

Ubezpieczenie to nie dodatkowy podatek

Naszą cechą jest to, że za późno decydujemy się na korzystanie z usług profesjonalnych doradców. Interesujemy się tym dopiero wtedy, gdy powstaje problem. Zapominamy o starym powiedzeniu, że lepiej jest zapobiegać, niż leczyć - mówi prezes Energo Inwest Broker, firmy, która z Torunia zdominowała ważny sektor gospodarki

ROZMOWA Z

Rafałem Kaszubowskim

PAWEŁ RZEKANOWSKI: Łatwo jest chronić majątek klientów warty 80 mld zł?

RAFAŁ KASZUBOWSKI, PREZES ZARZĄDU EIB SA: - To oczywiście duża satysfakcja, ale również świadomość wielkiej odpowiedzialności, która na nas spoczywa. Nasi klienci powierzają nam swoje interesy, swój majątek - bezpieczeństwo swoje i swoich pracowników. Doskonale zdajemy sobie sprawę, iż siłą każdego profesjonalisty jest zaufanie i zadowolenie klientów. Cieszymy się, że coraz więcej przedsiębiorstw z całego kraju wybrało EIB SA - toruńską firmę - na swojego doradcę ubezpieczeniowego.

Właśnie - EIB specjalizuje się w ubezpieczeniach sektora energetycznego. Nietypowa sytuacja: firma z centrum kraju, z miasta bez bezpośredniego związku z tym przemysłem, zdominowała ten rynek.

- Energetyka jest niezwykle interesującą branżą. Strategiczna rola w gospodarce, ogromnej wartości majątek skupiony w jednej lokalizacji - to wszystko powoduje, iż wiąże się z nim wielkie, specyficzne ryzyko. Nasza firma została założona przez duże firmy z sektora energetycznego, które już 15 lat temu doskonale rozumiwały ten problem. Była powołana po to, by dbać o ich interesy, a także, poprzez nieustanny rozwój, świadczyć usługi innym przedsiębiorstwom.

Dziś śmiało możemy stwierdzić, że broker jest potrzebny wszystkim podmiotom, z których działalnością wiąże się ryzyko. Mówimy tu nie tylko o szkodach w majątku własnym, lecz również o szkodach wyrządzonych osobom trzecim. Z usług doradców ubezpieczeniowych korzystają zatem obok wielkich zakładów, także szpitale, administracja państwowa i samorządowa, szkoły, uczelnie i wiele innych. Każdy ma swoje indywidualne potrzeby ubezpieczeniowe, a rolą brokera jest odpowiednia ich identyfikacja i zagospodarowanie. **Dlaczego siedzibą EIB jest właśnie Toruń, skoro „wielki biznes” kojarzony jest raczej z Warszawą czy innymi dużymi miastami?**

- Mamy wielu klientów w całym kraju. A dlaczego akurat Toruń? To bar-

dzo specyficzne miasto - prężnie działający ośrodek akademicki z liczącą się katedrą prawa cywilnego i ubezpieczeń. UMK to duża uczelnia, która znajduje się w stosunkowo niedużym mieście. Setki młodych ludzi co roku opuszczają jej mury. Są młodzi, ambitni, dobrze wykształceni, a takich właśnie szukają firmy doradcze. Dla potrzeb kadrowych naszej branży szczególne znaczenie mają znajdujące się tu wydziały: prawa i administracji oraz nauk ekonomicznych i zarządzania. Naturalne zaplecze w postaci uniwersytetu zaowocowało tym, że spółki takie jak EIB powstawały głównie w Toruniu.

Mówi się, że broker to adwokat ubezpieczeniowy.

- Broker z zasady jest podmiotem niezależnym. Jest kimś, kto kojarzy tych, którzy potrzebują ubezpieczeń, z tymi, którzy je oferują - z zakładami ubezpieczeń. Jego zadaniem jest znalezienie najkorzystniejszej dla swojego klienta oferty. Reprezentuje wyłącznie jego interesy. Niezależność od zakładów ubezpieczeń to główna różnica pomiędzy brokerem a agentem ubezpieczeniowym.

Nie jest łatwo zdobyć zaufanie klientów?

- Współpraca brokera z klientem opiera się przede wszystkim na zaufaniu. Ze względu na charakter swojej pracy broker często ma dostęp do danych stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa. Dlatego też wiele firm brokerskich zakładanych jest przez różnego rodzaju organizacje gospodarcze, by reprezentowały wyłączenie ich interesy. To jest specyfika np. bardzo dużych niemieckich przedsiębiorstw - takich jak chociażby Lufthansa.

W Polsce przykładem takiego *in-house* brokera jest właśnie EIB SA. Jesteśmy własnością największych przedsiębiorstw branży energetycznej, ale nie zamykamy się tylko na jej potrzeby. To właśnie duże zapotrzebowanie na świadczone przez nas usługi spowodowało, że wyszliśmy poza założone pierwotnie ramy.

