

BROKER UBEZPIECZENIOWY – ZBĘDNY LUKSUS CZY ŚWIADOMY WYBÓR?

O DYLEMATACH UBEZPIECZENIOWYCH
ZARZĄDCÓW NIERUCHOMOŚCI



Polski ustawodawca, rozumiejąc społeczną doniosłość zawodu zarządcy nieruchomości, jego znaczenie w obrocie gospodarczym, a także ciążącą na nim z tego tytułu odpowiedzialność, zakwalifikował zarządcę nieruchomości do tej kategorii zawodów, na których ciąży ustawowy obowiązek ubezpieczenia swojej odpowiedzialności cywilnej.

Oferta rynku ubezpieczeń dla zarządców nieruchomości jest pokaźna i w gruncie rzeczy stanowi odzwierciedlenie różnorodności samego środowiska zarządców. Zakłady ubezpieczeń wychodząc naprzeciw ich potrzebom ubezpieczeniowym wprowadziły do swojej oferty całą gamę produktów ubezpieczeniowych, które dalece modyfikują i rozwijają obowiązkowe ubezpieczenie OC. Praktyka bowiem wskazuje, iż w sytuacji, w której zarządcy nieruchomości konkurują ze sobą jakością i ceną usługi, standardowe obowiązkowe ubezpieczenie OC z niską jak na skalę odpowiedzialności sumą gwarancyjną, nie jest wystarczającym

zabezpieczeniem interesów samych zainteresowanych.

Sytuacja zarządcy nieruchomości poszukującego ochrony ubezpieczeniowej przypomina trochę sytuację klienta supermarketu, który z ogromu towarów ma wybrać dla siebie najlepszy produkt, a najlepszy – jak wskazuje doświadczenie życiowe – nie oznacza zawsze najtańszy. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera rola niezależnego doradcy ubezpieczeniowego – brokera ubezpieczeniowego. Broker, w przeciwieństwie do agenta ubezpieczeniowego, reprezentuje wyłącznie interesy swojego mocodawcy, jest – mówiąc w dużym uproszczeniu – adwokatem ubezpieczeniowym swoich klientów. W przykładzie klienta supermarketu

broker będzie grał nie rolę sprzedawcy (ta zarezerwowana jest dla agenta ubezpieczeniowego), ale kontrolera badającego jakość oferty. Symbiotyczna współpraca zarządcy nieruchomości z brokerem ubezpieczeniowym leży w interesie tego pierwszego.

Niniejszy artykuł rozwija zasygnalizowane powyżej wątki. Został podzielony na trzy zasadnicze tematy, z których pierwszy wskazuje podstawy prawne ubezpieczenia OC zarządców nieruchomości oraz wyjaśnia różnicę pomiędzy ubezpieczeniem obowiązkowym, a dobrowolnym i nadwyżkowym. Druga część przybliży rolę i znaczenie brokera ubezpieczeniowego, podczas gdy trzecia traktuje o realiach rynku ubezpieczeń zarządców nieruchomości

oraz stanowi próbę usystematyzowania kryteriów, którymi kierują się zakłady ubezpieczeń określając wysokość składki ubezpieczeniowej z tytułu zawarcia umowy ubezpieczenia.

Wreszcie, całość w zamyśle autora ma mieć też walor edukacyjny – budowanie świadomości ubezpieczeniowej jest bowiem istotną rolą brokera ubezpieczeniowego.

UBEZPIECZENIE OC ZARZĄDCY - OBOWIĄZEK A DOBRA PRAKTYKA

Ubezpieczenie obowiązkowe

Zgodnie z art. 186 ust. 3 oraz 185 ust. 1 i 1a ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2010, Nr 102, poz. 651 ze zm.) zarządca nieruchomości podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności, które mają na celu w szczególności:

1. Zapewnienie właściwej gospodarki ekonomiczno-finansowej nieruchomości,
2. Zapewnienie bezpieczeństwa użytkowania i właściwej eksploatacji nieruchomości,
3. Zapewnienie właściwej gospodarki energetycznej w rozumieniu Prawa energetycznego,
4. Bieżące administrowanie nieruchomością,
5. Utrzymanie nieruchomości w stanie niepogorszonym zgodnie z jej przeznaczeniem,
6. Uzasadnione inwestowanie w nieruchomość.

