí složky garantované a je závislé na klientem zvolené investiční strategii.

KŽP tedy kombinovalo pojistnou ochranu s garantovaným zhodnocením naspořených prostředků, čímž představovalo konzervativnější variantu oproti investičnímu životnímu pojištění (IŽP), kde jsou výnosy závislé na vývoji kapitálových trhů. KŽP bylo na českém trhu nejvíce nabízeno v 90. letech minulého století jako efektivní nástroj pro tvorbu úspor na stáří nebo tvorbu finanční rezervy pro rodinu v kombinaci s pojistnou ochranou. Garantovaný výnos u KŽP byl zajímavý zejména v době, kdy trh nebyl tak dynamický a klienti si nebyli jistí alternativními investičními možnostmi. Velkou roli v popularizaci kapitálového životního pojištění sehrálo zavedení daňových výhod počínaje rokem 2000. Daňové odpočty se vztahovaly na pojistné placené do KŽP, resp. na pojištění smrti a dožití. V té době bylo KŽP také využíváno zaměstnavateli jako forma zaměstnaneckého benefitu. I tato incentiva podpořila atraktivitu KŽP v té době. KŽP bylo vnímáno jako bezpečný a jednoduchý nástroj pro dlouhodobé spoření s možností daňových úlev.

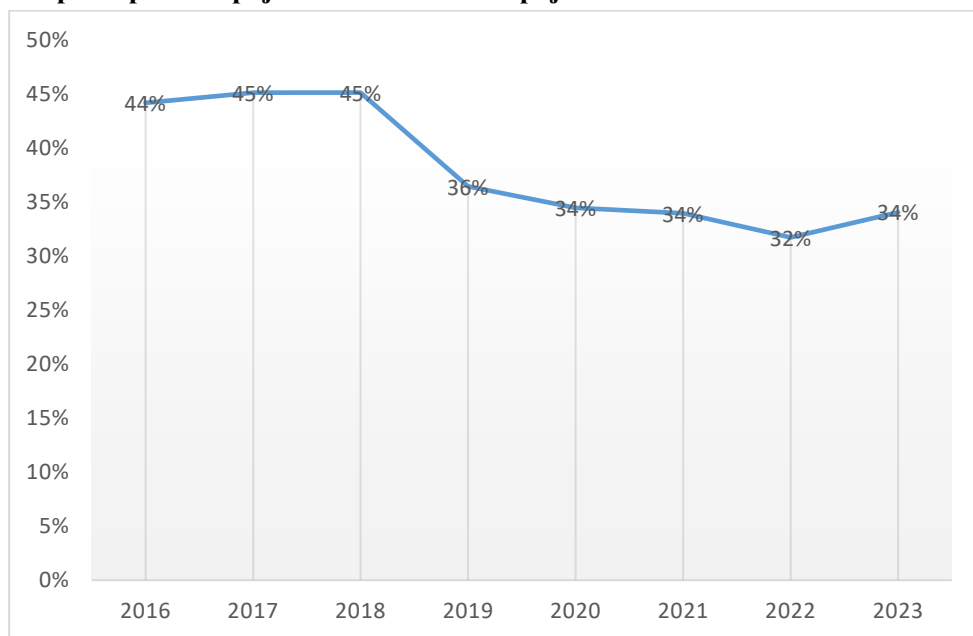
S rostoucí délkou trvání smluv KŽP se však začalo ukazovat, že garantované zhodnocení stěží generuje reálný výnos, a to i s ohledem na nemalé poplatky pojišťoven. Klesající úrokové sazby vedly ke snižování technické úrokové míry a okolo roku 2010 začal zájem o KŽP upadat. Na trhu životního pojištění se v té době stále více prosazovalo IŽP, které slibovalo vyšší zhodnocení (za cenu vyššího rizika), širší nabídku pojistných rizik a větší flexibilitu. Na oba typy rezervotvorného pojištění mohly být aplikovány daňové úlevy; ty však stále častěji pojistníci využívali nežádoucím způsobem. Docházelo k předčasným výběrům kapitálové hodnoty při zachování platnosti smlouvy. V takovém případě úspory nebyly tvořeny s účelem spoření na stáří, ale na výrazně kratší období, a přitom s uplatněním daňových výhod.

