

Anna Bera

Kierunki rozwoju rynku usług ubezpieczeniowych dla sektora mikro i małych przedsiębiorstw

Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, 477-484

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ANNA BERA

Uniwersytet Szczeciński

KIERUNKI ROZWOJU RYNKU USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH DLA SEKTORA MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW¹

Wprowadzenie

W Unii Europejskiej notuje się aktywność ponad 20 milionów mikro i małych przedsiębiorstw, a ich udział stanowi 99,7% wszystkich działających podmiotów rynkowych, tworzących w przybliżeniu 2/3 wszystkich miejsc pracy². Przedsiębiorstwa tego sektora charakteryzują się przede wszystkim: elastycznością, osobistą siecią kontaktów, możliwością szybkiego reagowania na potrzeby rynkowe, silnym zaangażowaniem personalnym, motywacją i kreatywnością współpracowników itp.³ Przedsiębiorstwa te wpływają na wzrost gospodarczy poprzez liczne „powiązania pośrednie”, takie jak: nowe miejsca pracy, wydajność pracy, innowacje, podtrzymywanie konkurencji, internacjonalizację działalności, tworzenie sieci współpracy⁴. Przewaga mikro i małych przedsiębiorstw nad dużymi przedsiębiorstwami polega także na efektywności badań i tempie wdrażania ich efektów w życie⁵. Sektor ten charakteryzuje się także dużą liczbą nowo otwieranych przedsiębiorstw, ale także dużą ilością firm likwidowanych. W Polsce na dziesięć tworzonych przedsiębiorstw szanse na utrzymanie się na rynku mają tylko dwie nowo założone firmy. Głównym powodem tak dużej licz-

¹ Publikacja przygotowana w ramach grantu własnego nr N N113 1484 33 finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego nt.: „Znaczenie ochrony ubezpieczeniowej w działalności mikro i małych przedsiębiorstw” Termin realizacji 2007–2009.

² R. Bernard (Hrsg.), *Management – Konzepte für kleine und mittlere Unternehmen*, Springer, Berlin 2006, s. 65.

³ *Ibidem*, s. 79.

⁴ P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*. Wydawnictwo PWN, Warszawa 2005, s. 107.

⁵ K. Safin (red), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 51.

by likwidowanych przedsiębiorstw jest nieprzemyślana decyzja, brak badań rynku, a także zdarzenia losowe⁶.

W tym świetle istotne miejsce w asekuracji ryzyka związanego z funkcjonowaniem mikro czy małego przedsiębiorstwa pełnią ubezpieczyciele, którzy przez konstruowane i adresowane do tego sektora przedsiębiorstw produkty i programy ubezpieczeniowe podejmują próbę aktywnego zarządza ryzykiem prowadzonej przez nich działalności. W artykule podjęta zostanie próba przedstawienia kierunków rozwoju rynku usług ubezpieczeniowych, zmierzających do zapewniania pełności ochrony ubezpieczeniowej w sektorze mikro i małych przedsiębiorstw przez odpowiednio kształtowane relacje na linii przedsiębiorca–ubezpieczyciel

Kryteria wyznaczające ramy współpracy sektora mikro i małych przedsiębiorstw z rynkiem ubezpieczeniowym

Sektor mikro i małych podmiotów rynkowych cały czas dynamicznie się rozwija, budując potencjał ubezpieczeniowy⁷. Ochrona ubezpieczeniowa przedsiębiorstw tego sektora nadal jednak pozostaje w ramach podstawowych rodzajów ryzyka, takich jak: ogień, kradzież oraz odpowiedzialność cywilna⁸. Tendencja ta dotyczy w zasadzie wszystkich branż, w których działają mikro i małe przedsiębiorstwa. W aspekcie specyfiki działalności tych przedsiębiorstw istotne miejsce powinny też zajmować ubezpieczenia dotyczące: ryzyka osobowego właściciela, ryzyka transakcyjnego, czy ryzyka przyrodniczego, które w obrocie gospodarczym wykorzystywane są przez mikro i małych przedsiębiorców w niewielkim zakresie. W tym kontekście należałoby poddać analizie kryteria oceny i wyboru ubezpieczeniowej metody zarządzania ryzykiem, do których należy przede wszystkim zaliczyć: skuteczność, koszt, (czyli wysokość składki ubezpieczeniowej), dostępność, przymus związany z obowiązkiem ubezpieczenia określonych rodzajów ryzyka oraz dodatkowe korzyści osiągane ze współpracy z ubezpieczycielem.

