

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego
im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 3 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.013>

**Izabela Kopaniewska¹, Karolina Król², Karolina Kuśmierczyk³,
Kamila Kozdra⁴, Klaudia Drabik⁵, Sonia Ręba⁶**

ORYGINALNE I EKSCENTRYCZNE PRODUKTY UBEZPIECZENIOWE SPOTYKANE NA RYNKU

Streszczenie

W artykule omówiono podstawowe pojęcia dotyczące ubezpieczeń oraz wskazano na fakt, że ubezpieczenia to zabezpieczenie majątku przed nieprzewidywanymi zdarzeniami losowymi. W poszczególnych częściach artykułu przedstawiono mnogość zagrożeń, od naturalnych żywiołów po złe praktyki biznesowe. W konsekwencji szerokich potrzeb klientów, zakłady ubezpieczeniowe tworzą specjalnie dla swoich klientów nietypowe produkty.

Celem artykułu jest przedstawienie nietypowych produktów, wiążących się z bardzo wysokim ryzykiem, ponieważ są one niestandardowe oraz mogą się okazać kosztowne dla obu stron kontraktu. Kierowane są one do ludzi, którzy szukają dodatkowej ochrony w nietypowych sytuacjach.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie, produkt ubezpieczeniowy, nietypowe ubezpieczenia.

¹ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 115156@student.uthrad.pl.

² Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 102484@student.uthrad.pl.

³ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 115158@student.uthrad.pl.

⁴ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 115157@student.uthrad.pl.

⁵ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 115155@student.uthrad.pl.

⁶ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 115162@student.uthrad.pl.

WSTĘP

Ubezpieczenia są obecne w życiu większości ludzi. Wiele osób decyduje się na zakup produktów ubezpieczeniowych, aby mieć zabezpieczenie na wypadek nieszczęśliwych zdarzeń. Na rynku dostępnych jest wiele różnych produktów ubezpieczeniowych, w tym oryginalne i ekstremalne, które są dostosowane do różnych potrzeb i oczekiwań klientów. W związku z powyższym, celem artykułu jest przedstawienie nietypowych produktów ubezpieczeniowych charakteryzujących się wysokim poziomem ryzyka.

Oryginalne produkty ubezpieczeniowe zapewniają szerszy zakres ochrony niż standardowe polisy ubezpieczeniowe, oferując dodatkowe korzyści, takie jak ochrona przed uszkodzeniami powstałymi w wyniku wyjątkowych okoliczności.

Z kolei ekstremalne produkty ubezpieczeniowe, takie jak na wypadek katastrof naturalnych, oferują szerszą ochronę w najbardziej nietypowych sytuacjach. Osoby decydujące się na zakup oryginalnych i ekstremalnych produktów ubezpieczeniowych powinny zwrócić szczególną uwagę na szczegóły, aby upewnić się, że ich wybór jest odpowiedni dla ich potrzeb. Ubezpieczenia te mogą być idealnym rozwiązaniem dla osób, które znalazły się w sytuacji, w której zwykle ubezpieczenia nie obejmują pełnego zakresu ochrony.

UBEZPIECZENIA

Istota ubezpieczeń

Ubezpieczenia to temat stosunkowo powszechny. Każdy o nich słyszał, ale nie wszyscy orientują się, czym są i co leży u ich postaw. Dla jasnego zrozumienia tego tematu w niniejszym artykule przedstawiono najważniejsze informacje.

Najbardziej dokładną i precyzyjną jest definicja ustawowa, ale ta odwołuje się wyłącznie do ubezpieczenia jako rodzaju umowy. Najczęściej spotykaną (choć nie jedyną) definicją ubezpieczenia w literaturze jest ta przedstawiona poniżej.

Ubezpieczenie to „urządzenie gospodarcze, zapewniające pokrycie pewnych potrzeb majątkowych, wywołanych u pewnych jednostek przez odznaczające się pewną prawidłowością zdarzenia losowe, w drodze rozłożenia ciężaru tego pokrycia na wiele jednostek, którym te same zdarzenia losowe zagrażają” (Łazowski, 1934, s. 6).

