

Anna Bera

Ubezpieczenie ryzyka osobowego właściciela w mikro i małym przedsiębiorstwie

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 512-519

2009

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

UBEZPIECZENIE RYZYKA OSOBOWEGO WŁAŚCICIELA W MIKRO I MAŁYM PRZEDSIĘBIORSTWIE

Wprowadzenie

Sektor mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw odgrywa istotną rolę w gospodarce. W Unii Europejskiej notuje się aktywność ponad 20 milionów przedsiębiorstw MSP, a ich udział stanowi 99,7% wszystkich działających podmiotów rynkowych, tworzących w przybliżeniu 2/3 wszystkich miejsc pracy¹. Przedsiębiorstwa tego sektora charakteryzuje przede wszystkim: elastyczność, osobista sieć kontaktów, możliwość szybkiego reagowania na potrzeby rynkowe, silne zaangażowanie personalne, motywacja i kreatywność współpracowników itp.²

W artykule zamierza się przedstawić charakterystykę ryzyka osobowego właściciela mikro i małego przedsiębiorstwa oraz omówić możliwości asekuracji tegoż ryzyka poprzez system obowiązkowych ubezpieczeń społecznych, jak również dobrowolnych produktów emerytalnych (Indywidualne Konta Emerytalne) i ubezpieczeń życiowych.

Ryzyko osobowe właściciela

Kluczową osobą w mikro i małym przedsiębiorstwie jest właściciel-przedsiębiorca, który pełni zazwyczaj wszystkie rozstrzygające funkcje kierownicze, a cechy jego osobowości (m.in. skłonność do podejmowania ryzyka, skłonność do innowacji czy jego inwencja) wyznaczają kierunek i możliwości rozwoju prowadzonej działalności. Jednocześnie to właśnie właściciel dostarcza najważniejszy kapitał ludzki i finansowy do przedsiębiorstwa oraz planuje proces tworzenia jego wartości. Jako menedżer podejmuje decyzje, wpływające na rozwój prowadzonej i zarządzanej przez siebie firmy. Istotnym czynnikiem warunkującym przetrwanie mikro, czy małego przedsiębiorstwa, są również cechy osobowości właściciela, do których należy zaliczyć jego: edukację, doświadczenie, wewnętrzną kontro-

¹ *Management – Konzepte für kleine und mittlere Unternehmen*, R. Bernard (red.): Springer, Berlin 2006, s. 65.

² *Ibidem*, s. 79.

łę, redukcję ryzyka, czy skłonność do inwestycji w nowe przedsięwzięcia³. Zatem, dominacja osobowości przedsiębiorcy w mikro czy małym przedsiębiorstwie sprawia, że jest to istotne ryzyko w aspekcie prowadzonej przez niego działalności.

Ryzyko właściciela można rozpatrywać również z punktu widzenia **ryzyk społecznych** (w aspekcie zabezpieczenia społecznego), których skutki zaistnienia w postaci konkretnych zdarzeń losowych są pokrywane w formie określonych świadczeń, wypłacanych z funduszy celowych w ramach Funduszu Ubezpieczeń Społecznych⁴. W ramach tego ryzyka można wyszczególnić następujące podstawowe jego rodzaje: ryzyko choroby (przejściowa niemożność wykonywania pracy), ryzyko macierzyństwa (przejściowa niemożność wykonywania pracy), ryzyko inwalidztwa (niezdolność do pracy) i śmierć żywiciela, ryzyko wypadku przy pracy, ryzyko starości (związane z osiągnięciem wieku emerytalnego lub nabyciem uprawnień emerytalnych).

Zakres obowiązkowych ubezpieczeń społecznych

Najważniejszym wyróżnikiem ubezpieczeń społecznych jest **cel społeczny i przymus**⁵. Podstawowym ich zadaniem jest zagwarantowanie zaspokojenia podstawowych potrzeb wszystkim członkom danego społeczeństwa⁶ w okresie emerytalnym, na poziomie zbliżonym do posiadanego w okresie aktywności zawodowej. Ubezpieczenia społeczne w Polsce zostały poddane gruntownej reformie i przebudowie wprowadzonej z dniem 1.01.1999 roku. Zasadniczą zmianą, jaką dokonano, było odejście od całkowicie reparycyjnej zasady, opartej na tzw. solidarności międzypokoleniowej, do systemu mieszanego, opartego na kapitałowo-reparycyjnym charakterze, w którym wysokość przyszłej emerytury ma zależeć od zapobiegliwości ubezpieczonego. Na wysokość emerytury w nowym systemie emerytalnym będą miały wpływ przede wszystkim⁷:

- wysokość odprowadzanych składek do systemu emerytalnego,
- liczba lat pracy,
- sposób zarządzania kapitałem gromadzonym podczas trwania życia zawodowego,
- uczestnictwo w tzw. trzecim filarze systemu emerytalnego.

