

Ilona Kwiecień

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

OCENA UBEZPIECZENIA JAKO METODY ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W PRZEDSIĘBIORSTWIE*

1. Proces zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie

Generalnym celem zarządzania ryzykiem jest bezpieczne funkcjonowanie firmy i zabezpieczanie podejmowanych przedsięwzięć. Bezpieczne działanie to jedna z podstawowych funkcji biznesu – tak twierdził w 1916 r. francuski mistrz zarządzania H. Fayol¹. Realizuje się ona poprzez ochronę majątku i osób przed kradzieżą, pożarem i powodzią, strajkami i ciężkimi przestępstwami oraz innymi perturbacjami społecznymi bądź katastrofami naturalnymi odpowiedzialnymi za zagrożenie rozwoju, a nawet życia biznesu. Istotne jest tu zrozumienie szeregu zależności i powiązań – tak w obrębie firmy, jak i w układzie firma–otoczenie. Jeden incydent, powodujący niewielką bezpośrednią stratę, może być przyczyną ogromnych strat, pośrednich.

Po prawie stu latach od czasów Fayola, gdy zmienił się świat biznesu, firmy stają przed nowymi rodzajami ryzyka, wciąż jednak bezpieczeństwo funkcjonowania firmy i zabezpieczenie osiągnięcia celów stawianych sobie przez inwestorów, podobnie jak potrzeba bezpieczeństwa w życiu jednostki, są tak samo istotne.

Bezpieczeństwo funkcjonowania gwarantuje przeżycie firmy i stanowi podstawę dla osiągnięcia celów przedsięwzięcia. Każda organizacja stawia sobie określony cel istnienia i działania. Prowadzenie działalności gospodarczej z natury nakierowane jest na osiągnięcie zaplanowanego celu, którym może, choć nie musi, być zysk, maksymalizacja wartości firmy, ale też satysfakcja czy misja społeczna. Udziałowcy przedsięwzięcia (przedsiębiorca–właściciel, akcjonariusze) decydują się inwestować określone walory (pieniądze, wartości materialne i niematerialne,

* Artykuł został opracowany w ramach projektu badawczego nr 1 H02B 026 29 finansowanego przez MNiSW.

¹ Obok technicznej, handlowej, finansowej, księgowej i kierowniczej (zob. H. Fayol, *General and Industrial Management*, za: [Vaughan 1997, s. 34]).

pracę, czas), oczekując przyszłych zysków, niekoniecznie rozumianych jako walory pieniężne, z inwestycji. Stanowią one kompensację ponoszonego ryzyka, związanego z podejmowaną aktywnością. Stąd istotna staje się potrzeba zabezpieczenia celów firmy, z uwzględnieniem kosztu tego zabezpieczenia, czyli stworzenie takiego systemu zabezpieczeń, który zapewni maksymalizację wartości przedsięwzięcia poprzez minimalizację kosztu ryzyka [Harrington, Niehaus 1999, s. 20].

Stworzenie zorganizowanego, dopasowanego do potrzeb i specyfiki firmy procesu zarządzania ryzykiem ma na celu:

- redukcję niepokoju i skupienie się na celach firmy,
- podtrzymanie i wzrost innowacyjności firmy,
- redukcję prawdopodobieństwa realizacji ryzyka i wielkości potencjalnych strat,
- opracowanie i przygotowanie źródeł kompensacji strat,
- zwiększenie efektywności nakładów na zabezpieczenie firmy i kompensację strat (w tym optymalizacja ochrony ubezpieczeniowej),
- wypełnienie zobowiązań zewnętrznych (przepisy prawa lub kontrakt),
- poprawę wizerunku i zmniejszenie ryzyka dla przyszłych inwestorów, a w razie zrealizowania się ryzyka ma zapewnić:
- przeżycie firmy w razie realizacji ryzyka,
- kontynuację działalności i wypełnianie zobowiązań,
- stabilność finansową i kontynuację rozwoju,
- społeczną odpowiedzialność (wobec pracowników i osób trzecich).