Warto podkreślić, iż użyty przez ustawodawcę w termin „w szczególności” oznacza, że przytoczony katalog ma charakter zbioru otwartego, tj. niewyczerpującego działalności zarządcy. Innymi słowy, nie tylko te czynności, które są *explicite* wymienione w przytoczonym przepisie rzutować będą na odpowiedzialność cywilną zarządcy nieruchomości, ale także te, które wynikać będą z zawartej pomiędzy

zarządcą, a jego zleceniodawcą umowy o zarządzanie nieruchomością.

W celu realizacji obowiązku ubezpieczeniowego zarządcy nieruchomości minister sprawiedliwości wydał rozporządzenie z dnia 12 października 2010 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zarządcy nieruchomości (Dz.U. z 2010, Nr 205, poz. 1359), które określa szczegółowy zakres ubezpieczenia, termin powstania obowiązku ubezpieczenia oraz minimalną sumę gwarancyjną.

Treść § 2 i 3 rozporządzenia wskazuje, iż ubezpieczeniem OC objęta jest odpowiedzialność cywilna zarządcy nieruchomości za szkody wyrządzone w następstwie działania lub zaniechania ubezpieczonego w okresie trwania ochrony ubezpieczeniowej. Obowiązek ubezpieczenia powstaje nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia wykonywania czynności zarządcy nieruchomości. Minimalna suma gwarancyjna (tj. górny limit odpowiedzialności ubezpieczyciela) wynosi równowartość w złotych 50 000 euro. Często w praktyce zapomina się, że obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zarządcy nieruchomości mieści się także w reżimie ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. z 2003, Nr 124, poz. 1152 ze zm.). Określa ona podstawowe zasady, jakim powinny odpowiadać wszystkie umowy ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce.

Ustawa o ubezpieczeniach obowiązkowych zawiera przepisy istotne z punktu widzenia problematyki ubezpieczenia OC zarządcy nieruchomości. Przede wszystkim stanowi, iż zawarcie umowy ubezpieczenia obowiązkowego OC niezgodnie z treścią przywołanego wyżej rozporządzenia (np. poprzez rozszerzenie katalogu wyłączeń odpowiedzialności ubezpieczyciela lub wpisanie w polisie sumy gwarancyjnej niższej niż 50 000 euro) jest walidowane

mocą art. 6 ustawy, co w praktyce oznacza, że zawarcie umowy następuje na warunkach rozporządzenia.

Ponadto ustawa reguluje kwestię dostępności ofert. Ubezpieczyciel nie może odmówić zawarcia umowy ubezpieczenia obowiązkowego (w tym wypadku ubezpieczenia OC zarządcy nieruchomości), jeżeli w ramach prowadzonej działalności zawiera takie umowy na podstawie zezwolenia obejmującego grupę ubezpieczeń obowiązkowych. Zakład ubezpieczeń, broniąc się przed niechcianym ryzykiem, może zaproponować wygórowaną, „zaporową” składkę, ale nie może odmówić przedstawienia oferty i w konsekwencji zawarcia umowy ubezpieczenia. Z perspektywy ubezpieczonego zarządcy nieruchomości istotne jest, iż w granicach sumy gwarancyjnej zakład ubezpieczeń obowiązany jest zwrócić ubezpieczonemu uzasadnione okolicznościami zdarzenia koszty poniesione w celu zapobieżenia zwiększeniu szkody oraz niezbędne koszty obrony w postępowaniu karnym i koszty zastępstwa prawnego w postępowaniu cywilnym, podjętych na polecenie lub za zgodą zakładu ubezpieczeń. Pamiętać jednak należy o obowiązku przypozwania zakładu ubezpieczeń w charakterze interwenienta ubocznego do postępowania sądowego. Może się też zdarzyć sytuacja, w której poszkodowany wystąpi z roszczeniem bezpośrednio do zakładu ubezpieczeń. O zgłoszonym roszczeniu zakład ubezpieczeń ma obowiązek niezwłocznie powiadomić ubezpieczonego.

