

## Identyfikacja obszarów dysfunkcyjnych w polisach *business interruption* (BI)

### Wstęp

Zwiększenie poziomu wykorzystania ubezpieczenia *business interruption* wśród polskich przedsiębiorstw ograniczają liczne bariery tworzone przez rynek oraz bariery wynikające z dysfunkcji zaobserwowanych po stronie samego produktu i producenta (zakładu ubezpieczeń). Celem artykułu jest identyfikacja tych dysfunkcji, która uzasadnia istnienie potrzeby określenia kierunków zmian/rekomendacji w zakresie funkcjonowania ubezpieczenia *business interruption*. W artykule wykorzystano: materiały wtórne Głównego Urzędu Statystycznego, fragment badań przeprowadzonych przez firmę Qualifact – Badania rynkowe i doradztwo oraz wyniki badań własnych. Przygotowana publikacja została sfinansowana ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach grantu promotorskiego nr N N113 080939.

### 1. Ogólna charakterystyka ubezpieczenia *business interruption*

Na gruncie polskim do 1989 roku ubezpieczenie *business interruption* nie było znane i stosowane [Berling-Łapińska, 1999, s. 49]. Pierwsze umowy tego typu wprowadzono po przemianach ustrojowych, w warunkach gospodarki rynkowej. Wówczas beneficjentem polisy BI były duże zagraniczne koncerny, które uruchamiały w Polsce swoje fabryki. Wraz z rozwojem rynku brokerskiego oraz zwiększeniem zainteresowania wśród przedsiębiorców problematyką zarządzania ryzykiem polisa *business interruption* zyskała na znaczeniu.

Zgodnie z założeniami praktyki europejskiej ubezpieczenie *business interruption* może stanowić jedynie rozszerzenie polisy majątkowej, występującej w postaci ubezpieczenia od ognia i innych żywiołów na podstawie wariantu pokrycia FLEXA i EC lub *all risks*, a ochroną ubezpieczeniową mogą zostać objęci przedsiębiorcy (osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej) prowadzący księgi rachunkowe zgodnie z ustawą o rachunkowości

---

\* Dr, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński, ul. Cukrowa 8, 71-004 Szczecin, pokój 212, agnieszka.pawlowska@wzieu.pl

z dnia 29 września 1994 roku oraz przepisami wykonawczymi do powołanej ustawy.

Biorąc pod uwagę różnorodność podejść w zakresie terminologii ubezpieczenia BI, w artykule formułuje się własną definicję tego pojęcia, zgodnie z którą ubezpieczenie *business interruption* stanowi instrument zarządzania ryzykiem zabezpieczający przedsiębiorstwo przed konsekwencjami utraty bądź obniżenia planowanych dochodów wynikających z zakłóceń w prowadzonej działalności, spowodowanych pożarem lub innymi zdarzeniami o charakterze losowym.

Według załącznika do ustawy ubezpieczenie *business interruption* jest zaliczane do grupy 16 (ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych) działu II pozostałych ubezpieczeń osobowych oraz ubezpieczeń majątkowych, w ramach której poza ubezpieczeniem BI należy wyróżnić produkty obejmujące ryzyko [ustawa, 2003] zatrudnienia, niewystarczającego dochodu, złych warunków atmosferycznych, stałych wydatków ogólnych, nieprzewidzianych wydatków handlowych, utraty wartości rynkowej, utraty stałego źródła dochodu, pośrednich strat handlowych poza wyżej wymienionymi oraz innych strat finansowych.

