Dlaczego o własnej przyszłości finansowej warto myśleć już dzisiaj

Eksperci PZU o oszczędzaniu

Czas największym sprzymierzeńcem emerytalnych oszczędności

Samo odkładanie pieniędzy nie wystarczy, by zapewnić sobie finansowy spokój na emeryturze. **Andrzej Sołdek,** prezes Powszechnego Towarzystwa Emerytalnego PZU, przekonuje, że równie ważne są czas, stopa zwrotu i odpowiednia strategia inwestycyjna.

O emeryturze warto zacząć myśleć jak najwcześniej. To nie tylko pusty frazes, ale i praktyczny wymiar. Największym sprzymierzeńcem oszczędzającego jest bowiem czas. Im dłużej pieniądze pracują, tym większe znaczenie ma nie tylko to, ile sami odłożymy, ale też to, co zarobi dla nas rynek kapitałowy.

Andrzej Sołdek, prezes PTE PZU, zwraca uwagę, że wielu ludzi ma naturalną skłonność do odsuwania tematu emerytury. Jest odległa, trudna do wyobrażenia i zwykle przegrywa z bardziej bieżącymi celami: mieszkaniem, podróżami czy wydatkami na rodzinę. Tymczasem właśnie długi horyzont może być największą przewagą przyszłego emeryta. – Mamy dwa silniki, które pracują na naszą przyszłą emeryturę – mówi Sołdek. Pierwszy jest oczywisty: to praca i składki odkładane z bieżących dochodów. Drugi to rynek kapitałowy, który przez lata może pomnażać zgromadzone środki.

Zdaniem prezesa PTE PZU wiele osób koncentruje się niemal wyłącznie na pierwszym elemencie. Tymczasem w perspektywie kilkudziesięciu lat ogromnego znaczenia nabierają stopa zwrotu i procent składany. Zwłaszcza że inwestowanie nie musi kończyć się wraz z przejściem na emeryturę. Jeżeli połączyć okres aktywności zawodowej z latami spędzonymi już na emeryturze, kapitał może pracować nawet przez blisko 60 lat. To właśnie dlatego decyzje podejmowane na początku drogi mają tak duże znaczenie.

Lokata nie wystarczy

Ekspert jasno też wskazuje: samo odkładanie pieniędzy na rachunku bankowym czy lokacie nie daje pełnych korzyści z długiego horyzontu. – Jeżeli oszczędności mają pracować przez dziesięciolecia, część z nich powinna być inwestowana w aktywa dające większy potencjał wzrostu. Chodzi przede wszystkim o akcje, czyli instrumenty powiązane z realną gospodarką i zyskami przedsiębiorstw – mówi Sołdek. Są one oczywiście bardziej zmienne niż obligacje czy depozyty. W długim terminie ta zmienność ma jednak mniejsze znaczenie niż w przypadku inwestycji krótkoterminowych. – Budujmy tę bazę, akumulujmy aktywa, niech one będą pomnażane na rynku kapitałowym – podkreśla Sołdek.

Jego zdaniem właściwym podejściem do oszczędzania emerytalnego jest strategia cyklu życia. Zakłada ona, że im więcej czasu pozostaje do emerytury, tym większy może być udział aktywów ryzykownych. Sołdek wskazuje, że osoby młodsze mogą mieć w portfelu nawet 90–100 proc. akcji. Dopiero kiedy zbliża się moment przejścia na emeryturę, priorytet zaczyna się zmieniać. Coraz ważniejsze staje się nie dalsze szybkie po-



Andrzej Sołdek
prezes Powszechnego Towarzystwa Emerytalnego PZU

mnażanie kapitału, lecz ochrona tego, co zostało już zgromadzone. Dlatego wraz ze zbliżaniem się momentu przejścia na emeryturę udział akcji w portfelu powinien maleć. Nie musi jednak spadać do zera.

Nie patrz tylko na jeden produkt

Prezes PTE PZU zwraca jednak uwagę, że inwestorzy często popełniają jeszcze jeden błąd: analizują każdy produkt oddzielnie. – Decyzja o poziomie ryzyka powinna być podejmowana z perspektywy całego majątku. Do portfela emerytalnego należy więc zaliczyć nie tylko IKE, IKZE, PPK czy OFE, ale również środki zapisane w ZUS. W szerszym ujęciu warto uwzględniać także inne aktywa finansowe i nieruchomości – mówi Sołdek.

