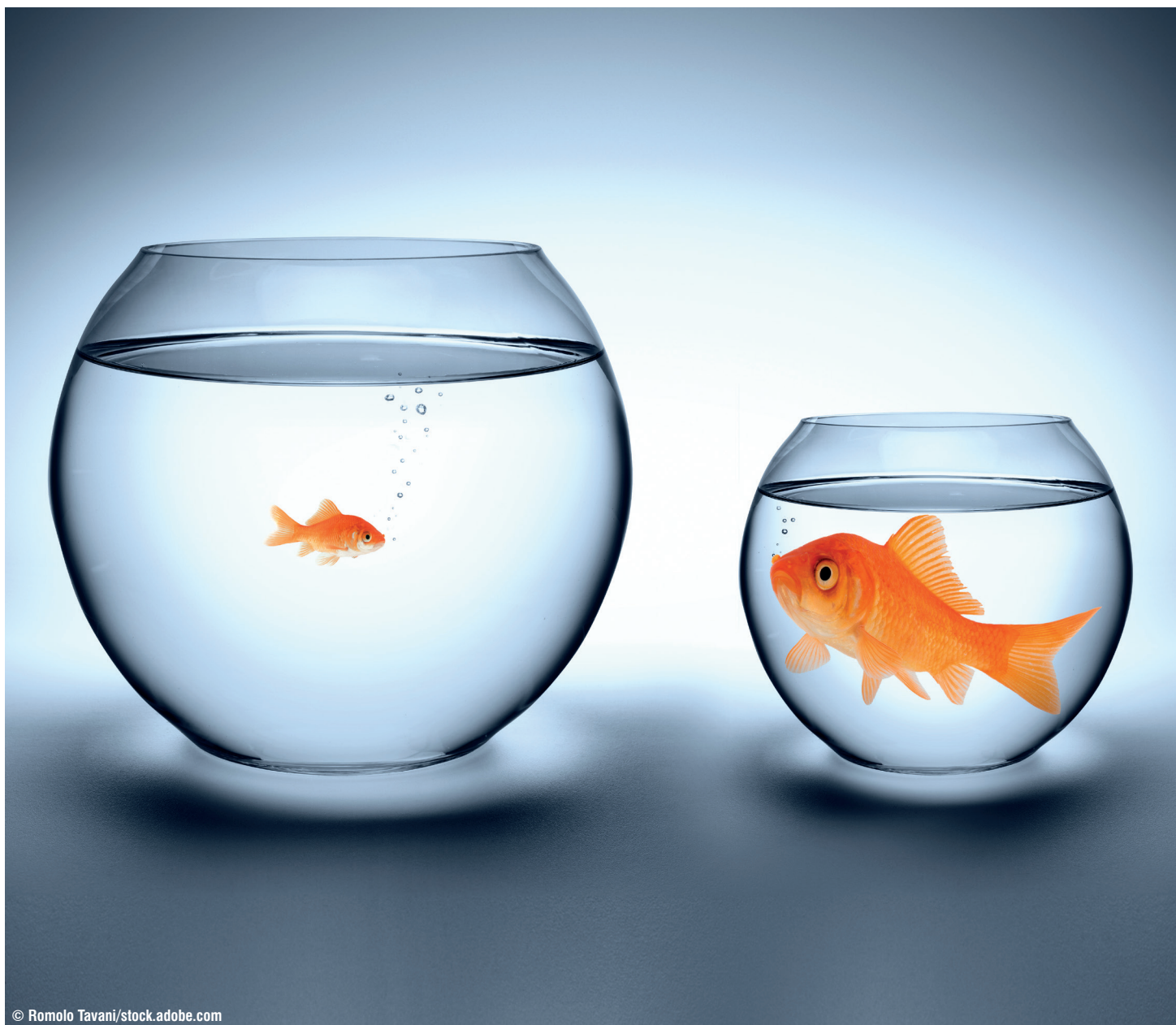


# Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 18 I NUMER 10 I PAŹDZIERNIK 2021 • 4 PAŹDZIERNIKA 2021



© Romolo Tavani/stock.adobe.com

W N U M E R Z E :

**Małe i średnie przedsiębiorstwa:**

**Sytuacja sektora, nowe produkty, świadomość, szkody**

**Trendy w reasekuracji, Utrata wartości handlowej pojazdu, Ochrona prawna, Inwestycje**

# MSP a ubezpieczenia grupowe

Grupowe ubezpieczenia na życie, jak również inne benefity dla MSP, wyznaczają szerokie pole do działania zarówno dla dostawców, jak i samych klientów. Niewątpliwie nie przestaną się rozwijać w odpowiedzi na stale zmieniające się potrzeby rynku.

– Radosław Grzęda

Działalność gospodarcza zawsze obarczona jest ryzykiem zajścia nieprzewidzianych zdarzeń. Ich skutki mogą wpłynąć na sytuację finansową przedsiębiorstwa, a czasem nawet zdecydować o jego przetrwaniu. Na takie ryzyko narażone są zarówno majątek firmy, jak i pracujący w niej ludzie. Odpowiedzią na ryzyko związane z potencjałem ludzkim są m.in. ubezpieczenia grupowe.