Ubezpieczenie nadwyżkowe

Określona w aktualnie obowiązującym rozporządzeniu minimalna suma gwarancyjna w wysokości 50 000 euro stanowi powtórzenie tej, która obowiązywała pod rządami poprzedniego rozporządzenia z 2004 r. Mając na uwadze zmieniające się w ostatnich latach uwarunkowania w kontekście odpowiedzialności odszkodowawczej sprawców szkód, można zaryzykować tezę, że aktualna minimalna suma gwarancyjna

nie nadąża za coraz bardziej widocznym zjawiskiem tzw. kultury roszczeniowej (ang. *compensation culture*).

Kultura roszczeniowa, tak charakterystyczna dla północnoamerykańskiej kultury prawnej, przejawia się we wzroście świadomości prawnej społeczeństwa. Znajduje ona swój wyraz w łatwiejszej dostępności do usług prawnych, wzmożonej aktywności kancelarii odszkodowawczych, wprowadzeniu do polskiego systemu prawnego instytucji pozwów zbiorowych oraz zmieniającej się linii orzeczniczej polskich sądów, sprzyjającej – gdy idzie o wysokość zasądzanych odszkodowań, zadośćuczynień i rent – poszkodowanym.

Przyznawane orzeczeniem sądowym świadczenia na przestrzeni kilkunastu lat z wielokrotnością swoją wysokość, co istotnie przyczyniło się do wzrostu popularności tzw. „polis nadwyżkowych” w ubezpieczeniach OC. Istota tego rodzaju ubezpieczeń sprowadza się do zwielokrotnienia minimalnej sumy gwarancyjnej w polisie OC zarządcy nieruchomości przy zachowaniu identycznych lub zbliżonych do treści rozporządzenia warunków ubezpieczenia. Z obserwacji rynku wynika, iż coraz więcej przedstawicieli środowiska zarządców nieruchomości korzysta z polis nadwyżkowych. W praktyce gotowe programy ubezpieczeń nadwyżkowych dla osób fizycznych posiadających licencję zarządcy nieruchomości oferują federacje skupiające osoby wykonujące ten zawód.

Ubezpieczenie dobrowolne

Wprowadzenie do polskiego porządku prawnego ustawy o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, która nowelizowała ustawę o gospodarce nieruchomościami, zawęziło krąg podmiotów obciążonych obowiązkiem zawarcia umowy ubezpieczenia OC zarządcy nieruchomości. Ustawodawca wykreślił zapis mówiący o odpowiednim stosowaniu przepisów o obowiązkowym ubezpieczeniu OC w stosunku do przedsiębiorcy prowadzącego

działalność w zakresie zarządzania nieruchomością, co w praktyce oznacza, że od kwietnia 2010 r. obowiązkiem tym objęci są jedynie licencjonowani zarządcy nieruchomości.

Odejście przez ustawodawcę w odniesieniu do przedsiębiorców od reżimu rozporządzenia pozwoliło tym ostatnim podjąć decyzję dotyczącą kontynuacji bądź rezygnacji z dotychczas obowiązkowego ubezpieczenia OC.

Zwolnieni z obowiązku ubezpieczeniowego przedsiębiorcy nie zrezygnowali jednak z zawierania umów ubezpieczenia OC. Co więcej, dobrą praktyką rynkową jest kontraktowanie sum gwarancyjnych na poziomie od kilku do kilkudziesięciu milionów zł. Taka praktyka jest najwyraźniej dostrzegalna wśród podmiotów prowadzących działalność w zakresie zarządzania nieruchomościami komercyjnymi (centra handlowe, powierzchnie magazynowe, biurowce itp.).