Zamiast oceniać każdy produkt osobno, oszczędzający zaczyna patrzeć na całość majątku i może lepiej dopasować poziom ryzyka – uważa prezes PTE PZU.

Długi termin nie oznacza bowiem też, że raz ustawiona strategia powinna pozostać niezmieniona przez kilkadziesiąt lat. Zmieniają się warunki gospodarcze, sytuacja życiowa oraz dostępne produkty. Dlatego portfel powinien być co pewien czas przeglądany i dostosowywany.

Rynek powoli dochodzi jednak też do problemu nadmiaru możliwości inwestycyjnych. Liczba rozwiązań służących długoterminowemu oszczędzaniu jest dziś duża, a wraz z pojawianiem się nowych produktów system staje się jeszcze bardziej złożony. Dlatego też PTE PZU uruchomiło Zintegrowaną Informację Emerytalną, która ma pomóc zebrać w jednym miejscu informacje o różnych składnikach przyszłego zabezpieczenia. Użytkownik może spojrzeć na ZUS, OFE, PPK, IKE, IKZE i inne rozwiązania jako na jeden portfel, a następnie oszacować, jak może wyglądać jego sytuacja finansowa pod koniec aktywności zawodowej. Andrzej Sołdek wskazuje, że takie spojrzenie ma znaczenie edukacyjne.

Czas, stopa zwrotu i systematyczność

Nie sam wybór produktu jest jednak najważniejszy. Kluczowe pozostają czas, stopa zwrotu i systematyczność. – Stopa zwrotu musi na coś działać – zauważa Sołdek. Dlatego nawet najlepsza strategia nie zastąpi regularnego odkładania kapitału. – Systematyczne wpłaty mają jeszcze jedną zaletę. Pozwalają uśredniać ceny. Gdy na rynku trwa przecena, za tę samą kwotę inwestor kupuje więcej jednostek funduszu lub innych aktywów. Gdy koniunktura się poprawia, większa liczba wcześniej kupionych jednostek zaczyna pracować na wynik. Regularne inwestowanie jest fantastycznym sposobem na to, żeby to wykorzystać – podsumowuje prezes PTE PZU i podkreśla, że warto utrzymać poduszkę finansową na koncie bankowym, a nadwyżki środków kierować na rynek finansowy, korzystając z ulg podatkowych i rozwiązań takich jak OKI.

Najważniejszy wniosek jest więc prosty: o przyszłej emeryturze nie warto myśleć wyłącznie przez pryzmat wysokości składek. Liczy się również to, jak długo oszczędności pracują, gdzie są inwestowane i czy inwestor potrafi wykorzystać rynek kapitałowy jako drugi silnik budowania przyszłego dochodu. •

Nie bójmy się inwestycyjnych skrótowców

ZUS powinien być tylko jednym z elementów przyszłej emerytury. Kolejne źródła kapitału można budować dzięki PPK, PPE, IKE i IKZE, a już niedługo także OKI – przekonuje **Julia Dyduch,** dyrektor ds. programów emerytalno-oszczędnościowych w TFI PZU.

Myśląc o emeryturze, Polacy wciąż w pierwszej kolejności wskazują ZUS. Tymczasem – jak podkreśla Julia Dyduch, dyrektor ds. programów emerytalno-oszczędnościowych W TFI PZU – przyszłe dochody po zakończeniu aktywności zawodowej powinny pochodzić z kilku źródeł. Obok ZUS warto więc budować kolejne „szufladki": PPE, PPK, IKE czy IKZE. W niedalekiej przyszłości do inwestycyjnego instrumentarium dołączy również OKI.

Emerytura to nie tylko ZUS

Zdaniem Julii Dyduch myślenie o pieniądzach na emeryturze wyłącznie przez pryzmat świadczenia z ZUS jest zbyt wąskie. – Emerytura to okres naszego życia, kiedy nie będziemy już pracować albo będziemy pracować mniej, ale nadal będziemy chcieli mieszkać, podróżować, pomagać naszym dzieciom, chodzić do restauracji. To kosztuje – mówi Julia Dyduch.



