Prywatne polisy zdrowotne i ubezpieczenia wypadkowe – jak zabezpieczyć się na freelance?

**Dla pracowników etatowych dostęp do systemu ubezpieczeń zdrowotnych oraz zabezpieczenia na wypadek choroby lub niezdolności do pracy jest w większości przypadków zapewniony z góry. Składki odprowadzane przez pracodawcę, dostęp do opieki zdrowotnej w ramach NFZ czy możliwość skorzystania z płatnego zwolnienia lekarskiego tworzą system ochrony, którego istnienia często się nie zauważa – dopóki się z niego nie wypadnie. Freelancerzy tego komfortu nie mają. W przypadku nagłego wypadku lub choroby nie tylko ponoszą koszty leczenia z własnej kieszeni, ale w wielu przypadkach tracą również podstawowe źródło dochodu.**

Z punktu widzenia ubezpieczeniowego freelancerzy znajdują się w jednej z najbardziej wrażliwych grup zawodowych. Model pracy oparty na umowach cywilnoprawnych lub samozatrudnieniu wciąż nie gwarantuje powszechnego zabezpieczenia zdrowotnego ani dochodowego. Co więcej, wielu freelancerów w ogóle nie podlega obowiązkowym ubezpieczeniom społecznym, ponieważ ich forma współpracy – np. wyłącznie umowy o dzieło – formalnie nie generuje tytułu do ubezpieczenia. Dla części freelancerów forma ta bywa atrakcyjna kosztowo, jednak warto mieć świadomość, że brak zabezpieczenia może być ryzykowny. Brak zabezpieczenia może okazać się kosztowniejszy niż regularne składki. W rzeczywistości jednak brak zabezpieczenia może okazać się kosztowniejszy niż regularne składki.

– *Z perspektywy budowania długofalowego bezpieczeństwa finansowego ubezpieczenie zdrowotne i ubezpieczenie wypadkowe należy traktować nie jako koszt stały, lecz jako element inwestycji w stabilność zawodową. Freelancer, który nie może pracować, nie zarabia – a to oznacza, że nawet chwilowa niedyspozycja może zaburzyć płynność finansową, a w przypadku dłuższego leczenia realnie zagrozić utrzymaniu się na rynku* – komentuje Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

**Dostęp do świadczeń NFZ nie tylko dla pracujących na etacie**

Wbrew powszechnej opinii, dostęp do świadczeń zdrowotnych finansowanych przez NFZ nie przysługuje wyłącznie osobom zatrudnionym na umowę o pracę. Freelancerzy mają możliwość uzyskania ubezpieczenia zdrowotnego w ramach różnych tytułów prawnych. Osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą są objęte obowiązkiem ubezpieczenia zdrowotnego i społecznego, a składki odprowadzane do ZUS umożliwiają im korzystanie z usług publicznej służby zdrowia.

Również osoby pracujące na umowach zlecenia, pod warunkiem że nie są jednocześnie ubezpieczone z innego tytułu, mają prawo do świadczeń NFZ. Składkę zdrowotną finansują one same, ale obowiązek jej odprowadzenia spoczywa na zleceniodawcy. Z kolei osoby zatrudnione na podstawie umów o dzieło nie mają prawa do świadczeń w ramach publicznego systemu zdrowotnego, chyba że łączą dzieło z inną formą zatrudnienia lub są zgłoszone do ubezpieczenia przez członka rodziny.

– *Istnieje również możliwość zawarcia dobrowolnej umowy z Narodowym Funduszem Zdrowia. Tego rodzaju rozwiązanie może być szczególnie przydatne dla freelancerów, którzy nie prowadzą działalności gospodarczej, nie są zatrudnieni na zleceniu i nie spełniają innych warunków uprawniających do ubezpieczenia zdrowotnego. Wysokość miesięcznej składki jest wówczas ustalana przez NFZ i może różnić się w zależności od sytuacji indywidualnej, a do kosztów należy doliczyć również opłatę za przerwę w ubezpieczeniu, jeżeli taka miała miejsce* – wyjaśnia Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme.

Składka na dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne wynosi 9 proc. podstawy jej wymiaru. Jest ustalana na każdy miesiąc i nie podlega podziałowi. Płatność w pełnej wysokości — także w przypadku niepełnego okresu ubezpieczenia — należy uiścić do 20. dnia kolejnego miesiąca. W trzecim kwartale 2025 r. podstawą wyliczenia jest przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw (z uwzględnieniem wypłat z zysku), które według danych GUS wynosi 8919,94 zł. W efekcie minimalna składka zdrowotna za lipiec, sierpień i wrzesień 2025 r. wynosi 802,79 zł miesięcznie (8919,94 zł × 9 proc.).

