

## **KAJ ZARES NIKOLI NE SMETE NAREDITI ko se odločate za življenjsko zavarovanje**

**Strokovnjaki iz Finančne hiše nas opozarjajo, katerih napak ne smemo narediti, ko se odločamo, da bomo sklenili življenjsko ali rentno zavarovanje.**

**Matej Rus, finančni svetovalec Finančne hiše nas opozarja:** »Pri odločanju za sklenitev življenjskega zavarovanja je potrebno biti zelo previden, realen, saj gre za izdelek, katerega koristi in posledice niso vidne takoj ob nakupu ampak šele po 10, 20 ali celo več letih. Ker je ponudba tako produktov kot tudi finančnih svetovalcev na trgu izjemna je modro pri postopku nakupa življenjskega zavarovanja porabiti kakšno minuto več.«



**Marko Ploj, finančni analitik iz Finančne hiše** pravi: »Na tržišču obstaja veliko različnih zavarovanj. Zato se stranka nikoli ne sme odločiti kar za prvega, ki ji ga zastopnik ponudi. Pregledati mora ponudbe različnih zavarovalnic in jih med seboj primerjati, da najde produkt, ki najbolj ustreza njenim potrebam.

V povezavi s prejšnjo napako je tudi ta, da slepo zaupajo svojemu zavarovalnemu

zastopniku. Ali pa, da zavarovanje sklenejo pri družinskem članu ali prijatelju oz. znancu, ki se je komaj začel ukvarjati z zavarovalništvom. Prav tako ne smejo sklepati naložbenih življenjskih zavarovanj, če niso pripravljene sprejeti naložbenega tveganja. Naj raje sklenejo klasično življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice.



Največja napaka pa se mi zdi ta, da stranke predčasno prekinjajo stara zavarovanja in sklepajo nova, pri tem

pa utrpijo velike izgube zaradi stroškov, ki so povezani z zavarovanjem. Nekateri celo sklenejo zavarovanje s previsoko premijo, ki je niso sposobni plačevati. Nato pa hitro po začetku zavarovanja le tega prekinijo in izgubijo ves vplačan znesek. Naj torej raje vplačujejo nižji znesek, ki so ga sposobni mesečno odvajati (naj razmislijo, kako bi bilo npr. v prejšnjih treh mesecih, če bi imeli sklenjeno takšno zavarovanje. Ali bi ga lahko plačevali?).«

Tudi g. **Matej Rus** se strinja z zgornjo trditvijo, da NIKOLI ne kupujte življenjskega zavarovanja pri človeku, ki se s tem ukvarja honorarno in ki po izobrazbi sploh ni ekonomist, zavarovalničar...ZAKAJ?... V praksi se namreč velikokrat zgodi, da po nekaj letih ostanete čisto sami, brez pomoči tistega, ki vam je produkt prodal. Po navadi zato sledijo poteze, ki vas največ stanejo - odkupi polic, kljub temu da imate dnevno odškodnino je ne znate izkoristiti....

»Stranka naj nikoli ne daje napačnih podatkov ( glede teže, izbire zdravnika, prekrivati da ima kakšno kritično bolezen..sladkorno, ali npr. da je srčni bolnik)«, nas opozarja **finančna svetovalka Nataša Žarak-Breberina**. S tem bi lahko škodovali svojim upravičencem pri izplačilu zavarovalnine, saj bi lahko zavarovalnica izključila ali zelo omejila izplačilo zavarovalnine, v kolikor bi se ugotovilo iz zdravniške dokumentacije, da je bil zavarovanec bolan pred sklenitvijo.

**Ga. Nataša** opozarja tudi, da naj stranka ne daje lažnih upanj, da si zares želi zavarovanje skleniti, kasneje pa po odhodu svetovalca takoj ponudbo stornirat brez kakšnega koli tehtnega razloga. Stranka naj ne bi nikoli prekinjala starih polic, če je imela slabo izkušnjo z drugo zavarovalnico. S tem škoduje le sebi.

**Matej Rus, finančni svetovalec**, opozarja tudi glede naložbenih tveganj: »POSEBEJ BODITE POZORNI KAM SE VAŠA SREDSTVA NALAGAJO (tvegana ali netvegana naložba) - to odločitev morate sprejeti vi glede na odnos do tveganja, ki ga imate; ZAKAJ?... Velikokrat nevedni in strokovno nepodkovani agentje naložbeno politiko prepustijo črednemu nagonu na trgu, lastnemu prepričanju itd...«



Ne gre zanemariti opozorila **premoženjske svetovalke Aleksandre Potočnik**: «ne podcenjujte "vaše vrednosti" - zavarovalne

vsote naj bodo dovolj visoke za pokritje vaših obveznosti (kredit, trajniki,...) upoštevajoč tudi določene stroške (stroški pogreba, šolanje otrok, ...) - zavarovanja za primer smrti. Ne

pozabite na zavarovanje delovne nesposobnosti (trajna invalidnost, nezgodne rente).

**Mag. Karmen Darvaš Šega, direktorica**



**Finančne hiše**, želi sporočiti ljudem, da naj najprej spoznajo svojega svetovalca, preverijo njegove reference, njegovo delovno dobo in podjetje, pri katerem je svetovalec zaposlen in ga sprejmejo kot strokovnjaka in mu zaupajo. Naj ne preverjajo finančnih informacij pri prijateljih, ki niso strokovnjaki. V primeru dvomov naj preverjajo informacije direktno na zavarovalnici, saj ima vsaka zavarovalnica kontaktno osebje za pomoč zavarovancem. Pri izbiri svetovalca naj igra pomembno vlogo finančno/analitično/ekonomsko znanje svetovalca, ki nam ga posreduje v obliki koristi in v vam razumljivem ter preprostem jeziku.