2. Kryteria oceny i wyboru metody zarządzania ryzykiem

Proces zarządzania ryzykiem zakłada dobór i implementację odpowiednich metod po przeprowadzeniu analizy ryzyka, tj. identyfikacji obszarów i źródeł zagrożenia oraz ocenie wielkości ryzyka, na którą składają się rozmiar i częstość strat. Etap analizy ryzyka stanowi punkt wyjścia do decyzji o podejściu do ryzyka i doboru metod jego podjęcia. Ze względu na ograniczony zakres artykułu kwestie te nie będą szczegółowo omawiane (szerzej zob. [Kaye 2001; Vaughan 1997]).

Ponieważ podstawowym celem w procesie zarządzania ryzykiem w podmiotach gospodarczych jest minimalizowanie możliwości powstania straty lub zapewnienie źródła jej kompensaty, tak by straty były pokryte szybko i w możliwie pełnym wymiarze, za podstawowe kryterium oceny i wyboru metody podjęcia ryzyka należy uznać skuteczność.

Skuteczność metody należy rozpatrywać w dwóch płaszczyznach. Z jednej strony rodzaj ryzyka – jego wielkość i znaczenie dla firmy – determinuje skupienie się na metodach o charakterze prewencyjnym bądź kompensacyjnym. Ponieważ jednak nie jest możliwe całkowite wyeliminowanie ryzyka, nawet metodą unikania, wydaje się, że wielkość potencjalnych strat powinna stanowić podstawowe kryterium decydujące o zastosowaniu metod kompensacyjnych. Dodatkowo w ocenie metody należy także uwzględnić szybkość kompensaty, jaka wiąże się z daną metodą.

Drugim istotnym kryterium jest **koszt**, jaki wiąże się z wykorzystaniem danej metody. Najlepszą metodą podjęcia ryzyka będzie oczywiście ta, która gwarantuje realny i satysfakcjonujący dla firmy poziom zabezpieczenia przy najniższym koszcie. Koszt podjęcia ryzyka jest niekiedy trudny do oszacowania, jeśli nie dotyczy to metody o wyraźnej cenie, np. ubezpieczenia, hedgingu, niektórych transferów kontraktowych. Zresztą nawet w tym wypadku trzeba wziąć pod uwagę nie tylko określoną cenę, ale także koszty uboczne, jak np. dochodzenia roszczeń, ekspertyz, obowiązkowych zabezpieczeń.

Każde aktywne podjęcie ryzyka kosztuje, choć kosztuje także ignorowanie ryzyka. Czynniki składające się na koszt ryzyka można ująć w następujące grupy [Harrington, Niehaus 1999, s. 23]:

- koszty oczekiwanych strat – bezpośrednich i pośrednich,
- koszty kontrolowania ryzyka – redukcji aktywności oraz nakładów na prewencję ryzyka i minimalizację strat, dywersyfikację wewnętrzną,
- koszty finansowania ryzyka – samoubezpieczenia, ubezpieczenia, hedgingu i innych transferów kontraktowych,
- koszty pozostałej niepewności – inwestorów, klientów, kontrahentów.

Trudno analizować koszt konkretnej metody indywidualnie, należy go rozpatrywać raczej w kontekście innych metod, które mogą alternatywnie znaleźć zastosowanie w odniesieniu do danego rodzaju ryzyka. Gdy koszt jednej z metod będzie zbyt duży – koszt ryzyka wraz z zabezpieczeniem będzie większy niż koszt samego ryzyka – należy wybrać inne rozwiązanie.

