

RYNEK UBEZPIECZEŃ GRUPOWYCH



Trendy na rynku ubezpieczeń grupowych

Ubezpieczenia grupowe na życie kojarzą nam się przeważnie z jednym z benefitów pozapłacowych, oferowanych przez większość pracodawców w Polsce. Z drugiej strony rośnie świadomość Polaków, którzy dostrzegają konieczność posiadania dodatkowego ubezpieczenia, aby zabezpieczyć przyszłość swoją i rodziny. Dodatkowo pandemia wpłynęła na obawy Polaków przed utratą życia i zdrowia – w ich świadomości ryzyko poważnego zachorowania oraz śmierci najbliższej osoby stało się bardziej realne.



Damian Zieliński

menedżer Wydziału Rozwoju
i Underwritingu Produktów
Grupowych i Zdrowotnych
TUIR Alianz Polska

Obserwując rynek można zauważyć istotne trendy, które zmieniają podejście do ubezpieczeń grupowych. Najważniejszy z nich to indywidualizacja oferty grupowej. Coraz więcej towarzystw ubezpieczeniowych – oprócz wariantu bazowego – oferuje indywidualną możliwość dopasowania ochrony poprzez oferowanie dodatkowych pakietów. Dzięki nim klient ma możliwość rozszerzenia zakresu ochrony, uwzględniając swoje oczekiwania, sytuację życiową i finansową. W pakietach często pojawiają się ryzyka, które

z powodu pandemii wzmocniły obawy Polaków, związane z poważną chorobą oraz ochroną życia. Dlatego w ubezpieczeniach grupowych na życie obserwujemy wyraźny trend wzrostu wysokości świadczeń dla tych ryzyk, a co za tym idzie – wzrost średniej wysokości składki.

Czas pandemii nie tylko wpłynął na świadomość społeczeństwa dotyczącą wartości posiadania ubezpieczenia na życie, ale także przyspieszył cyfryzację i automatyzację procesów obsługi. Klienci potrzebują prostych rozwiązań, oczekując nieskomplikowanych i zrozumiałych produktów, zawężenia opcji wyboru, szybkiej sprzedaży i obsługi.

Branża ubezpieczeniowa coraz chętniej wprowadza więc innowacyjne rozwiązania, wykorzystując najnowsze technologie w digitalizacji obsługi klienta. Cyfrowe rozwiązania potrzebne są na każdym styku klienta z ubezpieczeniem grupowym – począwszy od możliwości online'owego przystąpienia do ubezpieczenia, zdalnej obsługi ubezpieczenia za-

równo u pracodawcy, jak i bezpośrednio przez klienta, po zautomatyzowany i szybki proces likwidacji szkód i wypłaty świadczeń.

W dobie cyfryzacji kontakt osobisty z agentem/pośrednikiem pozostaje istotny – głównie wtedy, gdy w grę wchodzi kwestie dla nas najważniejsze: zdrowie i życie. Dlatego w ubezpieczeniach digitalizacja i automatyzacja procesów będą szły w parze z relacjami międzyludzkimi, nie wykluczając siebie nawzajem.

Wyzwaniem dla rynku ubezpieczeń grupowych na życie będzie również łączenie produktu ochronnego z elementami opieki medycznej. Już dziś w przypadku zaistnienia określonego zdarzenia klienci mogą korzystać z usług lekarzy specjalistów, rehabilitacji, określonych badań (również bardziej specjalistycznych, jak rezonans magnetyczny) czy z szeregu innych usług asystentów (transporty medyczne, dowóz leków, opieka pielęgniarki).

Do oferty grupowej na życie wprowadzana jest również telemedycyna, która w ostatnich latach coraz bardziej zyskuje na popularności. Dzięki telemedycynie klient otrzymuje szybką pomoc w nagłych sytuacjach, może skonsultować swoje wyniki badań, otrzymać skierowanie na badania i e-receptę.

Korzyści dla pracowników i pracodawców z udziału w ubezpieczeniu grupowym

Z roku na rok zarówno wśród zatrudnionych Polaków rośnie świadomość tego, jak ważna jest

troska o życie i zdrowie swoje oraz bliskich, jak i wśród pracodawców na temat wartości, jaką niosą ze sobą programy ubezpieczeniowe. Polisy grupowe to atrakcyjny benefit pracowniczy. Wykupując grupowe ubezpieczenie na życie, pracodawcy skupiają się na realnym finansowym zabezpieczeniu pracowników oraz ich bliskich. Zazwyczaj liczba opłacanych przez pracodawcę (sponsorowanych) ryzyk jest mocno ograniczona, ale sumy ubezpieczenia są dużo wyższe i często powiązane z wysokością wynagrodzenia.

Obserwujemy natomiast bardzo duże zainteresowanie po stronie pracowników ryzykami, które dotyczą nie tylko samego pracownika, ale też jego rodziny. Dlatego oferty muszą obejmować także zdarzenia, które mogą się wydarzyć w życiu małżonka, partnera, dzieci, rodziców i teściów. Zazwyczaj jednak są to programy opłacane przez pracowników – lub płatność jest współdzielona z pracodawcą.

Atutem jest więc oferowanie przez ubezpieczycieli wspomnianych wcześniej dodatkowych pakietów, dzięki którym ochronę można dopasować na miarę przy uwzględnieniu różnych oczekiwań i różnych sytuacji życiowych pracowników.

Dodatkową zaletą ubezpieczenia na życie jest to, że pracodawca może wliczyć płacone przez siebie składki w koszt uzyskania przychodu, przez co ubezpieczenie grupowe na życie postrzegane jest jako benefit finansowy dla pracowników z korzystnym efektem podatkowym. Zawarcie umowy

grupowego ubezpieczenia na życie zwalnia również pracodawcę z konieczności wypłaty odprawy pośmiertnej.

