

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Majandusarvestuse instituut

Finantsarvestuse õppetool

Helina Tammeleht

**ETTEVÕTETE KINDLUSTAMISE HETKEOLUKORD JA
ARENGUPERSPEKTIIV EESTIS PEARAAMATUPIDAJATE JA
FINANTSJUHTIDE PILGU LÄBI**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: dotsent Natalja Gurvitš

Tallinn 2016

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Helina Tammeleht

Üliõpilase kood: 134745

Üliõpilase e-posti aadress: helina.tammeleht@gmail.com

Juhendaja dotsent Natalja Gurvitš arvamus:

Töö vastab bakalaureusetöö esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Kaitsmisele lubatud

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

ABSTRAKT	3
SISSEJUHATUS	4
1. KINDLUSTUSE OLEMUS	6
1.1. Kindlustuse tekkimine	6
1.2. Riskijuhtimine	7
1.3. Ettevõtete kindlustamise eesmärgid	9
1.4. Kindlustusteenuse pakkujad	11
1.5. Kindlustatavad riskid ja kindlustuspreemia määramine	13
1.6. Kahjunõuete hüvitamine	15
1.7. Kahjukindlustus Eestis	16
1.8. Ettevõtete kindlustamise võimalused Eestis	17
1.9. Alakindlustatus	20
2. UURING ETTEVÕTETE KINDLUSTAMISEST EESTIS	24
2.1. Uuringu meetodika ja valimi kirjeldus	24
2.2. Uuringu tulemuste analüüs	25
2.3. Tulemuste tõlgendus ja järeldused	37
KOKKUVÕTE	43
VIIDATUD ALLIKAD	45
SUMMARY	48
LISAD	51
Lisa 1. Ettevõtetele edastatud interaktiivne küsimustik	51
Lisa 2. Kasumiaruande skeem 2	58

ABSTRAKT

Bakalaureusetöö pealkiri on: Ettevõtete kindlustamise hetkeolukord ja arenguperspektiiv Eestis pearaamatupidajate ja finantsjuhtide pilgu läbi

Töö eesmärk oli selgitada välja mikro, väikese ja keskmise suurusega ettevõtete kindlustamise hetkeolukord Eestis pearaamatupidajate ja finantsjuhtide pilgu läbi ning ühtlasi anda hinnang ettevõtte tervikkindlustuse tarbimise arenguperspektiivile. Suuremad ettevõtted reeglina kindlustavad end välismaal, mistõttu Eesti kindlustusandjate juures kindlustatavad on peamiselt väikse või keskmise suurusega ettevõtted. Püstitatud uurimisküsimus on järgmine: „Milline on Eestis ettevõtete kindlustamise hetkeolukord ja arenguperspektiiv pearaamatupidajate ja finantsjuhtide pilgu läbi?“

Töö käigus viidi läbi uuring, kasutades kvantitatiivset meetodit, mis võimaldas küsitleda suurt hulka ettevõtteid ning seeläbi selgitada välja turul valitsev olukord. Vastused saadi 71 ettevõttelt, millest osales uuringus 62. Tulemustest selgus, et valimisse kuulunud ettevõtted hindavad kindlustamise võimalust enamasti kõrgelt ning ka tervikkindlustuse potentsiaalsed tarbijad on Eesti turul olemas. Ettevõtete kindlustamise hetkeseis oli uuringu läbiviimise ajal rahuldav. Enamik valimisse sattunud organisatsioone olid küll kindlustuse soetanud, kuid mitmed neist olid enda hinnangul siiski alakindlustatud. Esines ka kindlustamata ettevõtteid.

Bakalaureusetöö on kasulik eelkõige kindlustuspakkujatele, sest see annab infot äriklientide kindlustamise hetkeolukorra ja eelistuste kohta.

Võtmesõnad: kindlustus, ettevõttekindlustus, tervikkindlustus, kindlustusliigid, kindlustusturg, alakindlustatus, kindlustuspakkujad

SISSEJUHATUS

Juba ammustest aegadest on inimkond püüdnud riskidega koos eksisteerimist enda jaoks ohutumaks muuta. Inimesed soovisid kindlustunnet, kuid riskid võisid üksikult vastutava inimese üleöö varast lagedaks teha. Seetõttu saadi aru, et suurt riski pole mõistlik üksi kanda, vaid see ühiskonnaliikmete vahel ära jagada. Kindlustamine on niisiis aastasadu arenenud ja toetab meid tänapäevalgi. Teadmine, et kindlustus on teatud riskidest põhjustatud kahju korvamiseks olemas, tagab mõnesuguse meelerahu ning see on eluliselt tähtis nii üksikisikutele kui ka ettevõtetele. Seetõttu pakuvad kindlustusseltsid füüsilisele isikule suunatud kindlustusteenuste kõrval võimalust kindlustada ka juriidilise isiku vara. Vaatamata sellele on ettevõtete alakindlustatus maailma eri paikades suureks probleemiks. Kindlustusandjad püüavad teenuseid osutades olla oma klientidele võimalikult meelepärased, pakkudes neile hulganisti erinevaid kindlustusliike, mida klient üksikult või kombineeritult pakulina soetada saab. Iga kindlustusliik kaitseb kindlustatut konkreetsete, lepingus kirja pandud riskide eest.

Eestis on üheksa tegevusloa alusel tegutsevat kahjukindlustusseltsi ning neli välismaiste kahjukindlustusandjate filiaali. Statistikaameti andmete põhjal on 2015. aasta lõpu seisuga kindlustusmaksete järgi kolm kõige suurema turuosaga kahjukindlustusseltsi Eestis IF P&C Insurance AS (27%), ERGO Insurance SE (17%) ja Swedbank P&C Insurance AS (15%). Ometi ei paku ükski kolmest eelnimetatud kindlustusseltsist ettevõtetele tervikkindlustust (edaspidi ka pakettkindlustus), mille abil oleks igal mikro, väikese ja keskmise suurusega organisatsioonil end mugav kaitsta kõikide põhiliste riskide eest. Eesti kindlustusturul on vaid kaks selletaolise teenuse pakkujat. Kahjuks ei erista Statistikaamet oma andmebaasis era- ja ärikliente. Samuti ei ole Eestis ettevõtete kindlustamise ega alakindlustatuse kohta uuringuid tehtud. Kindlustamatus ja alakindlustatus on suur probleem ettevõtete seas mitmel pool maailmas. Autori arvates võib selle üheks põhjuseks olla tervikkindlustuse vähene pakkumine ning seetõttu on alust arvata, et samasugune probleem eksisteerib ka Eestis.

Bakalaureusetöö eesmärk on selgitada välja ettevõtete seas valitsev kindlustamise hetkeolukord ja arenguperspektiiv Eestis pearaamatupidajate ja finantsjuhtide pilgu läbi. Ühtlasi soovitakse välja selgitada pearaamatupidajatelt ja finantsjuhtidelt saadud vastuste abil ettevõtte arvamus tema kui terviku kindlustamise vajalikkuse kohta ning seeläbi hinnata spetsiaalselt selleks mõeldud kindlustusteenuse potentsiaali Eesti turul. Uurimisküsimuseks on: „Milline on Eestis ettevõtete kindlustamise hetkeolukord ja arenguperspektiiv pearaamatupidajate ja finantsjuhtide pilgu läbi?“.

Tervikkindlustus on mõeldud eelkõige väikese kuni keskmise suurusega ettevõttele ning seetõttu on uuritavaks tasandiks erinevatel tegevusaladel tegutsevad mikro, väikese ja keskmise suurusega Eesti ettevõtted. Uuringu läbiviimiseks kasutatakse kvantitatiivset meetodit. Selleks koostati veebipõhine ankeetküsimustik, millele saadi kokku 71 vastust. Uuringus kasutati neist 62 respondendi omi.

Uurimisülesanded on järgmised:

- 1) teemakohase teoreetilise kirjanduse läbitöötamine;
- 2) kvantitatiivse uurimismeetodi tarbeks küsimustiku koostamine ja toimetamine respondentideni;
- 3) küsitluse vastuste tulemuste väljatoomine ja analüüsimine;
- 4) tulemuste tõlgendamine ja järelduste tegemine.

Bakalaureusetöö koosneb kahest peatükist. Esimene peatükk on jaotatud üheksaks alapeatükiks. Igas alapeatükis on välja toodud pealkirjale vastav erialane kirjandus. Töö esimeses peatükis on juttu kindlustatuse tekkimisest ja põhitõdedest, riskijuhtimisest, ettevõtete kindlustamise eesmärgist ja selleks kasutatavatest kindlustusliikidest, Eesti kindlustusturust ja ettevõtete alakindlustatuse probleemist. Teise peatüki esimeses alapeatükis kirjeldab autor uuringu läbiviimiseks kasutatud uurimismeetodit ning uuringu läbiviimise protsessi. Teises alapeatükis on kirja pandud läbiviidud uuringu tulemused ja nende analüüs ning kolmandas alapeatükis tulemuste põhjal tehtud järeldused ja põhjendused. Lisaks sellele toob kolmandas alapeatükis autor välja töö kirjutamise käigus märgatud kitsaskohad ja pakub välja omapoolsed ideed, mida oleks võinud teha teisiti ning mida tulevikus põhjalikumalt uurida võiks.

Autor soovib tänada oma juhendajat Natalja Gurvitsit ning Eesti kindlustusturu ühte arvamuslimpõhise Margus Liigandit igakülgse abi eest töö valmimisel. Samuti kõiki küsimustikule vastajaid.

1. KINDLUSTUSE OLEMUS

Esimeses peatükis, mis on jagatud üheksaks alapeatükiks, käsitleb töö autor varasemat teemakohast kirjandust. Esimeses alapeatükis on välja toodud kirjandus kindlustuse tekkimise teemal ja teine alapeatükk keskendub kindlustamisega tihedalt seotud olevale riskijuhtimise teadusharule. Kolmandas alapeatükis toob autor välja ettevõtte kindlustamise peamised eesmärgid ning kirjutab kindlustuse mõjust ettevõtlusele üldiselt. Neljas alapeatükk tutvustab ja võrdleb erinevaid kindlustusteenuse pakkujaid ning viies kirjeldab kindlustatavaid riske ja kindlustusmakse määramise protsessi. Kahjunõuete hüvitamisest on kirjutatud kuuendas alapeatükis. Seitsmes alapeatükk loetleb üles ja võrdleb Eestis tegutsevaid kahjukindlustusseltse ning kaheksandas on kirjeldatud ettevõtete kindlustamise võimalusi Eestis. Alapeatükk üheksa kirjeldab ettevõtete alakindlustatuse probleemi ning käsitleb ühtlasi ka eri riikides läbiviidud uuringuid.

1.1. Kindlustuse tekkimine

Vilja kättesaadavus aastate vältel oli kõike muud, kui stabiilne. Aeg-ajalt see ikaldus või takistas kallaletungijate piiramisrõngas elanikel viljasaagi kättesaamist. Seetõttu saadi juba varakult aru ühiste tagavarude kogumise tähtsusest. Nii tekkiski inimteadvuses ühise fondi idee, mis 15. sajandi lõpus liitus „kaubandusliku revolutsiooni“ poolt esilekutsutud riski ideega. (Kindlustus: ... 1996, 3) Risk esineb siis, kui ei saa kindel olla, kas oodatud või kardetud sündmus aset leiab. See on ebasoodsa sündmuse toimumise ja kahju tekkimise võimalus, mida iseloomustab ennustamatus. Riski taset mõjutavad sündmuse toimumise tõenäosus ja tagajärgede ulatus ning mida kõrgemale tasemele risk kuulub, seda rohkem püütakse seda vältida. (Insurance: ... 1996, 5) Kindlustuse lähtekohad asuvad väga kaugel tsivilisatsiooni ajaloos, mistõttu ei ole neid suudetud kindlaks teha. Iidset päritolu tõestab Piibli jutustuses olev Joosepi tõlgendus Egiptuse kuninga unenäost, mis illustreerib kindlustuse taolist teenust. (Kindlustus: ... 1996, 3)

Eurooplaste korraldatud Aasia ja Ameerika merereiside eesmärk oli kaubelda sealsete eksootiliste tarbekaupadega. Reisi ettevõtmine oli aga küllaltki riskantne, mistõttu kõik teele asunud laevad ei pruukinud kodusadamasse tagasi jõuda. Võimalikke riske meretranspordis on palju: uppumine, tagavarade lõppemine, kursilt kõrvalekaldumise tõttu ära eksimine või loodusjõudude meelevallas hätta jäämine. Seetõttu võis mõni osanik suure tõenäosusega kaotada kogu oma investeeringu. Merereisi investeerijad pidasid seega mõistlikuks see risk endi vahel ära jaotada. Nad asutasid selle tarbeks aktsiaseltsi, mille alusel investeerijad jaotasid omavahel nii kaotuse riski kui ka kogu ettevõtmisest loodetava tulu. Laeva või lasti omanik kindlustas omakorda ennast, pakkudes teistele inimestele sularaha, et saada hüvitist, kui laev merereisilt tagasi ei peaks pöörduma. Need kindlustusandjad löidki ühise tagavarade fondi. Aktsiaselts ja kindlustus täiendasid teineteist. Rühm üksikisikuid või firmasid sai sularahas preemia, kui nõustusid laeva omanikule laeva kaotsimineku korral hüvitist maksma. Hüvitise eesmärk oli ja on tänapäevalgi taastada võimalikult täpselt riski mitteteostumisele vastav olukord. (1996, 5) 18. sajandi keskel ei osanud aga keegi arvata, et kindlustusmakseid tasuvate isikute hulga üha suuremaks muutumise tagajärjel tõusevad kindlustuskompaniid maailma suurimate investorite hulka finantsturgudele domineerima. (Ferguson 2008, 152)

Kindlustuse idee tekkimine kauges ajaloos tõestab autori arvates kindlustamise aegumatut otstarbekust. Ümbritsev keskkond küll muutub ja areneb, kuid ohud ja riskid on seejuures jäävad. Riskidega toime tulemiseks on aja jooksul välja arenenud spetsiaalne teadusharu – riskijuhtimine – millest lähemalt kirjutatakse alapeatükis 1.2.

1.2. Riskijuhtimine

Riski võib aktsepteerida ja võtta kogu vastutus enda kanda, kuid riske on võimalik ka maandada ning seeläbi nendega koos elamine võimalikult stabiilseks ja turvaliseks muuta. Sellisel puhul riske kas jagatakse, limiteeritakse, vähendatakse või delegeeritakse. Selle kõigega tegeleb juba ligikaudu 60 aastat eksisteerinud spetsiaalne teadusharu – riskijuhtimine – mida eristatakse teistest juhtimisdistipliinidest. Teadusharu eesmärk on tagada organisatsiooni edukus ja vähendada võimalikke tagasilööke, juhtides juhtkonna tähelepanu ettevõtte tegevust ohustavatele asjaoludele. (Kindlustuse ... 2015) Aastatel 1940-1970 oli riskijuhtimine Põhja-Ameerikas ametlik protsess, mis arenes jõudsalt 1970ndatel ja levis üle maailma 1980ndate jooksul. Enne 1940ndaid olid organisatsioonides kindlustuse ostjad, kes

keskendusid üksnes riski ülekandmisele. 1970ndatest tänaseni on riskijuhtimine arenenud kadumi kontrolli, ohutuse ja teisteks strateegiateks. Ikka selleks, et riske vältida, vähendada või siirdada. (Hampton 2014) Tänapäeval omavad paljud organisatsioonid riskijuhti, kes nõustab ettevõtet ähvardavate riskide ning nendega toimetuleku meetodite osas. (Kindlustuse ... 2015)

Riskijuhtimise protsess ehk riskianalüüs koosneb mitmest osast. Kõigepealt on vaja kaardistada püstitatud eesmärgid. Eesmärgid võib kaardistada selliste dokumentide nagu arengukavade ja tegevusplaanide põhjal. Kui eesmärgid on fikseeritud, tuleb järgmise sammuna määratleda, millised riskid nende eesmärkide täitmist ohustada võivad. Seejärel on tarvis riskantsuse väljaselgitamiseks riske hinnata. (Riskijuhtimine 2013) Riski taseme hindamiseks tuleb kaasata kaks mõistet: esinemissagedus ja mõjuulatus. Ulatus viitab riski poolt põhjustatud kahjustuste suurusele. (Kindlustus: ... 1996, 11) Riski ulatus jaguneb neljaks: tähtsusetu, vähene, oluline ja kahjustav. Olulise ja kahjustava mõjuulatusega riskid põhjustavad tõsiseid äritegevuse katkemisi ja inimeste, varade või maine kahjustumist. Tähtsusetu ja vähese mõjuga riskidest tingitud kahju on väiksem. Sel puhul riski avaldumine ei häiri käimasolevaid ja planeeritavaid tegevusi olulisel määral. Sagedust ehk esinemise tõenäosust liigitatakse samuti neljaks: vähetõenäoline, võimalik, tõenäoline ja kindel. Mõned juhtumid nagu autoavariid on sagedased ja aimatavad, kuid on ka täiesti ootamatuid. (Hampton 2014) Riski taseme sõltuvus mõlemast näitajast tähendab, et riskisituatsioon, mille tõenäosus on väike, aga mõjuulatus suur, võib olla siiski riskantsem kui situatsioon, mille esinemise tõenäosus on suur, kuid mõju väike. (Kindlustus: ... 1996, 11) Ettevõtteid ohustavad igapäevaste tegevuste juures mitmed erinevad riskid, kuid inimesed ei pruugi ilma riskijuhtimiseta ähvardavast probleemist teadlikud olla, sest nad on ohule liiga lähedal või lihtsalt liiga hõivatud, et märgata. (Hampton 2014)

Hinnatud riskidele määratakse vastavad maandamistegevused. Kriitilised riskid vajavad kiiret reageerimist ja kohest maandamistegevuste ellurakendamist. Tihti peale ka enim ressursse. Tingimuslike riskide korral planeeritakse tegevusi puhuks, kui risk peaks realiseeruma. Sisekontrollisüsteemid vaadatakse üle ning vajadusel viiakse ellu parandusi. Olenevalt juhtkonna poolt määratud kriteeriumitest, määratakse mõnel juhul ka maandamistegevusi. Väheolulised riskid on seesugused, millega võib leppida, kuna nende realiseerumine ei takista asutuse eesmärkide täitmist ega too kaasa olulisi kahjusid. Väheese mõjuga riske on vaja pidevalt seirata, et need ei tabaks ootamatult, kuid nende olemasoluga

võib leppida. Riskide tasemete piirid tuleb aga igal asutusel endal määrata. (Riskijuhtimine 2013)

Paraku ei ole kõiki riske ealeski võimalik viia null-tasandile. Eesmärk peaks olema viia kriitilised riskid vähemalt tingimuslike riskide tasemele. Pärast maandamistegevusi jääb alati alles ka jäärisk – teatud tõenäosus, et risk siiski realiseerub. Kõikide riskide maandamiseks on vaja ressursse ning seetõttu on oluline tegeleda esmajärjekorras riskidega, mis võivad endaga kaasa tuua olulist kahju. (*ibid.*)

Veel kümme aastat tagasi nägid paljud organisatsioonid riskijuhtimises vaid tülid ja administratiivset kohustust, mis takistas äri arenemist. Tänapäevaks on mõistetud, et riskijuhtimine on äri kaitsmiseks ja laienemise võimaldamiseks oluline tegevus. Muutusterohkes, ebakindlas ja ühendatud maailmas on riski tähendus ettevõtete jaoks muutumas. Riskide realiseerumisel levivate mõjude kiirus ja ulatus on drastiliselt tõusnud ning riskid, mida kunagi hinnati ebatõenäolisteks, on muutunud tavapäraseks. Olukorras, kus ettevõtte on väliskeskkonnas toimivate ootamatute sündmuste poolt haavatavad, aitab tõhus riskijuhtimine paljusid ebameeldivaid probleeme vältida või nende esinemise tagajärgi pehmendada. (Riskijuhtimine 2015)

Riskianalüüsi on tarvis teostada, et selgitada välja ettevõtet ohustavad riskid ja kindlustamise vajadus. Riski ülekandmist ettevõttelt kindlustusseltsile kirjeldab lähemalt alapeatükk 1.3.