Ze względu na swój zasadniczy cel, jakim jest neutralizacja skutków zakłócenia i przerwy w funkcjonowaniu biznesu wywołanej materializowaniem się ryzyka, ubezpieczenie BI powinno stanowić element systemu ochrony przedsiębiorstwa już w fazie powstawania i uruchamiania działalności. Przerwa w działalności niejednokrotnie oznacza dla przedsiębiorstwa niemożność generowania przychodów ze sprzedaży. W razie braku rezerw finansowych mogą zaistnieć problemy związane z zachowaniem płynności finansowej przyczyniające się w konsekwencji do upadku przedsiębiorstwa. Otrzymanie odszkodowania z tytułu polisy BI umożliwia przedsiębiorstwu osiągnięcie poziomu wyniku finansowego zbliżonego do planowego oraz pozwala powrócić do stanu gwarantującego odbudowanie pozycji rynkowej, oddalając groźbę bankructwa [Finanse..., 2009, s. 179].

Niewątpliwie korzystnym aspektem ubezpieczenia BI jest sam charakter umowy ubezpieczenia, która wygasa dopiero w momencie odzyskania przez przedsiębiorstwo poziomu obrotu, jaki zostałby osiągnięty, gdyby szkoda nie wystąpiła. Z racji na czas niezbędny do rekonstrukcji zniszczonego mienia, który się różni w zależności od rodzaju prowadzonej działalności oraz w związku z występowaniem w przedsiębiorstwie tzw. wąskich gardeł w procesie produkcji, zakupu czy sprzedaży,

często się zdarza, że pożądaný poziom obrotów zostaje osiągnięty po wielu miesiącach. Dzięki polisie BI przedsiębiorstwo może utrzymać dotychczasową pozycję na rynku, zanim nastąpi całkowite odtworzenie zdolności produkcyjnych

## 2. Rynek ubezpieczenia *business interruption* w Polsce

Rynek ubezpieczeń majątkowych w Polsce można uznać za rozwinięty, zbliżony w swych założeniach do standardów przyjętych w krajach Unii Europejskiej, jednakże produkt uzupełniający w postaci klasycznego ubezpieczenia *business interruption* oferuje nieznaczna część zakładów ubezpieczeń. Analizując dostępność polisy *business interruption*, zaobserwowano, że występuje zasadnicza różnica pomiędzy działalnością faktyczną w grupie 16 a posiadaniem zezwoleniem wydanym przez Komisję Nadzoru Finansowego. Spośród wszystkich ubezpieczycieli mających zezwolenie na sprzedaż ubezpieczeń grupy różnych ryzyk finansowych jedynie 16 posiada w swojej ofercie polisę BI.

Udział ubezpieczenia *business interruption* w podmiotowej strukturze portfela ubezpieczeń gospodarczych jest wciąż niewielki. Co więcej, brak jest danych liczbowych przedstawiających bezpośrednio rynek BI. Za przyczynę takiej sytuacji uznać można m.in.:

- brak statystyk produktowych bądź różnice w statystykach sporządzanych przez poszczególne zakłady ubezpieczeń,
- coraz częstsze występowanie ubezpieczenia BI jako opcji w szerszym pakiecie zawierającym także inne produkty ubezpieczeniowe, co stanowi pewne utrudnienie w podziale składki na poszczególne grupy ryzyka.

W celu przybliżenia wielkości charakteryzujących rynek ubezpieczenia *business interruption* w Polsce posłużono się danymi liczbowymi ilustrującymi sytuację na rynku ubezpieczeń całej grupy 16 działu II ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Analizując dane prezentujące udział składek brutto grupy 16 w ogólnej wartości składek z ubezpieczeń majątkowych w latach 2006–2011 (zobacz tablica 1), można zaobserwować wzrost udziału ubezpieczeń różnych rodzajów ryzyka finansowego w całości zebranej składki brutto. Jest to wynik poszerzenia oferty o nowe rozwiązania, zwłaszcza w odniesieniu do ubezpieczenia BI, którego zakres oraz obecność dodatkowych klauzul pozwala na zastosowanie polisy w przedsiębiorstwach reprezentujących różne branże gospodarki. Mimo to ubezpieczenia grupy 16 nadal stanowią

niewielki procent całego rynku ubezpieczeń majątkowych. Poszukując przyczyn takiego stanu rzeczy, należy przede wszystkim wskazać na niską świadomość ubezpieczeniową oraz ograniczoną faktyczną działalność ubezpieczycieli w sprzedaży ubezpieczeń z grupy różnego ryzyka finansowego.