Szanse i zagrożenia dla sektora ubezpieczeń grupowych w kontekście sytuacji geopolitycznej i ekonomicznej

Postępująca inflacja i wzrost stóp procentowych wywiera presję na płynność finansową wielu pracodawców. Część z nich może szukać oszczędności w kosztach, co może m.in. skutkować rezygnacją z programów ubezpieczeń sponsorowanych. Warto wówczas podkreślić korzyści płynące z grupowych ubezpieczeń na życie uwzględniane w rozliczeniach podatkowych i kodeksie pracy. Jednocześnie pracownicy, głównie ci obciążeni kredytami i rosnącymi ratami, chcąc ratować budżet domowy, mogą ciąć koszty przez pochoptą rezygnację z ubezpieczeń na życie. Tym bardziej rolę agenta będzie uświadamianie klientom korzyści płynących z zabezpieczenia siebie i członków rodziny przed nieprzewidywanymi zdarzeniami w ich życiu.

W ostatnich miesiącach w związku z wojną na Ukrainie, wielu ubezpieczycieli zaoferowało też dodatkowe usługi i wsparcie w języku ukraińskim dla swoich klientów i ich bliskich. Fakt, że wielu Ukraińców zatrudnionych w Polsce jest obejmowanych ubezpieczeniami grupowymi, świadczy o ich szybkiej adaptacji do naszego rynku pracy i docenianiu przez pracodawców ich kompetencji i wkładu w rozwój firm.

Szanowni Państwo
Indywidualnie czy grupowo? A może tak i tak? Jak ubezpieczyć się na życie? Pandemia zmieniła priorytety Polaków także w kontekście ubezpieczeń. Dziś grupowe ubezpieczenie w miejscu pracy to standard. Jak jednak wybrać dostawcę usług ubezpieczeniowych, który

zaspokoi potrzeby naszych pracowników? Dzięki raportowi ofert firm ubezpieczeniowych, będziecie mogli Państwo porównać dostępne propozycje i zastanowić się, co w kontekście Waszej działalności jest priorytetem. Zapraszamy do analizy.