Krócej mówiąc to forma finansowego zabezpieczenia w przypadku wystąpienia niekorzystnych zdarzeń związanych z ryzykiem. Ubezpieczenie zapewnia zabezpieczenie ekonomiczne w przypadku utraty mienia, strat finansowych, obrażeń lub śmierci w wyniku wypadku lub innego niepożądanego zdarzenia. Ubezpieczenie może obejmować majątek, ludzi, pojazdy lub inne rzeczy.

Ubezpieczenie polega na wpłaceniu przez ubezpieczonego określonej kwoty pieniędzy, zwanej składką, która jest wykorzystywana do pokrycia kosztów, w przypadku wystąpienia zdarzenia objętego ubezpieczeniem. Ubezpieczenia mogą być kupione od ubezpieczycieli lub firm ubezpieczeniowych, które zapewniają szeroki

zakres ubezpieczeń i innych usług. Ubezpieczenia są wykorzystywane w celu zapobiegania stratom finansowym i zapewnienia dodatkowej ochrony w przypadku wystąpienia szkód.

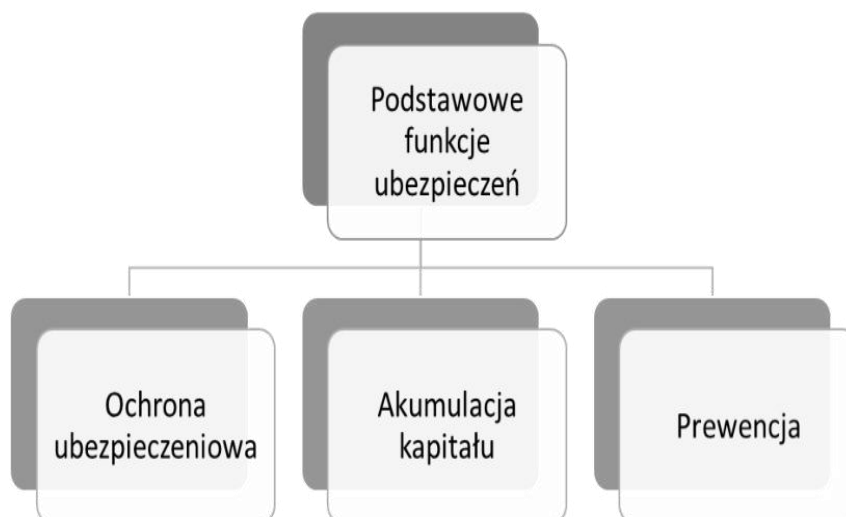
Ubezpieczenia funkcjonują na zasadzie tzw. transmisji ryzyka (Hajdys, Wieteska, 2021, s. 47). Zasada ta polega na przeniesieniu odpowiedzialności za szkodę z ubezpieczonego na ubezpieczyciela. Ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłacenia odszkodowania w razie wystąpienia określonego zdarzenia, które wywołałoby szkodę. Ubezpieczyciel przyjmuje na siebie ryzyko ewentualnych szkód i poniesienia kosztów w wypadku wystąpienia szkody (Hajdys, Wieteska, 2021, s. 43-47). Transfer ryzyka umożliwia ubezpieczonemu zniwelowanie skutków finansowych wynikających z nieprzewidzianych zdarzeń. Odszkodowania finansowane są z funduszu, na który składają się środki wpłacane przez wszystkich ubezpieczonych. Jeżeli w okresie ubezpieczenia nie zdarzy się wypadek ubezpieczeniowy, składka nie podlega zwrotowi. Kwota ta poświęcona jest na odszkodowanie wypłacone tym, którym taki wypadek się przydarzył (<https://blog.pzu.pl/home/lista/artukul/co-to-jest-ubezpieczenie> [dostęp 18.04.2023]).