Julia Dyduch
dyrektor ds. programów emerytalno-oszczędnościowych w TFI PZU

W jej ocenie drugim, po ZUS, elementem systemu powinny być przede wszystkim programy pracownicze – PPE (pracownicze programy emerytalne) albo PPK (działające od 2019 r. pracownicze plany kapitałowe). Ich największą zaletą jest to, że pracownik nie oszczędza sam. Do gromadzonego przez niego kapitału dokłada się pracodawca, a w przypadku PPK również państwo.

W PPK pracownik wpłaca co do zasady 2 proc. wynagrodzenia, a pracodawca co najmniej 1,5 proc. Do tego dochodzi wpłata powitalna i dopłaty roczne finansowane z Funduszu Pracy. Pracodawca może też zwiększyć swoją wpłatę. W PPE sytuacja jest dla pracownika jeszcze korzystniejsza, bo podstawową składkę finansuje pracodawca.

Dyduch przekonuje, że rezygnacja z tych rozwiązań oznacza w praktyce rezygnację z dodatkowych pieniędzy. – Jeśli zobaczymy 100 zł na chodniku, schylimy się i je podniesiemy. Ale jak mamy to samo dostać w PPK, to raptem się okazuje, że znakomita część ludzi z tego rezygnuje – zauważa.

Źródłem niechęci do PPK są jej zdaniem przede wszystkim brak wiedzy oraz brak zaufania do systemu emerytalnego. Zaznacza jednak, że porównywanie PPK z OFE jest nieuzasadnione. Środki zgromadzone w PPK są prywatne, podlegają dziedziczeniu i w określonej formule można z nich skorzystać również przed emeryturą.

IKE i IKZE – emerytura we własnych rękach

Kolejnym poziomem budowania długoterminowego kapitału są IKE (indywidualne konta emerytalne) i IKZE (indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego). W przeciwieństwie do PPK czy PPE tutaj oszczędzający musi już sam finansować wpłaty. W zamian otrzymuje jednak preferencje podatkowe. W przypadku IKE główną korzyścią jest możliwość uniknięcia 19-proc. podatku od zysków kapitałowych, o ile spełnione zostaną ustawowe warunki wypłaty. IKZE działa inaczej – wpłaty można odliczać od dochodu w rocznym rozliczeniu PIT, dzięki czemu korzyść podatkowa pojawia się na bieżąco.

– IKE chroni nasze przyszłe zyski przed podatkiem Belki, a IKZE jest takim opakowaniem podatkowym, które pozwala nam na bieżące odliczanie wpłat od naszego dochodu – tłumaczy Julia Dyduch.

Nie oznacza to jednak, że IKE i IKZE są rozwiązaniami wyłącznie dla osób dobrze znających rynek finansowy. Jak podkreśla ekspertka, są to jedynie „opakowania", wewnątrz których mogą znajdować się bardzo różne instrumenty. Osoba unikająca ryzyka może wybrać rozwiązanie oparte na lokacie bankowej. Bardziej doświadczeni inwestorzy mogą korzystać z rachunków maklerskich, samodzielnie wybierając akcje czy ETF-y. Pomiędzy tymi skrajnościami znajdują się fundusze inwestycyjne, w tym fundusze cyklu życia. Te ostatnie automatycznie zmieniają strukturę inwestycji wraz z wiekiem oszczędzającego. W młodszym wieku większa część portfela może być inwestowana w akcje, a wraz ze zbliżaniem się do emerytury strategia staje się ostrożniejsza.

Przy wyborze IKE lub IKZE warto zwracać uwagę nie tylko na instytucję finansową, ale również na koszty. Dyduch przypomina, że nawet różnica rzędu 0,5 czy 1 pkt proc. może po wielu latach istotnie wpłynąć na końcową wartość oszczędności. Warto więc sprawdzać opłaty za otwarcie rachunku, wpłaty czy zarządzanie.