Inne istotne czynniki, które mogą i powinny stanowić kryterium wyboru metody podjęcia ryzyka, to:

Dodatkowe korzyści związane z wykorzystaniem danej metody

Korzyści takie związane są przede wszystkim z transferem ryzyka na inny podmiot – zwłaszcza jeśli jest to podmiot wyspecjalizowany w ponoszeniu ryzyka danego rodzaju, np. zakład ubezpieczeń, agencja ochrony itd. Dodatkowe korzyści mogą polegać na uzyskaniu dostępu do informacji, *know-how*, szkoleniach, świadczeniu dodatkowych usług (pomoc prawna czy organizacyjna), wzmocnieniu wiarygodności firmy dzięki pozycji podmiotu przejmującego ryzyko.

Przymus dotyczący metody

Przymus w zakresie wyboru metody może wynikać z przepisów prawa bądź wymagań kontrahenta – problem ten został omówiony w obszarze postaw firmy wobec ryzyka. Przypomnieć zatem tylko należy, że ograniczenie swobody wyboru metody realizowane jest m.in. przez wprowadzenie obowiązku ubezpieczenia określonych rodzajów ryzyka bądź enumeratywnego wyliczenia dopuszczalnych form zabezpieczenia o charakterze obligatoryjnym.

Dostępność metody

Kryterium dostępności w zasadzie można uznać za podstawowe, determinuje bowiem sens rozpatrywania danej metody. Można je jednak pojmować jako dostępność metody w ogóle (np. możliwość ubezpieczenia danego ryzyka), ale także

jako łatwość dostępności, co wiąże się z nakładami zarówno finansowymi, jak i czasowymi (a w tym merytorycznymi), koniecznymi do zastosowania określonej metody. Konkurencyjna w tym ujęciu będzie metoda łatwo dostępna i stosunkowo prosta czy zrozumiała dla decydenta. W odniesieniu do niektórych metod dostępność wyznaczana będzie także elastycznością metody – czyli możliwością przystosowania jej do specyficznych potrzeb firmy.

Kryteria te sformułowane zostały w ujęciu uniwersalnym, w dalszej części artykułu zostanie dokonana w ich kontekście próba oceny ubezpieczenia, jako instrumentu wykorzystywanego powszechnie w procesie zarządzania ryzykiem.

3. Charakterystyka i ocena ubezpieczenia jako metody zarządzania ryzykiem

Przez wieki ubezpieczenie uznawane było za synonim zarządzania ryzykiem. Zmiany w podejściu do jego stosowania pojawiły się dopiero w pierwszej połowie XX w., gdy w nauce i praktyce, zwłaszcza rynku amerykańskiego, zwrócono uwagę na konieczność bardziej świadomego korzystania z ubezpieczeń, tak by nakłady na ubezpieczenie były jak najbardziej efektywne, a ochrona projektowana na miarę potrzeb przedsiębiorstwa w tym zakresie [Kloman 1999].

Przy tym procedura ubezpieczenia, jak i wiele błędów popełnianych w projektowaniu ochrony ubezpieczeniowej (niedoubezpieczenie, podwójne ubezpieczenie, niezamierzona retencja itd.) uświadomiły, jak bardzo istotny jest etap przed ubezpieczeniem, czyli poprzedzający dobór i implementację metody podejmowania ryzyka. Obok analizy kosztów i korzyści motywem dla zmiany roli ubezpieczenia stały się też obiektywne czynniki, związane z postępem gospodarczym i globalizacją. Firmy stanęły też w swej działalności w obliczu zagrożeń, które nie zostały zaakceptowane do ochrony przez tradycyjne zakłady ubezpieczeń, jak ryzyko kursów walut, zmiany stóp procentowych, ryzyko polityczne, ryzyko odpowiedzialności prawnej, w tym odpowiedzialności cywilnej za zanieczyszczenie środowiska czy wadliwy produkt. W efekcie ubezpieczenie zostało „zdegradowane” do rangi metody zarządzania ryzykiem, jednej z wielu, której stosowanie powinno być poprzedzone analizą ryzyka, tak by zapewnić optymalną ochronę.

