

[zbędny wydatek?](#)

Ubezpieczenie na życie – potrzeba czy zbędny wydatek?

Listopadowa aura niewątpliwe przypomina nam o przemijaniu. W świecie finansów zagadnienie to także ma swoje znaczenie, głównie w kontekście zabezpieczenia najbliższych. I tu pojawia się pytanie - jak to zrobić najlepiej?

Katarzyna Rulkiewicz

Zacznijmy od tego, czy warto się martwić o przyszłość, w której nas... nie ma? Odpowiedź na to pytanie leży w Państwa sytuacji osobistej. Można przecież wyobrazić sobie sytuację, w której mamy 20 czy 25 lat, nie mamy żadnych dużych zobowiązań finansowych ani bliskich osób, którym można pozostawić swój dobytek, czy martwić się o ich byt, jeśli nas zabraknie. Albo inaczej – jeśli jesteśmy w podeszłym wieku, ale również nie mamy żadnych krewnych, dzieci czy wnucząt. W takich przypadkach od strony finansowej będzie nas interesować głównie „tu i teraz” i zapewne ciekawsze będzie dla nas albo inwestowanie czy oszczędzanie (w opcji młodego singla), albo sensowna konsumpcja i życie na pewnym poziomie (w przypadku osoby w podeszłym wieku).

Opisane wyżej hipotetyczne sytuacje zdarzają się oczywiście, ale jednak większość z nas buduje swoje relacje przez całe życie i zazwyczaj mamy rodziny – partnera czy partnerkę, dziecko czy inną osobę, o której los chcielibyśmy zadbać. I tę właśnie potrzebę realizuje ubezpieczenie na życie – choć w różnych formach, które możemy dopasować do swoich potrzeb. Jak podaje Polska Izba Ubezpieczeń, są to ubezpieczenia, które cieszą się stabilnym zainteresowaniem. W 2023 r. ubezpieczonych było ok. 23,5 mln Polaków, z czego blisko połowa w ramach polisy grupowej. Przyjrzyjmy się im.

Ubezpieczenie na życie

Zacznijmy od najbardziej podstawowego z dostępnych na rynku rodzajów ubezpieczenia, czyli klasycznego ubezpieczenia na wypadek śmierci. To chyba najprostsze ze wszystkich tych ubezpieczeń – my co miesiąc/rok/kwartał płacimy określoną składkę, a ubezpieczyciel obiecuje nam, że w razie naszej śmierci wypłaci bliskim określoną w umowie kwotę. Ubezpieczenie to może być oferowane indywidualnie czy grupowo. Służy do tego, żeby „zrekompensować” finansowo rodzinie brak przychodów, które do tej pory zapewnialiśmy lub do spłacenia części kredytu tak, aby zmniejszyć rodzinne obciążenia.

- **Polisy grupowe.** Większość osób pracujących na etacie zna konstrukcję tych ubezpieczeń (jak wspomniałam wyżej, stanowią blisko połowę wszystkich polis na życie). Wielu pracodawców w Polsce oferuje dziś opcję ubezpieczenia grupowego jako swego rodzaju benefit dla pracowników. Dzięki temu, że grupa celowa polisy jest większa, ubezpieczyciel może zaoferować lepsze stawki. Często takie polisy grupowe to nie tylko klasyczne ubezpieczenie na wypadek śmierci, ale także pobytu w szpitalu czy uszczerbku na zdrowiu. Ich zaletą jest zazwyczaj niska składka i możliwość partycypacji w składce ze strony pracodawcy.

Ich wadą jest natomiast płaska suma ubezpieczenia, taka sama dla każdego ubezpieczonego. Ponieważ ubezpieczyciel uśrednia stawki biorąc pod uwagę wiek czy statystyczny stan zdrowia i zarobki wszystkich pracowników – oferowane sumy ubezpieczenia są raczej niewysokie. To rodzi niebezpieczeństwo niedopasowania jej do faktycznych potrzeb ubezpieczonego. Ograniczone są również możliwości modyfikacji zakresu ubezpieczenia i dodania dodatkowych opcji – jak np. ubezpieczenia na wypadek trwałego zachorowania. Trzeba tu również pamiętać, że jest to polisa zawarta najczęściej na 12 miesięcy, z opcją odnowienia. Oznacza to jednak, że jeśli przestaniemy u danego pracodawcy pracować, to znika też nasza polisa.