Co więc wybrać: IKE czy IKZE? Zdaniem ekspertki najlepiej nie traktować ich jako konkurencyjnych produktów. – Najlepiej i jedno, i drugie – przekonuje Dyduch. Każde z nich daje bowiem inny rodzaj korzyści. IKZE może być szczególnie atrakcyjne dla osób osiągających wyższe dochody i rozliczających się według wyższej stawki podatkowej (32 proc.), ponieważ uzyskują one większą korzyść z odliczenia, zdecydowanie przekraczającą zryczałtowany 10-proc. podatek pobierany na koniec inwestycji. Dyduch zwraca jednak uwagę, że produkt ten może być opłacalny również dla osób objętych niższą stawką. Dobrym rozwiązaniem może być reinwestowanie zwrotu podatkowego i wpłacanie go ponownie na IKZE. – Większą elastyczność zapewnia z kolei IKE. Umożliwia ono częściowy zwrot środków, podczas gdy w IKZE przed spełnieniem warunków wypłaty konieczny jest zwrot całości, który może dodatkowo wpłynąć na rozliczenie podatkowe – mówi Dyduch.

OKI na horyzoncie

Do systemu oszczędzania ma dołączyć również OKI, czyli osobiste konto inwestycyjne. Zdaniem Dyduch nie powinno być ono traktowane jako bezpośrednia konkurencja dla IKE czy IKZE. Nowe rozwiązanie, które pojawi się na rynku z początkiem 2027 r., ma oferować atrakcyjną ulgę podatkową i większą elastyczność, przez co może posłużyć do budowania poduszki finansowej oraz inwestowania na cele krótsze niż emerytura. Kluczowe pozostaje jednak samo rozpoczęcie oszczędzania. Nie trzeba od razu wykorzystywać wszystkich dostępnych limitów ani wpłacać dużych kwot regularnie.

– Nawet małe wpłaty w długim horyzoncie czasowym przynoszą bardzo dobre rezultaty – podkreśla Julia Dyduch. Jak dodaje, środków zgromadzonych na emeryturę „nigdy za wiele". – Przecież wtedy w końcu będziemy mieli czas. Nie bójmy się więc „skrótowców" produktowych – mówi Dyduch. •

Inwestowanie pasywne demokratyzuje rynek

Inwestowanie w ETF-y staje się coraz popularniejsze także wśród początkujących inwestorów. Przyciąga prostotą, niskimi kosztami i możliwością budowania zdywersyfikowanego portfela – mówi **Jarosław Leśniczak,** wiceprezes TFI PZU, w podcaście „Kapitał na przyszłość" redakcji „Rzeczpospolitej".

Inwestowanie, wbrew pozorom, nie musi oznaczać ciągłego śledzenia notowań, analizowania wyników spółek i podejmowania szybkich decyzji o zakupie lub sprzedaży akcji. Alternatywą jest inwestowanie pasywne, które polega na odwzorowywaniu zachowania określonych aktywów. Mało tego: dzisiaj inwestowanie pasywne zyskuje coraz większe grono zwolenników.

– Dzięki inwestowaniu pasywnemu następuje pewnego rodzaju demokratyzacja inwestowania. Staje się ono bardziej dostępne dla wszystkich, niekoniecznie tylko dla specjalistów – podkreśla Jarosław Leśniczak. Dlaczego tak się dzieje?

W przeciwieństwie do funduszy aktywnych, których zarządzający próbują osiągać wyniki lepsze od rynku, fundusze pasywne mają za zadanie możliwie wiernie naśladować wybrany indeks (benchmark). Ich zaletą są niskie koszty, ponieważ inwestor nie płaci za rozbudowany proces selekcji poszczególnych spółek.

Na pierwszy plan wysuwają się tutaj przede wszystkim ETF-y, czyli fundusze notowane na giełdzie, które można kupować i sprzedawać analogicznie jak akcje. Na tej samej zasadzie działają fundusze indeksowe, które można kupić bezpośrednio na platformach inwestycyjnych oferowanych przez krajowe TFI, czyli instytucje finansowe zarządzające funduszami. Oba te rozwiązania łączy to, że inwestor nie musi samodzielnie wybierać najlepszych spółek spośród setek dostępnych na giełdzie. Za pomocą jednego produktu może uzyskać ekspozycję na cały indeks.