⁶ S. Wieteska, *Oferta ubezpieczeń majątkowo-osobowych jako stymulator rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: B. Mikołajczyk (red), *Finansowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw z uwzględnieniem sektora MSP*. Difin, Warszawa 2006, s. 338.

⁷ E. Kacprzykowska, *Ubezpieczenia dla MSP*, Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja. Nr 1 (144) 2009, s. 3–4.

⁸ Badania w temacie zaprezentowano w bloku tematycznym poświęconym ubezpieczeniom sektora MSP w: „Miesięczniku Ubezpieczeniowym” Nr 6/2009, s. 20–29.

Pierwsze wymienione kryterium skuteczności ubezpieczeniowej metody zarządzania ryzykiem związane jest z pełnością i pewnością kompensacji doznanych strat powstałych w następstwie realizacji ryzyka. Te zaś determinowane są przez dwa podstawowe parametry tj.: zakres ochrony ubezpieczeniowej oraz realność ochrony ubezpieczeniowej. Drugim istotnym czynnikiem decydującym o konkurencyjności ubezpieczenia jest koszt jego wykorzystania. Podstawową i bezpośrednią ceną ubezpieczenia jest tutaj wysokość składki ubezpieczeniowej, za którą zakład ubezpieczeń gwarantuje pokrycie ewentualnych strat w określonym przez umowę ubezpieczeniową zakresie⁹. W tym aspekcie uwzględnić należy także inne koszty związane z wykorzystaniem w praktyce gospodarczej ubezpieczeń. Należy tu przede wszystkim wymienić: koszty działań prewencyjnych, koszty związane z dochodzeniem roszczeń, koszt ponoszenia ryzyka na udziale własnym, koszty związane z niepewnością uzyskania odszkodowania (świadczenia) oraz koszty pozyskania odpowiedniego dla przedsiębiorstwa zakresu ubezpieczenia. Kolejnym parametrem podjęcia współpracy z ubezpieczycielem jest przymus posiadania w określonym zakresie ochrony ubezpieczeniowej. Przymus ten wynika z obowiązujących w danym kraju przepisów prawa, do przestrzegania których zobligowane jest przedsiębiorstwo w zakresie prowadzonej działalności. Zakres obligatoryjności także może być różny – przepisy mogą jedynie narzucać obowiązek ubezpieczenia, ale mogą też wprowadzać ściśle regulacje kształtu umowy ubezpieczenia. W dalszej kolejności należy zwrócić uwagę na to, że podstawową funkcję ubezpieczyciela związaną ze świadczoną ochroną ubezpieczeniową w ramach transferu ryzyka uzupełniają również korzyści dodatkowe, płynące ze współpracy przedsiębiorstwa z ubezpieczycielem. Korzyści te mogą polegać na uzyskaniu dostępu do informacji *know-how*, udziału przedsiębiorców w organizowanych przez ubezpieczycieli szkoleniach, pomocy prawnej czy organizacyjnej¹⁰. Ważnym aspektem współpracy jest także podnoszenie wiarygodności przedsiębiorstwa posiadającego ochronę ubezpieczeniową. Uwagę należy też zwrócić na kryterium dostępności metody. To kryterium determinuje bowiem sens rozpatrywania danej metody asekuracji ryzyka. Kryterium dostępności można pojmować jako dostępność metody w ogóle (tj. możliwość ubezpieczenia danego ryzyka), ale także przez pryzmat określonych

