

BEATA JACKOWSKA
TOMASZ JURKIEWICZ
EWA WYCINKA

Znaczenie pośrednictwa brokera w ubezpieczeniu przedsiębiorstw sektora MSP

Przedsiębiorstwa sektora MSP są ważną grupą klientów na polskim rynku ubezpieczeniowym. Przedsiębiorcy funkcjonują w złożonym i zmieniającym się środowisku prawnego-gospodarczym, dlatego pomoc brokera ubezpieczeniowego może okazać się kluczowa w zapewnieniu odpowiedniej ochrony. W celu określenia znaczenia brokera w tym segmencie polskiego rynku ubezpieczeń oraz identyfikacji cech odróżniających przedsiębiorstwa korzystające z usług brokera od pozostałych przedsiębiorstw, w artykule wykorzystano dane z badania „Finanse MSP” przeprowadzanego corocznie przez firmę Qualifact. Oprócz podstawowych cech charakteryzujących przedsiębiorstwa, takich jak branża, wielkość, lokalizacja itp., pod uwagę wzięto także świadomość istniejących zagrożeń w działalności gospodarczej oraz sposób podejmowania decyzji finansowych w przedsiębiorstwie.

Słowa kluczowe: broker, ubezpieczenia, sektor MSP.

Wprowadzenie

Ubezpieczenia przeznaczone dla klientów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) są jednym z najszybciej rozwijających się segmentów polskiego rynku ubezpieczeniowego. Segment ten daje ogromną przestrzeń do działania dla doradztwa ubezpieczeniowego. Wynika to z mnogości obszarów ryzyka ubezpieczeniowego, w których funkcjonują przedsiębiorcy. Wachlarz produktów oferowanych przedsiębiorstwom jest znacznie bogatszy niż produktów dla osób fizycznych. Część z tych produktów jest złożona i wymaga dostosowania do potrzeb poszczególnych przedsiębiorców, dlatego tak ważna jest rola brokera w pośrednictwie ubezpieczeniowym.¹

1. T. Gaj, *Multiagenci a MSP*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, 2013 tom 10, nr 1, s. 19.

Dane pochodzące z KNF pokazują, że udział brokerów w zbiorze składki na polskim rynku ubezpieczeniowym stopniowo rośnie, jednakże w porównaniu do innych krajów będących członkami federacji ubezpieczycieli Insurance Europe Polskę cechuje stosunkowo niski udział brokerów w sprzedaży ubezpieczeń. Celem artykułu jest określenie znaczenia brokera w segmencie polskiego rynku ubezpieczeń skierowanym do klientów sektora MSP oraz charakterystyka przedsiębiorstw korzystających z usług brokera. W artykule wykorzystano niepublikowane dane zebrane w 2012 r. przez firmę Qualifact w reprezentacyjnym badaniu ankietowym podmiotów sektora MSP, nazywanym dalej w skrócie badaniem „Finanse MSP 2012”.

Badanie „Finanse MSP 2012” objęło 1094 przedsiębiorstwa sektora MSP, z czego 80 proc. wykupiło co najmniej jedno ubezpieczenie. W ankietowanych firmach zadeklarowano w sumie 5732 produkty ubezpieczeniowe. Analizie poddano kanały zakupu tych produktów. Dane szczegółowe pochodzące z badania „Finanse MSP 2012” zostały wykorzystane do stworzenia rankingu rodzajów ubezpieczeń ze względu na częstotliwość korzystania z usług brokera. Podjęto także próbę identyfikacji cech odróżniających przedsiębiorstwa korzystające z usług brokera od pozostałych przedsiębiorstw. Przeprowadzone badanie pozwoliło także odpowiedzieć na pytanie, czy decyzja o zakupie ubezpieczenia za pośrednictwem brokera ma związek z poziomem świadomości zagrożeń związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

1. Broker na rynku ubezpieczeniowym

Zakłady ubezpieczeń korzystają z systemów dystrybucji swoich usług dostosowanych do rynku docelowego oraz rodzaju oferowanych ubezpieczeń. W literaturze przedmiotu wskazuje się na dwa podstawowe kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych: bezpośredni oraz pośredni. Ubezpieczyciele w celu pozyskiwania potencjalnych klientów mogą korzystać z własnych pracowników (kanał bezpośredni) lub pośredników ubezpieczeniowych (kanał pośredni).² Rozwój współpracy banków z ubezpieczycielami przyczynił się do rozwoju *bancassurance* jako kolejnego kanału pośredniej dystrybucji ubezpieczeń.³

Pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu czynności faktycznych lub prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia.⁴ Zgodnie z ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym pośrednictwo ubezpieczeniowe może być wykonywane przez agentów i brokerów ubezpieczeniowych.

Brokerem ubezpieczeniowym jest osoba fizyczna lub prawna, posiadająca wydane przez organ nadzoru zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej, wpisana do rejestru brokerów⁵. Broker jest niezależnym pośrednikiem ubezpieczeniowym, działającym w imieniu i na rzecz

2. Dyskusję na temat różnych definicji kanałów dystrybucji i ich klasyfikacji można znaleźć w: A. Borkowski, *Kanały dystrybucji ubezpieczeń gospodarczych*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania”, 2012 tom 4 [40], ss. 239–259.
3. I. Jędrzejczyk, J. Przybytniowski, *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2009 nr 2 [51], s. 175–176.
4. Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Dz. U. 2014, poz. 1450, art. 2.
5. S. Wieteska, *Etyka brokera ubezpieczeniowego*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, 2008 vol. 11, nr 2, s. 97 oraz art. 20 ustawy z 22 maja 2003 roku o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Dz. U. 2014, poz. 1450.