Reasumując powyższe uwagi, warto na zakończenie tej części artykułu kilka słów poświęcić konsekwencjom niezawarcia przez zarządcę nieruchomości ubezpieczenia OC bądź – w przypadku ubezpieczeń dobrowolnych – zawarcia tegoż ubezpieczenia w stopniu nieadekwatnym do skali prowadzonej działalności.

Podczas gdy jedynymi sankcjami ustawowymi za niewypełnienie obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia obowiązkowego OC są sankcje dyscyplinarne nałożone w ramach odpowiedzialności zawodowej, sankcje w obrocie gospodarczym mogą i często są znacznie poważniejsze. W przypadku ubezpieczeń dobrowolnych zawarcie umowy ubezpieczenia OC uzależnione jest de facto jedynie od świadomości menedżerów spółki prowadzącej działalność w zakresie zarządzania nieruchomością i oczekiwań kontrahenta – właściciela nieruchomości.

Pierwszym i niezbędnym krokiem do budowania świadomości ubezpieczeniowej jest należyta analiza ryzyka własnej aktywności gospodarczej.

W żywotnym interesie poszukującego ochrony ubezpieczeniowej jest więc właściwy dobór wysokości sumy gwarancyjnej oraz wyjście poza horyzonty myślowe redukujące zawieranie umowy ubezpieczenia do nieskomplikowanej, wystandaryzowanej czynności „kupowania polisy”. Nietrudno bowiem o scenariusz, w którym w wyniku nienależytego zabezpieczenia stanu technicznego budynku mieszkalnego dochodzi do poważnej szkody nie tylko w mieniu, ale przede wszystkim w zdrowiu i życiu mieszkańców. Casus katastrofy Międzynarodowych Targów Katowickich i łącznej kwoty roszczeń poszkodowanych oraz ich najbliższych powinien rozpałać wyobraźnię każdego zarządcy nieruchomości podejmującego decyzję o wysokości sumy gwarancyjnej w polisie OC.

Drugim krokiem budowania świadomości ubezpieczeniowej zarządcy nieruchomości będzie skorzystanie z usług profesjonalnego i niezależnego doradcy – brokera ubezpieczeniowego. Temat ten zostanie rozwinięty w kolejnej części artykułu.

BROKER UBEZPIECZENIOWY JAKO PARTNER

Adwokat ubezpieczeniowy

Broker ubezpieczeniowy nie jest stroną umowy ubezpieczenia i w przeciwieństwie do agenta ubezpieczeniowego, występuje w imieniu i na rzecz swojego klienta. Zawód brokera ubezpieczeniowego legitymuje się wszystkimi cechami zawodu zaufania publicznego. Podwyższona staranność, nieposzlakowana opinia i wysoka kultura biznesowa są bezwzględными wymogami wykonywania praktyki doradcy ubezpieczeniowego. Broker – mówiąc w dużym uproszczeniu – jest adwokatem ubezpieczeniowym swoich klientów.

Broker ubezpieczeniowy, działając w oparciu o ustawę o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. z 2003, Nr 124, poz. 1154 ze zm.), podejmuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, zwane „czynnościami

brokerskimi”. Czynności te polegają m.in. na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie. Broker ubezpieczeniowy, w przeciwieństwie do agenta, którego wiąże z zakładem ubezpieczeń umowa agencyjna, nie może pozostawiać w żadnym stałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń.

Broker ubezpieczeniowy z tytułu wykonywania działalności brokerskiej podlega – podobnie jak zarządca nieruchomości – obowiązkowemu ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej. Minimalna suma gwarancyjna w polisie OC brokera ubezpieczeniowego wynosi 1 500 000 euro w odniesieniu do wszystkich zdarzeń za szkody powstałe z tytułu wykonywania czynności brokerskich.

