

# e-Book

Pakiet Wsparcia  
dla branży stomatologicznej



Prawo

Edukacja

Księgowość

Ubezpieczenia

Marketing

Szanowni Państwo,

Jako przedsiębiorcy, właściciele, managerowie, w ostatnich tygodniach stanęliśmy pod znakiem mierzenia się z sytuacją wyjątkowego kryzysu. Nigdy dotąd nie musieliśmy radzić sobie z tak rozległymi i poważnymi przeszkodami dla prowadzenia biznesu – zwłaszcza tak ściśle uzależnionego od kontaktu z klientem jak stomatologia. W tej bezprecedensowej sytuacji, choć to do nas należy podejmowanie kluczowych decyzji, od których zależy dobro naszych pracowników oraz przetrwanie dorobku, wielu z nas mogło mieć poczucie osamotnienia. Osamotnienia pod względem braku możliwości skonsultowania własnych pomysłów, planów, które tak naprawdę może zrozumieć tylko drugi przedsiębiorca. I tak, z intencji umożliwienia właścicielom i managerom gabinetów stomatologicznych kontaktu z różnymi ekspertami, powstał bezpłatny **Pakiet Wsparcia**.

**Pakiet Wsparcia** - cykl spotkań online, w ramach którego eksperci z zakresu prawa, księgowości, biznesu, ubezpieczeń i marketingu, na zaproszenie Alpha Bio Polska, podzielili się wiedzą oraz praktycznymi wskazówkami odpowiadającymi na specyfikę wyzwań, z którymi mierzą się lekarze stomatolodzy. Dzięki Państwa reakcji na Pakiet Wsparcia i zaangażowaniu w spotkania online, przygotowaliśmy e-book, będący podsumowaniem i niekiedy rozwinięciem poruszonych tematów. Jesteśmy przekonani, że stworzyliśmy wspólnie z Państwem wyjątkową bibliotekę praktycznej wiedzy.

W imieniu Alpha Bio Polska oraz wszystkich prelegentów, zapraszam Państwa serdecznie do zapoznania się z niniejszym e-bookiem. Mam nadzieję, że materiał ten będzie dla Państwa wsparciem i już niedługo będziemy mogli spotkać się w czasach post-epidemii.

Aleksandra Wierzbowska  
Prezes Zarządu Alpha Bio Polska

## O Alpha Bio Polska

**Alpha Bio Polska** od 2011 roku jest wyłącznym, autoryzowanym dystrybutorem marki **Alpha Bio Tec.**, oferującym kompleksowy system implantologiczny wraz elementami protetycznymi oraz narzędziami chirurgicznymi, na terenie Polski. Wykorzystanie systemu Alpha Bio Tec. pozwala na wykonanie zabiegu implantacji w sposób bezkrwawy i bezszwowy, czyli z zastosowaniem protokołu chirurgii sterowanej. Jako pierwszy partner implantologiczny w Polsce, **Alpha Bio Polska** nie tylko zapewnia dostępność materiałów na terenie całego kraju w 24 godziny od złożenia zamówienia, ale również wspiera polskich lekarzy, studentów i całe zespoły klinik, prowadząc szkolenia z zakresu implantologii. Simplantology!

# Edukacja

Czas na rozwój

Jak wykorzystać dobrze bieżący czas,  
aby wyjść z kryzysu jeszcze silniejszym?



## EDUKACJA

### Czas na rozwój

Wraz z akcją solidarności zbiorowej #zostanwdomu, otwarte zostały drzwi największych bibliotek wiedzy z całego świata. Nie tylko krajowe, ale i najlepsze uczelnie na całym Świecie udostępniły zbiory literatury specjalistycznej, webinary czy kursy online, z których można skorzystać całkowicie bezpłatnie lub za niewielką opłatą. Dla lekarzy stomatologów ruszyły także dedykowane szkolenia online, które stanowią bazę teoretyczną, umożliwiającą rozpoczęcie drogi do zdobycia nowej specjalizacji i rozszerzenia oferty gabinetów. Jednym z nich jest bezpłatny cykl edukacyjny online #Quarantine\_Education, organizowany przez Alpha Bio Polska. Na profilu Facebookowym Alpha Bio Polska dostępne są otwarte webinary szkoleniowe na żywo oraz sesje pytań i odpowiedzi.

### **Biblioteka materiałów edukacyjnych video dostępna jest na:**

[https://www.facebook.com/pg/alphabioPL/videos/?ref=page\\_internal](https://www.facebook.com/pg/alphabioPL/videos/?ref=page_internal)

### **Przykładowe tematy:**

„Powikłania Leczenia Implantologicznego” dr n. med. Michał Łobacz - specjalista chirurgii stomatologicznej

„Pasywność prac na implantach - fakty i mity” Bartłomiej Klęsk - Krajowy Konsultant systemu implantologicznego Alpha-Bio Tec. Dental Implants- Global

„Rekonstrukcja braków uzębienia z wykorzystaniem implantów NeO oraz ATID systemu Alpha-Bio Tec. Dental Implants- Global” lek. dent. Michał Witecki

### **Strategia „po”**

Gdy tylko złapiemy równowagę w nowej rzeczywistości, warto zastanowić się nad tym, czy dotychczasowy model biznesowy spełniał oczekiwania finansowe i rozwojowe oraz jakie ścieżki pozwolą nam wrócić ze zdwojoną siłą do działań. Wskazane jest, aby jak najszybciej przygotować solidną strategię „po pandemii”, która pozwoli odrobić straty. Jedną z możliwości jest np. wprowadzenie dodatkowej usługi dla pacjentów, która wyróżni klinikę spośród konkurencji lub nabycie nowej specjalizacji przez zespół lekarski. Rozważając tę drugą opcję należy jednak przede wszystkim dokładnie przeanalizować stopę zwrotu z takiej inwestycji – czyli jak szybko koszt szkoleń będziemy w stanie zrekompensować przychodami z wykonanych zabiegów.

„W trudnym okresie powracania do normalności, zdrowy, pełen uśmiech będzie bezcennym narzędziem dla handlowców, właścicieli biznesów czy szeregowych pracowników. Dlatego warto rozważyć np. pogłębienie swojej wiedzy z dziedziny implantologii, z którą możemy pomagać nie tylko pacjentom polskim, ale i turystom stomatologicznym, którzy będą chcieli zainwestować we własny wizerunek. Obserwujemy sukcesywny wzrost zainteresowania pacjentów takim rozwiązaniem.”

### **lek. dent. Paweł Czechowski**

### **krajowy konsultant ds. implantoprotetyki systemu implantologicznego Alpha Bio Tec.**

Światowy rynek implantów stomatologicznych wart jest dziś ponad 10 mld USD, z czego 42 proc. przypada na zabiegi wykonywane w Europie. Szacuje się, że tylko w Polsce rocznie przeprowadza się ok 100 000 zabiegów z zakresu leczenia implantologicznego, co oznacza, że jest to wciąż rynek wschodzący w tej dziedzinie. Pod uwagę warto wziąć także możliwość sprofilowania oferty kliniki pod klienta zagranicznego, który poszukuje placówek oferujących przekrojowe usługi. Choć w 2020 roku należy się liczyć ze spadkiem tego rodzaju wizyt, to wg danych historycznych PwC, w latach 2019 i 2018, w Polsce pojawiło się ponad 400 tys. pacjentów zagranicznych, z czego duża część korzystała właśnie z usług dentystrycznych różnego typu.