Nie oznacza to jednak, że wszystkie ETF-y czy fundusze indeksowe są takie same. Poszczególne fundusze mogą inwestować w akcje, obligacje, złoto czy inne surowce. Wybór konkretnego instrumentu powinien więc wynikać z celu inwestycyjnego i akceptowanego ryzyka.

Wiceprezes TFI PZU zwraca uwagę przede wszystkim na konieczność zachowania konsekwencji. – Początkujący inwestorzy często podejmują decyzje pod wpływem bieżących wydarzeń, co może prowadzić do kosztownych błędów. Najlepiej kupić i zapomnieć. Jeśli inwestujemy pasywnie, nie bądźmy zbyt aktywni – radzi Leśniczak.

Jak wyjaśnia, inwestorzy często kupują akcje podczas hossy, kiedy ich ceny są już wysokie, a sprzedają w okresach spadków. Tymczasem ani początkujący, ani doświadczeni uczestnicy rynku nie potrafią z pewnością przewidzieć momentu rozpoczęcia bessy czy kolejnego odbicia. Regularne, pasywne inwestowanie pozwala ograniczyć element emocji, który na giełdzie bardzo często jest złym doradcą.

Nie istnieje natomiast jeden uniwersalny portfel odpowiedni dla wszystkich inwestorów. Według Leśniczaka jego struktura powinna zależeć przede wszystkim od horyzontu inwestycyjnego oraz skłonności do ryzyka. – Osoby ostrożniejsze, a także potrzebujące pieniędzy w krótszym terminie, powinny rozważyć większy udział obligacji. Z kolei inwestorzy mający przed sobą wiele lat oszczędzania mogą pozwolić sobie na większą ekspozycję na akcje. Jednym z tradycyjnych rozwiązań jest strategia 60/40, zakładająca ulokowanie 60 proc. środków w akcjach i 40 proc. w obligacjach. Ta strategia ma za zadanie stabilizować nasz portfel. Najważniejsze jest jednak to, żeby przy wybranej strategii wytrwać – wskazuje wiceprezes TFI PZU.

Sam podział na akcje i obligacje nie musi jednak oznaczać korzystania tylko z dwóch ETF-ów (i analogicznie – funduszy indeksowych). Leśniczak sugeruje szerszą dywersyfikację. Część akcyjna mogłaby obejmować zarówno rynki rozwinięte, reprezentowane przez indeks MSCI World, jak i polską giełdę.

Choć MSCI World obejmuje ok. 1300 spółek z 23 państw rozwiniętych, około dwóch trzecich jego wartości przypada na Stany Zjednoczone. Istotne znaczenie mają w nim największe firmy technologiczne, korzystające między innymi z rozwoju sztucznej inteligencji.

Zdaniem Leśniczaka warto więc uzupełnić taki portfel polskimi akcjami. Argumentem pozostaje potencjał krajowej gospodarki oraz stosunkowo atrakcyjne wyceny giełdowych spółek. W części defensywnej, obok obligacji, można natomiast rozważyć złoto, które w niektórych sytuacjach kryzysowych może zachowywać się lepiej od papierów dłużnych.

Przy wyborze ETF-u znaczenie ma też wiarygodność emitenta i sposób zabezpieczenia ryzyka walutowego. Nawet jeśli amerykański indeks wzrośnie o 10 proc., polski inwestor posiadający fundusz bez zabezpieczenia walutowego może osiągnąć inny wynik z powodu zmian kursu dolara.

Oferta ETF-ów na polskim rynku stopniowo się powiększa. Jak wskazuje Leśniczak, TFI PZU ma obecnie pięć produktów obejmujących główne klasy aktywów, w tym akcje globalne, polskie akcje i obligacje skarbowe. Pozwalają one zbudować między innymi wspomniany portfel oparty na strategii 60/40. TFI PZU planuje także kolejne rozwiązania pasywne. Jednym z kierunków są produkty dostosowane do planowanych osobistych kont inwestycyjnych, czyli OKI. Zgodnie z założeniami programu inwestycje do 100 tys. zł mają korzystać z preferencji podatkowych, przy określonych warunkach dotyczących udziału krajowych aktywów.

