

Lekarz to nie tylko zawód, to również powołanie... Mało kto ma świadomość tego, jak trudno jest je realizować w otaczającej nas rzeczywistości gospodarczej.

Tym razem nie chcemy jednak poruszać tematów etyki zawodowej, ale chcielibyśmy zachęcić państwa do chwili refleksji nad możliwością zabezpieczenia płynności finansowej w sytuacji, gdy chwilowo (lub też trwale) nie będziemy mogli wykonywać swojego zawodu.

Zgodnie z panującymi trendami coraz częściej lekarze wykonują swój zawód, pracując na kontraktach, prowadząc swoje własne gabinety, własną działalność gospodarczą. Towarzyszą temu zazwyczaj regularne zobowiązania finansowe: czynsze za wynajmowane lokale, raty leasingowe związane z umowami finansowania samochodu, sprzętu medycznego, raty kredytów itd. Do tego dochodzą zobowiązania wynikające z życia prywatnego. Co zrobić, aby w przypadku braku możliwości wykonywania swojego zawodu przez określony czas (choroba, wypadek) zapewnić sobie fundusze na pokrycie tych zobowiązań i spokojnie przetrwać bez utraty płynności finansowej do momentu powrotu do aktywności zawodowej?

Stałe zobowiązania... Te zawodowe i prywatne. Jeżeli jesteśmy zatrudnieni na etacie, w dużej mierze ich pokrycie zapewni zasiłek chorobowy otrzymany z ZUS. W przypadku kontraktów lub własnej działalności gospodarczej zazwyczaj płacimy minimalną składkę. W takim wypadku świadczenie z ZUS również będzie minimalne... ok. 50 zł dziennie. To zdecydowanie za mało, aby pokryć nasze bieżące koszty, które ponosimy niezależnie od tego, czy możemy pracować, czy też nie.

Rozwiązaniem może być ubezpieczenie LOI (*Loss of Income*), czyli od utraty dochodu. Chroni ono nas i naszych bliskich w przypadku utraty zdolności do wykonywania dotychczasowego zawodu. To ochrona nas i naszej rodziny, regularnych zobowiązań finansowych takich, jak raty leasingowe, raty kredytów, czynsz za wynajem gabinetu.

Gdy szczęście nam nie dopisze

Produkt ten zabezpieczy osobę zatrudnioną na kontrakcie lub prowadzącą działalność gospodarczą na wypadek utraty zdolności do jego wykonywania. Mamy do wyboru trzy składniki ubezpieczenia, które możemy dowolnie konfigurować:

- ubezpieczenie czasowej niezdolności do pracy,
- ubezpieczenie trwałej niezdolności do pracy,
- ubezpieczenie NNW – śmierć w wyniku wypadku.

Dwa pierwsze składniki stanowią zabezpieczenie, jakie do tej pory dostępne były prawie wyłącznie dla osób zatrudnionych na umowy o pracę, w ramach świadczeń gwarantowanych przez ZUS. To największa innowacyjność tego produktu. Ostatni z tych składników jest klasycznym zabezpieczeniem bliskich na wypadek śmierci osoby ubezpieczonej w wyniku wypadku.

Klient, aby otrzymać świadczenie, musi być niezdolny do wykonywania dotychczasowego zawodu lub specjalizacji. To ważny aspekt ubezpieczenia czasowej i trwałej niezdolności do pracy. Ochrona działa, kiedy nie jesteśmy zdolni do wykonywania swojego dotychczasowego zawodu, a nie wykonywania jakiegokolwiek zawodu, to bardzo istotny zapis – nie musimy być niezdolni do wykonywania jakiegokolwiek pracy, żeby otrzymać stosowne świadczenie – chronimy swój konkretny zawód!

Wysokość i charakter świadczeń są podobne do tych, które otrzyma osoba zatrudniona na umowę o pracę z ZUS. Ubezpieczając czasową niezdolność do pracy, możemy ubezpieczyć do 65% naszych przychodów z prowadzonej działalności. Przy wyliczaniu sumy ubezpieczenia powinniśmy brać pod uwagę średnie przychody netto (przychody pomniejszone o VAT). Ochrona z tytułu czasowej niezdolności do pracy, w przypadku niemożności wykonywania swojego zawodu, gwarantuje nam zapewnienie przez 3 lata funduszy na pokrycie kosztów codzien-

nego funkcjonowania i regularnych zobowiązań – zarówno wynikających z życia prywatnego, jak i zawodowego.

Jeśli dodatkowo ubezpieczymy trwałą niezdolność do pracy, przy wystąpieniu zdarzenia szkodowego zostanie wypłaconą jednorazowo suma ubezpieczenia, której maksymalny limit to aż 5 mln zł. Czy taka ochrona jest droga? To oczywiście zależy od wielu czynników, takich jak wielkość przychodu, który chcemy chronić, wiek, okresy odszkodowawcze... Przeciętna miesięczna składka wynosi 120–250 zł. W wyborze optymalnej konstrukcji ochrony mogą pomóc nasi doradcy. Można też samodzielnie spróbować skalkulować koszt ochrony. Z doradcą można się umówić telefonicznie oraz e-mailowo, korzystając z danych kontaktowych zamieszczonych poniżej artykułu. Ubezpieczenie można też nabyć online przez www.nietracdochodu.pl oraz www.ceu.com.pl.

Ubezpieczenie od utraty dochodu jest oferowane w ramach współpracy z coverholderem londyńskiego Lloyd's, który oferuje nowatorskie na naszym rynku produkty ubezpieczeniowe. Lloyd's to jeden z najsolidniejszych finansowo oraz jakościowo partnerów na światowym rynku ubezpieczeniowym. Od przeszło 300 lat Lloyd's nigdy nie odmówił wypłaty odszkodowania. Efektywny produkt ubezpieczeniowy to właśnie taki, który skutecznie prowadzi do wypłaty odszkodowania po wystąpieniu zdarzenia objętego ubezpieczeniem.

Piotr Kasprzykowski, GSMED – Doradcy Ubezpieczeniowi – podmiot specjalizujący się w ubezpieczeniach dla lekarzy, obsługujący Wielkopolską Izbę Lekarską.

KONTAKT

PORTAL UBEZPIECZEŃ DLA LEKARZY GSMED.PL

CALL CENTER – +48 22 458 56 62

DORADCA GSMED – UMÓW SPOTKANIE

TELEFONICZNIE LUB MAILOWO

INFO@GRASSAVOYE.PL