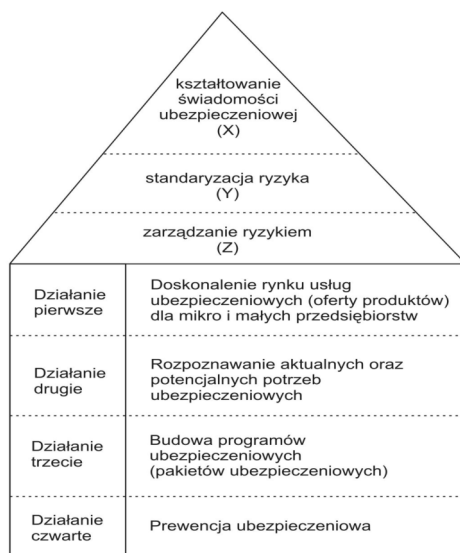
⁹ W. Ronka-Chmielowiec (red), *Zastosowanie metod ilościowych w analizie i ocenie ubezpieczeń dla działalności gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Wrocław 2009, s. 88.

¹⁰ W. Ronka-Chmielowiec (red), *Zastosowanie metod ilościowych w analizie i ocenie ubezpieczeń dla działalności gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Wrocław 2009, s. 85.

nakładów: finansowymi, czasowymi i merytorycznymi – związanych z wykorzystaniem danej metody w praktyce gospodarczej.

Zakres proponowanych działań dla ubezpieczycieli zmierzających w kierunku pełności ochrony ubezpieczeniowej w sektorze mikro i małych przedsiębiorstw

Ochrona ubezpieczeniowa powinna być istotną częścią programów zarządzania ryzykiem prowadzonych przez przedsiębiorstwa. W praktyce gospodarczej odpowiednie kształtowanie ochrony ubezpieczeniowej w mikro i małym przedsiębiorstwie powinno być działaniem zintegrowanym (patrz: rysunek 1), które łączy wspólne cele przedsiębiorstw, ubezpieczycieli oraz podmiotów z otoczenia. Odpowiednio skoordynowane wspólne działanie może prowadzić do uzyskania, jakże pożądanej pełności ochrony ubezpieczeniowej.



Rys. 1. Działania podejmowane przez ubezpieczycieli w zakresie współpracy z sektorem mikro i małych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

W aspekcie zaproponowanych na rysunku 1 działań, warunkiem koniecznym do czynnego kształtowania zakresu ochrony ubezpieczeniowej, jest aktyw-

na współpraca przedsiębiorstwa z ubezpieczycielem. Rola ubezpieczyciela sprowadza się do następujących działań:

Działanie pierwsze: Doskonalenie relacji uczestników rynku ubezpieczeniowego. Rynek usług ubezpieczeniowych jest jednym z wyodrębnionych rynków usług finansowych i obejmuje całokształt powiązań oraz relacji pomiędzy podmiotami działającymi po stronie podaży i po stronie popytu¹¹. Na strukturę podmiotową rynku usług ubezpieczeniowych po stronie podaży składają się¹²: przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, niezależni agenci (agencje) i multiagenci (agencje), sprzedawcy ubezpieczeń wyspecjalizowani w innych funkcjach społecznych i gospodarczych (przedsiębiorstwa transportowe, turystyczne, handlowe, banki itp.). Strukturę podmiotową po stronie popytu tworzą: klienci indywidualni, klienci instytucjonalni oraz brokerzy.

Działanie drugie: Sprowadza się do identyfikacji aktualnych oraz potencjalnych potrzeb ubezpieczeniowych. Etap ten wymaga przeprowadzenia szczegółowej i systematycznej analizy procesów występujących w danym przedsiębiorstwie, w którym jako jeden z celów przyjmuje się rozpoznanie poszczególnych rodzajów ryzyka. Do narzędzi wykorzystywanych w tym procesie można zaliczyć: kwestionariusze analizy ryzyka, listy kontrolne, schematy procesów i organizacji, analizy raportów finansowych, inspekcje w miejscach usytuowania przebiegu procesów oraz dane o szkodach historycznych. W mikro i małych przedsiębiorstwach może to zostać przeprowadzone w oparciu o mapę rodzajów ryzyka ubezpieczeniowego oraz dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych¹³. Na przygotowanym arkuszu (mapie) zaznacza się ryzyka występujące w danym przedsiębiorstwie, a następnie przyporządkowuje się im odpowiednie ubezpieczenia.

