

Ochrona vs pomnażanie kapitału

16.10.2025

Grzegorz Kaliszuk

Korzystanie z ochrony ubezpieczeniowej i inwestowanie kapitału to dwie odrębne i bardzo różne czynności. To nie podlega wątpliwości. Obie są jednak przejawem roztropności i dojrzałości finansowej. W poniższym tekście postaramy się pokazać jak te dwa światy funkcjonują razem i dlaczego ich współistnienie w portfelu Klienta daje mu wielki komfort psychiczny.

Bez ankietowania Klienta ani rusz

Klient w centrum uwagi, klientocentryczność, 360 stopni, user experience – te i w wiele innych zwrotów stały się już na szczęście kanonem, fundamentem strategii produktowej, podstawą procesów i DNA doradców Klientów w zdecydowanej większości firm w ostatnich latach, w szczególności tych świadczących usługi. W świecie usług finansowych dostosowanie rozwiązań do potrzeb Klienta to tzw. „must have” bez którego trudno dzisiaj sobie wyobrazić proces obsługi Klienta.

Skoro tak jest to w jaki sposób dostosować produkt/usługę finansową do potrzeb Klienta, tak żeby faktycznie

odpowiadała ona najlepiej potrzebom Klienta?

Ostatnio bardzo modnym stało się określenie zdrowie finansowe określające kondycje finansową nas samych i naszych gospodarstw domowych. A skoro na poziomie porównania pewnego określonego pożądanego stanu te dwa światy zostały porównane to znajdziemy też analogię w sposobie poszukiwania tego pożądanego stanu. W obu przypadkach jest to badanie. Lekarz bada nasz szeroko rozumiany stan zdrowia, a doradca finansowy bada nasze potrzeby, wiedzę, doświadczenie, skłonność do ryzyka i wiele innych...

Zapraszam do lektury całego artykułu w Miesięczniku Ubezpieczeniowym oraz [TUTAJ](#)

INWESTYCJE

MIESIĘCZNIK UBEZPIECZENIOWY



GRZEGORZ KALISZUK
dyrektor Departamentu Produktów Inwestycyjnych
w Płiniace



ANDRZEJ KOWRDEŁ
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń na Życie
i Ubezpieczeń Zdrowotnych w Płiniace

Ochrona vs pomnażanie kapitału
– konkurencja czy partnerstwo
Grzegorz Kaliszuk