1.3. Ettevõtete kindlustamise eesmärgid

Iga inimene soovib, et tal oleks oma isikliku vara üle hea kontroll ja kindlustunne. Samamoodi soovitakse seda ettevõtte vara puhul. Eduka ettevõtte ülesehitamine nõuab palju energiat, aega ja raha. Küll aga võib see investering ühel päeval osaliselt või lausa täielikult hävineda, sest kõik ettevõtte seisavad silmitsi neid igapäevaselt ohustavate riskidega. Tavapäraselt on igasuguste riskide mõju suurem väikestele ettevõtetele. Taoliste äritegevust ohustavate riskide hajutamise ja minimeerimise tarbeks on loodud ettevõtete varakindlustus. (Rubin 1978)

Kindlustus on riski ülekandemehhanism, üks riskidega toimetuleku meetod, mille abil isik või organisatsioon saab vahetada enda ebakindluse kindlustunde vastu. Kindlustusandjad ei müü füüsilisi tooteid, vaid teenust. Seda seepärast, et kindlustus ei ole asi, mida saab

edasimüümise eesmärgil kokku osta ning kindlustuse lõpptulemit pole võimalik enne tehingut näidata. Kindlustuse kõnekeeles on toode ja teenus sünonüümid. (Kindlustuse ... 2015) Rahvusvaheliste terminite kohaselt liigitatakse kindlustuspakkuja tooted „nähtamatu“ tegevuse alla. Lepingu olemasolu tõendavat kindlustusvõtja ja –andja vahelist dokumenti kutsutakse poliisiks. Kindlustusandja müüb kindlustusvõtjale lubaduse. Nii kindlustust ostes kui ka kogu kindlustuslepingu kestel peab klient tunnetama, et ta on eriline, et ta saab raha eest väärtusliku asja ning et kindlustusandja tegutseb ökonoomselt, kuid efektiivselt, pidades kliendi huve esmatähtsaks. (Kindlustus: ... 1996, 7-9)

Kindlustamise põhjuseid on mitmesuguseid. Nendest tähtsaim on riski realiseerumise tagajärjel tekkinud majanduslike kahjude hajutamine kõikide kindlustusfondis osalejate ehk kindlustusvõtjate vahel. Ühise fondi olemasolu on oluline, kuna kindlustusselts ei seo kindlat osa oma varast konkreetse poliisiga. Fondi eesmärk on valmisolek katta iga reaalselt teostunud kindlustatud riski, mis omakorda võidab kindlustusvõtja usalduse, et poliisis kirjapandut ka täidetakse. Ebakindluse ja juhuslikkuse vähendamise kaudu soosib kindlustus majanduslikku aktiivsust. Vähesed julgeksid olla ettevõtlikud, kui põrumine tähendaks automaatselt pankrotistumist ning sellise hirmu all oleksid võib-olla mitmed tänased edukad ettevõtted loomata jäänud. Veel võimaldab kindlustus ettevõtete ning eraisikute rahalisi vahendeid investeerimiseks vabastada. Raha tagavara, mida muidu oleks hoitud võimalike riskide teostumise katmiseks, on selle asemel võimalik investeringutesse paigutades teenima panna. (1996, 25-27) Ettevõttesse investeerimine pole sugugi ahvatlev, kui on palju riske, mis võivad majanduslikult väga halvasti mõjuda. Kuid mida vähem on ärisse investeerijaid, seda vähem on töökohti, tooteid ja teenuseid ning seda suurem on vajadus impordi järele. Kindlustamine annab võimaluse ettevõtet ohustav risk kindlustusandjale suunata. (Insurance: ... 1996, 23)

Kindlustusel on positiivne mõju nii üksikule ettevõttele kui ka ettevõtlusele ja majandusele suures plaanis. Kindlustusseltsid investeerivad majandusse, annavad inimestele julguse investeerida ja olla ettevõtlikud. Kindlustusteenuse pakkujatest põhjalikumalt on kirjutatud alapeatükis 1.4.

1.4. Kindlustusteenuse pakkujad

Kindlustusteenuse soetamine on võimalik läbi kolme erineva pakkuja: kindlustusseltsi, kindlustusagendi või kindlustusmaakleri. Kindlustusleping sõlmitakse alati vastandlike huvidega osapoolte, kindlustusseltsi ja kindlustusvõtja vahel. Kindlustusagente ja –maaklereid nimetatakse kindlustusvahendajateks. (Kindlustusvahendajad) Kindlustusvahendajad teenivad kindlustusseltsilt vahendustasu. Enamik väikeseid ettevõtteid sõlmivadki kindlustuspoliise just kindlustusagendi või –maakleri abiga. (Bonner 2016)

Kindlustusmaakler esindab kindlustusvõtja huve. Tema kohustuseks on välja selgitada kliendi kindlustushuvi ja nõudmised ning seejärel soovitada talle vastavat lepingut piisava hulga kindlustusseltside pakkumiste seast. Ühtlasi ka põhjendada kliendile antud nõuandeid nii põhjalikult, kui kindlustuslepingu keerukus seda nõuab. Kindlustusmaakler peab kliendile tutvustama iga kindlustuslepingu tingimusi – kindlustusmaksete suurust, tasumise korda ning lepinguga seotud piiranguid ja välistusi. Kliendil on õigus olla informeeritud vahendustasu suurusest, mida maakler kindlustusseltsilt iga vahendatava kindlustuslepingu kohta saab. Veel on maakler kohustatud teavitama kindlustusvõtjat hüvitamise põhimõtetest ja sellest, millisele kohtule võib vaidluse korral kindlustuslepingu alusel nõude esitada. (Kindlustusvahendajad)

Kindlustusmaakler pakub kindlustusvõtjale lisandväärtust. Tema roll on olla ettevõtte personaalne nõuandja kõigis kindlustusküsimustes. Viimaste statistiliste andmete kohaselt sõlmitakse kahjukindlustuses üle poolte kindlustuslepingutest kindlustusmaaklerite vahendusel. Kindlustusmaakleri teenuse peamine eelis kindlustusseltsi otsemüügi ees on võimalus võrrelda erinevate seltside pakkumisi ja valida nende seast sobivaim. (Tropp 2015)

Maakler tekitab kindlustusturule lisandväärtust järgmiselt (*ibid.*):

- 1) Kindlustusmaakleri suutlikus anda kindlustusvõtjale informatsiooni, mida kindlustusvõtja ei suudaks ise otsides leida.
- 2) Kindlustusmaakler suurendab kindlustusturu läbipaistvust, sest ta pakub kindlustusvõtjale mitmekesisist informatsiooni.
- 3) Kindlustusmaakleri kaudu saavad kõik Euroopa Majandusühenduse kindlustusandjad pakkuda oma tooteid Eesti kindlustusvõtjatele, alalist esindust Eestis omamata. Kindlustusvõtja omab tänu sellele laiemat valikut.
- 4) Kindlustusmaakler haldab kõiki kindlustuslepinguga kaasnevaid protsesse, abistades kindlustusvõtjat kõigis kindlustusteemalistes küsimustes.

Kindlustusmaakler tunneb oma kliendi ettevõtet ning teab, millega, kus ja kuidas see tegutseb. Samuti on vajalik, et maakler oleks teadlik iseloomulikest riskidest, mis ettevõtet ohustavad. Ta aitab oma kliendil hinnata riske ja annab nõu, kuidas neid ennetada ning soovitab sobivaid riskijuhtimise meetodeid. Kindlustusmaakleri abi kasutava ettevõtte kindlustuspoliisi leidmise protsessis on järgmiseks sammuks vajaliku kindlustuskatte määramine ja kindlustusseltsidelt hinnapakumiste küsimine. Kindlusseltside poolt pakutavate teenuste nimetus võib olla sama, kuid pakutav kindlustuskate – kindlustussumma ja kindlustatavad riskid – võivad erineda. Kui pakkumised on olemas, aitab kindlustusmaakler neid võrrelda. Tema kohustus on tagada, et hinnapakumine sisaldaks kõiki kindlustuskatteid, mida klient vajab. Juhul kui mõne pakkumise kindlustuspreemia on liiga kõrge või kindlustuskate liiga madal, peab vahendaja kindlustusseltsiga läbirääkimisi pidama, et kliendile parem pakkumine saada. Lõpuks aitab maakler välja valida sobivaima pakkumise. Edaspidi on ettevõttel soovitatav kontakteeruda oma kindlustusvahendajaga vähemalt kord aastas, et kindlustuskatte sobivust kontrollida ja vajadusel seda uuendada. Juhul kui klient on esitanud kahjunõude, on kindlustusvahendaja teda protsessi vältel nõustamas ja abistamas. (Bonner 2016)

Kindlustusagent esindab kindlustusseltsi huve. Tema kohustuseks on muuhulgas informeerida klienti, millist kindlustusseltsi on agendil õigus esindada ning millist liiki lepingute vahendamisega ta tegeleb. Klient peab läbi kindlustusagendi teada saama kindlustuslepingu kõikidest võimalikest variantidest. Ühtlasi on talle tutvustatud enne kindlustuslepingu sõlmimist lepingu tingimusi, mis hõlmavad endas kindlustusmaksete tasumise korda ning lepinguga seotud piiranguid ja välistusi. Veel on kindlustusagent kohustatud tutvustama kliendile lepingust tulenevate väljamaksete ja hüvitamise korda. Kindlustusseltsi esindavad kindlustusagendid pakuvad ainult ühe kindlustusseltsi lepinguid, mistõttu kindlustusvõtja saab tema käest ainult ühe kindlustuspakkumise, ega oma seetõttu võrdlusmomenti. Pärast lepingu sõlmimist kindlustusagendi ja –võtja vaheline koostöösuhe tavaliselt lõpeb. (Kindlustusvahendajad)

Eeloleva aasta (2015) Äripäeva Kindlustuskonverentsil väideldi selle üle, kas kindlustust on mõistlik osta otse kindlustusseltsilt või läbi kindlustusmaakleri. Omniva finantsarendusjuht Argo Servet nentis kindlustuskonverentsil, et kui ettevõttes pole piisavalt pädevat inimest, kes suudaks kindlustusvaldkonnas kompetentne olla, on ilmselge, et kindlustuskaitse tuleb sellisel juhul osta kindlustusmaakleri abiga. Kindlustusseltside juhatuse

esimees Mart Jesse aga arvas, et sobivaima kindlustuskatte leidmiseks peab klienti nõustama nii kindlustusselts kui ka kindlustusmaakler. Ta lisas, et kuigi kindlustusteenusest rääkides kiputakse kõige enam rõhutama hinda, on tegelikult oluline, et klient saaks oma vajadustele vastava teenuse. Temaga nõustus ka Servet, kes kinnitas, et kuigi hind on oluline faktor, on see teisejärguline, sest kui kindlustatud varaga peaks midagi juhtuma, vaadatakse kõigepealt teenuse sisu. (Kiisler 2015)

Ettevõtetal on võimalik soetada kindlustusteenus kas otse kindlustusseltsilt või läbi kindlustusvahendaja. Olles teadlik kindlustusmaakleri ja –agendi erisustest, on igal ettevõttel võimalik valida endale sobivaim teenuse soetamise viis. Alapeatükis 1.5. toob autor välja, milliseid riske on võimalik kindlustada ning kuidas toimub kindlustuspreemia määramine.

1.5. Kindlustatavad riskid ja kindlustuspreemia määramine

Kindlustatavatele riskidele on omased kolm tähtsat tunnust. Esiteks, risk on kindlustatav siis, kui sellel on otsene seos kindlustusvõtja huvidega. See tähendab, et inimene saab kindlustada küll enda maja, kuid mitte naabri oma. Seda sellepärast, et naabri majal pole kindlustusvõtja jaoks mingisugust väärtust ja selle maha põletamine ei teeks teda kuidagi vaesemaks, vaid hoopis hüvitise võrra rikkamaks. Seega kindlustajal peab olema finantshuvi kindlustatud objekti suhtes. Teine tähtis aspekt kindlustatava riski juures on kindlustusjuhtumi toimumise juhuslikkus. Kindlasti saabuva sündmuse vastu ei ole võimalik kindlustada. See välistab näiteks amortisatsioonist tingitud kahjustuste kindlustamise. Kolmas tingimus on, et risk peab olema matemaatiliselt kalkuleeritav ja rahas mõõdetav. (Kindlustus: ... 1996, 27-29)

Otsustamaks, millist kindlustuspreemiat kindlustamiseks määrata, peab kindlustusselts arvestama riskifaktorit ehk tulemust mõjutavat tegurit. Näiteks juhul, kui üleujutus on risk, siis maja lähedus jõele on riskifaktor. Kindlustusnõuete rahuldamise põhimõte on tekkinud kahju täpne kompenseerimine. Hüvitise garanteerimiseks tuleb kindlustusandjal arvestada nüüdishinnaga. Majanduslik olukord on muutuv ja asenduskaupade hinnad on tänapäeval peaaegu eranditult kõrgemad kui ajalooline või päästetud eseme hind. Omandi kindlustamise eest makstavaid preemiaid tuleb seetõttu igal kindlustuslepingu uuendamisel ehk enamasti igal aastal, korrigeerida. See tagab ühise reservi piisavuse kõigi seadusjärgsete tekkinud kahjunõuete rahuldamiseks. Seega on oluline, et kindlustusandjal oleks õigus hinnata kindlustusriski teostumisel maksmisele kuuluva hüvitise suurust. Tihtipeale kaasab vastutuse

võtja riski ülevaatamise protsessi eksperdi, kes tegutseb tema silmade ja kõrvadena, tehes ettekande, mis hõlmab endas riski täielikku kirjeldust, riski taseme hindamist ja maksimaalse võimaliku kahju hindamist. Esimene sisaldab näiteks vara kindlustamise korral ruumide plaani, ruumides tehtava töö kirjeldust ja kaitsevahendite üksikasju. Riski taset hinnates võtab ekspert arvesse kõik olulised objektiivsed, aga ka subjektiivsed riskifaktorid ja annab kindlustusandjale ettekujutuse riski tasemest. Ümberkaudsel kinnisvaral võib näiteks tulekindlustuse korral olla riski tasemele suur mõju, mistõttu kommenteerib ekspert ka ümberkaudset kinnisvara. Maksimaalne võimalik kahju on suurim võimalik kahju, mida ekspert usub tekkivat võimalikke kaitseabinõusid arvesse võtmata. Avastamis- ja kaitsevahendeid arvestades saadakse maksimaalne hinnanguline kahju, mis on suurimast võimalikust kahjust väiksem ja seetõttu kindlustusseltsile meelepärasem. Kindlustus kaitseb materiaalselt omandit, andes poliisi omanikule ressursid kahju korvamiseks. (Kindlustus: ... 1996, 83-85)

Tasutav kindlustuspreemia kujutab kindlustatu panust ühisesse kulupuuli. Makse peab olema õiglane ja peegeldama riskifaktoreid, mille kindlustatu puuli toob. Preemia peab olema piisav, et kindlustusselts saaks teha järgmist: katta kindlustusperioodi vältel oodatavad kahjunõuded, katta hüvitamata kahjunõuded, luua reserv, katta kõik väljaminekud ja teenida kasumit. Õige preemia arvutamiseks on vaja arvestada inflatsiooni, intressimäärasid ja konkurentsi. (1996, 85-87)

Ärimaailmas puutume enamasti kokku selliste riskidega, millel on rahaliselt hinnatav tulemus, teisisõnu finantsriskidega. Seda näitab varale tekitatud materiaalne kahju või ärikasumi kaotus. Puhtad riskid nagu liiklus- ja loodusõnnetused, tulekahjud ja vargused, on seesugused, mille tulemus on igal juhul ebasoodne. Alternatiiviks on spekulatiivne risk, mis esineb näiteks aktsiatesse investeerides ja mille puhul on võimalik ka positiivne tulemus. Oluline on neil vahet teha, sest puhtad riskid on tavaliselt kindlustatavad, kuid spekulatiivsed riskid mitte. Siiski võivad viimased olla kindlustatud puhta riski tagajärgedena. See tähendab, et firmasse oma raha paigutamisel ei tasu arvestada kahju tekkimise riski kindlustamisega, kuid firma füüsilised varad on tulekahju, varguse ja teiste riskide vastu kindlustatavad. (Insurance: ... 1996, 9)

Selleks aga, et kindlustusselts kindlustatud riski tõttu tekkinud kahju hüvitamisega tegelema hakkaks, on vaja esitada korrektne kahjunõue, millest on juttu alapeatükis 1.6..

