

UBEZPIECZENIA DLA MSP



Ubezpieczenie a zarządzanie ryzykiem kredytowym w MSP

Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw wiąże się, niemal zawsze, z wystawianiem faktur z odroczonym terminem płatności. Oznacza to nie tylko udzielenie kredytu kupieckiego (towarowego) przez te przedsiębiorstwa, ale również przejęcie na siebie ryzyka kredytowego, które towarzyszy kredytowi kupieckiemu.



dr Tomasz Rólczyński

Realizacja tego ryzyka może istotnie wpłynąć na sytuację finansową przedsiębiorstwa, powodując osłabienie standingu finansowego, zachwianie płynności, a w skrajnych sytuacjach doprowadzić do utraty płynności finansowej. Zależy to od wartości należności, liczby faktur wystawionych kontrahentowi, który nie dokona stosownych płatności w określonym terminie lub od liczby nieterminowych kontrahentów, którym przedsiębiorstwo

wystawiło faktury z odroczonym terminem płatności.

Ubezpieczenie należności

Jedną z metod, która może uchronić przedsiębiorstwo przed realizacją ryzyka kredytowego w transakcjach z kontrahentami (odbiorcami produktów lub usług świadczonych przez przedsiębiorstwo) jest ubezpieczenie należności. Dzięki takiemu ubezpieczeniu następuje transfer ryzyka kredytowego na zakład ubezpieczeń (wyspecjalizowany podmiot, który może redystrybuować to ryzyko poprzez reasekurację lub sekurytyzację ubezpieczeniową). Ponadto, zakład ubezpieczeń dokonuje oceny ryzyka kredytowego kontrahenta i ustala stosowne limity odpowiedzialności. W przypadku niuregulowa-

nia płatności przez kontrahenta z tytułu udzielonego mu kredytu kupieckiego, zakład ubezpieczeń wypłaca stosowne odszkodowanie. Podmioty oferujące ubezpieczenia należności z reguły posiadają stosowną wiedzę na temat działalności przedsiębiorstw w różnych branżach, niejednokrotnie dokonują analiz upadłości przedsiębiorstw w podziale m.in. na branże czy województwa. Pozwala to na rzetelną ocenę i kontrolę ryzyka kredytowego. Ponadto, informacje posiadane przez zakłady ubezpieczeń są często udostępniane ubezpieczonym przedsiębiorstwom, co stanowi istotne wsparcie w ich działalności. Ubezpieczenie należności przedsiębiorstw pozwala nie tylko na ochronę przed realizacją ryzyka niewypłacalności (jak również upadłości) kontrahenta, ale także poprawia bezpieczeństwo małego i średniego przedsiębiorstwa w relacjach handlowych, jak również istotnie wpływa na wiarygodność przedsiębiorstwa, które udziela kredytu kupieckiego, co jest

szczególnie ważne przy chęci finansowania działalności kapitałem obcym (pochodzącym np. z banku lub firmy leasingowej).

Kredyt kupiecki

Często wykorzystywaną formą jest umowa ubezpieczenia zawierana z kredytodawcą, czyli przedsiębiorstwem, które udziela kredytu kupieckiego swoim kontrahentom. W takiej umowie ubezpieczenia nie występuje kredytobiorca (kontrahent), choć to on jest źródłem ryzyka kredytowego i poprzez brak obsługi długu realizuje się ryzyko, które podlega ubezpieczeniu. Taka umowa ubezpieczenia należności może obejmować: jedną transakcję kredytową, gdzie przedmiotem ubezpieczenia są zobowiązania finansowe jednego dłużnika, dotyczące jednej transakcji; wiele transakcji kredytowych zawieranych z jednym kontrahentem; pojedyncze transakcje zawierane z wieloma podmiotami lub transakcje cykliczne z wieloma kredytodawcami. Forma zawieranej umowy ubezpieczenia zależy od wielu czynników, m.in.