Bezspornie jednak należy podkreślić, że ubezpieczenie jest metodą o znaczeniu podstawowym w procesie zarządzania ryzykiem, zwłaszcza w odniesieniu do takich rodzajów ryzyka, których realizacja może powodować straty niemożliwe do udźwignięcia przez firmę, jak np. ryzyko odpowiedzialności cywilnej, gdzie brak korelacji między majątkiem sprawcy a wielkością potencjalnych strat, czy tradycyjne ryzyko ogniowe, gdzie najczęściej mamy do czynienia ze szkodą całkowitą oraz dodatkowo szeregiem strat pośrednich, związanych z przerwą w działalności gospodarczej. Wskazać należy, że w krajach rozwiniętych tylko ok. 30% przedsiębiorstw potrafi samodzielnie odtworzyć swoje zdolności produkcyjne [Gniadek, Lisowski 1997, s. 103].

Jak wskazano wcześniej, celem podstawowym procesu zarządzania ryzykiem w firmie jest przetrwanie, kontynuacja działalności, z tego też względu rozmiar strat należy uznać za podstawowy czynnik, który powinien wpływać na decyzję o transferze ryzyka. Ubezpieczenie zaś jest jedną z metod, której mechanizm jest zbudowany właśnie na transferze. Przez umowę ubezpieczenia bowiem podmiot dokonuje transferu ryzyka na wyspecjalizowaną instytucję finansową – zakład ubezpieczeń, która zobowiązuje się, że w zamian za zapłatę składki ubezpieczeniowej w ustalonym zakresie zapłaci odszkodowanie za straty powstałe w wyniku zrealizowania się określonego ryzyka.

Analizując ubezpieczenie przez pryzmat ustalonych wcześniej kryteriów można poczynić następujące uwagi.

Skuteczność

Ubezpieczenie należy do metod kompensacyjnych, czyli tych, które mają na celu przede wszystkim finansowe wyrównanie straty powstałej w efekcie realizacji ryzyka. O skuteczności zabezpieczenia stanowić będzie zatem pełność i pewność kompensacji doznanych strat. Te zaś determinowane są przez dwa podstawowe czynniki: zakres ochrony ubezpieczeniowej oraz realność ochrony ubezpieczeniowej. Zagrożenie w tej kwestii stanowią: niematerialny, umowny charakter ubezpieczenia oraz silniejsza pozycja merytoryczna i finansowa zakładu ubezpieczeń. Umowie zawsze towarzyszy istotne ryzyko kredytowe – związane z wypełnieniem warunków kontraktu ubezpieczenia przez zakład ubezpieczeń. Należy zatem prawidłowo ocenić zarówno kontrakt ubezpieczenia, jak i rzetelność ubezpieczyciela oraz jego kondycję finansową. Konieczne jest przy tym odpowiednie do potrzeb zaprojektowanie zakresu ochrony ubezpieczeniowej, zasada realności ubezpieczeniowej zakłada bowiem brak pomyłki w ekonomicznej i prawnej ocenie ubezpieczenia [Sangowski 1998, s. 51].

Specyfika ubezpieczenia jednak polega na tym, iż stosunkowo mocno rozbudowana jest ochrona konsumenta, za którego uznaje się w zakresie ubezpieczeń także przedsiębiorcę zgodnie z art. 384 par. 5 k.c.² Ochrona ta wyraża się nie tylko w funkcjonowaniu nadzoru w obszarze ubezpieczeń, ale także w funkcjonowaniu przepisów bezwzględnie obowiązujących, regulacji stosunku ubezpieczenia, istnieniu instytucji gwarancyjnych (UFG), wspierających (rzecznik) oraz sądowej kontroli zasadności roszczeń. Istotny jest także zapis narzucający³ termin dla wypłaty odszkodowania ubezpieczeniowego, co – przynajmniej w teorii – gwarantuje szybkość kompensacji. Z praktycznego punktu widzenia należy podkreślić jednakże dwa istotne problemy związane z sądowym dochodzeniem roszczeń, tj. przewle-

² Jednak nowelizacja kodeksu cywilnego ogranicza ochronę konsumencką do przedsiębiorców – osób fizycznych; ustawa z dnia 13 kwietnia 2007 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU 2007 nr 82, poz. 557).