ubezpieczającego. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym nakłada na brokera m.in. obowiązek, przed zawarciem umowy, udzielenia ubezpieczającemu pisemnej rekomendacji najwłaściwszej umowy ubezpieczenia wraz z uzasadnieniem.⁶ Zgodnie z tym obowiązkiem broker zobowiązany jest udzielić informacji w sposób jasny, dokładny i zrozumiały dla klienta. Powinien wykazać się należytą starannością i odpowiedzialnością. Do jego obowiązków należy poinformowanie klienta o złożoności oferowanego produktu ubezpieczeniowego i konsekwencjach niedoubezpieczenia. Zadaniem brokera jest również uświadomienie klienta o istnieniu ryzyka związanego z działalnością ubezpieczonego przedsiębiorstwa.⁷ Współpraca brokera z ubezpieczającym rozpoczyna się od audytu ubezpieczeniowego, w którym broker zapoznaje się z dotychczas zawartymi przez klienta umowami ubezpieczeniowymi oraz potencjalnymi rodzajami ryzyka związanymi z przedmiotem ubezpieczenia. Na podstawie audytu broker sporządza raport zawierający program ubezpieczenia. Uzgodniony zakres ubezpieczenia (slip brokerski) kierowany jest przez brokera do zakładów ubezpieczeń. Na podstawie ofert zakładów ubezpieczeń broker konstruuje rekomendacje dla ubezpieczającego.⁸ Po dokonaniu wyboru oferty przez ubezpieczającego broker pośredniczy w zawarciu umowy ubezpieczenia, a także w jej wykonywaniu (w tym w dochodzeniu roszczeń wobec zakładu ubezpieczeń). Brokerzy ubezpieczeniowi zmniejszają koszty, niepewność i asymetrię w negocjacjach handlowych. Wysokie kwalifikacje zawodowe brokera są dodatkową gwarancją ochrony ubezpieczającego. Według wyników badań ankietowych przeprowadzonych przez J. Przybytniowskiego najważniejszymi czynnikami decydującymi o wyborze brokera jako pośrednika w zakupie ubezpieczeń są jego profesjonalizm i kompetencje.⁹

Regulacja zawodu brokera ubezpieczeniowego w prawie polskim została wprowadzona rozporządzeniem Prezydenta RP z 24 października 1934 r. Po drugiej wojnie światowej zawód ten przywrócono dopiero w ustawie z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej. Natomiast pełna regulacja działalności brokerskiej znalazła się dopiero w ustawie z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym¹⁰. Ustawa z 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych¹¹ rozszerzyła grono osób, które mogą wykonywać zawód brokera. Warunkiem uzyskania zezwolenia na wykonywanie czynności brokera jest zdanie egzaminu przed Komisją Egzaminacyjną dla Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych lub spełnienie warunków do zwolnienia z egzaminu oraz posiadanie co najmniej dwuletniego doświadczenia zawodowego w zakresie ubezpieczeń.

Od początku lat 90., gdy zaczął rozwijać się rynek brokerski w Polsce, brokerzy koncentrowali się na ubezpieczeniach Działu II (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe), w tym przede wszystkim na ubezpieczaniu przedsiębiorstw. Prognozy dotyczące rozwoju rynku brokerskiego w Polsce są niejednoznaczne. J. Witkowska podaje, że zakłady ubezpieczeń Działu II przewidują,

6. Ustawa z 22 maja 2003 roku o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Dz. U. 2014, poz. 1450, art. 26.

7. S. Wieteska, *Etyka...*, op. cit., s. 101.

8. J. Witkowska, *Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2008, s. 71.

9. J. Przybytniowski, *Znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego w strukturze ubezpieczeń gospodarczych*, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2010

10. J. Witkowska, *Kanały...*, op. cit., s. 71.

11. Ustawa z 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych, Dz. U. 2014, poz. 768.

iz w perspektywie dziesięciu lat brokerzy będą najważniejszym kanałem dystrybucji¹². I. Tomaszewska również wskazuje na wzrost znaczenia brokera w obsłudze ubezpieczeniowej przedsiębiorstw. Przyczyny tego wzrostu upatruje w zaangażowaniu brokera w proces likwidacji szkód u swoich klientów, jego doświadczeniu i wiedzy specjalistycznej, które należycie zabezpieczają interesy klientów¹³. A. Zych wskazuje, że w najbliższych latach brokerzy będą dążyć do coraz większej specjalizacji usług, co jeszcze bardziej podniesie znaczenie ich roli w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczeniowym.¹⁴ Inne prognozy przedstawia J. Lisowski, który ocenia, że wdrożenie Dyrektywy IMD2 może zmienić rolę pośrednictwa na polskim rynku ubezpieczeniowym, w szczególności zmniejszyć liczbę pośredników ubezpieczeniowych i obniżyć jakość świadczonych przez nich usług.¹⁵

Wykorzystywanie środków pochodzących z Unii Europejskiej wymaga specjalnych procedur i indywidualnie dopasowanych zabezpieczeń. Ich prawidłowy dobór wymaga często specjalistycznej wiedzy, jaką posiadają brokerzy ubezpieczeniowi. W branży budownictwa infrastrukturalnego największe znaczenie mają gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia ryzyka budowy i montażu oraz odpowiedzialności cywilnej wykonawcy inwestycji. Są to produkty ubezpieczeniowe sprzedawane na zasadach indywidualnych, których właściwe dopasowanie do potrzeb klienta wymaga dużego zaangażowania ze strony ubezpieczającego i/lub działającego w jego imieniu brokera.¹⁶

Na rynku europejskim dominującym kanałem dystrybucji ubezpieczeń majątkowych jest sprzedaż za pośrednictwem agentów ubezpieczeniowych. Rola brokerów w sprzedaży tych ubezpieczeń jest znacznie mniejsza. Na tym tle wyróżniają się trzy kraje: Belgia, Irlandia i Wielka Brytania, gdzie za pośrednictwem brokerów zbierana jest ponad połowa składki ubezpieczeniowej (tabela 1). W ostatnich latach obserwuje się na tych rynkach spadek udziału brokerów w dystrybucji ubezpieczeń, natomiast w krajach, w których udział brokerów jest niski, nie ulega on zmianie.¹⁷

W ubezpieczeniach na życie udział brokerów w sprzedaży ubezpieczeń jest znacznie niższy niż w ubezpieczeniach majątkowych. Dominującym kanałem sprzedaży ubezpieczeń na życie na rynku europejskim jest *bancassurance* (dotyczący głównie polis *unit-linked*). Tylko w Wielkiej Brytanii dominuje zbiór składki dokonywany przez brokerów – 60 proc. (tabela 1).