od wielkości i historii handlowej przedsiębiorstwa, które wnioskuje o ubezpieczenie, czy branży, w której prowadzi działalność. Zarówno te czynniki, jak i poziom ryzyka, związanego z udzieleniem kredytu kupieckiego oraz forma zawieranej umowy ubezpieczenia, wpływają na wysokość składki ubezpieczeniowej, która jest ceną za przeniesienie ryzyka kredytowego na zakład ubezpieczeń. Ponadto, składka ubezpieczeniowa ustalana jest z reguły indywidualnie z każdym wnioskującym o ubezpieczenie należności przedsiębiorstwem. Na rynku polskim funkcjonują zakłady ubezpieczeń, które specjalizują się w ubezpieczeniach należności i które wspierają małe i średnie przedsiębiorstwa w zarządzaniu ich należnościami. Wsparcie to jest istotne dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, niejednokrotnie przyczynia się do uniknięcia utraty płynności lub nawet upadłości przedsiębiorstwa udzielającego kredytu kupieckiego.

Autor jest ekspertem Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, Instytut Finansów i Rachunkowości

Mała firma dobrze ubezpieczona

Dla małego przedsiębiorstwa nawet nieduża szkoda może stanowić poważne niebezpieczeństwo zagrażające jego istnieniu. Z tego powodu wybór ubezpieczenia zapewniającego dobrą ochronę jest sprawą priorytetową.



Kamil Kutycycki

Nie ma znaczenia, czy chodzi o niewielką agencję reklamową, zakład krawiecki, czy usługi naprawy komputerów. Prowadząc firmę można ponieść szkodę albo wyrządzić ją klientowi. Wraz z rozwojem działalności właściciele małych i średnich przedsiębiorstw dostrzegają konieczność posiadania dodatkowego zabezpieczenia finansowego. Naturalnym

uzupełnieniem ofert bankowych, jak prowadzenie firmowego konta, czy udzielanie kredytów, są ubezpieczenia, które w trudnych momentach uchronią przedsiębiorcę bądź jego rodzinę przed zaległymi zobowiązaniami finansowymi. Ubezpieczyciele wspólnie z bankami oferują takie rozwiązania finansowe.

Ubezpieczenie majątku to podstawa

W różnych branżach potrzebna jest ochrona od różnych ryzyk, ale każda mała firma posiada majątek trwały. Powinna więc zaopatrzyć się w ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych i kradzieży oraz wandalizmu. Najczęściej szkody są spowodowane poza-

rem i powodzią, powszechne są także zalania, np. na skutek ciekącego kranu czy topniejącego śniegu. W takich sytuacjach zniszczeniu może ulec cały majątek firmy, a jakby tego było mało, dochodzą jeszcze wysokie koszty uprzątnięcia pozostałości po szkodzie czy osuszania budynku po powodzi. Oprócz bazowego ubezpieczenia mienia, w zależności od potrzeb, można wykupić dodatkową ochronę, jak np. ubezpieczenie szyb od stłuczenia, maszyn od awarii czy sprzętu elektronicznego. Ubezpieczenie powinno także objąć zarówno budynki, maszyny, urządzenia czy inne rzeczy wykorzystywane do prowadzenia działalności, jak i środki obrotowe albo przedmioty należące do innych osób – pracowników albo klientów.

Szkody klienta

Przedsiębiorca musi także wziąć pod uwagę to, że mała firma może

wyrządzić szkody innym osobom, np. przypadkowo niszczyć powierzoną rzecz. Praktycznie w każdej działalności gospodarczej istnieje ryzyko wyrządzenia szkody. Przeważnie są one niewielkie, np. przypadkowe uszkodzenie sprzętu przyjętego do naprawy, ale koszty jego regeneracji mogą być na tyle wysokie, że dla przedsiębiorcy będzie oznaczać to stratę. Suma gwarancyjna powinna wówczas wystarczyć na pokrycie maksymalnych szkód, których obawia się właściciel firmy.