Działanie trzecie: Budowa programu ubezpieczeniowego. Są to działania zmierzające do ochrony wybranych rodzajów ryzyka, zagrażających przedsiębiorcy realizowane przy pomocy określonych metod oraz z zachowaniem określonych wymagań, których instrumentem wykonawczym są ubezpieczenia. Program ubezpieczeniowy, o czym była mowa wcześniej może też zawierać elementy samoubezpieczenia.

¹¹ W. Sułkowska (red.), *Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń*, Zakamycze, Kraków 2000, s. 73.

¹² W. Sułkowska (red.), *Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń...*, *op.cit.*, s. 75.

¹³ Tego typu metoda stosowana jest z dużym powodzeniem m.in. w Niemczech. Pisze na ten temat: P. Engels, *Die Versicherungen des Betriebs. Leitfaden für Klein- und Mittelbetriebe*, Rudolf Haufe Verlag, Freiburg 1995, s. 24–25.

Działanie czwarte: Prewencja ubezpieczeniowa ma na celu zapobieganie powstawaniu i rozszerzaniu się niekorzystnych zdarzeń losowych przez tłumienie i ograniczanie natężenia ich występowania. Zakłady ubezpieczeniowe w działalności prewencyjnej w każdym rodzaju ubezpieczeń wykorzystują różne środki prewencyjne: techniczne, ekonomiczne oraz prawne. Do zadań procesu prewencyjnego należy przeprowadzenie badań i analiz przyczyn powstania strat losowych, ustalenie liczby i wielkości szkód spowodowanych tymi zdarzeniami, określenie racjonalnych kierunków prewencji, podejmowanie inicjatyw oraz współdziałanie z odpowiednimi instytucjami i organizacjami rozpowszechniającymi stworzony na tej podstawie program prewencyjny. Proces prewencyjny obejmuje dwa podstawowe rodzaje działań¹⁴:

- tworzenie programu prewencyjnego – wyrażające się w analizowaniu potrzeb działań prewencyjnych i możliwych sposobów ich przeprowadzania,
- finansowanie i ocenę skuteczności realizacji programu prewencyjnego. Polega to na wyliczeniu wskaźników ekonomicznej efektywności poszczególnych kierunków prewencji (przykładowo: obserwacja szkodowości statystycznej).

Z kolei przedstawione na rysunku 1. działania nadrzędnie podejmowane przez ubezpieczycieli, przy współpracy z sektorem mikro i małych przedsiębiorstw polegają na:

A. Kształtowaniu świadomości ubezpieczeniowej (przyjęto oznaczenie symbolem X). Podejmowanie w ramach tego procesu działania powinny być skoordynowane, kompleksowe i warunkujące dotarcie do większości przedsiębiorstw. Działania te mogą być realizowane poprzez instytucje państwowe, organizacje społeczne, biorące udział w realizacji programów edukacyjnych czy marketingowych, środki masowego przekazu, czy samych przedsiębiorców. Do głównych czynników wpływających na wzrost świadomości ubezpieczeniowej należą¹⁵:

- wysoki poziom edukacji ogólnej,
- wysoki poziom edukacji ekonomicznej,
- szeroka i powszechna edukacja ubezpieczeniowa,
- szeroki zakres doradztwa ubezpieczeniowego,
- profesjonalna informacja ubezpieczeniowa ze strony agentów i pracowników zakładów ubezpieczeniowych,

¹⁴ T. Michalski, *Ubezpieczenia gospodarcze. Ryzyko i metodologia oceny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 16.

¹⁵ H. Worach-Kardas: *Ubezpieczenia społeczne i na życie. Stan i perspektywy*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, Łódź 2004, s. 241.

- wysoka jakość usług ubezpieczeniowych (sprzedażowych i likwidacyjnych),
- rozpowszechnianie informacji o roli zakładów ubezpieczeniowych w sterowaniu ryzykiem przedsiębiorstw,
- relatywnie wysoka aktywność ubezpieczeń (w relacji do innych instrumentów umożliwiających asekurację ryzyka).

