



Noi să fim sănătoși!

[Leave a reply](#)

În urmă cu ceva timp, am primit prin curier un *teaser*: un joc de tip labirint, scopul jucătorului – deci al meu – fiind să ducă o bilă metalică de la punctul 1 la punctul 15, fără să o scape într-una dintre cele 14 găuri întălnite pe “drum”. Nu a fost ușor, deși [Sebi](#) a găsit repede o scurtătură: folosind un magnet, a ținut bila la suprafață și a dus-o lejer în punctul terminus.

Drumul anevoios până la finalul labirintului este o metaforă pentru căile încurcate ale asigurărilor. Sunt sigură că și voi, ca și mine, v-ați gândit la un moment dat să vă faceți o asigurare de viață sau poate una de sănătate, dar v-ați oprit pentru că părea foarte complicat. Într-adevăr, așa pare și chiar poate fi, având în vedere numărul foarte mare de firme care oferă servicii de asigurări.

La mașină e simplu: când ai de încheiat polița RCA o faci alegând dintr-o listă de oferte adresate ție, în funcție de vechimea mașinii, de vechimea ta ca șofer, de accidente înregistrate în ultimele 12 luni etc. Prețurile variază, iar tu alegi ce-ți convine. Dacă vorbim strict despre asigurarea RCA, nu te interesează în mod deosebit să fie cea mai scumpă, pentru că în caz de “doamne feră”, cel pe care-l lovești tu va trebui să se descurce cu firma de asigurări.

La casă e aproape la fel de simplu: ai un credit, banca te-a obligat să-ți faci o asigurare. N-ai un credit, nu-i nimic, că te obligă statul să-ți faci o asigurare a locuinței. Noroc cu statul...

În schimb, când vine vorba despre noi, de multe ori amânăm acest pas, pentru că avem lucruri mai importante de făcut cu banii. **Oare așa să fie?**

Acum vreo doi ani, am avut o discuție cu un vânzător de asigurări. I-am spus, pe scurt, care sunt **temerile și dorințele mele** [cancer, respectiv o asigurare care să mă acopere în cazul unei boli grave], iar el m-a întrebat cât aș fi dispusă să plătesc lunar pentru asta. Nu ne-am prea înțeles, pentru că salariul meu era *ușor* mai mic decât minimul din care să pot contribui lunar ca să fie bine dacă o fi să mă îmbolnăvesc. A rămas că ne mai întâlnim să povestim, dar nici eu nu l-am mai sunat, pentru că **salariul meu a fost foarte statornic** în ultimii ani [a rămas neclintit!], și nici el nu m-a mai deranjat, pentru că nu eram un client foarte important, cu așa venituri mici.

Ei bine, eu nu am renunțat la ideea de a încheia o asigurare de sănătate și/sau de viață. Nu mă voi mai opri însă la o întâlnire cu asiguratorul, pentru că nu mai am răbdarea necesară să-i ascult “pitch-ul de vânzare” la finalul căruia s-ar putea să nu mă aleg nici măcar cu o concluzie coerentă. Pentru omul de rând, sunt prea multe steluțe, prea multe condiții trecute cu font mic, iar **o asigurare de sănătate sau de viață la care plătești lună de lună mai ceva ca la biserică trebuie să fie încheiată cu cap și mai ales în deplină cunoștință de cauză!**

Sunt mult prea multe opțiuni, multe necunoscute, mult timp alocat cercetării – pe care nu toată lumea îl are la dispoziție. În ce mă privește, cerințele sunt puține: vreau o asigurare care să mă acopere în cazul unei boli grave. Cât mă costă lunar și ce primesc, eu sau familia mea, în cazul unui astfel de eveniment nefericit? Chiar nu aș vrea să fiu subiectul vreunei știri de tip anunț umanitar!

Așa că, îndemnată de cei de la [Stein BestAsig](#), am hotărât să stau de vorbă cu un **broker de asigurări**, care îmi va face alegerea mai ușoară și, sper, mai ieftină. Avantajul discuției cu un consultant este că acesta este un specialist al pieței, e la curent cu absolut toate ofertele asiguratorilor, știe bine care sunt avantajele și dezavantajele tuturor ofetelor, produselor și este în măsură să ofere un sfat competent, obiectiv. În plus, contrar ideilor preconceptuate, se pare că o poliță prin broker nu este mai scumpă.

Iată ce spun oamenii care deja au fost la întâlniri cu brokerii de asigurări: *“Brokerul mi-a prezentat toate variantele, mi-a vorbit despre toate beneficiile și dezavantajele și mi-a făcut o asigurare de viață cu componentă de sănătate personalizată pe nevoile și bugetul meu. Dacă nu era doamna aceasta, continuam să trăiesc cu gândul că asigurările, brokerii și băncile sunt niște prostii”*. [de la [Tomata](#)]

Cu aceste ultime cuvinte încurajatoare, vă anunț că intenționez să îmi fac și eu curaj și să mă întâlnesc cu un consultant și o să mai încerc o dată să-mi închei o [asigurare de sănătate](#). Promit să vă țin la curent, iar până atunci, să știți că jucându-vă în [aplicația de Facebook pe care o găsiți aici](#), puteți câștiga un smartwatch Galaxy Gear 2 Neo. Vă avertizez, însă, că jocul e foarte frustrant, așa cum poate fi încercarea de a intra în labirntul asigurărilor fără ajutorul unui broker!

CĂUTARE

 Search

COMENTARIILE RECENTE

Diana 🇷🇴 on [Am fost la conferința 11even de la Deva](#)
Denisa Bârgău 🇸🇪 on [Am fost la conferința 11even de la Deva](#)
mielu on [Am fost la conferința 11even de la Deva](#)
vio 🇷🇴 on [Feriți-vă de Finalgon!](#)
cado 🇷🇴 on [Bijucăria săptămânii XVI: inel de argint cu piatră mov](#)

ARTICOLE RECENTE

[Noi să fim sănătoși!](#)
[Am fost la conferința 11even de la Deva](#)
[Cartea](#)
[Lunea mâinilor îndemânatice: tablouri cu amintiri din călătorii](#)
[Spaghete carbonara, v-am făcut!](#)
[Idei de cadouri “haioase”, dar utile](#)
[Îmi declar public dragostea pentru Marlenka](#)
[S-a deschis Legoland Hotel. În Florida](#)
[Cum adică “se taie apa”?](#)
[Time-lapse: Decantarea unui demachiant bifazic Nivea](#)

DĂ-MI O BOMBOANĂ

cumpărând de la [eMAG](#) și magazinele afiliate prin profitshare, nu ai nimic de pierdut, iar eu câștig o foarte mică parte din valoarea comenzii tale. asta e tot. mulțumesc.



BATIK



ALTER EGO

- [*familia bârgău](#)
- [*mufică](#)
- [*colors by denisuca](#)
- [*denisa design](#)