**Tablica 1. Udział składek brutto grupy 16 w ogólnej wartości składek brutto z ubezpieczeń działu II w latach 2006–2010**

Lata	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Udział (%)	1,84	2,48	2,74	4,20	3,54	3,08

Źródło: [Błażej, 2011, s. 85 i n.].

W celu określenia szacunkowej wielkości rynku ubezpieczenia *business interruption* warto się odnieść również do danych liczbowych dotyczących wykorzystania tego produktu przez przedsiębiorstwa w Polsce, które zaczerpnięto z badania przeprowadzonego w 2010 roku przez firmę Qualifact – Badania rynkowe i doradztwo na grupie 505 małych oraz 289 średnich przedsiębiorstw (zobacz tablica 2).

Wyniki badań potwierdzają, że procent przedsiębiorstw korzystających z polisy BI w Polsce jest niewielki. Zaobserwowano również dość dużą różnicę w wykorzystaniu ubezpieczenia pomiędzy małymi a średnimi przedsiębiorstwami.

**Tablica 2. Zakres wykorzystania ubezpieczenia *business interruption* w małych i średnich przedsiębiorstwach w 2010 roku**

Wielkość przedsiębiorstwa	% przedsiębiorstw, które korzystały z ubezpieczenia BI
Małe ( $n = 505$ )	2,2
Średnie ( $n = 289$ )	7,3

Źródło: [Czuba i inni, 2010, s. 86].

### 3. Bariery związane z wykorzystaniem polisy *business interruption*

Podjmując próbę uszeregowania barier związanych z wykorzystaniem ubezpieczenia *business interruption*, można dokonać ich podziału na bariery zewnętrzne kształtowane przez rynek, których oddziaływanie wpływa na powodzenie wykorzystania w praktyce omawianego ubezpieczenia, oraz wewnętrzne, wynikające z dysfunkcji zaobserwowanych po stronie samego produktu i producenta (zakładu ubezpieczeń).

### 3.1. Dysfunkcje o charakterze zewnętrznym

Dokonując analizy wybranych barier, nie sposób pominąć jednego z ważniejszych elementów decydujących o potrzebie posiadania ochrony ubezpieczeniowej w przedsiębiorstwie – **świadomości ubezpieczeniowej**. O randze znaczenia świadomości ubezpieczeniowej najbardziej przekonuje jej wpływ na rozwój gospodarczy kraju i wzrost zamożności społeczeństwa. Dzięki pełnej percepcji zagrożeń i ich właściwemu zabezpieczeniu w drodze ubezpieczenia jednostka uzyskuje poczucie bezpieczeństwa i komfortu psychicznego, co się bezpośrednio przekłada na jakość realizowanych przez nią działań, a dodatkowo w sytuacji wystąpienia zdarzenia losowego pozwala na szybkie odnowienie majątku i ponowne rozpoczęcie działalności [Kołosowska, 2008, s. 100].

Na podstawie liczby sprzedanych polis ubezpieczeniowych można stwierdzić, że w Polsce z roku na rok wzrasta poziom świadomości ubezpieczeniowej podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Należy jednak pamiętać o tym, że skala tej świadomości daleko odbiega od poziomu wiedzy podobnych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynkach zachodnich. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy warto wymienić m.in. [Bera, 2005, s. 182–183]:

- niewłaściwe pojmowanie roli i znaczenia ubezpieczeń, szczególnie w aspekcie sterowania ryzykiem przedsiębiorstwa z aktywnym udziałem ubezpieczyciela,
- niedobór informacji o asekuracyjnej roli ubezpieczeń w programach szkoleniowych dla pracowników,
- niewielkie i powierzchowne prezentowanie problematyki ubezpieczeniowej w mediach, nierzetelne reklamy w mediach,
- nieodpowiednie kształtowanie polityki sprzedaży oraz polityki marketingowej zakładów ubezpieczeń.