## Prawo

### Koronawirus, a kontrakty w stomatologii

Najważniejsze, praktyczne informacje  
na temat umów i klauzul, o których warto  
pamiętać szczególnie teraz, w czasie epidemii.





## Mec. Magdalena Miernik

IP Lawyer | Lookkreatywni Law For Creatives

Prawnik specjalizujący się w świadczeniu pomocy prawnej dla przedsiębiorców. Założycielka firmy prawniczej Lookkreatywni Law For Creatives. Szkoleniowiec z ponad 6-letnim doświadczeniem w dzieleniu się wiedzą z zakresu praktycznych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej w środowisku MŚP.

### Kontakt:

[www.lookkreatywni.pl](http://www.lookkreatywni.pl)

[magdalena.miernik@lookkreatywni.pl](mailto:magdalena.miernik@lookkreatywni.pl)

+48 22 125 50 48

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/magdalena-u-miernik-25b3355a/>

### CHCESZ POSŁUCHAĆ CAŁEGO WEBIARU W FORMIE PODCASTU? KLIKNIJ TUTAJ

Wprowadzenie stanu epidemii to trudny czas dla przedsiębiorców z każdej branży. Skutki wprowadzenia licznych ograniczeń odczuwają przede wszystkim te z branż, które nie mogą wykonywać „normalnych” aktywności zawodowych. Jedną z takich grup są lekarze stomatolodzy. Poniżej znajduje się omówienie najważniejszych informacji na temat umów i klauzul prawnych, o których warto pamiętać, szczególnie teraz.

### O czym była mowa podczas webinaru?

Jedną z najważniejszych zasad prawa cywilnego, tj. zasada pacta sunt servanda (łac. umów należy dotrzymywać) oznacza konieczność dotrzymywania postanowień umownych. Istnieją jednak wyjątki od tej zasady, które w obecnej – bez wątpienia szczególnej pod względem społecznym i gospodarczym sytuacji – warto znać i stosować:

- **Klauzula siły wyższej**

O zdarzeniu siły wyższej możemy mówić wtedy, gdy zaistniało zdarzenie zewnętrzne nieuchronne, nadzwyczajne i niemożliwe do przewidzenia. Nie ulega wątpliwości, że koronawirus (Covid-19) **może zostać uznany za wydarzenie siły wyższej**.

Kiedy możemy powołać się na klauzulę siły wyższej? Wtedy, kiedy pomiędzy niewykonaniem umowy czy nienależytym wykonaniem umowy a stanem siły wyższej istnieje związek przyczynowy. Istotne jest bowiem, aby niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań umownych było rzeczywiście wynikiem działania siły wyższej, jaką jest obecna epidemia, a nie np. brakiem należytej staranności, wymaganej w danych okolicznościach.

- **Klauzula hardship**

Inną - **istotną praktycznie** - klauzulą adaptacyjną jest tzw. klauzula hardship, którą możemy przetłumaczyć jako nadmierne utrudnienie w realizacji umowy. W klauzuli tej chodzi przede wszystkim o **utrudnienia ekonomiczne związane z realizacją umowy, na przykład** brak pracowników z powodu trwającej kwarantanny. Klauzula adaptacyjna daje stronom przede wszystkim prawo do renegotjowania warunków umowy, a zatem szansę na utrzymanie umowy w mocy, przy zmianie jej warunków.

- **Klauzula nadzwyczajnej zmiany stosunków**

Jeżeli z powodu **nadzwyczajnej zmiany stosunków** spełnienie świadczenia jest połączone z **nadmiernymi trudnościami** lub nawet grozi jednej ze stron rażąca strata, czego strony nie mogły (obiektywnie rzecz ujmując) przewidzieć przy zawarciu umowy, istnieje możliwość zmiany treści umowy. Istotne jednak, aby zmiana odnosząca się do konkretnego stosunku zobowiązaniowego miała charakter nadzwyczajny, a zatem wykraczała poza „zwykłe” ryzyko, z którym przedsiębiorca powinien się zawsze liczyć zawierając umowę.

### **Dodatkowe, praktyczne informacje**

Podczas webinaru poruszyłam również zagadnienie **pracy zdalnej oraz bezpieczeństwa przetwarzania danych osobowych** podczas jej wykonywania, przedstawiłam możliwości ubiegania się o pomoc finansową ze środków publicznych, z której mogą skorzystać przedsiębiorcy w sytuacji wprowadzenia stanu epidemii. Wspomniałam również o wprowadzonej przepisami ustawy z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (tzw. „tarcza antykryzysowa”), możliwości zawarcia z pracownikami porozumień o stosowaniu mniej korzystnych warunków zatrudnienia w porównaniu z warunkami wynikającymi z już zawartych umów o pracę.

# Księgowość

Tarcza Antykryzysowa  
dla branży stomatologii

Najważniejsze rozwiązania  
Tarczy Antykryzysowej w praktyce:  
ulgi w ZUS, ulgi w podatkach, ulgi pracownicze







## Maciej Kościółowski

Doradca ds. księgowości, współwłaściciel biura rachunkowego Warsaw Tax Guys

### Kontakt:

www.wtg.waw.pl

tel. 570904231

### CHCESZ POSŁUCHAĆ CAŁEGO WEBIARU W FORMIE PODCASTU? KLIKNIJ TUTAJ

Najważniejsze punkty Tarczy Antykryzysowej, traktujące o wsparciu dla polskiego biznesu, które mogą znaleźć zastosowanie w działalności gabinetów stomatologicznych. Poniżej znajduje się zwięzłe podsumowanie tych informacji, ważnych w kontekście Tarczy Antykryzysowej 1.0.

#### A) ZUS

**1.** Dla osób samozatrudnionych oraz firm zatrudniających do 9 pracowników (w tym na umowach cywilnoprawnych), wprowadzono możliwość uzyskania zwolnienia ze składek ZUS na 3 miesiące (marzec, kwiecień, maj).

Wniosek o zwolnienie ze składek (RDZ) jest dostępny w serwisie PUE, gdzie można go również wypełnić i przesać do Zakładu.

#### Uwaga na kilka warunków:

- I.** działalności była prowadzona przed 01.02.2020,
- II.** brak zaległości w ZUS wynikających z okresów sprzed 01.01.2020
- III.** przychód za marzec nie może być wyższy niż 15 681,00 zł w przypadku osób zatrudnionych – Tarcza Antykryzysowa 2.0 nie zmieniła tego kryterium. Jeżeli zatrudniają Państwo pracownika, ten wymóg Państwa nie dotyczy.
- IV.** Tarcza 3.0: zwolnieniem z ZUS objęty jest również płatnik zatrudniający od 1 do 49 (zwolnienie z obowiązku opłacenia należności z tytułu składek za marzec - maj 2020 r. można uzyskać dla całości należności lub dla 50% ich łącznej kwoty).
- V.** Ważne - wyłącznie zadłużenie STARSZE niż 12 miesięcy, wykazane na dzień 31.12.2019 r. powoduje brak możliwości ubiegania się o ulgę. Jeżeli więc ewentualne zaległości były z 2019 roku, można składać wniosek.