V reakci na tyto čteně využívané praktiky došlo v roce 2015 k úpravě pravidel pro uznání daňových výhod. Nová pravidla omezila možnost výběru naspořených prostředků v průběhu pojistné doby. Daňová podpora se však nadále vztahuje na pojištění pro případ úmrtí a dožití. V té době je již rozvinut trh s alternativními investičními produkty (na principu kolektivního investování) a stále více se objevuje kritika neprůhlednosti smluv životního pojištění a vysokých poplatků. Za účelem zhodnocení úspor jsou tedy postupně mnohem více využívány transparentnější verze finančních produktů (podílové fondy, penzijní spoření apod.). Z dnešního pohledu je KŽP spíše okrajovým produktem, který již není pojistiteli aktivně nabízen. Z pohledu konzervativního zhodnocení úspor existují vhodnější alternativy. I když v případě IŽP došlo v posledních letech k dalším pozitivním

úpravám, jejichž výsledkem bylo výrazné snížení poplatků a nárůst transparentnosti, zájem o produkt za účelem zhodnocení úspor nadále klesá. IŽP je pro účely zhodnocení úspor substituováno produkty určenými přímo k tomuto účelu.

Jak ukazuje obr. 1, na českém trhu došlo v posledních letech k poklesu podílu předepsaného pojistného z rezervotvorného pojištění na předepsaném pojistném ze životního pojištění celkem.

Obr. 1: Podíl předepsaného pojistného z rezervotvorného pojištění na předepsaném pojistném ze životního pojištění celkem



Zdroj: ČNB, výpočet autorů

K signifikantnímu snížení podílu rezervotvorného pojištění došlo po roce 2018, kdy vstoupil v účinnost zákon č. 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění. V další kapitole si ukážeme zásadní zprůsnění pravidel pro sjednání rezervotvorného životního pojištění dle tohoto zákona. I v souvislosti s touto regulací prodeje rezervotvorného pojištění se trh životního pojištění v ČR posunul směrem k RŽP.

Jak jsme uvedli, rezervotvorné pojištění není vhodným produktem pro zhodnocení úspor, zároveň je od r. 2018 přísně regulované jeho sjednávání, i přesto zůstává součástí tzv. *produktů spoření na stáří*, které upravuje § 15a zákona č. 586/1992

Sb., o dani z příjmů. Při splnění zákonem stanovených podmínek v zákoně o dani z příjmů, které jsou definované pod pojmem „soukromé životního pojištění“, se na IŽP vztahuje daňové zvýhodnění.

Od r. 2024 jsou daňově podporovány tři hlavní skupiny produktů spoření na stáří:

- soukromé životní pojištění (typicky se jedná o IŽP)
- doplňkové penzijní spoření (dále jen „DPS“)
- dlouhodobý investiční produkt (dále jen „DIP“)

a jeden výhradně pojistný produkt: pojištění dlouhodobé péče pro 3. a 4. stupeň závislosti.

Ze současně platné legislativy vyplývá, že zákonodárce vybral jedno konkrétní pojistné riziko, které akcentuje a zahrnuje jej do souhrnného ročního limitu zaplaceného pojistného (resp. příspěvků) ve výši 48 tis. Kč pro daňově zvýhodněné produkty. Přitom daňové zvýhodnění pojištění dlouhodobé péče je možné uplatnit při sjednání jak v samostatném produktu, tak v rámci IŽP, případně jako jednu ze složek pojištění u smlouvy RŽP.

V našem diskuzním příspěvku ukážeme, že na základě příslušného ustanovení daňového zákona je možné získat daňové zvýhodnění i na riziko pojištění úmrtí z jakékoliv příčiny výhradně prostřednictvím sjednání produktu IŽP bez nutnosti vytvářet jakékoliv úspory. Produkt IŽP je oproti RŽP výrazně zvýhodněn, čemuž ovšem neodpovídá propad podílu IŽP na trhu životního pojištění. Takovýto vývoj zdůvodňuje výrazně zpřísnění pravidel sjednávání produktu IŽP, což se pokusíme v dalších kapitolách dokázat.

Aktuální nastavení pravidel daňových výhod pro produkty využívané ke spoření na penzi v ČR nás vede k otázce, zda jsou pravidla daňového zvýhodnění v rámci produktu IŽP nastavena správně v porovnání s dalšími finančními produkty. Cílem tohoto diskuzního příspěvku je otázku ohledně daňových výhod u IŽP zodpovědět. Zaměříme se tedy nejen na současný stav poznání problematiky regulace finančních produktů na jejich prodeje, ale budeme se věnovat rozboru aktuálního nastavení pojistných sazeb u daňově zvýhodněného pojištění úmrtí z jakékoliv příčiny u IŽP a porovnáme jej s produktem RŽP. Prezentovaná data jsou oficiální a aktuálně platné pojistné sazby pojišťoven působících na českém trhu, která získal jeden z autorů příspěvků, jenž ze své pozice vázaného zástupce disponuje přístupem do příslušných kalkulátorů pojišťoven.

