

Pięć głównych mitów o ubezpieczeniach na życie w Polsce

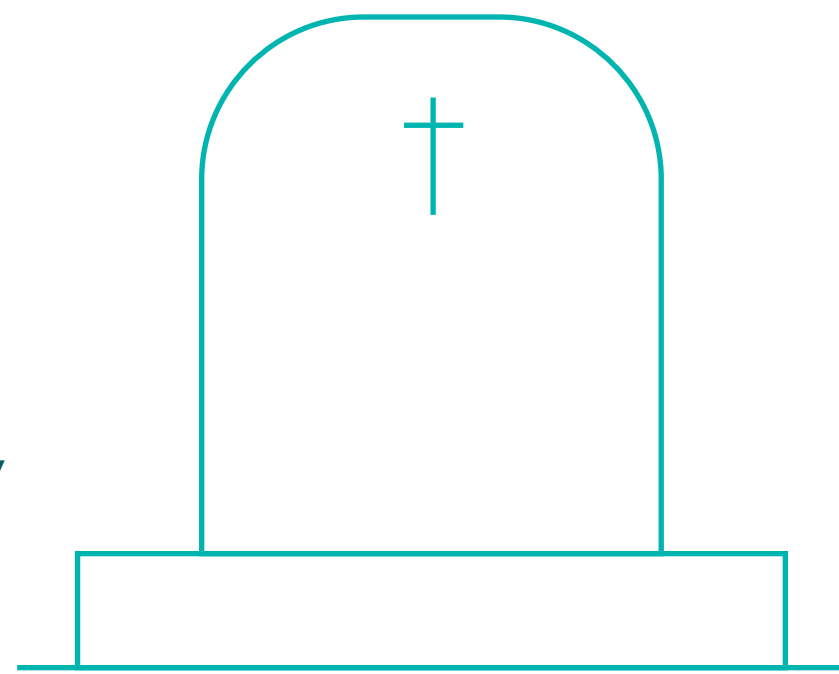
Informacje o Prudential Family Index: Badanie zostało przeprowadzone przez agencję badawczą Beyond w listopadzie 2022 metodą CAWI (kwestionariuszowych wywiadów prowadzonych przez internet) na panelu firmy Norstat Polska, na próbie reprezentatywnej Polaków wieku 25-45 lat posiadających przynajmniej jedno dziecko. Badana próba liczyła 500 osób.

Czy główne mity na temat ubezpieczeń są zasadne?



Mit numer 5: Ubezpieczenie na życie jest tylko „od śmierci”

18%
respondentów



NIEPRAWDA!

Jedną z wielu korzyści wynikających z ubezpieczenia na życie są umowy dodatkowe, które m.in. gwarantują wsparcie finansowe w trudnych sytuacjach życiowych, na przykład w przypadku ciężkiej choroby, pobytu w szpitalu czy utracie możliwości pracy zawodowej. Dodatkowo ubezpieczenia na życie można połączyć z oszczędzaniem na emeryturę lub inny wymarzony cel.

Mit numer 4: Ubezpieczenia na życie są skomplikowane i niejasne

45%
respondentów



TAK SIĘ TYLKO WYDAJE!

Ubezpieczenie na życie jest uważane za skomplikowane, bo dotyczy tego, co najważniejsze i najcenniejsze – Twojego zdrowia i życia.

Odpowiedzialny ubezpieczyciel dokłada wszelkich starań, aby trudną dla klientów kwestię przybliżyć i opowiedzieć w zrozumiały i przystępny sposób, np. podczas spotkania z konsultantem, który zbada potrzeby i zaprezentuje odpowiednie rozwiązania.

Mit numer 3: Mam jeszcze czas na ubezpieczenie się

51%
respondentów



TO TYLKO POZORY!

Im wcześniej zaczniemy się ubezpieczać i łączyć to z oszczędzaniem np. na emeryturę, tym więcej zgromadzimy pieniędzy. Dodatkowo środki dłużej „pracują” i zwiększają wartość oszczędności. Ubezpieczenia są przydatne, gdy w życiu dzieją się negatywne w skutkach sytuacje, a te występują wtedy, kiedy najmniej się ich spodziewamy. Dlatego nie warto zostawiać decyzji o ubezpieczeniach na później!

