**Koronawirus a ubezpieczenia na życie – czy Polacy ubezpieczają się chętniej?**

**Jak wynika z badania przeprowadzonego przez CUK Ubezpieczenia, 8,36% respondentów zadeklarowało, że w trakcie pandemii wykupiło ubezpieczenie na życie. Zdaniem ekspertów firmy, COVID-19 nie przyczynił się znacząco do wzrostu sprzedaży ubezpieczeń na życie – CUK Ubezpieczenia obserwuje średnią dynamikę wzrostu sprzedaży tego produktu rzędu 103% w okresie od marca do lipca 2020. W tym samym badaniu 39,91% respondentów deklaruje, że posiada ubezpieczenie na życie. Mimo rosnącej popularności tych ubezpieczeń, nadal są one traktowane przez Polaków trochę po macoszemu. Dla porównania ubezpieczenie NNW wykupuje 62,75% badanych.**

Przyczyny można szukać w skomplikowanych zapisach Ogólnych Warunków Ubezpieczenia**. 16,96% respondentów uznaje właśnie niejasność ofert firm ubezpieczeniowych za największą barierę w procesie zakupu ubezpieczenia.** Często też jesteśmy posiadaczami ubezpieczenia z konieczności, ze względu na posiadany kredyt lub w ramach benefitów oferowanych przez pracodawców. Aby ułatwić zrozumienie istoty tych ubezpieczeń, Eksperci CUK Ubezpieczenia postanowili rozłożyć ubezpieczenia życiowe na czynniki pierwsze.

**Ogólne Warunki Ubezpieczenia na Życie – baza naszej ochrony.**

Ogólne Warunki Ubezpieczenia na Życie (OWU) stanowią podstawę zawarcia umowy ubezpieczenia, są „bazą” dla naszej polisy. W tym przypadku, co do zasady zakres mamy bardzo podstawowy, obejmuje on śmierć Ubezpieczonego. I tutaj tak naprawdę zaczyna się cały „problem” z ubezpieczeniami na życie.

Ubezpieczenia na życie są w Polsce cały czas niedoceniane przez Klientów. Wynika to w jakimś stopniu z tego, że Klienci nie wierzą w gwarancję wypłaty sumy ubezpieczenia – a przecież to jest istotą ubezpieczenia na życie.

*„Jednak jeśli zrozumie się mechanizmy działania takiego ubezpieczenia, uzna się gwarancję jaką daje polisa i przy odpowiednim wsparciu doradcy zrozumie własne, często bardzo duże potrzeby ubezpieczeniowe, wtedy wszystko staje się prostsze. Dostęp do najlepszych produktów plus fachowe doradztwo powodują, że klienci mają na co dzień dostęp do najlepszych rozwiązań i dzięki temu mogą spać spokojnie. Najważniejsze w tym wszystkim jest to żeby klienci posiadający, tzw. grupowe ubezpieczenie na życie w swojej firmie, nie zakładali, iż jest to polisa na życie, a coraz częściej próbowali szukać indywidualnych, uszytych na miarę rozwiązań.”*– **Jakub Butta, Dyrektor Sprzedaży Sieci Własnej CUK Ubezpieczenia**

**Ubezpieczenia dodatkowe, czyli co w polisie piszczy.**

Wśród ubezpieczeń dodatkowych mamy cały wachlarz zdarzeń z tytułu których przysługuje wypłata świadczenia. Zacznijmy od rozszerzenia podstawowego zakresu o opcje, które dotyczą nas (Ubezpieczonych). Poniżej kilka ważnych pozycji:

* Zawał serca lub udar mózgu
* Nowotwór w tym nowotwór przedinwazyjny
* Świadczenie z tytułu przebytej operacji
* Poważne zachorowanie (np. stwardnienie rozsiane lub sepsa)
* Zasiłek szpitalny wypłacany za każdy dzień pobytu w szpitalu
* Zabiegi specjalistyczne

Ochronę możemy rozbudować również o ubezpieczenia przeznaczone dla dzieci.