Kolejną istotną barierą o wymiarze makroekonomicznym są wymagania stawiane ubezpieczycielom w zakresie bezpieczeństwa ich funkcjonowania. Mowa tu o **wymaganiach kapitałowych**, które muszą być brane pod uwagę przy kształtowaniu portfela zakładu ubezpieczeń. Należą do nich normy określające minimalny kapitał gwarancyjny oraz margines wypłacalności i zasady jego pokrycia. Rozmiary minimalnego kapitału gwarancyjnego zależą od formy prawnej prowadzenia zakładu ubezpieczeń, jak również od prowadzonej grupy ubezpieczeń. Celem zasadniczym gromadzenia i zwiększania kapitału gwarancyjnego przez samych ubezpieczycieli jest dążenie do zapewnienia stałej wypłacalności.

Margines wypłacalności wyznacza z kolei wysokość wymaganych środków własnych zakładu ubezpieczeń [Bera, 2012, s. 175].

Barierą ograniczającą transfer ryzyka przerwy w działalności gospodarczej na zakład ubezpieczeń, przyczyniającą się do niedostatecznego poziomu wykształcenia rynku podaży ubezpieczenia *business interruption*, może być również **sytuacja makroekonomiczna w gospodarce**. Takie zjawiska, jak zmiana koniunktury gospodarczej, bezrobocie, zmiana poziomu stóp procentowych nierzadko powodują aktualizację wysokości sumy ubezpieczenia, co w konsekwencji może prowadzić do wzrostu kosztu ochrony ubezpieczeniowej.

Negatywny wpływ na decyzje przedsiębiorców odnośnie do wykupu polisy *business interruption* ma także **zjawisko braku transparentności ogólnych warunków ubezpieczenia**. Warunki ubezpieczenia stanowią podstawę realizacji umowy i powinny być wnikliwie przeczytane przez przyszłego ubezpieczającego, tak aby uniknąć nieporozumień wynikających z nieznanomości ich treści na dalszym etapie realizacji polisy. Nie zawsze przedsiębiorcy zdają sobie sprawę z wagi zapisów zawartych w warunkach ubezpieczenia i zdarza się, że podpisują umowę ubezpieczenia, nie rozumiejąc wszystkich regulacji w nich zawartych bądź też w ogóle bez wcześniejszego zapoznania się z ich treścią. Aby uniknąć nieporozumień na tym tle, ubezpieczyciele często wprowadzają do treści polisy zapis, że ubezpieczający zapoznał się z treścią warunków ubezpieczenia i je akceptuje. Brak prostoty, zrozumiałości i przejrzystości zapisów warunków ubezpieczenia jest częstym argumentem przedsiębiorców, którzy naruszając je z niewiedzy, czują się oszukani przez ubezpieczyciela w przypadku zastosowania wobec nich sankcji wykluczającej odpowiedzialność ubezpieczeniową [Pawłowska-Kłęb, 2006, s. 148].

### 3.2. Dysfunkcje o charakterze wewnętrznym

Identyfikując bariery o charakterze wewnętrznym, częściowo posłużono się wynikami badań sondażowych<sup>1</sup>. Respondentów zapytano, **czy spotkali się z jakimikolwiek trudnościami w trakcie zawierania**

---

<sup>1</sup> Badania przeprowadzono w terminie od października do grudnia 2011 roku na grupie 101 przedsiębiorstw. Kwestionariusz ankiety obejmował pytania dotyczące miejsca ubezpieczenia *business interruption* w systemie zarządzania ryzykiem przedsiębiorstwa. Uzyskano następujący odsetek odpowiedzi od poszczególnych podmiotów: małych – 68,32% i średnich – 31,68%. Zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) respondowane przedsiębiorstwa reprezentowały sekcję C – przetwórstwo przemysłowe.