Polski ustawodawca nałożył na brokera ubezpieczeniowego szereg obowiązków związanych z jego zawodową działalnością. Najważniejsze z nich to:

- a) udzielenie, w oparciu o rzetelną analizę ofert, pisemnej porady dotyczącej wyboru najwłaściwszej umowy ubezpieczenia (rekomendacja brokerska),
- b) zachowanie w tajemnicy wszystkich informacji uzyskanych w związku z wykonywaniem czynności brokerskich, także po ustaniu stosunku umownego ze zleceniodawcą (tajemnica brokerska).

Co może broker, czyli świadome

budowanie polityki ubezpieczeniowej

W praktyce przytoczona wyżej definicja ustawowa „czynności brokerskich” wypełniona będzie następującą treścią:

1. Broker przeprowadza postępowanie konkursowe na wybór ubezpieczyciela. W imieniu swojego mocodawcy negocjuje warunki ochrony ubezpieczeniowej, przedstawia wyczerpującą rekomendację wraz z uzasadnieniem,

pozostawiając mu podjęcie ostatecznej decyzji co do wyboru konkretnej oferty.

2. Zarządza i administruje programem ubezpieczenia na etapie zawarcia umowy i kontroluje jego wykonanie (do ubezpieczania majątku, informowanie o płatnościach raty składki i ich terminach, rozliczanie składek, identyfikacja pojawiających się ryzyk oraz okresowa diagnoza rynku ubezpieczeniowego pod kątem pojawienia się nowych rozwiązań ubezpieczeniowych).
3. Aktywnie wspiera proces likwidacji szkód (monitoruje terminowość likwidacji szkody, redukuje zbędny formalizm). Renomowane podmioty rynku brokerskiego umożliwiają klientom dostęp on-line do całości gromadzonej dokumentacji szkodowej.

Właśnie w obszarze likwidacji szkód manifestuje się fundamentalna różnica pomiędzy brokerem, a agentem ubezpieczeniowym. Ten etap obsługi – najbardziej wrażliwy z punktu widzenia ubezpieczonego zarządcy nieruchomości z uwagi na możliwość sporu z własnym ubezpieczycielem – najpełniej wypełnia treścią przymiotnik „niezależny”, dystansując działalność brokera od agenta ubezpieczeniowego. Broker, działając w imieniu mocodawcy, dokonuje oceny zdarzenia pod względem odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz odpowiada za formalne kontakty z zakładami ubezpieczeń – występuje m.in. o zaliczki na poczet należnego odszkodowania, występuje z roszczeniem o odszkodowanie lub z odwołaniem od niekorzystnej decyzji.

Istotą współpracy zarządcy nieruchomości z brokerem ubezpieczeniowym powinno być wspólne i świadome budowanie polityki ubezpieczeniowej jako jednego z mechanizmów zarządzania ryzykiem w działalności gospodarczej. Zarządca nieruchomości tak samo jak każdy inny uczestnik życia gospodarczego narażony jest na ryzyko błędu wynikającego z zaniechania, niewłaściwego działania

czy pospolitego braku szczęścia. Niezmiennie ważne jest w tym kontekście opisanie tego ryzyka, ubranie go w zrozumiałe dla ubezpieczycieli język i wykorzystanie dostępnych na rynku ubezpieczeniowym produktów. Do tego znakomicie przydają się umiejętności brokera. Praktyka polskiego rynku wskazuje, że licencjonowani zarządcy nieruchomości współpracujący z niewielkimi wspólnotami i spółdzielniami mieszkaniowymi, korzystają z usług agencji ubezpieczeniowych. Tak się dzieje najczęściej wtedy, gdy zarządca ubezpiecza swoją odpowiedzialność cywilną na warunkach minimalnych sum gwarancyjnych wymaganych rozporządzeniem. Tu de facto rola brokera ubezpieczeniowego jest niewielka. Zakłady ubezpieczeń oferując w kanale sprzedaży agencyjnej wystandaryzowane, oparte na rozporządzeniu produkty ubezpieczeniowe, konkurują ze sobą ceną i w mniejszym stopniu serwisem posprzedażowym. Współpracę między zarządcą nieruchomości, a agentem ubezpieczeniowym można scharakteryzować właśnie jako „kupowanie polisy” jako gotowego produktu, w którym jedyną zmienną – w zależności od zakładu ubezpieczeń – jest wysokość składki ubezpieczeniowej i przyznane zniżki. Znaczenie brokera ubezpieczeniowego w relacji z zarządcą nieruchomości uwidacznia się w momencie, w którym nawiązanie stosunku ubezpieczeniowego traci cechy przymusowego zawarcia umowy ubezpieczenia.