2 Regulace a daňová podpora produktů využívaných ke zhodnocení úspor na stáří – poznatky v současné literatuře

Jak bylo uvedeno v předchozí kapitole, v ČR je možné využívat pro zhodnocení úspor na stáří penzijní, investiční a pojistné produkty. Ty prošly od začátku nového tisíciletí zásadními reformními úpravami, které byly realizované především prostřednictvím evropských směrnic MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive), MiFIR (Markets in Financial Instruments Regulation), UCITS V (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities), IDD (Insurance Distribution Directive) a regulace PRIIPs (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products). Celkově je možné konstatovat, že regulace distribuce těchto produktů měla pozitivní dopady na fungování trhu s těmito finančními produkty.

Regulací finančních produktů, které je možné v českém prostředí využívat ke zhodnocení úspor na stáří, se zabývaly ve svých člancích např. Šindelář (2015), Šindelář, Erben (2017), Musílek (2018), Pecina (2025). Kult, Skrabka (2021) pozitivně hodnotí zavedení standardizovaného dokumentu KID (Key Information Document) a omezení provizí u produktu IŽP, který spadá do produktové skupiny PRIIPs. Dále např. Papík (2017) na příkladu Slovenska ukazuje, že rozšíření možnosti alokace aktiv penzijních společností do rizikovějších cenných papírů bylo klíčových faktorem k dlouhodobému růstu hodnoty jimi spravovaných portfolií. Uvádí, že regulace provizí zvýšila profitabilitu IŽP pro pojistitele a pojistníka, neboť krátkodobě na uzavření produktu IŽP profitují pouze zprostředkovatelé. Fang, Hope, Huang, Moldovan (2020) se ve své práci věnují směrnici MiFID II a shodují se, že přispěla ke zvýšení transparentnosti trhu s investičními produkty. Dopady regulace ale nebývají vyhodnoceny vždy zcela pozitivně. Autoři Fras, Pauch, Walczak, Bera (2024) dospívají k závěru, že distribuce pojistných produktů v EU zůstává i po implementaci IDD značně fragmentovaná (rozdíly v rámci EU spatřují především ve formě distribuce a požadavcích na registraci zprostředkovatelů). Šindelář (2015) ukazuje, jak regulace trhu životního pojištění může negativně ovlivnit poptávku po daném finančním produktu. Fadejeva, Tkacevs (2022) na analýze lotyšského penzijního systému dokazují, že vyšší daňová podpora nevede ke zvýšení celkových soukromých úspor. Dospívají k závěru, že daňová podpora v rámci celkových úspor způsobuje pouze přeskupení z úspor bez daňové podpory k těm s daňovou podporou. Hinz (2019) zdůrazňuje, že větší dopad na ochotu spořit v penzijních produktech může mít negativní motivace v podobě snižujícího se státního důchodu než pozitivní motivace v podobě daňových úlev. Akhtar (2023) uvádí, že státní podpora je u penzijních produktů důležitá, neboť bez ní by se prohlubovaly nesrovnalosti mezi penzisty, ale zároveň dospívá k závěru, že ochotu spořit v penzijních programech ovlivňují výrazněji spíše jiné faktory (např.

věk, vzdělání, příjem, pracovní postavení, zdraví, politická orientace a přístup k finančním nástrojům a informacím).

3 Současná praxe daňové podpory životního pojištění v ČR

Daňová podpora životního pojištění je upravena § 15a zákona č. 586/1992 Sb., o dani z příjmů. Aby mohlo být zaplacené pojistné daňově zvýhodněné, musí produkt splňovat definici tzv. soukromého životního pojištění. Soukromé životní pojištění musí být životní pojištění s *možností* zhodnocení placeného pojistného (tedy pojištění pro případ dožití, resp. pojištění pro případ úmrtí a dožití se věku definovaného zákonem). Soukromé životní pojištění z nabídek pojišťoven typicky reprezentují produkty KŽP (případně důchodového pojištění), nebo IŽP při splnění dalších podmínek zákona: minimální doba pojištění 10 let, ukončení nejdříve v 60 letech klienta, v případě KŽP je ještě stanovena minimální pojistná částka pro případ dožití ve výši 40 tis. Kč pro smlouvy s dobou trvání 10 – 20 let, resp. 70 tis. Kč pro smlouvy s dobou trvání vyšší než 20 let. Maximální výše daňového zvýhodnění je aktuálně stanovena ve výši 48 tis. Kč ročně a vztahuje se po splnění zákonem stanovených podmínek na všechny produkty spoření na stáří a produkty pojištění dlouhodobé péče. Zvýhodnění je definované jako snížení daňového základu.

