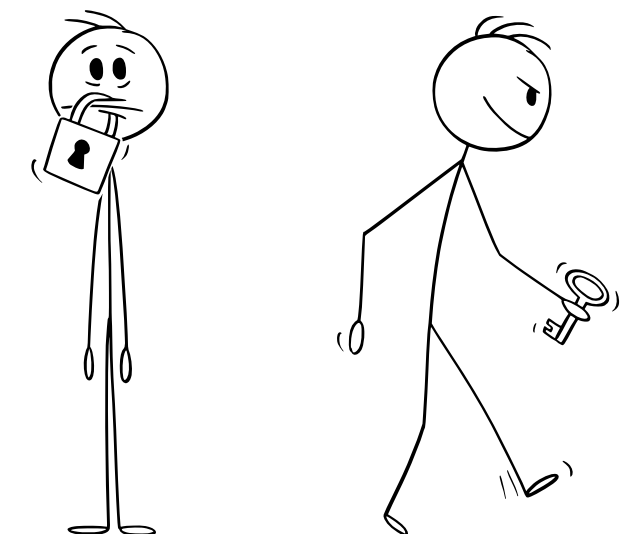


Životné poistenie

Čo je pravda, a čo nie...



Povedzme si to na rovinu.

Žiaľ, životné poistenie sa zatiaľ neteší takej popularite, akú by si zaslúžilo.

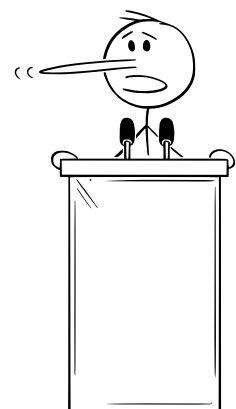
Možno už aj ty tušíš, že by ho mal mať. Prečo teda stále váhaš a ošivaš sa pri pomyslení na uzatvorenie životného poistenia?

Kolujú o ňom totiž nelichotivé nepravdy a pokrútené skutočnosti.



Zo životky som nič nedostal, keď sa mi stalo to, alebo tamto...

Každá minca má však dve strany. Rovnako aj príbehy ľudí, ktorí sa cítia byť ukrivdení, keď im poisťovňa nevyplatila odškodné za úraz alebo chorobu.



Jednou z najčastejších príčin je **nesprávna voľba pripoistení**. Najmä z dôvodu nižšej ceny sú takzvané malé riziká nadradené tým veľkým. **Druhou** príčinou je **nedostatočné vysvetlenie a pochopenie** na čo dané pripoistenie slúži, čo kryje, a čo naopak nie.

Malé vs VEĽKÉ riziká



Pod **malé** riziká patrí napríklad

- denné odškodné liečenia úrazu
- hospitalizácia
- chirurgický zákrok.
- práceneschopnosť

Pod **veľké** riziká patrí napríklad

- úmrtie
- invalidity
- trvalé následky úrazu
- kritické ochorenia.

Malé riziká majú obvykle spoločnú jednu vec.

Krátku dobu priebehu liečenia. Odškodné sa teda pohybuje v priemere len niekoľko sto eur. Toto obvykle nemá fatálny dopad na rodinný rozpočet. Na rozdiel od nákladnej a dlhotrvajúcej liečby rakoviny, alebo odkázanie na výšku invalidného dôchodku.

Pri zlomenej nohe je priemerná výška poistného plnenia 200 €.

Pri hospitalizácii v nemocnici je to len niečo okolo 40 €.

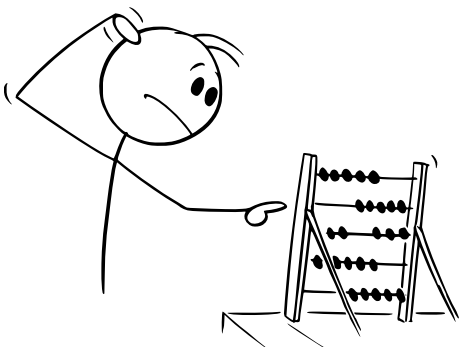
Pri diagnostikovaní závažného ochorenia je to 10 000 €.

No a pri trvalej invalidite je to 50 000 €.

Napriek tomu sa objavujú v zmluvách malé riziká častejšie ako zastúpenie dôležitých veľkých rizík.

Prečo je to tak?

Dôvod je jednoduchý. **Nižšia cena** za poistenie.

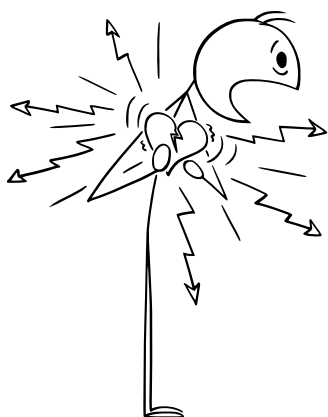
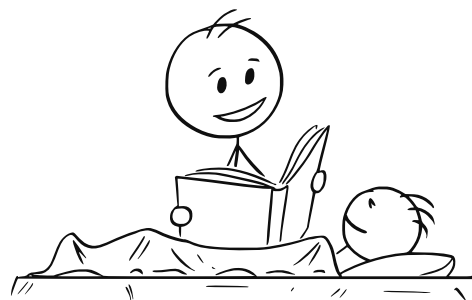


Je to ale skutočne lacnejšie?