Jeśli wypowiadamy się o ubezpieczeniach z całą pewnością nie możemy zapominać o funkcjach jakie pełnią. Ubezpieczenia pełnią szereg funkcji, których większość z nas nawet nie zna. Ludzie, którzy korzystają z ubezpieczeń znają zazwyczaj tylko jedną ich funkcję, która polega po prostu na wypłacie odszkodowania w określonej sytuacji. Wyodrębnia się zwykle trzy funkcje ubezpieczeń:

- funkcja ochronna – gwarantuje ubezpieczonemu ochronę przed skutkami o charakterze negatywnym, które mogą pojawić się z powodu zdarzeń losowych. Przykładem może być wypłata odszkodowania po pożarze domu, która zostaje przeznaczona na jego remont lub odbudowę (Ronka-Chmielowiec, 2016, s. 45-46);
- funkcja finansowa – polega na tym, aby zapewnić wypłatę odszkodowań i zadośćuczynień klientom zgodnie z zawartymi umowami ubezpieczeniowymi. Ubezpieczyciele muszą zatem zarządzać i administrować funduszami, aby móc wypłacać odszkodowania na czas. Dlatego wszystkie firmy ubezpieczeniowe oferują swoim klientom szeroki wybór produktów finansowych, które pozwalają na zarządzanie ryzykiem i zapewniają zwrot z inwestycji. Ubezpieczyciele stosują różne metody inwestowania, w tym ustalanie stawek składek, stosowanie rezerw i inwestowanie w aktywa. W ten sposób ubezpieczyciele zapewniają klientom pomoc w sytuacjach wymagających odszkodowań lub zadośćuczynień (Ronka-Chmielowiec, 2016, s. 45-46);
- funkcja prewencyjna – ma za zadanie uniemożliwienie pojawienia się określonej szkody. Ubezpieczenia mają za zadanie zminimalizować ryzyko finansowe i zapewnić ochronę przed konsekwencjami. Mogą one zapewnić zwrot poniesionych kosztów lub odszkodowanie w przypadku szkody, jaką można otrzymać w wyniku powyższych zdarzeń. Prowadzenie prewencyjnego planu ubezpieczeniowego może pomóc w zapobieganiu niepożądanym sytuacjom

finansowym i zapewnić poczucie bezpieczeństwa (Ronka-Chmielowiec, 2016, s. 51-52).

Trzy podstawowe, wyżej wymienione funkcje ubezpieczeń prezentuje rysunek 1.



Rys. 1. Podstawowe funkcje ubezpieczeń gospodarczych, Częstochowa, s. 18.

Źródło: Garbiec R., (red.), 2022, *Mechanizmy funkcjonowania ubezpieczeń*.

Decydując się na zakup jakiegokolwiek ubezpieczenia, klient będzie musiał zawrzeć umowę, która szczegółowo określa, jakie ubezpieczyciel ma prawa i obowiązki wobec ubezpieczonego, a także jakie są jego prawa i obowiązki wobec ubezpieczyciela. Umowa ta jest opisana w tytule XXVII Kodeksu cywilnego od art. 805 do 834 (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93).

Świadczenie ubezpieczyciela polega przede wszystkim na zapłacie określonego odszkodowania za szkodę powstałą wskutek przewidzianego w umowie wypadku lub, w przypadku ubezpieczenia osobowego, umówionej sumy pieniężnej, renty lub innego świadczenia w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku w życiu osoby ubezpieczonej (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93).