*„Poważne zachorowanie dziecka to największa troska rodzica. W wachlarzu chorób objętych ubezpieczeniem znaleźć można m.in.: cukrzycę typu I, bakteryjne zapalenie opon mózgowych czy nowotwór złośliwy. Polisa na życie zapewnia środki, które pozwolą pokryć koszty zakupu leków, sprzętu medycznego czy rekonwalescencji po przebytym leczeniu. Taka „poduszka finansowa” daje poczucie bezpieczeństwa i obniża stres wynikający z sytuacji chorobowej. Czasem bywa również tak, że posiadana polisa ratuje życie finansując duże koszty prywatnej diagnostyki”* – **mówi Jakub Butta Dyrektor Sprzedaży Sieci Własnej CUK Ubezpieczenia**

*„Poważne zachorowanie nie jest oczywiście jedyną sytuacją, w której polisa zapewnia finansowe wsparcie. Należy pamiętać o operacji i pobycie dziecka w szpitalu, w tych przypadkach rodzice mogą liczyć na wypłatę świadczeń które w takich momentach wspierają rodzinę.”* – **dodaje Jakub Butta**

**Assistance medyczny – wsparcie organizacyjne**

Będąc w trudnej sytuacji spowodowanej naszym stanem zdrowia, czy stanem zdrowia bliskich możemy nie mieć głowy do kwestii organizacyjnych i chętnie powierzylibyśmy je komuś innemu. Rozdarcie między tym co trzeba zrobić, a tym co fizycznie jesteśmy w stanie sami osiągnąć potęguje tylko dyskomfort. I na takie sytuacje zostało właśnie wymyślone ubezpieczenie assistance.

*„Assisatnce jest ubezpieczeniem nieoczywistym, trudno jest zwizualizować sobie jego „namacalne” korzyści. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć kiedy i jakiego wsparcia będziemy oczekiwać. Opieka nad dzieckiem, pomoc domowa po hospitalizacji, dowóz leków, zakup lub wypożyczenie sprzętu rehabilitacyjnego. Te i wiele innych świadczeń zapewnia ubezpieczenie assistance, które działa przede wszystkim wtedy gdy nie ma nas w domu i sami nie możemy zareagować czy zwyczajnie pomóc.” –* **mówi Jakub Butta Dyrektor Sprzedaży Sieci Własnej CUK Ubezpieczenia**

Analizując tak przedstawioną kwestię ubezpieczenia na życie można zobaczyć wyraźny schemat jego konstrukcji. Znając już poszczególne składowe oferty łatwiej jest zrozumieć, co konkretnie nam przysługuje i jaki zakres powinniśmy wybrać. Warto jednak dla pewności i własnego spokoju skorzystać ze wsparcia eksperta, w najwygodniejszy dla nas sposób: on-line, przez infolinię lub osobiście w placówce CUK Ubezpieczenia.

Liczby mówią same za siebie: 254 osoby na każde 100 tys. mieszkańców – średnio tyle osób rocznie zachoruje na nowotwór w Polsce. 22 tyś. – dzieci i młodzieży zachorowało w Polsce na cukrzycę w 2018 roku. 7,5 mln – tylu Polaków rocznie jest przyjmowanych do szpitala. W każdej z opisanych wyżej sytuacji możemy liczyć na wsparcie i wypłatę środków z polisy życiowej.

***CUK Ubezpieczenia,*** *wiodący w Polsce dystrybutor ubezpieczeń oferujący produkty ponad 30 Towarzystw Ubezpieczeniowych. Firma funkcjonuje od 19 lat będąc technologicznym i jakościowym liderem branży. Multiagencja działa poprzez różne kanały dotarcia do Klienta i prowadzi sprzedaż poprzez sieć 330 Placówek własnych i franczyzowych, 300 punktów partnerskich, własne Contact Center oraz kanały online. Misją firmy jest kreowanie przyjaznego dla Klienta świata ubezpieczeń. Potwierdzeniem tego są nagrody, które otrzymaliśmy, m.in.: Godło Firma Przyjazna Klientowi, Godło Najwyższa Jakość Quality International oraz Godło Jakość Roku w kategorii Usługa Roku. W naszej firmie najważniejsi są ludzie, którzy z nami pracują i wartości, jakie wnoszą. W codziennej pracy stawiamy na bezpośrednią komunikację, przyjacielskie relacje, poszukiwanie skutecznych rozwiązań oraz nabywanie nowych umiejętności.*