³ Co prawda termin ten ma charakter *ius dispositivum*, jednak praktyka zazwyczaj stosuje taki termin w zapisach ogólnych warunków ubezpieczenia (owu); ponadto nowelizacja kodeksu cywilnego wprowadza zmianę regulacji w tym zakresie na bezwzględną.

kłość postępowań sądowych oraz restrykcyjność procedury postępowania gospodarczego.

Analizując jakość zabezpieczenia, należy jednak uwzględnić elementy nie tylko odszkodowawcze, ale także pomoc ubezpieczyciela w analizie ryzyka, a przede wszystkim prewencyjną rolę ubezpieczenia. Działania mające na celu zapobieżenie powstaniu szkody oraz minimalizację wielkości ewentualnych strat stanowią obowiązek kontraktowy, co narzuca dyscyplinę w tym względzie, przy tym zakłady ubezpieczeń niejednokrotnie służą w tym zakresie pomocą merytoryczną, a nawet organizacyjną.

Koszt

Drugim istotnym czynnikiem decydującym o konkurencyjności ubezpieczenia jest koszt jego wykorzystania. Koszt bezpośredni i podstawowy stanowi wysokość składki ubezpieczeniowej, tj. cenę wyrażoną w pieniądzu, za którą zakład ubezpieczeń gwarantuje pokrycie ewentualnych strat w umówionym zakresie. Analizując koszt metody, uwzględnić należy także i inne koszty związane z wykorzystaniem ubezpieczenia, w tym:

- koszty działań prewencyjnych – zabezpieczeń, modyfikacji, technologii itd., które stanowią warunek przyjęcia ryzyka do ubezpieczenia i wymagane są także w całym okresie ochrony ubezpieczeniowej;
- koszty związane z dochodzeniem roszczeń, także na drodze postępowania sądowego, oraz obecną w praktyce przewlekłością likwidacji szkody;
- koszty ponoszenia ryzyka na udziale własnym – zwłaszcza gdy retencja jest wymuszona (narzucona);
- koszty niepewności związanej z możliwością odmowy wypłaty odszkodowania, co stanowi pochodną niematerialnego charakteru ubezpieczenia i trudności z dokonaniem jego oceny, z brakiem w dużej mierze odpowiednio przygotowanych merytorycznie kadr – tak po stronie ubezpieczającego, jak i często zakładu ubezpieczeń (np. agenta) – a także brakiem standaryzacji ogólnych warunków ubezpieczenia i możliwością odmiennej interpretacji postanowień umownych; niepewność potęgowana jest przez dominującą pozycję zakładu ubezpieczeń i często nie najlepsze doświadczenia w tym obszarze – własne lub innych podmiotów;
- koszty dostępności ubezpieczenia w postaci nakładów merytorycznych i czasowych oraz finansowych na poszukiwanie i optymalizację ochrony ubezpieczeniowej. Należy jednak podkreślić, że czynności te mogą zostać wykonane przez brokera ubezpieczeniowego, który tradycyjnie na polskim i wielu innych rynkach jest wynagradzany przez zakład ubezpieczeń, przez co jego usługi są dla klienta bezpłatne, przepisy prawa zaś i obowiązek ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zawodowej w miarę skutecznie gwarantują wysoki poziom usług.

Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na możliwość obniżenia zobowiązań podatkowych przez zaliczenie składki z tytułu ubezpieczenia w koszt uzyskania przychodu.