Przyczyny powstania nietypowych produktów

Próbując ustalić przyczyny powstawania nowych, dość nietypowych produktów na rynku ubezpieczeń zacząć należy od wyjaśnienia samego pojęcia „produkt ubezpieczeniowy”. W literaturze przedmiotu spotkać się można z wieloma definicjami tego pojęcia. Autorzy w swoich publikacjach zwracają często uwagę na wieloaspektowość produktu ubezpieczeniowego, co oznacza, że termin ten rozpatrywany może być w różnych kontekstach np. prawnym, marketingowym czy też ekonomiczno-

matematycznym. Aspekt prawny odnosić się będzie do kształtu zawartej umowy ubezpieczenia natomiast wymiar ekonomiczno-matematyczny produktu ubezpieczeniowego dotyczy efektywności ekonomicznej, wymiaru składek oraz wielkości świadczeń. (Gierusz, Kowalczyk-Rólczyńska, Pisarewicz, Pobłocka, 2020, s. 15)

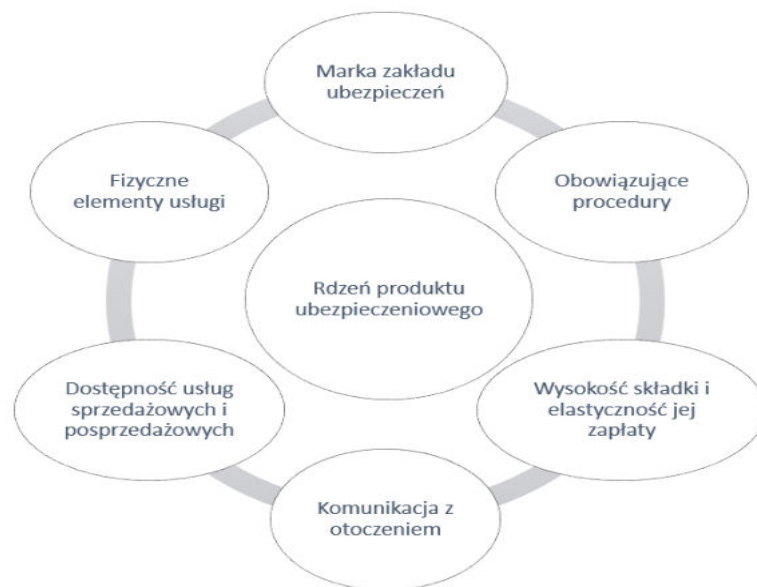
Najczęściej spotykaną definicją produktu ubezpieczeniowego jest jednak określenie go jako pakietu usług, który dostarczany jest ubezpieczonemu przez zakład ubezpieczeń. Ubezpieczony korzystać może z danego pakietu od momentu zawarcia umowy ubezpieczenia do chwili jej zakończenia. W okresie tym płaci on na rzecz zakładu ubezpieczeń określone opłaty. Ze względu na niematerialny wymiar produktu ubezpieczeniowego, strony umowy muszą posługiwać się dokumentami o charakterze materialnych, które potwierdzają zawarcie umowy. Do dokumentów tych zaliczyć można m.in. ogólnie warunki umowy, polisę, certyfikat czy też dokument, który potwierdzałby opłacenie składki. (https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/05/Ubezpieczenie_sprz%C4%99tu_raport_2016.pdf, [dostęp 19.04.2023])

Rozważając konstrukcję produktu ubezpieczeniowego należy zwrócić uwagę na często wspomniany w literaturze tzw. rdzeń produktu. To właśnie rdzeń ten przesądza o istocie produktu ubezpieczeniowego i stanowi jego kluczowy element składowy. Wyróżnia się dwa rodzaje rdzeni: rdzeń właściwy oraz rdzeń sensu largo. Ten pierwszy obejmuje ryzyko podstawowe związane z produktem, natomiast drugi wskazuje na ryzyko dodatkowe, którym obarczony jest produkt. Wokół rdzenia znajduje się otoczenie produktu, wśród którego warto wyróżnić:

- markę firmy ubezpieczeniowej – jest to poziom rozpoznawalności zakładu ubezpieczeń na rynku, jego pozycja oraz prestiż związany z daną marką,
- procedury takie jak np. ocena ryzyka, zawieranie umowy ubezpieczenia, pobieranie opłat, proces likwidacji szkód czy też wypłaty świadczeń,
- cenę i zapłatę składki ubezpieczeniowej, która często bywa dostosowana do indywidualnych możliwości finansowych ubezpieczonego,
- komunikację, zarówno z klientami jak i całym otoczeniem zewnętrznym, co przekłada się na tworzenie różnych form przekazu informacji i wiedzy finansowej w zależności od danej grupy klientów,
- dostępność usług, zarówno sprzedażowych jak i posprzedażowych, oferowanych przez zakład ubezpieczeń,
- stosowane środki materialne, co oznacza fizyczne elementy usługi, które widoczne są dla nabywcy danego produktu.

