**Ubezpieczenia utraty dochodu coraz popularniejsze na świecie. A w Polsce?**

* **W 2026 r. wartość światowego rynku ubezpieczeń utraty dochodu przekroczy 46 mld dolarów, a Europa odegra kluczową rolę w jego rozwoju – prognozuje Market Data Forecast.**
* **W Polsce ta kategoria wciąż należy do niszy, ale z roku na rok zyskuje na popularności – Leadenhall Insurance informuje o 23-procentowej dynamice sprzedaży rok do roku.**
* **Z ochrony ubezpieczeniowej korzystają głównie przedsiębiorcy i przedstawiciele wolnych zawodów, m.in. lekarze, informatycy, marynarze.**
* **Polisa zapewnia wypłatę do 65% przychodów po wypadku lub w związku z chorobą, jeżeli stan zdrowia uniemożliwia ubezpieczonej osobie wykonywanie dotychczasowej pracy.**

Rynek ubezpieczeń utraty dochodu będzie rósł w tempie 3% rocznie i w 2026 r. osiągnie wartość 46,1 mld dolarów – podają analitycy Market Data Forecast w raporcie „Global Income Protection Insurance Market”. Ich zdaniem najszybszy wzrost zanotują ubezpieczyciele z krajów europejskich. Ochrona na wypadek utraty dochodu jest już dostępna w Polsce, ale póki co stanowi niewielki wycinek rynku. Zalicza się ją do tzw. ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych. Jak podaje Komisja Nadzoru Finansowej (KNF), odpowiadała za nieco ponad 2% sprzedanych na krajowym rynku polis majątkowych, z przypisem składki na poziomie 866 mln zł na koniec III kw. 2022 r.

- *Trendy obserwowane w innych krajach często docierają do Polski z lekkim opóźnieniem. Wiele wskazuje na to, że tak samo będzie z popularnością ubezpieczeń utraty dochodu, którymi rynki zachodnie są o wiele bardziej nasycone. W ostatnich latach notujemy jednak dwucyfrową dynamikę wzrostu na poziomie 23% rok do roku. Na ubezpieczenie decydują się głównie osoby pracujące na własną rękę – w formie jednoosobowych działalności gospodarczych, generujące swoje przychody na mocy kontraktów, umów zleceń czy umów o dzieło, szczególnie przedstawiciele tzw. wolnych zawodów. Lekarze, informatycy czy zatrudnieni na zagranicznych kontraktach marynarze, którzy szukają w związku z tym zabezpieczenia w Polsce. Znaczenie ma też to, że na naszym rynku dopiero od niedawna dostępne są produkty dorównujące poziomem ofertom dostępnym w Europie Zachodnie* – mówi Rajmund Rusiecki, Wiceprezes Zarządu w Leadenhall Insurance.

**Jak działa ubezpieczenie utraty dochodu?**

Polisa rekompensuje dochód z podstawowego źródła utrzymania, jeżeli ubezpieczona osoba utraciła go wskutek nieszczęśliwego wypadku lub choroby. Produkt kierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorców i samozatrudnionych, dla których niezdolność do pracy oznacza konieczność utrzymania się za najniższe, niewystarczające świadczenie z ZUS-u.

- *Dla poszkodowanego, np. przedsiębiorcy, który zanim stracił możliwość wykonywania zawodu zarabiał 15 000 zł miesięcznie, zasiłek ok. 2000 zł oznacza kilkusetprocentowy spadek przychodów. I problemy finansowe po krótkim czasie. Koszty utrzymania w większości przypadków rosną w związku z drogim leczeniem i rehabilitacją. Poza tym wypadek czy choroba nie zwalniają z konieczności regulowania dotychczasowych zobowiązań, np. rat kredytu, czynszów czy edukacji dzieci* – zauważa Rajmund Rusiecki z Leadenhall Insurance.

Podstawowym ryzykiem, które zabezpiecza polisa, jest całkowita czasowa niezdolność do pracy, czyli stan, który nie wyklucza powrotu do zawodu. Standardowo świadczenie w wysokości do 65% średnich miesięcznych przychodów z ostatniego roku można otrzymywać do 2 lat. Ochrona może także zabezpieczyć dożywotnią niezdolność do pracy – w tym przypadku ubezpieczenie zapewnia wypłatę w wysokości np. 10-krotności rocznych przychodów. Osobnym elementem polisy może być zabezpieczenie najbliższych poszkodowanego na wypadek jego śmierci lub inwalidztwa.

- *Podczas zakupu ochrony należy zwrócić uwagę nie tylko na wartość świadczenia, które będzie można otrzymać po szkodzie. Warto także dopytać m.in. o to, jak ubezpieczyciel definiuje „niezdolność do pracy”. Utrata dochodu powinna dotyczyć konkretnego, wskazanego z nazwy zawodu, a nie możliwości wykonywania jakiejkolwiek pracy zarobkowej. Tylko wtedy ubezpieczenie spełni swoją rolę, bo zrekompensuje zarobki na poziomie dotychczasowej branży. Oczywiście świadczenie z polisy nie wyklucza równoległego podjęcia innej pracy, na którą pozwala stan zdrowia poszkodowanego* – dodaje Rajmund Rusiecki.

Źródło: Leadenhall Insurance