

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 342

Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku

Redaktor naukowy
Wanda Ronka-Chmielowiec



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Aleksandra Śliwka
Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz
Korektor: Barbara Cibis
Łamanie: Comp-rajt
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-461-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	9
Maria Balcerowicz-Szkutnik, Włodzimierz Szkutnik: Sektor ubezpieczeń w krajach postradzieckiej Azji Środkowej	11
Teresa H. Bednarczyk: The systemic relevance of the reinsurance industry	28
Krystyna Ciuman: Finansjalizacja a sektor ubezpieczeń	37
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Analiza najważniejszych pozycji wynikowych według grup ubezpieczeń działu II w Polsce dla lat 2009-2011	44
Andrzej Grzebieniak: Ocena narzędzi marketingowych stosowanych przez zakłady ubezpieczeń w procesie zarządzania relacjami z klientami	57
Monika Hadaś-Dyduch: Zarządzanie ryzykiem poprzez ubezpieczenie	66
Beata Jackowska: Wpływ proporcji płci ubezpieczonych na wysokość jednorazowych składek netto w ubezpieczeniach na życie	77
Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Satysfakcja przedsiębiorstw sektora MŚP z likwidacji szkód ubezpieczeniowych	87
Anna Jędrzychowska, Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska, Ewa Poprawska: Sytuacja na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce na tle rynku europejskiego	98
Marcin Kawiński: Pozasądowe rozstrzyganie sporów a ochrona konsumentów branży ubezpieczeniowej	111
Nadezda Kirillova: Insurance for companies and households in Russia	127
Robert Kurek: Arbitraż nadzorczy na rynku usług finansowych – identyfikacja zjawiska	132
Piotr Majewski: Ubezpieczenia pojazdów zabytkowych	140
Marek Monkiewicz, Grażyna Sordyl, Bogusław Bamber: Alternatywne metody wykorzystania funduszu pomocowego zarządzanego przez Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG)	150
Magdalena Mosionek-Schweda: Model Altmana jako narzędzie do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw	164
Joanna Niżnik: Reformowanie systemów emerytalnych państw Europy Środkowej po kryzysie finansowym 2008 r. na przykładzie Czech i Węgier	176
Dorota Ostrowska: Insurance Guarantes market development in Poland in the years 2006-2012	186
Sylwia Pińkowska-Kamieniecka: Obowiązkowe zakładowe programy emerytalne w Europie	196
Piotr Pisarewicz: Nowe standardy rynku <i>bancassurance</i> w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym	206

Maria Płonka: Kierunki internacjonalizacji zakładów ubezpieczeń ze szczególnym uwzględnieniem towarzystw ubezpieczeń wzajemnych ...	216
Agnieszka Przybylska-Mazur: Wybrane wielkości statystyczne w podejmowaniu decyzji o prywatnych ubezpieczeniach zdrowotnych	225
Filip Przydróżny: Komunikacja zakładu ubezpieczeń z otoczeniem w kryzysie zaufania	236
Ryszard Pukała: Konsekwencje wstąpienia Rosji do WTO dla rosyjskiego rynku ubezpieczeniowego	245
Joanna Rutecka: Dodatkowe zabezpieczenie emerytalne – charakterystyka i czynniki rozwoju	256
Edyta Sidor-Banaszek: Wykorzystanie wskaźnika ALE (<i>Active Life Expectancy</i>) w ubezpieczeniu od ryzyka niesamodzielności	267
Ewa Spigarska: Sprawozdawczość zakładów ubezpieczeń dla potrzeb rachunkowości i dyrektywy Wyplacalność II – podobieństwa i różnice	278
Ilona Tomaszewska, Renata Pajewska-Kwaśny: Szkody środowiskowe w świetle regulacji zawartych w dyrektywie ELD	288
Tatiana Verezubova: Doskonalenie monitorowania wypłacalności zakładów ubezpieczeń	298
Damian Walczak: Wybrane problemy dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego rolników w Polsce	306
Stanisław Wieteska: Dylematy ubezpieczenia mienia w obiektach wielko-przestrzennych wysokiego składowania od skutków dymu pożarowego	316
Alicja Wolny-Dominiak: Loss reserving using growth curve modeling	331
Wojciech Wiśniewski: Wpływ technologii informatycznych na zmiany organizacji likwidacji szkód	338
Tomasz Zapart: Kalkulacja składki ubezpieczeniowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych dla podmiotów gospodarczych.	348
Marta Zieniewicz: Mikroubezpieczenia szansą dla mikro- i małych przedsiębiorstw w Polsce – przykład branży transportowej	359