1.6. Kahjunõuete hüvitamine

Kahjunõudest teatamine on kindlustatu ülesanne. Selts soovib nõudest teada saada võimalikult kiiresti. Seepärast paneb ta paika ajalised piirid, mille jooksul on kindlustatul kohustus nõudest nõudevormiga teatada. Suurem osa inimesi valib kindlustusseltsi tema kahjunõuete käsitusviisi põhjal. Nõuete käsitusviis on varieeruv sõltudes kindlustuskatte liigist, esitatud nõude suurusest ning sellest, kas nõue kuulub üksikisikule või ettevõttele. (Kindlustus: ... 1996, 89-91)

Hüvitise saamiseks tuleb kindlustatul tõestada kahju suurust ning seda, et ta on kannatanud just nimelt poliisis märgitud riski tõttu. Kindlustusandja omakorda peab veenduma kindlustatud isiku õigsuses, selles et põhjuslik kahju on poliisiga kaetud ja et kahju toimumise ajal oli kindlustuskatte jõus. Oluline on, et kindlustatu on teinud piisavalt riski vältimiseks ja et kõiki poliisis kirjapandud tingimusi on järgitud. Kahjunõude hüvitamiseks makstav summa sõltub kindlustuskatte olemusest, selle adekvaatsusest ja makstavat summat piiravatest tingimustest. (1996, 91)

Kindlustuspoliisil on märgitud kindlustussumma ehk kindlustusandja vastutuse piir. Hüvitise tegelik summa sõltub kahjustuste ulatusest ja poliisi kindlustuskatte olemusest ning varakindlustuses kasutatakse ühte kahest katteliigist: hüvitist või taastamist. Hüvitise korral on näiteks masina täieliku hävimise puhul kahjunõude maksumuseks asendusmaksumus, mida on kasutamise ja kulumise võrra vähendatud. Osalise kahjustuse korral võrdub hüvitis remondikuluga, millest on lahutatud amortiseerunud osa. Taastamine tagab aga kindlustatule taastamismaksumuse ehk kulutused, mis tuleb teha vara taastamiseks nüüdisaegsetes tingimustes. (1996, 91-93)

Koos ettevõtte varakindlustusega on võimalik kindlustada ka varakindlustuse kindlustuskoha või -objekti valdamisega seotud õigusvastase kahju tekitamise kolmandatele isikutele, mille tagajärjel on kindlustatud isikul tekkinud seadusjärgne kahju hüvitamise kohustus. Vastutuskindlustus tagab kindlustatule hüvitise tema seadusjärgse vastutusega kahju hüvitada. Poliis hüvitise suurust ei defineeri, seda teeb kohus. Vastutuskindlustuse korral saab kindlustatu kahjuhüvitist üksnes poliisis märgitud piirmäära ulatuses. Makstav summa võib olla piiratud veel liigmäära või omavastutuse rakendamisega. Ettevõttekindlustuses on omavastutus sageli suur. Selle tulemusena on aga makstav preemia palju väiksem. Kindlustatu vabastab sellega end väga suurte kahjude kandmisest ning nõustub väiksemate nõuete puhul ise enda kindlustusandja olema. (1996, 93-95)

Soovitava kahjuhüvitise saamiseks peab kindlustusvõtja mõistma kindlustuslepingut ning teadma, kuidas kahjujuhtumi esinemise korral tegutseda. Alapeatükk 1.6. käsitleb Eesti kindlustusseltside arvu läbi aastate ning praegu tegutsevaid kahjukindlustusseltse ja turul valitsevat olukorda.

1.7. Kahjukindlustus Eestis

Eestis on üheksa tegevusloa alusel tegutsevat kahjukindlustusseltsi: AS Inges Kindlustus, AS KredEx Krediidikindlustus, D.A.S. Õigusabikulude Kindlustuse AS, ERGO Insurance SE, If P&C Insurance AS, MTÜ Eesti Liikluskindlustuse Fond, Salva Kindlustuse AS, Seesam Insurance AS ja Swedbank P&C Insurance AS ning neli välismaiste kahjukindlustusandjate filiaali: AAS BTA Baltic Insurance Company Eesti filiaal (Läti päritolu), AAS Gjensidige Baltic Eesti filiaal (Läti päritolu), AB 'Lietuvos draudimas' Eesti filiaal (Leedu päritolu), ja Compensa Vienna Insurance Group, UADB Eesti filiaal (Leedu päritolu). (Eestis tegevusloa ...)

Kahjukindlustusseltside arv kasvas alates esimesest loodud seltsist 1990. aastal 17 seltsini aastaks 1995. See on siiani suurim kahjukindlustusseltside hulk Eesti riigi ajaloos. Alates 1996. aastast hakkas nende arv langema ning see saavutas oma madalaima taseme aastal 2004, kui seltse oli vaid kuus tükki. Kolme järgneva aasta jooksul suurenes kindlustuspakkujate arv kaheksa võrra ning on tänapäevani varieerunud ühe kuni kahe seltsi piires. Aastal 2016 on kahjukindlustusseltse Eesti turul 13. Suurim muudatus kindlustusandjate turujaotuses oli UAB DK „PZU Lietuva“ Eesti filiaali ja AB Lietuvos draudimas Eesiti filiaali portfelli ühendamise, mille tulemusena haaras viimane arvestatava osa Eesti kahjukindlustusturust (14%). (Eesti finantsteenuste ... 2015) Kindlustusmaaklereid on Eestis 45, millest kuus on välismaiste kindlustusmaaklerite filiaalid (Kindlustusmaaklerid).

2015. aasta seisuga on kindlustusmaksete järgi kolm kõige suurema turuosaga kahjukindlustusseltsi Eestis: IF P&C Insurance AS (27%), ERGO Insurance SE (17%) ja Swedbank P&C Insurance AS (15%). 2015. aasta kindlustusturgu iseloomustavad näitajad erinevad 2014. aasta omadest mitmeti. Eestis tegevusloa alusel tegutsevatele kahjukindlustusseltsidele ja välismaiste kahjukindlustusseltside filiaalidele kokku laekus 280 miljonit eurot kindlustusmakseid, seal hulgas välismaiste kindlustusseltside filiaalidele 63 miljonit eurot ehk 23%. 2014. aasta näitajaga võrreldes on see 18 miljoni euro võrra

suurenenud. 111 miljonit eurot ehk 40% kõigist kahjukindlustusseltsidele laekunud kindlustusmaksetest koguti kindlustusmaaklerite vahendusel. Suurim kindlustusmaksete kasv toimus varakindlustuses, kus võrreldes aastataguse perioodiga kasvas maht kuue miljoni euro võrra. Äriklientidelt laekunud kindlustusmaksed 2014. aastal olid kokku 27,8 miljonit eurot ja 2015. aastal 30,6 miljonit eurot. Kindlustusliigina on esikohal maismaasõidukite kindlustus, mille kindlustusmaksete kogusumma oli 2015. aastal 96 miljonit eurot. Äriklientidelt saadud maismaasõidukite kindlustusmaksed olid 2014 aastal kogusummas 50,9 miljonit eurot ning 2015. aastal 50,1 miljonit eurot. Varakindlustus on 74 miljoni euro suuruse maksete summaga suuruselt teisel ja liikluskindlustus 71 miljoni euro suuruse maksete summaga kolmandal kohal. 2015. aastal vähenesid varakindlustuses väljamakstavad hüvitissummad 33 miljonilt eurolt 32 miljoni euroni. Maismaasõidukite kindlustuses kasvasid makstud hüvitised võrreldes 2014. aastaga seitse miljonit eurot (57 miljonilt eurolt 63 miljoni euroni) ning liikluskindlustuses kolm miljonit eurot (46 miljonilt eurolt 49 miljoni euroni). Kokku maksti kahjuhüvitistena välja 163 miljonit eurot, mida võrreldes eelneva, 2014. aastaga, on 13 miljonit eurot enam. Varakindlustuse hüvitissummad aga vähenesid 17 miljonilt eurolt 14 miljonile eurole. (Eesti finantsteenuste ... 2015) Juriidiliste isikute varakindlustuse bruto kahjusuhe – esinenud kahjunõuded brutona jagatud teenitud brutopreemiatega – oli 2015. aasta neljandas kvartalis 34,4%. (Kahjukindlustuse ... 2015)

Oma olemuselt on varakindlustuse teema väga lai, alates võimalustest, mida kindlustada ning lõpetades erinevate kindlustuslahendustega: nimeliste riskide kindlustamine, koguriskikindlustus või pakettlahendused. Alapeatükk 1.8. kirjeldab ettevõtete kindlustamiseks väljatöötatud kindlustusliike.

1.8. Ettevõtete kindlustamise võimalused Eestis

Ettevõttekindlustus peaks olema lahutamatu osa iga väikeettevõtte tegevusplaanist. Kindlustus kaitseb ettevõttele olulist vara (Barbour 2014) nagu näiteks hooneid ja rajatise, rendipinda, kontoriseadmeid ja masinaid, siseviimistlust ja inventari. Vara kindlustamine on päästnud hävingust mitmeid ettevõtete omanikke pärast varguse või tulekahju esinemist, kuid on ometi üks tahkudest, millest ärijuhtimise käigus tihti peale mööda vaadatakse. (Broome *et al* 2000)

Ettevõtetele mõeldud kindlustusliike on palju erinevaid: varakindlustus, ärikatkestuse kindlustus, vastutuskindlustus, tehniliste riskide kindlustus, liiklus- ja kaskokindlustus, veosekindlustus, väikelaevade kindlustus, töötajate kindlustus, ehitus- ja paigalduskindlustus, reisikindlustus. Kindlustusliigid erinevad mõneti kindlustuspakkujate lõikes, sest tingumused sõltuvad pakkujast. (Tehniliste ... 2016)

Tehniliste riskide kindlustus on mõeldud spetsiaalselt masinatele ja seadmetele, mis liiguvad ringi ka mujal peale ametlikult kasutuses olevate teede ehk seal, kus kaskokindlustusest ei piisa. Sellega on võimalik katta ka masinatele tekkivaid lühise, ülepinge, ülerõhu või masinasse sattunud võõrkeha poolt põhjustatud sisemisi kahjustusi. Samuti saab kindlustada seadmeid, mida ohustavad elektrilised riskid nagu lühis, üle- ja alapinge. (*ibid.*) Sõidukite liikluskindlustus on Eesti riigis kohustuslik ning seda soetades on kliendil võimalik valida kahe erineva lepingutüübi vahel – ühekordne leping ja automaatselt pikenev leping. Juhul, kui kindlustuskohustus on täitmata, rakendub sõiduki suhtes sundkindlustus, mis on tavalisest liikluskindlustusest kallim. (Liikluskindlustus 2015)

Veosekindlustuse eesmärk on hüvitada veose transportimisel kaubale tekitatud kahjustused või kauba kaotsimine. Ehitus- ja paigalduskindlustus kaitseb hooneid ja rajatisi, mida hakatakse ehitama või renoveerima. (*ibid.*) Kindlustusliikide rakendamine sõltub suure osas kliendi soovidest (Bland, 1996), kuid enamik kindlustusandjaid on välja mõelnud väikeärimeestele standardse pakettpoliisi. Koguriski põhimõttel pakutav komplekt sisaldab kõiki põhilisi kindlustusliike, kuid valitud riski põhimõte võimaldab kohandada poliisi vastavalt konkreetse kliendi nõudmistele järgi. (Broome *et al* 2000) Autori andmetel pakuvad Eestis tervikkindlustust ettevõtetele vaid kaks kindlustusandjat – Seesam Insurance AS ja AB 'Lietuvos draudimas' Eesti filiaal. Kindlustusteenuste tingimused on eelnimetatud seltsides erinevad ning kui Seesam Insurance AS'i teenus sisaldab vara-, vastutuskindlustusele ja ärikatkestuse kindlustusele lisaks veosekindlustust, siis AB 'Lietuvos draudimas' Eesti filiaali poolt pakutavas teenuses on viimase asemel elektrooniliste seadmete kindlustus. Järgnevalt on põhjalikumalt kirjeldatud kindlustusliike, mis mõlema pakkuja pakettkindlustuse tootes sisalduvad.

Ettevõtet on võimalik kindlustada soetades näiteks ettevõtte vara-, ärikatkestuse- ja üldvastutuskindlustuse. Varakindlustus pakub kaitset ettevõtte kinnisvarale, kontoriseadmetele ja –sisustusele, inventarile, masinatele, pooltoodetele ning kaupadele. Sellega on võimalik kaitsta ettevõtet põhiliste riskide nagu tulekahju, vedeliku või auru lekke,

elektririkke, varguse, vandalismi, aga ka üleujutuste ja tormide eest. (Broome *et al* 2000) Koguriski põhimõttel rajanev kindlustuspoliis kaitseb ettevõtet kõikide nende riskide eest, kuid kliendi nõudmistele võimalikult täpseks vastamiseks pakuvad kindlustusseltsid ka võimalust kliendil endal valida, milliste riskide eest tema vara kaitstud on ja milliste mitte – kohandada ise enda ettevõtte varakindlustuspoliis. (Kindlustus: ... 1996, 117) Vara kindlustamisel on oluline vara õigesti hinnata, et mitte olla alakindlustatud. Selles olukorras on tegelik varakahju väärtus kahjuhüvitisest suurem. Selleks, et säilitada kohane kindlustuskate, peab kindlustuspoliisis kirjapandu arvestama ka inflatsiooni. (Rubin 1978)

Ärikatkestuse kindlustuse eesmärk on hüvitada kindlustatule tema ettevõtte kasumite katkemine ja tegevuse jätkamiseks vajalikud lisakulud. Äri katkemise kindlustuse korral hüvitatakse kindlustusvõtjale arvestuslik brutokasumi kaotus, püsikulud ja muud kokkulepitud lisakulud ning saamata jäänud renditulu. Arvestuslik brutokasum arvestatakse vastavalt raamatupidamisseaduse kasumiaruande skeemile 2 (vt lisa 2), kusjuures arvestatakse oodatavat käibe muutumist (Ärikatkestuse ... 2007). Kindlustuslepingu sõlmimise eelduseks on ettevõtte vara kindlustamine, sest äritegevuse katkemise või käibe vähenemise peab olema põhjustanud varakindlustusjuhtum. (Rubin 1978) Peamised kindlustuspoliisid hüvitavad vaid konkreetse riski poolt kindlustatud varale tekitatud kahju ning seetõttu jääb kindlustatu siiski osaliselt hüvitamata, sest kahjujuhtumiga kaasnevad täiendavad kulutused, mida tavapärased kindlustuspoliisid ei kata. Püsivkulud nagu rent ja palgad peavad vaatamata sellele, et ettevõtet alles taastada üritatakse, makstud saama. Isegi, kui kahjustused on parandatud, võib kuluda kuid enne kui firma realiseerunud riskile eelnenud seisundi taastada suudab. Sellepärast vajatakse ärikatkestuse kindlustust, mis hüvitab kindlustuslepingus märgitud perioodil ettevõtte ärikasumi vähenemise, vältimatud püsi- ja vajalikud lisakulud kokkulepitud piirides. (Bath *et al* 2012) Ärikatkestuskindlustus sõlmitakse, et taastada ettevõtte kindlustusjuhtumieelne majandusolukord. (Kindlustus: ... 1996, 107)

Vastutuskindlustus on kindlustusliik, mis kaitseb ettevõtte omanikku, kui toote või teenuse kasutamine toob kaasa kahjunõude (Battersby 2013) ja kui tema või alluva hooletus ametialase teenuse osutamisel põhjustab kolmandale isikule isiku- või varakahju. Isegi siis, kui kindlustatu suudab tõestada, et tema ei ole juhtunu eest vastutav, võib seoses advokaadiga kohtuprotsessil tekkida teatud kulusid. Seetõttu on selle kindlustusliigi puhul kaetud ka õigusabi- ja kohtukulud. Seega vastutuskindlustuse puhul kuulub hüvitamisele kohtuvälise

lahendi suurus, kahjunõudega seotud kulud ja väljaminekud ning kokkuleppel kindlustusandjaga ka muud tekkinud kulutused. (Kindlustus: ... 1996, 149)

Eestis tegutsevatest kindlustusseltsidest pakub ettevõttele väljatöötatud pakettkindlustust vaid kaks kindlustusseltsi. Küll aga võib eeldada, et selle toote vähene pakkumine võib põhjustada ettevõtete alakindlustatust ka Eestis. Alakindlustatusest põhjalikumalt on kirjas alapeatükis 1.9.