Dodatkowe korzyści

Dodatkowe korzyści związane z wykorzystaniem ubezpieczenia jako metody podjęcia ryzyka można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach: z jednej strony

obejmują one specjalne (pozakompensacyjne) świadczenia ubezpieczyciela, z drugiej zaś – korzyści będące pochodną posiadania ubezpieczenia, inne niż prawo do otrzymania odszkodowania lub świadczenia.

Ubezpieczyciel, jako podmiot wyspecjalizowany w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczeniowym, może świadczyć pomoc informacyjno-organizacyjną w zakresie:

- analizy ryzyka i prewencji – pomoc w tym obszarze może obejmować takie zagadnienia, jak⁴:
 - ocena ryzyka w przedsiębiorstwach – w tym zwłaszcza ryzyka wymagającego specjalistycznej wiedzy i umiejętności, np. zagrożeń pożarowych, eksplozji, ryzyka awarii sprzętu informatycznego, awarii maszyn i urządzeń, utraty zysku w następstwie awarii maszyn, odpowiedzialności cywilnej, ryzyka budowlano-montażowego, utraty spodziewanego zysku w wyniku szkody budowlanej lub montażowej – tak przy projektowaniu programu zabezpieczenia, jak i w ramach tzw. lustracji ryzyka (*risk surveys*),
 - ocena ryzyka inwestycji lub kontraktu towarzysząca ubezpieczeniom należności – rating kraju inwestycji, rating kontrahenta oraz dodatkowo świadczone usługi windykacji należności,
 - doradztwo dla przedsiębiorstw w dziedzinie przygotowania planu kontynuowania działalności gospodarczej po szkodzie (*business continuity plan*),
 - specjalistyczne doradztwo dla klientów oraz brokerów ubezpieczeniowych w takich dziedzinach, jak minimalizacja ryzyka powstania szkody, prewencja szkodowa, zabezpieczenia, procedury; analiza stanu zabezpieczeń i przygotowanie programów prewencyjnych,
 - wydawanie publikacji dotyczących prewencji szkodowej, instalacji przeciwpożarowych, najnowszych rozwiązań dotyczących budowy i montażu urządzeń przeciwpożarowych, nowoczesnych systemów zarządzania ryzykiem,
 - techniczne szkolenia i kursy podnoszące kwalifikacje brokerów ubezpieczeniowych lub klientów w zakresie kontroli i minimalizacji ryzyka;
- administrowania roszczeniami, a także organizacji i wsparcia merytorycznego w sporze sądowym, co ma szczególne znaczenie w odniesieniu do odpowiedzialności cywilnej oraz potrzeby ochrony prawnej, a także – co w naszym systemie jest może jeszcze mniej znaczące i powszechne – w odniesieniu do ryzyka wypadku i zachorowania pracowników, gdzie doświadczenie i pozycja ubezpieczyciela ułatwiają negocjacje ze służbą zdrowia [Williams, Smith, Young 1998, s. 50]; pomoc w administrowaniu roszczeniami wydaje się jedną z najważniejszych korzyści, gdyż w praktyce przekłada się na mniejszy rozmiar strat (zobowiązań), a w dłuższym horyzoncie – na niższy koszt ubezpieczenia.

Oczywiście usługi takie świadczyć może także podmiot zarządzający ryzykiem – wewnętrzny bądź zewnętrzny w stosunku do firmy, jednakże w przypadku mniejszych firm rozwiązanie takie może być utrudnione organizacyjnie, a przede

⁴ Na podstawie oferty Commercial Union Polska – Risk Management Services Sp. z o.o. (CU RMS) oraz HESTIA Loss Control Sp. z o.o.

wszystkim nieopłacalne, a przy tym słabo rozwinięte rynki (a do takich w tym aspekcie należy zaliczyć polski rynek) cechuje tu mała podaż usług podmiotów innych niż zakłady ubezpieczeń lub brak tej podaży. Trudno także nie doceniać doświadczenia ubezpieczycieli w tym zakresie, popartego wieloletnią tradycją oraz potencjałem organizacyjnym i finansowym.