Redakcja

Zestawienie

Najlepsze ubezpieczenia grupowe

Nazwa firmy	Nazwa produktu	Co wyróżnia ofertę?	Opis oferty
Nationale-Nederlanden	Ubezpieczenie grupowe na życie	Ofertę Nationale-Nederlanden wyróżnia jej elastyczność oraz zakres produktu, który jest silnie skoncentrowany na zapewnieniu ochrony na wypadek choroby, pobytu w szpitalu lub operacji chirurgicznych (w tym tzw. katalog otwarty). Umowy dodatkowe oferowane w ramach grupowego ubezpieczenia na życie „Razem dla siebie” są odpowiedzią na współczesne problemy zdrowotne, wśród których najistotniejsze są te związane z chorobami cywilizacyjnymi takimi jak zawał serca, udar mózgu, choroby nowotworowe czy cukrzyca. Na szczególną uwagę zasługują trzy rozszerzenia. Pierwsze stanowi dodatek do polisy na wypadek nowotworu, obejmujący także nowotwory łagodne i w fazie przedinwazyjnej. Druga propozycja to uzupełnienie trzech umów dodatkowych o opcję ubezpieczenia zdrowotnego, dającą dostęp do badań i konsultacji lekarskich. Trzecia to ubezpieczenie na wypadek zachorowania na cukrzycę oraz jej powikłań. W ramach polisy każdy pracownik może w zależności od potrzeb wybrać zakres, który mu najbardziej odpowiada. Dodatkowo firma udostępniła portal, na którym zarówno dział HR, jak i ubezpieczeni mogą online zarządzać produktem. Ubezpieczenie grupowe od Nationale-Nederlanden pozwala pracodawcom zadbać o zdrowie i życie ich pracowników, a także zwiększyć atrakcyjność firmy na rynku.	Ubezpieczenie grupowe na życie skierowane jest do pracodawców, którzy chcą zabezpieczyć pracowników na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń. Produkt zapewnia wsparcie finansowe oraz pomoc w uzyskaniu specjalistycznej diagnozy i konsultacji lekarskich. Grupowe ubezpieczenie na życie dostępne jest dla firm zatrudniających co najmniej dwie osoby. Polisą objęte mogą zostać osoby zatrudnione na umowę o pracę, zlecenie lub osoby współpracujące, a także ich małżonkowie, partnerzy i pełnoletnie dzieci. Ubezpieczenie jest szyte na miarę, co oznacza, że pracodawca może dopasować wysokość sumy ubezpieczenia oraz ustalić, czy i w jakim stopniu pokryje koszt miesięcznej opłaty. NN oferuje szeroki wybór pakietów, na które składa się ponad 50 umów dodatkowych. Produkt może być także rozszerzony o dodatkowe umowy assistance.
Open Life Towarzystwo Ubezpieczeń Życie	Grupowe Ubezpieczenie na życie „Ochrona w Grupie”	Ogólnopolski Zespół profesjonalistów z zakresu ubezpieczeń grupowych. Jeden z najszerszych zakresów ubezpieczenia grupowego na rynku – ponad 50 umów, z których budujemy „na wymiar” program dla naszych klientów. Wysokie sumy ubezpieczeń w tym zgonowe. Identyczne warunki Indywidualnej Kontynuacji w 1. roku co w grupie pracowniczej. Bardzo rozbudowana ochrona zdrowia, w tym m.in. nowotworowa i kardiologiczna. Możliwość stworzenia i wybory tzw. cegiełek dla całej grupy i dla poszczególnych ubezpieczonych. Możliwość ubezpieczenia małżonka, partnera życiowego oraz dorosłego dziecka na identycznych warunkach co pracownik. Zgłaszanie wszystkich roszczeń elektronicznie i tylko 2-3 dni oczekiwania na środki z wypłaty. W pełni elektroniczny proces zawarcia i obsługi ubezpieczenia grupowego – od oferty, przez wdrożenie i polisowanie, aż do obsługi i wypłaty świadczeń. Każdy klient dostaje dwóch indywidualnych imiennych opiekunów – jeden od strony sprzedażowej, a drugi od strony obsługowej i wypłaty świadczeń. Najlepszy na rynku, bardzo intuicyjny program/portal do bieżącej, miesięcznej obsługi ubezpieczeń grupowych przez osoby wyznaczone przez pracodawcę. Bardzo wysoki wskaźnik satysfakcji ubezpieczanych klientów grupowych poparty wynikami corocznych anonimowych badań wśród ubezpieczających. Najszerszy na rynku zakres procedur medycznych w ryzykach poważnych zachorowań, leczenia specjalistycznego czy pobytów w szpitalu. Posiadamy innowacyjne umowy dodatkowe, np. wystąpienie męskich lub żeńskim nowotworów. Do naszego szerokiego Assistance dodaliśmy bez dodatkowych kosztów pakiet funeralny, który finansuje swoim klientom koszty pogrzebu, transportu czy wyreca rodzinę zmarłego od konieczności samodzielnego załatwiania wszystkich formalności pogrzebowych.	W Open Life ubezpieczenia grupowe robione są z pasją, zaangażowaniem i z naciskiem na taki poziom obsługi, jaki sami pracownicy firmy chcieliby otrzymać jako klienci. Tę otwartość na klienta (bo słowo „Open” w nazwie Towarzystwa zobowiązuje) firma daje odczuć przyszłym i obecnym ubezpieczającym i ubezpieczonym już od samego początku, od pierwszego kontaktu, na etapie budowania oferty i przez cały okres wieloletniej współpracy. Firma pracuje w ogólnopolskim zespole ludzi, którym zależy na satysfakcji klientów i partnerów. Ubezpiecza grupy i firmy już od dwóch osób i każdemu klientowi bez względu na wielkość zatrudnienia oferuje te same zakresy, możliwości doboru sum ubezpieczenia czy możliwość zindywidualizowania ubezpieczenia grupowego poprzez dobór wariantów, pakietów czy tzw. cegiełek. Ubezpiecza zarówno pracowników, jak i ich małżonków i dorosłe dzieci. Open Life przyjmuje i akceptuje przystąpienie do ubezpieczeń grupowych nie tylko osób zatrudnionych na umowy o pracę, ale również takie, których łączy z pracodawcą umowy zlecenia, umowy agencyjne, mianowania itd. Decydując się na ofertę firmy i przystępując w ciągu pierwszych trzech miesięcy od uruchomienia polisy, pracownicy nie są zobligowani do wypełniania ankiet medycznych oraz nie są objęci okresami karencji (ograniczenia odpowiedzialności). Open Life promuje i zachęca pracodawców do sponsorowania lub współsponsorowania całości lub części składki ubezpieczeniowej, np. poprzez dołożenie do ubezpieczenia grupowego tzw. odprawy pośmiertnej. Klienci firmy w sposób dołożenie szczególnie doceniają narzędzia i portale do obsługi zawartych ubezpieczeń, które są intuicyjne i oszczędzają dużo czasu i pracy klientom.
SIGNAL IDUNA Życie Polska Towarzystwo Ubezpieczeń	Grupowe Ubezpieczenie na życie „Bezpiecznie w Przyszłość”	1. Proste zasady zawarcia w pełni online. 2. Krótkie i przejrzyste OWU. 3. Nowotwory In-Situ w zakresie. 4. Szeroki zakres poważnych zachorowań. 5. Ciekawe definicje np. zgon, zawał/udar. 6. Elastyczne kwotowanie ryzyk szpitalnych. Stawka od 15. dnia może być wyższa od tej do 14. dnia. 7. Możliwość wypłaty za pobyt w wyniku ciąży i połogu niewynikający z patologii. 7. Płatność za sanatorium już za otrzymane skierowanie. 8. Rekonwalescencja poszpitalna wypłacana bez względu na posiadanie zwolnienia lekarskiego. 9. Możliwość elastycznego budowania pakietów. 10. Zgłaszanie wszystkich roszczeń online. 11. Prosta i intuicyjna aplikacja do obsługi po stronie pracodawcy. 12. Wsparcie na każdym etapie zawarcia i obsługi polisy.	1. Możliwość ubezpieczenia firm od trzech osób. 2. Akceptacja wszystkich formy zatrudnienia 3. Możliwość proponowania kilku zakresów do dowolnego wyboru w ramach jednego programu. 4. Wiek wstępu pracownika 16-69 lat z możliwością rozszerzenia do 74. roku życia 5. Karencje zniesione dla wszystkich wступujących przez pierwsze trzy miesiące od daty nabycia uprawnień. 6. Możliwość dowolnego wyboru ryzyk w ramach poszczególnych wariantów. 7. Możliwość kwotowania cegiełek rozszerzających ochronę dla poszczególnego ubezpieczonego. 8. Możliwość ubezpieczenia na wysokie sumy. 9. Możliwość przejścia na dożywotnią indywidualną kontynuację po wyjściu z programu pracowniczego.