Powyższe elementy konstrukcyjne produktu ubezpieczeniowego (rysunek 2) stanowią pewną całość, spójność, która znajduje swoje odzwierciedlenie w atrakcyjności dla klienta oraz wskazuje pozycje danego produktu na rynku ubezpieczeniowym. Istotność tych elementów przekłada się nie tylko na korzyści dla klientów, tj. ubezpieczonych, lecz także na zysk osiągnięty przez zakład ubezpieczeń, który działa

w formie spółki akcyjnej lub na brak strat w przypadku towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. (Gierusz, Kowalczyk-Rólczyńska, Pisarewicz, Poblócka, 2020, 19-20).



Rys. 2. Konstrukcja produktu ubezpieczeniowego

Źródło: Gierusz A., Kowalczyk-Rólczyńska P., Pisarewicz P., Poblócka A., 2020, *Produkty Ubezpieczeniowe*, Gdańsk, s. 20.

Konstrukcja produktu ubezpieczeniowego to istotna kwestia, warto jednak także poruszyć cechy jakie ten produkt posiada. Produkt ubezpieczeniowy odznacza się przede wszystkim typowymi cechami takimi jak wartość użytkowa, wymienna, rdzeń produktu bądź zmienność cyklu życia. W przypadku specyficznych cech usługi mówić można o niematerialności, wysokim stopniu personalizacji, jeśli chodzi o sprzedaż osobistą, a także możliwości wirtualnej sprzedaży danej usługi. Produkt ubezpieczeniowy posiada także specyficzne cechy sektorowe, nazywane również branżowymi, oraz prawne. Do tej pierwszej grupy (sektorowej) zaliczyć można przede wszystkim ochronę przed skutkami zdarzeń losowych przyszłych, lecz dających się przewidzieć w aspekcie statystycznym, masowym, do których wystąpienia dochodzi niezależnie od woli poszkodowanego, które powodują uszczerbek dobra osobistego lub majątkowego. Natomiast wśród cech mających charakter prawny można wyróżnić m.in. wierzycielski charakter, ustawową standaryzację, odroczonej i niepewny charakter konsumpcji czy też obowiązkowy charakter niektórych ubezpieczeń (https://www.ksiegarnia.beck.pl/media/product_custom_files/1/5/15513-ubezpieczenia-teresa-bednarczyk-darmowy-fragment.pdf s. 79, [dostęp: 20.04.2023]).

Sfera ubezpieczeniowa cały czas ulega przekształceniu, zgodnie z przyrastającymi i zmieniającymi się oczekiwaniami oraz potrzebami klientów. Ubezpieczenie na życie, OC i AC to tylko jedne z licznych, typowych ubezpieczeń oferowanych przez polskich ubezpieczycieli.

Pomimo tego w wielu towarzystwach ubezpieczeniowych można skorzystać z oryginalnych polis ubezpieczeniowych, w tym ubezpieczenia części ciała (pojawiały się już w latach 20. XX w.), głosu czy swojego wizerunku (takie polisy zaliczane są do grona ubezpieczeń nietypowych), z których najczęściej korzystają gwiazdy show biznesu czy politycy.