W drugiej grupie korzyści związanych z wykorzystaniem ubezpieczenia jako metody podjęcia ryzyka wskazać można następujące:

- elastyczność ubezpieczenia i względnie duża dostępność – jako kontrakt ubezpieczenie może być modyfikowane stosownie do potrzeb ubezpieczonego, produkty gotowe coraz częściej mają też formułę elastyczną, pozwalającą na stosunkowo proste dopasowanie zakresu ochrony do potrzeb; konkurencyjny rynek zapewnia przy tym szeroką ofertę produktów, jakkolwiek wciąż jeszcze na rynku polskim brakuje wielu niestandardowych produktów; granice dostępności wydają się wyznaczać dwa parametry – ubezpieczalność ryzyka oraz koszt ubezpieczenia⁵;
- dyscyplinowanie – kontraktowy charakter ubezpieczenia daje ubezpieczycielowi podstawę do pilnowania wypełniania przez ubezpieczonego zobowiązań umownych, czyli opłacania składek, zachowań prewencyjnych; takie dyscyplinowanie można uznać za istotną zaletę;
- poczucie bezpieczeństwa – nie mniej istotne jest także poczucie bezpieczeństwa, sprawnie działający system ubezpieczeń bowiem pozwala podejmować bardziej ryzykowne przedsięwzięcia, wprowadzać innowacyjne produkty i usługi. Pewność i stabilność finansowa przekłada się także na wzmocnienie wiarygodności finansowej w oczach kontrahentów, inwestorów, instytucji finansujących oraz klientów, zwłaszcza gdy z badań wynika, że ok. 30% firm bankrutuje po szkodzie całkowitej; oczywiście takie implikacje są właściwe zarządzaniu ryzykiem, jednak ubezpieczenie wydaje się stanowić czynnik bardziej „namacalny” czy wyrazisty.

Zwrócić należy także uwagę, że wykorzystanie ubezpieczenia uwalnia środki konieczne na utworzenie rezerw na wypadek ryzyka w ramach programu samoubezpieczenia – wolne fundusze mogą być przeznaczane na inwestycje lub konsumpcję. Element ten w pewien sposób stanowi także czynnik wpływający na koszt wykorzystania metody.

Wydaje się, że dodatkowe korzyści, jakie zapewnia ubezpieczenie, obok tradycyjnej roli kompensacyjnej i prewencyjnej, są ostatnio coraz częściej dostrzegane. Stanowią one np. instrument istotny w motywowaniu czy wynagradzaniu kadr (ubezpieczenia na życie, emerytalne, ubezpieczenia OC członków zarządu), podnoszący wiarygodność i atrakcyjność firmy i jej usług (ubezpieczenia OC, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia Business Interruption).

Przymus

Dokonując oceny ubezpieczenia, zakładamy, że ma ona wpływać na decyzję o wykorzystaniu ubezpieczenia w procesie zarządzania ryzykiem. Jednak w wielu

⁵ Z uwagi na ograniczony zakres rozważań szczegółowa analiza tych aspektów została pominięta.

sytuacjach mamy do czynienia z przymusem w zakresie zastosowania ubezpieczenia dla podjęcia określonych rodzajów ryzyka. Przymus ten wynika z przepisów prawa i przedsiębiorstwo musi uwzględnić regulacje w tym zakresie obowiązujące w kraju, w którym prowadzi działalność lub ma zlokalizowane nieruchomości. Zakres związania może być różny – przepisy mogą jedynie narzucać obowiązek ubezpieczenia, ale mogą też wprowadzać ściśle regulacje kształtu umowy ubezpieczenia (ustawowe ogólne warunki danego ubezpieczenia). Z taką ścisłą regulacją mamy do czynienia na polskim rynku od 2004 r.⁶

Przymus co do ubezpieczenia określonych rodzajów ryzyka może być także narzucony przez kontrahenta. Wówczas jednakże dotyczy on ubezpieczeń dobrowolnych w sensie prawnym, w konsekwencji zakres obowiązku może podlegać negocjacjom. W praktyce wymogi takie stosowane są powszechnie w kontraktach budowlanych, kontraktach na dostawę produktów, w transporcie czy w umowach kredytowych.