#### Dodatkowe informacje:

[https://www.zus.pl/baza-wiedzy/biezace-wyjasnienia-komorek-merytorycznych/firmy/-/publisher/details/1/zwolnienie-z-obowiazku-oplacenianaleznosci-z-tytulu-skladek-za-marzec-maj-2020-r\\_/2551396](https://www.zus.pl/baza-wiedzy/biezace-wyjasnienia-komorek-merytorycznych/firmy/-/publisher/details/1/zwolnienie-z-obowiazku-oplacenianaleznosci-z-tytulu-skladek-za-marzec-maj-2020-r_/2551396)

**2.** Mogą Państwo również skorzystać z odroczenia lub rozłożenia na raty składek opłacanych przez płatnika za siebie i pracowników. Co ważne, dzięki Tarczy, ZUS nie pobiera opłat prolongacyjnych, a rozwiązanie dotyczy również składek za styczeń i luty 2020 roku. By ubiegać się o ten rodzaj wsparcia, należy przesać przez PUE wniosek o ulgęRDU.

#### I. Dodatkowe informacje:

<https://www.zus.pl/baza-wiedzy/biezace-wyjasnienia-komorek-merytorycznych/firmy/-/publisher/details/1/ulga-w-oplacaniu-skladek-bez-oplaty-prolongacyjnej-odroczenie-terminu-platnosci-lub-rozlozenie-na-raty-naleznosci-z-tytulu-skladek/2551351>

**1. Świadczenie postojowe dla osób samozatrudnionych w kwocie 2080,00 PLN**, które można otrzymać trzy razy. By uzyskać świadczenie należy każdorazowo złożyć przez PUE wniosek RSP-D oraz spełnić kilka warunków formalnych:

- I. Prowadzili Państwo działalność przed 01.02.2020
- II. Odnotowali Państwo spadek obrotów pow. 15 proc. W stosunku do miesiąca poprzedzającego (przy czym składając wniosek „za marzec” porównujemy do lutego 2020 roku)
- III. Nie posiadają Państwo żadnej innej oskładkowanej umowy (o pracę, zlecenia, o dzieło, z tytułu zasiadania w zarządzie spółki etc.)
- IV. **WAŻNE:** na złożenie wniosku mają Państwo bardzo długi termin – nawet przez 3 miesiące od dnia zniesienia stanu epidemii
- V. **Dodatkowe informacje:**  
<https://www.zus.pl/baza-wiedzy/biezace-wyjasnienia-komerek-merytorycznych/firmy/-/publisher/details/1/swiadczenie-postojowe-dla-osob-prowadzacych-dzialalnosc-gospodarcza/2551468>

**2. Świadczenie dla osób zatrudnionych na umowy cywilnoprawne – bardzo ważne dla osób, które zatrudniają w tym modelu pracowników**, którzy jednocześnie nie pobierają zasiłku opiekuńczego. Tu również należy złożyć wniosek przez PUE, o sygnaturze RSP-C. Ważne warunki:

- I. Umowa z danym pracownikiem musiała zostać zawarta przed 01.02.2020. Dodatkowo, pomocy tej podlegają również umowy niepodlegające obowiązkowi zgłoszenia w ZUS – co oznacza, że ten środek pomocowy jest niezależny od formy umowy, dopuszczona jest nawet forma umowy agencyjnej.
- II. Dany pracownik nie posiada innej umowy o pracę, nie może być również samozatrudniony,
- III. Na podstawie tej formy wsparcia, pracownik może otrzymać jednorazową wypłatę od państwa w wysokości 2080,00 zł lub wysokość marcowej wypłaty, jeżeli zarobił w tym miesiącu mniej niż 1299,99 zł
- IV. **Dodatkowe informacje**  
<https://www.zus.pl/baza-wiedzy/biezace-wyjasnienia-komerek-merytorycznych/firmy/-/publisher/details/1/swiadczenie-postojowe-dla-osob-wykonujacych-umowy-cywilnoprawne/2551448>

**3.** Wszystkie powyższe świadczenia, z braku innych przesłanek, są **komplementarne**, tj. można z nich korzystać **jednocześnie**.

## B) PODATKI

**1.** Możliwe jest ubieganie się o odroczenie terminu płatności podatku – nie jest on umarzony - przy czym z takiej możliwości mogą skorzystać wszystkie osoby, które mają zaległość podatkową. Tryb przyznawania tej pomocy został nieznacznie uproszczony, wystarczy złożyć wniosek na <http://biznes.gov.pl/>. Więcej informacji znajdą Państwo na <https://www.gov.pl/web/gov/zaplac-pozniej-podatek>.

**2.** Alternatywnie mogą Państwo ubiegać się o **umorzenie podatku**, jednak **wyłącznie zaległego**. Tutaj również nie wprowadzono jakichkolwiek zmian proceduralnych, jednakże urzędy mają życzliwiej odnosić się do składanych wniosków. Treść wniosku oraz szczegółowe informacje znajdą Państwo na <https://www.gov.pl/web/gov/zawnioskuj-o-umorzenie-zaleglosci-podatkowej>

**3.** Ministerstwo Finansów przedłużyło również terminy składania deklaracji podatkowych za rok 2019 dla podatków: PIT, CIT i innych. Stosowne rozporządzenie skierowane do urzędów skarbowych nakazało im priorytetowe traktowanie wniosków związanych z Tarczą oraz zwrotami z VAT.

## C) INNE RODZAJE WSPARCIA

1. Jednorazowa pożyczka do 5000,00 zł. Finansowana jest ona ze środków z Funduszu Pracy i adresowana jest do wszystkich mikro przedsiębiorców, którzy spełnią następujące warunki:

- I. Zatrudniają średniorocznie mniej niż 9 pracowników,
- II. Ich obrót za 2019 rok nie przekroczył 2 mln €
- III. Przedsiębiorstwo zostało założone przed 01.03.2020
- IV. UWAGA: Tarcza Antykryzysowa 2.0 umożliwiła skorzystanie z pożyczki również osobom samozatrudnionym. Jej umorzenie jest możliwe, jeżeli przez 3 miesiące od dnia otrzymania pożyczki dalej prowadzicie Państwo działalność oraz złożycie odpowiedni wniosek.

