

dr Aniela Mikulska  
Wydział Zarządzania i Ekonomii  
Politechnika Gdańska

## **PRAKTYKI UBEZPIECZENIOWE MSP W WOJEWÓDZTWIE POMORSKIM**

Artykuł stanowi prezentację wyników badań własnych, przeprowadzonych na grupie MSP w województwie pomorskim. Celem prezentacji jest zwrócenie uwagi na praktyki ubezpieczeniowe przedsiębiorców, a właściwie ich realny wymiar, czego konsekwencją jest wzrost ryzyka charakteryzującego prowadzone przedsiębiorstwa.

Małe i średnie przedsiębiorstwa to grupa podmiotów, która ze względu na swój charakter, udział w tworzeniu wartości dodanej oraz udział w ogólnej liczbie funkcjonujących w gospodarce podmiotów gospodarczych, stanowi przedmiot wielu badań. Praktyki tych przedsiębiorstw dotyczą efektywnego zarządzania majątkiem oraz ograniczania ryzyka prowadzonej działalności, wydają się szczególnie interesujące w dobie globalnego kryzysu gospodarczego.

Badania, których wyniki przedstawione zostaną w poniższej publikacji, koncentrują się na praktykach ubezpieczeniowych MSP, wyznaczających popyt na usługi w zakresie ochrony ubezpieczeniowej majątku i procesów gospodarczych.

Popyt na ubezpieczenia w wymiarze przedsiębiorstw determinują następujące czynniki:

- cele działania przedsiębiorstwa, których realizacja jest utrudniona, gdy majątek i procesy będące elementami prowadzonego przedsiębiorstwa nie są zabezpieczone poprzez odpowiednie działania właścicieli (prewencja, ubezpieczenie, samoubezpieczenie);
- kierunek rozwoju przedsiębiorstwa (pracochłonny lub kapitałochłonny), który stanowi zasadniczy czynnik w decyzjach dotyczących zabezpieczania ryzyk najbardziej prawdopodobnych dla prowadzonej działalności (dotyczących zasobów ludzkich, majątku);

- koniunktura gospodarcza;
- aktywność przedsiębiorstw w zakresie inwestycji w kapitał rzeczowy;
- kontakt z przedsiębiorcą, którego rola sprowadza się w dużej mierze do określenia ryzyk charakteryzujących działalność i proponowania stosownych rozwiązań; współpraca z przedsiębiorcą to nie tylko źródło wiedzy o aktualnych rozwiązaniach dla danego przedsiębiorcy, ale również okazja do edukowania go w zakresie identyfikacji ryzyk, warunków ubezpieczenia oraz skali niezbędnych działań prewencyjnych;
- wiadomości o rozwiązaniach w zakresie ochrony ubezpieczeniowej dostępnych dla MSP;
- ocena funkcjonowania ubezpieczycieli dokonywana na bazie doświadczeń własnych, doświadczeń innych przedsiębiorców oraz osób fizycznych, których opinie mają decydujący wpływ na skalę zainteresowania ochroną ubezpieczeniową;
- poziom zaufania do instytucji rynku ubezpieczeniowego, kształtowany m.in. na podstawie oceny skuteczności procedur odszkodowawczych w towarzystwach ubezpieczeniowych, skuteczności praw chroniących interesu konsumentów oraz atrakcyjności działań medialnych (marketingowych) ubezpieczycieli.

Ze względu na ograniczone rozmiary opracowania prezentowane wyniki dotyczą jedynie niektórych z przytoczonych wyżej czynników determinujących popyt na ochronę ubezpieczeniową wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

Badanie przeprowadzone zostało na próbie 101 przedsiębiorstw (wskaźnik zwrotu na poziomie 28,86%), zakwalifikowanych jako MSP, w 2007 roku<sup>1</sup>. Były to przedsiębiorstwa zlokalizowane na terenie województwa pomorskiego, ich dane uzyskano z bazy REGON WUS. Wybór obejmował

---

<sup>1</sup> Przy wyborze jednostek do próby zastosowano losowanie warstwowe proporcjonalne, (biorąc pod uwagę wskazane rodzaje działalności oraz drugie kryterium - klasę wielkości firmy w oparciu o liczbę pracujących). Losując jednostki z poszczególnych warstw stosowano losowanie zależne tzn. bez powtórzenia (bez zwracania).



przedsiębiorstwa reprezentujące trzy branże – tradycyjną produkcję (produkcja mebli), usługową (hotelarstwo) oraz uznaną za nowoczesną (usługi informatyczne, produkcja podzespołów).