**ładź trwania umowy ubezpieczenia *business interruption*?** 4 spośród 12 przedsiębiorców korzystających z polisy BI przyznało, że ich dotychczasowa współpraca z zakładem ubezpieczeń nie przebiegała w sposób pomyślny i oczekiwany. Przyczyny zidentyfikowanych trudności oraz ich charakter prezentuje tablica 3.

**Tablica 3. Identyfikacja problemów związanych z polisą BI na poszczególnych etapach współpracy z zakładem ubezpieczeń**

Etap	Zidentyfikowany problem
Złożenie wniosku	problem z prawidłowym wypełnieniem wniosku o ubezpieczenie
Zawarcie umowy	zbyt długi okres oczekiwania na podpisanie umowy / wydłużony okres negocjacji wykupienia polisy
Postępowanie przy likwidacji szkody	nieprawidłowo ustalona suma ubezpieczenia
Wypłata odszkodowania	–

Źródło: wyniki badania sondażowego.

Na podstawie wyników badań empirycznych stwierdzono, że to właśnie **niezrozumiałe zapisy we wnioskach o ubezpieczenie** i związany z tym **wydłużony okres oczekiwania na podpisanie umowy** oraz **niepoprawnie skalkulowana suma ubezpieczenia** (nieprzystosowanie konstrukcji produktu do realiów rachunkowości przedsiębiorstw) stanowią jedne z głównych barier związanych z wykorzystaniem polisy BI przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Jednym z powodów błędnie oszacowanej sumy ubezpieczenia BI jest niepoprawne wyliczenie zysku brutto za zakończony rok obrotowy (wynikające głównie z nieprawidłowego przegrupowania kosztów z podziału księgowego na podział ubezpieczeniowy). Drugi błąd polega na tym, że bazę za miniony rok obrotowy nieprawidłowo prognozuje się na przyszłość, czyli na potencjalny okres odszkodowawczy.

W kwestii kolejnej z wymienionych barier – **złożoności produktu ubezpieczeniowego BI** – można wskazać na dysfunkcje związane na przykład z prawidłowym ustaleniem okresów odszkodowawczych lub franszyzą. Długości ustalanych okresów odszkodowawczych są z reguły niedopasowane do specyfiki branży przedsiębiorstwa, częstokroć krótsze od czasu niezbędnego na odtworzenie zniszczonego majątku (zwykle standardowe okresy odszkodowawcze ustala się na rok). Następną dysfunkcją świadczącą o złożoności polisy *business interruption* jest zbyt duża franszyza, powodująca problemy związane ze standingiem finan-

sowym przedsiębiorstwa w sytuacji powstałej szkody i przyznanego odszkodowania, które jest o nią pomniejszane [Bobrek, 2011, s. 47]. Co więcej, w celu właściwego udokumentowania roszczenia z tytułu przerwy w działalności wymaga się od ubezpieczonego podjęcia wielu działań zawartych w tzw. instrukcji udokumentowania utraty zysku brutto w wyniku szkody majątkowej, która jest integralną częścią polisy. Barięą w powszechnym wykorzystaniu ubezpieczenia BI jest również **niejednolicie sprecyzowana rola eksperta zewnętrznego**. Na polskim rynku brakuje kodyfikacji w zakresie postępowania eksperta/likwidatora. Nie funkcjonuje żadna instytucja kontrolna nadająca uprawnienia w tym zakresie. Z kolei na rynku brytyjskim likwidatora zewnętrznego (ang. *Loss Adjuster*) obowiązuje kodeks postępowania CILA (ang. *The Chartered Institute of Loss Adjusters*) wymagający działania zupełnie bezstronnego, obiektywnego względem stron umowy ubezpieczenia. Do podstawowych zadań likwidatora zewnętrznego należą [Domańska, 2012]:

- przeprowadzanie wizji lokalnych,
- zapoznanie się z zakresem uszkodzeń materialnych oraz ustalenie przyczyn ich powstania,
- omówienie niezbędnych w danej sytuacji środków zaradczych,
- gromadzenie dokumentacji,
- regularne raportowanie postępu procesu likwidacji szkody,
- przygotowanie raportu końcowego z wyliczeniem szkody.