Summaries

Maria Balcerowicz-Szkutnik, Włodzimierz Szkutnik: Insurance sector in post-Soviet Asian states	27
Teresa H. Bednarczyk: Systemowe znaczenie sektora reasekuracyjnego	36
Krystyna Ciuman: Financialisation within the insurance sector	43
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Analysis of the most important income and cost position for nonlife insurance companies from the Polish market in the time period 2009-2011	56

Andrzej Grzebieniak: The evaluation of marketing tools used by insurance companies in the process of managing the relations with clients	65
Monika Hadaś-Dyduch: Managing risk through insurance	76
Beata Jackowska: The influence of gender structure of the insured on net single premiums in life insurance	86
Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: SMEs' satisfaction with insurance claims settlement	97
Anna Jędrzychowska, Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska, Ewa Poprawska: The situation on the motor insurance market in Poland against a background of the European market	109
Marcin Kawiński: Alternative dispute resolution and consumer protection within insurance market	126
Nadezda Kirillova: Ubezpieczenia dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Rosji	131
Robert Kurek: Supervisory arbitrage at the financial services market – the phenomenon identification	139
Piotr Majewski: Historic vehicles insurance	149
Marek Monkiewicz, Grażyna Sordyl, Bogusław Bamber: Alternative methods of use of the assistance fund managed by the Insurance Guarantee Fund (IGF)	163
Magdalena Mosionek-Schweda: The Altman model as a tool to predict bankruptcy of companies	175
Joanna Niżnik: The reform of pension systems in Middle Europe after the 2008 financial crisis on the example of Czech and Hungary	185
Dorota Ostrowska: Rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2006-2012	195
Sylwia Pieńkowska-Kamieniecka: Mandatory occupational pension schemes in Europe	205
Piotr Pisarewicz: New bancassurance standards of insurance investment products and products with saving component	215
Maria Płonka: Directions of internationalization of insurance undertakings with particular emphasis on mutual insurance companies	224
Agnieszka Przybylska-Mazur: Selected statistical values in decision-making when selecting private health insurance	235
Filip Przydróżny: Communication of insurance company with the environment in trust crisis	244
Ryszard Pukała: Consequences of the Russian accession to the WTO for the Russian insurance market	255
Joanna Rutecka: Supplementary old-age pension security – basic characteristics and main factors of its growth	266
Edyta Sidor-Banaszek: Active life expectancy in a stand-alone policy	277

Ewa Spigarska: Reporting of the insurance companies for accounting purposes and the Solvency II Directive – similarities and differences	287
Ilona Tomaszewska, Renata Pajewska-Kwaśny: Impact of EU legislation on the development of environmental insurance	297
Tatiana Verezubova: Control of solvency of insurers of the Republic of Belarus	305
Damian Walczak: Some problems faced by farmers in Poland regarding additional retirement savings	315
Stanisław Wieteska: Property insurance dilemmas in high storage objects from the effects of fire smoke	330
Alicja Wolny-Dominiak: Kalkulacja rezerwy szkodowej z wykorzystaniem krzywej wzrostu	337
Wojciech Wiśniewski: Impact of IT technologies on changes of organization of claims settlement	347
Tomasz Zapart: The calculation of the insurance premium in motor insurance for business entities.	358
Marta Zieniewicz: Microinsurance as a chance for micro and small business – an example of transport industry	366

Marta Zieniewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

MIKROUBEZPIECZENIA SZANSĄ DLA MIKRO- I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – PRZYKŁAD BRANŻY TRANSPORTOWEJ