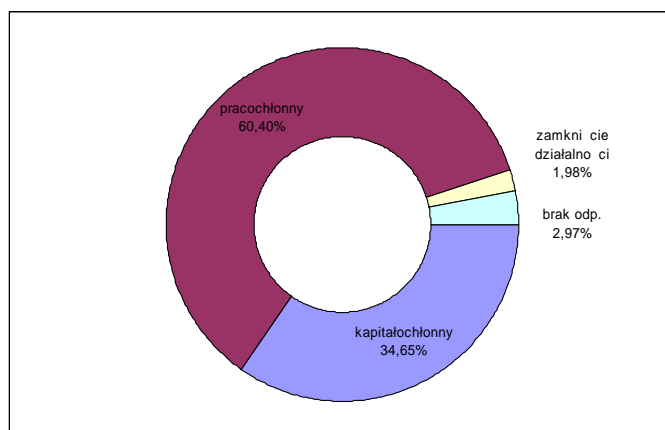
99% badanych przedsiębiorstw stanowiły przedsiębiorstwa małe (dominowały przedsiębiorstwa zarejestrowane jako działalność gospodarcza osób fizycznych).

Wśród badanych przedsiębiorstw 64,36% to przedsiębiorstwa działające dłużej niż 6 lat, 16,83% - działa od 3 do 6 lat. 17,82% badanych przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa młode, których okres funkcjonowania był krótszy niż 3 lata.

Respondentami byli właściciele przedsiębiorstw lub wskazani przez nich reprezentanci. 76,24% badanych stanowili mężczyźni, 22,77% - kobiety. Największą część badanych (39,60%) to osoby legitymujące się wykształceniem średnim – technikum lub liceum zawodowe. 27,72% - to absolwenci szkół zawodowych. Blisko 21% badanych to osoby z wykształceniem wyższym.

Charakteryzując kierunek rozwoju przedsiębiorstwa 60,40% badanych określiło go jako pracochłonne, 36,65% badanych – jako kapitałochłonne.

Rys.1. Kierunek rozwoju przedsiębiorstwa.



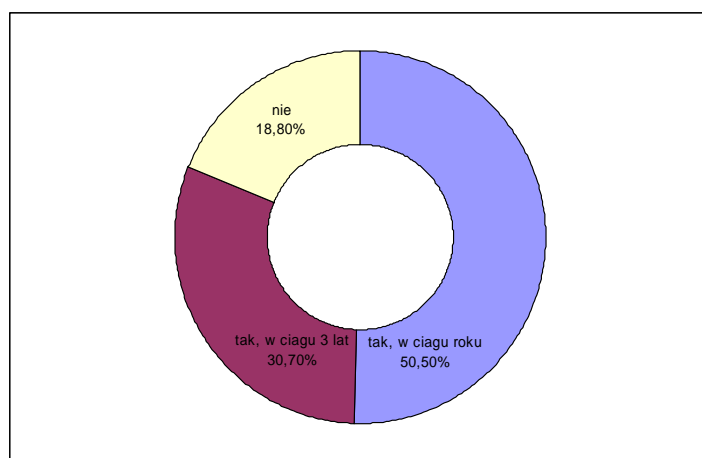
Źródło: opracowanie własne.

Charakterystyk badanych podmiotów uzupełni ilustracja dokonywanych w nich procesów inwestycyjnych. 35% respondentów zadeklarowało, że w ciągu ostatniego roku podejmowane były w ich przedsiębiorstwach inwestycje w kapitał rzeczowy. 42% respondentów wskazało, że inwestycje

takie miały miejsce w okresie ostatnich 3 lat. Brak inwestycji w kapitał rzeczowy to odpowiedzi 23% badanych.

