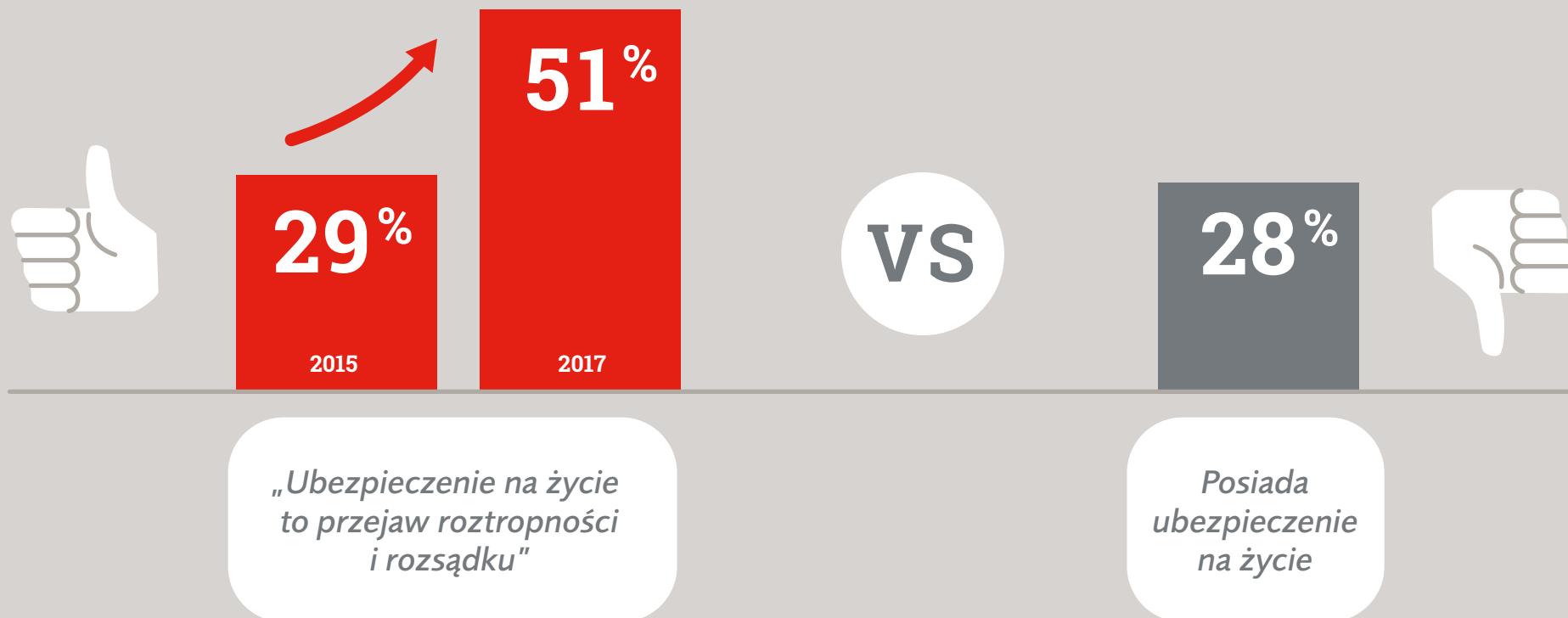


1

Polacy są coraz bardziej świadomi roli ubezpieczeń na życie, ale ich nie kupują



Ponad połowa dorosłych Polaków w wieku 25-45 lat twierdzi, że posiadanie ubezpieczenia na życie to przejaw roztropności i rozsądku. To duży skok w porównaniu z poprzednimi badaniami Prudential, przeprowadzonymi na takiej samej próbie w 2015 r. Niestety, wzrostowi świadomości i pozytywnemu postrzeganiu ubezpieczeń na życie nie towarzyszą decyzje o ich zakupie. Według szacunkowych danych mniej niż 1/3 dorosłych Polaków posiada indywidualne ubezpieczenie na życie. To prawdziwy paradoks.