To platí len v prípade, že sa ti nič nestane počas celého obdobia poistenia. Čo však v prípade, ak by sa predsa len niečo stalo? Nájdeš vo vrecku toľko peňazí, aby si mohol splatiť hypotéku alebo aby tvoja rodina bola v pohode aj bez tvojho príjmu?

Kde bolo, tam bolo...

Vráťme sa k problému nespokojných klientov a upravme to na pravú mieru konkrétnymi príkladmi.



Bol som **hospitalizovaný s obojstranným zápalom pľúc** takmer tri týždne. Odvtedy trpím **chronickým zápalom** a mám ťažké **respiračné problémy**.

Pripoistenie hospitalizácie v zmluve mám. Nedostal som však ani jedno eur.

Fakt: Pripoistenie hospitalizácie klient mal, ale **len z hľadiska úrazu a nie choroby**. Nevznikol teda nárok na plnenie. Klient si však zvolil toto riziko dobrovoľne, lebo bolo lacnejšie. Žiaľ na toto rozhodnutie po čase zabudol.

Riešenie: Poistená hospitalizácia aj z hľadiska choroby. Ak by mal klient pripoistené aj kritické ochorenia, mohol by hlásiť poistnú udalosť a čerpať z tohto pripoistenia. Väčšina poisťovní kryje závažné ochorenia pľúc v kritických ochoreniach.



Spadla som na korčuliach a rozbila som si tvár.

Našťastie sa mi nič vážne nestalo. Ostala mi však **škaredá jazva** na tvári a navyše mávam od vtedy silné **migrény**.

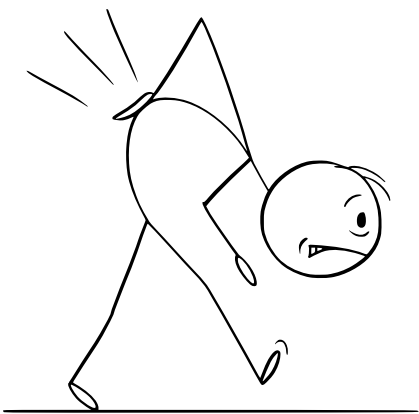
Išla som na korekčnú plastickú operáciu. Mám poistený chirurgický zákrok. Zákrok mi však z poisťky preplatený nebol.

Fakt: Poistenie chirurgického zákroku kryje **iba chirurgický zákrok ohrozujúci život**, nikdy nie estetické plastické operácie.

Klientke to však pri uzatváraní agent nepovedal a všeobecné podmienky si klientka neprečítala.

Riešenie: Ak by mala klientka pripoistené trvalé následky, mohla by nahlásiť poistnú udalosť a čerpať z tohto pripoistenia.





Som riadne zamestnaný a bol som **práceschopný kvôli bolestiam chrbta, ktoré trvali dva mesiace.**

PN poistenú v životnej poisťovni mám. Poslal som všetky potrebné dokumenty do poisťovne a poistné plnenie prišlo. No neveriacky a zúfalo som pozeral na sumu, ktorú som dostal. Bolo to žalostných **150 € za celé dva mesiace PN.** S dávkou zo sociálnej poisťovne mi stále chýbalo na všetky pravidelné mesačné výdaje.

Fakt: Klient mal poistenú PN s karenčnou dobou 29 dní. Zvolil si však lacnejší variant, ktorý je vyplácaný od 29. dňa PN, ale nie spätne od prvého dňa. Nárok mu teda vznikol za 31 dní PN. (PN trvala 60 dní) Keďže poistná suma bola len 5 eur na deň, za poistnú udalosť to činilo 150 €.

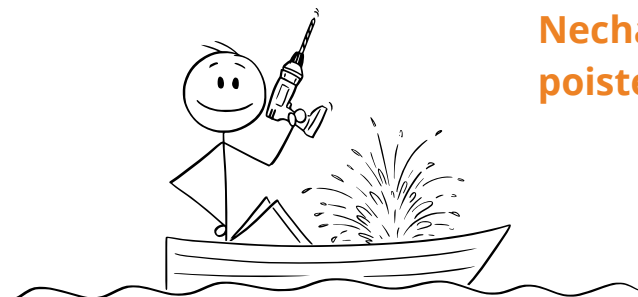
Riešenie: Keďže klient zarábala 1400 € mesačne v čistom, jeho poistná suma mala byť aspoň 14 eur. Navyše by bolo lepšie ak by klient mal PN od 29. dňa so spätným vyplácaním. Čiže by dostal 840 €. Ak to spočítame s dávkou zo Sociálnej poisťovne, ani by nepocítil stratu príjmu.

Takýchto reálnych príkladov by sme našli na pár ďalších strán.

Čo tým ale chceme povedať?

Bolo to životné poistenie klientov zlé? Správnejšie povedané by bolo, že **bolo zle nastavené, a možno nesprávne pochopené.**

Klienti uprednostnili cenu na úkor kvality. Čo myslíš...? Oplatilo sa im v tomto prípade šetriť na lehotnom poistnom?



Nechaj si opraviť alebo nastaviť životné poistenie skúseným maklérom.