Nietypowe ubezpieczenia to przede wszystkim te produkty, które nie są dostępne w ofertach standardowych. Lista tego typu produktów jest obszerna i przybiera formę w zależności od woli klienta i towarzystwa ubezpieczeniowego. Niektórzy ubezpieczyciele tworzą również produkty unikalne, w których tworzone są nowe ogólne warunki ubezpieczenia, albo też w istotny sposób zmienione istniejące. Znaczna część towarzystw ubezpieczeniowych akceptuje ryzyko związane ze sprzedażą takich produktów i traktuje je jako uzupełnienie ofert dla klientów wnoszących znaczne składki. Takie oferty kierowane są do wieloletnich klientów, którzy zgłosili zapotrzebowanie na konkretne ubezpieczenie. Jest to spowodowane głównie chęcią zatrzymania klienta.

O rynku ubezpieczeniowym krąży obieguowa opinia: „jeżeli wymyślisz sobie jakieś niebezpieczeństwo (nawet urojone) to na pewno znajdzie się firma, która Cię od niego ubezpieczy. Problemem jest tylko to, ile Cię to będzie kosztowało”. (<https://punkta.pl/akademia/ciekawostki-ubezpieczeniowe/nietypowe-ubezpieczenia/> [dostęp: 18.04.2023]).

Okazuje się, że bez względu na to, jak nierealne byłoby to niebezpieczeństwo, na zagranicznym rynku ubezpieczeń znajdziemy towarzystwa, które będą gotowe podjąć się wyzwania i ubezpieczą nas na każde niespodziewane zdarzenie. W Polsce branża takich ubezpieczeń nie jest jeszcze aż tak silnie rozwinięta.

NIETYPOWE UBEZPIECZENIA

Ubezpieczenie ma chronić to, co mamy najcenniejsze, więc dla jednych skarbem będzie najnowszy samochód, dla innych będą to np. ręce, które zarabiają na życie. Gwiazdy mają stosunkowo szalone pomysły. Wygląda na to, że muszą uwielbiać swoje ciała, bo nie stronią od ubezpieczania jego części. Wśród ubezpieczanych największą popularnością cieszą się nogi.

Tego typu ryzyka ubezpiecza m.in. PZU, Warta, czy Hestia. Przykładowo jednym z najlepszych piłkarzy jest Leo Messi, aby zminimalizować uszkodzenia spowodowane kontuzjami i urazami w czasie gry w FC Barcelona ubezpieczył nogi na 200 mln euro. Mniej niż nogi Messiego jest warty Cristiano Ronaldo. Piłkarz posiada polisę na tę część ciała o wartości 130 mln euro. W Polsce to właśnie polisa na życie z dużą sumą ubezpieczeniową chroni na wypadek utraty zdrowia czy też śmierci. Można wykupić ją, nie będąc znanym piłkarzem czy mającym celebrytą. Ubezpieczenie to może obejmować również części ciała lub całe ciało.

W Polsce z kolei chyba najbardziej nietypowym, oryginalnym ubezpieczeniem jakie ukazało się na rynku, jest ochrona dla opiekuna kolonii, na wypadek gdyby któraś z jego podopiecznych zaszła podczas takiego wyjazdu w ciążę. Wygląda na to, że często jest to ratunek dla wychowawców. Opiekunowie na koloniach powinni dbać o bezpieczeństwo kolonistek, a także nie dopuścić do sytuacji, w której podopieczna zaszłaby w ciążę. Taki obowiązek został nałożony na opiekunów przez rozporządzenie Ministerstwa Edukacji z dnia 30 marca 2016 r. zgodnie z § 5.2.

Wychowawca kolonijny nie jest jednak w stanie upilnować wszystkich swoich podopiecznych przez 24 godziny na dobę. Pomysłowość wychowanków kolonii bywa nieograniczona. Odszkodowań za skutki niedopełnienia obowiązków domagać się mogą rodzice uczestników wyjazdów. Ubezpieczenie na wypadek ciąży podopiecznej chroni opiekuna przed karami finansowymi.