Oprocentowanie pożyczki jest bardzo niskie i wynosi 0,0525 proc. W skali roku (ok. 2,63 zł odsetek, które zależne jest od stóp procentowych NBP). Spłata pożyczki rozpoczyna się po 3 miesiącach tzw. okresu karencji i istnieją przesłanki do uzyskania jej umorzenia. Dodatkowe informacje szczegółowe, wraz z instrukcją złożenia wniosku o pożyczkę znajdują Państwo tu:

<https://www.gov.pl/web/gov/skorzystaj-z-niskooprocentowanej-pozyczki-dla-mikroprzedsiębiorców-ze-srodków-funduszu-pracy>

Obecnie jest to najbardziej popularna forma wsparcia, a więc oczekiwanie na przelew może trwać od kilku do kilkunastu tygodni.

**2. Dofinansowanie części kosztów wynagrodzeń** (dla umów o pracę i zlecenie) – warunki szczegółowe są dość skomplikowane, dlatego warto skonsultować swoją sytuację z doradcą. Jednakże dla ułatwienia można przyjąć, że środek ten jest dostępny dla każdego przedsiębiorcy, którego spadek obrotów przewyższył 30 proc. W zależności od stopnia ww. spadku, mogą Państwo otrzymać od 1 300,00 do 2 340,00 zł dofinansowania na pracownika. **Uwaga:** ta forma pomocy **nie może być łączona** z jakimkolwiek innym sposobem dofinansowania. Więcej informacji:

<https://www.gov.pl/web/gov/skorzystaj-z-dofinansowania-czesci-kosztów-wynagrodzeń-dla-swoich-pracowników-oraz-należnych-od-tych-wynagrodzeń-skladek-na-ubezpieczenia-społeczne>

Okres do porównania nie musi składać się z miesięcy kalendarzowych: za miesiąc przyjmuje się 30 kolejnych dni tzn. jeżeli gabinet został zamknięty np. 08.03. to pod uwagę należy brać okres od 09.03 + 60 dni. W ten sposób spadek obrotów zostanie wyraźnie wykazany.

**3. Dofinansowanie do pensji pracowników, które nie jest tym samym co dofinansowanie części kosztów wynagrodzeń.** Przede wszystkim przesłanką do udzielenia tego rodzaju wsparcia jest wysłanie pracowników na postojowe, co wiąże się z ogłoszeniem przestoju w zakładzie pracy. Alternatywnie, musi zostać spełniony warunek obniżenia wymiaru czasu pracy pracowników w związku z COVID-19. Do pozostałych warunków należą:

- I. Spadek obrotów przedsiębiorstwa pow. 15 proc.
  - II. Brak zaległości z żadnymi podatkami oraz innymi daninami.
- Co ważne, to rozwiązanie łączy się z innymi programami Tarczy.

**4. Dofinansowanie działalności gospodarczej dla osób samozatrudnionych.** Ustawodawca przygotował również mechanizm wypłaty dodatkowych środków dla najmniejszych z przedsiębiorców, którzy ze względu na epidemię ponieśli straty w bieżącej działalności. Świadczenie uzupełniające spadek obrotów może być wypłacane przez 3 kolejne miesiące, w wys. nawet do 2 340,00 zł. By je otrzymać, należy spełnić następujące warunki:

- I. Brak zaległości z podatkami oraz innymi daninami.
- II. Świadczenie nie zostanie przyznane, jeżeli jego środki (np. opłaty na ZUS, pensje pracowników) miałyby się pokrywać z celem innego, przyznanego wcześniej świadczenia
- III. Przedsiębiorca prowadził działalność przez min. 12 miesięcy przed złożeniem wniosku o pomoc. Jest to konieczne, ponieważ w formularzu należy wskazać, że przez **dwa kolejne miesiące 2020 roku**, Państwa obroty **spadły względem analogicznego okresu z 2019 roku**.

Okres do porównania nie musi składać się z miesięcy kalendarzowych: za miesiąc przyjmuje się 30 kolejnych dni tzn. jeżeli gabinet został zamknięty np. 08.03. to pod uwagę należy brać okres od 09.03 + 60 dni. W ten sposób spadek obrotów zostanie wyraźnie wykazany.

Wysokość wsparcia uzależniona jest od spadku procentowego w obrotach, w stosunku do wskazanego okresu za rok 2019:

- 1. 1 300,00 PLN – przy spadku do 30%,
- 2. 1 820,00 PLN – przy spadku pow. 30%, ale poniżej 50%,
- 3. 2 340,00 PLN – przy spadku pow. 50%, ale poniżej 80%.

IV. Wnioski należy złożyć przez elektroniczny portal PUP, właściwy dla adresu zamieszkania/miejsca rejestracji działalności gospodarczej wskazanego w CEIDG.

Więcej informacji, przydatne linki:

<https://www.gov.pl/web/gov/skorzystaj-z-dofinansowania-na-prowadzenie-swojej-dzialalnosci> lub

<https://www.gov.pl/web/rodzina/wsparcie-dla-samozatrudnionych-odpowiadamy-na-pytania>

## Ważne adresy

- A) <https://www.zus.pl/pue>
- B) <https://www.gov.pl/web/gov/zaloz-profil-zaufany>
- C) <https://epuap.gov.pl/wps/portal>
- D) [https://www.zus.pl/o-zus/aktualnosc/-/publisher/aktualnosc/1/nowe-rozwiazania-przewidziane-w-ustawie-o-szczegolnych-instrumentach-wsparcia-w-zwiazku-z-rozprzestrzaniem-sie-wirusa-sars-cov-2-tzw\\_-tarcza-antykryzysowa-2\\_0/3361085](https://www.zus.pl/o-zus/aktualnosc/-/publisher/aktualnosc/1/nowe-rozwiazania-przewidziane-w-ustawie-o-szczegolnych-instrumentach-wsparcia-w-zwiazku-z-rozprzestrzaniem-sie-wirusa-sars-cov-2-tzw_-tarcza-antykryzysowa-2_0/3361085)

# Marketing

Spójny wizerunek  
w Internecie

Jak zadbać o widoczność i wizerunek  
gabinetu online? Jak rozwiązania IT  
pomagają w marketingu gabinetu?





## Monika Józwiak

Operations Director, Marketing Master Software

### Kontakt:

tel. 22 100 27 49

monika.jozwiak@marketingmaster.pl

<https://marketingmaster.pl/>

<https://chatboost.chat>

### CHCESZ POSŁUCHAĆ CAŁEGO WEBIARU W FORMIE PODCASTU? KLIKNIJ TUTAJ

#### Obecność w sieci

Obecność w sieci jest dzisiaj obowiązkiem każdego przedsiębiorcy. Zwłaszcza w czasach, w których z powodu pandemii większość działań przeniosło się do strefy online. Dotyczy to również Pacjentów, którzy poszukują ze swoich domów informacji w internecie, najczęściej na urządzeniach mobilnych. Dlatego warto zadbać o podstawowe narzędzie każdego przedsiębiorcy, czyli o aktualną stronę www, dostosowaną do wyświetlania na urządzeniach mobilnych – smartfonach, tabletach itd. – czy funkcjonalność składania rezerwacji terminu wizyty online.