TU INTER Polska	INTER Vision	1. Swoboda w umawianiu wizyt i badań bezpośrednio w placówkach medycznych współpracujących z TU INTER Polska. 2. Jedyne na rynku dostępn do lekarzy wszystkich specjalizacji dla dorosłych i dzieci – bez limitów. 3. Nielimitowane konsultacje profesorskie – bez skierowania. 4. Kompleksowy zakres świadczeń stomatologicznych, w tym profilaktyka i higienizacja, leczenie zachowawcze i endodoncja, chirurgia stomatologiczna, ortodoncja dla dzieci do 18. roku życia. 5. Dostęp do całonocnej pomocy assistance w przypadku nagłego zachorowania lub nieszczęśliwego wypadku. 6. Możliwość rozszerzenia opieki medycznej o dodatkowe opcje ubezpieczenia, w tym m.in. pomoc dietetyka, pomoc psychologa, nielimitowaną rehabilitację, koszty leczenia za granicą, pomoc prawną	Dzięki wieloletniemu doświadczeniu TU INTER Polska wie, w jaki sposób zadbać o bezpieczeństwo, komfort i ochronę zdrowia klientów. O zdrowie dba kompleksowo, każdego dnia, wspierając klientów w budowaniu i prowadzeniu długofalowej polityki zdrowotnej. Firmę cechuje elastyczność i otwartość, a przygotowana szeroka oferta grupowego ubezpieczenia zdrowotnego INTER VISION umożliwia dopasowanie zakresu ochrony do indywidualnych potrzeb oraz oczekiwań zarówno małych i średnich firm, jak i dużych przedsiębiorstw. Ubezpieczenie VISION to przede wszystkim swoboda w umawianiu wizyt i badań – bez limitów, dostęp do szerokiego wachlarza specjalistów w ramach e-konsultacji, rozszerzony zakres diagnostyki laboratoryjnej i obrazowej (w tym dostęp do pełnego katalogu świadczeń USG, RTG, MR i TK dostępnych na rynku) oraz bezpieczeństwo w przypadku nagłego zachorowania lub nieszczęśliwego wypadku – pakiet assistance 24h/7.
UNIQA	Grupowe ubezpieczenie na życie Ochrona z Plusem	1. Elastyczna konstrukcja produktu, która pozwala tworzyć ofertę dostosowaną do różnych potrzeb klientów. 2. Możliwość dokupienia przez pracowników pakietów dodatkowych (tzw. cegiełek). 3. Szybki i łatwy proces przystępowania pracowników do ubezpieczenia – można przejść go całkowicie online. 4. Szybka wypłata świadczeń: – 6 minut – w takim czasie najszybciej firma wypłaca klientowi świadczenie z tytułu umowy ubezpieczenia na życie od momentu zgłoszenia wniosku online – co pół godziny realizuje wypłatę na tzw. szybkiej ścieżce wypłaty świadczenia – 98 proc. decyzji dotyczących wypłaty świadczenia prostego z tytułu urodzenia dziecka lub śmierci rodzica firma podejmuje tego samego dnia, w którym otrzymuje wniosek – 80 proc. decyzji dotyczących wypłaty świadczenia z tytułu uszczerbku na zdrowiu w wyniku nieszczęśliwego wypadku firma podejmuje w 24 h od przesłania nam wniosku 5. Innowacyjny proces odnowieniowy – firma wdrożyła specjalne narzędzie, dzięki któremu broker i klient widzą strukturę wypłaconych roszczeń oraz to jak grupa zmienia się w czasie i jakie mogą być tego potencjalne konsekwencje, a także ryzyka wymagające dodatkowej ochrony. Dzięki takiemu podejściu jeszcze lepiej dopasowuje ofertę do potrzeb danego klienta. 6. Rozwinięta struktura sprzedaży oparta na profesjonalnych i doświadczonych menedżerach sprzedaży i opiekunkach umów. 7. Ścisła współpraca z brokerami, z którymi firma chce wspólnie kreować rynek ubezpieczeń grupowych w Polsce. 8. Stały rozwój produktu – obecnie firma pracuje nad wdrożeniem w najbliższych miesiącach kolejnych pakietów dodatkowych, o które pytają nas klienci.	Grupowe ubezpieczenie na życie Ochrona z Plusem składa się z zakresu podstawowego, który jest uzgadniany z pracodawcą oraz pakietów dodatkowych. Te pracownik może dokupić dobrowolnie – także dla najbliższych (współmałżonka, partnera, dzieci). Dzięki temu jeszcze lepiej dopasuje ubezpieczenie do bieżącej sytuacji życiowej. Pakiety rozszerzają zakres ochrony lub podwyższają sumy ubezpieczenia. Nawet jeden pracownik z firmy może kupić pakiet dodatkowy. UNIQA nie wymaga minimalnego procentowego ani liczbowego udziału pracowników. Ochrona z Plusem to innowacyjne rozwiązanie także z uwagi na jego obsługę. Pracownicy mogą przystąpić do ubezpieczenia online. W przypadku zdarzenia można zgłosić wniosek o wypłatę świadczenia również online. Co pół godziny UNIQA wypłaca świadczenia dzięki tzw. szybkiej ścieżce wypłaty. Dbą o kompleksowe zabezpieczenie klientów. Analizuje dokładnie każdą umowę i proponuje zakres i sumy ubezpieczenia, które uwzględniają zmiany zachodzące po stronie klienta.
Unum Życie TUIR	Grupowe ubezpieczenie na życie	SZEROKI ZAKRES OCHRONY: szeroki katalog poważnych chorób osoby ubezpieczonej oraz jej/jego małżonka/małżonki – aż 45 jednostek chorobowych objętych ochroną, a w przypadku poważnych chorób dziecka – aż 24 jednostki chorobowe objęte ubezpieczeniem, dodatkowo już krótki pobyt w szpitalu kwalifikuje zdarzenie do wypłaty świadczenia: powyżej 1 dnia w przypadku zarówno zdarzeń chorobowych, jak i nieszczęśliwych wypadków, szeroki katalog operacji chirurgicznych – aż 462 procedury medyczne objęte ochroną, w tym również operacje wykonane w trybie tzw. chirurgii jednego dnia. ASSISTANCE MEDYCZNY: pakiet oferuje do wyboru 5 rodzajów Assistance: wsparcie w przypadku śmierci ubezpieczonego, czasowej niezdolności do pracy, nowotworu złośliwego, zawału serca lub udaru mózgu, a także powtórny opinię medyczną zapewniającą specjalistyczną pomoc lekarską i wsparcie w walce z chorobą oraz jej skutkami. WĄSKI ZAKRES WYŁĄCZEŃ ODPOWIEDZIALNOŚCI: jeden z najwyższych na rynku katalogów wyłączeń odpowiedzialności ubezpieczyciela; ochroną objęte są zdarzenia, będące następstwem uprawiania sportów (także tych o ryzykownym charakterze), mp: uszczerbek na zdrowiu, niezdolność do pracy, pobyt w szpitalu w NW, itp. WDROŻENIA PROGRAMÓW: Unum oferuje profesjonalne i kompleksowe wdrożenie dostosowane do potrzeb i specyfiki klienta (webinary, spotkania dla pracowników, dyżury telefoniczne, komunikacja dostosowana do kultury organizacyjnej pracodawcy). OBSŁUGA: wysoka jakość obsługi zapewniana przez dedykowanego opiekuna klienta, krótki czas wypłaty świadczenia – średnio do 3 dni roboczych od daty dostarczenia pełnej dokumentacji, dodatkowo Unum wypłaca wszystkie należne świadczenia, a nie jedynie te zgłoszone. KONTYNUACJA UBEZPIECZENIE: dożywotnia kontynuacja ubezpieczenia dla pracowników po ustaniu zatrudnienia.	Unum wyróżnia elastyczne podejście do produktów, każdorazowo dostosowywanych do indywidualnych potrzeb danej firmy, atrakcyjnych cenowo, o bardzo szerokim zakresie ochrony (wysokie sumy ubezpieczenia – jako stałe kwoty lub w relacji do wysokości wynagrodzenia). Szeroka i innowacyjna oferta pakietów dodatkowych, pozwalających na dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb klienta lub osoby ubezpieczonej, pakiety dodatkowe bez limitów przystąpienia dla pracownika i jego bliskich, w tym: – U Chroni Serce, – U Chroni Onkologicznie, – U Dziecko, – U Chroni Aktywnych. Unum umożliwia przystąpienie do ubezpieczenia poprzez aplikację online bez konieczności wypełnia wniosku papierowego. Unum promuje ekologiczne rozwiązania (za zdalne przystąpienie do ubezpieczeń grupowych ubezpieczyciel sadzi drzewa, nagradzając firmę objętą ubezpieczeniem grupowym eko-certyfikatem). Po objęciu ochroną ubezpieczeniową klient otrzymuje dostęp do Portalu Klienta, w którym można m.in. wygenerować certyfikat ubezpieczenia, zmienić dane oraz wariant ubezpieczenia.