Streszczenie: Celem artykułu jest pokazanie możliwości wykorzystania mikroubezpieczeń w Polsce na przykładzie branży transportowej. W artykule zostały opisane mikroubezpieczenia (wraz z charakterystyką produktu). Pokazana również została sytuacja mikroprzedsiębiorstw, przedsiębiorstw z sektora MŚP oraz branży transportowej na rynku polskim. W artykule zaprezentowano przykład zastosowania mikroubezpieczenia jako produktu auto-casco dla ciągników siodłowych. Artykuł nie przedstawia propozycji gotowego produktu ubezpieczeniowego, lecz ma stanowić przyczynek do dyskusji dotyczącej wykorzystania mikroubezpieczeń na rynku polskim.

Słowa kluczowe: mikroubezpieczenia, transport, produkt ubezpieczeniowy.

DOI: 10.15611/pn.2014.342.34

1. Wstęp

Produkty ubezpieczeniowe określane mianem mikroubezpieczeń to produkty skierowane do osób o niskich dochodach, które nie mają dostępu do tradycyjnych usług ubezpieczeniowych przede wszystkim ze względu na fakt, że nie dysponują wystarczającym budżetem. Celem istnienia mikroubezpieczeń są z jednej strony względy socjalne, czyli ochrona ludności ubogiej przed groźącymi jej skutkami ryzyka, takiego jak śmierć, kalectwo, z drugiej natomiast – mikroubezpieczenia stwarzają szansę zakładom ubezpieczeń na zdobycie nowych rynków zbytu.

Celem niniejszego artykułu jest zaproponowanie wykorzystania mikroubezpieczeń na polskim rynku. Do realizacji celu została wykorzystana branża transportowa.

Artykuł, w zamyśle autorki, stanowić ma przyczynek do podjęcia rozmów, badań dotyczących wykorzystania mikroubezpieczeń w Polsce. Nie pokazuje produktu ubezpieczeniowego, prezentuje jedynie założenia, jakie powinny być brane pod uwagę przy tworzeniu produktu przez zakłady ubezpieczeń.

Pierwsza część artykułu poświęcona została mikroubezpieczeniom. Opisana została ich idea, wyzwania stojące przed zakładem ubezpieczeń tworzącym produkt skierowany do osób, których świadomość ubezpieczeniowa jest niewielka. Opisane zostały również cechy produktu. W części tej znalazła się również krótka historia mikroubezpieczeń na świecie.

Druga część opisuje polski rynek mikroprzedsiębiorstw oraz sektora MŚP, a także ich znaczenie dla polskiej gospodarki. Następnie zobrazowana została sytuacja branży transportowej w Polsce – struktura podmiotowa oraz flota pozostająca w dyspozycji przedsiębiorstw. Zasygnalizowane zostały również problemy, z jakimi zmagają się ta branża. W dalszej części zaproponowano wykorzystanie mikroubezpieczeń na rynku polskim na przykładzie ubezpieczenia autocasco dla ciągników siodłowych.

2. Cechy i konstrukcja mikroubezpieczeń

Mikroubezpieczenia należą do grupy produktów finansowych określanych zbiorczo mianem mikrofinanse. Mikrofinanse są odpowiedzią na potrzeby gospodarstw domowych o niskich dochodach. Z racji wysokiej krańcowej skłonności do konsumpcji gospodarstwa te dotkliwiej odczuwają wszystkie potrzeby finansowe, na jakie mogą być narażone, m.in. wydatki na edukację dzieci, wydatki związane z utrzymaniem gospodarstwa rolnego (np. stada), jak i inne związane z cyklem życia (ochrona zdrowia, problem niepełnosprawności w rodzinie) [Brown, Churchill 1999]. Takie gospodarstwa domowe odczuwają również intensywniej brak środków finansowych w momencie śmierci jedyne go żywiciela rodziny bądź też utraty przez niego pracy. Warto zaznaczyć jednak, że osoby wchodzące w skład gospodarstwa domowego o niskich dochodach często zniechęcają się do wszelkiego rodzaju instytucji finansowych. Z tej przyczyny produkty mikrofinansowe charakteryzują się z jednej strony prostotą w konstrukcji, z drugiej natomiast wyższą jakością niż standardowe produkty [Kawiński 2010]. Nie można zapomnieć o fakcie, że ludność uboga jest to najczęściej ludność niewykształcona. Brak wiedzy na temat sposobów radzenia sobie z ryzykiem, ubezpieczeń, sposobów wpłaty odszkodowań bądź świadczeń, łącznie z brakiem środków finansowych, ogranicza popyt na ochroną ubezpieczeniową [Stańko 2010].

