

Odbicie od dna

Po latach miękkiego rynku ubezpieczeń korporacyjnych przyszedł czas na zmiany. Ubezpieczyciele zaostrzyli warunki, zwiększyli wymagania odnośnie zabezpieczeń, podwyższyli stawki. – ANNA MEDRZECKA

Na rynku ubezpieczeń dużych ryzyk w ostatnim czasie, czyli właściwie już co najmniej od połowy 2010 r., sporo się zmieniło. Przedstawiciele rynku zwracają uwagę na kilka ważnych zjawisk, które zdominowały 2011 r. Warto nie tylko zastanowić się nad przyczynami zaobserwowanych zmian, ale także spróbować oszacować ich prawdopodobne przyszłe konsekwencje.

DZIELENIE BIEDY

Do końca pierwszego dziesięciolecia XXI wieku stawki na rynku ubezpieczeń korporacyjnych sięgnęły dna, a może nawet – jak chcą niektórzy i o ile jest to w ogóle możliwe – zeszyły poniżej. Niski poziom składek doprowadził do sytuacji, w której nie było możliwe efektywne z punktu widzenia ubezpieczycieli prowadzenie działalności. Dodatkowo duża globalna szkodowość, związana chociażby z wydarzeniami takimi jak powódzie, sprawiła, że opłacalność finansowa ubezpieczeń dużych ryzyk załamała się ostatecznie. Jak wskazują przedstawiciele rynku, stosunkowo niewielkie – z perspektywy ubezpieczanych korporacji – zdarzenia powodowały po stronie ubezpieczycieli bardzo poważne, wręcz strukturalne dla całej linii straty. Część firm zasypywała dziurę w budżecie generowaną przez ubezpieczenia korporacyjne zyskami uzyskiwanymi w innych liniach biznesowych, przede wszystkim w komunikacji. Na dłuższą metę taki model nie mógł się jednak sprawdzić, zwłaszcza, że o rentowności ubezpieczeń komunikacyjnych także trudno i generalnie, i zwłaszcza w roku 2010, wiele dobrego powiedzieć. Sytuacja była chora i coś na pewno musiało się zmienić – zgadzają się wszyscy.

Zmianom sprzyjało zachowanie największego na rynku gracza, bez którego inni mogliby pewnie jedynie pomarzyć o istotnych dla rynku zmianach. Na szczęście okazało się, że nawet PZU nie mogło, i chyba przede wszystkim nie chciało, dalej godzić się na sytuację na rynku ubezpieczeń korporacyjnych. Zmiana nastąpiła też w innych firmach ubezpieczających duże ryzyka.

W latach 2010–2011 najwyraźniej widoczne były na rynku bardzo gwałtowne zmiany. Odbiło się masowe czyszczenie portfeli – pozbywanie się klientów, którzy nie dawali nadziei, czy wręcz nie gwarantowali, pozytywnego wyniku technicznego. Część ubezpieczycieli pozbywała się

wobec firmy klientów. Kiedy jednak proces został rozpoczęty, wszyscy zaczęli na nowo przeglądać ubezpieczane przez siebie firmy. Z punktu widzenia klientów – nagle – rozpoczęła się seria survey'ów, podczas których wiele przedsiębiorstw dowiedziało się, że konieczne będzie – by w ogóle

Kontrola kosztów



Podjęcie do ubezpieczania dużych ryzyk zmieniło się na przestrzeni ostatnich dwóch lat. Towarzystwa ubezpieczeniowe podchodzą do tej oceny ostrożnie, dokładnie rewidują i analizują również umowy, w których wydarzyły się w ostatnich latach szkody. Z kolei firmy, które chcą się ubezpieczyć, uważnie analizują koszty, które muszą ponieść, by w ogóle znaleźć ofertę ochrony.

Wśród firm, które szukają oferty ubezpieczenia znaczących ryzyk, możemy zaobserwować proces uczenia się i wspólnej pracy z ubezpieczycielem. To nowy trend. Jeszcze do niedawna wielu klientów nie zaprzątało sobie uwagi dodatkowymi, niewymaganymi przez polskie prawo zabezpieczeniami, które mogą zmniejszać ryzyko. Działają bardziej aktywnie współpracując z ubezpieczycielami w tym obszarze.