B. Dążeniu do standaryzacji ryzyka ułatwiającej budowanie pakietów ubezpieczeniowych (przyjęto oznaczenie symbolem Y). Standaryzacja ryzyka pozwala na upraszczanie rozwiązań stosowanych przy budowie programów ubezpieczeniowych. W praktyce ułatwia ona stosowanie rozwiązań w postaci dostępnych w ofercie ubezpieczycieli pakietów ubezpieczeniowych, co wpływa znacząco na skrócenie czasu oraz zmniejszenie kosztów ochrony ubezpieczeniowej. Dążenie do standaryzacji powinno być także istotnym zadaniem dla przedsiębiorców tego sektora w aspekcie szerszego wykorzystania ochrony ubezpieczeniowej w bieżącym i strategicznym kierowaniu przedsiębiorstwem. Standaryzacja ryzyka (przykładowo zamiana nieformalnych metod współpracy na kontakty handlowe) usprawnia również ocenę ryzyka oraz przyspiesza jego transfer na ubezpieczyciela. Realizacja tych działań ma stanowić przyczynek do etapów aktywnej współpracy na płaszczyźnie przedsiębiorstwo–ubezpieczyciel.

C. Wspomaganiu procesu zarządzania ryzykiem w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa (przyjęto oznaczenie symbolem Z). Jest to podejmowanie czynności usprawniających przebieg omawianego już szczegółowo procesu zarządzania ryzykiem przebiegającego według określonego schematu: identyfikacja ryzyka, szacowanie potencjalnych szkód, wybór metody manipulacji ryzykiem, wdrożenie, administrowanie i kontrola programu zarządzania ryzykiem.

Podjęcie działań zmierzających w kierunku doskonalenia współpracy na linii ubezpieczyciel–przedsiębiorstwo może prowadzić do uzyskania jakże pożądanego synergii korzyści płynących ze wzajemnej współpracy.

Podsumowanie

Podstawową rolą ubezpieczeń jest możliwość transferu ryzyka, co umożliwia finansowanie nieprzewidzianych wydatków, mogących być następstwem rozmaitych zdarzeń losowych w przedsiębiorstwie. Obok najważniejszej ochronnej funkcji ubezpieczeń, współpraca z zakładami ubezpieczeniowymi niesie za sobą szereg korzyści dla sektora mikro i małych przedsiębiorstw.

Reasumując, należy nadmienić, iż właściwie podejmowane działania zmierzające w kierunku rozwoju rynku usług ubezpieczeniowych dla sektora mikro i małych przedsiębiorstw pozwolą na racjonalne kształtowanie ochrony ubezpieczeniowej w tym sektorze przedsiębiorstw, co dostarcza korzyści również innym uczestnikom rynku ubezpieczeniowego (ubezpieczycielom, pośrednikom ubezpieczeniowym itp.). Mają oni bowiem możliwość pozyskania nowych klientów; portfel ubezpieczyciela ulega stabilizacji oraz zmniejsza się ich wrażliwość na ryzyko. Poza tym zmniejsza się prawdopodobieństwo popełnienia błędu w ocenie ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia, również odejście przedsiębiorstwa–klienta nie powoduje aż tak dużego uszczuplenia w przypisie składki. Współpraca z mikro i małym przedsiębiorstwami to także możliwość obniżenie kosztów reasekuracji związanych z dużymi pojedynczymi ryzykami. Można, zatem stwierdzić, że współpraca mikro i małych przedsiębiorstw z sektorem ubezpieczeniowym niesie niezaprzeczone korzyści dla wielu podmiotów gospodarki narodowej.

DEVELOPMENT TRENDS OF INSURANCE MARKET FOR MIKRO AND SMALL SIZED ENTERPRISES

Summary

The article presents the range of cooperation between micro and small sized enterprises and insurers. It discuss development trends of insurance market. The author presents the best way for cooperation between mikro and small sized enterprises and insurance companies.

Translated by Anna Bera