W Polsce liczba zarejestrowanych brokerów ubezpieczeniowych na dzień 31 grudnia 2012 roku wyniosła 1074. Zakłady ubezpieczeń wypłaciły brokerom prowizje o łącznej wartości ponad 841 mln zł. Rynek brokerski odnotowuje stały wzrost przychodów z tego tytułu. Wartość składek ulokowanych przez brokerów w zakładach ubezpieczeń w roku 2012 wyniosła ogółem 6,9 mld zł. Wśród ubezpieczycieli, z którymi współpracowali brokerzy, przeważały zakłady zagraniczne notyfikowane w Polsce (57,5 proc.). Natomiast pod względem wartości 96 proc. składek brokerzy

12. Ibidem, s. 77.

13. I. Tomaszewska, *Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II*, (w:) *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 228, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 511.

14. A. Zych, *Flotowe wyzwania*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, 2009 tom 6, nr 5, s. 9.

15. J. Lisowski, *Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2*, „Zarządzanie i Finanse”, 2013 nr 2 zeszyt 5, s. 119.

16. *Zapotrzebowanie na gwarancje stale rośnie*, Wywiad branżowy, „Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne”, styczeń-luty 2010, s. 16.

17. *European Insurance in Figures*, Statistics N°48, Insurance Europe 2014, www.cea.eu (12.11.2014).

Tabela 1. Struktura składki (w proc.) według kanałów dystrybucji ubezpieczeń w 2012 r. w krajach będących członkami federacji ubezpieczycieli Insurance Europe

Kraj	Kanał dystrybucji ubezpieczeń na życie					Kanał dystrybucji ubezpieczeń majątkowych				
	Sprzedaż bezpośrednia	Agenci	Brokerzy	Bancassurance	Inny	Sprzedaż bezpośrednia	Agenci	Brokerzy	Bancassurance	Inny
Austria	24,6	4,8	19,0	45,0	6,6	35,7	18,2	33,0	5,7	7,4
Belgia	18,0	4,8	29,2	47,4	0,6	19,9	10,7	61,4	7,4	0,6
Bułgaria	18,7	39,3	42,0	0,0	0,0	19,6	34,4	46,0	0,0	0,0
Chorwacja	41,4	33,2	1,2	20,1	4,1	71,0	17,5	6,0	3,1	2,4
Francja	16,0	7,0	11,0	63,0	3,0	35,0	34,0	18,0	12,0	1,0
Hiszpania ^{a)}	8,0	12,7	6,7	71,4	1,2	22,6	35,3	24,8	10,2	7,1
Holandia	26,0	74,0		0,0	0,0	60,0	40,0		0,0	0,0
Irlandia ^{b)}	50,9	8,9	40,2	0,0	0,0	40,9	0,0	59,1	0,0	0,0
Luxemburg ^{a)}	11,4	60,0	3,7	25,0	0,0	13,8	61,0	24,2	0,8	0,3
Malta	1,8	52,7	3,8	41,7	0,0	33,6	42,5	23,9	0,0	0,0
Niemcy ^{c)}	4,1	50,0	25,6	18,0	2,3	4,6	60,2	24,8	6,9	3,5
Polska	28,8	24,0	1,6	38,9	6,7	15,3	61,0	19,3	2,3	2,1
Portugalia	6,6	17,7	1,3	74,1	0,3	10,7	56,3	17,1	15,3	0,6
Rumunia ^{d)}	10,6	55,0	20,8	13,6	0,0	25,1	36,2	38,5	0,2	0,0
Słowacja ^{a)}	37,4	35,4		0,0	27,0	22,2	64,3	0,7	0,0	12,8
Słowenia ^{e)}	5,5	78,2	7,9	8,3	0,1	30,0	61,5	5,5	0,5	2,5
Turcja	9,0	13,0	0,6	77,4	0,0	6,4	67,7	11,8	14,1	0,0
Wielka Brytania ^{c)}	16,9	22,8	60,3	0,0	0,0	24,8	4,7	55,2	7,4	7,9
Włochy	10,7	16,3	1,1	71,9	0,0	8,1	81,0	7,6	3,3	0,0

a) Dane za rok 2011.

b) W Irlandii dane dotyczące ubezpieczeń majątkowych za rok 2010.

c) Dla Niemiec i Wielkiej Brytanii w ubezpieczeniach na życie dane dotyczą tylko nowo zawartych umów.

d) W Rumuni dane dotyczące ubezpieczeń na życie za rok 2010.

e) W Słowenii dane dotyczą tylko ubezpieczycieli zrzeszonych w SZZ, z wyłączeniem oddziałów zagranicznych zakładów ubezpieczeń.