- **Polisy indywidualne.** Co do zasady różnią się tym... ile osób obejmuje umowa. Najprościej mówiąc, polisa indywidualna to umowa bezpośrednio między nami a ubezpieczycielem. Główną zaletą takiej polisy jest to, że jej parametry możemy modyfikować w zależności od naszych potrzeb. Dotyczy to czasu trwania umowy, sumy ubezpieczenia czy zakresu ochrony. Poza właściwym określeniem sumy ubezpieczenia, należy tu zwrócić uwagę na możliwość doboru różnych umów dodatkowych. Szczególnie polecam przyrzeć się polisom zabezpieczającym na wypadek ciężkiego/przewlekłego zachorowania lub ubezpieczeniom z tytułu niezdolności do pracy. Poza „kręgosłupem” polisy, która zabezpiecza naszą rodzinę w sytuacji śmierci, takie umowy dodatkowe mogą wspomóc bliskich, jeśli zachorujemy i będziemy potrzebować specjalistycznej opieki, a nie będziemy w tym czasie (co oczywiste!) mogli sami na siebie zarabiać. Niektóre z polis to wręcz rozwiązania „okołokredytowe”, dzięki którym w przypadku niezdolności do pracy ubezpieczyciel przejmuje obowiązek spłacania rat naszego kredytu – a nasza rodzina nie musi się o nie martwić.

Ubezpieczenie na dożycie

To taka trochę „mieszanka” celu oszczędnościowego i polisy na życie. Mówiąc całkiem wprost: jeśli dożyjemy do umówionego w umowie wieku (np. 60 lat), to ubezpieczyciel wypłaci nam obiecaną kwotę (nazywaną oczywiście sumą ubezpieczenia). I będą to nasze oszczędności. I tu ważna uwaga! W świetle obecnego prawa, nie stanowią one przychodu,

a więc nie podlegają opodatkowaniu od zysków kapitałowych. A co, jeśli jednak nie dożyjemy ustalonego wieku? Kwotę wynikającą z sumy ubezpieczenia otrzymają nasi bliscy.

Zaletą takiego rozwiązania jest właśnie jego dwoistość – z jednej strony mamy ubezpieczenie na życie i zabezpieczenie finansowe naszych bliskich, a z drugiej oszczędzamy na własną przyszłość. Trzeba to powiedzieć wprost: to nie jest najbardziej dochodowy sposób oszczędzania, bo na rynku pieniądze można pomnażać dużo bardziej efektywnie. Jednak jeśli nieprzewidziane wydatki lubią „zjadać” nasze łatwo dostępne oszczędności lub po prostu nie mamy w oszczędzaniu dużego doświadczenia czy dyscypliny, to jest to jak najbardziej właściwa forma kumulacji oszczędności. Warto tu także zwrócić uwagę na warunki wykupu ubezpieczenia na wypadek, gdybyśmy jednak bardzo potrzebowali pieniędzy.

Ubezpieczenie posagowe

Można powiedzieć, że powtórnie się popularyzują. Wracają po okresie znaczącej niełaski, związanej z zawirowaniami gospodarczymi na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w., kiedy wiele osób, które miało takie polisy, straciło na nich. To również dość prosty konstrukt, w którym zabezpieczamy przyszłość dziecka jako uposażonego. Możemy je założyć już dla rocznego dziecka, a wypłatę ustanowić na okres, gdy wejdzie już w dorosłość. Wtedy taka polisa będzie dla niego wkładem mieszkaniowym, pieniędzmi na pierwsze auto, czy pomoże sfinansować własny biznes albo studia zagraniczne. Dodatkowo, polisa posagowa zabezpiecza dziecko na wypadek naszej śmierci, bo to my jesteśmy ubezpieczeni. Podobnie jak w przypadku polisy na dożycie, pieniądze te nie są obciążone podatkiem od zysków kapitałowych.