Kolejnym, równie nieodzownym środkiem komunikacji cyfrowej są media społecznościowe. Warto na bieżąco prowadzić profil firmowy w serwisie Facebook czy LinkedIn. Warto także sprawdzić aktualność informacji zawartych w wizytówce firmy w Google Maps, czy na indywidualnym profilu w serwisie ZnanyLekarz.pl. To właśnie podstawowy niezbędnik e-biznesu. Wsparcie własnej komunikacji eksperckiej poprzez portale YouTube czy Instagram, to elementy dodatkowe, które również warto wziąć pod uwagę.

#### Obowiązkowo

- **strona internetowa** - czytelna na komputerze oraz w wersji mobile
- **strona firmowa na portalu Facebook** – na bieżąco aktualizowana
- **konto Moja Firma** - Google Maps
- profile członków zespołu Kliniki w portalach branżowych- np. ZnanyLekarz.pl

#### Dodatkowo

- Instagram
- YouTube

#### Aktywność w czasach „blokady”

Nawet w czasach krajowej blokady warto zadbać o kontakt z klientami – tak telefoniczny, jak i mailowy. Warto także zweryfikować dane kontaktowe w kanałach komunikacji – czy na podane numery telefonu na pewno można się dodzwonić? Brak możliwości prowadzenia tradycyjnej recepcji w Klinice może oznaczać, że telefony stacjonarne nie są odbierane – a to jest przecież pierwszy punkt kontaktu bezpośredniego z potencjalnymi nowymi pacjentami. Dlatego też warto wdrożyć rozwiązania pozwalające na aktywny kontakt z klientami wybierającymi komunikację telefoniczną, z pacjentami, z którymi należy umówić nowe terminy wizyty oraz z pacjentami, którzy potencjalnie mogą potrzebować opieki stomatologicznej po zakończeniu najtrudniejszej fazy narodowej kwarantanny.

## Ważne

- spójne oraz aktualne dane kontaktowe we wszystkich miejscach obecności w Internecie: adres, numery telefonów, e-mail
- aktualne godziny otwarcia - szczególnie jeżeli zmieniają się dynamicznie
- aktualne kanały komunikacji online – sekcja aktualności na stronie www, Facebook, inne

## Kontakt z Klientami

Aby nie zostać w tyle, niezbędne jest utrzymywanie stałego kontaktu z Pacjentami. Istotne jest, by mieli oni poczucie bycia zadbany i otoczonymi troską. Żaden kontakt Pacjenta z gabinetem nie może zakończyć się brakiem odpowiedzi, nawet jeżeli gabinet aktualnie nie prowadzi działalności – warto od razu planować harmonogram wizyt na „po” epidemii. Odpowiednia komunikacja zaprocentuje w przyszłości.

## Obowiązkowo

- kontakt telefoniczny:
  - odbieranie telefonów od Klientów
  - aktywny kontakt z Klientami – którym przepadły terminy wizyt, bądź którzy dawno nie korzystali z usług Kliniki
- udzielanie odpowiedzi na wszystkie maile, zapytania z formularzy online, wiadomości na FB (Messenger):
  - Jeżeli Klinika posiada odpowiednie zgody Klientów, warto skorzystać z możliwości stworzenia dedykowanego mailingu

## Nowa rzeczywistość przed nami. Co przyniesie najbliższa przyszłość?

Szczególnie teraz oraz w nadchodzących miesiącach, każda złotówka będzie „na wagę złota”. Jednak nie oznacza to, że działania marketingowe powinny zostać zaniechane – w oczach konsumentów, to właśnie te marki, które w trudnych czasach są widoczne, zyskują dodatkową wiarygodność. Wzmocnienie obecności w sieci możliwe jest także poprzez reklamy np. Google (Google Ads). By jednak taka inwestycja przyniosła oczekiwany skutek, nieodzowne będzie skorzystanie z monitoring reklam, który umożliwi ocenę skuteczności działań marketingowych oraz przyjętych założeń.

Warto zwrócić uwagę na trzy możliwe działania, które pomogą szybciej odbudować bazę klientów oraz zadbać o nią:

### 1. Reklamy w Google Ads jako źródło pozyskania nowych klientów.

Jeżeli reklamy Google Ads jeszcze nie były wykorzystywane w Klinice, to nadszedł najwyższy czas, aby zainteresować się tym kanałem zdobywania nowych klientów. Reklamy Google Ads pozwalają na promowanie w wyszukiwarce Google realizowanych zabiegów czy lokalizacji gabinetu – możliwości jest naprawdę wiele! W ten sposób można dotrzeć do osób poszukujących usług konkretnego rodzaju czy znajdujących się w pobliżu lokalizacji Kliniki.

W pomiarze skuteczności tych reklam, a tym samym rozliczeniu każdej wydanej na nie złotówki, pomocny jest oferowany przez naszą spółkę system analityczny Marketing Master Software. Zastosowana w nim technologia call tracking umożliwi precyzyjne wskazanie źródła każdego połączenia telefonicznego przychodzącego do gabinetu. W tym również połączeń, do których zachęciła reklama w sieci Google.

### 2. Dbłość o jakość obsługi klienta zyska na znaczeniu

- Czy wiesz, ilu klientów nie może się do Ciebie dodzwonić?
- Czy pracownicy na bieżąco oddzwaniają?
- W jaki sposób pracownik rozmawia z klientami?

Należy przygotować się na scenariusz, w którym najbliższe miesiące mogą przynieść spadek liczby klientów zainteresowanych usługami stomatologicznymi, które nie są związane z ratowaniem zdrowia. Dlatego tak ważne jest, by zadbać o każdego nowego lub stałego klienta zadbać z dodatkową atencją.

Aby to zrobić, niezbędne będzie posiadanie systemu, który umożliwi monitorowanie jakości rozmów telefonicznych, oznaczanie tematu rozmów oraz każdego kontaktu Pacjenta z gabinetem. Takie funkcje posiada wspomniany powyżej system Marketing Master Software. Dla wygody osób zarządzających gabinetem możliwe jest aktywowanie w systemie raportów oraz powiadomień SMS'owych, dot. realizowanych zadań.

### **3. Automatyzacja w trosce o Klienta oraz przychód gabinetu – obsługa klienta 24h/7**

Cała branża medyczna przyzwyczała klientów do "wiszenia" na telefonie celem umówienia terminu wizyty. Takie podejście do klienta budzi frustrację po stronie dzwoniącego, a także nadmierne obciążenie pracowników rejestracji w godzinach szczytu (najczęściej porannych). Ci ostatni są w stanie obsłużyć w określonym czasie ograniczoną liczbę połączeń. Jednakże nie ma co liczyć na powtórny kontakt ze strony pacjenta – ten, zniechęcony, zaczął już dzwonić do kolejnych Gabinetów, które znalazł w Internecie.

Wyobraźmy sobie sytuację, w której wizytę można umówić o każdej porze dnia i nocy, a potwierdzenie terminu wizyty otrzymać natychmiast. Takie możliwości (oraz wiele innych) daje wdrożenie wirtualnego asystenta w gabinecie. Chatbot (tak nazywa się ta technologia) jest w stanie obsłużyć wielu klientów jednocześnie, odpowiedzieć na najczęściej zadawane pytania, zarezerwować datę wizyty w systemie Kliniki oraz przypominać o terminach wizyt pacjentom. Chatbot może również informować o nowych usługach, promocjach, dniach wolnych od pracy, a także przypominać o regularnych przeglądach.