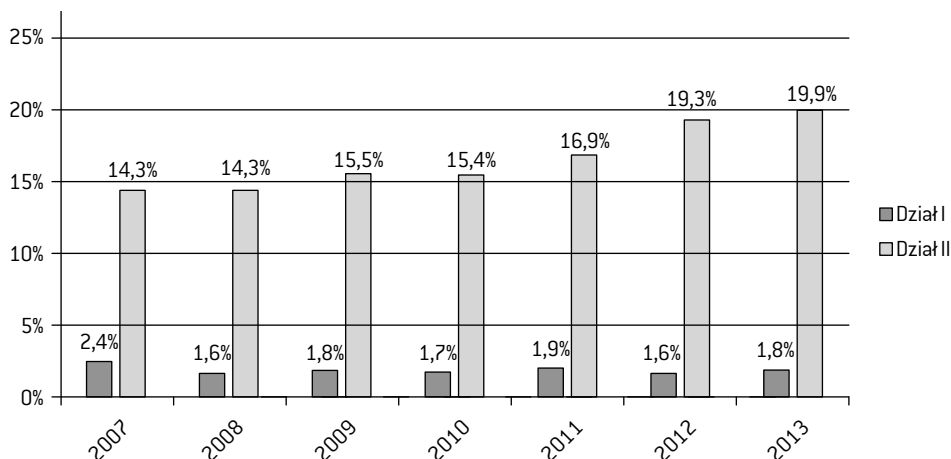
Źródło: *European Insurance in Figures*, Statistics N°50, Insurance Europe 2015, www.cea.eu (08.04.2015).

ulokowali w zakładach ubezpieczeń z siedzibą w Polsce, a tylko 4 proc. w zakładach zagranicznych. Najwięcej składek od brokerów pozyskała grupa PZU.¹⁸

W Polsce sprzedaż ubezpieczeń Działu I za pośrednictwem brokerów utrzymuje się na stałym niskim poziomie (średnio 1,8 proc.), natomiast w Dziale II obserwowany jest systematyczny wzrost znaczenia brokerów. W 2013 r. ich udział w zbiorze składki w Dziale II wyniósł 19,9 proc. (wykres 1).

18. *Raport o stanie rynku brokerskiego w 2012 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013.

Wykres 1. Udział brokerów w zbiorze składki w dziale I i II w Polsce w latach 2007–2013

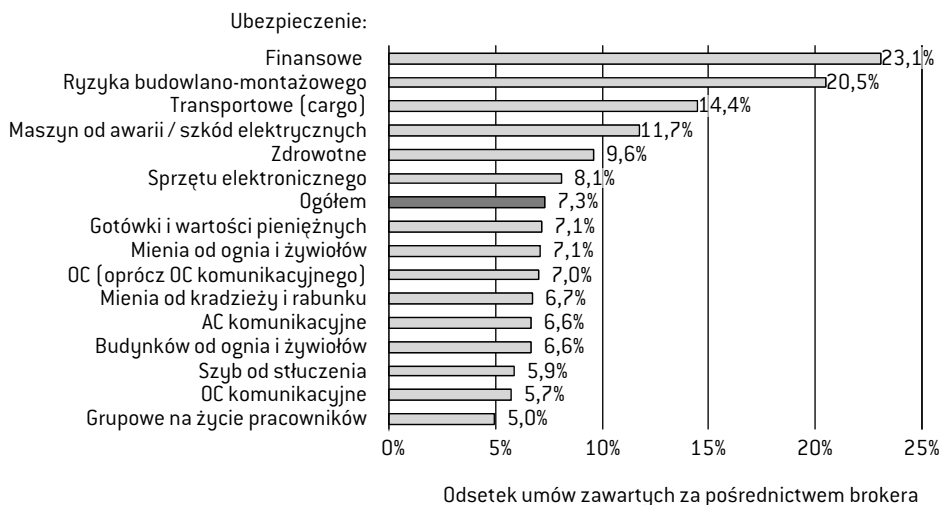


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rynek ubezpieczeń. Raporty roczne KNF 2007–2013*, www.knf.gov.pl [12.11.2014].

2. Korzystanie z usług brokera przez przedsiębiorstwa sektora MSP

W badanych przedsiębiorstwach sektora MSP w 2012 r. 7,3 proc. umów ubezpieczeniowych zawarto za pośrednictwem brokera. Jednak nie dla każdego rodzaju ubezpieczenia korzystano równie chętnie z tego pośrednictwa. Na wykresie 2 przedstawiono ranking rodzajów ubezpieczeń ze względu na odsetek umów zawartych poprzez brokera. Odsetek ten wahał się od 5,0 proc. (ubezpieczenia grupowe na życie pracowników) do 23,1 proc. (ubezpieczenia finansowe).

Wykres 2. Ranking rodzajów ubezpieczeń ze względu na odsetek umów zawartych poprzez brokera w sektorze MSP w 2012 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania „Finanse MSP 2012”.

Test niezależności chi-kwadrat wykazał, że między rodzajem ubezpieczenia a korzystaniem z usług brokera występuje statystycznie istotna zależność. Statystyka testowa o rozkładzie chi-kwadrat z czterenaściami stopniami swobody (15 rodzajów ubezpieczenia) przyjęła wartość 63,574, wobec czego *p-value* dla testu wynosi $p < 0,0001$. Testy niezależności chi-kwadrat przeprowadzone dla poszczególnych rodzajów ubezpieczeń w stosunku do pozostałych rodzajów ubezpieczeń wykazały, że odsetek ubezpieczeń zawartych poprzez brokera w ubezpieczeniach: finansowych (23,1 proc.), ryzyka budowlano-montażowego (20,5 proc.), transportowych (14,4 proc.), maszyn od awarii/szkód elektrycznych (11,7 proc.) przewyższał statystycznie istotnie rozważany odsetek w pozostałych umowach ubezpieczeniowych. Natomiast statystycznie istotnie niższy odsetek przedsiębiorstw, które skorzystały z usług brokera, wystąpił tylko w przypadku ubezpieczenia grupowego na życie pracowników (tabela 2).

Tabela 2. Test niezależności chi-kwadrat między rodzajem ubezpieczenia a korzystaniem z usług brokera dla poszczególnych rodzajów ubezpieczeń w stosunku do pozostałych rodzajów ubezpieczeń w sektorze MSP w 2012 r.

