

UNSAR: Familia ramâne principalul sprijin în fața riscurilor financiare majore

Conform celui mai recent Barometru UNSAR – IRES, românii continua sa se bazeze în principal pe sprijinul familiei în fața unor evenimente neprevazute care le-ar putea afecta stabilitatea financiara.

Astfel, 43% dintre respondenți spun ca ar apela la ajutorul familiei pentru a face față unui eventual gol financiar, în cazul unui accident, unei boli sau al unui deces, iar 36% dintre ei ar utiliza economiile proprii sau surse personale de venit pasiv. În schimb, doar 11% dintre români afirma ca sunt protejați printr-o asigurare de viața.

„Deși observam o evoluție pozitivă a numărului polițelor de asigurare de viața, mulți români sunt încă vulnerabili la riscuri financiare mari. Asigurarea de viața este, în esență, un act de grijă față de cei dragi, iar accesul la protecție financiară durabilă este un element esențial pentru bunăstarea fiecărei familii”, a declarat Alexandru CIUNCAN, Președinte și Director General al UNSAR.

Această nevoie acută de protecție este susținută și de datele pieței: deficitul de protecție financiară în România a ajuns la peste 154.000 de lei per familie. Cu toate acestea, evoluția pozitivă a pieței – care a crescut cu 14% în primul trimestru din 2025, arată un interes în creștere pentru astfel de soluții de protecție pe termen lung. Practic, dezvoltarea pieței reflectă o tendință de maturizare și o preocupare crescută pentru stabilitatea financiară individuală și familială.

„Este important să continuăm demersurile de educație financiară, pentru a-i ajuta pe români să înțeleagă rolul esențial pe care îl joacă asigurările de viața într-un plan de siguranță, autonomie și stabilitate economică pe termen lung”, a adăugat Roxana BĂLUȚĂ, Specialist Asigurări de Viața și Sănătate și Coordonator Programe UNSAR.

UNSAR va continua să promoveze educația financiară și să susțină inițiative care sprijină o mai bună înțelegere a rolului asigurărilor de viața în consolidarea rezilienței financiare a populației.