Ubezpieczenia mieszane

Czyli takie, które w ramach jednej opłaty za składkę realizuje dla nas dwie funkcje: ochronną oraz oszczędnościową lub inwestycyjną. Ubezpieczyciel wskazuje nam, jaką część składki przeznaczy na ubezpieczenie na życie, a jaką odłoży w naszym imieniu lub ją zainwestuje. Takie ubezpieczenia są odpowiednikiem planu emerytalnego. Ich zaletą jest to, że pozwalają nam bardziej długoterminowo planować przyszłość. Wadą – zazwyczaj składka jest dość wysoka, bo zawiera w sobie aż dwa komponenty.

Jakiego ubezpieczenia potrzebuję?

Czy chcę, aby moja rodzina dostała jednorazowo pieniądze po mojej śmierci? A może chcę jednocześnie, żeby poza gwarantowaną sumą ubezpieczenia coś z tych oszczędności zostało dla mnie? A może sam/a już nie potrzebuję się ubezpieczać, ale chcę zabezpieczyć

dziecko? Odpowiadając sobie na te pytania, wybierzemy która z wyżej przedstawionych opcji jest dla nas najlepsza. Wreszcie, warto się zastanowić, co tak naprawdę chcę ubezpieczyć. Czy ważne jest dla mnie, żeby rodzina dostała wsparcie, jeśli przydarzy mi się trwały uraz, nie będę mogła/mógł pracować? Pamiętajmy, żeby zawsze przy wyborze polisy zerknąć na zakres ochrony. W przypadku ubezpieczeń cena nie jest wystarczająco zmienną pozwalającą nam na porównanie ofert.

I wreszcie: na ile się ubezpieczyć? Na to pytanie każdy z nas musi sobie odpowiedzieć samodzielnie. Żeby w ogóle zacząć rozmowę, konieczna będzie – jak przy każdej decyzji finansowej – analiza własnych finansów. Ile zarabiam miesięcznie ja i bliscy? Ile wydajemy: na życie, ale też na kredyty, leasingi czy inne ubezpieczenia i zobowiązania. Ile mamy oszczędności, a ile (i jak długo trwają) zobowiązań? Gdy już to obliczymy, będziemy wiedzieć, ile miesięcznie nasza rodzina potrzebuje na utrzymanie się na tym poziomie. Skoro tak i np. naszym celem jest zapewnienie rodzinie bytu przez wybrany przez nas okres (np. 5 lub 3 lata), to trzeba od strony dochodowej odjąć nasze przychody i zobaczyć, jaką „dziurę” polisa ma zapełnić. Prościej mówiąc, według najlepszych standardów powinniśmy mieć kwotę ubezpieczenia na życie, która odpowiada min. 36-krotności naszego miesięcznego wynagrodzenia. Lub – żeby być dokładniejszym – 6-krotności rocznych wydatków naszej rodziny.

Warto tu zaznaczyć, że co jakiś czas trzeba robić przegląd naszej kwoty ubezpieczenia. Może nasze dziecko dorosło i się usamodzielniało? Może spłaciliśmy już dużo kredytu? W efekcie nie będzie nam potrzebna tak wysoka kwota ubezpieczenia. Albo wręcz przeciwnie – urodziło nam się dziecko lub zmieniliśmy mieszkanie na większe, posiłkując się kredytem? Wtedy powinniśmy rozważyć zmianę kwoty ubezpieczenia.

Niezależnie od tego, na jaką polisę się Państwo zdecydują lub nie, jak zawsze zalecam regularny przegląd wydatków. Może to właśnie listopad przynoszący ze sobą refleksję na temat przyszłości, skłoni nas do szerszej analizy tego, co już mamy i tego, co chcielibyśmy mieć lub komu pomóc.

Panaceum 11/2023