– Zastanawiamy się, jak pomóc klientom i inwestorom, żeby mieli dobry produkt pod OKI – mówi Leśniczak. Wiceprezes TFI PZU przypomina także, że do końca 2026 r. ma obowiązywać promocja, w ramach której TFI PZU pokrywa opłaty za zarządzanie i pozostałe koszty funduszy ETF, co ma być dodatkowym argumentem, który uatrakcyjnia inwestowanie pasywne.

Czy rozwój ETF-ów oznacza, że tradycyjne fundusze aktywne stracą rację bytu? Leśniczak przekonuje, że oba modele mogą się uzupełniać.



Julia Dyduch
dyrektor ds. programów emerytalno-oszczędnościowych w TFI PZU

– Jeśli inwestujemy w aktywa zagraniczne, to pewnie warto pasywnie. Jeśli chodzi o aktywa na polskim rynku kapitałowym, polskie akcje i obligacje, zwykle lepiej popłaca podejście aktywne – ocenia.

Tłumaczy to różnicami w efektywności rynków. Największe spółki amerykańskie są analizowane przez inwestorów z całego świata, dlatego zarządzającym trudno znaleźć przewagę nad indeksem. W Polsce, jak argumentuje, sytuacja wygląda inaczej. Mniejsza efektywność rynku pozwala zarządzającym wykorzystać znajomość lokalnych spółek, ich zarządów i sektorów gospodarki. Nie przekreśla to jednak sensu krajowych ETF-ów. Ich największą zaletą pozostaje prostota, dzięki której inwestor nie musi ani samodzielnie analizować poszczególnych spółek, ani poszukiwać zarządzającego zdolnego regularnie pokonywać rynek. Ostatecznie najważniejsze jest dopasowanie strategii do własnych potrzeb i konsekwencja w jej realizacji. •

Bezpieczeństwo finansowe to nie tylko oszczędności

Bezpieczeństwo finansowe oznacza dziś nie tylko gromadzenie oszczędności, ale również zabezpieczenie siebie i rodziny przed skutkami ciężkiej choroby, ograniczenia dochodów czy innych nieprzewidzianych zdarzeń – mówi **Sylwia Fijałkowska,** dyrektor ds. produktów indywidualnych i MSP w PZU Życie.

Podejście Polaków do bezpieczeństwa finansowego stopniowo się zmienia. Jak podkreśla Sylwia Fijałkowska, dyrektor ds. produktów indywidualnych i MSP w PZU Życie, nie wystarczy już myśleć wyłącznie o odkładaniu pieniędzy na emeryturę. To także ubezpieczenie, które obejmuje coraz większy zakres. – Klienci oczekują już nie tylko ochrony na wypadek śmierci, ale także konkretnego wsparcia w trakcie życia – mówi Sylwia Fijałkowska. – Warto patrzeć na budowanie bezpieczeństwa przez pryzmat kilku elementów. Pierwszym jest bieżący dochód, który pozwala utrzymać określony poziom życia. Drugim: ubezpieczenie na życie, dzięki któremu możemy przenieść część ryzyka finansowego na ubezpieczyciela. Trzecim jest długoterminowe oszczędzanie – wyjaśnia ekspertka PZU Życie.

Problem w tym, że samo pojęcie ubezpieczenia na życie wciąż często kojarzy się Polakom przede wszystkim ze świadczeniem wypłacanym bliskim po śmierci ubezpieczonego. Tymczasem współczesna ochrona obejmuje znacznie więcej sytuacji, w tym ciężkie choroby, pobyt w szpitalu, operacje chirurgiczne czy zabezpieczenie na wypadek długotrwałej niezdolności do pracy w związku z ciężką chorobą, a także może zapewniać dostęp do drugiej opinii medycznej czy wsparcie w organizacji leczenia.



Sylwia Fijałkowska
dyrektor ds. produktów indywidualnych i MSP w PZU Życie

Klienci oczekują indywidualnego podejścia

Badanie przeprowadzone przez PZU wśród nabywców ubezpieczeń na życie pokazuje zmianę oczekiwań w stosunku do tradycyjnie rozumianej ochrony na wypadek śmierci ubezpieczonego. Blisko 65 proc. klientów chce szczegółowej analizy swoich potrzeb, niemal 60 proc. deklaruje gotowość zapłacenia więcej za kompleksową ochronę, a 61 proc. oczekuje personalizacji produktu i indywidualnego podejścia agenta lub doradcy ubezpieczeniowego w celu dopasowania ochrony do jego potrzeb.