Z aktuálně platných zákonných pravidel pro získání daňové podpory životního pojištění vyplývá, že IŽP je možné sjednat bez pojistné částky na příčinu dožití, tedy s nulovou spořicí složkou. Jak ukazuje aktuální praxe, podmínky smlouvy IŽP je možné nastavit tak, že klient získá daňové zvýhodnění na pojištění pro případ úmrtí, ale přitom žádné prostředky v produktu nezhodnocuje. Daňově uznatelnou složkou pojištění se v takto nastavené smlouvě pak stane pouze pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny – viz tab. 1.

Tab. 1: Pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny IŽP vs RŽP

Produkt	Pojistná částka	Běžné placené pojistné	Hodnota účtu na konci pojištění	Daňově uznatelné pojistné
IŽP	4 010 000 Kč	1 010 Kč/měs.	0 Kč	12 120 Kč/rok
RŽP	4 010 000 Kč	1 010 Kč/měs.	xxx	xxx

Zdroj: vybraný pojistitel, vlastní zpracování

Pozn.: věk pojištěného 30 let, pojistná doba do 60 let věku klienta

Z tab. 1 vyplývá, že pro klienta, který požaduje krytí rizika pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny, je výhodnější u dané pojišťovny využít spíše nabídky produktu IŽP než RŽP, a to právě z důvodu daňového zvýhodnění. I když je IŽP součástí (po splnění daných podmínek) produktů spoření na stáří (dle daňového zákona), současná tržní praxe ukazuje, že je možné produkt IŽP nevyužívat na spoření na penzi, ale pouze pro krytí vybraných pojistných rizik. V případě, že si klient pojišťuje prostřednictvím IŽP riziko úmrtí z jakékoliv příčiny, může využívat na pojistné placené na toto riziko daňové zvýhodnění. Při zachování současné výše daňového zvýhodnění by celková daňová úspora dosáhla v případě, který popisuje tab. 1, u IŽP 54.540 Kč při 15% daňové sazbě, resp. 83.628 Kč při 23% daňové sazbě. Přes uvedené výhody IŽP oproti produktu RŽP od roku 2019 poklesl podíl IŽP na českém trhu, což se dá vysvětlit výrazným zpřísněním pravidel pro prodej rezervotvorného pojištění.

4 Aktuální podoba regulace distribuce životního pojištění v ČR

Distribuce životního pojištění je upravena zákonem č. 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění, který pro prodej rezervotvorného životního pojištění definuje odlišný režim distribuce než v případě rizikového životního pojištění. Zprostředkovatel při prodeji rezervotvorného pojištění (tedy IŽP) je povinen poskytnout klientovi *radu*. V případě prodeje RŽP poskytuje zprostředkovatel *doporučení*. V praxi tato odlišnost – jak ukazuje tab. 2 – představuje výrazně vyšší administrativní nároky na sjednání produktu IŽP než v případě prodeje RŽP.

Tab. 2: Rada a doporučení podle zákona č. 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění

Ustanovení zákona	Rada	Doporučení
Paragraf	§ 78	§ 77
Produkty, na které se musí uplatnit	Rezervotvorné pojištění	Ostatní pojištění
Požadavky na prodejce pojištění	Rada představuje bod (1) analýzu: - požadavků, cílů a potřeb získaných od zákazníka, - rizik, kterým může být zákazník vystaven po dobu trvání pojištění,	Doporučení představuje zjištění informací od zákazníka týkající se požadavků, cílů a potřeb, na základě, kterých pojišťovna či pojišťovací zprostředkovatel poskytne zákazníkovi doporučení,

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">- finanční situace zákazníka,- znalostí a zkušeností
zákazníka v oblasti investic,- rizikové tolerance
zákazníka a jeho schopnosti
nést ztráty,- právních vztahů zákazníka
týkajících se dalších produktů
finančního trhu a bod
(2) výběru z dostatečného
počtu vhodných pojistných
produktů, které může
pojišťovna nebo pojišťovací
zprostředkovatel distribuovat. | aby se mohl zákazník
rozhodnout, zda sjedná
nebo podstatně změni
pojištění |
|--|---|