WZÓR

OŚWIADCZENIE WYCHOWAWCY

w sprawie ochrony zdrowia i życia dziecka na wycieczkach, koloniach i obozach

Świadomy/a odpowiedzialności karnej wynikającej ze stosownych przepisów niniejszym oświadczam, że:

1. Posiadam znajomość przepisów BHP, zostałem/lam w tym zakresie przeszkolony/a i tym samym ponosić będę całkowitą odpowiedzialność za bezpieczeństwo, życie i zdrowie dzieci i młodzieży powierzonych mojej opiece,
2. Zobowiązuję się do przestrzegania tych przepisów i wykonywania wszystkich zarządzeń wydanych w tym zakresie przez władze oświatowe i kierownika wypoczynku trwającego w dniach:.....

..... dnia

.....
Podpis wychowawcy

Rys. 3. Wzór oświadczenia wychowawcy

Źródło: Strona internetowa, <https://csia.pl/wp-content/uploads/2015/11/o%C5%9Bwiadczenie-wychowawcy-deklaracja.pdf> [dostęp 19.04.2022].

Taka polisa jednak nie zwalnia opiekunów od odpowiedzialności karnej. Według art. 160 kodeksu karnego:

1. Kto naraża człowieka na bezpośrednie niebezpieczeństwo utraty życia albo ciężkiego uszczerbku na zdrowiu, podlega karze pozbawienia wolności do lat 3.
2. Jeżeli na sprawcy ciąży obowiązek opieki nad osobą narażoną na niebezpieczeństwo, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5.

Posiadanie takiej polisy nie powinno więc zmniejszyć czujności opiekunów kolonijnych.

Niecodzienne ubezpieczenia nie są jedynie koncepcją celebrytów. Także zwykli ludzie pragną ochronić się od różnych, nie do końca typowych zdarzeń. W Stanach Zjednoczonych popularne są ubezpieczenia niedoszłego ślubu. Wiadomo, że organizacja wesela to miesiące przygotowań. Na wypadek konieczności odwołania uroczystości z powodu złej pogody, choroby niektóre pary wolą zabezpieczyć się na taką ewentualność i przełożyć ślub na inny termin. Ubezpieczyciel zwraca im wówczas całość lub część kosztów poniesionych na poczet wydatków związanych ze ślubem i weselem.

Ciekawą opcją dla osób, które kolekcjonują np. dzieła sztuki, znaczki czy inne kosztowane produkty są polisy dla kolekcjonerów. Polisa taka zabezpiecza ich kolekcję przed kradzieżą, uszkodzeniem lub utratą wartości. Zazwyczaj obejmuje ona ochronę przed utratą wartości z powodu zmieniających się warunków rynkowych. Ubezpieczyciel może wymagać okazania dokumentu w celu ustalenia wartości przedmiotów objętych ubezpieczeniem. Polisę tą można również zakupić wraz z ochroną nieruchomości. Wtedy suma gwarancyjna będzie ustalana indywidualnie, w zależności od wartości rynkowej przedmiotu.

Nietypowe produkty ubezpieczeniowe wykorzystywane w firmach, mogą być używane do ochrony przedsiębiorstwa na wypadek utraty zysków w wyniku awarii lub jakiś innych przyczyn. Ubezpieczenia te mogą również chronić przedsiębiorstwo przed finansowymi skutkami odpowiedzialności cywilnej, jeśli ich działalność miałaby wpływ na innych ludzi lub osoby prawne. Mogą one również obejmować ochronę przed ryzykiem utraty wykwalifikowanych pracowników.

Do nietypowych produktów ubezpieczeniowych, które chronią funkcjonowanie firmy należą:

1. Ubezpieczenie od niezgody prawnej: ubezpieczenie to chroni przed utratą zysków związanych z wprowadzeniem produktu lub usługi, która narusza prawo.
2. Ubezpieczenie od ucieczek pracowników: ubezpieczenie to chroni przed stratami finansowymi, jakie mogą wystąpić w przypadku niezgodnego z prawem pozostawienia przez pracowników ich obowiązków w firmie.