2 Dlaczego Polacy nie posiadają ubezpieczenia na życie?*



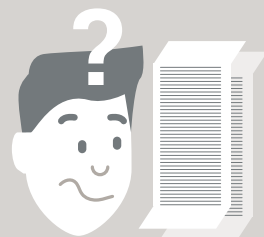
58%

„Obawiam się spotkania z agentem”** *



49%

„Mam w pracy”



43%

„Ubezpieczenia na życie są niejasne”



42%

„Nie znam się na ubezpieczeniach”



40%

„Mam teraz pilniejsze rzeczy, zajmę się tym później”

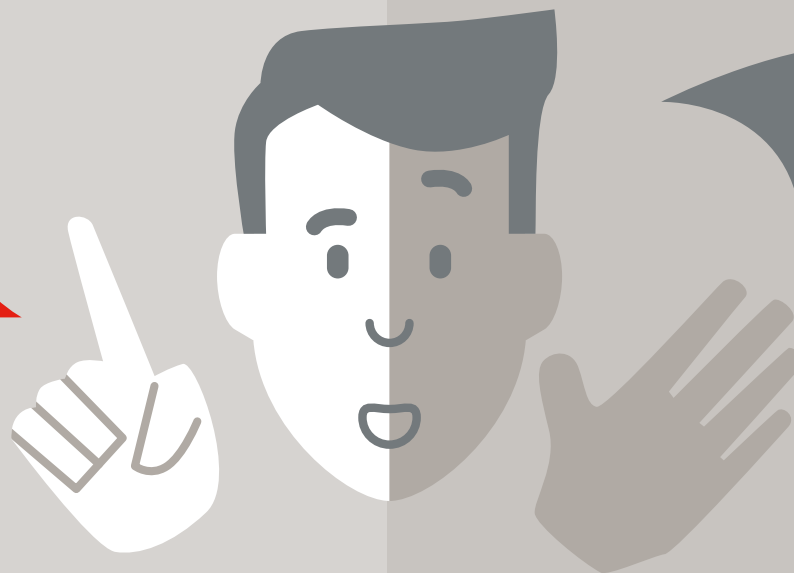
Polacy pytani o powody, dla których nie posiadają indywidualnego ubezpieczenia na życie, najczęściej wskazują na barierę w postaci spotkania z agentem ubezpieczeniowym oraz fakt posiadania ubezpieczenia w pracy. Kolejne powody to opinie o niejasności ubezpieczeń oraz brak wiedzy o ubezpieczeniach. Co warto przywołać, aż 40% respondentów twierdzi, że ma teraz pilniejsze rzeczy na głowie. To mogłoby wskazywać na dość powszechną postawę odkładania przez Polaków ważnych rzeczy na później. Czy to jest objaw prokrastynacji?

3 Paradoks młodego boga #1*

41%

RESPONDENTÓW TWIERDZI JEDNOCZEŚNIE

„Ubezpieczenie to przejaw roztropności i rozsądku”



„Nie ubezpieczam się, bo mam teraz pilniejsze rzeczy na głowie; pomyślę o tym później.”

Oto jeden z paradoksów młodych bogów. W próbie ogólnopolskiej 41% Polaków w wieku 25-45 lat twierdzi, że ubezpieczenie na życie to przejaw roztropności i rozsądku. Jednocześnie ci sami respondenci twierdzą, że nie ubezpieczają się, ponieważ mają na głowie pilniejsze rzeczy i pomyślą o tym później. Często stwierdzenie o „pilniejszych rzeczach na głowie” jest wymówką i szukaniem usprawiedliwienia dla nieubezpieczania się na życie.

4 Paradoks młodego boga #2*

W GRUPIE OSÓB NIEPOSIADAJĄCYCH INDYWIDUALNEGO UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE

JEDNOCZEŚNIE

58%

„Obawiam się spotkania z agentem”**

67%

„Chętnie skorzystam z darmowej porady”

Kolejny paradoks młodych bogów to rzekoma niechęć do skorzystania z profesjonalnej porady agenta ubezpieczeniowego. W grupie osób nieposiadających ubezpieczenia na życie aż 58% ankietowanych jako powód podaje przekonanie, że agenci ubezpieczeniowi naciągają, spotkanie z agentem zobowiązuje i trudno będzie mu odmówić. Jednocześnie aż 2/3 tych samych respondentów twierdzi, że chętnie skorzysta z porady na temat ubezpieczenia na życie.

5 Paradoks młodego boga #3*

W GRUPIE OSÓB NIEPOSIADAJĄCYCH INDYWIDUALNEGO UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE



W grupie osób nieposiadających indywidualnego ubezpieczenia na życie 40% ankietowanych twierdzi, że przyczyną takiego stanu są „pilniejsze rzeczy na głowie”. Jednocześnie 60% z nich słusznie zauważa, że im wcześniej pomyśli o ubezpieczeniu, tym lepiej dla nich. Jako społeczeństwo szukamy usprawiedliwienia dla niechęci do zajmowania się ważnymi rzeczami tak wcześnie, jak to tylko możliwe, mimo że tracimy, odkładając je na później.