Korzyści dla pracowników i pracodawców z udziału w ubezpieczeniu grupowym



Magdalena Płatek

menadżer Zespołu Grupowych
Ubezpieczeń na Życie, Polska
Kancelaria Brokerska

Grupowe ubezpieczenie na życie jest odpowiedzią na przeprowadzone analizy potrzeb zakładów pracy oraz ich pracowników. Za pomocą niewielkiej inwestycji można zyskać bezcenne poczucie bezpieczeństwa oraz komfort psychiczny. Umowa grupowego ubezpieczenia na życie zapewnia kompleksową ochronę życia i zdrowia pracodawcom, ich pracownikom oraz wybranym członkom ich rodzin. W postpandemicznej rzeczywistości to właśnie ubezpieczenie na życie stało się standardowym, obligatoryjnym elementem benefitów pracowniczych.

Zalety ubezpieczenia grupowego

Na wstępie warto się zastanowić nad zaletami klasycznej „grupówki”. Jedną z nich zdecydowanie jest fakt, że ochrona ubezpieczeniowa działa całą dobę zarówno w pracy, jak i życiu prywatnym. Bezdyskusyjnym jest również fakt, że jest ona znacznie tańszym rozwiązaniem od polisy indywidualnej. Co więcej, niejednokrotnie okazuje się, że zakres ochrony grupowej jest zdecydowanie szerszy. Możemy zatem śmiało pokusić się o stwierdzenie, że zakres ochrony jest nieproporcjonalny do wysokości składki. Oczywiście z pozytywnym skutkiem dla ubezpieczonych.

– Stale poszukujemy odpowiedzi, jakie rozwiązania i dlaczego przedsiębiorcy powinni wdrażać grupowe produkty ubezpieczeniowe. Według badania rynku, jakie przeprowadzone zostało przez Departament Rozwoju Rynku Polskiej Kancelarii Brokerskiej w 2021 roku, aż 27 procent pracowników wskazało, że ubezpieczenie grupowe na życie to bardzo ważny atut zakładu pracy – mówi Wojciech Bednarek, wiceprezes Polskiej Kancelarii Brokerskiej. Zainteresowanie, które pracodawcy przykładają do ubezpieczenia grupowego, postrzegane jest dzisiaj jako



Według badania rynku, jakie przeprowadzone zostało przez Departament Rozwoju Rynku Polskiej Kancelarii Brokerskiej w 2021 roku, aż 27 procent pracowników wskazało, że ubezpieczenie grupowe na życie to bardzo ważny atut zakładu pracy – mówi Wojciech Bednarek, wiceprezes Polskiej Kancelarii Brokerskiej.

element społecznej odpowiedzialności biznesu. Na barkach zarządu firmy spoczywa odpowiedzialność dostarczania pracownikom możliwie najlepszych rozwiązań. Zaangażowanie pracodawcy w nieustające doskonalenie i poprawę warunków ubezpieczenia grupowego powinno stanowić dla niego obowiązkowy element polityki benefitowej.

Polisa życiowa dopasowana do potrzeb pracowników może przynieść wiele korzyści nie tylko pracownikom i członkom ich rodzin, ale również pracodawcy. Zwłaszcza jeśli to pracodawca opłaca składkę za ubezpieczenie na życie. Pracodawcy coraz częściej decydują się na tę formę benefitu pracowniczego z powodu jego indywidualnej i elastycznej formy. Oferty tworzone są w sposób niezwykle spersonalizowany, dedykowany konkretnej grupie pracowniczej, uwzględniając specyfikę danego zakładu pracy. Pracodawca może swobodnie kształtować zakres ubezpieczenia, wysokość świadczeń oraz możliwości składowe swoich pracowników.