Marketing Master w swojej ofercie ma usługę ChatBoost - platformę do tworzenia rozbudowanych chatbotów, automatyzujących pracę punktu rejestracji.

#### **Obsługa klienta 24h/7**

- pozwól klientom na kontakt, o każdej porze dnia np. dzięki systemom typu Chatbot
- najczęściej zadawane pytania może obsłużyć Wirtualny Asystent
- Chatbot może również:
  - umawiać wizyty
  - przypominać o wizytach
  - informować o zabiegach i ofercie
  - informować o zmianach w pracy gabinetu



## **Zadbaj o potrzeby swoich pacjentów**

Pandemia czy nie, żaden pacjent nie przestanie potrzebować fachowej opieki stomatologicznej w długofalowej perspektywie. Dlatego dobrze jest wykorzystać obecny czas, którego zespół kliniki nie jest w stanie spożytkować na regularną pracę biurową, by pieczołowicie odświeżyć bazę danych klientów.

„Dziś praca zarówno lekarzy, jak i personelu wspierającego – asystryjek, higienistek czy administracji, została w większości ograniczona. Możemy jednak produktywnie ten czas wykorzystać na sprawy, na które zazwyczaj nie ma czasu i przestrzeni. Jedną z nich jest kontakt telefoniczny z klientami, którzy dawno nie byli na wizycie kontrolnej. Teraz jest dobry moment, aby zadzwonić do pacjentów, zadbać o relację z nimi czy przeprowadzić konsultacje telefoniczne. Tego typu działania mają na celu pomóc nam wyjść z tych trudnych dni silniejszymi – możliwe, że to właśnie dzięki tym działaniom, nasze grafiki nie będą świeciły pustkami tuż „po” zakończeniu epidemii. Mamy idealny moment na dokładne zweryfikowanie potrzeb naszych pacjentów – wykorzystajmy go!”

**lek. dent. Piotr Melon,**  
**Krajowy Konsultant systemu Alpha Bio Tec, właściciel gabinetu stomatologicznego Melon Clinic**

Pracując nad bazami kontaktów trzeba jednak zawsze pamiętać, by nasza komunikacja była możliwie jak najbardziej empatyczna – nigdy nie wiemy, jak trudne chwile przechodzi w swoim życiu osobistym osoba, do której dzwoniemy. Kierując się troską o stan obecnego i przyszłego zdrowia pacjenta, proponujemy możliwość odwiedzenia gabinetu w celu rutynowej kontroli, informujemy, jak wygląda praca gabinetu stomatologicznego podczas stanu epidemii, a także co możemy zaproponować po wznowieniu regularnej pracy gabinetu. Stopniowo – budujemy potencjał pracy na pierwsze tygodnie po zakończeniu pandemii, aby wyjść z niej silniejszymi.

# Ubezpieczenia

Spokój  
i bezpieczeństwo

Produkty ubezpieczeniowe  
jako uzupełnienie bezpieczeństwa  
i możliwość osiągnięcia dochodu pomimo  
braku możliwości wykonywania zawodu





## **Krystian Romanowski**

Doradca Finansowy w TUF Consulting

### **Kontakt:**

Telefon: 602 244 722

Mail: krystian.romanowski@tuf.pl

### **CHCESZ POSŁUCHAĆ CAŁEGO WEBIARU W FORMIE PODCASTU? KLIKNIJ TUTAJ**

W obliczu rozwijającej się pandemii koronawirusa jeszcze bardziej aktualne staje się pytanie o zarządzanie ryzykiem w biznesie. Obecna sytuacja spowodowała, że przedsiębiorcy, zwłaszcza mniejsi, prowadzący jednoosobowe działalności, martwią się o utrzymanie płynności finansowej, zwłaszcza teraz, kiedy w sytuacji zagrożenia epidemicznego wzrasta ryzyko zakażenia.

Jest ono wysokie szczególnie dla nich, gdyż zazwyczaj świadczą usługi dla konsumentów, mając z nimi bezpośrednią styczność na co dzień, niekiedy w szczególnych warunkach. Przykładem może tu być służba zdrowia, branża beauty czy handel detaliczny. Większość tych osób to samozatrudnieni, więc w sytuacji braku możliwości świadczenia usług, tracą źródło dochodu, a tym samym nie są w stanie finansować swoich zobowiązań.

Rozwiązaniem w tej sytuacji mogą okazać się ubezpieczenia od utraty dochodu, które w zależności od ubezpieczyciela mają różne, czasami wydawałoby się zbliżone, konstrukcje. Bazą produktową do omówienia tego typu umów jest ubezpieczenie od utraty dochodu Lloyd's, oferowane przez Leadenhall.

### **Dla kogo ubezpieczenie od utraty dochodu?**

Ze względu na charakter umowy ubezpieczenia, naturalnym klientem są osoby, które samodzielnie, pracą własną, generują przychód ze swojej działalności. Czyli jeżeli nie pracują, to tracą całkowicie źródło utrzymania, a jednocześnie mają zobowiązania finansowe zarówno zawodowe, np. leasing, jak i prywatne, np. utrzymanie rodziny czy kredyt hipoteczny. Kolejna grupa to przedsiębiorcy, którzy generują swój przychód poprzez pomoc współpracowników, czyli takie osoby, których czasowa absencja zdrowotna nie powoduje utraty źródła utrzymania. Jednak sytuacja ta może wpłynąć na zmniejszenie dochodów samego właściciela, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w świadczeniach zawartych w polisie. Ta grupa często nie jest mile widziana przez ubezpieczycieli ze względu na trudność „wyceny” ryzyka. Przydatna jest wówczas - na przykładzie do świadczeń Leadenhall - wiedza z analizy finansowej przedsiębiorstwa oraz doświadczenie osoby oceniającej ryzyko.

### **Przychód czy dochód?**

Mimo że produkt ubezpieczeniowy zawiera w nazwie „utrata dochodu”, to w zależności od ubezpieczyciela można zaobserwować różne podejścia. Jedni pod uwagę biorą dochody ubezpieczonego, czyli w potocznym rozumieniu jego zysk brutto, inni uwzględnią jego przychody, czyli kwotę przed odjęciem kosztów uzyskania przychodów, składek na ubezpieczenie społeczne i zaliczki na podatek dochodowy. Kolejną kwestią jest sama definicja „przychodu”, która wiąże się z kilkoma aspektami.