Zdroj: zákon č. 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění, vlastní zpracování

Porovnáme-li požadavky na zprostředkovatele při zprostředkování životního pojištění v režimu poskytnutí *rady* (IŽP) či *doporučení* (RŽP) z pohledu odpovědnosti, lze vysvětlit aktuální trend na trhu životního pojištění v ČR v podobě odklonu od investičního životního pojištění směrem k rizikovému životnímu pojištění. Pokles preference IŽP na českém trhu životního pojištění je však způsoben zjevně faktory na straně nabídky. Jak totiž ukážeme v další části našeho příspěvku, IŽP je cenově srovnatelným produktem jako RŽP za stejných podmínek z pohledu pojistného krytí (navíc včetně daňových subvencí). Praxe na českém trhu s životním pojištěním ukazuje, že je zprostředkovatelem spíše preferován prodej produktů spadajících pod ustanovení § 77 (poskytnutí *doporučení*), tzn. že v případě distribuce životního pojištění je pro prodejce jednodušší prodávat klientovi RŽP než IŽP. Tato preference je zřejmě ovlivněna nejen administrativní náročností zprostředkování IŽP, ale i zvýšenou frekvencí kontrol ze strany ČNB zaměřenou právě na distribuci rezervotvorného pojištění.

5 Porovnání nabídky IŽP a RŽP v kontextu daňové podpory

V této kapitole porovnáme aktuální nabídku IŽP v kontextu daňově zvýhodněného pojistného (tj. pojistného za pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny) a výsledné sazby pojistného porovnáme se sazbami v rámci produktu RŽP. Ilustrujeme tím rozdílný přístup pojišťoven k daňovému zvýhodnění soukromého životního pojištění. Pokusíme se tak identifikovat nerovnováhu v podobě daňové podpory mezi IŽP a RŽP. Pro účely našeho příspěvku se zaměříme výhradně na

daňově uznatelné riziko pojištění smrti a dožití – z pohledu produktové nabídky pojišťoven se jedná o kombinaci pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny a (možnosti) zhodnocení úspor (IŽP). Vyjdeme ze srovnatelné situace pojištění 30letého klienta, který si sjednává životní pojištění s pojištěním pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny na pojistnou částku ve výši 2 mil. Kč po dobu 30 let. Z nabídek pojišťoven vybereme následující údaje: pojistné za riziko úmrtí z jakékoliv příčiny u produktu IŽP a RŽP při srovnatelné pojistné částce, výše daňově uznatelného pojistného a stav spořicího účtu IŽP na konci produktu. Srovnáváme nabídky pojišťoven, které nabízí své produkty prostřednictvím externích pojišťovacích zprostředkovatelů. Neuvažujeme nabídky pojišťoven, které nabízejí produkty výhradně prostřednictvím svých partnerských institucí. Naším cílem není porovnávat cenu pojištění úmrtí z jakékoliv příčiny mezi pojistiteli. Zajímá nás, zda a jak se odlišuje cena daňově uznatelného pojištění v rámci jedné pojišťovny mezi produktem IŽP a RŽP a jakým způsobem konkrétní pojišťovna přistupuje k daňové uznatelnosti definované zákonem. Porovnávané hodnoty byly konstruovány na tzv. minimálně postačitélné pojistné – tedy s minimálním požadovaným vkladem do spořicí složky. Do kalkulací byly vybírány fondy konzervativní (příp. s garantovaným zhodnocením) – pro úplnost u každého pojistitele uvádíme kalkulované průměrné roční zhodnocení pro investiční strategie s nejnižší mírou rizikovosti. Výsledné hodnoty byly získány jedním z autorů, který působí jako vázaný zástupce, z kalkulátorů pojišťoven a odpovídají oficiálním údajům z aktuálních nabídek pojišťoven pro dané parametry pojištění.

Tab. 3: Porovnání nabídek IŽP a RŽP

	Pojistitel	IŽP							RŽP
		běžné měsíční pojistné	rizikové pojistné	investiční pojistné (minimální)	daňově uznatelné pojistné za 12 měsíců	měsíční daňově uznatelné pojistné	hodnota na konci	modelované roční zhodnocení	běžné měsíční pojistné
1	Pojistitel 1	476 Kč	376 Kč	100 Kč	1 200 Kč	100 Kč	50 320 Kč	2,30 %	376 Kč
2	Pojistitel 2	365 Kč	315 Kč	50 Kč	3 780 Kč	315 Kč	26 790 Kč	2,99 %	315 Kč
3	Pojistitel 3	324 Kč	324 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	-	324 Kč
4	Pojistitel 4	445 Kč	345 Kč	100 Kč	5 340 Kč	445 Kč	43 050 Kč	1,48 %	345 Kč
5	Pojistitel 5	592 Kč	592 Kč	0 Kč	7 104 Kč	592 Kč	0 Kč	-	592 Kč
6	Pojistitel 6	550 Kč	550 Kč	0 Kč	6 600 Kč	550 Kč	12 753 Kč	0,00 %	491 Kč
7	Pojistitel 7	663 Kč	173 Kč	490 Kč	7 956 Kč	663 Kč	17 311 Kč	2,00 %	260 Kč