Na kategorię małych i średnich przedsiębiorstw (tzw. MSP) składają się te, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 mln euro (definicja PARP).

Zgodnie z ogólnodostępnymi danymi, w Polsce wypełnia dzisiaj tę definicję ponad 2,15 mln podmiotów. Większość, blisko 2 mln, stanowią tzw. mikro-firmy, czyli podmioty zatrudniające do 9 pracowników. Główne branże dla tego segmentu to: usługi (ponad 50%), handel (ponad 20%) oraz budownictwo i przemysł (między 10 a 15% dla każdej z branż). Wśród wszystkich zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw niefinansowych, jedynie 3,7 tys. to duże firmy, czyli te zatrudniające 250 pracowników i więcej. Co ciekawe, **segment MSP generuje ponad 49% PKB, przy 72% osiągniętych przez przedsiębiorstwa ogółem.** Mikroprzedsiębiorstwa odpowiadają za 30% PKB. Interesująca jest również skala zatrudnienia w firmach z tego segmentu. Pracę znajduje tam aż ok. 6,8 mln zatrudnionych, a więc ponad dwa razy więcej niż w dużych podmiotach.

Tak duży rynek potencjalnych klientów stanowi w oczywisty sposób bardzo istotny obszar działania zarówno dla ubezpieczycieli, jak i pośredników



**Radosław Grzęda,**  
dyrektor Zespołu  
Ubezpieczeń  
Grupowych, WDB.

ubezpieczeniowych. Ubezpieczyciele w ramach prowadzonej działalności oferują cały szereg rozwiązań z zakresu ochrony majątku firmy, jak również życia, zdrowia bądź ochrony prawnej pracowników.

Odnosząc się do ubezpieczeń osobowych, należy na wstępie zaznaczyć, że pomimo zróżnicowanego nazewnictwa i odmiennych parametrów w samej ofercie, produkty ubezpieczeniowe dostarczane firmom z sektora MSP są co do zasady dość podobne. **Rolą brokera lub agenta staje się więc objaśnienie klientowi zasad wspólnych dla tego typu ubezpieczeń oraz wykazanie różnic decydujących o ostatecznej wartości przygotowanej dla niego oferty.**

## REALIZACJA POTRZEB

Oczekiwania pracodawców, w dużym uproszczeniu, bardzo często sprowadzają się do reguły w stylu: „ma być dobrze, tanio i bezobsługowo”. Oczywiście rośnie liczba pracodawców aktywnie interesujących się tematem, nadal jednak w wielu wypadkach ubezpieczenie grupowe w małej firmie nie stanowi obszaru wielowymiarowej analizy. Mimo wyraźnej obecności samych dostawców na tym polu, zdarza się, że temat ubezpieczenia grupowego pojawia się dopiero po wystąpieniu niechcianego zdarzenia, np. wypadku, choroby lub śmierci pracownika. Oczekiwania co do rodzaju

i zakresu ochrony często wynikają z profilu działalności. Np. firmy produkcyjne większy nacisk położą na następstwa nieszczęśliwych wypadków, zaś wysyłający masowo pracowników w delegacje zagraniczne na ochronę podczas tychże podróży. Wymagania mogą się również zmieniać ze względu na strukturę zatrudnienia i wiek pracowników. Świadczenia związane ze zdrowiem będą ważniejsze dla starszych pracowników, zaś młodszy wiekiem i stażem chętniej spojrzą na NW lub urodzenie dziecka. Zatem wszystko jest kwestią dogłębnej diagnozy i profesjonalnej identyfikacji potrzeb.

Celem ubezpieczenia grupowego jest przede wszystkim zapewnienie ochrony pracownika w zakresie jego życia i zdrowia. Praktycznie każdy ubezpieczyciel posiada w swojej ofercie korespondujące z tym produkty. Patrząc na definicję ogólną sektora i wytyczne towarzystw, należy podkreślić istotną kwestię. **MSP dla ubezpieczycieli ogranicza się zazwyczaj do mikroprzedsiębiorstw i małych firm, zatrudniających do 50 osób.** Dla tych podmiotów powszechną jest konstrukcja ubezpieczenia w formie pakietu, zwykle z kilkoma wariantami do wyboru lub kalkulacją warunków w ramach ograniczonych sum ubezpieczenia. Ubezpieczyć można nawet jednoosobową firmę, zwykle jednak umowy ubezpieczenia mogą być zawierane dla grup od 3 osób. Takie rozwiązanie ma oczywiście wiele ograniczeń. Mianowicie w większości takich propozycji poruszamy się w ramach pakietu, zatem dowolność w dobieraniu świadczeń pozostaje istotnie ograniczona. Rzadkością jest możliwość stosowania odstępstw od ogólnych warunków ubezpieczeń i dość poważnie traktowana jest partycypacja. Czasem może to sta-