Mikrofirma, maxi ochrona

Przed zakupem polisy trzeba odpowiedzieć sobie na kilka pytań: na jakie zdarzenia losowe narażone jest mienie firmy z uwagi na lokalizację oraz rodzaj prowadzonej działalności? Chodzi przy tym zarówno o szkody spowodowane przez przy-

czyny zewnętrzne, takie jak powódź, jak i wewnętrzne, np. ryzyko eksplozji w związku z prowadzonymi badaniami. Komu można wyrządzić szkody? Jak wysokie mogą być te szkody? Jakich zdarzeń losowych można uniknąć, wprowadzając odpowiednie rozwiązania, a na jakie nie ma się wpływu? Czy i jak będzie prosperować mała firma, gdy dojdzie do szkody spowodowanej tymi zagrożeniami? Dobra polisa oczywiście nie sprawi, że nie dojdzie do powodzi, ani że złodzieje nie splądrują firmy. Jednak jeśli już dojdzie do nieszczęśliwego zdarzenia, ubezpieczenie pozwoli odtworzyć majątek albo uniknąć odszkodowań wypłacanych innym osobom tak, aby było możliwe kontynuowanie działalności.

Autor jest wicedyrektorem departamentu ubezpieczeń ochronnych w TU Europa S.A. i TU na Życie Europa S.A.

Ochrona pracownika w MSP

Według szacunków Komisji Europejskiej, na koniec 2013 r. w Polsce działało 1,54 mln małych i średnich firm zatrudniających maksymalnie 9 osób. Cechują się one elastycznością, dzięki czemu z łatwością dostosowują się do sytuacji rynkowej oraz odpowiednio mogą reagować na potrzeby rynku. Takie samo powinno być ubezpieczenie grupowe dla pracowników, którzy stanowią potencjał małych i średnich firm.



Michał Jakubowski

Poszczególne firmy działają w różnych branżach, przez co potrzebują ochrony swoich pracowników od innego rodzaju zagrożeń. Na przykład dla osób wykonujących pracę biurową w lokalnej drukarni, istotna jest możliwość objęcia ubezpieczeniem rodziny – dzieci, małżonka czy partnera. Z kolei dla osób wykonujących pracę fizyczną w miejscowej firmie budowlanej, zwłaszcza jeśli wiąże się ona z potencjalnymi zagrożeniami zdrowia lub życia, ważniejsze jest ubezpieczenie obejmujące wszelkiego rodzaju nieszczęśliwe wypadki.

Korzyści dla firmy

Polisy grupowe na życie umożliwiają wliczenie składek za ubezpieczenie w koszty uzyskania przychodu (w przypadku, w którym pracodawca finansuje składkę ze swoich środków). Zgodnie z przepisami ustaw podatkowych wydatki poniesione z tytułu ubezpieczenia pracowników mogą być rozliczone jako koszty uzyskania przychodu wyłącznie w odniesieniu do umów na życie, chorobowych i wypadkowych*. Ponadto, upraw-

nionym do otrzymania świadczenia nie może być pracodawca, a po drugie – umowa ubezpieczenia przez 5 lat (licząc od końca roku kalendarzowego, w którym ją zawarto lub odnowiono), musi wykluczać wypłatę kwoty stanowiącej wartość odstąpienia od umowy,

bądź z tytułu dożycia wieku oznaczonego w umowie oraz możliwość zaciągania zobowiązań pod zastaw praw wynikających z umowy. Należy jednak pamiętać, że składka opłacana przez pracodawcę jest dla pracownika przychodem i podlega opodatkowaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami. Oprócz wliczenia polisy w koszty uzyskania przychodu, firmy mogą korzystać również z innych korzyści ubezpieczeń grupowych. Zgodnie z art. 93 §7 kodeksu pracy, jeśli pracodawca opłaca składkę na ubezpieczenie na życie pracownika i uposażonymi są członkowie rodziny pra-

cownika, którym zgodnie z KP to świadczenie przysługuje to pracodawca może zostać zwolniony z konieczności wypłaty tzw. odprawy pośmiertnej. Jest to świadczenie finansowe, które pracodawca wypłaca członkom rodziny pracownika, gdy jego śmierć nastąpiła na przykład w czasie trwania stosunku pracy. Jeśli wysokość odszkodowania jest mniejsza od odprawy pośmiertnej to pracodawca ma obowiązek wypłacić rodzinie jedynie różnicę między tymi świadczeniami. Wprowadzając taką polisę do przedsiębiorstwa odpowiada się na potrzeby i oczekiwania pracowników. Ponadto, poprzez taki dodatek do pensji, obejmujący również ich rodzinę, silniej związuje się dane osoby z firmą. Co więcej zapewnia się im atrakcyjne ubezpieczenie, które jest znacznie tańsze od ofert indywidualnych. Warto również podkreślić, że na rynku ubezpieczeń dostępne są już polisy grupowe, z których mogą skorzystać nawet dwuosobowe firmy.