Z aspektem prawnym wiąże się pojęcie tzw. „zdolności ubezpieczeniowej”, czyli osiągnięcia przychodów rozliczanych zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych. Mowa tu o najczęstszej formie opodatkowania (zasadach ogólnych), do której zaliczamy rozliczenia w oparciu o KPiR czy umowę o pracę. Oznacza to, że oferty dla osób rozliczających się na podstawie innych form opodatkowania (ryczałt i karta podatkowa) lub w innym kraju (dotyczy polskich obywateli pracujących za granicą) wymagają wcześniejszej akceptacji przez ubezpieczyciela. Drugi aspekt, wartościowy, wiąże się z pojęciem „walidacji przychodowej”, czyli ustaleniem wysokości świadczenia należnego z tytułu okresowej niezdolności do pracy. W przypadku Lloyd's, jego maksymalny poziom to 65% średniomiesięcznego PRZYCHODU uzyskanego w ostatnich 12 miesiącach poprzedzających zawarcie umowy ubezpieczenia.

Powyższe oznacza „przewidywalność” wysokości wypłaty świadczenia, niezależnie od tego, jak będą kształtowały się przychody ubezpieczonego w przyszłości (mogą być wyższe, ale równie dobrze mogą być niższe). Jest to odwrotność stosowanej u innych ubezpieczycieli zasady wypłaty świadczenia na podstawie średnich przychodów w momencie szkody.

Wreszcie dochodzimy do aspektu zawodowego, który stanowi, że ubezpieczony jest wyłącznie przychód generowany w zawodzie wskazanym w polisie. Tym samym do przychodu nie możemy zaliczać kwot z pracy w innym zawodzie lub ze źródeł pasywnych takich jak np. dywidendy, czynszu z najmu czy zysków kapitałowych. Z drugiej strony, ubezpieczenie „zawodowego” charakteru wykonywanej pracy, gwarantuje ubezpieczonemu wypłatę świadczenia za niezdolność do pracy w konkretnym zawodzie. Ma to ogromne znaczenie m.in. w przypadku dodatkowego ryzyka całkowitej, trwałej (dożywotniej) niezdolności do pracy, gdzie w przeciwieństwie do standardu polskiego rynku ubezpieczeniowego, który definiuje ją jako „niezdolność do jakiegokolwiek pracy zarobkowej”, w Lloyd’s niezdolność ta orzekana jest w stosunku do określonego zawodu.

### **Jak szybko i przez jaki okres będzie wypłacane świadczenie?**

W tego typu polisach mamy do czynienia z dwoma podejściami zakładów ubezpieczeń. Jedno, prezentowane m.in. przez Lloyd’s, to stosowanie franszyzy redukcyjnej czasowej, którą definiuje się jako okres wyczekiwania. W praktyce oznacza to określoną liczbę dni od rozpoczęcia czasowej niezdolności do pracy, za które świadczenie nie jest należne, a tym samym - odszkodowanie będzie pomniejszone o określoną wartość. Okres ten wynosi – dla osób prowadzących działalność gospodarczą – 14 dni (wskutek NW) lub 21 dni (wskutek choroby). Drugie podejście reprezentowane przez niektórych ubezpieczycieli to stosowanie franszyzy czasowej integralnej, która określa minimalną liczbę dni, przez jaką należy być czasowo niezdolnym do pracy, aby otrzymać świadczenie. Wówczas odszkodowanie należne jest od pierwszego dnia niezdolności do pracy. Jeśli natomiast okres niezdolności nie przekroczy określonej liczby dni, wtedy odszkodowanie jest nienależne. Jak łatwo się domyślić, charakter tego typu ubezpieczeń generuje dużą presję na ubezpieczyciela ze względu na większą – niż przy innych produktach osobowych – skalę wyłudzeń. Niezależnie zatem od przyjętego modelu stosowanych franszyz czasowych, ich wprowadzenie ma na celu ograniczenie tego procederu oraz wyeliminowanie wypłat odszkodowania za błahe zdarzenia zdrowotne (np. przeziębienie). Prawie dziesięcioletnie doświadczenie Leadenhall w sprzedaży ubezpieczeń od utraty dochodu pokazują, że o wiele ważniejszą kwestią od tego, jak szybko rozpocznie się wypłata świadczenia, jest okres, za jaki świadczenie to będzie należne. Wynika to z faktu, że w pierwszych tygodniach czasowej niezdolności do pracy ubezpieczeni otrzymują wynagrodzenie za pracę/usługi wykonane przed dniem jej powstania, zatem mają środki finansowe na bieżące funkcjonowanie. Prawdziwe problemy z płynnością finansową i regulowaniem zobowiązań zaczynają się w drugim lub trzecim miesiącu jej trwania. Zatem istotnym terminem jest pojęcie okresu odszkodowawczego, określającego liczbę miesięcy niezdolności do pracy, za które ubezpieczyciel będzie wypłacał świadczenie, zwłaszcza jeśli mówimy o długotrwałym leczeniu, np. onkologicznym. Tutaj znów - w zależności od zakładu ubezpieczeń i produktu, jaki oferuje, okres ten może wynosić od 6 do 12 miesięcy lub jak w przypadku Lloyd’s od 24 do 60 miesięcy niezdolności do pracy.

Co wpływa na odpowiedzialność ubezpieczyciela?

Jak w każdym innym ubezpieczeniu, tak i w tym, na ogólną ocenę jakości produktu składa się wiele czynników. I jak równie często bywa – diabeł tkwi w szczegółach. Przyjrzyjmy się dwóm istotnym kwestiom:

- Definicja zdarzenia ubezpieczeniowego bądź niezdolności do pracy – ma ona fundamentalne znaczenie dla odpowiedzialności z umowy, dlatego ważna jest analiza zapisów O.W.U. w tym zakresie.

Z jednej strony wyróżnić możemy restrykcyjne podejście, którego przykładem są zapisy mówiące o tym, że zarówno choroba i wypadek oraz wynikająca z nich niezdolność do pracy musi wystąpić w okresie ubezpieczenia. Oznacza to w praktyce, że w przypadku, kiedy choroba lub wypadek miały miejsce w okresie ubezpieczenia, ale ich następstwa w postaci niezdolności do pracy ujawniły się już po jego zakończeniu, ubezpieczony pozbawiony jest realnej ochrony.

Jest to istotne w przypadku zdarzeń zdrowotnych, w których okres inkubacji ich następstw trwa wiele miesięcy, np. choroby onkologiczne lub układu krążenia. Do tego dochodzą czasami zapisy zaostrzające kryteria przyznania odszkodowania, jak np. brak odpowiedzialności, jeżeli na dzień zdarzenia ubezpieczony nie wykonywał działalności zarobkowej. Odmiennie podejście można znaleźć w rozwiązaniach Lloyd's, gdzie niezdolność do pracy definiowana jest jako niezdolność, która rozpoczęła się w ciągu 12 miesięcy od ujawnienia się choroby lub zaistnienia wypadku, a sama choroba lub wypadek miały miejsce w okresie ubezpieczenia.

Dzięki temu rozwiązaniu, ubezpieczony otrzymuje roczny „ogon” ochronny, a świadczenie realizowane jest niezależnie od tego, czy w momencie rozpoczęcia niezdolności ubezpieczony miał wykupioną polisę, czy też nie. Nie ma tutaj również obowiązku działalności zarobkowej na dzień powstania niezdolności do pracy, gdyż stanowiłoby to niepewność ochrony ubezpieczeniowej w przyszłości, a której ubezpieczony nie jest w stanie przewidzieć podczas zawierania umowy.