1.9. Alakindlustatus

Alakindlustatuse puhul ei ole kindlustussumma piisavalt suur, et katta kindlustatud objekti väärtust kindlustusjuhtumi toimumise ajal. Kindlustusselts hüvitab kahju võrdeliselt kindlustussumma suhtega kindlustusväärtusesse, mistõttu alakindlustatuse puhul jääb osa kindlustusvõtja kahjust hüvitamata. (Schofield 2010)

Ameerika Ühendriikides on 75% ettevõtetest 40%-se määraga alakindlustatud. Kindlustusspetsialistid teavad, et kui ettevõtte on alakindlustatud ning kindlustusjuhtum aset leiab, on tihtipeale tulemuseks äritegevuse katkemine. Mittetulundusühing *SCORE*, mis on asutatud väikeettevõtete abistamiseks, on arvamisel, et 40% katastroofiga kokkupuutunud ettevõtetest ei jätkka enam kunagi tegutsemist. Kindlustusvahendajatel on aga võimalik nõustada oma kliente selles osas, kui oluline on pikaajalise edu tagamiseks laiaulatuslik ja õigesti hinnatud kindlustusväärtus koos jätkusuutliku ja ennatliku mõtteviisiga. (Schmittlein 2012)

Ettevõttes hinnatakse vara nagu näiteks laudu, arvuteid ja teisi kontoriseadmeid tihtipeale sisetunde järgi. Protsessi on tegelikult keerukam. Ameerikas ehitist omavaid ettevõtjaid ohustab alakindlustatus eriti suurel määral, kuna ehitise taastamiskulusid hinnatakse enamasti valesti. Seda seetõttu, et ehituskulud on Ameerikas lähiaastate möödudes märkimisväärtaselt kasvanud. Näiteks 2010. aasta teise kvartali ja 2011. aasta kolmanda kvartali vahepeal suurenes Ameerikas vasktorustiku kasutamise hind peaaegu 27%, terasarmatuuri oma 16% ja puidu ligikaudu 12%. Lisaks sellele arvavad paljud ettevõtete omanikud ekslikult, et taastamiskulutused ühtivad ehitise turuväärtusega. Kindlustusjuhtumi tõttu kahju kandmisel avastavad nad, et kindlustusseltsi hüvitis katab vaid murdosa ehitise taastamise kuludest. (*ibid.*)

The Insurance Council of Australia poolt 2007. aastal tehtud uuringust selgub, et väikese ja keskmise suurusega ettevõtetest 25,6% oli kindlustamata. Andmete kogumiseks kasutati omnibussi meetodit ja küsitleti tuhandet Austraalias registreeritud väikeettevõtet. Sarnane uuring viidi läbi ka 2015. aastal. Selgus, et kindlustamata ettevõtete osakaal on 2007. aastal saadud tulemustega võrreldes vähenenud. 2015. aastal oli kindlustamata ettevõtteid poole vähem ehk 12,8%. Mõlema uuringu tulemused andsid mõista, et füüsilisest isikust ettevõtjad olid kõige sagedamini kindlustamata. 2007. aastal oli 40% neist kindlustamata ning 2015. aastal 24%. Viimase uuringu kohaselt 1,9% kindlustatud organisatsioonidest arvavad, et nad ei ole piisaval määral kindlustatud. Nagu ka 2007. aastal, oli enamasti põhjuseks liiga suured kindlustuspreemiad ja arvamus, et mitte kunagi pole võimalik olla piisavalt kindlustatud. Näib, et kindlustusteenuse hind on oluline faktor väikeettevõtete kindlustuskatte kujundamisel. Viimaste andmete kohaselt on identifitseeritud riski kindlustamatuse peamine põhjus see, et ettevõtte on liiga hõivatud, kindlustusteenus on liiga kallis või pole risk oma madala taseme tõttu kindlustamist väärt. 15% vastanutest väitis, et ettevõtte vara on ülekindlustatud, 63%, et piisaval määral kindlustatud ning 10,4% tunnistas, et organisatsioon on alakindlustatud. Austraalias on maksustatud nii kindlustuspreemiad kui ka kindlustussumma. 2007. aastal arvasid uuringu läbiviijad, et kindlustuspreemiate maksustamine Austraalias võib preemia algele hinnale lisada juurde 60%, mistõttu maksureform tõenäoliselt muudaks väikeettevõtete alakindlustatuse statistikat. 2015. aastal uuriti seda asjaolu täpsemalt. 50% uuringus osalenutest oli seisukohal, et isegi kui maksukohustus kaotataks, on väga vähetõenäoline, et nad oma kindlustuskatet laiendaksid. Ülejäänud 50% tõenäoliselt suurendaksid kindlustuskatet või väljendasid neutraalsust. Enim valitud vastusevariandiks osutus kindlustuskatte suurendamise korral seni kindlustamata riski kindlustamine (56%). Kolmandik vastanud organisatsioonidest suurendaksid sel puhul kindlustussummat ja 11% vähendaks omavastutust. (Non-insurance ... 2015)

Ilmnes, et kui ettevõttele tundub kindlustusliik temale kohandatav ja vajalik, on ta enamasti selle endale ka soetanud. Veidi üle 70% vastanutest on kindlustusteenuse soetanud läbi kindlustusvahendaja ning 21% soetas kindlustuse otse kindlustusseltsilt. Vaid 4,6% organisatsioonidest soetas omale kindlustuse läbi kindlustusagendi.

2007. aastal läbiviidud uuringust ilmnes, et lühiajalises perspektiivis ei mõjuta firmade kasumiprognosid kindlustuskatte ulatust. 50% vastanutest olid seisukohal, et nad ei muudaks oma kindlustuskatet eeloleva aasta kasumiprognosist sõltumata. Sellegipoolest, kasumi

suurenemise prognoosi korral väikesed ettevõtted pigem suurendavad oma kindlustuskatet kui vähendavad prognoositud kasumi langemise korral. Kasumi suurenemise ootuses suurendaksid vastanud ettevõtted kindlustuskatet suuremal määral kui prognoositud kasumi langemisel vähendaksid. 64% ettevõtetest vastas, et nad ei muudaks oma kindlustuskatet, kui kasumiprognoozi kohaselt oleks oodata kasumi kahanemist ning 51% vastas, et kui prognoositud on kasumi suurenemist, suurendaksid nad kindlustuskatet märkimisväärselt. 2015. aastal saadud tulemus oli väga sarnane. Kõige märkimisväärses erinevus seisnes selles, et oodatava kasumi vähenemise korral vähendaksid vastanud organisatsioonid soetatud kindlustuskatet suuremal määral, kui prognoositava kasumi suurenemise puhul laiendaksid. (Non-insurance ... 2015)

Ettevõtted satuvad alakindlustatuse püüsesse ka kindlustussumma uuendamise vajalikkust eirates. Uuenduste läbiviimisel või ettevõtte laienemisel võib temale kuuluva vara hulk suurenda või ohustavaid riske juurde tekkida. Seetõttu tuleks aeg-ajalt kindlustussumma ja kindlustuskate üle vaadata ning vajadusel neid korrigeerida. (Avoiding ... 2014)

81% Austraalia väikestest ja keskmise suurusega ettevõtetest tunnistavad, et ettenägematul äritegevuse katkemisel on ettevõtte seisundile võimas mõju, kuid ainult 27% nendest ettevõtetest omab ärikatkestuse kindlustust. Ärikatkestuse kindlustuse soetamisel on oluline silmas pidada, et periood, mida kindlustusselts vajadusel katab, oleks piisav. (*ibid.*)

Alakindlustatuse põhjuseks on tihtipeale soov vähendada kindlustusmakseid ja kindlustada vaid mingi protsent vara asendamisväärtusest, millega ühtlasi võetakse teatud protsent riskist enda kanda. Alakindlustatud ettevõtte on silmitsi ohtudega, mis kujutavad endas suuri planeerimata kulutusi, mida ei ole võimalik katta madalamate kindlustuspreemiate arvelt säästetud rahaga. Seetõttu on oluline kohtuda kindlustusspetsialistiga, kes aitab vara ja vajadusi õiges väärtuses hinnata ning arendada välja kindlustuspoliisi, mis vastab täielikult ettevõtte vajadustele. (*ibid.*)

Kindlustusseltsid, -maaklerid ja nende kliendid peavad tegema koostööd, et kindlustuspoliis toimiks riski realiseerumisel efektiivselt ja aitaks ettevõttel kiiresti jalule tagasi saada. Kõrgeid kindlustuspreemiaid kartes ei sea paljud ettevõtted riskide ja vara hindamist prioriteediks. Kui kindlustussumma on vaid 75% sellest, mis see tegelikult olema peaks, võivad kindlustusseltsid selle protsendi igast kahjunõude hüvitisest maha arvata. See aga võib liiga väikeste kindlustusmaksete maksjad jätta väga suurte ja nende jaoks ootamatute kuludega. (Insurance Z. , 2013)

Alakindlustamise probleem oli 2013. aastal Briti Kindlustusmaaklerite Assotsiatsiooni jaoks sedavõrd suur, et nad trükkisid brožüüre, mis keskendusid ainult alakindlustatusele. Graeme Trudgill, ärisuhete juht, tõdes: „Majanduslikult raskel ajal on keeruline saada klienti ostma kõige laiem kindlustuskattega kindlustusportfelli. Kui inimene pole varem kahjunõudega kokku puutunud, võib tema jaoks olla raske mõista, kui suur mõju alakindlustatusel ettevõtte üle on. Ettevõtluses nähakse alati vaeva selle nimel, et soetamishind oleks võimalikest madalaim, kuid kindlustusmaksed on vale koht, kust sel viisil kokku hoida.“ Alakindlustatuse probleemi laia levikut tõestas Ehituskulude Infotalituse korraldatud uuring. Leiti, et 80% Inglismaa ettevõtete äripindadest on alakindlustatud. Sarnase uuringu tulemusena tuli välja, et 40% ärikatkestuse tarbeks sõlmitud poliisidest on 45%-se määraga alakindlustatud. Ettevõtted kipuvad ka alahindama aega, mis neil kulub, et taas jalule saada ning standardsest ärikatkestuse kindlustuse 12-kuulisest hüvitamise perioodist jääb pahatihti väheks. (The ... 2013)

Kinnisvaraturul valitseb turuväärtuse ja taastamisväärtuse osas paljude jaoks segadus. Taastamisväärtus on summa, millega on täielikult hävinenud ehitise võimalik uuesti üles ehitada. Kliendil on oluline aru saada, kas kindlustatakse turuväärtuses või taastamisväärtuses. Vastasel juhul võib erinevus selle vahel, mis ettevõtte arvates, et on kaetud ja mis tegelikult on kaetud, olla märkimisväärne. Alakindlustatus on laialt levinud ka seadmete ja masinate turul. Näiteks tellimuse täitmisaeg masina eritellimuse puhul on tihti oodatust pikem ja kui seade tuleb välismaalt, on kindlustussumma määramisel tarvis arvestada ka kursikõikumisi. (*ibid.*)

IF Kindlustuse ettevõtte varakindlustuse tootejuht Risto Sondla rõhutas 2015. aastal Äripäevale antud intervjuus, et ettevõtte seisukohalt on kasulik sõlmida laiapõhjaline kindlustuskaitse. Selleks, et kindlustusmaksed liiga kõrge ei oleks, tuleb suurendada omavastutust. Mida madalam on omavastutus ja laiem kindlustuskaitse, seda kõrgem on kindlustusseltsile makstav kindlustuspreemia. ERGO Kindlustuse varakindlustuse riskijuht Raul Palootsa sõnul valivad ettevõtted sagedamini tule-, torustiku lekke, murdvargus-, tormi-, vandalismi- ja üleujutuskindlustuse. Kogukindlustus, mis kaitseb igasuguse ootamatu ja ettenägematu sündmuse eest, on selles nimerkirjas viimasel kohal. (Ivask, 2015)

Kokkuvõtteks võib öelda, et kindlustusteema on olemuselt lai ja nüanssiderohke ning alakindlustatus on levinud probleem ettevõtete seas mitmel pool maailmas. Oma olemuselt salakavalana ja tihtipeale märkamatuks jäävana kujutab see suurt ohtu igasugusele ettevõttele, olenemata suurusest või tegevusvaldkonnast.

2. UURING ETTEVÕTETE KINDLUSTAMISEST EESTIS

Bakalaureusetöö teine peatükk käsitleb autori poolt läbiviidud uurimust ettevõtete kindlustamise kohta Eestis. Uuringu läbiviimise eesmärk oli selgitada välja, ettevõtete kindlustamise hetkeolukord ja arenguperspektiiv. Teine peatükk jaguneb kolmeks alapeatükiks, millest esimene kirjeldab valitud meetodikat ja kasutatud valimit ning teises alapeatükis esitatakse läbiviidud küsitluse tulemused ja nende analüüs. Kolmandas alapeatükis teeb autor lähtuvalt uuringu tulemuste analüüsist järeldused ning annab hinnangu ettevõtete kindlustamise hetkeolukorrale ja arenguperspektiivile Eestis.

2.1. Uuringu meetoodika ja valimi kirjeldus

Uuringu läbiviimiseks kasutati kvantitatiivset meetodit, sest see võimaldas küsitleda lühikese ajaga suurearvulist valimit. Kvantitatiivse uuringu läbiviimisel kasutati lisa 1 toodud elektroonilist küsimustikku. Küsitlus viidi läbi ajaperioodil 4. aprillist kuni 20. aprillini 2016. Küsimustik jõudis mikro kuni keskmise suurusega ettevõtete pearaamatupidajate ja finantsjuhtideni e-maili teel, autori tutvusringkonna kaudu. Ühtlasi avaldas küsitlusankeedi oma keskkonnas ka Raamatupidamis ja Maksuinfoportaal www.rmp.ee. Saadud küsimustikule, mis koosnes 30 küsimusest (vt lisa 1), vastas 71 ettevõtet. Ankeedi alguses oli respondentidele kirjeldatud ettevõtte kindlustamiseks mõeldud tervikkindlustust. Küsimustik sisaldas järgmisi küsimuste tüüpe: jah-ei valikutega küsimusi, valikvastustega (nii mitme, kui ka ühe valikuga) ning skaala abil hinnangu andmise küsimusi.

Kaks vastanud ettevõtet olid suurettevõtted ning jäid seetõttu fookusgrupist välja. Seitsmel ettevõttel oli juba kirjeldatud pakettkindlustus olemas ning sellepärast nende vastuseid uuringu käigus ei kasutatud. Saadud tulemuste põhjal järelduste tegemise hõlbustamiseks valis autor välja viis küsimust, mille vastuste omavaheliste seoste teadasaamiseks teostatati korrelatsioonanalüüsid. Tulemused esitatakse alapeatükis 2.3.

2.2. Uuringu tulemuste analüüs

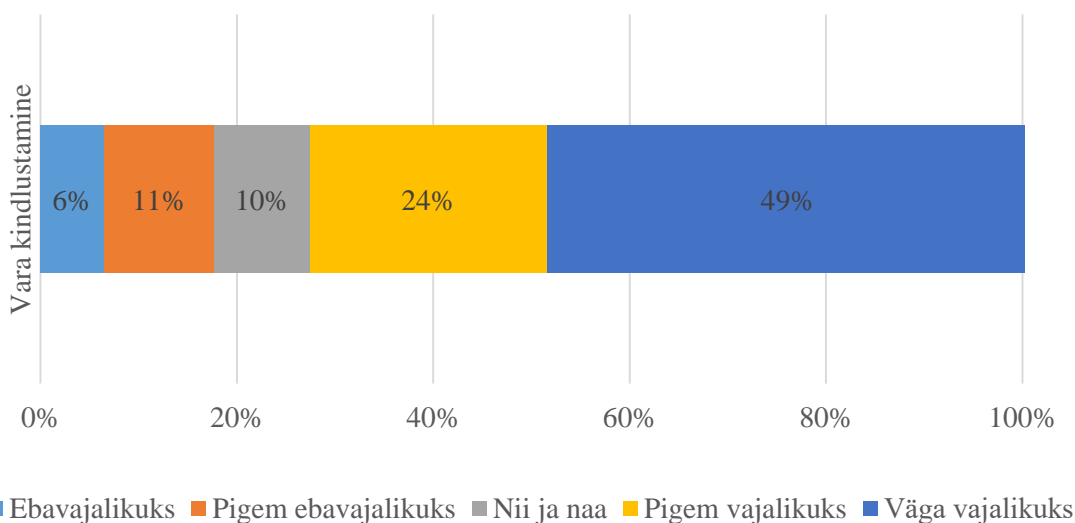
Küsimustiku analüüsimiseks valiti ettevõtte suuruse põhjal välja 71-st vastanud ettevõttest 62, mis ei omanud küsimustiku alguses kirjeldatud pakettkindlustuse sarnast kindlustusteenust ning mis töötajate arvu järgi kuulusid mikro, väikese ja keskmise suurusega ettevõtete hulka. Kahe suurettevõtte poolt antud vastuseid uuringus ei kasutatud, sest ettevõtte tervikkindlustust keskmise suurusega ettevõtetest suurtematele Eestis ei pakuta. 52% vastanutest olid mikroettevõtetest, 28% väikeettevõtetest ning 20% keskmise suurusega ettevõtetest. Vastajateks olid ettevõtete pearaamatupidajad ja finantsjuhid järgmistes tegevusvaldkondades tegutsevatest ettevõtetest:

- finantstegevus;
- tervishoid ja/või sotsiaalhoolekanne;
- haridus;
- kutse-, teadus ja tehnikaalane tegevus;
- info ja side;
- majutus ja/või toitlustus;
- veondus ja laondus;
- trükitööstus
- turundus
- põllumajandus
- hulgi- ja jaekaubandus;
- ehitus ja/või kinnisvara;
- iluteenused;
- töötlev ja/või tootev tööstus;
- kunst, meelelahutus ja vaba aeg.

Vastusevariandi „muu“ alla olid respondendid märkinud järgmised tegevusalad: juriidilised konsultatsioonid, kvaliteedi järelvalve, lennundus, trükitööstus.

Muuhulgas ka vara kindlustamiseks mõeldud kindlustusteenuse päevakajalisuse väljaselgitamiseks küsiti vastajatelt, kas ettevõtte vara on varasemalt mingil viisil kahjustada saanud. Enamus, 68%, respondentidest valis vastusevariandi „ei“ ning ülejäänud 32% vastas, et ettevõtte vara on varasemal ajal kannatada saanud. Tähendab, et ligikaudu kolmandik uuringus osalenud ettevõtetest on kahjustunud varaga kokku puutunud, mis omakorda annab

tunnistust vajadusest juriidilise isiku vara kindlustamise järele. Sellega seoses huvitas töö autorit, kui vajalikuks peavad ettevõtted oma vara kindlustamist. Joonis 1 iseloomustab sellele küsimusele antud vastuseid. Y-telg tähistab vara kindlustamist kui tegevust ning x-teljel on toodud vastajate hinnangud. Vastamisel tuli kasutada etteantud viiepalliskaalat (numbritega 1-5) selliselt, et numbrile 1 vastas „ebavajalik“ ning number 5 tähendas, et ettevõtte peab oma vara kindlustamist väga vajalikuks.