Ubezpieczenia	Odsetek umów za pośrednictwem brokera w proc.	<i>P-value</i> *
Finansowe	23,1	0,0000
Ryzyka budowlano-montażowego	20,5	0,0008
Transportowe (cargo)	14,4	0,0091
Maszyn od awarii/szkód elektrycznych	11,7	0,0397
Zdrowotne	9,6	0,3532
Sprzętu elektronicznego	8,1	0,5867
Gotówki i wartości pieniężnych	7,1	0,9141
Mienia od ognia i żywiołów	7,1	0,8244
OC [oprócz OC komunikacyjnego]	7,0	0,6934
Mienia od kradzieży i rabunku	6,7	0,5367
AC komunikacyjne	6,6	0,5399
Budynków od ognia i żywiołów	6,6	0,4954
Szyb od stłuczenia	5,9	0,3021
OC komunikacyjne	5,7	0,1014
Grupowe na życie pracowników	5,0	0,0932
Ogółem	7,3	X

*Pogrubiono wartości *p-value* poniżej przyjętego poziomu istotności 0,10.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badania „Finanse MSP 2012”.

W przedsiębiorstwach, w których zdecydowano się na współpracę z brokerem, ubezpieczano przeciętnie więcej rodzajów ryzyka (na jedną firmę przypadało średnio 8–9 rodzajów ubezpieczeń) niż w pozostałych firmach wykupujących ubezpieczenie (na jedną firmę przypadało średnio

6–7 rodzajów ubezpieczeń].¹⁹ Decyzja o współpracy z brokerem w większości przypadków była jednoznaczna z wyborem wyłącznie jednego kanału zakupu wszystkich rodzajów ubezpieczeń. W firmach, w których oprócz brokera wykorzystano inne kanały, nie zrobiono tego w sposób przypadkowy, lecz wybrano jeden sposób zakupu dla wszystkich rodzajów ryzyka związanych z mieniem lub odpowiedzialnością cywilną lub zdrowiem i życiem pracowników. Pojawia się więc pytanie, czy jednolita w firmie strategia sposobu zakupu ubezpieczeń związana jest z cechami przedsiębiorstwa lub świadomością zagrożeń w prowadzonej działalności.

3. Charakterystyka przedsiębiorstw sektora MSP korzystających z usług brokera

Z danych corocznego badania „Finanse MSP” wynika, że wśród ubezpieczonych przedsiębiorstw sektora MSP odsetek przedsiębiorstw, w których korzystano z usług brokera w latach 2008–2012, systematycznie rósł od 4,7 proc. w roku 2008 do 6,3 proc. w roku 2012. W badaniu z 2012 r. znalazło się 836 przedsiębiorstw, które posiadały co najmniej jedno ubezpieczenie i jednocześnie wskazały sposób zakupu poszczególnych produktów ubezpieczeniowych. Wśród nich były 783 przedsiębiorstwa (94 proc.), w których nie korzystano z pośrednictwa brokera przy zakupie ubezpieczenia, 42 przedsiębiorstwa (5 proc.), w których korzystano tylko z brokera, a w pozostałych 11 przedsiębiorstwach (1 proc.) korzystano z pomocy brokera przy zakupie niektórych produktów ubezpieczeniowych.

Decyzja o zakupie danego rodzaju ubezpieczenia jest niewątpliwie powiązana z rzeczywistym zagrożeniem ryzykiem, które jest ubezpieczane oraz z subiektywnym odczuciem zagrożenia ze strony ubezpieczającego lub ubezpieczonego. Szersza analiza współzależności między oceną stopnia zagrożenia poszczególnymi rodzajami ryzyka oraz stopniem zabezpieczenia przed tym ryzykiem została zaprezentowana w artykule autorstwa T. Jurkiewicza, B. Jackowskiej i E. Wycinki.²⁰

W niniejszym artykule postawiono hipotezę, że ze względu na funkcje i zadania brokera ubezpieczone przedsiębiorstwa korzystające z usług brokera odczuwają wyższy stopień zagrożenia ryzykiem niż te, które ubezpieczając się, korzystały z innych kanałów dystrybucji. Przedsiębiorcy w badaniu „Finanse MSP 2012” oceniali stopień ważności każdego z dziesięciu rodzajów ryzyka związanego z prowadzeniem firmy [porównaj tabela 3].²¹ W każdym z piętnastu rodzajów ubezpieczeń zbadano, czy przedsiębiorcy, którzy wykupili dane ubezpieczenie za pośrednictwem brokera, wyżej oceniali poszczególne zagrożenia niż przedsiębiorcy, którzy skorzystali z innych kanałów zakupu. Wartości *p-value* testu niezależności chi-kwadrat pomiędzy oceną zagrożenia ryzykiem a faktem korzystania z pomocy brokera przedstawiono w tabeli 3. Zależności statystycznie istotne na poziomie istotności 0,05 zostały pogrubione.

Niezależnie od rodzaju wykupionego ubezpieczenia przedsiębiorcy korzystający z usług brokera wyżej oceniają zagrożenie zalaniem z urządzeń wodno-kanalizacyjnych niż pozostałe przedsiębiorstwa.

19. Test jednorodności U Manna-Whitneya dla dwóch rozkładów wykazał, że istnieją statystycznie istotne różnice w rozkładach liczby rodzajów ubezpieczeń wykupywanych w przedsiębiorstwach korzystających z usług brokera oraz w przedsiębiorstwach niekorzystających z takich usług [*p-value* 0,0003].

20. B. Jackowska, T. Jurkiewicz, E. Wycinka, *Ryzyko ubezpieczeniowe w działalności podmiotów sektora MSP: ocena zagrożenia a stopień zabezpieczenia*, [w:] *Problemy współczesnego rynku ubezpieczeń*, red. nauk. J. Lisowski, P. Manikowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2014.

21. W badaniu „Finanse MSP 2012” zastosowano sześciostopniową skalę oceny zagrożenia, dla potrzeb niniejszego badania odpowiedzi zostały podzielone na dwie grupy: wartości skali od 1 do 3 – niska ważność zagrożenia; wartości skali od 4 do 6 – wysoka ważność zagrożenia.