Podążając za myślą Browna i Churchilla, mikroubezpieczenia można określić mianem produktów pozwalających na zmniejszenie istotności i odczuwalności (przez gospodarstwa domowe) ryzyka wystąpienia dużej straty w zamian za płacenie regularnych, niewielkich składek [Brown, Churchill 1999]. Warto jednak w tym miejscu jeszcze raz podkreślić, że ubezpieczenie to skierowane jest do osób ubogich, które z powodu skrajnie niskich dochodów nie miałyby dostępu do „standardowych” produktów ubezpieczeniowych.

Mikroubezpieczenia nie są innowacją na rynku ubezpieczeń. Już na początku XX wieku można było spotkać w amerykańskich miastach przedstawicieli firmy The Metropolitan Life Insurance Company, spółki, która w tamtych czasach była największą (ale jeszcze nie ubezpieczeniową) spółką na świecie. Przedsiębiorstwo to sprzedawało swoje produkty poprzez agentów, którzy stali w bramach fabryk. Produkty ubezpieczeniowe oferowane przez tę spółkę były proste w swojej budowie, a jednocześnie odpowiadały potrzebom rynku. Składka płacona przez robotników fabryk była płacona codziennie, kiedy robotnicy wychodzili z pracy, co okazało się efektywne [McCord, Roth 2006]. W latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia Międzynarodowa Organizacja Pracy zaczęła wykorzystywać ideę mikroubezpieczeń jako produktów zapewniających taną ochroną ubezpieczeniową. Natomiast w 1995 roku Michael McCord opracował komercyjny produkt ubezpieczeniowy gwarantujący spłatę zaciągniętych pożyczek i gwarantujący rodzinie niewielką wypłatę w razie śmierci pożyczkobiorcy. Produkt ten był firmowany przez AIG i przeznaczony do sprzedaży w Ugandzie [Solarz 2011]. W chwili obecnej mikroubezpieczenia są produktem sprzedawanym w krajach takich, jak Filipiny, Egipt, Kolumbia, Meksyk, Indie czy też Madagaskar. Najczęściej są to produkty dotyczące takich rodzajów ryzyka, jak śmierć, utrata pracy, utrata majątku, bądź też przyjmują formę ubezpieczeń zdrowotnych [Czuba 2011].

Na dzień dzisiejszy mikroubezpieczenia sprzedawane przez zakłady ubezpieczeń są odpowiedzią na niszę rynkową, jaką był brak produktów dla osób o niskich dochodach, a potrzebujących ochrony ubezpieczeniowej, i jednocześnie stanowią dla zakładów ubezpieczeń ogromny rynek [McCord, Roth 2006]. Należy jednak pamiętać, że długoterminowy sukces zależy od dobrego zarządzania elementami, takimi jak: budowa produktu, odpowiednie zarządzanie ryzykiem oraz inwestycjami, efektywna dystrybucja produktu oraz odpowiednio skalkulowana cena [Garand, Wipf 2010]. Powyższe elementy zarządzania stanowią wyzwanie dla zakładów ubezpieczeń, gdyż mikroubezpieczenie jako produkt charakteryzuje się przede wszystkim prostotą zarówno w swojej budowie, jak i zasadach funkcjonowania. Łatwa w obliczeniach powinna być składka ubezpieczeniowa, np. zapłacone 10 zł daje pokrycie ewentualnej szkody na poziomie 1000 zł. W przejrzysty sposób w tych ubezpieczeniach określone zostają warunki wypłaty ewentualnych odszkodowań bądź świadczeń. Pozwala to przede wszystkim na łatwe zrozumienie produktu przez ubezpieczających. Są oni świadomi, jaki produkt kupują, w jaki sposób i od czego są chronieni. Ubezpieczenie to, z założenia, powinno być również łatwo dostępne dla osób szukających ochrony ubezpieczeniowej, a zakup mikroubezpieczenia powinien odbywać się w maksymalnie uproszczony, szybki sposób [McCord 2008].