Analiza rynku pozwala dostrzec istnienie prostej reguły: im bardziej skomplikowany program ubezpieczenia (wysokie sumy gwarancyjne i znaczna wartość majątku), tym większa skłonność zarządców nieruchomości do współpracy z brokerem ubezpieczeniowym.

Dokładnie taki obraz wyłania się z przeprowadzonych przez autora rozmów z przedstawicielami zakładów ubezpieczeń, które wyspecjalizowały się w oferowaniu produktów ubezpieczeniowych dla zarządców nieruchomości.

Zaplanuj z nami rok 2012

PUBLIKACJE

- **Facility Manager**
dwumiesięcznik dla specjalistów
zarządzających nieruchomościami
6 wydań w roku
- **Ogólnopolskie badanie usług czystościowych
w nieruchomościach**
marzec
- **Ogólnopolskie badanie zarządców
nieruchomości komercyjnych**
sierpień
- **Almanach Facility Management**
listopad

EVENTY

- **Ogólnopolskie Szkolenie Facility Management**
II edycja
maj/czerwiec
- **Ogólnopolski Kongres Facility Management**
VI edycja
październik



www.forum-press.pl

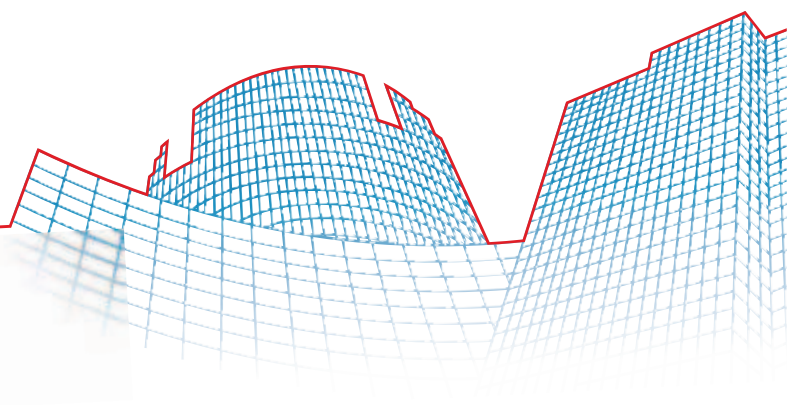


Tabela 1. Etapy współpracy brokera i zarządcy nieruchomości w zakresie przygotowania i wdrożenia programu ubezpieczenia

1	Zgromadzenie niezbędnych danych dotyczących zarządzanego majątku (rodzaj i wartość zarządzanej nieruchomości, plany sytuacyjne, stosowane zabezpieczenia, plany awaryjne)
2	Analiza skali i stopnia istotności ryzyka (zagrożeń) działalności
3	Zebrań danych o szkodowości i ich analiza
4	Opracowanie szczegółowego programu ubezpieczenia
5	Wyłonienie ubezpieczyciela i najkorzystniejszej oferty ubezpieczenia oraz doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia
6	Wdrożenie zawartego programu ubezpieczenia
7	Bieżące administrowanie programem ubezpieczenia (szkolenia, doradztwo w zakresie prawa ubezpieczeniowego oraz likwidacji szkód)