Tabela 3. Test niezależności chi-kwadrat między oceną stopnia zagrożenia a korzystaniem z usług brokera dla różnych rodzajów zagrożenia i ubezpieczenia – wartości prawdopodobieństwa testu (*p-value*)*

Ubezpieczenia**	Rodzaj zagrożenia										
	Pożar	Powódź	Zalanie z urządzeń wodno-kanalizacyjnych	Inne żywioły	Kradzież/wandalizm	Zniszczenie mienia	Wyrządzenie komus szkody	Przerwy w działalności firmy	Niewypłacalność dłużników, posiadanie wierzytelności	Choroba/śmierć właściciela/wspólnika	
Finansowe	0,1240	0,5534	0,4754	0,0325	0,5871	0,3776	0,8429	0,2659	0,4922	0,1425	
Ryzyka budowlano-montazowego	0,0394	0,5036	0,0294	0,0294	0,1435	0,0881	0,0881	0,0064	0,1348	0,3997	
Transportowe (cargo)	0,7262	0,6275	0,1786	0,0167	0,5618	0,7262	0,9847	0,0701	0,9326	0,6275	
Maszyn od awarii/szkód elektrycznych	0,1784	0,2964	0,0469	0,4122	0,5258	0,8051	0,8430	0,1841	0,5079	0,2140	
Zdrowotne	0,9960	0,4956	0,6657	0,8991	0,4688	0,2846	0,3347	0,0624	0,9586	0,7926	
Sprzętu elektronicznego	0,2040	0,2390	0,0219	0,2142	0,9821	0,7288	0,4670	0,0831	0,0623	0,2254	
Gotówki i wartości pieniężnych	0,3378	0,7003	0,0445	0,0935	0,2185	0,2329	0,1632	0,1201	0,2651	0,0234	
Mienia od ognia i żywiołów	0,1994	0,8241	0,0329	0,7003	0,3599	0,6115	0,4660	0,1832	0,1823	0,7344	
OC (oprócz OC komunikacyjnego)	0,0864	0,4472	0,0035	0,7436	0,3574	0,3683	0,5521	0,5068	0,9534	0,2383	
Mienia od kradzieży i rabunku	0,2379	0,5638	0,0547	0,7884	0,6910	0,7125	0,7063	0,2002	0,4671	0,9087	
AC komunikacyjne	0,0353	0,2440	0,0080	0,0589	0,6498	0,3605	0,1358	0,0670	0,2690	0,8527	
Budynków od ognia i żywiołów	0,8653	0,7996	0,1557	0,7137	0,5511	0,8129	0,7986	0,1127	0,4443	0,7641	
Szuby od stłuczenia	0,2067	0,8674	0,3357	0,2407	0,5544	0,4601	0,2599	0,0402	0,4115	0,2102	
OC komunikacyjne	0,2102	0,8311	0,0138	0,2659	0,7673	0,5082	0,4102	0,1317	0,4195	0,6470	
Grupowe na życie pracowników	0,3903	0,4190	0,1731	0,3458	0,5501	0,7682	0,8624	0,0131	0,2652	0,2056	

*Pogrubiono wartości *p-value* poniżej przyjętego poziomu istotności 0,05.

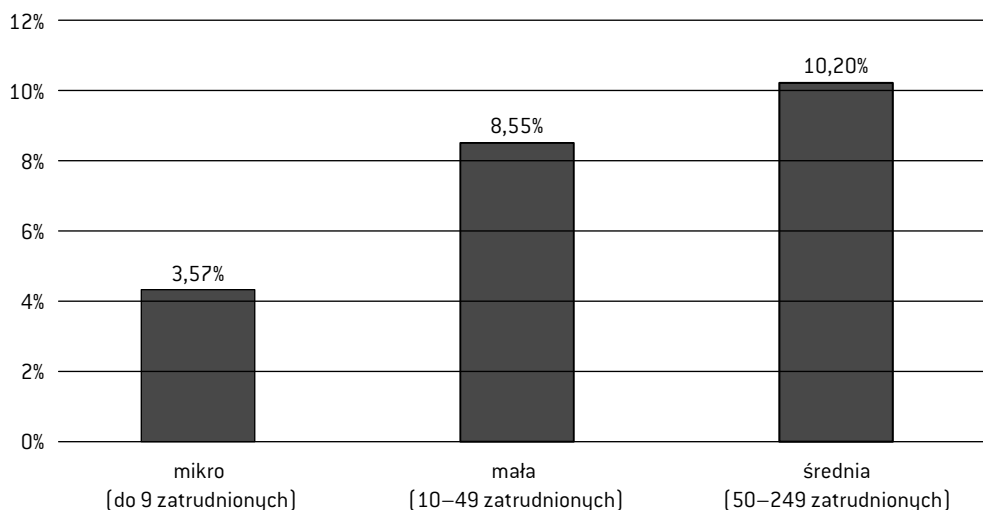
** Kolejność rodzajów ubezpieczeń zgodnie z rankingiem; patrz wykres 2 i tabela 2.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania „Finanse MSP 2012”.

Przedsiębiorstwa, które ubezpieczyły ryzyko budowlano-montażowe przy pomocy brokera, miały wyższą świadomość różnorodności zagrożeń związanych z takimi pracami niż pozostałe ubezpieczone w tym zakresie przedsiębiorstwa.

Korzystanie z usług brokera przy zakupie ubezpieczeń może być powiązane z wieloma czynnikami charakteryzującymi ubezpieczone przedsiębiorstwo. W celu wyodrębnienia z sektora MSP grup przedsiębiorstw najczęściej i najrzadziej korzystających z pomocy brokera przeprowadzono analizę odsetka przedsiębiorstw ubezpieczających się za pośrednictwem brokera w różnych rodzajach przedsiębiorstw. Fakt korzystania z brokera okazał się statystycznie istotnie powiązany tylko z wielkością przedsiębiorstwa mierzoną liczbą zatrudnionych (wykres 3) oraz wielkością obrotów (wykres 4).²²

Wykres 3. Odsetek przedsiębiorstw korzystających z usług brokera według wielkości przedsiębiorstwa (liczby zatrudnionych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania „Finanse MSP 2012”.