Uproszczona konstrukcja, która zapewnia łatwość zrozumienia produktu przez ubezpieczających, równocześnie oznacza dla zakładu ubezpieczeń konieczność masowej sprzedaży produktu w celu zbudowania funduszu pozwalającego na wypłatę odszkodowań i świadczeń. Konstrukcja ta wymusza również na zakładach

ubezpieczeń podjęcie działań zmierzających do maksymalnego rozłożenia wnoszonego przez ubezpieczających ryzyka. W przypadku mikroubezpieczeń nie ma miejsca na dokładną ocenę ryzyka wnoszonego przez ubezpieczającego. Minimalizm mikroubezpieczenia zakłada między innymi, iż ubezpieczane mienie bądź osoba nie podlegają szczegółowym procedurom underwrittingu. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że w Polsce zgodnie z art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej zakład ubezpieczeń zobowiązany jest do ustalenia wysokości składki po dokonaniu oceny wnoszonego ryzyka [Ustawa z dnia 22 maja 2013 r.]. Wydawać się więc może, że próba stworzenia produktu ubezpieczeniowego, takiego jak mikroubezpieczenie, może się okazać niemożliwa do zrealizowania w polskiej gospodarce. Jednak istnieją w Polsce produkty ubezpieczeniowe, w których ocena ryzyka sprowadzona jest do minimum, np. ubezpieczenia grupowe. Warto zaznaczyć, że dzięki swojej uproszczonej konstrukcji mikroubezpieczenia pozwalają z jednej strony na łatwą kalkulację składki, z drugiej jednak na równie łatwe ustalenie wysokości maksymalnej straty, jaką może ponieść zakład ubezpieczeń [*Micro Insurance Network*].

3. Zastosowanie mikroubezpieczeń na polskim rynku

Polska gospodarka w dużej mierze opiera się na działalności przedsiębiorstw należących do sektora mikroprzedsiębiorstw oraz MŚP. Przedsiębiorstwa należące do tych grup stanowić mogą zbiorowość potencjalnych odbiorców mikroubezpieczeń. W szczególności należy zwrócić uwagę na mikroprzedsiębiorstwa, czyli spółki zatrudniające do dziewięciu osób.

Według danych zawartych w Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011, w 2010 roku prawie 72% PKB zostało wytworzone przez przedsiębiorstwa, z czego prawie 30% wytworzyły przedsiębiorstwa należące do grupy mikroprzedsiębiorstw, natomiast sektor MŚP wytworzył wartość dodaną brutto na poziomie niewiele ponad 18%. Jak wynika z powyższego raportu, wytworzenie wartości dodanej brutto przez przedsiębiorstwa należące do mikroprzedsiębiorstw oraz sektora MŚP od roku 2004 utrzymuje się na poziomie ok. 48%. Warto zauważyć, że udział dużych spółek w tworzeniu PKB wahał się w latach 2004-2010 pomiędzy 22 a 24% [Tarnawa, Zadura-Lichota (red.) 2012].

W 2011 roku liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw w rejestrze REGON wyniosła nieco ponad 4071 tys. W prawie 95% są to mikroprzedsiębiorstwa. Trzy czwarte z nich to przedsiębiorstwa prowadzone w formie jednoosobowej działalności gospodarczej [Tarnawa, Zadura-Lichota (red.) 2012].