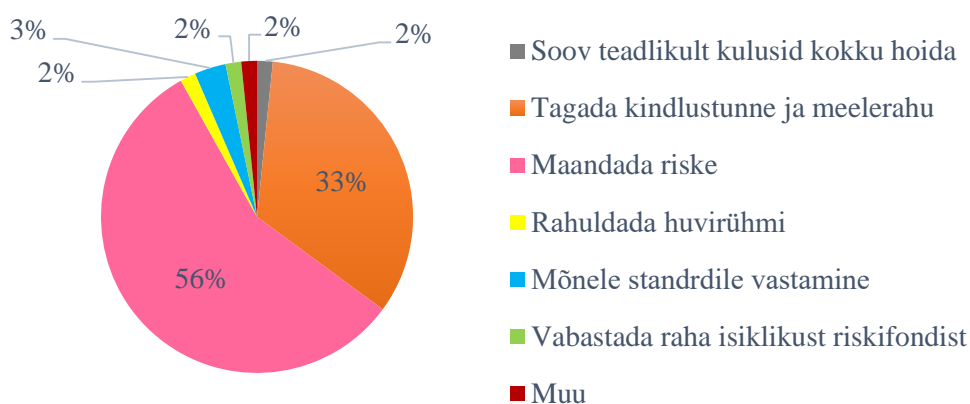
Joonis 1. Hinnang ettevõtte vara kindlustamise vajalikkusele

Allikas: Autori koostatud

Vastused jagunesid selliselt, et 49% (30) küsitatud ettevõtete pearaamatupidajatest ja finantsjuhtidest vastas, et organisatsioon peab vara kindlustamist väga vajalikuks. 24% (15) vastajatest märkis vastuseks numbri 4. Seega enamuse, 72% uuringus osalenutest, hindab vara kindlustamist pigem vajalikuks kui ebavajalikuks tegevuseks. 17% kaldus arvama, et varakindlustus on pigem ebavajalik, märkides vastuseks „2“ või „1“. Täpsemalt 6% arvates oli see ebavajalik ning 11% meelest pigem ebavajalik. 10% respondentidest väljendas selle küsimuse osas kindla seisukoha puudumist, vastates „nii ja naa“.

Uuritavatelt ettevõtetelt sooviti teada saada, milline on nende jaoks kindlustamise peamine ja kõige tähtsam eesmärk. Joonis 2 illustreerib vastuseid. Ilmneb, et pisut üle poolte, 56% (35) vastas, et kindlustamise peamine eesmärk nende silmis on riskide maandamine. Mõnevõrra väikesem hulk, 33% (20) variandi „kindlustunde ja meelerahu tagamine“.

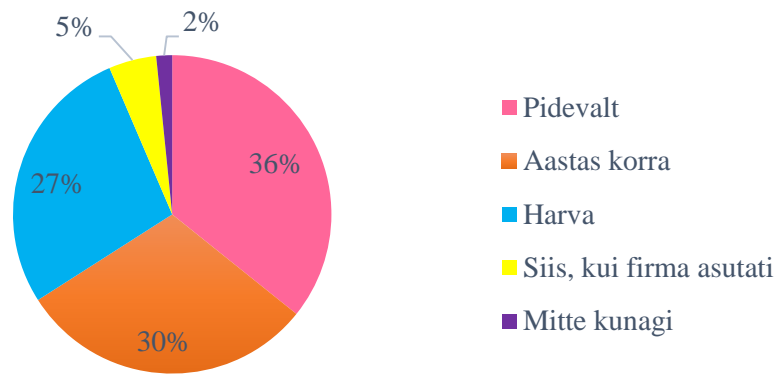
Ülejäänud vastajate vastused jagunesid küllaltki võrdselt järgmiste vastusevariantide vahel: „mõnele standardile vastamine“, „soov teadlikult kulusid kokku hoida“, „maandada riske“ ja „rahuldada huvirühmi“. Täpsemalt kaks respondenti vastas, et kindlustamise esmane põhjus on ettevõtte jaoks mõnele standardile vastamine ning ülejäänud kolm vastusevarianti said kõik valituks vaid ühe korra. Respondent, kes valis vastusevariandi „muu“ täpsustas, et ettevõttes on kindlustatud töötajad, mitte materiaalne vara. Vastustest võib järeldada, et ettevõtteid ei näe kindlustust esmajärgus kulude kokkuhoidjana, vaid eelkõige meelerahu tagajana.



Joonis 2. Kindlustamise peamine eesmärk ettevõtte jaoks

Allikas: Autori koostatud

Selgitamaks välja, kui aktiivselt organisatsioonid kindlustamise vajadust kontrollivad ning selle tarbeks riskianalüüsi teostavad, saadi vastused ettevõtete riskide hindamise sageduse kohta (vt joonis 3). Selgus, et 36% hindab riske pidevalt, see tähendab mitu korda aastas ja 30% uuritud ettevõtetest teostab riskianalüüsi kord aastas. 27% respondentidest märkis, et ettevõttes toimub riskide hindamine nende hinnangul harva ning 5% märkis vastusevariandiks „Siis, kui firma asutati“. Üks vastaja vastas aga, et riske pole ettevõttes kordagi hinnatud.



Joonis 3. Riskide hindamise sagedus ettevõtetes

Allikas: Autori koostatud

Saamaks teada, mis kindlustusseltsi ja pakutava teenuse juures klientidele kõige olulisem on, püstitas autor küsimuse: „Kui tugevalt mõjutavad nimetatud tunnused ettevõtet kindlustusteenuse soetamise poolt või vastu otsustamise juures?“. Vastuseid kajastab tabel 1. Respondentidel paluti hinnata kindlustusteenust ja –seltsi puudutavate aspektide olulisust viiepalliskaalal (numbritega 1-5). Vastamisel lähtuti põhimõttest, et numbrile 1 vastas „ei mõjuta üldse“ ning number 5 tähendas, et nimetatud aspekt mõjutab kindlustusteenuse soetamist väga oluliselt. Variant 2 tähistas seisukohta, et tunnus pigem ei mõjuta ettevõtte otsust ja number 3 seda, et pigem mõjutab. „4“ märkisid valituks ettevõtted, keda see tunnus mõjutab ning „5“ need, kelle jaoks otsuse tegemisel on see väga suureks indikaatoriks.

Kindlustuskaitse ulatus näitab, kui lai on kindlustuskate. 61% vastanutest tõdes, et kindlustust valides mängib konkreetse teenuse kindlustuskate suurt rolli ning et tema valikud on selle poolt väga tugevalt mõjutatud. Vaid üks vastaja oli arvamusel, et kindlustuskaitse ulatus ei ole kindlustusteenuse poolt või vastu otsustamisel üldse määrav. Ülejäänud 35% märkis vastusevariandiks „4“ (7 vastajat) ja „5“ (15 vastajat). Sellest võib järeldada, et enamuse, 96% vastanuist, pidas kindlustuskaitse ulatust teenuse omadusena pigem oluliseks kui ebaoluliseks.

Tabel 1. Hinnangud kindlustusteenusele ja –seltsile omastele tunnustele

Hinnatavad aspektid	Ettevõtete hinnangud skaalal 1-5					Hinnangute kaalutud keskmine
	Ei mõjuta üldse	Pigem ei mõjuta	Pigem mõjutab	Mõjutab oluliselt	Mõjutab väga tugevalt	
Kindlustus-kaitse ulatus	1 (2%)	1 (2%)	7 (11%)	15 (24%)	38 (61%)	4,42
Kindlustusseltsi usaldatavus	2 (3%)	0 (0%)	6 (10%)	13 (21%)	41 (66%)	4,47
Kogemus kindlustus-pakkujaga	3 (5%)	4 (6%)	5 (8%)	19 (31%)	31 (50%)	4,15
Teenuse hind	2 (3%)	2 (3%)	18 (29%)	26 (42%)	14 (23%)	3,77
Kindlustusseltsi tuntus	5 (8%)	13 (21%)	10 (16%)	22 (36%)	12 (19%)	3,37
Kindlustusseltsi päritolumaa	20 (32%)	9 (15%)	15 (24%)	14 (23%)	4 (6%)	2,56

Allikas: Autori koostatud

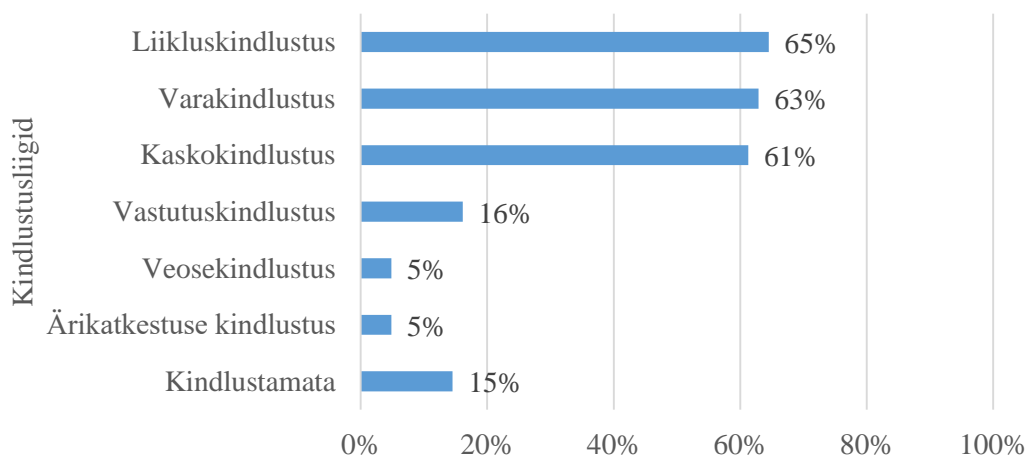
Kindlustusseltsi usaldatavust hindasid respondendid pigem oluliseks tunnuseks. 66% tunnistas, et usaldus kindlustuspakkuja vastu mõjutab kindlustusteenuse soetamise otsust väga tugevalt. Veel 31% arvas, et avalduv mõju on olulise määraga. Kahe vastaja seisukohast ei mängi usaldus teenuse pakkuja vastu kindlustusotsuse langetamise juures rolli. Täpselt pooled küsitletutest pidasid varasemat kogemust kindlustusandjaga väga oluliseks. 31% leidsid, et kogemused mõjutavad nende valikuid pisut vähem, kuid siiski oluliselt. 6% otsust varasem kogemus pigem ei mõjuta ning 5% vastajaist ei lähtu sellest vähimalgi määral.

Teenuse hind oli uuringus osalenud ettevõtete jaoks teenuse valiku juures küll oluline, kuid mitte esmajärguline aspekt. 23% andis mõista, et kindlustusteenuse eest väljakäidav hind on määrava tähtsusega ja 42% jaoks oli see pisut vähem tähtis, kuid siiski oluline. 29%

vastanutest arvas, et teenuse hind mõjutab nende valikut vähesel määral ning kaks vastanut ei pidanud hinda sugugi tähtsaks, kui kindlustuse alaseid otsuseid langetama hakatakse.

Kindlustusseltsi tundus sai ettevõtetelt eelkäsitletud tunnustega võrreldes madalama hinnangu. 36% kõikidest vastajatest pidid seda pigem oluliseks kui ebaoluliseks asjaoluks. 29% ettevõtteid teenusepakkuja tundus valiku tegemisel pigem ei mõjuta. Veelgi vähem tähtis oli vastanute jaoks kindlustuspakkuja päritoluma. Vaid 6% vastanutest oli selle tunnuse poolt tugevalt mõjutatud ja 32% oli arvamusel, et päritoluma ei ole kindlustusseltsi puhul sugugi oluline tegur. Neid, keda kindlustusseltsi päritoluma ei mõjuta oli enam kui ükskõik millise teise tunnuse puhul – 47%.

62-st uuringus osalenud ettevõtetest oli kindlustamata tervelt 15% (9). Ettevõtete kindlustatavust kindlustusliikide järgi peegeldab joonis 4. Vastajatel oli võimalik valida mitu vastusevarianti. Jooniselt ilmneb, et kõige levinumad kindlustusliigid valimisse kuulunute seas olid kohustuslik liikluskindlustus (65%), varakindlustus (63%) ja kaskokindlustus (61%). Tunduvalt vähem on ettevõtteid soetanud aga vastutuskindlustust ja ärikatkestuse kindlustust, vastavalt 16% ja 5%. Spetsiifilisem kindlustusliik, veosekindlustus, oli samuti vaid 5%-l vastanud ettevõtetest.

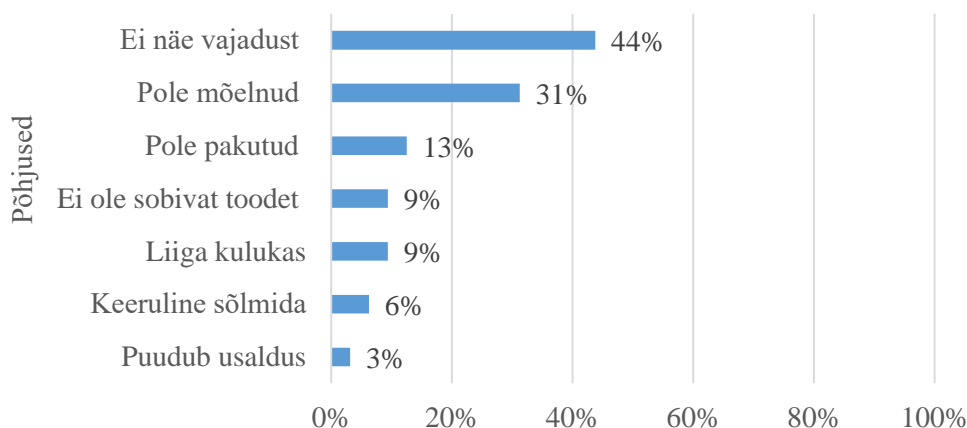


Joonis 4. Ettevõtete kindlustatavus kindlustusliikide järgi

Allikas: Autori koostatud

Põhjuseid, miks ühel osal uuritud ettevõtetest pole muud kindlustusliiki peale liiklus- või kaskokindlustuse, illustreerib joonis 5. Kuna 48%-l vastanutest oli liiklus- ja kaskokindlustusele lisaks soetatud veel mõni kindlustusliik, vastas sellele küsimusele ainult

32 ettevõtet. Vastamisel võis valida ka mitu vastusevarianti. 44% ettevõtetest ei näe lihtsalt vajadust suurema kindlustuskaitse omamise järele. 31% pearaamatupidajatest ja finantsjuhtidest aga nentis, et organisatsioonis pole sellele kunagi mõeldud. 13% märkis põhjuseks, et neile pole teisi tooteid pakutud. 9% jaoks puudus turul sobiv toode ning teise 9% puhul oleks rohkemate kindlustusliikide omamine liiga kulukas. 2 ettevõtet vastasid, et kindlustuspoliisi on liiga keeruline sõlmida ja seepärast polegi rohkem kindlustusliike soetatud. Ühel vastajal puudub aga kindlustusseltside vastu usaldus.



Joonis 5. Väikese kindlustuskaitse omamise põhjused

Allikas: Autori koostatud

Töö autor küsis uuringus osalenutelt, et milline igakuine kindlustusmakse neile kirjeldatud pakettkindlustuse eest vastuvõetav oleks. Vastusevariandid olid „15 eurot“, „50 eurot“, „75 eurot“, „150 eurot“ ja „rohkem kui 150 eurot“. Enim valitud vastusevariant oli „15 eurot“ ehk kõige väiksem autori poolt väljapakutud summa. Selle valis 29%. 30 euro kindlustuspreemiat summat pidas sobivaks 19%, 50 euro suurust 15% ettevõtetest ja 75 eurost summat 6%. 6% hindas parajaks kindlustusmaksiks 150 euro suurust summat, kuid 15% ettevõtet märkis, et isegi 150 eurost suurem kindlustusmakse oleks neile vastuvõetav.

Joonis 6 iseloomustab ettevõtete vastuseid küsimusele: „Mille abil hindate (hindaksite), kas kindlustusmakse suurus on Teie jaoks sobiv või mitte?“.



Joonis 6. Ettevõtete hinnang kindlustusmakse suurusele

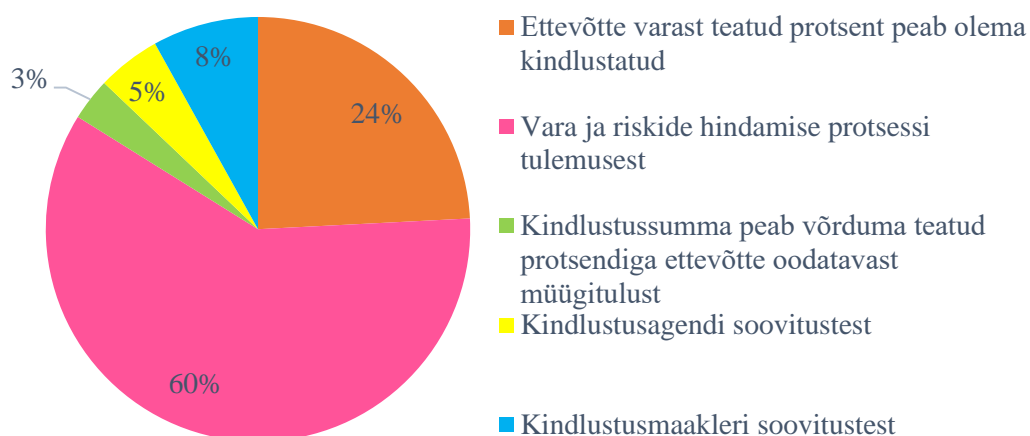
Allikas: Autori koostatud

Peaaegu pooled (48%) uuringus osalenud pearaamatupidajatest ja finantsjuhtidest vastasid, et kindlustusmakse suurust hinnatakse kindlustusmaksete summa ja kindlustussumma vahelise suhte abil. See tähendab, et ettevõttes kontrollitakse summade vahelise suhte vastavust soovitava. 20% vastanutest võtaks sel puhul aluseks ettevõtte käibe ja 13% tulevaste rahavoogude prognoosi. Üsna suur osa vastanutest valis selle küsimuse puhul vastusevariandi „muu“ ning pakkus välja oma vastuse:

- riskianalüüs;
- lähtuksin vara kahjustada saamise tõenäosusest;
- ei hindagi, ülearu ei maksa;
- võtan mitu pakkumist ja leian sealt sobivaima;
- pole õrna aimugi sellest;
- kindlustusmakse on alati õige suurus ja vastab riski suurusele.