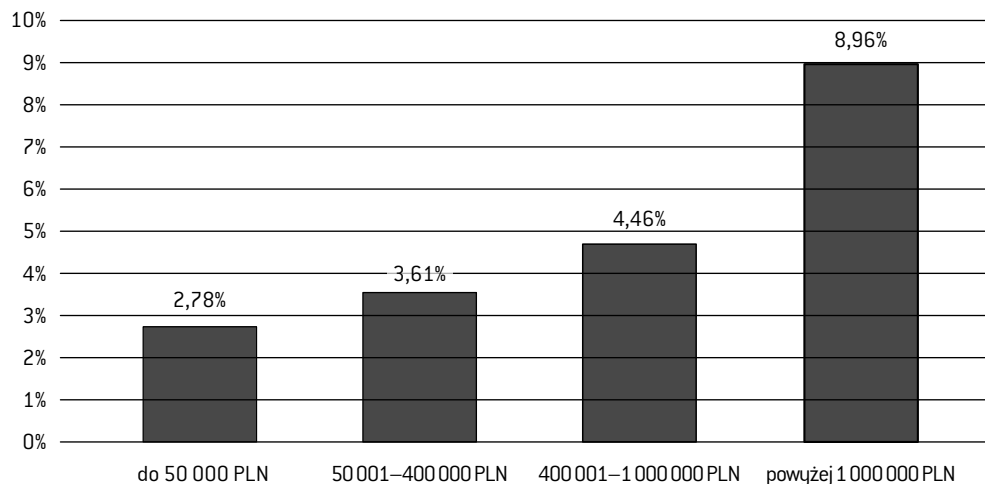
Im większe przedsiębiorstwo, tym częściej powierza zawieranie umów ubezpieczenia brokerom ($p\text{-value} = 0,0035$).²³ W mikroprzedsiębiorstwach tylko w 3,6 proc. przypadków korzystano z usług brokera, w średnich – już w ponad 10 proc.

Zainteresowanie usługami brokera jest również powiązane z wielkością obrotów przedsiębiorstwa ($p\text{-value} = 0,0215$). Im większe obroty, tym częściej przedsiębiorstwa korzystały z usług brokera. Pozostałe cechy przedsiębiorstw nie są w statystycznie istotny sposób powiązane z faktem korzystania przez przedsiębiorstwo z usług brokera. Również forma organizacyjno-prawna nie ma statystycznie istotnego wpływu na korzystanie z usług brokera. Zauważono jednak pewne prawidłowości: najrzadziej korzystają z niego przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą (4,74 proc.), częściej spółki (7,79 proc.), a najczęściej spółdzielnie i przedsiębiorstwa w innych formach prawnych (9,21 proc.).

22. Udało się znaleźć niewiele prawidłowości, ponieważ przedsiębiorcy rzadko korzystają z niektórych rodzajów ubezpieczeń.

23. Zastosowano test niezależności chi-kwadrat.

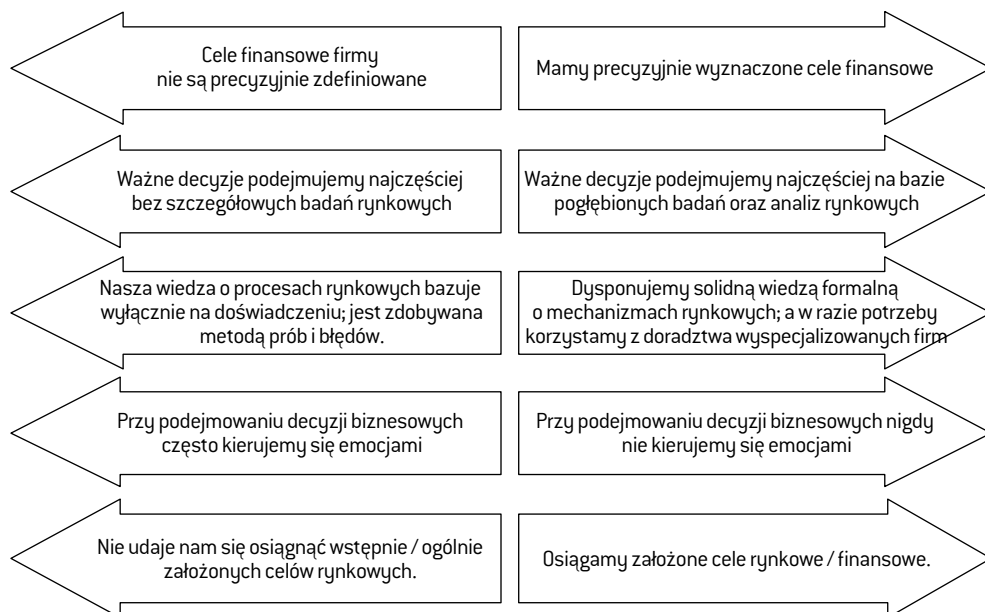
Wykres 4. Odsetek przedsiębiorstw korzystających z usług brokera według wielkości obrotów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania „Finanse MSP 2012”.

W badaniu ankietowym „Finanse MSP 2012” zawarto pytania dotyczące sposobu podejmowania decyzji finansowych w przedsiębiorstwie. W każdym z pięciu pytań przedstawiono przedsiębiorcom dwie skrajne postawy (rysunek 1). Zadaniem przedsiębiorców była identyfikacja na siedmiostopniowej skali postawy wobec każdej z par przeciwstawnych określeń.

Rysunek 1. Postawy przedsiębiorstw sektora MSP w zakresie decyzji finansowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie kwestionariusza badania „Finanse MSP 2012”.