- Wyłączenie odpowiedzialności pre-existing – stanowiące, obok innych wyłączeń o charakterze zdrowotnym, najważniejsze ograniczenie odpowiedzialności w produktach od utraty dochodu.

Oznacza ono brak ochrony dla następstw chorób i wypadków, które miały miejsce lub były poddane diagnozie lub konsultacji lekarskiej przed zawarciem umowy ubezpieczenia. Oczywiście ubezpieczony może za wnioskiem o włączenie do ochrony wybranych schorzeń i ich następstw, ale wiąże się to z dodatkową oceną ryzyka oraz prawem ubezpieczyciela do wyższej składki z tego tytułu lub odmowy objęcia zakresem wnioskowanych czynników chorobowych.

## Podsumowując

Temat nie został wyczerpany do końca. Pozostają jeszcze kwestie techniczne, jak chociażby wiek wstępu, okres ubezpieczenia czy składka. W tym miejscu zaznaczę tylko, że standardem są umowy roczne z możliwością ich kontynuacji, a wysokość składki rośnie wraz z wiekiem klienta. Mam nadzieję jednak, że powyższe informacje pozwolą zrozumieć istotę ubezpieczenia od utraty dochodu oraz analizować krytycznie i bardziej świadomie zapisy O.W.U. produktów wykorzystywanych do ochrony do tej pory i nie tylko.

Nawiązując do obecnej sytuacji w kraju i na świecie:

1. Możliwe jest zawarcie polisy ubezpieczenia całkowicie online
2. Z jakich ryzyk głównych składa się ubezpieczenie od utraty dochodu?
  - a. Śmierć w wyniku nieszczęśliwego wypadku
  - b. Inwalidztwo w wyniku nieszczęśliwego wypadku
  - c. Całkowita, trwała niezdolność do pracy w wyniku nieszczęśliwego wypadku i choroby
  - d. Całkowita okresowa niezdolność do pracy w wyniku nieszczęśliwego wypadku i choroby
  - Ryzyka a, c i d mogą być oferowane jako samodzielne ubezpieczenia.
  - Ryzyko b może być uwzględnione jako uzupełnienie do ubezpieczenia a.
  - Oczywiście, klient może też wykupić pełen pakiet tzn. a+b+c+d
3. Krótki opis poszczególnych ryzyk:
  - a. Śmierć w wyniku NW
    - i. Minimalnie 100.000,00 PLN, maksymalnie 10.000.000,00 PLN – maksymalnie do 10- krotności przychodów rocznych
    - ii. Od sumy ubezpieczenia (minimalnie 300.000,00 PLN) pojawia się możliwość wykupienia tzw. świadczeń dodatkowych (np. zasiłku pogrzebowego, refundacji kosztów przystosowania do życia w niepełnosprawności, trwałe uszczerbki na zdrowiu, dzienne świadczenie szpitalne i rekonwalescencja w domu, refundacji kosztów medycznych)

**b. Inwalidztwo w wyniku NW**

- i.** Suma ubezpieczenia taka sama jak w śmierci w wyniku NW
- ii.** Szeroka definicja inwalidztwa, również utrata organu lub jego funkcji
- iii.** Tzw. Otwarta tabela inwalidztwa\*

\* Otwarta tabela inwalidztwa - polega ona na tym, że inwalidztwo nie jest ograniczone wyłącznie do tabeli świadczeń stałych, a realna ochrona jest udzielana także na przypadki w tabeli nieopisane, a spełniające definicję § 5 ust. 1. Zasadę tę wyraża zapis § 5 pkt. 7 Warunków Ubezpieczenia: „Jeżeli trwały uszczerbek na zdrowiu będący następstwem Nieszczęśliwego wypadku nie został wymieniony w tabeli uszczerbków znajdującej się w ust. 1, to z zastrzeżeniem definicji Inwalidztwa oraz pozostałych postanowień niniejszych warunków ubezpieczenia, wysokość świadczenia z tego tytułu zostanie ustalona na drodze porównania stopnia jego dolegliwości z uszczerbkami wymienionymi w tabeli uszczerbków, przy czym zawód wykonywany przez Ubezpieczonego nie będzie brany pod uwagę.”

**c. Całkowita trwała niezdolność do pracy wskutek wypadku lub choroby**

- i.** Jednorazowa wypłata – minimalnie 100 000 PLN, maksymalnie 10 000 000 PLN, jednak (w zależności od wieku) do maksymalnie 10-krotności przychodów rocznych
- ii.** Przewagą tego ryzyka w odróżnieniu do standardu polskich ubezpieczeń jest fakt, że całkowita trwała niezdolność do pracy orzekana jest w odniesieniu do wykonywanego zawodu, a nie jak do tej pory - jakiegokolwiek pracy zarobkowej. W praktyce oznacza to, że Ubezpieczony po wypłacie odszkodowania z tego tytułu może podjąć pracę zarobkową w innym zawodzie.

**d. Całkowita okresowa niezdolność do pracy wskutek wypadku lub choroby**

- i.** Niezdolność do pracy w konkretnym zawodzie z polisy, a nie do pracy jakiegokolwiek
- ii.** Miesięczna „renta” minimum 1000 PLN miesięcznie, maksymalnie 50 000 PLN miesięcznie, jednak nie więcej niż 65% średniomiesięcznych przychodów za ostatnie 12 miesięcy (przed zawarciem polisy), wypłacana nawet do 5 lat
- iii.** Okres wyczekiwania: minimalnie 14 dni (wypadek), 21 dni (choroba). Okres wyczekiwania pełni rolę franszyzy redukcyjnej. Oznacza on czas, za który Lloyd's nie ponosi odpowiedzialności z tytułu całkowitej okresowej niezdolności do pracy, a tym samym nie wypłaca świadczenia tzw. podtrzymania dochodu.

**4. Brak badań wstępnych**

- a.** Odpowiedzialność za wszystkie choroby z wyjątkiem umysłowych, psychicznych, depresji i HIV oraz zdarzeń związanych z postępującym stanem zwyrodnieniowym kości, kręgosłupa, mięśni i stawów
- b.** Brak odpowiedzialności - wyłączenie pre-ex (pre-existing conditions\*), przy czym istnieje możliwość, za zgodą Ubezpieczyciela, włączenia do ochrony stanów zdrowotnych istniejących przed zawarciem umowy ubezpieczenia

\* Choroba Ubezpieczonego lub uszkodzenie ciała, albo ich następstwa, które przed zawarciem Umowy ubezpieczenia były przedmiotem konsultacji lekarskiej lub leczenia pod nadzorem lekarza, albo powodowały objawy, z którymi Ubezpieczony powinien był zgłosić się do lekarza, za wyjątkiem stanów uzgodnionych z Ubezpieczycielem i jednoznacznie potwierdzonych w Umowie ubezpieczenia.

**5. Możliwość włączenia w zakres tzw. ryzyk aktywnego życia (np. skoki spadochronowe, wspinaczka wysokogórska, nurkowanie itp.)**