Potrzeb zwi kszenia kapitału rzeczowego zgłasza 81,20% badanych: 50,50% widzi potrzeb realizacji inwestycji ju w najbli szym roku, 30,70% respondentów – w ci gu najbli szych trzech lat<sup>2</sup>. 18,80% respondentów nie widzi potrzeby zmian w kapitale rzeczowym, b d cym do dyspozycji ich przedsi biorstwa.

Rys.2. Potrzeba zwi kszenia kapitału rzeczowego w przedsi biorstwach poprzez inwestycje.



ródło: opracowanie własne.

Stosunkowo du e zainteresowanie inwestycjami (zwi kszeniem mocy produkcyjnych) ma, jak mo na s dzi , swe ródło w korzystnej jeszcze w roku 2007 koniunkturze gospodarczej.

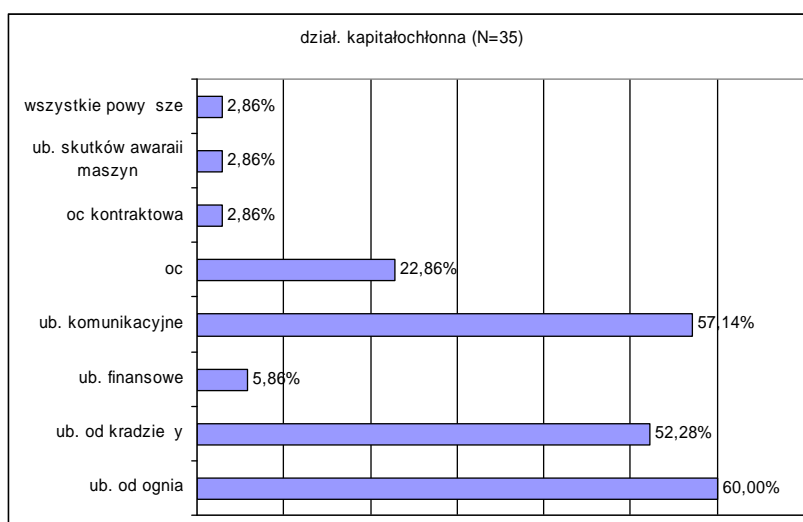
Badane przedsi biorstwa poddane zostały serii pyta , na które odpowiedzi wskaza miały poziom aktywno ci przedsi biorstw w zakresie ochrony przed ryzykami, towarzyszącymi działalno ci gospodarczej.

Kapitałochłonno produkcji wi e si niew tliwie z wi kszym naciskiem przedsi biorców na utrzymanie wła ciwego stanu i warto ci rodków trwałych. Lista ubezpiecze popularnych w ród MSP, deklarujących kapitałochłonny charakter prowadzonej działalno ci, obejmuje głównie podstawowe produkty ubezpieczeniowe. Spo ród 35 przedsi biorców (34,65% badanych), którzy zadeklarowali, e ich działalno ma charakter kapitałochłonny - 60% zadeklarowało, e korzysta z ubezpiecze od ognia i

<sup>2</sup> Plany te z pewno ci zweryfikuje fakt spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, prognozowanego na 2009 rok.

innych zdarze losowych. 57,14% - korzysta z ubezpiecze komunikacyjnych<sup>3</sup>. 52,28% grupy ubezpiecza maj tek od kradzie y. 22,86% - korzysta z ochrony ubezpieczeniowej w zakresie odpowiedzialno ci cywilnej.

Rys.3. Produkty ubezpieczeniowe wykorzystywane przez przedsi biorców, którzy okre lili prowadzon dziaaln jako kapitaochłonn .



ródło: opracowanie własne.