Z roku na rok można zauważyć również wzrost liczby nowo zakładanych przedsiębiorstw należących do sektora MŚP. Według danych zawartych w raporcie Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej, w pierwszej połowie 2013 roku zo-

stało utworzonych 166 800 firm opartych na indywidualnej działalności podmiotów [*Raport rekord rejestracji...*].

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią największy odsetek wśród przedsiębiorstw działających w Polsce i ze wszystkich przedsiębiorstw działających w Polsce są najczęściej narażone na problemy związane z płynnością finansową. Jak pokazują badania przeprowadzone przez Pentor Research International na zlecenie Fundacji Kronenberga przy CitiHandlowy przy współpracy merytorycznej Microfinance Centre, prawie jedna czwarta mikroprzedsiębiorstw w Polsce wskazała problemy finansowe (małą płynność bądź brak środków na inwestycje) jako barierę w prowadzeniu działalności [*Mikroprzedsiębiorczość w Polsce...* 2009].

Dyskutując o mikroubezpieczeniach, należy przyjrzeć się przedsiębiorstwom na poziomie branży. Na potrzeby niniejszego artykułu wybrano branżę transportową.

Z danych Ministerstwa Gospodarki wynika, że w 2011 roku branża transportowa wygenerowała 6% PKB [*Polska 2012 Raport o stanie...* 2012]. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2011 transportem samochodowym zostało przewiezione w Polsce 83,5% wszystkich ładunków [Główny Urząd Statystyczny 2013]. W branży transportowej oraz magazynowej funkcjonowało 141 828 spółek. Z danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej wynika, że w 2012 roku zostało założonych 9314 indywidualnych działalności gospodarczych w tej branży (dane wg PKD 2007 klasa 49: transport lądowy i transport rurociągowy) [*Nowe firmy..*]. Natomiast jak wynika z danych raportu Transport pod lupą, ponad 40% firm stanowią mikroprzedsiębiorstwa, 35% są to spółki małe, na przedsiębiorstwa średnie przypada 18% udziału w strukturze, natomiast duże spółki stanowią około 5% ogółu spółek. Z tego samego raportu wynika, że co trzecie przedsiębiorstwo posiada do czterech pojazdów, natomiast co czwarte dysponuje flotą od 5 do 10 pojazdów. Od 11 do 20 pojazdów posiada 15% spółek, co szósty przedsiębiorca dysponuje większym parkiem maszynowym. Raport pokazuje także, że połowę floty będącej w posiadaniu przedsiębiorstw transportowych stanowią ciągniki siodłowe [*Transport pod lupą...* 2013].

Branża transportowa od kilku lat zmagą się z problemami finansowymi. Składa się na nie wiele czynników, między innymi ostatni kryzys finansowy, wzrastające ceny ropy naftowej, malejąca marża spowodowana rosnącą konkurencją (szczególnie z rynków wschodnich). Raport Transport pod lupą zwraca także uwagę na coraz wyższe koszty ubezpieczeń [*Transport pod lupą...* 2013].

Na rynku ubezpieczeń ciągników siodłowych można zauważyć tendencję do zawierania ubezpieczenia AC (autocasco) na zasadach *all risks*. Średnia stawka za ubezpieczenie AC dla ciągników siodłowych wynosi wtedy 2-3% wartości pojazdu¹. Biorąc pod uwagę ciągłe problemy branży transportowej, nie dziwi fakt,

¹ Dane uzyskane po rozmowach z praktykami biznesu: multiagentami, brokerami, przedsiębiorcami.