Pracodawca, będąc ubezpieczającym, może wybrać jedną z trzech form opłacania składki ubezpieczeniowej, tj. opłacić ją w całości, współfinansować jej wartość lub scedować obowiązek zapłaty na pracownika. Pierwsze dwa scenariusze możemy oceniać w kategorii benefitu motywacyjnego, który zwiększy atrakcyjność pracodawcy na rynku pracy oraz wspiera budowę pozytywnego wizerunku poprzez stworzenie pozapłacowej przewagi na rynku zatrudnienia. Wspomniane benefity stanowią wymierną korzyść dla zakładów pracy, poprzez zwiększanie zaangażowania i lojalności pracowników. Z drugiej zaś strony Kodeks Pracy gwarantuje pracodawcom finansującym i współfinansującym składkę ubezpieczenia na życie zwolnienie z obowiązku wypłacania odprawy pośmiertnej w przypadku śmierci pracownika. Zakłady pracy powinny rozważyć chęć posiadania ubezpie-

czenia na życie w dodatkowym aspekcie, jakim bez wątpienia jest odpowiedzialność cywilna pracodawcy za wypadek w pracy. W razie zaistnienia takiego zdarzenia ubezpieczeniowego, jakim jest wypadek w pracy, pracownik może skierować roszczenie odszkodowawcze bezpośrednio do pracodawcy, który może ponosić względem pracownika odpowiedzialność deliktową. Orzecznictwo sądowe przyjmuje, że jeśli pracownik był objęty grupowym ubezpieczeniem na życie i zostało mu z tego tytułu wypłacone świadczenie, to może zostać to uwzględnione w orzeczeniu sądu na korzyść pracodawcy, zwalniając go tym samym z odpowiedzialności deliktowej.

Odciążyć pracodawcę od obowiązków

Jak zatem skutecznie wykreować warunki grupowego ubezpieczenia, które spełnią oczekiwania najbardziej wymagających ubezpieczonych? W tym miejscu nie sposób nie wspomnieć o zasadniczej roli brokera – Polskiej Kancelarii Brokerskiej, lidera rozwiązań w zakresie ubezpieczeń grupowych, która wykonując czynności brokerskie na rzecz klienta, projektuje dopasowaną ofertę uwzględniającą specyfikę branży, w jakiej działa firma klienta oraz charakter pracy, jaką wykonują jego pracownicy. Bardzo popularne stało się również tworzenie zindywidualizowanych wariantów ubezpieczenia, dedykowanych pracodawcom, właścicielom firm lub szeroko pojętemu top management. Warianty takie posiadają wyższe sumy ubezpieczenia lub szerszy zakres ochrony niż w podstawowych wariantach pracowniczych, a co za tym idzie, są lepiej dostosowane do ich życiowych potrzeb.

To właśnie Polska Kancelaria Brokerska jako broker ubezpieczeniowy ma za zadanie odciążyć pracodawcę od obowiązków, które należy wykonać na początkowym etapie. Wdrożenie nowego programu, zebranie deklaracji przystąpienia, przeprowadzenie akcji informacyj-

nej wymaga poświęcenia dużej ilości czasu, dlatego scedowanie tych czynności na profesjonalnego doradcę okazuje się niezwykle pomocne i zmniejsza zaangażowanie pracodawcy do minimum. Polska Kancelaria Brokerska, jako broker wie, że atrakcyjna „grupówka” powinna być poddawana rewitalizacji co około 3 lata. Jest to spowodowane choćby zmianą danych demograficznych grupy ubezpieczonych. Oferta negocjowana przez brokera powinna nadążać za potrzebami i oczekiwaniami pracowników. Konieczne jest zatem elastyczne podejście do stale zmieniających się potrzeb. Sumy ubezpieczenia muszą



Dzięki polisie na życie pracownik może czuć się bezpiecznie. Może liczyć na wsparcie finansowe, pomoc w organizacji procesu leczenia, dostęp do serwisów medycznych. W efekcie pracownik taki, ku zadowoleniu pracodawcy, może znacznie szybciej powrócić na swoje stanowisko pracy.

być urealnione do panujących warunków ekonomicznych. Niezbędne jest uwzględnienie obecnego poziomu inflacji oraz spadku wartości pieniądza. Podsumowując, dla zdecydowanej większości Polaków grupowe ubezpieczenie jest jedyną formą ochrony życia, jaką posiadają. Utarty schemat o wyższości ochrony jedynie dóbr materialnych odchodzi w zapomnienie. „Grupówka” staje się standardem oferowanym przez firmy. Musi podążać za różnorodnością zmieniającego się rynku i zaspokajać najbardziej zróżnicowane potrzeby pracowników. Skrupulatnie dopasowana ochrona życia może stać się docenianym i wartościowym benefitem pracowniczym, a wsparcie profesjonalnych brokerów z Polskiej Kancelarii Brokerskiej w procesie tworzenia, a następnie wdrożenia jej warunków gwarantuje zadowolenie oraz poczucie bezpieczeństwa pracodawcom, oraz zatrudnianym przez niego pracownikom.