Obecnie obowiązujący system ubezpieczeń opiera się na powiązaniu wysokości świadczeń, otrzymywanych przez każdego ubezpieczonego z sumą składek, wpłacanych przez

³ Patrz szerzej A. Gawęł: *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*. Prace habilitacyjne nr 34, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2007, s. 30–40.

⁴ T. Szumlicz: *Ubezpieczenia społeczne. Teoria dla praktyki*, Oficyna Wydawnicza Branta. Bydgoszcz–Warszawa 2006, s. 217.

⁵ W. Muszalski: *Ubezpieczenia społeczne*, PWN, Warszawa 2004, s. 12.

⁶ A. Grzebieniak: *Polski system ubezpieczeń społecznych – zalety i wady*, [w:] *Studia Gdańskie. Wizje i rzeczywistość*. T. IV, Gdańska Wyższa Szkoła Humanistyczna, Gdańsk 2007, s. 97.

⁷ M. Małecka: *Stan obecny oraz determinanty rozwoju trzeciego filara ubezpieczeń emerytalnych*, [w:] *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, B. Kołosowska (red.), Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2008, s. 706.

okres pracy zawodowej oraz wiekiem przejścia na emeryturę. Podział składki w ubezpieczeniach społecznych obowiązujący z Polsce przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Podział składki na fundusze w ramach ubezpieczeń społecznych

Fundusz	Podział składki	Przeznaczenie
Emerytalny	Pracodawca (9,76%)	Fundusz Emerytalny (19,52%*, 11,22%)
	Pracownik (9,76%)	Otwarty Fundusz Emerytalny (7,3%) Fundusz Rezerwy Demograficznej (1%)
Rentowy	Pracodawca (4,5%)	Fundusz rentowy + f.rezerwowo (6%)
	Pracownik (1,5%)	
Chorobowy	Pracownik (2,45%)	Fundusz chorobowy + f.rezerwowo (2,45%)
Wypadkowy	Pracodawca (0,4–8,12%**)	Fundusz wypadkowy + f.rezerwowo (0,4–8,12%)

*Całość składki pozostaje w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych. Dla osób, które nie mogły lub nie chciały przystąpić do Otwartego Funduszu Emerytalnego.

**Zależy od wypadkowości i ryzyka w zakładzie pracy

Źródło: opracowanie własne.

Świadczenia emerytalne wypłacane będą z jednego, dwóch lub trzech źródeł, zwanych filarami. Pierwszy filar ma charakter obowiązkowy i zarządzany jest przez publiczny Zakład Ubezpieczeń Społecznych na zasadzie repartycji, ale ze świadczeniem podobnym jak w ubezpieczeniu prywatnym (renty na dożycie), wyliczonym na podstawie składki ewidencjonowanej indywidualnie dla każdego ubezpieczonego⁸. Drugi filar ma charakter obowiązkowy i kapitałowy. Trafia do niego część składki (7,3%) za pośrednictwem ZUS-u, na indywidualne konto członka otwartego funduszu emerytalnego, zarządzanego przez Powiatowe Towarzystwo Emerytalne. W odróżnieniu od pierwszego filara, środki zgromadzone na koncie ubezpieczonego w OFE podlegają dziedziczeniu, a po osiągnięciu wieku emerytalnego, uzbierany kapitał zostanie przekazany do Zakładu Emerytalnego, który będzie wypłacał kilka rodzajów świadczeń emerytalnych. Trzeci filar jest dobrowolny i kapitałowy. Zalicza się tu: pracownicze programy emerytalne⁹, indywidualne konta emerytalne i wszystkie produkty dobrowolnych ubezpieczeń na życie oraz inne formy dobrowolnego oszczędzania z przeznaczeniem emerytalnym. W Polsce trzeci filar nadal jest słabą stroną nowego systemu emerytalnego. Główne przyczyny niewielkiego rozwoju dodatkowych

⁸ W. Muszalski: *op.cit.*, s. 177.

⁹ Te rozwiązania nie znajdują zastosowania w praktyce mikro i małych przedsiębiorstw.

form oszczędzania z przeznaczeniem na przyszłe świadczenie emerytalne (podawane przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej) upatruje się w następujących czynnikach¹⁰:

- niskim poziomie wiedzy na temat funkcjonowania nowego systemu emerytalnego oraz rynku kapitałowego,
- niewystarczających zachętach podatkowych,
- niskiej płynności środków lokowanych w poszczególnych funduszach,
- dużym ryzyku utraty prawa do ulgi podatkowej.