Okazało się, że ogólna strategia biznesowa ma związek z podejmowaniem decyzji o korzystaniu z usług brokera.²⁴ Wysoki odsetek przedsiębiorstw korzystających z usług brokera występuje wśród tych firm, które:

- mają precyzyjnie wyznaczone cele finansowe,
- ważne decyzje podejmują na bazie pogłębionych badań oraz analiz rynkowych,
- dysponują solidną wiedzą formalną o mechanizmach rynkowych,
- nie kierują się emocjami przy podejmowaniu decyzji biznesowych,
- osiągają założone cele rynkowe i finansowe.

Podsumowanie

Ze względu na różnorodność działalności gospodarczych i wynikających stąd różnic w rodzajach ponoszonego ryzyka, a także różnic w stopniu zagrożenia ryzykiem, pośrednictwo brokera w zakupie ubezpieczeń może być gwarancją nie tylko odpowiedniego dopasowania produktów ubezpieczeniowych do potrzeb przedsiębiorstwa, ale także zabezpieczenia interesu przedsiębiorstwa w procesie likwidacji szkód. Z badania ankietowego małych i średnich przedsiębiorstw wynika, że w 2012 r. 7,3 proc. umów ubezpieczeniowych zawarto za pośrednictwem brokera, przy czym częściej korzystano z doradztwa brokera przy złożonych produktach ubezpieczeniowych, takich jak: ubezpieczenia finansowe (23,1 proc. umów), ubezpieczenia ryzyka budowlano-montażowego (20,5 proc. umów), ubezpieczenia transportowe (14,4 proc. umów), ubezpieczenia maszyn od awarii/szkód elektrycznych (11,7 proc. umów).

Korzystanie z pośrednictwa brokera ubezpieczeniowego jest związane z wielkością przedsiębiorstwa. W artykule wykazano następujące prawidłowości: im większa liczba zatrudnionych osób i większe obroty, tym częściej korzystano z usług brokera.. Decyzja o korzystaniu z pośrednictwa brokera ubezpieczeniowego mieściła się w szerszej strategii biznesowej przedsiębiorstwa cechującej się precyzyjnymi celami, bazującej na solidnej analizie rynku, a w razie potrzeby wykorzystującej doradztwo wyspecjalizowanych firm.

Okazało się także, że świadomość zagrożeń sprzyja korzystaniu z pośrednictwa brokera w niektórych rodzajach ubezpieczeń. Ubezpieczający ryzyko budowlano-montażowe poprzez brokera cechowali się wyższą świadomością różnorodnych zagrożeń niż pozostali przedsiębiorcy. Z kolei przedsiębiorcy obawiający się zalania z urządzeń wodno-kanalizacyjnych częściej korzystali z pośrednictwa brokera przy wielu rodzajach ubezpieczeń.

Wykaz źródeł

Borkowski A., *Kanały dystrybucji ubezpieczeń gospodarczych*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania”, 2012 tom 4(40).

European Insurance in Figures, Statistics N°48, Insurance Europe 2014, www.cea.eu [12.11.2014].

European Insurance in Figures, Statistics N°50, Insurance Europe 2015, www.cea.eu [08.04.2015].

24. Statystyczną istotność powiązania badano testem niezależności chi-kwadrat. Wszystkie zależności były statystycznie istotne na poziomie istotności 0,05.

- Gaj T., *Multiagenci a MSP*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, 2013 tom 10, nr 1.
- Insurance Distribution Channels in Europe*, CEA Statistics N°39, March 2010, www.cea.eu [12.11.2014].
- Jackowska B., Jurkiewicz T., Wycinka E., *Ryzyko ubezpieczeniowe w działalności podmiotów sektora MSP: ocena zagrożenia a stopień zabezpieczenia*, [w:] *Problemy współczesnego rynku ubezpieczeń*, red. nauk. J. Lisowski, P. Manikowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2014.
- Jędrzejczyk I., Przybytniowski J., *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2009 nr 2(51).
- Lisowski J., *Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2*, „Zarządzanie i Finanse”, 2013 nr 2, zeszyt 5.
- Przybytniowski J., *Znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego w strukturze ubezpieczeń gospodarczych*, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2010.
- Raport o stanie rynku brokerskiego w 2012 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013 [12.11.2014].
- Rynek ubezpieczeń. Raporty roczne KNF 2007–2013*, www.knf.gov.pl [12.11.2014].
- Tomaszewska I., *Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II*, [w:] *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 228, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, Dz. U. 2014, poz. 1450.
- Ustawa z 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych*, Dz. U. 2014, poz. 768.
- Wieteska S., *Etyka brokera ubezpieczeniowego*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, 2008 vol. 11, nr 2, ss. 97–104.
- Witkowska J., *Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2008.
- Zapotrzebowanie na gwarancje stale rośnie*, Wywiad branżowy, „Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne”, styczeń-luty 2010.
- Zych A., *Flotowe wyzwania*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, 2009 tom 6, nr 5.

Using the services of insurance brokers by the companies of the SME sector

SME sector is an important market segment for insurance companies. Enterprises run the business in changeable legal surroundings and business environment. The insurance broker's advice can be very helpful for enterprise to manage the business risk. The aim of the article is to probe the role of a broker in SME sector in Poland and the identity of the main features of these of enterprises that cooperate with brokers. The empirical study was conducted with the use of unpublished data collected by Qualifact company in research SME Finance 2012. There were taken into account such characteristics as: branch, size of enterprise as well as behavioral features of management as awareness of potential perils and the way of making financial decisions.

Key words: broker, insurance, SME.

DR BEATA JACKOWSKA – Katedra Statystyki Uniwersytetu Gdańskiego.

DR TOMASZ JURKIEWICZ – Katedra Statystyki Uniwersytetu Gdańskiego.

DR EWA WYCINKA – Katedra Statystyki Uniwersytetu Gdańskiego.