UBEZPIECZENIA DLA MSP

Sektor rozwija się dynamicznie

Dynamiczny rozwój branży to także efekt sytuacji rynkowej w Polsce. Kryzys ekonomiczny, który w wielu krajach europejskich przyczynił się do znacznego pogorszenia sytuacji finansowej drobnych przedsiębiorców, w Polsce przebiegał odmiennie. Firmy rozwijały się może nieco wolniej niż w latach poprzednich, niemniej wartość majątku sektora MSP ciągle rosła.

Piotr Podborny

Podmioty sektora małych i średnich przedsiębiorstw w ostatnich latach znacznie wzbogaciły zawierane przez siebie programy ubezpieczenia. Prócz powszechnych do tej pory (a niejednokrotnie jedynych) polis komunikacyjnych, firmy z sektora MSP zaczęły coraz częściej kupować: polisy ubezpieczenia mienia, ubezpieczenia specjalistycznego sprzętu elektronicznego, maszyn, ubezpieczeń finansowych (w szczególności gwarancje ubezpieczeniowe), ale przede wszystkim polisy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

Nieszczęścia rozwijają rynek

Kluczowy wpływ na tak śmiały rozwój miał ogólny wzrost świadomości ubezpieczeniowej Polaków. Nic bardziej nie zachęci do zakupu polisy jak realna możliwość wystąpienia szkody. Ostatnie pięć lat to przeplatanka długich, mroźnych zim i letnich fali powodziowych, które skutkowały szkodami o znacznych rozmiarach. Ale to także kilka dużych pożarów zakładów produkcyjnych, które niejednokrotnie oznaczały dla przedsiębiorców koniec prowadzenia biznesu. Media chętnie eksponowały największe szkody, w dużym stopni przyczyniając się do popularyzacji ubezpieczeń. Po serii takich zdarzeń znaczna część przedsiębiorców zdała sobie sprawę z faktu, że wydatek kilkuset złotych na roczne ubezpieczenie firmy da gwarancję bezpieczeństwa prowadzenia działalności biznesowej.

Rośnie świadomość

Coraz częściej dostrzegamy potrzebę ubezpieczenia własnego majątku, ale także częściej ubezpieczamy własną odpowiedzialność cywilną. Przedsiębiorcy zdali sobie sprawę z faktu, że szkoda we własnym mieniu może w skrajnym wypadku przyjąć takie rozmiary, jak wielki majątek posiadamy. Co w konsekwencji oznacza całkowitą utratę mienia i konieczność rozpoczynania biznesu od zera. Ale wielkość szkody wyrządzonej osobie trzeciej (czy też kontrahentowi albo dostawcy bądź odbiorcy usług) może znacznie przekraczać samą wartość majątku firmy sprawcy szkody i stanowić ogromny finansowy problem. Polisa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej jest dla przedsiębiorców znakomitym rozwiązaniem, zabezpieczającym przed koniecznością zaspokajania roszczeń we własnym zakresie.

Produkty do każdej z potrzeb

Na zwiększenie świadomości ubezpieczeniowej szybko zareagowali sami ubezpieczyciele. W ostatnich latach poszerzyli oni znacznie swoją ofertę produktową. Samo tylko ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej może być zawarte w wielu różniących się od siebie formach. W zależności od rodzaju prowadzonej działalności kupujemy odpowiednio dopasowaną polisę – inną jeśli jesteśmy najemcą nieruchomości, inną jeśli prowadzimy działalność polegającą na naprawie, obróbce mienia osób trzecich, jeszcze inną jeśli chronimy lub dozorujemy mienie osób trzecich, jeśli wprowadzamy do obrotu produkt, a zupełnie odmienną jeśli pełnimy funkcję w organach spółek kapitałowych. W najbliższych latach możemy spodziewać się jeszcze większej elastyczności ze strony ubezpieczycieli, którzy umożliwią zakup polis w treści dalece odbiegających od postanowień ogólnych warunków ubezpieczenia.

Wzrasta liczba ubezpieczycieli

Dynamiczny rozwój sektora ubezpieczeń MSP nie byłby możliwy bez stale zwiększającej się sieci agentów ubezpieczeniowych i punktów sprzedaży ubezpieczeń, ale w szczególności bez ciągłego podnoszenia kwalifikacji przez pośredników ubezpieczeniowych, którzy zajmują się bezpośrednią sprzedażą ubezpieczeń. Łatwiej nam rozmawiać ze sprzedawcą, który potrafi zrozumieć nasze potrzeby i dopasować do nich odpowiedni produkt, aniżeli z agentem, który ma na celu wyłącznie podnieść swoje statystyki sprzedaży. Dlatego w ostatnich latach ubezpieczyciele zadbali, aby reprezentujący ich pośrednicy posiadali należytą wiedzę o produktach ubezpieczeniowych. Również brokerzy, którzy reprezentują interesy podmiotów zainteresowanych zakupem polisy, zainwestowali w merytoryczny rozwój kadr, który w konsekwencji zapewnił zwiększoną sprzedaż polis, a także rozwój takich ubezpieczeń, które do niedawna nie były doceniane przez przedsiębiorców sektora MSP.

Niższe ceny i wyższa jakość

Warto też zauważyć, że w odróżnieniu od sektora ubezpieczeń klientów korporacyjnych, stawki za ubezpieczenia majątkowe podmiotów MSP w ostatnich latach pozostawały w zasadzie na niezmienionym, bardzo atrakcyjnym (niskim) poziomie i zachęcały do kontynuacji dotychczasowych ubezpieczeń, a także zakupu nowych polis. A im więcej firm decyduje się na zakup ubezpieczenia, to w ocenie ubezpieczycieli powoduje rozproszenie ryzyka i w dłuższym okresie przełoży się zarówno na zwiększenie atrakcyjności cenowej polis i możliwość konsekwentnego poszerzania zakresu udzielanej ochrony.

Autor jest dyrektorem Biura Ubezpieczeń Klientów Korporacyjnych EIB SA