że wielu przedsiębiorców, przede wszystkim prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, nabywa jedynie obowiązkowe ubezpieczenie OC (*ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych za szkody spowodowane ruchem tych pojazdów*), rezygnując z ubezpieczenia AC. Rozwiązaniem tej sytuacji być może mogłoby być stworzenie produktu zgoła odmiennego od warunków *all risks*. Takim rozwiązaniem może być ubezpieczenie AC, które będzie bazowało na konstrukcji mikroubezpieczenia, to znaczy będzie zawierało maksymalnie zawężoną liczbą zdarzeń losowych, za które zakład ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność. Warto zauważyć, że najczęstszymi szkodami, jakie dotyczą ciągniki siodłowe, są szkody spowodowane przez nieuwagę kierowcy podczas prowadzenia pojazdu bądź szkody, które są spowodowane złymi warunkami drogowymi. Zmniejszenie zakresu ubezpieczenia i wykluczenie z niego zdarzeń losowych, takich jak: pożar, szkody wynikające z błędnego garażowania bądź postoju pojazdu w miejscu niebezpiecznym czy chociażby kradzież (pamiętając o tym, że jest to zdarzenie losowe, o które rozszerzyć można zakres podstawowy), jest możliwe. W tym miejscu konieczne jest podkreślenie, że należałoby przeprowadzić badania wśród zakładów ubezpieczeń, które miałyby na celu sprawdzenie, czy zmniejszenie zakresu odpowiedzialności spowodowałoby zmniejszenie składki płaconej zakładom ubezpieczeń. Proponowanym rozwiązaniem jest zatem objęcie ochroną ubezpieczeniową zdarzenia w postaci wypadku, rozumianego jako unieruchomienie ubezpieczonego pojazdu na skutek zderzenia się pojazdu z osobami, zwierzętami bądź innymi przedmiotami. Warto podkreślić, że celowo zostało użyte słowo: „unieruchomienie”, tak by uniknąć objęcia ochroną szkód drobnych. Można również rozszerzyć definicję unieruchomienia o brak możliwości kontynuowania jazdy spowodowany awarią pojazdu. W tym jednak przypadku proponowane jest wprowadzenie elementów *assistance*, rozumianych jako przyjazd pomocy drogowej do unieruchomionego pojazdu w celu usprawnienia go do stopnia pozwalającego na dojazd pojazdem do najbliższego serwisu samochodowego. Oznacza to, że ochroną ubezpieczeniową nie zostaną pokryte koszty ewentualnego holowania pojazdu.

Jak pokazują badania na rynku transportowym, coraz bardziej widoczny jest trend tzw. *accident free-transportation* („transport bezwypadkowy”). Według raportu *Truck Transportation 2030*, wprowadzane w samochodach ciężarowych pakiety bezpieczeństwa pozwoliły na znaczącą redukcję wypadków. Raport podkreśla również, że dzięki wdrażaniu metod, które są już wprowadzane w branży samochodów osobowych (asystent pasów ruchu, asystent zakrętów), możliwa jest dalsza poprawa bezpieczeństwa. Podkreślony został również fakt, że wiele zakładów ubezpieczeń nie bierze pod uwagę wszystkich systemów bezpieczeństwa zainstalowanych w samochodach ciężarowych [*Truck Transportation... 2030*]. Odnosząc się do idei mikroubezpieczeń, warto rozważyć stworzenie jednego produktu ubezpieczeniowego, który obejmie ochroną ubezpieczeniową całą flotę pojazdów. Jednak w przeciwieństwie do ubezpieczenia flotowego powinien być to produkt z jed-

ną sumą ubezpieczenia obejmującą wszystkie pojazdy. Ochrona ta dotyczyć może jedynie ubezpieczeń dobrowolnych (AC, NNW), gdyż ubezpieczenie OC w myśl przepisów prawa musi odpowiadać zakresem warunkom zapisanym w ustawie z 22 maja 2003 roku o ubezpieczeniach obowiązkowych, UFG i PBUK.

4. Zakończenie

Trudno jest porównać polskich przedsiębiorców pracujących w branży transportowej do ludności ubogiej, niewykształconej oraz takiej, która nie potrafi zarządzać ryzykiem, jakie jej zagraża. Jednak zarówno biedną ludność, jak i pewną część polskich mikrospółek czy przedsiębiorstw MŚP dotyka wspólny problem – brak wystarczających dochodów na pokrycie ewentualnych zobowiązań wynikających z zawarcia standardowych umów ubezpieczenia. Szansą dla jednych i drugich są mikroubezpieczenia.