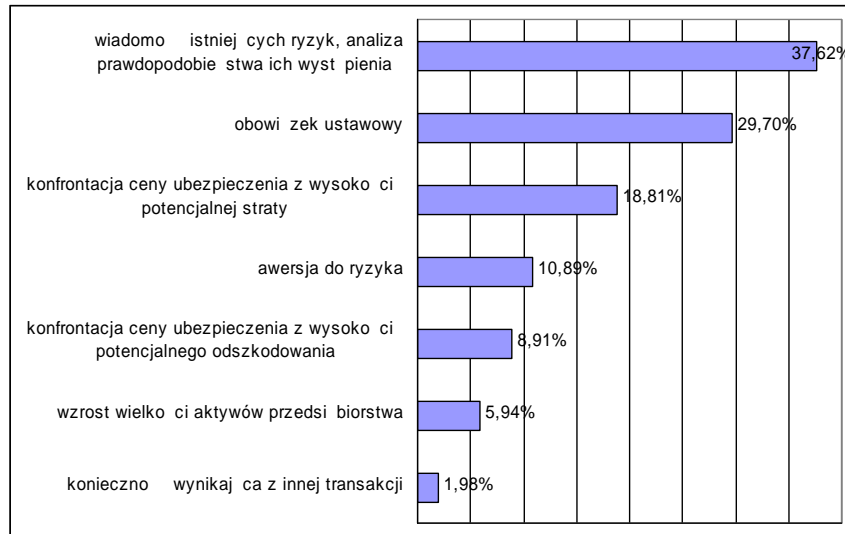
Spo ród 61 przedsi biorców (60,39% badanych), którzy deklarowali, e ich dziaaln ma charakter pracochłonna, jedynie 19 (31,15%) ubezpiecza swych pracowników od NNW. Mimo faktu, i potencjał ludzki stanowi o mo liwo ciach produkcyjnych tych przedsi biorstw w najwi kszym zakresie – ograniczanie skutków potencjalnych ryzyk nie le y w gestii zainteresowa przedsi biorców.

37,62% badanych przedsi biorców twierdzi, e dokonuje zakupu ubezpieczenia po wcze niejszej analizie ryzyk. 29,70% respondentów reaguje na przymus prawny korzystania z ochrony ubezpieczeniowej. 18,81% wskazuje, e ich wybór podyktowany jest rachunkiem ekonomicznym – konfrontacj ceny ubezpieczenia z wysoko ci potencjalnej straty. 8,91% respondentów – jako argumentu u ywa stosunku składki do wysoko ci potencjalnego odszkodowania. Blisko 11% przedsi biorców przyznaje, e zakup ubezpieczenia podyktowany jest

<sup>3</sup> W tej cz ci badania nie rozdzielano wyra nie ubezpiecze dobrowolnych od obowi zkowych.

awersj do ryzyka. Blisko 6% badanych argumentuje potrzeb zwi kszenia ochrony ubezpieczeniowej wzrostem warto ci aktywów.

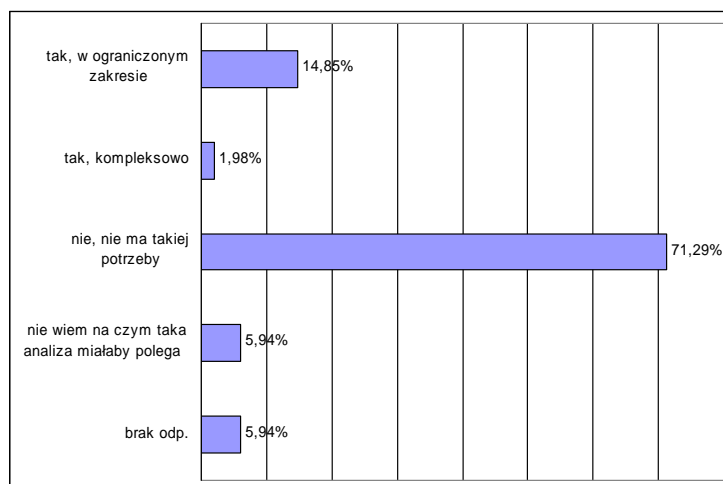
Rys.4. Motywy decyduj ce o zakupie ubezpieczenia.



ródło: opracowanie własne.