8	Pojistitel 8	523 Kč	473 Kč	50 Kč	6 276Kč	523 Kč	17 280 Kč	0,00 %	473 Kč
---	--------------	--------	--------	-------	---------	--------	-----------	--------	--------

Zdroj: oficiální nabídky životního pojištění vybraných pojistitelů, vlastní zpracování

Pozn.: Pojistitel 7 uplatňuje minimální měsíční pojistné 300 Kč měsíčně, které odpovídá pojistné částce 2,31 mil

Na základě údajů v tab. 3 můžeme ze strany pojistitelů odvodit čtyři přístupy k uplatnění daňových výhod a nastavení rizikového pojistného u pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny mezi IŽP a RŽP. Z tohoto hlediska můžeme identifikovat pojistitele, kteří:

- **neumožňují uplatnit daňový odpočet** na pojistné, které je placeno za riziko úmrtí z jakékoliv příčiny, i když smlouva splňuje zákonem stanovené podmínky pro daňový odpočet: Pojistitel 1 a Pojistitel 3
- nabízí riziko úmrtí z jakékoliv příčiny za zcela srovnatelné pojistné s **nulovou spořicí složkou**: Pojistitel 3, Pojistitel 5 a Pojistitel 6
- poskytují produkt IŽP se **stejným rizikovým pojistným** u rizika pojištění úmrtí z jakékoliv příčiny s tím, že si klient musí sjednat **spořicí složku s určitou minimální výší** (50 Kč, resp. 100 Kč měsíčně): Pojistitel 1, Pojistitel 2, Pojistitel 4 a Pojistitel 8
- umožňují sjednat IŽP **bez spořicí složky a zároveň uplatňovat daňový odpočet na celé rizikové pojistné**: Pojistitel 5 a Pojistitel 6

Dále v nabídkách pojišťoven se nacházíme z našeho pohledu další zajímavé odlišnosti:

- Pojistitel 6 vykazuje kladnou hodnotu na konci smlouvy, i když je investiční pojistné nulové
- Pojistitel 1 vykazuje téměř 3krát vyšší hodnotu na konci smlouvy než Pojistitel 7, přitom investiční pojistné u nabídky Pojistitele 1 je 100 Kč měsíčně a u nabídky Pojistitele 7 je 490 Kč měsíčně
- verifikujeme-li finančně matematickými vzorci budoucí hodnotu investičního pojistného při uvedeném kalkulovaném zhodnocení, dostáváme se na uváděnou hodnotu účtu na konci smlouvy u těchto pojistitelů: Pojistitel 1, Pojistitel 2, Pojistitel 4, Pojistitel 8
- u Pojistitele 7 je nástroji finanční matematiky vypočtená budoucí hodnota minimálního investičního pojistného (490 Kč) při uvedeném ročním zhodnocení (2 % p.a.) výrazně vyšší (cca 241 tis. Kč), než je pojistitelem uvedená hodnota na konci smlouvy (17 311 Kč)
- průměrné měsíční pojistné u IŽP vychází 492 Kč
- průměrné měsíční pojistné u RŽP vychází 397 Kč.

Z nabídek osmi vybraných pojišťovatelů šest považuje pojištění rizika úmrtí z jakékoliv příčiny jako daňově zvýhodněné a dva pojišťovatelé uplatňují daňovou výhodu pouze na spořicí složku (investiční pojistné). Napříč celým trhem je možné konstatovat, že pro klienta, který poptává pojištění rizika úmrtí z jakékoliv příčiny a je pro něj relevantní využít daňovou podporu, je výhodnější sjednání produktu IŽP. Z našeho pohledu je ale diskutabilní získání nároku na daňový odpočet u rizika pojištění úmrtí z jakékoliv příčiny, pokud smlouva negeneruje žádnou kapitálovou hodnotu.