Realia rynku ubezpieczeń zarządców nieruchomości

Produkty ubezpieczeniowe dla zarządców nieruchomości oferuje wielu ubezpieczycieli funkcjonujących na polskim rynku. Wyraźnie zaznacza się przewaga kilku z nich. UNIQA, PZU, Generali, Allianz, ERGO Hestia, HDI Asekuracja – to czołowi ubezpieczyciele z największym przypisem składki ubezpieczeniowej pochodzącej od zarządców nieruchomości. Wszystkie wymienione zakłady ubezpieczeń oferują obowiązkowe ubezpieczenia OC, nadwyżkowe ubezpieczenia

OC, dobrowolne ubezpieczenia OC (dla podmiotów prowadzących działalność w zakresie zarządzania nieruchomością) oraz ubezpieczenia zarządzanego majątku (od ryzyk żywiołowych: m.in. ognia, huraganu, zalania, uderzenia pioruna, deszczu nawalnego, kradzieży z włamaniem i rabunku). Kontraktowanie usługi ubezpieczeniowej rozpoczyna się od zebrania niezbędnych informacji, które zostają przekazane ubezpieczycielowi. Informacje te mają zdecydowanie największy wpływ na finalną wysokość składki ubezpieczeniowej

jak i warunki, na jakich będzie udzielana ochrona.

Rolą obowiązkowych ubezpieczeń OC w systemie polskiego prawa jest zabezpieczenie interesów zarówno poszkodowanych jak i sprawców. Ubezpieczenia obowiązkowe z całą pewnością przyczyniają się do wzmocnienia pewności obrotu gospodarczego: ubezpieczeni sprawcy szkód zyskują gwaranta, gotowego świadczyć w ich imieniu, poszkodowani zaś pewność, że świadczył będzie podmiot o stabilnej sytuacji finansowej. W tę rzeczywistość wpisują się także zarządcy nieruchomości. Dynamika stosunków gospodarczych i rozwój zjawiska kultury roszczeniowej skłoniły wielu zarządców do odejścia od myślenia o ubezpieczeniu OC jako koniecznym, aczkolwiek zbędnym wydatku. Zgodnie z prostym modelem popytu i podaży, w ofercie zakładów ubezpieczeń pojawiły się produkty wychodzące naprzeciw oczekiwaniom zarządców nieruchomości. Składka nie jest już jedynym parametrem świadczącym o jakości ochrony ubezpieczeniowej. Wyjście poza ramy ubezpieczeń obowiązkowych otworzyło pole współpracy z brokerami ubezpieczeniowymi.

Różnorodność kryteriów oceny ryzyka zawodowej działalności zarządców, hermetyczny język ubezpieczeniowy i wrodzona nieufność ubezpieczycieli to rzeczywistość, z jaką zmierzyć muszą się poszukujący ochrony ubezpieczeniowej zarządcy nieruchomości. Warto w tej sytuacji wesprzeć się profesjonalnym doradcą ubezpieczeniowym. Brokerowi, współtwórcemu politykę ubezpieczeniową swojego mocodawcy, łatwiej będzie przekonać ubezpieczyciela, że zarządca nieruchomości świadomie podchodzi do ryzyka wynikającego z prowadzonej działalności. A jak podkreślają eksperci w dziedzinie perswazji i wywierania wpływu, przekonanie ludzi jest sztuką.

Tabela 2. Najistotniejsze kryteria, którymi kierują się zakłady ubezpieczeń dokonując oceny ryzyka zarządcy nieruchomości

Najważniejsze kryteria oceny ryzyka zarządców nieruchomości	
1	Rodzaj zarządzanej nieruchomości (mieszkalna, komercyjna)
2	Wielkość zarządzanej powierzchni / ilość lokali mieszkalnych
3	Wartość zarządzanej nieruchomości
4	Stan techniczny nieruchomości
5	Doświadczenie zawodowe zarządcy nieruchomości
6	Szkodowość z polisy OC
7	Wysokość wnioskowanej sumy gwarancyjnej
8	Wysokość udziałów własnych