Indywidualne konta emerytalne

Dodatkowe możliwości oszczędzania z przeznaczeniem emerytalnym daje mikro i małym przedsiębiorcom rozwiązane systemowe w postaci Indywidualnych Kont Emerytalnych¹¹. Może być ono prowadzone na podstawie pisemnej umowy, zawartej przez oszczędzającego z:

- funduszem inwestycyjnym lub,
- podmiotem prowadzącym działalność maklerską o świadczenie usług brokerskich i prowadzenie rachunku papierów wartościowych oraz rachunku pieniężnego, służącego do jego obsługi lub,
- ubezpieczycielem na ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem inwestycyjnym lub,
- bankiem o prowadzenie rachunku bankowego.

Oznacza to, że w prowadzenie indywidualnego konta emerytalnego może zostać zaangażowana jedna z czterech przedstawionych instytucji finansowych: towarzystwo funduszy inwestycyjnych, podmiot prowadzący działalność maklerską, zakład ubezpieczeń lub bank¹². Prawo uczestnictwa w programie IKE przysługuje osobie fizycznej, która ukończyła 16 lat (małoletni mają prawo do dokonywania wpłat na IKE, tylko w roku kalendarzowym, w którym uzyskują dochody z pracy wykonywanej na podstawie umowy o pracę), mającej nieograniczony obowiązek podatkowy na Terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Nowelizacja ustawy o indywidualnych kontach emerytalnych i pracowniczych programach emerytalnych (DzU nr 220, poz. 1432) zwiększyła m.in. limity wpłat na IKE do trzykrotności przeciętnego prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce

¹⁰ K. Brzozowska, D. Dawidowicz: *III filar systemu emerytalnego w Polsce – próba oceny*. [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze wobec wyzwań globalizacji rynków finansowych. Historia i perspektywy rozwoju*, T. Michalski (red.), Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2007, s. 270.

¹¹ Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych DzU nr 116, poz. 1205 z późn. zm.

¹² Możliwość skorzystania z odliczenia podatkowego, jest możliwe tylko w przypadku, gdy oszczędzający posiada tylko jedno IKE do wysokości limitu określonego przez ustawodawcę (2004: 3435 zł, 2005: 3635 zł, 2006: 3521 zł, 2007: 3697 zł 2008: 9567 zł). Źródło: *Informacja o indywidualnych kontach emerytalnych sporządzona na podstawie danych liczbowych za 2006*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2007, s. 2.

narodowej (ustawa budżetowa założyła, że w 2009 r. wynagrodzenie to wyniesie 3189 zł). Od 2009 roku posiadacz IKE może też wypłacać część zgromadzonych tam kwot, płacąc podatek od dochodów kapitałowych, tylko od zysków z wycofywanej sumy, a po osiągnięciu wieku emerytalnego będzie również można otrzymywać te środki w ratach, a nie jak dotychczas, jednorazowo¹³. W zamyśle ustawodawcy zmiany te mają zwiększyć zainteresowanie tą formą oszczędzania z przeznaczeniem emerytalnym.

Rola ubezpieczeń życiowych

Ryzyko związane z osobą właściciela może być też przedmiotem asekuracji odpowiednio dobranych produktów ubezpieczeń życiowych. Podstawowym celem ubezpieczeń na życie jest zapewnienie osobom, zależnym finansowo od ubezpieczonego, określonego standardu życia po jego śmierci, przez wypłatę świadczenia ubezpieczeniowego¹⁴. Ubezpieczenia życiowe, według załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej, stanowią dział I, w którym można wyróżnić cztery podstawowe konstrukcje produktów ubezpieczeniowych¹⁵:

- a) **ubezpieczenia na życie** (umowy ubezpieczenia zawierane na wypadek śmierci albo dożycia określonego wieku);
- b) **ubezpieczenia posagowe** (ochrona ubezpieczeniowa pozwalająca zrealizować założony finansowy cel posagowy, zaopatrzenia dzieci);
- c) **ubezpieczenia na życie związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym** (ubezpieczenia o nastawieniu inwestycyjnym z założeniem celu emerytalnego);
- d) ubezpieczenia rentowe (ubezpieczenia pozwalające wykorzystać w sposób ubezpieczeniowy posiadane zasoby, przez wypłatę seryjną w postaci renty);
- e) ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w punktach a–d.