Aktualne podwyżki cen, znacznie wzmożona śmiertelność będąca pokłosiem pandemii oraz skutki długu zdrowotnego są potwierdzeniem konieczności rewitalizacji obecnego programu ubezpieczenia na życie lub też wprowadzenia programu do swojej organizacji. Polska Izba Ubezpieczeń podaje, że w pierwszym półroczu 2021 r. zanotowano o 30 procent więcej zgonów niż w roku poprzednim. Natomiast wypłaty świadczeń z tytułu ubezpieczeń ochronnych były wyższe o 34 procent w stosunku do roku 2020. „Rynek zweryfikował obecną sytuację na świecie i na pozycję lidera wyszły modułowe (cegielkowe) programy ubezpieczeń” stwierdza **Adrianna Strzelecka, dyrektor Polskiej Kancelarii Brokerskiej**. Jest to odpowiedź Towarzystw na potrzebę posiadania wyboru, szczególnie, wtedy kiedy ubezpieczenie grupowe jest jedynym posiadanym ubezpieczeniem na życie. Musi ono spełniać indywidualne potrzeby pracowników i członków ich rodzin.

Ubezpieczenie na życie zapewnia bezpieczeństwo finansowe oraz wsparcie w trudnych sytuacjach życiowych. Wszelkie nieoczekiwane zdarzenia związane z chorobą, uszczerbkiem na zdrowiu, niezdolnością do pracy wiążą się z koniecznością ponoszenia nieprzewidzianych wydatków na kosztowne leczenie. Dla pracodawców oznacza to jedno – absencję pracownika oraz niewykonywanie przez niego obowiązków służbowych. Dzięki polisie na życie pracownik może czuć się bezpiecznie. Może liczyć na wsparcie finansowe, pomoc w organizacji procesu leczenia, dostęp do serwisów medycznych. W efekcie pracownik taki, ku zadowoleniu pracodawcy, może znacznie szybciej powrócić na swoje stanowisko pracy.

ZAGRANICZNI PRACOWNICY A UBEZPIECZENIA GRUPOWE

Według ekspertów, polski rynek pracy jest w stanie wchłonąć nawet 700 tys. ukraińskich pracowników. To znaczny wzrost w porównaniu z ostatnimi statystykami ZUS nt. zatrudnienia cudzoziemców w Polsce. Tak duży napływ nowych pracowników i mieszkańców polskich miast będzie wyzwaniem dla publicznego systemu ochrony zdrowia. Dlatego rośnie zainteresowanie prywatną opieką medyczną, w tym ubezpieczeniami firmowymi. Umawianie wizyt w ramach polis grupowych jest łatwiejsze niż przez NFZ. Mniej jest też ryzyko bariery językowej – ubezpieczyciele oferują już teleporady po ukraińsku.



Liczba cudzoziemców legalnie mieszkających i pracujących w Polsce wzrasta systematycznie z roku na rok. Według ostatnich danych ZUS, zarejestrowanych w urzędzie na koniec 2021 roku było prawie 875 tys. obcokrajowców. To wzrost o 20,7 proc. rok do roku. Teraz, w wyniku wojny na Ukrainie, ich liczba drastycznie wzrosła. Owszem, część z nich planuje powrót do domu wraz z końcem wojny lub dalszą podróż do innych państw, ale wiele osób zapewne zostanie na dłużej w Polsce i będzie szukało pracy w naszym kraju. Według ekspertów polski rynek pracy w ciągu niecałego roku jest w stanie wchłonąć nawet 700 tys. pracowników z Ukrainy.

– Sądzę, że zapotrzebowanie

może być nawet większe. To pozytywne zjawisko, ponieważ od lat nasz rynek cierpi na niedobór pracowników. Co więcej, wzrost liczby Ukraińców mieszkających w Polsce sam z siebie wymusi utworzenie nowych miejsc pracy. Wzrośnie m.in. zapotrzebowanie na różne usługi i świadczenia socjalne, chociażby w obszarze edukacji. To wyzwanie, z którym instytucje i firmy będą musiały się zmierzyć, a jednym z ważniejszych elementów będzie zapewnienie sprawnego dostępu do najważniejszych świadczeń medycznych. Dlatego coraz więcej pracodawców interesuje się możliwością udostępnienia grupowych ubezpieczeń zdrowotnych zagranicznym pracownikom, co jest w pełni możliwe – komen-

tuje Xenia Kruszewska, dyrektor Działu Ubezpieczeń Zdrowotnych w SALTUS Ubezpieczenia.

Jak minimalizować problemy zagranicznych pracowników?

Wiele codziennych problemów obcokrajowców w Polsce wynika nie tylko z bariery językowej, ale również dodatkowych procesów administracyjnych oraz formalności, z którymi muszą się mierzyć. Dotyczy to też leczenia. Mimo że pracujący w Polsce cudzoziemcy, a także uchodźcy z Ukrainy, mogą korzystać z usług placówek posiadających kontrakty z NFZ, samo umówienie się na wizytę może wiązać się z koniecznością okazania dodatkowych dokumentów. Choć ten element w ostatnich dniach ograniczo-

ny jest do minimum, to nadal oznacza dodatkowy krok do wykonania. Ponadto nie możemy zapominać o barierze językowej. Często w placówkach NFZ konieczne jest porozumiewanie się wyłącznie w języku polskim. Pracodawcy, odpowiadając na potrzeby swoich zagranicznych pracowników, coraz liczniej decydują się zatem na grupowe ubezpieczenia zdrowotne. Ułatwiają one korzystanie z usług placówek medycznych, dając dostęp do świadczeń prywatnych. W ten sposób zwiększają liczbę miejsc, w których obcokrajowcy mogą liczyć na pomoc. Co więcej, wielu ubezpieczycieli umożliwia kontakt z lekarzem w języku obcym, co skutecznie eliminuje problem bariery językowej. W tym obsza-

rze prym wiodą teleporady.

– Teleporady są już stałym elementem świadczeń medycznych. Dla obcokrajowców są one podwójnie korzystnym rozwiązaniem. Nie wymagają wizyty w placówce i można je przeprowadzić w języku obcym. Zazwyczaj angielskim, ale coraz częściej także i ukraińskim. Warto też zauważyć, że ubezpieczyciele często udostępniają również platformy internetowe czy aplikacje umożliwiające samodzielne zamawianie teleporad bez konieczności pośrednictwa konsultanta, dzięki czemu cały proces przebiega jeszcze sprawniej – dodaje Xenia Kruszewska z SALTUS Ubezpieczenia.