Benefity dla pracownika

Ubezpieczenie grupowe na życie zapewnia wsparcie finansowe dla pracownika i jego rodziny w różnych trudnych sytuacjach życiowych, takich jak wypadek, ciężka choroba, pobyt w szpitalu lub operacja. Stąd ważne jest, aby zwrócić uwagę jakie choroby oraz operacje wchodzi w zakres ubezpieczenia. Ponadto znaczenie ma też czy ubezpieczyciel wypłaci świadczenie za pobyt w szpitalu poza Unią Europejską oraz czy jego wysokość nie zmniejszy się w trakcie pobytu np. po 14 dniach. Pracodawca powinien także przyjrzeć się ubezpieczycielom czy istnieje u nich możliwość zgłoszenia wniosku o uzyskanie świadczenia

wraz z wymaganymi dokumentami przez Internet. Ponadto należy zwrócić uwagę ile wynosi czas wypłaty świadczeń (od momentu zgłoszenia wniosku do otrzymania środków na konto). Mikroprzedsiębiorcy powinni także sprawdzić, czy ubezpieczyciel gwarantuje indywidualny serwis, oferujący poradę i pomoc w danym momencie. Opieka konsultanta dedykowanego do obsługi firm bywa często przydatna szczególnie przy wypłacie świadczeń. Przykładowo, gdy ubezpieczonemu rodzi się dziecko, to nie ma on czasu na szukanie informacji jakie dokumenty musi dostarczyć, aby otrzymać wypłatę z tytułu narodzin dziecka. Tutaj pomocny może być opiekun, który wszystko wyjaśni i pokieruje. Wartością dodatnią dla pracowników może być ubezpieczenie z opcją inwestowania na przyszłą emeryturę. Jest to szczególnie korzystne, zwłaszcza w obliczu zmian emerytalnych, które niedawno miały miejsce w Polsce. Jest bezsprzeczne, iż dobrze dobrane ubezpieczenie chroni pracownika nie tylko po postawieniu diagnozy czy wystąpieniu wypadku, lecz także zapewnia środki w trakcie leczenia i rekonwalescencji. Polisa zabezpiecza pracownika i jego najbliższych również w tych najtrudniejszych przypadkach, kiedy odzyskanie zdrowia nie jest możliwe.

Autor jest dyrektorem ds. klientów korporacyjnych w Nationale-Nederlanden

**Dotyczących ryzyka grup 1, 3 i 5 działu I oraz grup 1 i 2 działu II wymienionych w załączniku do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej*. (Dz.U. z 2010 r. nr 11, poz. 66, Nr 81, poz. 530, Nr 126, poz. 853 i Nr 127, poz. 858).*



Coraz więcej ofert dla MSP

Analiza oferty ubezpieczeń majątkowych dedykowanych dla małych i średnich przedsiębiorstw (z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych) wskazuje, że zakłady ubezpieczeń definiują własne kryteria i ilościowe progi wydzielenia grupy małych i średnich przedsiębiorstw.



prof. nadzw. UEP
Jacek Lisowski



dr Marcin Wojtkowiak

Zakłady ubezpieczeń, w przeciwieństwie do instytucji publicznych (np. GUS, PARP), przede wszystkim marginalizują kryterium zatrudnienia. Kluczowymi kryteriami są: wartość majątku/suma ubezpieczenia oraz wartość rocznego obrotu. Niekiedy dodatkowym stosowanym kryterium stricte ubezpieczeniowym jest wysokość sumy gwarancyjnej w ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej w związku z prowadzoną działalnością i posiadaniem mieniem. W przypadku niezakwalifikowania się do grupy MSP według klasyfikacji danego zakładu ubezpieczeń, przedsiębiorca jest kwalifikowany jako podmiot korporacyjny i najczęściej podlega indywidualnej taryfikacji składki oraz odrębnym ogólnym warunkom ubezpieczenia.