Rozwój rynku ubezpieczeń spowodował, że firma bardzo szybko się rozwinęła. Czy EIB planuje rozwinąć swoją działalność poza granice kraju?

- Oczywiście nie zaniedbujemy współpracy z partnerami zagranicznymi. Mamy jednak świadomość istnienia wielu wyzwań czekających na nas w kraju. Najważniejszym wydaje się być budowanie świadomości ubezpieczeniowej. Społeczeństwa krajów



Rafał Kaszubowski: - Warto korzystać z usług brokera

Europy zachodniej - Niemiec, Francji, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii - mają „nawyk” korzystania z ubezpieczeń. Ubezpieczają to, co mają najcenniejsze: przede wszystkim życie i zdrowie, a także swój majątek - dom, samochód. Polacy natomiast traktują ubezpieczenia jako dodatkowy podatek, którego w miarę możliwości należy unikać. To jest problem - a jednocześnie wielkie wyzwanie. Nie zapominajmy, że tzw. stopień nasycenia rynku ubezpieczeniowego jest jednym z wskaźników rozwoju nowoczesnych społeczeństw.

Dlaczego korzysta się z usług brokera? Zaoszczędzenie czasu, spokój?

- To wszystko wpisuje się w listę powodów. Może to, co teraz powiem, będzie nieco przewrotne, ale naszą ce-

chą jest to, że za późno decydujemy się na korzystanie z usług profesjonalnych doradców. Interesujemy się tym dopiero wtedy, gdy powstaje problem. Zapominamy o starym powiedzeniu, że lepiej jest zapobiegać, niż leczyć. Bardzo często pokutuje w naszym kraju myślenie *post factum*. Nauczmy się, że lepiej jest zapobiegać niż leczyć, niż je gasić. Przedsiębiorcy mający tę świadomość korzystają z usług doradców, m.in. brokerów ubezpieczeniowych.

Jedną z cech profesjonalisty jest umiejętność zabezpieczania się przed złymi scenariuszami. Ubezpieczenie to podstawowy sposób na ograniczenie ryzyka. W skali działalności przedsiębiorstwa wydatki z nimi związane są niewielkie. Składka na

ubezpieczenie to jedna z wielu pozycji kosztowych o najmniejszym ciężarze. Gdy więc nic złego się nie dzieje, to są to rzeczy drobne. Ale gdy dojdzie do nieszczęścia, okazuje się, że ubezpieczenia mają ogromne znaczenie. Każdy zapis, punkt, element umowy, wyłączenie, odgrywa ogromną rolę. I w tym momencie objawia się rola brokera ubezpieczeniowego. Jego wiedza i doświadczenie zawodowe nie tylko mają zagwarantować klientowi wysoki poziom ochrony ubezpieczeniowej, ale także pomóc w uzyskaniu należnego odszkodowania.

Takiej specjalistycznej wiedzy pracownicy wielu przedsiębiorstw nie są w stanie zdobyć. Zwykle nie mają możliwości, by dostatecznie głęboko i wszechstronnie poznać to, co można kupić za określoną kwotę na rynku ubezpieczeniowym. Broker zaś bierze odpowiedzialność za swoje wskazówki, rady, consulting. Jeśli jego porada jest nieadekwatna - również ponosi pełną odpowiedzialność. Klienci są oczywiście chronieni przed błędami swoich doradców ubezpieczeniowych. Brokerzy z mocy prawa muszą posiadać ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej o bardzo szerokim zakresie. Charakteryzuje się ono także wysoką sumą gwarancyjną - 1,5 mln euro.

Czy dziś można ubezpieczyć się od wszystkiego? Od złego zarządzania, od niekorzystnej pogody. Są jakieś granice?

- Nie, od wszystkiego nie można się ubezpieczyć. Jest ogromna różnica między ubezpieczeniami na życie a majątkowymi. Ale w zakresie tych drugich niemożliwe jest ubezpieczyć się od zjawisk pewnych - czyli takich, które na pewno nastąpią.

Polskie firmy wiedzą, że nie muszą chronić się same?

- Wszystkie większe przedsiębiorstwa i organizacje mają świadomość możliwości korzystania z usług brokerów ubezpieczeniowych. Jeśli zatem z nich nie korzystają - robią to świadomie.

Dlaczego?

- Uważają, że mają wystarczający poziom kompetencji w tym zakresie. Inną kwestią jest pytanie, czy takie postępowanie jest uzasadnione? Biorąc pod uwagę to, że broker w pełni odpowiada za swoje decyzje, a więc zdejmuje część odpowiedzialności z przedsiębiorców, wydaje się, że nie jest do końca trafna polityka. ●

ROZMAWIAŁ PAWEŁ RZEKANOWSKI