W kontekście przedstawionych produktów ubezpieczeniowych zaliczanych do działu I – ubezpieczenia życiowe można przeprowadzić fundamentalną ich klasyfikację (tab. 2).

Cechą, która w sposób szczególnie wyróżnia ubezpieczenia na życie, jest **długi horyzont czasowy** zawieranych umów¹⁶. Z punktu widzenia mikro czy małego przedsiębiorstwa istotne jest to, że nowoczesne umowy ubezpieczenia na życie charakteryzują się coraz większą **elastycznością warunków**, co oznacza, że zakres ochrony ubezpieczeniowej w trakcie okresu ubezpieczenia może zostać rozszerzony o dodatkowe opcje przykładowo: zdrowotne, wypadkowe itp., a suma ubezpieczenia, podobnie jak składka ubezpieczeniowa,

¹³ Wyższe wpłaty na pracownicze programy emerytalne i indywidualne konta emerytalne, „Rzeczpospolita” 2008, nr 293 (8194).

¹⁴ *Ubezpieczenia na życie. Teoria i praktyka*, E. Stroński (red.), Poltext, Warszawa 2003, s. 11.

¹⁵ Takie podejście do ustawowego podziału ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń prezentuje: T. Szumlicz: *op.cit.*, s. 135–136.

¹⁶ M. Broda: *Ryzyko zarządzania finansami w zakładach ubezpieczeń na życie*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Wrocław 2006, s. 70.

Tabela 2

Podstawowe produkty ubezpieczeń na życie dla mikro i małych przedsiębiorstw

Ryzyko/ produkt ubezpieczeniowy	Ubezpieczenie życiowe	Rena życiowa
	jednorazowa wypłata świadczenia	periodyczne regularne wypłaty
Śmierć	Ubezpieczenie na wypadek śmierci Wypłata następuje wskutek śmierci ubezpieczonego	Renta dożywotnia i czasowa Wypłata ustaje wskutek śmierci ubezpieczonego
Dożycie	Ubezpieczenie na dożycie Wypłata następuje, gdy ubezpieczony dożyje końca okresu ubezpieczenia	Renta czasowa Wypłata ustaje wraz z końcem okresu ubezpieczenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Podstawy ubezpieczeń. Tom II – produkty*, J. Monkiewicz (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2002, s. 94.

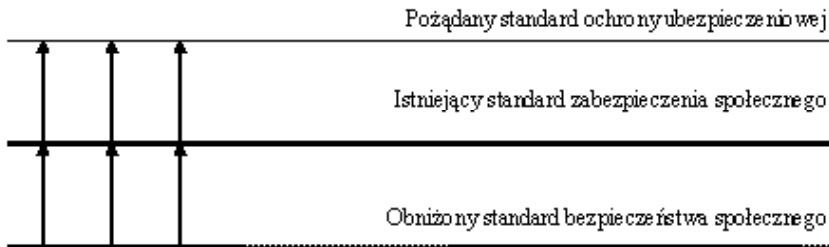
jest poddawana corocznej indeksacji, mającej na celu zapewnienie realnej wartości przyszłego świadczenia. Elementem wyróżniającym ubezpieczenia życiowe jest również **przekazywanie ubezpieczonym części osiągniętego zysku**¹⁷. W praktyce umowa ubezpieczenia na życie może mieć charakter tzw. polisy udziałowej, co daje ubezpieczonemu prawo do partycypowania w zysku osiągniętym na poziomie rachunku technicznego ubezpieczyciela. Zysk przypadający na ubezpieczonego może być przekazywany w następujących formach¹⁸: dywidendy płatnej pod koniec roku polisowego, obniżenia wysokości przyszłych składek, zwiększenia rezerwy matematycznej, pozwalającej na podwyższenie sumy ubezpieczenia, czy zakupu dodatkowego ubezpieczenia za jednorazową składkę. Specyficzną cechą ubezpieczeń na życie jest więc znaczne przesunięcie ryzyka tradycyjnie ponoszonego przez ubezpieczyciela (ryzyka związanego z inwestycjami, umieralnością i kosztami operacyjnymi) na klientów. W efekcie, ubezpieczenia na życie z funduszem inwestycyjnym coraz bardziej przypominają produkty rynku kapitałowego o typowo oszczędnościowym charakterze, np. indywidualne konta emerytalne z symboliczną ochroną życia. Kolejną charakterystyką ubezpieczeń życiowych jest, pomimo długoterminowego charakteru tegoż ubezpieczenia, **możliwość wcześniejszego rozwiązania umowy** oraz związany z tym tzw. wykup polisy. Wcześniejsze rozwiązanie umowy ubezpieczenia na życie przez mikro, czy małe przedsiębiorstwo powinno być poprzedzone właściwym rachunkiem ekonomicznym podjętej decyzji oraz przeprowadzoną symulacją wpływu zerwania umowy z ubezpieczycielem na dalsze trwanie, rozwój oraz gospodarkę finansową przedsiębiorstwa.