Riskianalüüsi kasutamise märkis vastuseks 8% vastanutest. Kolm nendest ettevõtetest vastasid, et lisaks riskianalüüsile lähtuksid nad vara kahjustada saamise tõenäosusest. Vastajate poolt väljapakutud ülejäänud vastusevariandid said valituks ühe korra.

Respondentide käest sooviti teada saada, millest nad kindlustussumma määramisel lähtuksid. Vastuste paremaks ilmestamiseks on autor kajastanud andmed joonisel (vt joonis 7).



Joonis 7. Kindlustussumma määramine

Allikas: Autori koostatud

60% vastanud ettevõtete pearaamatupidajatest ja finantsjuhtidest märkis, et kindlustussumma leitakse vara ja riskide hindamise protsessi tulemuse abil. 24% ettevõtetest olid aga seisukohal, et tähtis on, et organisatsiooni varast teatud protsent oleks kindlustatud. 8% vastanutest lähtuks kindlustussumma määramisel kindlustusmaakleri soovitustest ning 5% kasutaks kindlustusagendi nõu. Kaks vastajat märkisid, et kindlustussumma peab võrduma teatud protsendiga ettevõtte oodatavast müügitulust.

Küsimuse: „Kas ja milline on kasumiprognosi mõju kindlustuskattele?“, vastused on toodud tabelis 2.

Tabel 2. Ettevõtete tegevus kindlustuskatte osas, kui kasumiprognos muutub

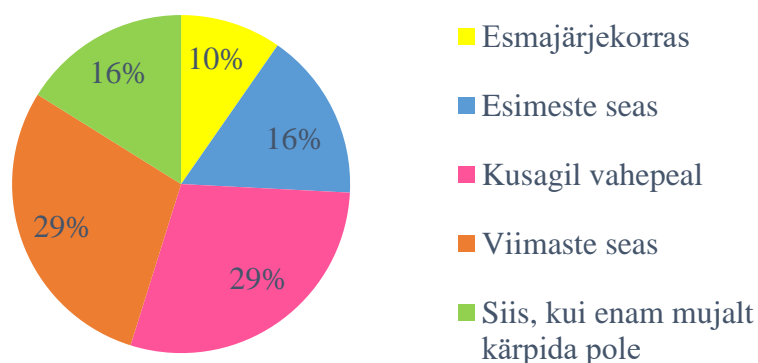
Prognosid	Ettevõtete hinnangud				
	Suurendaksime oluliselt	Suurendaksime	Ei muudaks	Vähendaksime	Vähendaksime oluliselt
Prognosi järgi kasum kasvab	1 (2%)	7 (12%)	50 (86%)	0 (0%)	0 (0%)
Prognosi järgi kasum langeb	0 (0%)	1 (2%)	55 (95%)	2 (3%)	0 (0%)

Allikas: Autori koostatud

Sellele küsimusele vastasid 58 ettevõtet. Neli tükki jättis vastamata, kuna neil puudus kindlustus, kuid viis vastajat vastasid sellele vaatamata. Imnes, et mõlemil juhul, nii siis, kui

prognoositakse kasumi kasvu, kui ka siis, kui prognoositav kasum on langenud, jätavad enamus ettevõtteid kindlustuskatte puutumata. Kasumiproгноosi suurenemise puhul valis selle vastuse 86% ning alanemise puhul 95%. 14% pearaamatupidajatest ja finantsjuhtidest vastas, et kui prognoos on suurenenud, suurendaks ettevõtte kindlustuskatet ning üks vastaja suurendaks seda isegi olulisel määral. Juhul, kui prognoositud kasum langeks, vähendaksid kindlustuskatet kaks ettevõtet ja suurendaks üks.

Selgitamaks välja ettevõtete suhtumist kindlustamisesse ja kindlustuskuludesse, küsis autor, et kui ettevõttel tekiks vajadus kärpida kulusid, siis millal hakataks seda kindlustuskatte arvelt tegema. Vastuseid kirjeldab joonis 8. 29% respondentidest vastas, et kindlustuskatte vähendamisega katsutakse pigem venitada, kuid see pole päris viimane kulu, mida kriitilises olukorras kärbitaks. Teine 29% hakkaks kindlustusmaksete pealt kokku hoidma alles pärast seda, kui esialgselt vähendatud kuludest ei piisa. 16% ettevõtete jaoks olid kindlustuspreemiad variant esimeste seas, mille arvelt vajadusel kokku hoida. Teise 16% jaoks on kindlustamiseks tehtav kulu kõige viimane, mida vähendatakse alles siis, kui enam kusagilt mujalt kärpida pole võimalik. 10% uuringus osalenutest vähendaks kindlustuskatet majanduslikult raskel ajal abimeetmena esmajärjekorras.



Joonis 8. Kindlustuskulude kärpimine

Allikas: Autori koostatud

Saamaks teada, kas tarbijad ise soovivad pakettkindlustuse tootes näha kindlustusspetsialistide poolt ettevõtetele soovitatavat kahte põhilist kindlustusliiki – ärikatkestuse kindlustust ja vastutuskindlustust, moodustas autor kaks eraldiseisvat küsimust.

Ettevõtted said mõlema kindlustusliigi olemasolu tähtsust hinnata viiepalliskaalal. Vastused võtab kokku tabel 3.

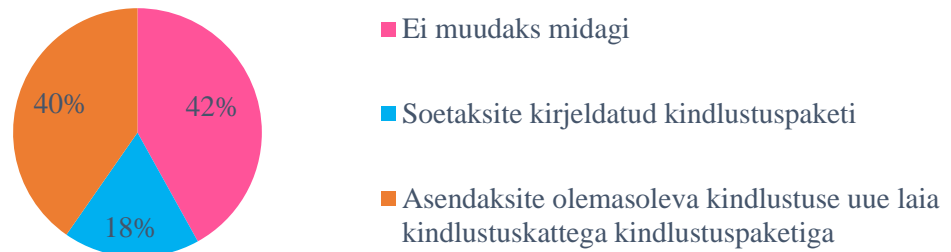
Tabel 3. Ettevõtete hinnangud ärikatkestuse kindlustusele ja varakindlustusele

Kindlustusliigid	Ettevõtete hinnangud					Hinnangute kaalutud keskmine
	Ebavajalik	Pigem ebavajalik	Nii ja naa	Pigem vajalik	Väga vajalik	
Ärikatkestuse kindlustus	15 (24%)	13 (21%)	8 (29%)	9 (15%)	7 (11%)	2,19
Vastutuskindlustus	8 (14%)	12 (19%)	17 (27%)	13 (21%)	12 (19%)	3,15

Allikas: Autori koostatud

Summarselt suurema hinnangu sai vastutuskindlustus, millele ettevõtted kokku andsid 195 palli 310-st. Ärikatkestuse kindlustus sai vastajatelt 166 palli 310-st. Vastutuskindlustust hindas väga vajalikuks 19% ning ärikatkestuse kindlustust 11%. Kõige madalama hinnangu sai vastutuskindlustus 14%-lt ning ärikatkestuse kindlustus 24%-lt respondentilt. Kindlat seisukohta ei osanud ärikatkestuse kindlustuse vajalikkuse osas võtta 29% vastajatest ja vastutuskindlustuse osas 27%. Kokkuvõttes pidas vastutuskindlustust pigem vajalikuks kui ebavajalikuks 40% vastanutest, samal ajal kui ärikatkestuse kindlustuse puhul oli vastav osakaal 26%.

Küsimustikus oleva küsimuse: „Kui Teie kindlustusselts hakkaks pakkuma paketti, mis sisaldab endas varakindlustust, ärikatkestuse kindlustust ja vastutuskindlustust, siis sobivate tingimuste korral Te...“, vastused on kajastatud joonisel 9. 42% vastas, et sobiva pakettkindlustuse olemasolu korral ei muudaks ettevõtte enda praeguse kindlustatavuse või kindlustamatuse juures midagi. 40% ettevõtetest aga asendaks olemasoleva kindlustuse pakettkindlustusega ning 18% soetaks kirjeldatud kindlustuspaketi. 34% uuringus osalenud ettevõtetest on kindlustatud Seesam Insurance AS's või PZU's. Nendest 67% vastas, et sobivate tingimuste korral asendaksid nad pakettkindlustuse olemasolul praegu kasutuses oleva toote uuega. Ülejäänud 66% vastanutest olid soetanud kindlustuse pakkujalt, kelle tootevalikus pakettkindlustust ei ole. Nendest 54% oleks valmis endale sobivate tingimustega tervikkindlustuse soetama.

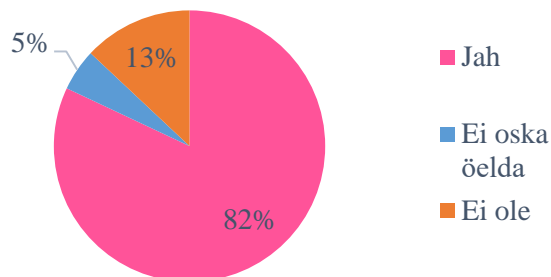


Joonis 9. Ettevõtete käitumine sobiva pakettkindlustuse korral

Allikas: Autori koostatud

Küsimusele: „Millist kanalit Te kindlustuse taotlemiseks eelistate?“, jagunesid vastused järgmiselt. 37% vastanutest eelistab kliendihalduri poole pöördumist, 31% kasutaks aga kõige parema meelega interneti. 23% pöörduks kindlustuslepingu taotlemiseks meeeldi kindlustusmaakleri ja 6% kindlustusagendi poole. Üks vastaja eelistaks selleks kasutada telefoni ning teine kindlustusseltsi kontorisse pöördumist.

Olles teadlik maailmas esinevast alakindlustatuse probleemist, küsis töö autor ettevõtete pearaamatupidajate ja finantsjuhtide käest, et kas nende arvates on ettevõtte varast piisav hulk kindlustatud. Sellele küsimusele vastas 82% (51) jaatavalt ning 13% (8) eitavalt. 5% (3) tunnistas, et nad ei oska sellele küsimusele vastata.



Joonis 10. Pearaamatupidajate ja finantsjuhtide hinnang ettevõtte kindlustatusele

Allikas: Autori koostatud

Autori hinnangul andsid küsimustikule saadud vastused hea ülevaate ettevõtete kindlustamise hetkeolukorrast ning tervikkindlustuse tarbimise arenguperspektiivist. Alapeatükis 3.2. teostati uuringu tulemuste tõlgendus ning tehti võimalikud järeldused.

2.3. Tulemuste tõlgendus ja järeldused

Töö autor leidis järelduste tegemise hõlbustamiseks väljavalitud küsimuste vastuste vahel korrelatsioonikordajad. Aluseks võeti küsimus: „Kui oluline on Teie jaoks, et tööruumid ja sinna kuuluv vara oleksid kindlustatud?“. Nelja väljavalitud küsimuse vastuste ja aluseks võetud küsimuse vastuste vahel teostatigi korrelatsioonanalüüsid, mille tulemused on esitatud tabelis 4.

Tabel 4. Korrelatsioonanalüüsi tulemused

Küsimused	Korrelatsioonid
Kui oluline on Teie jaoks, et tööruumid ja sinna kuuluv vara oleksid kindlustatud?	
Kas Teie tööruumis olev vara on kunagi mingil määral kahjustada saanud?	0,07
Millist kindlustusteenust Teie kindlustusselts Teile täna osutab?	0,42
Kui Teie kindlustusselts hakkaks pakkuma paketti, mis sisaldab endas varakindlustust, ärikatkestuse kindlustust ja vastutuskindlustust, siis sobivate tingimuste korral Te...	0,35
Palun märkida skaalal, et juhul, kui Teie ettevõtte omab kindlustust ja Teil oleks tarvis kärpida kulusid, siis kindlustuskatet hakkaksite vähendama...	0,46

Allikas: Autori koostatud

Uuringus kasutatud ankeetküsimustikule saadud vastused näitavad, et enamus (72%) küsitletud pearaamatupidajatest ja finantsjuhtidest pidasid vara kindlustamist vajalikuks tegevuseks. Samas ettevõtte vara kahjustumisega oli varasemalt kokku puutunud kolmandik respondentidest. Seega suur osa ettevõtetes töötavaid finantsjuhte ja pearaamatupidajaid näevad kindlustamises väärtust vaatamata sellele, et nende organisatsiooni vara pole seni kahjustada saanud. Seda tõestas ka leitud korrelatsioonikordaja 0,07 (vt tabel 4). Autori arvates andis selline tulemus mõista oskusest näha ümbritsevaid ohte.

Uuringu tulemuste põhjal oli kindlustamise peamine eesmärk riskide maandamine. Ettevõtted hindavad kõige rohkem tänu sellele saadavat kindlustunnet ja meelerahu. Kaks enim valituks osutunud vastust – riskide maandamine ja kindlustunde tagamine – olid oma sõnastuselt erinevad, kuid mõttelt sarnased. Valik peegeldab autori arvates ettevõtte mõtteviisi ehk kuidas täpselt keegi kindlustust mõtestab. Kindlustamine on küll tulevaste kulude kokkuhoidmise mehhanism ja ohtusid ennetav tegevus, kuid kulude kokkuhoidmist peamise

eesmärgina nägi respondentidest vaid väga väike protsent. Seetõttu ostab ettevõtte kindlustuspakkujalt eelkõige kindlustunnet ja võimalust kindlakäeliselt tegutseda. Nii nagu andis kindlustamine toona hoogu kontinentidevahelisele kaubandusele, annab see tänapäeval hoogu ka ettevõtlusele.

Riskijuhtimine on igasuguse ettevõtte eluspüsümise üks alustaladest. Kestma jäämiseks peab iga organisatsioon tundma keskkonda, milles ta tegutseb ja olema teadlik temale avalduvatest mõjudest. Üllatav oli, et tervelt 34% uuringus osalenud organisatsioonides toimub riskide hindamine harva. Mitmes ettevõttes teostati riskide hindamise protsessi viimati siis, kui tegevust alustati. Ometi on ümbritsev keskkond pidevalt muutuv, mistõttu asutamise hetkel valitsenud olukord ei jää kunagi püsima. Ettevõttel on soovitatav oma kindlustusvahendajaga vähemalt kord aastas kokku saada selleks, et vaadata üle kindlustatud vara väärtus ja hinnata uuesti ümbritsevaid ohtusid. See on vajalik alakindlustatuse vältimiseks, aga ka lihtsalt edukaks ja efektiivseks tegutsemiseks. Riskijuhtimise tähtsust on küll läbi aegade üha rohkem mõistma hakatud, kuid hetkeseis annab tunnistust, et mitmete organisatsioonide jaoks on selle mõtestamine veel ebaselge. Võimalik, et kindlustamatuse või alakindlustatuse põhjus tihtipeale just selles seisnebki.

Kirjanduse kohaselt müüb kindlustusselts kliendile lubaduse. Teisisõnu müüb ta usaldust, sest kindlustusteenuse lõpptulemit pole võimalik enne kahju toimumist näha. Kindlustuspakkuja usaldatavus oli ka küsitletute hinnangul kõige määravamaks aspektiks kindlustusseltsi ja -teenuse valiku juures. Saadud hinnangute kaalutud keskmine tulemus skaalal 1-5 oli 4,47, mis on väga kõrge. Kaks vastajat, kelle vastuseks oli, et usaldatavus ei ole määrav, võivad autori arvates olla seisukohal, et kindlustuspakkuja peab lepingut nii või teisiti täitma ning seetõttu erilist usaldust teenuse pakkuja vastu olema ei pea. Küll aga sellisel juhul tuleb kliendil eriti hästi tunda lepingut ja olla kindel, et ka kindlustusselts saab lepingu tingimustest samamoodi aru. Kahjujuhtumi esinemisel võib lepingut valesti mõistnud kliendile tunduda, et teda on meelega petetud ja ära kasutatud. Veel oli ettevõtete jaoks oluline näitaja kindlustuskaitse ulatus, mis kogus usaldatavuse aspektist vaid 0,05 palli võrra väiksema hinnangu. Ka selle vastuse esilekerkimine saab tuge esimeses peatükis käsitletud kirjanduselt. Kindlustusspetsialistide sõnul on oluline, et klient saaks oma vajadustele vastava kindlustuskaitsega teenuse, sest kui kindlustatud varaobjektiga peaks midagi juhtuma, vaadatakse alati esmalt teenuse sisu. Varasem kogemus kindlustusseltsiga oli samuti ettevõtete jaoks olulisel kohal ning asetus hinnangute kaalutud keskmise 4,15-ga aspektide

pingereas kolmandaks. Teenuse hind oli vastanute jaoks eelnimetatud omadustest mõnevõrra vähem tähtis ning seda kinnitab ka Omniva finansarendusjuht, kelle sõnul hind on teenuse juures küll oluline, kuid teisejärguline faktor. Uuringu tulemuste põhjal järeldeb autor, et kindlustusseltsi klientidele on tähtsal kohal ennekõike moraalsed väärtused.

Küsitletutest kindlustamata oli tervelt 15%. Paar protsendipunkti väikesem osa vastas, et nende arvates pole ettevõtte piisaval määral kindlustatud ning kolm vastajat ei osanud kindlustatuse piisavust hinnata. Kindlustamatust või vähest kindlustatust põhjendasid ettevõtted enamjaolt sellega, et nad ei näe (rohkemaks) kindlustamiseks vajadust. Samas arvestatav osa polnud aga kunagi sellele mõelnud, mis peegeldab autori arvates selgelt, et ettevõtete kindlustamise vajalikkusest räägitakse liiga vähe ning suur võim seejuures midagi muuta on kindlustusseltsidel ja –vahendajatel. Samuti on kindlustusandjatel võimalik lahendada nende vastajate probleem, kellele pole kindlustusteenust seni pakutud.