6 Diskuze

Účelem státní podpory produktů spoření na stáří je motivace občanů, aby si vytvářeli dlouhodobé úspory na postproduktivní období. Tvorba soukromých penzijních úspor vede mj. ke snížení závislosti občanů na státním důchodovém systému, pomáhá stabilizovat životní úroveň budoucích důchodců, podporuje rozvoj celého finančního trhu a zajišťuje diverzifikaci zdrojů pro financování života v postproduktivním období. Aktuální státní podpora produktů spoření na stáří je realizována v podobě státních příspěvků u doplňkového penzijního spoření (resp. penzijního připojištění) a daňových úlev u vybraných finančních produktů. Z detailního srovnání nabídek vybraných pojišťovatelů navíc vyplývá, že v případě sjednání IŽP je možné daňovou výhodu uplatnit téměř výhradně na sjednání rizika pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny s minimálním či nulovým zhodnocováním úspor klientů. Jsme názoru, že daňová podpora (soukromého) životního pojištění dlouhodobě nesplňuje účel motivace vytváření penzijních úspor. Nabídka finančních produktů určených pro vytváření penzijních úspor se za posledních 25 let (kdy byly poprvé zavedeny daňové výhody u životního pojištění) výrazně rozšířila. Již řadu let se tedy na českém trhu potvrzuje, že životní pojištění není vhodným produktem pro zhodnocování úspor. Logickou reakcí pojišťovatelů a klientů je účelové využití současných pravidel daňové podpory životního pojištění dominantně na krytí rizika úmrtí z jakékoliv příčiny (nikoliv na spoření prostřednictvím životního pojištění).

Zároveň je třeba zdůraznit, že český trh s životním pojištěním čelí dlouhodobě zásadním výzvám. Nejenže od roku 2019 dochází k poklesu podílu rezervotvorného pojištění, ale od r. 2016 došlo i ke snížení celkového předepsaného pojistného u životního pojištění o cca 10 %. ČR dosahuje nejnižší úroveň penetrace životního pojištění nejen ze států V4 (Kabrt, 2022), ale pohybuje se i dlouhodobě pod průměrem EU (Grmalová, Pukala, 2018). Zrušení daňové podpory životního pojištění by trhu životního pojištění zcela jistě nepomohlo.

Od r. 2024 došlo k zavedení daňové podpory na jedno z neživotních rizik – pojištění dlouhodobé péče (pro 3. a 4. stupeň závislosti). Bez ohledu na to, zda je toto pojištění sjednáno v samostatném produktu, nebo jako jedno z připojištění u smlouvy IŽP či RŽP, je pojistné placené za toto pojištění daňově zvýhodněno. Velmi podobně je daňově zvýhodněno pojištění pro případ úmrtí z jakékoliv příčiny ovšem sjednané pouze prostřednictvím produktu IŽP, a to jen u některých pojistitelů (viz tab. 3). Nepovažujeme tuto praxi za vyváženou a domníváme se, že by se daňová podpora životního pojištění měla definovat v zákoně jednoznačně, aby nedocházelo k rozdílné interpretaci pravidel mezi pojistiteli a nerovnováze v nastavení daňové podpory mezi produkty investičního a rizikového životního pojištění.

7 Závěr

Cílem našeho příspěvku bylo odpovědět, zda má daňová podpora životního pojištění v aktuálním nastavení své opodstatnění, nebo by mělo dojít k její úpravě. Ukázali jsme, že současná praxe na trhu životního pojištění z pohledu uplatnění daňových výhod je dlouhodobě nekonzistentní a nerovnovážná mezi produkty IŽP a RŽP.

Produkty životního pojištění se od doby zavedení první daňové podpory zásadně změnily, stejně tak se výrazně rozšířila nabídka alternativních spořicíh a investičních produktů, a to včetně možnosti uplatnění daňových výhod. Zásadní změnou bylo zavedení daňově zvýhodněného režimu dlouhodobého investičního produktu. IŽP má aktuálně transparentně oddělené rizikové a investiční pojistné, čemuž podle našeho názoru neodpovídá definice soukromého životního pojištění v zákoně o dani z příjmů fyzických osob.

Zákonem definovaná pravidla daňových úlev uplatněná u životního pojištění by měla jednoznačně prokazovat svůj účel. V případě, že je účelem daňové podpory životního pojištění výhradně vytváření úspor na stáří, pak by se daňová úleva měla vztahovat pouze na spořicí složku pojištění (investiční pojistné), nikoliv však i na riziko pojištění úmrtí z jakékoliv příčiny. Pokud je účelem daňové podpory zvýhodnění prodeje pojištění pro případ úmrtí, pak by měla být pravidla nastavena podobně, jako je to v případě pojištění dlouhodobé péče, tzn. nárok na daňové zvýhodnění by měl klient získat bez ohledu na to, zda je zvýhodněné pojištění sjednáno v rámci produktu IŽP nebo RŽP.