Pracownicy oczekują prywatnej opieki zdrowotnej

Według raportu „Benefits w oczach pracowników 2021”, dodatkowym świadczeniem, z którego najczęściej korzystają pracownicy, jest pakiet opieki medycznej. Odsetek zatrudnionych, mających dzięki pracodawcom dostęp do prywatnej opieki od lat jest najwyższy, a w ubiegłym roku wyniósł aż 70,7 proc. Teraz może jeszcze wzrosnąć.

Pracownicy wśród zalet tego rozwiązania wymieniają najczęściej możliwość szybkiego podjęcia leczenia, a w rezultacie powrotu do zdrowia, dostęp do szerokiego grona specjalistów oraz badań diagnostycznych i laboratoryjnych.

Warto współpracować z brokerem ubezpieczeniowym

Broker jest osobą, która pomaga nam zrealizować upragnione cele. Coraz więcej osób korzysta z ubezpieczeń, począwszy od ubezpieczenia samochodu, mieszkań aż po polisy na życie. Dlaczego warto korzystać z usług brokera ubezpieczeniowego?



Joanna van Damme

specjalistka ds. finansów,
OVB Allfinanz Polska Spółka
Finansowa

Kim jest broker ubezpieczeniowy i czym się zajmuje?

Broker pomoże w dobraniu jak najlepszego rozwiązania w zależności od indywidualnych potrzeb zarówno singla, pary, rodziny, przedsiębiorcy czy firmy. Jest łącznikiem pomiędzy skomplikowanym rynkiem finansowym a klientem. Ubezpieczenia

mogą być naprawdę różne takie jak: ubezpieczenie auta OC, AC, ubezpieczenie nieruchomości, grupowe oraz bardzo ważne: polisy na życie czy zdrowie. Broker ubezpieczeniowy działa nie tylko z jednym towarzystwem ubezpieczeniowym, ale z wieloma towarzystwami, jak również bankami czy firmami leasingowymi co pozwala na otrzymanie jak najlepszej dla nas oferty. Dzięki doświadczeniu, jakie ma broker, możemy spać spokojnie, ponieważ to on zajmuje się naszymi sprawami, a w razie jakichkolwiek zmian, możliwości od razu nas o tym informuje. Ponadto, aby oszczędzić sobie biegania po różnych instytucjach finansowych, sprawdzając, która opcja będzie dla nas najkorzyst-

niejsza, za pośrednictwem brokera możemy podpisać umowę z wybranym towarzystwem, co jest bardzo wygodnym dla klienta rozwiązaniem. Najważniejszą kwestią dla wielu jest to, ile będzie nas kosztowała taka usługa brokera? Otóż ku zaskoczeniu wielu, pomoc brokera ubezpieczeniowego jest całkowicie bezpłatna i obiektywna.

Kiedy warto zacząć współpracę z brokerem ubezpieczeniowym?

Współpracę z brokerem ubezpieczeniowym powinniśmy zacząć jak najszybciej, ponieważ taki broker pomoże nam również w rozsądnym oszczędzaniu na swoją emeryturę, abyśmy nie musieli się martwić o to, co będzie później, jeżeli będziemy otrzymywać z ZUS-u tylko kilkanaście procent tego, co zarobiliśmy wcześniej? Kolejną możliwością jest zabezpieczenie swojego dziecka, aby w dorosłym życiu nie musiało się martwić o dobry start w życiu, odkładając dla niego 500+, jakie otrzymujemy z rządowego programu. Od

narodzin dziecka, aż do ukończenia przez nie 18. roku życia możemy odłożyć aż 108 tys. zł! To wszystko możemy mieć, zakładając takie polisy, gdzie w jednym i drugim przypadku te pieniądze nie leżą i nie czekają na minięcie tego okresu, tylko ciągle na siebie pracują. W odróżnieniu od konta w banku, gdzie nie mamy pewności zysku z różnych przyczyn gospodarczych oraz ekonomicznych, a na polisie te pieniądze są w 100 proc. bezpieczne. Bardzo często spotyka się osoby, które ubezpieczają również swoje firmy w razie różnych wypadków. Gdy na przykład osoba prowadzi działalność jednoosobową i zachoruje, powiedzmy na nowotwór, taka firma nie prosperuje, a tylko przynosi straty i kłopoty finansowe rodzinie. Wtedy broker pomaga ubezpieczyć wszystkie nieruchomości oraz ruchomości, a także cały majątek firmy, aby w razie bankructwa rodzina otrzymała odszkodowanie. Mało klientów zdaje sobie sprawę, iż istnieje możliwość pokrycia kosztów leczenia zagrani-

cą nawet do kwoty 2 mln euro w przypadku wybranych poważnych zachorowań.

Pracodawcy często też ubezpieczają swoich pracowników, ponieważ w przypadku śmiertelnej choroby pracownik może ubiegać się o roczne, a nawet dwuletnie wpływy na konto, co oczywiście ułatwi leczenie. Dodatkowym atutem polisy jest fakt, że możemy uposażyć daną osobę, co oznacza, że jeżeli w razie śmierci osoba uposażona uzyska z niej pieniądze, które mogą ułatwić formalności związane przykładowo z pogrzebem.

Praca brokera ubezpieczeniowego jest pewnego rodzaju misją. Skupia się na pomocy klientom w zależności od indywidualnych potrzeb. Dzięki swojemu doświadczeniu broker ułatwia nam osiągnięcie zamierzonych celów i marzeń, a także pomaga zabezpieczyć się przed różnymi sytuacjami, które mogą nas spotkać w życiu. Praca brokera ułatwia nam życie tak, abyśmy nie musieli martwić się o swoją przyszłość.