Kõige enam soetatud kindlustusliigid küsitlusele vastanud ettevõtete seas olid liiklus-, vara- ja kaskokindlustus. Liikluskindlustus on Eesti riigis ainuke kohustuslik kindlustusliik ning see selgitab ka tema laia levikut. Kaskokindlustuse sagedase esinemise tingib autori meelest see, et liikluses varitsevad ohud on kõigile hästi nähtavad ja mõistetavad. Kindlustamisvajadus on arusaadav. Samuti tänapäeval on tihtipeale autod liisingusse võetud ning sel puhul nõuavad pangad, et kaskokindlustus oleks tehtud. Varakindlustus on küll nüanssiderohkem, kuid ettevõtte kindlustamiseks loodud kindlustusliikidest lihtsamate hulka kuuluv. Korrelatsioonikordaja $r = 0,42$ (vt tabel 4) näitas seost, et mida tähtsam on organisatsiooni jaoks vara kindlustamine, seda rohkem erinevaid kindlustusliike ta omab. Seda kinnitab ka varasemalt Austraalias läbiviidud uuring, mille kohaselt enamasti ettevõtte, kes näeb mingi kindlustusliigi vajalikkust, selle endale ka soetab. Paraku omas küsitletutest vaid väikene protsent vastutuskindlustust ning veel väikesem ärikatkestuse kindlustust, mis annab tõestust selle kohta, et ettevõtted kindlustavad pigem oma materiaalsel vara. Ühtlasi põhjendab autor seda sellega, et nimetatud kindlustusliigid on oma olemuselt keerulisemad ja näiteks kindlustussumma määramine võib nende puhul ettevõtetele keerulisem tunduda. Samuti kindlustusmakse sobivuse hindamine. Kindlustusmaksete maksmise kui väljamineku kasuks otsustamine teadmata, kas risk, mille eest kindlustatakse kunagi ka realiseerub, näitab autori arvates ettevõtte jätkusuutlikku mõtteviisi. Ühtlasi peavad paljud kindlustatud nägema kindlustust kui teenust, mis riski realiseerumisel võib päästa hävingust, kuid pakub ka

kahjujuhtumi toimumiseta mitmeid hüvesid. Näiteks tekitades investorites ja töötajates suuremat usaldust või andes võimaluse vabastada raha isiklikust riskifondist.

Sobiva kindlustussumma küsimuse puhul oli enim märgitud loomulikult kõige väiksem väljapakutud summa, kuid samas leidis ka neid, kes oleks valmis kindlustuse eest maksama 75 eurot, 150 eurot ja rohkemgi. Küll aga kipub autor arvama, et mitmed ettevõtted pole end küllaldaselt kindlustanud, sest nad arvavad kindlustusmakse suurust ekslikult suuremaks kui see tegelikult oleks. Kindlustusmakse sobivust hindasid vastanutest ligi pooled (48%) aastas makstavate kindlustusmaksete summa ja kindlustussumma vahelise suhte abil. See tähendab, et organisatsioonil on ettekujutus, kui suure osa kindlustusmaksed kindlustussummast moodustada võiksid. Mitmes ettevõtetest võetakse aluseks aga käibe ning tulevaste rahavoogude prognoosi. Mõneti üllatavad olid kahe ettevõtte vastused: „ei hindagi, ülearu ei maksa“ ning „pole õrna aimugi sellest“. Töö autor mainib siinkohal vastanute puhul ühe positiivse aspekti. Kõik respondendid, kes valisid vastusevariandi „muu“, olid väga vastutulelikud ja aktiivsed ning kirjutasid juurde selgituse, mida nad selle all mõtlevad.

Lisaks uuris töö autor, kuidas toimub ettevõtetes kindlustussumma määramine. Üle poolte (60%) vastasid, et kasutavad selleks vara ja riskide hindamise protsessi. Saadud tulemus on autori arvates positiivne, sest üle poolte respondentidest toimivad kindlustussumma väljaselgitamisel nii nagu kindlustusspetsialistid seda soovivad. Autori arvates liiga pinnapealselt suhtuvad sellesse aga neljandik vastanutest, kes märkisid, et kindlustussumma leidmisel on aluseks põhimõte, et ettevõtte varast teatud protsent peab olema kindlustatud. Samamoodi need, kes olid seisukohal, et kindlustussumma peab võrduma teatud protsendiga ettevõtte oodatavast müügitulust. Leitud tulemus annab mõista, et nii mõnedki organisatsioonid lähevad kindlustamise juures olulistest mõttekohtadest üle liiga kiiresti ja kergekäeliselt.

Sarnaselt Austraalias läbiviidud uuringule, tuli välja, et kasumiprognosil ei ole kindlustuskatte üle suurt mõju. Siiski ilmnes, et ettevõtted suurendaksid kindlustuskatet prognoositava kasumi kasvades rohkem kui oodatava kasumi langemise korral seda vähendaksid. Juhul, kui prognoositakse langevat kasumit, vähendaksid kindlustuskatet kaks ettevõtet ja suurendaks üks. Sellisel hetkel on kindlustuskatte suurendamine autori meelest justkui hullema stsenaariumi ennetamine. Vastanud ettevõtete suhtumine kindlustamise jaoks tehtud kulutustesse on aga väga erinev. Üks osa vastanutest vähendaks kulude kärpimise vajaduse korral kindlustuskulusid esmajärjekorras, samal ajal kui teine osa andis mõista, et

kindlustuskulu on viimane kulu, mille vähendamise juurde nad majanduslikult raskel ajal asuksid. Suurem osakaal oli neil, kes kindlustusmaksid vähendaksid pigem viimases hädas (45%), kui esimeste seas (26%). Tugev korrelatsioonikordaja 0,46 (vt tabel 4), annab põhjust järeldada, et kui ettevõtte peab oma vara kindlustamist vajalikuks, vähendab ta selleks tehtud kulutusi võimalikult hilja.

Töö autor soovis teada saada, kas sobivate tingimuste korral soetaksid ettevõtted endale kirjeldatud pakettkindlustuse. Väiksemapoolne, kuid siiski arvestatav korrelatsioonikordaja 0,35 andis tõestust, et organisatsioonid, kes peavad vara kindlustamist vajalikuks on valmis ettevõtte tervikkindlustuse sobivate tingimuste korral soetama. Seega pakettkindlustuse tarbijate hulga suurendamiseks, tuleb autori arvates suurendada pakkumist, tutvustada teenuse sisu ja rääkida selle vajalikkusest. Seda senisest enam propageerida. Kusjuures 34% uuringus osalenud ettevõtetest oli kindlustatud kindlustusseltsides, mis pakuvad ettevõtete tervikkindlustust ning nendest 67% vastas, et sobivate tingimustega pakettkindlustuse olemasolu korral asendaksid nad sellega praegu kasutuses oleva toote. Autor järeldab sellest, et need vastajad ei olnud kas kindlustusseltsi pakutavast tervikkindlustusest teadlikud või polnud pakutavad tingimused neile sobivad.

Kokkuvõtteks võib öelda, et uuritud ettevõtete kindlustamise hetkeolukord on Eestis rahuldav, mis tähendab, et see võiks ja saaks olla veelgi parem. Kindlustusseltside ärikliendid hindavad kindlustusandja poolt pakutavaid moraalseid väärtusi väga kõrgelt. Samas on ka tänapäeval kindlustamata ettevõtteid, kes ei näe kindlustamiseks vajadust, pole sellele kunagi mõelnud, peavad kindlustusteenust liiga kulukaks või hoopis põhjusel, et neile pole kindlustusteenust kunagi pakutud. Kindlustamine võib aga tihtipeale arvatust tunduvalt soodsam olla, sest kindlustusselts ei seo konkreetset osa oma varast kindla poliisiga. Kindlustusandja võimaldab tänu suurele kliendibaasile taskukohaseid kindlustusmaksid ka suure kindlustussumma puhul. Autori arvates võib alusetu hirm suurte kindlustusmaksete pärast olla nii mõnelgi juhul ettevõtte kindlustamatuse või alakindlustatuse põhjuseks. Mitmed uuringus osalenutest on kindlustatud vaid liiklus- ja kaskokindlustusega ning arvesatav osa andis mõista, et nende arvates ei ole ettevõtte piisaval määral kindlustatud. Alakindlustatuse probleem on välismaiste uuringute põhjal mitmel pool väga tõsine ning tundub, et ka Eestis võib olukord selles osas halvemapoolne olla. Vajalikke kindlustusliike nagu ärikatkestuse kindlustust ja vastutuskindlustust esineb valimi hulgas väga vähestel. Siiski üle poolte uuritud ettevõtetest oleksid tervikkindlustuse toote potentsiaalsed tarbijad.

Töö autor arvab, et ettevõtete kindlustamise edendamisele saavad kõige enam kaasa aidata kindlustuspakkujad, tehes kampaaniaid ja nõustades ettevõtteid kindlustamise olulisuse teemal. Kindlustusteema on nii teooria kui ka läbiviidud küsitluse tulemuste põhjal endiselt päevakajaline, sest ohud ei kao kusagile ning igasugune ettevõtmine vajab kindlustunnet selle jätkusuutlikuse osas.

Autor on valimi väiksuse osas kriitilise meelega ning soovib tulevikus sarnast uuringut läbi viia kindlasti suurema valimiga. Kahju- ja elukindlustuse andmete kohta on seltsidel kohustus esitada andmeid Statistikaametile, kuid Statistikaamet ei erista oma andmebaasides era- ja ärikliente. Seetõttu on avalikkusele kättesaadav kindlustusturu äriklientide kohta käiv informatsioon puudulik ning autor leiab, et Eestis võiks ettevõtete kindlustamise olukorrale rohkem tähelepanu pöörata, selle üle täpsemat ülevaadet omada. Autor soovib tulevikus ettevõtete alakindlustatust Eestis põhjalikult uurida. Samuti võiks püüda teada saada, miks kindlustusseltsid mitmete potentsiaalsete klientideni senini veel jõudnud pole ning mida olukorra parandamiseks teha saaks.

KOKKUVÕTE

Inimkonda on läbi ajaloo ümbritsenud erinevad ohud, mille realiseerumist on kardetud ning püütud ära hoida. Riskide maandamise meetodina on juba aastasadu kasutatud kindlustamist, mis pakub nii füüsilistele kui ka juriidilistele isikutele rahalist tuge ootamatute sündmuste puhul. Kindlustustegevus toetas toona kontinentidevahelise kaubanduse arengut ning suurendab tänapäeval inimeste kindlustunnet ja tegutsemishimu ettevõtlusmaastikul. Ettevõtete kindlustamisele on aegade jooksul hakatud üha rohkem tähelepanu pöörama ning kindlustusseltsid on äriklientidele arendanud välja mitmesuguseid kindlustusliike, mida üksikult või kombineerides organisatsioon enda kaitsmiseks soetada saaks. Välismaal on paljud kindlustusseltsid välja töötanud spetsiaalselt väikeärimeestele mõeldud tervikkindlustuse, mis kaitseb kõikide põhiliste riskide eest. Eestis aga pakuvad taolist teenust vaid kaks kindlustusseltsi. Alakindlustatus on mujal maailmas ettevõtete seas laialt levinud probleem ning tervikkindlustuse vähese pakkumise tõttu on tõenäoline, et Eesti selles osas muust maailmast ei erine.

Bakalaureusetöö peamine eesmärk oli selgitada välja ettevõtete kindlustamise hetkeolukord Eestis ja võimalik arenguperspektiiv organisatsioonides töötavata pearaamatupidajate ja finantsjuhtide pilgu läbi. Töö autor töötas läbi teemakohase teoreetilise kirjanduse ning viis läbi uuringu, kasutades kvantitatiivset uurimismeetodit. Uurimisobjektiks olid mikro, väikese ja keskmise suurusega ettevõtted ning küsimustikule vastasid organisatsioonide pearaamatupidajad ja finantsjuhid. Eesmärgi täitmiseks püstitas autor neli uurimisülesannet, mille läbiviimine viis bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseni.

Esimese peatüki kirjutamisel kasutati kindlustuse teemalist kirjandust. Käsitleti kindlustuse tekkelugu, kindlustusega seotud põhimõisteid ja põhimõtteid, ettevõtte kindlustamise eesmärki ja selleks kasutatavaid kindlustusliike ning maailmas väikeettevõtete seas esinevat tõsist probleemi - alakindlustatust.

Teises peatükis kirjeldas autor kasutatud uurimismeetodit ja kirjeldas küsitluse läbiviimist ning esitas saadud tulemused. Tulemusi analüüsiti ning seostati esimeses peatükis kirjapanduga. Selle põhjal jõuti järelduseni, et uuringu käigus analüüsitud ettevõtete

kindlustamise olukord oli rahuldav. Küsimustikule vastajad olid väga erineval määral kindlustatud ning valimisse sattusid ka kindlustamata ettevõtted. Enamjaolt pidid organisatsioonid oma vara kindlustamist vajalikuks tegevuseks. Siiski mitmed ettevõtted ei olnud siiani end piisaval määral kindlustanud. Vastuseid analüüsid ilmnes, et sobivate tingimuste korral soetaks ettevõtte tervikkindlustuse 58% uuringus osalenutest. Eesti ettevõtete seas on seega olemas tervikkindlustusele potentsiaalne klientuur. Töö autor arvab, et ettevõtete kindlustamise edendamisele saavad kõige enam kaasa aidata kindlustuspakkujad tehes kampaaniaid ja nõustades ettevõtteid kindlustamise olulisuse teemal.

Kindlustusteenuse valikul mängis ettevõtete jaoks kõige suuremat rolli teenuse sisu ja kindlustuspakkuja usaldatavus. Teenuse eest makstav hind oli küll oluline, kuid siiski teisejärguline aspekt. Kindlustusmakse sobivuse hindamiseks kasutatavaid meetmeid on erinevaid. Selleks kõige levinum meetod küsitletud ettevõtete seas oli aastas makstavate kindlustusmaksete ja kindlustussumma vahelise suhte sobivuse kontrollimine. Küll aga võeti mõnes organisatsioonis kindlustusmakse hindamisel aluseks ka käibe või tulevaste rahavoogude prognoos. Kindlustussumma määramiseks kasutas enamik organisatsioone riskianalüüsi ehk hinnatakse kindlustusobjekti väärtust, riskide esinemissagedust ning mõjuulatust. Osa vastanutest võtaks sel puhul kuulda kindlustusmaakleri või –agendi nõu. Vähemal määral esines ka ebakorrektselt kindlustussumma määramist. Kindlustamine on nii varasema kirjanduse kui ka läbiviidud küsitluse tulemuste põhjal endiselt päevakajaline tegevus, sest ümbritseva keskkonna oluliseks osaks on endiselt mitmesugused ohud ning autori arvates igasuguse ettevõtmise edu eelduseks on kindlustunne selle jätkusuutlikkuse osas.

Autor soovib tulevikus sarnast uuringut läbi viia tunduvalt suurema valimiga. Kahju- ja elukindlustuse andmete kohta on seltsidel kohustus esitada andmeid Statistikaametile, kuid Statistikaamet ei erista oma andmebaasides era- ja ärikliente. Seetõttu on avalikkusele kättesaadav kindlustusturu äriklientide kohta käiv informatsioon puudulik ning autor leiab, et Eestis võiks ettevõtete kindlustamise olukorrale rohkem tähelepanu pöörata. Seetõttu on autori soovitus teha ettevõtete alakindlustatuse kohta põhjalik uuring. Veel tasub autori arvates uurida, miks kindlustusseltsid mitmete potentsiaalsete klientideni senini veel jõudnud pole ning mida olukorra parandamiseks teha annaks.

VIIDATUD ALLIKAD

- Avoiding underinsurance. CGU Insurance Ltd.
<https://www.cgu.com.au/insurance/business/explore-business/avoiding-underinsurance>
(13.03.2016)
- Barbour, T. (2014). Business Insurance Must-Haves. <http://www.akbizmag.com/Alaska-Business-Monthly/March-2014/Business-Insurance-Must-Haves/> (07.01.2016)
- Bath, M., Levette, G., Campbell, C. (2012). Business interruption insurance - tips and traps. – *Keeping Good Companies*. Vol 64, Issue 4, pp. 231-233.
- Battersby, M. E. (2013). Basic, necessary, affordable insurance.
<http://www.cstoredecisions.com/2013/02/03/basic-necessary-affordable-business-insurance/> (10.01.2016)
- Bonner, M. (2016). Agents Versus Brokers and How They Make Money.
<http://businessinsure.about.com/od/agentsandbrokers/a/Insurance-Agents-Versus-Brokers-And-How-They-Make-Money.htm> (20.01.2016)
- Broome, Jr., J., Toll. (2000). Insuring Your Business. – *Gifts & Decorative Accessories*. Vol 101, Issue 1, pp. 42-44.
- Eesti finantsteenuste turg seisuga 31.12.2015. (2015). Finantsinspektsioon.
http://www.fi.ee/public/Turg_seisuga_2015_12_EST.pdf (15.11.2015)
- Eestis tegevusloa alusel tegutsevad kahjukindlustusseltsid. Finantsinspektsioon.
www.fi.ee/index.php?id=1768 (15.11.2015)
- Ferguson, N. (2008). *The Ascent of Money: A Financial History of the World*. United States: The Penguin Press HC.
- Hampton, J. J. (2014). *Fundamentals of Enterprise Risk Management: How Top Companies Assess Risk, Manage Exposure, and Seize Opportunity*. New York: Amacom.
- Insurance: diploma in mortgage lending. (1996). / The Chartered Institute of Bankers. 3rd ed. London: The Chartered Insurance Institute of Bankers.