Dostępność

Na koniec warto zwrócić uwagę na kryterium, które *de facto* przesądza o możliwości wykorzystania ubezpieczenia – ubezpieczalność ryzyka.

W literaturze formułuje się wiele cech ryzyka ubezpieczanego⁷:

- zdarzenie jest możliwe, ale nie jest pewne; wykazuje statystyczną prawidłowość,
- istnieje odpowiednio duża liczba narażonych, homogenicznych jednostek (obiektów),
- zdarzenie ma charakter losowy,
- następstwo ryzyka ma charakter nadzwyczajny lub przypadkowy,
- zdarzenie występuje niezależnie lub wbrew woli osoby dotkniętej,
- strata jest możliwa do określenia i jest mierzalna,
- strata nie może mieć charakteru katastrofalnego.

Za kryterium ubezpieczalności interesu majątkowego uznaje się także legalność interesu – jako uzasadnienie dla poddania go ochronie [Kowalewski 1997, s. 81].

Formułowane wymagania, choć mają charakter generalny, należy uznać za wynik polityki ubezpieczycieli, gdyż chronią ich przed nieuczciwością transferujących ryzyko, a jednocześnie zapewniają realność ochrony ubezpieczeniowej i właściwy poziom cen. Perspektywę ubezpieczycieli obrazuje praktyka akceptacji ryzyka do ubezpieczenia. Ubezpieczalność ryzyka bowiem wyznaczana jest przecież także przez dostępność ochrony ubezpieczeniowej dla danego ryzyka. W zasadzie można stwierdzić, że jeżeli znajdzie się zakład ubezpieczeń gotowy przyjąć dane ryzyko do ubezpieczenia, to ryzyko to można uznać za ubezpieczalne.

Literatura

Gniadek J., Lisowski J., *Ubezpieczenia majątkowe*, Wyd. Katalog sp. z o.o., Poznań 1997.
Harrington S., Niehaus G., *Risk Management and Insurance*, Irwin/McGraw-Hill, Boston 1999.

⁶ Ustawa o ubezpieczeniach obowiązkowych, UFG i PBUK z 22 maja 2003 r. (DzU nr 124, poz. 1152 z późn. zm).

⁷ Szczegółowe uwagi w tym zakresie wykraczałyby poza narzucone ramy artykułu.

- Kaye D., *Risk Management*, The Chartered Insurance Institute, London 2001.
- Kloman H.F., *Risk Management Milestones: 1900 to 1999*, Risk Management Reports, December 1999, vol. 26, no 12.
- Kowalewski E., *Wprowadzenie do teorii interesu ubezpieczeniowego*, [w:] A. Wąsiewicz (red.), *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, cz. 3, OW Branta, Bydgoszcz 1997.
- Sangowski T. (red.), *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego)*, SAGA Printing, Poznań 1998.
- Vaughan E., *Risk Management*, New York 1997.
- Williams C., Smith M., Young P., *Risk Management and Insurance*, Irwin/McGraw-Hill, Boston 1998.

THE ESTIMATION OF THE INSURANCE AS A METHOD IN BUSINESS RISK MANAGEMENT PROCESS

Summary

The insurance was perceived as a synonym of the risk management for ages. In consequence of the transformations in the 20th century. it has changed its role and now it became only one of risk management methods. This method should and can be used on the basis of risk analysis. And all advantages and disadvantages should be considered. In the article, the author estimates the insurance using criteria which were established as most important for risk management's methods selecting. In turns the author describes criteria such us: effectiveness, cost, additional benefits, compulsion, availability.