Towarzystwa ubezpieczeniowe również robią więcej, by uświadomić firmom przyczyny zmian. Wcześniej w standardowym wyniku szkodowym klient otrzymywał informację o szkodach i rezerwach szkodowych. Nie miał żadnych informacji o kosztach związanych z obsługą ryzyka. W związku z tym klienci nie dostrzegali zazwyczaj, jak kosztowna jest obsługa ryzyka przez ubezpieczyciela. Stąd mniejsza świadomość, jak zmienia się cena polisy. A w przypadku polis, w których zdarzają się duże liczby szkód, np. zakładów energetycznych, wodociągów, miast czy spółek zarządzających infrastrukturą drogową, taka świadomość jest kluczowa.

My ściśle współpracujemy z dużymi klientami, by mogli zrozumieć, z jakich przesłanek wynikają nasze najważniejsze decyzje dotyczące ryzyka. W tym celu raporty, które im przekazujemy, są systematycznie rozbudowywane – firmy dostają więc więcej informacji. W ten sposób edukujemy klientów, którzy wiedzą, dlaczego ceny polis kształtują się na takim, a nie innym poziomie.

Drugim istotnym elementem jest budowanie struktury oceny ryzyka u wszystkich ubezpieczycieli. Ergo Hestia ma specjalną spółkę inżynierską, która się tym zajmuje: to Hestia Loss Control, która działa już prawie 20 lat. Dzięki temu nasza wiedza o klientach była znacznie większa od firm, które dopiero w ostatnich dwóch latach odpowiednie struktury rozbudowały. Naturalną konsekwencją wieloletniego procesu przeprowadzania oceny ryzyka, było to, że nie musieliśmy przeprowadzać tak dużej selekcji portfela korporacyjnego, choć oczywiście na mniejszą skalę to zjawisko dotknęło także nas.

KRZYSZTOF GRELEWICZ, dyrektor Biura Ubezpieczeń Klientów Strategicznych, Ergo Hestia

nawet całych branż. Niektórzy, szczególnie ci po popytowej stronie rynku, uważają, że być może PZU przeprowadziło w swoim portfelu porządki nieco zbyt ostro i przede wszystkim pryncypialnie, często przez pozbycie się także wieloletnich, lojalnych

móc się ubezpieczyć – zainstalowanie nowych zabezpieczeń, reorganizacja pracy i wprowadzenie nowych procedur. Wiele zakładów, a nawet branż, znalazło się bez ostrzeżenia w sytuacji, kiedy ubezpieczenie na dotychczasowych warunkach okazało

- ▶ się zupełnie niemożliwe. W niektórych przypadkach ubezpieczenie się w ogóle, a nie tylko na dotychczasowych, czy nawet tylko dobrych, warunkach, zaczęło stanowić problem. Rynek skokowo i w krótkim czasie wyraźnie się usztywnił.

Usztywnienie nie dotyczyło przy tym tylko cen. Z punktu widzenia ubezpieczycieli konieczne okazało się, w znakomitej liczbie przypadków, przycięcie zakresów oferowanych umów ubezpieczenia. Klienci, którzy np. ze względu na wymogi banku udzielającego firmie kredytu musieli wykupić ubezpieczenie, musieli również zdecydować się najczęściej na dość ostre warunki. Przykładowo, z sublimitami na wiele i tych najważniejszych, i części pobocznych, ryzyk, czy wysokimi, znacznie wyższymi niż poziom, do którego dotychczas polski rynek był przyzwyczajony, franszuzami.

DOBRE CZY ŻŁE...

Przedstawiciele zarówno ubezpieczycieli, jak i brokerów, różnie oceniają zachodzące na rynku zmiany, są jednak zgodni co do tego, że sytuacja sprzed usztywnienia się stawek i warunków nie mogła się już realnie dłużej utrzymywać. Nie wszyscy są jednak w pełni zadowoleni. Dziś **wzrost stawek i zwiększenie poziomu zabezpieczenia mienia przez klientów zachęcają do wejścia w ubezpieczenia dużych ryzyk kolejne podmioty**, co grozi w jakiejś perspektywie powrotem negatywnych dla całości rynku tendencji.

Przy tym kwestia wejścia na rynek nowego ubezpieczyciela pozornie tylko jest prosta – ubezpieczenia korporacyjne, w odróżnieniu chociażby od komunikacji, czy innych indywidualnych ryzyk, nie wymagają tworzenia sieci i kosztownej oraz czasochłonnej w samej jej organizacji obsługi masowego klienta. Jednocześnie ubezpieczenia korporacyjne wymagają jednak bardzo dużego zasobu ekspertyzy, także spoza zakresu *stricte* ubezpieczeniowego – poszczególne branże mają swoją specyfikę, potrzebni są ludzie, bardzo często wyspecjalizowani inżynierowie, którzy potrafią choćby ocenić ryzyko.