- Ivask, P. (2015). Äripinna alakindlustus on suur risk.
<http://www.aripaev.ee/uudised/2015/08/30/aripinna-alakindlustus-on-suur-risk>
(20.03.2016)
- Kahjukindlustuse kahjusuhted. (2015). Finantsinspeksioon.
www.fi.ee/koond/kahju_suhted.php (09.01.2016)
- Kiisler, E. (2015). Millal tasub pöörduda kindlustusmaakleri poole?
<http://www.kinnisvarauudised.ee/uudised/2015/09/18/millal-tasub-poorduda-kindlustusmaakleri-poole> (24.11.2015)
- Kindlustus: põhimõtted ja praktika. (1996). / Koostaja D. Bland. Tallinn:
Kindlustusinspeksioon.
- Kindlustuse olemus ja üldpõhimõtted: õppematerjal. (2015). / Koostaja P. Kuuskme. Tallinn:
Tallinna Majanduskool.
- Kindlustusmaaklerid. Finantsinspeksioon. <http://www.fi.ee/index.php?id=466> (15.11.2015)
- Kindlustusvahendajad. Finantsinspeksioon. <http://www.fi.ee/?id=465> (19.01.2016)
- Liikluskindlustus (2015) Eesti Liikluskindlustuse Fond.
<http://www.eesti.ee/est/liiklus/liikluskorraldus/liikluskindlustus> (03.12.2015)
- McKinney, J. (2013). Before Disaster Strikes. – *Black Enterprise*. Vol 43, Issue 8, pp. 21-26.
- Non-Insurance in the Small to Medium Sized Enterprise Sector. (2015). Insurance Council of Australia. <http://www.insurancecouncil.com.au/assets/report/2015%20-%20non-insurance%20in%20the%20small%20to%20medium%20sized%20enterprise%20sector.pdf> (20.04.2016)
- Riskijuhtimine. (2013). Rahandusministeerium.
<file:///C:/Users/test/Downloads/Riskijuhtimine.pdf> (23.11.2015)
- Riskijuhtimine. (2015). Advokaadibüroo PricewaterhouseCoopers Legal OÜ.
<http://www.pwc.com/ee/et/meie-teenused/siseaudit-ja-riskijuhtimine/riskijuhtimine.html> (08.01.2016)
- Rubin, H. W. (1978). Proper insurance coverage - a must for small business survival. – *Small Business Management*. Vol 16, Issue 3, pp 7-13.
- Schmittlein, M. (2012). How to Help Small Businesses Avoid Underinsurance and Anticipate the Unexpected.
<http://www.insurancejournal.com/magazines/features/2012/04/16/243594.htm>
(12.01.2016)

Schofield, R. (2010) Are you adequately insured? - NZ Business, no. 2, pp. 60.

Tehniliste riskide kindlustus. (2016). Premium Kindlustusmaakler OÜ.
<http://www.premiumkm.ee/index.php?id=58> (09.01.2016)

The hidden perils of underinsurance. (2013). Zurich Insurance plc.
<http://insider.zurich.co.uk/industry-talking-point/the-hidden-perils-of-underinsurance/>
(13.03.2016)

Tropp, K. (2015). Millist lisandväärtust pakub kindlustusmaakler?
<http://www.ekml.ee/millist-lisandvaartust-pakub-kindlustusmaakler/> (09.03.2016)

Ärikatkestuse kindlustuse üldtingimused. (2007). IF P&C Insurance AS.
<http://tingimused.if.ee/ViewPDF.aspx?ID=6d712603-22ab-4db6-9db7-9305470e2cee>
(05.02.2016)

SUMMARY

THE CURRENT INSURANCE SITUATION AMONG ESTONIAN COMPANIES AND THE PROSPECT FOR DEVELOPMENT AS SEEN THROUGH THE EYES OF CHIEF ACCOUNTANTS AND FINANCIAL MANAGERS

Helina Tammeleht

The roots of insurance date back centuries. At the time, insurance gave a great impetus to the development of intercontinental trade. The need for insurance was caused then and is caused now by the instability of the environment. Both private and legal persons require that all important undertakings are accompanied by a feeling of security and surrounded by as stable environment as possible. Over time more and more attention has been paid to insuring companies, and insurance companies have developed a variety of insurance types for corporate customers, which the company can purchase alone or in combination to protect itself.

Estonia has nine insurance companies operating under license and four branches of foreign insurance providers. Based on the data of Statistics Estonia with the 2015 year-end count, three insurance companies in Estonia with the largest market share based on insurance premiums were IF P&C Insurance AS (27%), ERGO Insurance SE (17%) and Swedbank P&C Insurance AS (15%). However, none of these three insurance companies offer a full business insurance, which would be a comfortable way for each micro, small and medium-sized enterprise to protect itself against all the main risks. There are only two providers of such service on the Estonian insurance market. Foreign studies provide evidence that non-insurance and under-insurance are a major concern among companies in many parts of the world. In the author's opinion, one reason for this could be the limited availability and

advocacy of such an insurance package and, therefore, there is reason to believe that the same problem also exists in Estonia.

The aim of the bachelor's thesis was to identify the current insurance situation among Estonian companies and the prospect for development as seen through the eyes of chief accountants and financial managers. The survey question was: "What is the current insurance situation among Estonian companies and the prospect for development as seen through the eyes of chief accountants and financial managers?" and the research objects were micro to medium-sized companies. It also sought to find out through the answers the opinion of an organization of the necessity to insure itself as a whole, and thus to evaluate the potential for the consumption of a specially designed insurance service in the Estonian market.

In order to meet the aim of the thesis, a quantitative research was carried out using a comprehensive online questionnaire. Based on the results obtained it can be concluded that the current situation of insuring of companies in Estonia is satisfactory. The companies that participated in the research were insured to a very varying degree and uninsured companies were also included in the sample. In general, organizations consider insuring their assets necessary. However, many companies are not yet adequately insured. When analysing the responses, it appeared that in case of suitable conditions 58% of the research participants would purchase full insurance. Therefore, the potential clientele for the full insurance package does exist among Estonian companies. The author of the thesis believes that insurance providers can contribute most to the promotion of insuring of companies, by learning to know their clients better, by designing campaigns, and by counselling organizations on the importance of insurance.

When choosing the insurance service, the content of the service and the reliability of the insurance provider played the most important role. The price paid for the service was important, but still a secondary aspect. There were different measures to assess the suitability of the insurance premium. The most common method used for this purpose among the companies surveyed was checking the compatibility of the relationship between the annual amount of the insurance premiums and the insurance sum. However, some organizations based the assessment of the insurance premium on the forecast of the revenue and the future cash flow. To determine the insurance sum most organizations used risk assessment, or evaluated the value of the object to be insured, the frequency and the extent of the risks. To a lesser extent, an incorrectly attributed insurance sum occurred. A few research objects took, in

this case, into account the opinion of the insurance broker or agent. Insurance was still a topical activity according to previous literature, as well as the results of the questionnaire conducted, the necessity of which was determined by the eternal risks in the surrounding environment and the fact that the prerequisite of the success of any venture was confidence in its sustainability.

The author suggests that in the future a similar research should be carried out with a larger sample. Companies are obliged to submit data about non-life and life insurance to Statistics Estonia, but Statistics Estonia does not distinguish between private and corporate clients in their databases. Therefore, the publicly available information on the corporate clients of the insurance market is incomplete. The author finds that more attention should be paid to the situation of insuring of companies in Estonia and there should be a more accurate overview of this. In the future, the author recommends examining the reason why insurance providers have not yet reached a number of potential clients, and what can be done to improve the situation.

LISAD

Lisa 1. Ettevõtetele edastatud interaktiivne küsimustik

Olen Tallinna Tehnikaülikooli kolmanda kursuse tudeng Helina Tammeleht ning antud küsimustik on koostatud minu lõputöö tarbeks. Eesmärk on sellega välja selgitada, kuidas toimub ettevõtetes kindlustuskulude planeerimine ja väljaselgitamine ning kas allpool kirjeldatud kindlustusteenusel oleks Eesti ettevõtete seas potentsiaali.

Laia kindlustuskaitsega kindlustus, mis sisaldab endas:

- ettevõtte varakindlustust (hoone, kontoriseadmed, masinad)
- vastutuskindlustust (hüvitatakse kindlustusobjekti valdamisega seotud õigusvastane kahju tekitamine kolmandale isikule, mille tagajärjel kindlustatud isikul on tekkinud seadusjärgne kahju hüvitamise kohustus)
 - ärikatkestuse kindlustus (hüvitatakse varakindlustuse juhtumist tingitud äri katkemise tõttu kantav kahju ja selle piiramiseks tehtud põhjendatud lisakulud)

Teie vastused jäävad anonüümseks ja üksiktulemusi ei avaldata.

Olen ääretult tänulik, kui leiate 10 minutit aega selle küsimustiku täitmiseks. Teie vastus on mulle suureks abiks.

1. Kas ettevõtte omab juba ülal kirjeldatud pakettkindlustusele sarnast kindlustusteenust?

- Jah
- Ei

2. Kas Teie hinnangul on ettevõtte vara piisavalt kindlustatud?

- Jah
- Ei
- Ei oska öelda

3. Milline on Teie arvates kindlustamise peamine eesmärk?

- Soov teadlikult kulusid kokku hoida
- Tagada kindlustunne ja meelerahu
- Maandada riske
- Rahuldada huvirühmi (kliendid, partnerid, laenuandjad, töötajad jt.)
- Vabastada raha isiklikust riskifondist
- Muu:

4. Palun hinnake, kas ja kui tihti hindate riske?

- Pidevalt
- Aastas korra
- Harva

Lisa 1. järg

- Siis, kui firma asutati
- Mitte kunagi
- Muu:

5. Kui mitut ja millist tüüpi loetletud tööruumidest Teie ettevõtte omab?

Võib märkida ka mitu vastusevarianti.

	1	2	3	Rohkem kui 3
Kontor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Salong	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kabinet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vastuvõturuum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Töökoda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Millisel pinnal Teie tööruumid asuvad?

Võib märkida ka mitu vastusevarianti.

- Büroohoones rendipinnal
- Isiklikul pinnal
- Muu:

7. Kui oluline on Teie jaoks, et tööruumid ja sinna kuuluv vara oleksid kindlustatud?

	1	2	3	4	5	
Ebaoluline	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Väga oluline

8. Kas Teie tööruumis olev vara on kunagi mingil määral kahjustada saanud?

- Jah
- Ei

9. Kas ja millise kindlustusseltsi klient Te olete?

Võib märkida ka mitu vastusevarianti. Juhul, kui te pole ühegi kindlustusseltsi klient, võite ignoreerida järgmisi küsimusi: 8., 9. ja 18.

- ERGO Insurance SE
- If P&C Insurance AS
- Salva Kindlustuse AS
- Swedbank P&C Insurance AS
- Seesam Insurance AS
- AS Inges Kindlustus
- AAS BTA Baltic Insurance Company Eesti filiaal
- AAS Gjensidige Baltic Eesti filiaal
- PZU
- Compensa Vienna Insurance Group, UADB Eesti filiaal

Lisa 1. järg

- Ei ole ühegi kindlustusseltsi klient

10. Millist kindlustusteenust Teie kindlustusselts Teile täna osutab?

Võib märkida ka mitu vastusevarianti.

- Liikluskindlustust
- Kaskokindlustust
- Varakindlustust
- Ärikatkestuse kindlustust
- Vastutuskindlustust
- Veosekindlustust
- Muu:

11. Juhul, kui tuleva aasta jooksul oleks oodata...

Palun vastake, kuidas käituksite mõlemas olukorras.

	Suurendaksime kindlustuskatet märkimisväärselt	Suurendaksime kindlustuskatet	Ei muudaks kindlustuskatet	Vähendaksime kindlustuskatet	Vähendaksime kindlustuskatet märkimisväärselt
Kasumi suurenemist, siis	()	()	()	()	()
Kasumi langust, siis	()	()	()	()	()

12. Kui Teile ettevõttel puudub kindlustus või pole muud peale liiklus- või kaskokindlustuse, siis miks?

Võib märkida ka mitu vastusevarianti.

- Liiga kulukas
- Pole pakutud
- Keeruline sõlmida
- Pole mõelnud
- Puudub usaldus
- Ei ole sobivat toodet
- Ei näe vajadust
- Muu:

13. Palun märkige, millest lähtute (lähtuksite) kindlustussumma määramisel?

- Ettevõtte varast teatud protsent peab olema kindlustatud
- Riskide hindamise tulemusest (sündmuse toimumise tõenäosusest ja tagajärgede ulatusest)
- Kindlustussumma peab võrduma teatud protsendiga ettevõtte oodatavast müügitulust
- Kindlustusagendi soovitustest
- Kindlustusmaakleri soovitustest
- Muu:

Lisa 1. järg

14. Mille abil hindate (hindaksite), kas kindlustusmakse suurus on Teie jaoks sobiv või mitte?

Võib märkida ka mitu vastusevarianti

- Prognoosides tulevasi rahavooge
- Prognoosides ettevõtte käivet
- Aastas makstavate kindlustusmaksete summa ja kindlustussumma vahelise suhte abil
- Muu:

15. Kui vajalikuks peate ärikatkestuse kindlustuse omamist?

	1	2	3	4	5	
Ebavajalik	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Väga vajalik

16. Kui vajalikuks peate vastutuskindlustuse omamist?

	1	2	3	4	5	
Ebavajalik	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Väga vajalik

17. Palun märkida skaalal, et juhul, kui Teie ettevõtte omab kindlustust ja Teil oleks tarvis kärpida kulusid, siis kindlustuskatet hakkaksite vähendama...

	1	2	3	4	5	
Esmajärjekorras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siis, kui enam mujalt kärpida pole

18. Palun märkige ära Teile sümpatiseerivad kindlustuspakkujad, kelle klient Te meeleldi oleksite.

Võib märkida ka mitu vastusevarianti.

- ERGO Insurance SE
- If P&C Insurance AS
- Salva Kindlustuse AS
- Swedbank P&C Insurance AS
- Seesam Insurance AS
- AS Inges Kindlustus
- AS KredEx Krediidikindlustus
- D.A.S. Õigusabikulude Kindlustuse AS
- AAS BTA Baltic Insurance Company Eesti filiaal
- AAS Gjensidige Baltic Eesti filiaal
- AB 'Lietuvos draudimas' Eesti filiaal
- Compensa Vienna Insurance Group, UADB Eesti filiaal

Lisa 1. järg

19. Millest Te eelkõige lähtute (lähtuksite) kindlustamise poolt või vastu otsustades?
Palun hinnake 6-palli skaalal selliselt, et "1" on kõige vähem tähtis ja "6" kõige tähtsam.

	1	2	3	4	5	6
Hind	()	()	()	()	()	()
Kindlustusseltsi usaldatavus	()	()	()	()	()	()
Kindlustusseltsi tuntus	()	()	()	()	()	()
Kindlustusseltsi päritolumaa	()	()	()	()	()	()
Kindlustuskaitse ulatus	()	()	()	()	()	()
Varasem kogemus kindlustusseltsiga	()	()	()	()	()	()

20. Kui Teie kindlustusselts hakkaks pakkuma paketti, mis sisaldab endas varakindlustust, ärikatkestuse kindlustust ja vastutuskindlustust, siis sobivate tingimuste korral Te...

- Soetaksite kirjeldatud kindlustuspaketi
- Asendaksite olemasoleva kindlustuse uue laia kindlustuskattega kindlustuspaketiga
- Ei muudaks midagi

21. Kui mõni kindlustusselts, mille klient Te täna pole, hakkaks pakkuma taolist pakettkindlustust, siis sobivate tingimuste korral Te...

- Soetaksite kirjeldatud kindlustuspaketi
- Vahetaksite kindlustusseltsi ja asendaksite olemasoleva kindlustuse kirjeldatud pakettkindlustusega
- Kindlustusseltsi vahetamine oleneb pakkujast
- Ei vahetaks oma kindlustusseltsi teise vastu ja seega ei muudaks midagi
- Siiski ei kindlustaks

22. Palun märkige, kelle koostööl võetakse Teie ettevõttes vastu kindlustusteemalisi otsuseid?

- Finantsjuht
- Finantsanalüütik
- Finantskontroller
- Raamatupidaja
- Ettevõtte juhtkond
- Omanik või juhatuse liige
- Kontori juht
- Sekretär
- Muu:

Lisa 1. järg

23. Mis on Teie ettevõtte tegevusala?

- Tervishoid ja/või sotsiaalhoolekanne
- Haridus
- Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus
- Info ja side
- Finants
- Majutus ja/või toitlustus
- Veondus ja laondus
- Hulgi- ja jaekaubandus
- Ehitus ja/või kinnisvara
- Energeetika ja/või maavarad
- Põllumajandus
- Töötlev tööstus
- Iluteenused
- Kunst, meelelahutus ja vaba aeg
- Muu:

24. Kui palju on Teie ettevõttes tööruumis töötavaid töötajaid?

- 1-5
- 6-10
- 11-15
- 16-20
- Rohkem kui 20

25. Kui palju on ettevõttes töötajaid?

- 1-9
- 10-19
- 20-49
- 50-249
- Rohkem kui 249

26. Kui suureks hindate tööruumis oleva tehnika ja seadmete väärtust?

- ... - 10 000 €
- 10 000 € - 30 000 €
- 30 000 € - 50 000 €
- 50 000 € - 100 000 €
- 100 000 € - ...

Lisa 1. järg

27. Milline on suurim kuumakse, mida olete nõus oma tööruumi ja sinna kuuluva vara kindlustamiseks tasuma?

- 15 €
- 30 €
- 50 €
- 75 €
- 150 €
- Rohkem kui 150 €

28. Millist kanalit Te kindlustuse taotlemiseks eelistate?

- Kindlustusseltsi kontor
- Kindlustusmaakler
- Kliendihaldur
- Telefon
- Internet

29. Millist kindlustusmaksete tasumist Te eelistate?

- Kord kuus
- Kord poolaastas
- Kord aastas

30. Milline on Teie ametinimetus?

.....

Suur tänu vastamise eest!

Lisa 2. Kasumiaruande skeem 2

Müügitulu
Müüdnud kaupade ja teenuste kulu
Brutokasum (-kahjum)
Kasum (kahjum) bioloogilistelt varadelt
Turustuskulud
Üldhalduskulud
Muud äritulud
Muud ärikulud
Kokku ärikasum (-kahjum)
Finantstulud ja -kulud
Kasum (kahjum) tütarettevõtjatelt
Kasum (kahjum) sidusettevõtjatelt
Kasum (kahjum) finantsinvesteeringutelt
Intressikulud
Intressitulud
Muud finantstulud ja -kulud
Kasum (kahjum) enne tulumaksustamist
Tulumaks
Aruandeaasta kasum (kahjum)
Sh: Emaettevõtja aktsionäride või osanike osa kasumist¹
Vähemusosaluse osa kasumist¹

Allikas: Raamatupidamise seadus