Mit numer 2: Konsultanci ubezpieczeniowi nie sprzedadzą mi tego, czego potrzebuję

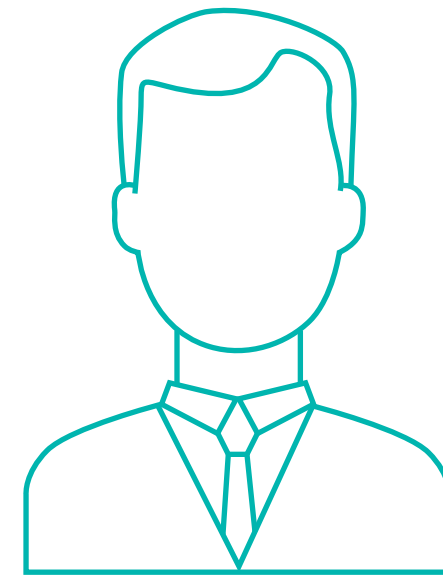
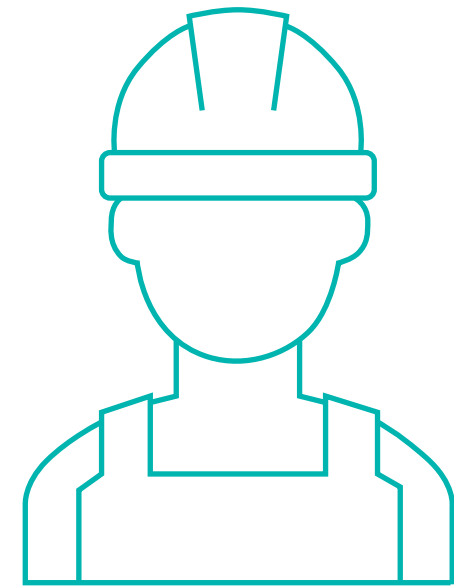
54%
respondentów



NIC BARDZIEJ MYLNEGO!

Konsultant to przewodnik po świecie ubezpieczeń na życie. Na podstawie jasno określonych i szczegółowych kryteriów pomaga klientowi uświadomić sobie własne potrzeby i przeanalizować wszystkie ryzyka. Opierając się na wynikach tegoż wywiadu, proponuje rozwiązanie uszyte na miarę naszych oczekiwań oraz możliwości. Co więcej, w wielu sytuacjach taka rozmowa z konsultantem Prudential może pomóc otworzyć nam oczy i uzmysłwić faktyczne potrzeby.

Mit numer 1: Mam ubezpieczenie w pracy i to mi wystarcza



55%
respondentów

TO MIT!

Ubezpieczenie w pracy może być niewystarczające ze względu na niepełny zakres świadczeń. Zazwyczaj taka forma ubezpieczenia jest dostosowana do potrzeb wielu osób. W momencie wypłacania świadczenia kwota może więc być niezadowalająca i nie spełnić naszych oczekiwań. Jeżeli nasze potrzeby są większe – warto dopasować ubezpieczenie do indywidualnych potrzeb.



„Doskonale zdajemy sobie sprawę, że tematyka ubezpieczeniowa jest na pierwszy rzut oka skomplikowana. Celowo szkolimy naszych konsultantów w taki sposób, aby przekładali tematykę ubezpieczeniową na prosty język i pomogli klientom zastanowić się nad swoimi oczekiwaniami co do przyszłości oraz określić swoje zapotrzebowanie względem ubezpieczeń. Dbamy o to, aby podchodzić do każdej osoby w sposób indywidualny i doradzać najlepsze w jego sytuacji rozwiązania – biorąc pod uwagę zarówno jego obecne możliwości, jak i potrzeby w przyszłości. Decyzję co do ubezpieczenia na życie zawsze podejmuje Klient. Jeżeli ma odpowiednią wiedzę, to ta decyzja będzie dla niego bardziej korzystna.”

Sławek Betz

dyrektor sprzedaży agencyjnej Prudential w Polsce,
towarzystwa ubezpieczeniowego oferującego
ubezpieczenia pod marką Pru