3. Ubezpieczenie od kradzieży danych osobowych: ubezpieczenie to chroni przed skutkami wycieku danych osobowych, który może doprowadzić do utraty reputacji firmy, kar prawnych lub skarg klientów.
4. Ubezpieczenie od nieudanego produktu: ubezpieczenie to chroni przed konsekwencjami wynikającymi z wprowadzenia produktu lub usługi, które nie spełniają oczekiwań klientów lub nie działają prawidłowo.
5. Ubezpieczenie od zakłóceń w działaniu systemów informatycznych: ubezpieczenie to chroni przed stratami finansowymi spowodowanymi przez awarie systemów informatycznych lub inne komplikacje technologiczne.

PODSUMOWANIE

Polski rynek ubezpieczeń nietypowych nie jest jeszcze tak zaawansowany jak na przykład amerykański, ale ubezpieczyciele chętnie rozszerzają swoją ofertę o kolejne ubezpieczenia, jeśli znajdują się klienci gotowi je wykupić. Towarzystwa ubezpieczeniowe muszą w końcu na czymś zarabiać, dlatego bez przerwy wymyślają nowe „potrzeby”, które później sprzedawane są klientom, skłonny do tego, by zapłacić. Kolejne grupy ubezpieczających się mają możliwość wyboru z coraz lepiej dostosowanych do ich potrzeb ubezpieczeń, nawet najbardziej nietypowych. W Stanach Zjednoczonych takimi ubezpieczeniami objęta jest blisko połowa sławnych osób. Coraz częściej decydują się na nią także osoby, które na taki produkt po prostu stać. Są one szczególnie przydatne w sytuacjach, w których tradycyjne ubezpieczenia są niewystarczające lub nie pasują do sytuacji.

BIBLIOGRAFIA

1. Łazowski J., 1934, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Warszawa.
2. Hajdys D., Wieteska S., 2021, *Ubezpieczenie jako forma transferu ryzyka jednostek samorządu terytorialnego*, *Finanse i Prawo Finansowe*.
3. Nietresta-Zatoń A., *Co to jest ubezpieczenie?*, <https://blog.pzu.pl/home/lista/arttykul/co-to-jest-ubezpieczenie> [dostęp: 18.04.2023].
4. Ronka-Chmielowiec W., 2016, *Ubezpieczenia*, Warszawa.
5. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93).
6. *TOP 5: nietypowe ubezpieczenia. Subiektywny przegląd niecodziennych polis*, <https://punkta.pl/akademia/ciekawostki-ubezpieczeniowe/nietypowe-ubezpieczenia/> [dostęp: 18.04.2023].
7. Gierusz A., Kowalczyk-Rólczyńska P., Pisarewicz P., Pobłocka A., 2020, *Produkty Ubezpieczeniowe*, Gdańsk.
8. *Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego, Raport rzecznika finansowego*, https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2020/05/Ubezpieczenie_sprz%C4%99tu_raport_2016.pdf, [dostęp: 19.04.2023].
9. Garbiec R. (red.), 2022, *Mechanizmy funkcjonowania ubezpieczeń gospodarczych*, Częstochowa.

10. Płonka M., *Rynek ubezpieczeń i otoczenie instytucjonalne*, https://www.ksiegarnia.beck.pl/media/product_custom_files/1/5/15513-ubezpieczenia-teresa-bednarczyk-darmowy-fragment.pdf [dostęp: 20.04.2023].

ORIGINAL AND CUTE INSURANCE PRODUCTS ON THE MARKET

Abstract

The article discusses the basic concepts of insurance and indicates that insurance is the protection of property against unforeseen random events. The various parts of the article present a multitude of threats, from natural elements to bad business practices. As a consequence of the wide needs of customers, insurance companies create unusual products especially for their customers.

The aim of the article is to present unusual products, involving a very high risk, because they are non-standard and may turn out to be costly for both parties to the contract. They are addressed to people who are looking for additional protection in unusual situations.

Keywords: insurance, insurance product, non-standard insurance.