Literatura

Akhtar, M. W. (2023). Behavioral issues in retirement savings (Doctoral dissertation). École Universitaire de Management, Université Clermont Auvergne.

Česká asociace pojišťoven. (2016). Vývoj pojistného trhu 1–12/2016.

<https://www.cap.cz/images/statisticke-udaje/vyvoj-pojisteno-trhu/STAT-2016Q4-CAP-CZ-2017-01-25-WEB.pdf>

Česká asociace pojišťoven. (2024). Vývoj pojistného trhu 1–12/2024.

https://www.cap.cz/images/statisticke-udaje/vyvoj-pojisteno-trhu/2024/2102_SII-STAT-2024-Q4-CS_2025-02-10-WEB.xlsx

Česká národní banka. (n.d.). ARAD – systém datových řad.

<https://www.cnb.cz/arad/#/cs/home>

Fadejeva, L., & Tkacevs, O. (2022). The effectiveness of tax incentives to encourage private savings. *Baltic Journal of Economics*, 22(1), 1–21.

Fang, B., Hope, O.-K., Huang, Z., & Moldovan, R. (2020). The effects of MiFID II on sell-side analysts, buy-side analysts, and firms. *Review of Accounting Studies*, 25, 855–902.

<https://doi.org/10.1007/s11142-020-09545-w>

Fras, M., Pauch, D., Walczak, D., & Bera, A. (2024). Determinants of the behaviour of entities on the insurance market in the light of changes introduced by the IDD Directive. *Journal of Consumer Policy*, 47, 533–566.

<https://doi.org/10.1007/s10603-024-09572-z>

Hinz, R. (2019). Voluntary retirement savings: Motivations, incentives and design. World Bank.

Kult, A., & Skrabka, J. (2021). European protection of retail investors in insurance-based investment products: Product interventions under PRIIPs. *International Investment Law Journal*, 1(2).

Musílek, P. (2018). Regulace a dohled distribuce finančních produktů. *Český finanční a účetní časopis*, 13(3), 79–88.

<https://doi.org/10.18267/j.cfuc.518>

Papík, M. (2017). Composition of equity and mixed pension funds in Slovakia. *Oeconomia Copernicana*, 8(1), 51–64.

<https://doi.org/10.24136/oc.v8i1.4>

Pecina, P. (2025). Potřebují investiční produkty v režimu dlouhodobého investičního produktu regulaci vstupních poplatků? *Český finanční a účetní*

Pecina, P., Ducháčková, E.: Je daňová podpora životního pojištění v ČR stále opodstatněná?

časopis, 2025(1), 4–26.

<https://doi.org/10.18267/j.cfuc.609>

Šindelář, J. (2015). Kvantitativní prognóza poptávky po životním pojištění v ČR v letech 2015–2018: Makroekonomický růst vs. odvětvová restrukturalizace. Český finanční a účetní časopis, 2016(1), 5–23.

<https://doi.org/10.18267/j.cfuc.465>

Šindelář, J., & Erben, M. (2017). Problémy v distribuci finančních produktů: Selhání trhu anebo regulace? Český finanční a účetní časopis, 12(3), 5–17.

<https://doi.org/10.18267/j.cfuc.498>

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů.

Zákon č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění.

Is Tax Support for Life Insurance in the Czech Republic Still Justified?

Petr Pecina – Eva Ducháčková

Abstract:

The life insurance market in the Czech Republic has undergone dynamic changes in recent years. Written premiums in life insurance have been declining, accompanied by a decreasing share of reserve-forming life insurance. For the purpose of long-term savings and wealth accumulation, other types of financial products are increasingly being used. At the same time, the market for life insurance is shifting toward risk life insurance, partly due to differences in the regulatory framework governing reserve-forming and risk insurance. Nevertheless, tax support for reserve-forming insurance remains in place, despite the fact that it is being used less frequently as a tool for pension savings. This paper seeks to answer the question of whether the tax support of life insurance continues to be justified, or whether the system of tax incentives for life insurance products should be reconsidered.

Keywords:

Life Insurance, Reserve-forming Life Insurance, Risk Life Insurance, Regulation and Supervision

JEL Classification: G18, G22, G50