W rozważaniach należałoby też skupić uwagę na znaczeniu ubezpieczeń życiowych w budowaniu systemowej ochrony ubezpieczeniowej dla właściciela i pracowników (zwłaszcza tych kluczowych) w działalności i rozwoju przedsiębiorstwa. Kierunek działa-

¹⁷ *Ibidem*, s. 75.

¹⁸ E. Stroński: *Ubezpieczenie na życie*, Wydawnictwo LAM, Warszawa 1996, s. 98–99.

nia w zakresie poszerzania pola dla dodatkowej ochrony ubezpieczeniowej można przedstawić w sposób graficzny (rys. 1).



Rys. 1. Kierunek działań w zakresie dodatkowej ochrony ubezpieczeniowej właścicieli (menadżerów) oraz kluczowych pracowników w mikro i małych przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne.

Wydaje się, że działanie w kierunku pożądanego poziomu bezpieczeństwa w zakresie dodatkowej ochrony ubezpieczeniowej (przykładowo: zainteresowanie relatywnie wyższym poziomem świadczeń emerytalnych, rozszerzonym zakresem świadczeń medycznych itp.) jest uzasadnione w kontekście bezpieczeństwa prowadzonego biznesu i przekazania w przyszłości uprawnień decyzyjnych oraz przedsiębiorstwa spadkobiercom. Pole pomiędzy pożądanym a istniejącym standardem bezpieczeństwa społecznego (obowiązkowym system ubezpieczeń społecznych) jest przestrzenią decyzyjną dla właściciela w zakresie asekuracji ryzyk społecznych. Przestrzeń ta wiąże się przede wszystkim z możliwością zakupu odpowiednich produktów ubezpieczeń w zależności od potrzeb ubezpieczeniowych. Mogą to być w przypadku podstawowych ryzyk społecznych następujące ubezpieczenia¹⁹:

- ubezpieczenia na życie z opcją chorobową – doubezpieczenie ryzyka choroby,
- ubezpieczenia na życie z opcją wypadkową – doubezpieczenie ryzyka wypadku,
- ubezpieczenia na wypadek śmierci lub ubezpieczenia posagowe – doubezpieczenie ryzyka śmierci żywiciela,
- ubezpieczenia na dożycie określonego wieku oraz ubezpieczeń postaci ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym (w pierwszej fazie występowania ryzyka starości, związanej z oszczędzaniem na okres emerytalny), ubezpieczeń rentowych (w drugiej fazie występowania ryzyka starości, związanej z konsumpcją oszczędności emerytalnych – doubezpieczenie ryzyka starości.

¹⁹ Poszerzanie się pola dla ochrony ubezpieczeniowej pozwala właścicielowi na doubezpieczenie ryzyka społecznego przez wykup dodatkowych ubezpieczeń prywatnych. Źródło: T. Szumlicz: *op.cit.*, s. 144.

Zakończenie

Wnioski płynące z rozważań zawartych w artykule można uporządkować następująco:

- właściciel mikro, czy małego przedsiębiorstwa pełni ważną kluczową rolę w organizacji i rozwoju prowadzonej firmy,
- ryzyko osobowe właściciela stanowi przedmiot asekuracji w ramach obowiązującego systemu zabezpieczenia społecznego (ryzyko socjalne) oraz może być zabezpieczone przez odpowiednio odebrane produkty ubezpieczeń życiowych,
- odpowiednio dobrana ochrona ubezpieczeniowa dla właściciela (menadżera) gwarantuje bezpieczeństwo gospodarki finansowej przedsiębiorstwa przez przekazanie na ubezpieczyciela finansowego ciężaru, związanego z wypłatami świadczeń, w przypadku realizacji poszczególnych ryzyk społecznych.

INSURANCE OF OWNER'S PERSONAL RISK IN SMALL AND MEDIUM SIZES ENTERPRISES

Summary

The article presents the characteristic of risk of personal owner's small and medium sized enterprises. It discus oportunities of insurance of social risk through social security insurance system. In the article were represented solutions for social insurance security in Poland. Characteristic of voluntary saving form in Individual Pension Accounts and life's insurances were also presented. The autor made the scheme of operation proceeding to the extra protection owner's (manager's) insurance and important employees in small and medium sized enterprises.