Prowadzenie analiz dotycz cych ryzyk, charakterystycznych dla prowadzonej działalno ci, deklaruje jedynie 16,83% badanych (14,85% robi to w ograniczonym zakresie, 1,98% - kompleksowo). 71,29% badanych nie widzi takiej potrzeby, blisko 6% badanych nie wie na czym taka analiza miałaby polega .

Rys.5. Prowadzenie analizy ryzyk charakterystycznych dla prowadzonej działalno ci.



ródło: opracowanie własne.

Osoba zarz dzaj ca ryzykiem w przedsi biorstwie to głównie wł a ciciel (deklaracja 28,71% badanych) lub agent ubezpieczeniowy (9,90%). Brak

odpowiedzi 57,42% respondentów sugeruje, że pojęcie „zarządzanie ryzykiem” jest przede wszystkim obce.

Istotną rolę w procesie ograniczania wpływu czynników losowych na prowadzoną działalność odgrywają działania prewencyjne przedsiębiorców. Jedynie 23,76% badanych przedsiębiorstw prowadzi działania o charakterze prewencyjnym: 7,92% badanych wskazuje, że motywacją do podejmowania tych działań jest ograniczanie skutków różnych zdarzeń, 15,84% - że jest to obowiązek wynikający z przepisów prawa (obowiązek ustawowy) oraz warunków ubezpieczenia (obowiązek nałożony przez ubezpieczyciela). 17,82% respondentów nie stosuje prewencji o ile nie wymusza tego obowiązek ustawowy. A 53,47% badanych wskazuje wręcz na brak potrzeby działań prewencyjnych.

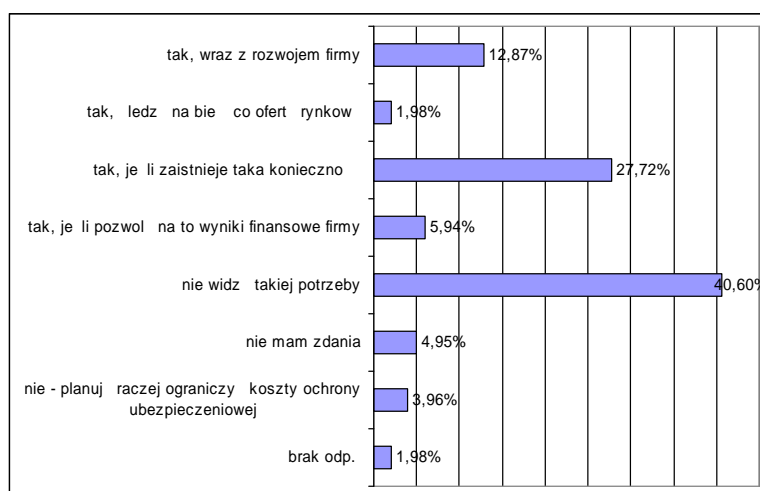
Ograniczony zakres działań prewencyjnych, czy wręcz ich brak, oraz brak praktyk w zakresie ubezpieczania majątku i procesów gospodarczych, w znacznej mierze zwiększają prawdopodobieństwo negatywnego wpływu zdarzeń losowych na prowadzoną działalność. Potencjalne skutki odczuwane są przez przedsiębiorców sektora MSP tym dotkliwiej, że przedsiębiorcy ci rzadko dysponują rezerwami finansowymi umożliwiającymi przywrócenie stanu majątku sprzed szkody.

W badaniu istotnym w tym było poznanie stopnia zainteresowania przedsiębiorców warunkami rynkowymi determinującymi popyt na ochronę ubezpieczeniową. Jedynie 9,9% spośród badanych przedstawicieli MSP wskazało, że na bieżąco ledzi ofertami rynków ubezpieczycieli. 16,83% korzysta w ocenie oferty rynkowej z sugestii pośrednika (głównie agenta ubezpieczeniowego). 21,78% respondentów deklaruje współpracę z jednym sprawdzonym ubezpieczycielem, 46,53% - nie jest zainteresowanych ofertami rynkowymi, w związku z czym nie podejmuje żadnych analiz rynkowych.