Warto zaznaczyć, że poza wymienionym zakresem obowiązków na rynku brytyjskim rola *Loss Adjuster* dodatkowo obejmuje interpretację umowy ubezpieczenia *business interruption*, zwłaszcza w zakresie niejednoznacznych zapisów umowy. W warunkach polskich interpretacja warunków umowy ubezpieczenia leży poza kompetencjami likwidatora zewnętrznego.

Kwestia dysfunkcji związanej z **niedoubezpieczeniem** produktu BI dotyczy sytuacji, gdy zadeklarowana suma ubezpieczenia przewidywanego zysku brutto<sup>2</sup> będzie niższa od kwoty będącej iloczynem wskaźnika zysku brutto i obrotu, który zostałby przez ubezpieczającego osiągnięty w maksymalnym okresie odszkodowawczym; gdyby szkoda

---

<sup>2</sup> Praktyka wskazuje na dwa sposoby kalkulacji zysku brutto: metodę sumy (zysk z działalności + wszystkie lub wybrane pozycje kosztów stałych) oraz metodę różnicy (obrótno netto +/- zmiana stanu zapasów i produkcji w toku - koszty zmienne); [Jęksa, 1999, s. 135-143].



w mieniu nie powstała, kwotę odszkodowania pomniejsza się w odpowiedniej proporcji. W wypadku ubezpieczenia *business interruption* problem niedoubezpieczenia często występuje wśród przedsiębiorstw wielozakładowych lub charakteryzujących się sezonowością popytu na określone usługi. Wynika to z faktu, że standardowe rozwiązania stosowane w polisie nie odpowiadają w pełni potrzebom wszystkich przedsiębiorstw [Friedel, 2012, s. 117].

Ostatnią z barier poddanych analizie jest **koszt** ubezpieczenia, który w dużym stopniu zależy od stawki za ubezpieczenie podstawowe i przyjętego dla niego standardu (czyli od tego, czy jest to ubezpieczenie od ognia czy od wszystkich rodzajów ryzyka). Znaczący wpływ na wysokość składki ma również ocena ryzyka. Zakład ubezpieczeń bierze pod uwagę m.in.: podatność mienia na szkody, stan zabezpieczeń przeciwpożarowych, ogólny stan techniczny ubezpieczonego mienia, możliwość zastąpienia poszczególnych linii produkcyjnych czy istnienie wąskich gardeł w procesie produkcyjnym [Skibińska, 2012, s. F8]. Z racji na wielość i różnorodność czynników wpływających na wysokość kosztu ubezpieczenia *business interruption* stawki ubezpieczeniowe są ustalane przez zakłady ubezpieczeń indywidualnie i z reguły mogą podlegać negocjacjom. Trudno jest więc jednoznacznie określić, czy ubezpieczenie BI należy do produktów znajdujących się poza możliwościami finansowymi małych i średnich przedsiębiorstw, czy zważywszy na straty, które może ponieść przedsiębiorstwo w razie wystąpienia szkody, można je uznać za atrakcyjną formę finansowania ryzyka przerwy w działalności gospodarczej.

## Zakończenie

W świetle przedstawionych obszarów dysfunkcyjnych związanych z ubezpieczeniem *business interruption* pojawia się pytanie o przyszły kształt i możliwości wykorzystania tego produktu przez przedsiębiorstwa w Polsce. Należy stwierdzić, że właściwe wkomponowanie produktu ubezpieczeniowego *business interruption* w proces zarządzania ryzykiem oraz jego upowszechnienie wśród przedsiębiorstw wymaga zastosowania rozwiązań prezentujących **nowe podejście zakładów ubezpieczeń w stosunku do istniejących zasad udzielania ochrony ubezpieczeniowej** (m.in. wprowadzenie uproszczonych procedur udzielania ochrony ubezpieczeniowej, wprowadzenie dodatkowych form współpracy pomiędzy przedsiębiorstwem a zakładem ubezpieczeń,

poszerzenie katalogu produktów, do których mogłaby być dołączona polisa *business interruption*, czy też włączenie produktu BI do pakietów ubezpieczeniowych oferowanych przedsiębiorstwom) oraz **uwzględniających zmieniające się potrzeby ubezpieczeniowe przedsiębiorców** (m.in. możliwość dostosowania oferty ubezpieczenia do indywidualnych oczekiwań przedsiębiorstwa).