nowić przeszkodę w zawarciu umowy, wszak ubezpieczenie tego typu należy do rodzaju ubezpieczeń dobrowolnych. Oczywiście nie są to zasady obowiązujące zawsze i wszędzie, a na rynku możemy spotkać mniej lub bardziej elastyczne podejścia do kwotowania. Pakietowanie pozwala na pominięcie w procesie tworzenia oferty części danych, np. takich jak branża, średnia wieku czy płeć, które zostały wcześniej zaimportowane do kalkulatora w towarzystwie. Daje to oszczędność czasu i możliwość szybkiego przygotowania propozycji dla klienta. Z drugiej strony kalkulowanie oferty na podstawie dokładnych danych zwykle pozwala na lepsze dopasowanie jej do specyfiki i oczekiwań zainteresowanych. Dostawcy produktów ubezpieczeniowych starają się również na wiele sposobów zachęcić potencjalnych ubezpieczonych do skorzystania z ich usług. Pojawiają się więc tzw. „okołofertowe” czynniki takie, jak dodatkowe zniżki na inne ubezpieczenia, bądź preferencyjne rozwiązania dla pozostałych składników, wchodzących w skład majątku firmy.

Poza klasycznym ubezpieczeniem grupowym na życie, firmy z sektora MSP mają do dyspozycji wszelkie możliwe rodzaje ubezpieczeń czy usług, dostępnych dla całego rynku. Mowa tu o programach opieki medycznej, OC w życiu

prywatnym czy programach ochrony prawnej, które pojawiają się w różnych wariantach. Stwarza to pracodawcom możliwość zapewnienia pracownikom zróżnicowanych benefitów poprzez ich finansowanie, bądź przez umożliwienie korzystania z nich w formule grupowej.

#### CZYNNIKI WYBORU

Z punktu widzenia realizacji umowy ubezpieczenia kluczowe znaczenie ma analiza potrzeb ubezpieczonego i związany z nią odpowiedni zakres świadczonej przez ubezpieczyciela ochrony. Wybór adekwatnego do potrzeb ubezpieczenia (w tym samego ubezpieczyciela) może ograniczyć przyszłe problemy i rozczarowania związane z wdrożonymi rozwiązaniami. W tym miejscu często pojawia się profesjonalny pośrednik, czyli broker lub agent. **Choć brokerzy zazwyczaj kierują swoją aktywność ku większym podmiotom, często wspierają swoją wiedzą i możliwościami również mniejsze przedsiębiorstwa.**

Sam proces zawarcia umowy ubezpieczenia zwykle jest prostszy niż w przypadku dużych przedsiębiorstw. Nie oznacza to jednak, że niewymagający. Często decyzję o wyborze oferty podejmuje jedna osoba, np. właściciel, prezes bądź główna księgowa. Wynika to przede wszystkim z doskonałej znajomości firmy i jej pracowników – wszak sprzyja temu wiel-

kość organizacji. Upraszcza to również sam proces wdrożenia. Zdecydowanie łatwiej go zorganizować, a potem zaplanować nad jego egzekucją, niezależnie od formy – czy będzie ona tradycyjna, papierowa czy w wersji on-line. W dobie elektronicznej wymiany informacji administrowanie taką umową także nie następuje zbyt wielu problemów.

Zaleca się jednak, aby przed wyborem właściwej umowy, w ramach tzw. „niezbędnego minimum”, rzetelnie przeanalizować definicję, zakres ochrony i wyłączenia odpowiedzialności towarzystwa. W przypadku otrzymania kilku ofert przeprowadzić stosowną analizę porównawczą.

Wnioski z takiego działania powinny być podstawą do podjęcia decyzji o przystąpieniu do konkretnej umowy lub poszukiwaniu dodatkowej propozycji, lepiej wpisującej się w oczekiwania przedsiębiorcy.

#### CIĄGŁY ROZWÓJ

Pozostała nam jeszcze kwestia części segmentu MSP, mianowicie firm zatrudniających pomiędzy 50 a 250 pracowników. W ujęciu ubezpieczeniowym i ramie programów grupowych, podmioty tego formatu zazwyczaj nie są już traktowane jako małe i średnie przedsiębiorstwa. Pojawiają się w segmencie korporacyjnym, gdzie każda oferta jest kwotowana w oparciu o możliwie dokładne dane i dalej modelowana w zależności od specyfiki i potrzeb przedsiębiorstwa. Niezależnie jednak od sposobu ofertowania pozostałe procedury, dotyczące wdrożenia czy funkcjonowania umów, pozostają praktycznie takie same.

Grupowe ubezpieczenia na życie, jak również inne benefity dla MSP, wyznaczają szerokie pole do działania zarówno dla dostawców, jak i samych klientów. Niewątpliwie nie przestaną się rozwijać w odpowiedzi na stale zmieniające się potrzeby rynku. Zapewne będziemy mieli do czynienia z nowymi produktami, dodatkami i „cegiełkami” rozszerzającymi ochronę oraz samą ofertę dla klienta. Rosnąć też będzie składka ubezpieczeniowa. Chociaż nadal będzie jednym z ważniejszych kryteriów wyboru, to jednak pozostałe parametry takie, jak zapisy w OWU, jakość obsługi i procedury likwidacji roszczeń, będą nabierały znaczenia. □

Źródło danych - Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce PARP 2020.