Interesującym w tym badawczym były zapatrywania respondentów na temat możliwości rozszerzania zakresu ubezpieczanych ryzyk w przyszłości. 48,51% przedsiębiorców zadeklarowało, że widzi możliwość rozszerzania zakresu ochrony ubezpieczeniowej w przypadku prowadzonego przedsiębiorstwa. Z czego 12,87% badanych warunkuje powyższą deklarację rozwojem firmy, 27,72% - zaistnieniem ewentualnej konieczności. 40,60% przedsiębiorców nie widzi potrzeby korzystania w

wi kszy ni dotychczasowy zakres z oferty ubezpieczeniowej. 3,96% planuje wr cz ograniczenie kosztów ochrony ubezpieczenia. Blisko 7% respondentów b d nie udzieliło odpowiedzi, b d wyraziło brak zdania w tym zakresie.

Rys.6. Mo liwo ci rozszerzenia zakresu ubezpieczanych przez przedsi biorców ryzyk w przyszło ci.



ródło: opracowanie własne.

### Podsumowanie

Nisk wiadomo ubezpieczeniow przedsi biorców sektora MSP potwierdzaj nast puj ce wyniki badania:

1. Przedsi biorcy dokonuj głównie zakupu ubezpiecze o charakterze obowi zkowym.
2. Kierunek rozwoju przedsi biorstwa zadeklarowany przez respondentów (kapitałochłonny/pracochłonny) nie wpływa na zakup ubezpiecze okre lonej grupy.
3. Wzrost warto ci aktywów wskazany został jako motyw do zwi kszenia zakresu ubezpieczenia jedynie przez 6 ze 101 respondentów (5,94%).
4. Jedynie 5 na 101 przebadanych respondentów (4,95%) zadeklarowało, e realizuje w przedsi biorstwie kompleksowy program ubezpieczeniowy.
5. Jedynie 17 z 101 przedsi biorców (16,83%) prowadzi analiz ryzyk charakterystycznych dla prowadzonych przedsi wzi . 71,29% - nie widzi wr cz takiej potrzeby.



6. 57,42% badanych nie potrafiło wskazać osoby, która w przedsiębiorstwie odpowiada za zarządzanie ryzykiem.
7. 53,47% przedsiębiorców nie widzi potrzeby prowadzenia działań prewencyjnych. 17,82% prowadzi je tylko w sytuacji, gdy są obowiązki zkowe.
8. 46,53% przedsiębiorców nie analizuje oferty rynkowej w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.

Praktyki ubezpieczeniowe przedsiębiorców, ukazane w wynikach badania, przedstawiają dość zatrważający obraz sytuacji w MSP<sup>4</sup>. Przedsiębiorcy nie są świadomi istniejących ryzyk. Skoro ich nie identyfikują i nie analizują – brakuje bodźców do podejmowania działań na rzecz ograniczania ich potencjalnych skutków. Niska świadomość ubezpieczeniowa wpływa nie tylko na mały zakres ubezpieczanych w MSP ryzyk, determinuje też w znacznej mierze niewielki zakres działań prewencyjnych, podejmowanych przez przedsiębiorców. Działania te nie tylko stanowią niezbędny warunek ochrony ubezpieczanych ryzyk, mogą wręcz stanowić alternatywę dla ubezpieczeń uznanych przez przedsiębiorców za zbyt drogie lub zbyt kosztowne. Niska świadomość ubezpieczeniowa MSP osłabia i tak nie najlepszą sytuację MSP jako kontrahentów, dostawców właściwiej jako klientów i partnerów w transakcjach finansowych. Działania edukacyjne skierowane do przedsiębiorców mogłyby w istotnym stopniu ograniczyć ryzyko pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, jego chwilowej niewypłacalności czy wręcz upadku.

### **Insurance practice small and medium enterprises in voivodship pomeranian**

Article presents results of the research small and medium enterprises on voivodship pomeranian, concerning practice insurance. Low level of insurance consciousness among businessman is the cause increase of risk. Entrepreneurs need education insurance.

---

<sup>4</sup> Badani przedsiębiorcy nie wskazywali swojej sytuacji finansowej jako bariery utrudniającej korzystanie z ochrony ubezpieczeniowej.