## Literatura

1. Bera A. (2012), *Ochrona ubezpieczeniowa w działalności mikro- i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
2. Bera A. (2005), *Ubezpieczenia finansowe jako instrument wspierający politykę kredytową przedsiębiorstw wobec odbiorców*, Wydawnictwo Fundacja Warta, Warszawa.
3. Berling-Łapińska E. (1999), *Business Interruption*, „Business Forum” nr 5.
4. Bobrek M. (2011), *Kluczowe ubezpieczenie*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” nr 2.
5. Czuba T., Pietrzak J., Szczepaniec M. (2010), *Raport z badania syndykatowego, Finanse MŚP 2010: Rynek usług ubezpieczeniowych*, Qualifact – Badania rynkowe i doradztwo, Gdańsk.
6. Domańska D. (2012), *Ubezpieczenie utraty zysku w praktyce*, Seminarium Ubezpieczeniowe Insurance Meeting Point, Warszawa.
7. *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania* (2009), Zadora H. (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
8. Friedel S. (2012), *Business interruption – standard dobry dla wszystkich?*, Raport Specjalny „Forbes” nr 6.
9. Jęksa Z. (1999), *Ubezpieczenia majątku i zysku firmy*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
10. Kołosowska B. (2008), *Świadomość ubezpieczeniowa a świadomość potrzeby bezpieczeństwa*, Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu nr 7, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu, Toruń.
11. Pawłowska-Kłab U. (2006), *Wybrane aspekty wpływające na decyzję przedsiębiorstwa o zawarciu umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego*, w: *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Tomkiewicz E. (red.), Zeszyty Naukowe nr 70, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.

12. Polski rynek ubezpieczeniowy 2010 (2011), w: *Studia i analizy statystyczne*, Błażej M. (red.), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
13. Skibińska R. (2012), *Wsparcie dla przedsiębiorstwa w czasie przestoju*, „Rzeczpospolita” nr 27.
14. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.

## Streszczenie

W niniejszym artykule dokonano identyfikacji zjawisk dysfunkcyjnych występujących w ubezpieczeniu *business interruption*. Na wstępie przedstawiono ogólną charakterystykę polisy *business interruption* oraz sformułowano własną definicję tego pojęcia. Następnie przy wykorzystaniu danych Głównego Urzędu Statystycznego oraz wyników badań wtórnych określono szacunkową wielkość rynku BI w Polsce. W ostatniej części artykułu zaprezentowano zewnętrzne i wewnętrzne bariery ograniczające wykorzystanie ubezpieczenia *business interruption* przez polskie przedsiębiorstwa. W zakończeniu wskazano na pewne działania ze strony zakładów ubezpieczeń, których podjęcie mogłoby się w najbliższym czasie przyczynić do dalszego rozwoju tego typu ochrony ubezpieczeniowej na polskim rynku.

## Słowa kluczowe

ubezpieczenia majątkowe, polisa *business interruption*

## Identification of dysfunctional areas in *business interruption* policies (Summary)

The article identifies dysfunction occurring in business interruption insurance. The first part of the paper focuses on general characteristics of business interruption policy, and presents its own definition of the term. Then, using data from the Central Statistical Office and secondary studies, determined the estimated size of the BI market in Poland. The last part of the article shows the external and internal barriers to the use of business interruption insurance for Polish companies. In conclusion identifies some activities on the part of insurance companies, which could take to contribute to the further development of this type of insurance on the Polish market in the next few years.

## Keywords

property insurances, business interruption policy