Ubezpieczyć MSP

Ofertę ubezpieczeń majątkowych dedykowaną dla sektora MSP ma obecnie prawie każdy ubezpieczyciel non-life w Polsce, a zdarza się, że dla niektórych branż (np. hotele, apteki) proponowane są dodatkowe warunki szczególne. Świadczy to o tym,

że ubezpieczyciele dostrzegają potencjał tego sektora, a jednocześnie klient MSP jest pożądanym. Dzięki takiej polityce ubezpieczycieli warto przed zawarciem umowy negocjować składkę, gdyż zniżki underwritingowe mogą sięgać nawet 70 proc. składki bazowej. Ceny ubezpieczeń majątkowych w sektorze MSP dla branż o niskim i przeciętnym ryzyku nie są wysokie. W przypadku podstawowego ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych stawka najczęściej nie przekracza 1 promila sumy ubezpieczenia. Takie ubezpieczenie powinno zostać uzupełnione o ubezpieczenie od kradzieży z włamaniem i rabunku oraz ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. To powinien być minimalny zakres

produktowy dla każdego przedsiębiorcy. Najkorzystniejszym sposobem zakupu kilku rodzajów ubezpieczeń jest wybór oferty pakietowej w ramach jednej polisy. Aktualnie na rynku ubezpieczeniowym przeważa taki właśnie sposób sprzedaży ubezpieczeń dla MSP. Poza powyższe wymienionymi rodzajami ubezpieczeń w skład takich pakietów mogą wchodzić np. ubezpieczenia: szyb i innych przedmiotów od stłuczenia, sprzętu elektronicznego ubezpieczonego od wszystkich ryzyk, maszyn i urządzeń od awarii i uszkodzeń, mienia w transporcie, ochrony prawnej czy assistance. Powstaje pytanie, jak dokonać wyboru najkorzystniejszego ubezpieczenia spośród szerokiej oferty rynkowej? Sprawa z pozoru wydaje się prosta, ponieważ zakresy każdego ubezpieczenia kierowanego do MSP przez różne zakłady ubezpieczeń w dużej mierze pokrywają się. Jeżeli jed-

nak chcemy być w pełni świadomi jakości wybieranego ubezpieczenia, należy zagłębić się w treść ogólnych warunków ubezpieczenia. Nie jest to materia prosta, o czym świadczy fakt, że ustawodawca w art. 15 ust. 5 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej także na rzecz przedsiębiorców przypisał przywilej korzystnej interpretacji niejednoznacznych postanowień ogólnych warunków ubezpieczenia. Zatem może zdarzyć się, że treść ogólnych warunków ubezpieczenia będzie dla przeciętnego przedsiębiorcy niezrozumiała.

Warunki odpowiedniej oferty

Z praktycznego punktu widzenia każdy mały i średni przedsiębiorca powinien uwzględnić następujące podstawowe elementy wpływające na jakość ubezpieczenia:

- czy zakres ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych skonstruowano na bazie ryzyk nazwanych (od konkretnych zdarzeń wymienionych w warunkach ubezpieczenia) czy od wszystkich ryzyk? Ogólnie można stwierdzić, że drugi sposób definiowania zakresu ubezpieczenia jest korzystniejszy.