Podjęta w niniejszym artykule próba podjęcia rozmowy na temat stworzenia mikroubezpieczenia autocasco ciągników siodłowych może okazać się rozwiązaniem korzystnym zarówno dla właścicieli spółek, gdyż będą oni chronieni przed finansowymi skutkami wypadków drogowych, w których ulec zniszczeniu mogą pojazdy, jak i dla zakładów ubezpieczeń. Warto zauważyć, że uszkodzenie ciągnika siodłowego, które powoduje czasowe, przymusowe wyłączenie pojazdu z użycia, powoduje straty finansowe po stronie spółki, nie tylko w postaci np. kosztów naprawy, ale również w postaci utraconych korzyści, wynikających z niemożności wykorzystania pojazdu do celów działalności przedsiębiorstwa. Można więc założyć próby minimalizowania przez właścicieli spółek transportowych ryzyka wypadku, np. poprzez zainstalowanie szeregu rozwiązań technologicznych, wspomagających kierowcę podczas jazdy. Dla zakładów ubezpieczeń oznaczać to może niższą szkodowość niż w przypadku standardowych ubezpieczeń AC.

Literatura

- Brown W., Churchill C., *Providing Insurance to Low- Income Households Part I: A Primer on Insurance Principles and Products*, Calmeadow, 1999.
- Czuba M., *Potencjał mikroubezpieczeń*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2011.
- Garand D., Wipf J., *Performance Indicators for Microinsurance A Handbook for Microinsurance Practitioners*, ADA, 2010.
- Główny Urząd Statystyczny, *Transport wyniki działalności w 2011 r.*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/tl_transport_wyniki_dzialalnosci_2011.pdf [dostęp: 28.09.2013].
- Kawiński M., *Instytucja mikroubezpieczeń*, [w:] *Spoleczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, red. T. Szumlicz, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2010.
- McCord M., *Introduction to Microinsurance: Stakeholder Perspectives*, [w:] 4th International Microinsurance Conference Cartagena, Colombia, 2008, http://www.ilo.org/public/english/employment/mifacility/download/presentations/mconf2008_mccord.pdf [dostęp: 15.09.2013].

- McCord M., Roth J., *Microinsurance NOTE 1 What is Microinsurance*, USAID, 2006.
- Micro Insurance Network*, <http://www.microinsurancenetwork.org/keyword7.php> [dostęp: 01.09.2013].
- Mikroprzedsiębiorczość w Polsce*, Pentor Research International na zlecenie Fundacji Kronenberga przy CitiHandlowy przy współpracy merytorycznej Microfinance Centre, 2009.
- Nowe firmy wg PKD 2007 w 2012 roku*, Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, <http://www.coig.com.pl/nowe-firmy-wg-pkd-2007.php> [dostęp: 17.09.2013].
- Raport rekord rejestracji nowych firm połowa 2013*, Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, , http://coig.com.pl/files/pliki/coig_raport_rekord_rejestracji_nowych_firm_polowa_2013.pdf [dostęp: 17.09.2013].
- Solarz M., *Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 2011, nr 45.
- Stańko D., *Mikroubezpieczenia jako metoda ochrony przed ryzykiem ubóstwa. Czynniki kształtujące popyt i rozwój produktowy*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2010, nr 3.
- Tarnawa A., Zadura-Lichota P. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
- Transport pod lupą*, Europejski Program Modernizacji Polskich Firm, 2013.
- Truck Transportation Impacting the commercial vehicle industry*, Roland Berger Strategy Consultants, 2012.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, DzU 2003, nr 124, poz. 1151.

MICROINSURANCE AS A CHANCE FOR MICRO AND SMALL BUSINESS – AN EXAMPLE OF TRANSPORT INDUSTRY

Summary: The aim of the article is to present opportunities of making good use of microinsurance in Poland based on example of transport industry. The article describes microinsurance together with product characteristics. The situation of micro enterprises, companies in the sector of SME sector and transport industry on the Polish market, is also shown. The article presents an example of usage of microinsurance as a product of casco for a truck tractor unit. The article does not show any proposals for insurance product, but gives rise to the discussion on the use of microinsurance on the Polish market.

Keywords: microinsurance, transport, insurance product.