**Prywatna polisa zdrowotna jako element zarządzania ryzykiem**

Coraz większa liczba freelancerów decyduje się na zakup prywatnych polis zdrowotnych, traktując je jako narzędzie redukcji ryzyka finansowego. W przeciwieństwie do systemu publicznego, który gwarantuje dostęp do świadczeń, ale często z wielomiesięcznym opóźnieniem, prywatna opieka zdrowotna pozwala na znacznie szybsze diagnozy i leczenie. Dla osoby, której dochody zależą bezpośrednio od możliwości wykonywania pracy, opóźnienia w diagnostyce mogą oznaczać nie tylko problemy zdrowotne, ale także poważne konsekwencje finansowe.

Na rynku dostępne są różne formy prywatnego ubezpieczenia – od prostych abonamentów medycznych, przez kompleksowe pakiety zdrowotne, aż po prywatne polisy hospitalizacyjne. Koszty zaczynają się od około 100 zł miesięcznie, a w zamian freelancer zyskuje dostęp do lekarzy specjalistów, badań diagnostycznych, szczepień, a często także leczenia szpitalnego. W bardziej rozbudowanych wariantach ubezpieczenie może również obejmować opiekę ambulatoryjną, rehabilitację i świadczenia poza granicami Polski.

Dla osób regularnie korzystających z opieki zdrowotnej prywatna polisa staje się nie tylko narzędziem ograniczania ryzyka, ale także realnym sposobem na kontrolę kosztów. Jednorazowa wizyta u specjalisty czy podstawowe badania obrazowe mogą przewyższyć miesięczny koszt polisy – szczególnie w sytuacji, gdy leczenie musi być prowadzone szybko i bez oczekiwania.

**Ubezpieczenie wypadkowe – rzadko wybierane, a niezwykle istotne**

Niezależni specjaliści rzadko myślą o ubezpieczeniu wypadkowym. Tymczasem niezdolność do pracy może wynikać nie tylko z kontuzji fizycznej, ale także z nagłego pogorszenia stanu zdrowia, urazu psychicznego czy powikłań po chorobie. W takich przypadkach ubezpieczenie wypadkowe (NNW) lub polisa na wypadek czasowej niezdolności do pracy może zapewnić wypłatę świadczenia, które zastąpi utracony dochód lub pokryje koszty leczenia i rehabilitacji.

W zależności od zakresu polisy, możliwe jest uzyskanie odszkodowania za każdy dzień hospitalizacji, za trwały uszczerbek na zdrowiu czy nawet za dłuższą niezdolność do wykonywania zawodu. Dla freelancerów to rodzaj zabezpieczenia, który pozwala przetrwać okres rekonwalescencji bez ryzyka utraty stabilności finansowej.

Warto zaznaczyć, że tego rodzaju polisy często są dostępne również w wersjach dedykowanych osobom samozatrudnionym, co oznacza, że można je skonfigurować zgodnie z rzeczywistym poziomem ryzyka zawodowego i dochodów.

**Ubezpieczenie to część poduszki finansowej, nie jej substytut**

Budowanie poduszki finansowej jest podstawą odpowiedzialnego zarządzania finansami osobistymi. W przypadku freelancerów, którzy nie mają zagwarantowanych świadczeń w razie kryzysu zdrowotnego, ubezpieczenia stają się jednak jej integralną częścią. Trudno zbudować rezerwy na poziomie pokrywającym kilka miesięcy bez pracy i jednocześnie sfinansować leczenie specjalistyczne czy hospitalizację. Znacznie łatwiej jest zdywersyfikować ryzyko – część przenieść na instytucję ubezpieczeniową, część zabezpieczyć oszczędnościami.

Dobrze skonstruowany system ochrony finansowej niezależnego specjalisty powinien obejmować zarówno podstawowe ubezpieczenie zdrowotne (w ramach NFZ lub prywatnej polisy), jak i dodatkowe zabezpieczenia – ubezpieczenie wypadkowe, ubezpieczenie niezdolności do pracy czy polisę na życie z rozszerzeniem o świadczenia zdrowotne. Tylko wówczas można mówić o realnej odporności finansowej na nieprzewidziane zdarzenia, które mogą przerwać możliwość wykonywania pracy.

– *Freelancerzy inwestują w sprzęt, oprogramowanie, kursy i rozwój osobisty. Rzadziej inwestują w swoje bezpieczeństwo zdrowotne i finansowe. Tymczasem w branży, w której wszystko zależy od dyspozycyjności i elastyczności, brak odpowiedniego ubezpieczenia może oznaczać realne ryzyko utraty stabilności zawodowej. Dojrzałość zawodowa freelancera to nie tylko dbałość o jakość świadczonych usług, ale także o własne bezpieczeństwo. Inwestycja w ubezpieczenie to jeden z najbardziej wymiernych i praktycznych sposobów zabezpieczenia siebie – i swojej kariery – przed ryzykiem, które wcześniej czy później dotyka każdego* – podsumowuje Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

**Kontakt dla mediów:**

Paulina Bartkowska

[paulina.bartkowska@goodonepr.pl](mailto:paulina.bartkowska@goodonepr.pl)

+48 796 996 844