W obydwu rodzajach polis dodatkowo wyłączone są pewne zdarzenia

nia i okoliczności, które zostały wymienione w ogólnych warunkach ubezpieczenia, przy czym w polisie od wszystkich ryzyk jest więcej wyłączeń z racji znacznie szerszej formuły określenia zakresu ubezpieczenia;

- prawidłowe ustalenie sumy ubezpieczenia, czyli wartości ubezpieczonego mienia. W ubezpieczeniach od ognia i innych zdarzeń losowych powszechnie stosowana jest zasada proporcjonalnej redukcji odszkodowania przy uszkodzeniach częściowych, tzn. odszkodowanie zostanie wypłacone w takim stosunku do wysokości szkody, w jakim pozostaje zadeklarowana suma ubezpieczenia do faktycznej wartości ubezpieczonego mienia;

- w ubezpieczeniu od kradzieży z włamaniem wymóg posiadania podstawowych zabezpieczeń przeciwkradzieżowych określonych w ogólnych warunkach ubezpieczenia. Chodzi tu zwłaszcza o wymóg posiadania odpowiednich zamków w drzwiach oraz właściwego zabezpieczenia szyb. W przypadku kradzieży przy braku spełnienia wymogów dotyczących zabezpieczeń, odszkodowanie nie zostanie wypłacone;

- właściwe określenie rodzaju prowadzonej działalności w polisie odpowiedzialności cywilnej. Objęta ubezpieczeniem jest bowiem tylko taka działalność, która została określona w polisie. W przypadku producentów kluczowe jest objęcie ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone przez produkt wprowadzony do obrotu, przy czym dobór odpowiednich klauzul jest zależny od rodzaju wytwarzanego produktu;

- sposób ustalenia rozmiaru szkody i wysokości odszkodowania wraz z technicznymi ograniczeniami odpowiedzialności (limity i podlimity odpowiedzialności, franszyzy redukcyjne i integralne, udziały własne).



Jacek Lisowski jest kierownikiem katedry ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
Marcin Wojtkowiak jest ekspertem katedry ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, brokerem ubezpieczeniowym

Bezpieczeństwo w podróży służbowej

Świadomy pracodawca wie, że jego obowiązkiem jest zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom odbywającym zagraniczną podróż służbową.



Beata Kalitowska

Gdy podczas delegacji pracownik ulegnie wypadkowi lub zachoruje, to właśnie pracodawca zobowiązany jest do pokrycia wszelkich wydatków z tym związanych. Jest to uregulowane w przepisach polskiego prawa, w rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej. W związku z tym coraz większą popularnością cieszą się ubezpieczenia zagranicznych delegacji. Najistotniejsze jest ubezpieczenie kosztów leczenia i transportu, gdyż stanowią największy wydatek i wymagają udziału centrum alarmowego w organizacji leczenia za granicą

i komunikacji z pracodawcą i rodziną w kraju. Opieka medyczna jest zazwyczaj kosztowna i warto zadbać o odpowiednio wysoką sumę ubezpieczenia.

Warto ubezpieczyć

Wybierając odpowiednią polisę, najrozsądniej jest kierować się jedną prostą zasadą – im dalej od Polski tym lepiej ubezpieczyć się na wyższą sumę. Najwyższe koszty leczenia mają m.in. USA, Kanada oraz Japonia. Znacząco rosną też koszty w niektórych krajach azjatyckich, gdzie podstawowa opieka

medyczna jest na bardzo niskim poziomie, a powstające tam luksusowe kliniki wysoko wyceniają swoje usługi. Duża odległość ma również wpływ na ewentualne koszty transportu medycznego, które w przypadku specjalistycznego ambulansu lotniczego mogą wynieść nawet 80 tys. dolarów. Znacznie niższych kosztów możemy spodziewać się w krajach ościennych takich jak Czechy, Słowacja czy Niemcy. Na wyjazdy na terenie Unii Europejskiej rozsądnie jest ubezpieczać się na minimum 20 tys. euro, a w przypadku dalszych wypraw

na co najmniej 60-80 tysięcy euro. Trzeba jednak pamiętać, że w Ameryce Północnej nawet koszty podstawowych badań mogą wynieść kilkanaście tysięcy dolarów, a poważne schorzenia wymagające interwencji chirurgicznej nawet kilkaset tysięcy. Inne czynniki, które trzeba brać pod uwagę to stan zdrowia osoby wyjeżdżającej (jeśli choruje przewlekle to powinna mieć rozszerzony wariant ubezpieczenia oraz wyższą sumę) oraz rodzaj wykonywanej pracy.

Autorka jest dyrektorem Europäische Reiseversicherung AG oddział w Polsce