Szczególnego znaczenia nabiera kompleksowa ochrona w przypadku ciężkich chorób.

Ekspertka PZU zwraca uwagę, że w Polsce rocznie dochodzi do około 80 tys. zawałów serca, ponad 70 tys. udarów niedokrwiennych i diagnozuje się blisko 200 tys. przypadków nowotworów złośliwych.

Sama diagnoza jest jednak dopiero początkiem problemów. Leczenie oznacza często kolejne badania, konsultacje, pobyty w szpitalu, zabiegi, rehabilitację i wielomiesięczną niezdolność do pracy. Dlatego suma ubezpieczenia powinna być dostosowana nie tylko do kosztów leczenia, konsultacji czy leków, ale również do potrzeb rodziny, której dochody mogą zostać w tym czasie istotnie ograniczone – podkreśla Sylwia Fijałkowska. Zaznacza, że współczesne ubezpieczenia mogą oferować nie tylko świadczenia finansowe, ale także pomoc w znalezieniu odpowiedniej metody leczenia. Przykładem jest druga opinia medyczna, dzięki której klient otrzymuje dostęp do dodatkowej wiedzy i pomoc w podjęciu decyzji dotyczącej dalszego leczenia. W trudniejszych przypadkach znaczenie może mieć również możliwość leczenia za granicą, szczególnie gdy określona metoda leczenia nie jest dostępna w Polsce.

Co ważne: zakres i suma ubezpieczenia powinny odpowiadać aktualnej sytuacji życiowej ubezpieczonego. Inne potrzeby ma samotna młoda osoba, inne – rodzina wychowująca dzieci i spłacająca kredyt, a jeszcze inne – małżeństwo z dorosłymi dziećmi i bez zobowiązań kredytowych.

Ważny jest też moment podjęcia decyzji. – W młodszym wieku jesteśmy zazwyczaj zdrowsi, więc możemy otrzymać ochronę na korzystniejszych warunkach cenowych i w pełniejszym zakresie. Gdy pojawią się problemy zdrowotne, możliwości ubezpieczenia mogą być już ograniczone – zaznacza Sylwia Fijałkowska.

Polisy nie należy też traktować jako produktu kupowanego raz na całe życie. Wraz ze zmianą sytuacji rodzinnej, zawodowej i finansowej warto sprawdzać, czy zakres ochrony nadal odpowiada potrzebom ubezpieczonego i jego rodziny.

Oszczędzanie i ochrona w jednym rozwiązaniu

Zdaniem Sylwii Fijałkowskiej długoterminowe oszczędzanie powinno uzupełniać zabezpieczenie życia i zdrowia. Jako przykład takiego połączenia wskazuje produkt PZU Perspektywa na Przyszłość.

– To ubezpieczenie na życie i dożycie, które pozwala systematycznie gromadzić środki na określony cel. Jeśli ubezpieczony dożyje końca okresu ochrony, otrzymuje należne świadczenie. Jednocześnie polisa zabezpiecza jego bliskich na wypadek śmierci ubezpieczonego. Ochronę można rozszerzyć m.in. o ciężkie choroby, drugą opinię medyczną, leczenie w szpitalu, operacje chirurgiczne, leczenie za granicą czy długotrwałą niezdolność do pracy – wyjaśnia Sylwia Fijałkowska.

Ekspertka podkreśla, że budowanie bezpieczeństwa finansowego jest procesem stopniowym, zależnym od możliwości i potrzeb. Z czasem, wraz z założeniem rodziny i pojawieniem się nowych zobowiązań, zakres zabezpieczenia powinien być odpowiednio rozszerzany.

– Potrzeby ubezpieczeniowe ma także młody człowiek, który nie założył jeszcze rodziny i nie zaciągnął kredytu. Wiele zależy od jego stylu życia, uprawianych sportów czy hobby. Ubezpieczenia są tak naprawdę dla każdego – podsumowuje Sylwia Fijałkowska, dyrektor ds. produktów indywidualnych i MSP w PZU Życie. •