**Świadomość ubezpieczeniowa Polaków systematycznie rośnie**

**Świadomość ubezpieczeniowa Polaków choć powoli to jednak systematycznie rośnie. Z jednej strony jest to zasługa edukacyjna coraz większej ilości agentów ubezpieczeniowych poważnie i rzetelnie podchodzących do swojego zawodu i edukujących społeczeństwo za pośrednictwem różnych dostępnych mediów, udziałach w konferencjach biznesowych, na łamach prasy, książek, publikacji itd. Z drugiej strony coraz częściej popularyzowanych informacji na temat zmian demograficznych, trendów w świecie, wydolności systemu ubezpieczeń społecznych, wysokości dostępnych świadczeń na wypadek zdarzeń losowych, rozwiązań przyjętych w innych krajach.**

Młodzi ludzie wkraczający na ścieżkę kariery zawodowej coraz częściej interesują się mimo młodego wieku jak będzie wyglądała ich przyszłość po ustaniu aktywności zawodowej. Widząc jak wygląda życie na emeryturze rodziców czy dziadków niekoniecznie chcą powielać taki styl życia. Zamiast ledwo wiązać koniec z końcem odliczając grosiki czy wystarczy na pokrycie wciąż rosnących opłat eksploatacyjnych i cen leków nierefundowanych, chcą podróżować i spełniać swoje marzenia, realizować swoje pasje, na które wcześniej być może mieli pieniądze, ale nie mieli dostatecznie dużo wolnego czasu. Wizja, że emerytura będzie odpowiednikiem mniej niż 20% aktualnej pensji a w przypadku przedsiębiorców jeszcze mniej to nie jest to co ich kręci. Często też wolą projektować swoje życie w taki sposób, aby w wieku nie ustawowo przewidzianym jako moment przejścia na emeryturę (odpowiednio kobiety 60 lat, mężczyźni 65 lat z wysokim prawdopodobieństwem wydłużenia tego okresu dla obojga płci) lecz znacznie wcześniej np. około 50 roku życia móc stać rentierem i odcinać kupony od wcześniejszych inwestycji.

Pokazują to też statystyki towarzystw ubezpieczeniowych programy emerytalno-oszczędnościowe to około 60% portfela, a średnia składka przeznaczana na ten cel przez statystycznego Kowalskiego to kwota około 540 zł miesięcznie.

Co więcej, młodzi ludzie wraz z usamodzielnianiem się, zakładaniem własnej rodziny, narodzinami kolejnych dzieci czują, że ponoszą odpowiedzialność za siebie i swoją rodzinę. A to prowadzi do chęci zabezpieczenia siebie na wypadek śmierci, choroby czy innych zdarzeń losowych. Wiadomo, że im człowiek młodszy tym koszt ubezpieczenia nawet przy bardzo wysokich sumach ubezpieczeniowych jest niski. A choć nikt nie planuje ani umierać, ani chorować, lepiej mieć takie zabezpieczenie i spać spokojnie. Statystyki są bowiem nieubłagane. Poważne choroby takie jak rak, udar, zawał serca przytrafiają się coraz częściej ludziom w bardzo młodym wieku. Neurobolerioza po kleszczowa ze swoimi następstwami przy tak ogromnej liczbie ukąszeń przez kleszcze jakie w ostatnich latach obserwujemy to wręcz realne zagrożenie dla każdego. Z takich między innymi powodów mamy mnóstwo zbiórek pieniężnych na portalach społecznościowych albo podczas organizowanych przez rodzinę i znajomych koncertów czy innych wydarzeń artystycznych. Jednak ilość zgromadzonych w ten sposób środków często jest niewystarczająca a dodatkowo wchodzi w grę wyścig z czasem. Dlatego ci bardziej przezorni i przewidujący wolą wydać kilkadziesiąt czy kilkaset złotych, aby nie martwić się jak sobie poradzą w sytuacji trudnej losowo. Portfel statystycznego agenta to około 28% polis ochronnych a klienci w zależności od potrzeb rodzinnych poruszają się w przedziale sum ubezpieczeniowych od 10 tysięcy złotych do 5 milionów złotych.

Coraz częściej też mamy do czynienia ze świadomymi rodzicami, którzy już od narodzin dziecka myślą o tym, żeby pomóc swoim dzieciom w finansowym usamodzielnieniu się. Może wizja, że dorosłe dzieci w wieku 35-45 lat nadal będą z nimi mieszkać pod jednym dachem będąc na garnuszku rodziców ich przeraża? A może pamiętając o tym jak sami wkraczali w dorosłość co otrzymali jako wsparcie od swoich rodziców albo przeciwnie o ile trudniej im było na starcie, skoro na pomoc rodziców liczyć nie mogli. Dlatego rodzice często poszukują rozwiązań o charakterze posagowym adekwatnym do ich możliwości finansowych.

Około 10% portfela agenta ubezpieczeniowego to polisy budujące kapitał na przyszłość dzieci a statystyczny Polak przeznacza na ten cel średnio 310 zł miesięcznie.

Około 2% portfela to są klienci, którzy poszukują alternatyw i dywersyfikacji swoich znaczących nadwyżek finansowych a polisy o charakterze inwestycyjnym z gwarancjami są ich doskonałym wyborem.

Autor:

Anna Remża ekspert z zakresu indywidualnych ubezpieczeń na życie

[www.annaremza.pl](http://www.annaremza.pl)

<https://www.facebook.com/oszczedzanie.emerytury.posagowe.ochronne>, <https://www.linkedin.com/in/anna-rem%C5%BCa-54a88247/>