Dlatego można również usłyszeć głosy, że choć aktualnie pewna liczba zakładów ubezpieczeń, nieobecnych dotychczas w dużych ryzykach, rozważa i planuje wejście w ubezpieczenia korporacyjne, a nawet rozpoczyna w tym kierunku akwizycję, to jednak nie da się wykluczyć, że za kolejne 2 lub 3 lata

Niespodziewana (dla klientów) zmiana akceptacji ryzyka



Przez ostatnie 8 lat ubezpieczyciele nie robili nic lub prawie nic, aby przygotować klientów na zmianę swojego stanowiska odnośnie akceptacji ryzyka. Klient zawsze otrzymywał ofertę (najczęściej coraz tańszą), płacił niewiele za ubezpieczenie obiektów, które dzisiaj z punktu widzenia ryzyka ognia uważane są za nieubezpieczalne. Brokerzy od dawna informowali klientów, że taka sytuacja nie będzie wieczna i konieczne będą dodatkowe inwestycje w zabezpieczenia. W sytuacji, gdy rynek oferował ubezpieczenia w cenie 10% przewidywanych inwestycji, klienci nie widzieli potrzeby ich realizacji.

Niespodziewanie dla klientów, pod koniec 2010 r., rynek z miękkiego i konkurencyjnego stał się twardy i bardzo mało konkurencyjny. W chwili obecnej jest całe spektrum branż, z trudnymi ryzykami ogniowymi, które spotkały się z drastycznymi podwyżkami stawek. Po raz pierwszy w historii w ubiegłym roku doszło do sytuacji, kiedy klient nie mógł znaleźć żadnej oferty ubezpieczeniowej na polskim rynku. Trudno bowiem mówić o ofercie, gdy ubezpieczyciel wyłącza ryzyko ognia lub je ogranicza poniżej rzeczywistej wartości majątku stanowiącej zastaw kredytu bankowego.

Zakłady ubezpieczeń zdecydowały arbitralnie, że nie przyjmują pewnej kategorii ryzyk, bez przedstawienia klientom (często wieloletnim) żadnej alternatywy. W chwili obecnej żądają instalacji dodatkowych kosztownych zabezpieczeń i nie dają klientowi czasu na dostosowanie się do nowych wymogów. Prowadzi to do sytuacji, w której część klientów, która nie ma kredytów bankowych, znów na pewien czas zapomni o ubezpieczeniach. Pozostali mogą znaleźć oferty na rynkach zagranicznych. Nasze stawki poszybowały w górę tak bardzo, że niektórzy zagraniczni ubezpieczyciele przedstawiają konkurencyjne oferty na porównywalnych lub lepszych warunkach od tych dostępnych na rodzimym rynku. W takiej sytuacji trudno będzie w przyszłości przekonać klienta do powrotu. A nasz rynek traci tym samym pewną część składki bez szans na jej rychły powrót.

PAWEŁ MŁOT, dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych, GrEco JLT Polska

Nowe podejście do ryzyka

Utrzymuje się zróżnicowane podejście rynku do poszczególnych ryzyk, w zależności od rodzaju działalności i jakości zarządzania ryzykiem przez klientów. Zróżnicowanie jest dodatkowo pogłębione, ponieważ każdy z ubezpieczycieli w nieco odmienny sposób identyfikuje najbardziej problematyczne według jego oceny obszary. Generalizując segment korporacyjny można podzielić na ryzyka „trudne” i „łatwe”.

Ryzyka „trudne”, czyli charakteryzujące się dużym zagrożeniem – w szczególności pożarowym wynikającym z prowadzonych procesów technologicznych, czy konstrukcji obiektów – oraz wysoką szkodowością, otrzymują oferty przy wyższych niż dotychczas stawkach, czy wręcz mogą mieć problem z uzyskaniem ochrony. W segmencie ryzyk „łatwiejszych”, ze względu na zdecydowanie mniejszą ekspozycję, ceny utrzymują się na niezmienionym poziomie, a nawet niektórzy klienci mogą liczyć na niewielkie zniżki.

Dla wielu rodzajów działalności czy branż aspekty związane z tym, czy i jaką filozofię zarządzania ryzykiem ma klient, stało się podstawowym kryterium selekcji i decyzji podejmowanych przez underwriterów. Przy czym nie sprowadzałbym tej kwestii wyłącznie do posiadanych rozwiązań technicznych, tj. instalacje detekcji, instalacje tryskaczowe, podziały konstrukcyjne stref itd., których poprawa wymaga sporych nakładów finansowych po stronie klientów, a w związku z tym czasu. Dlatego równie istotnym, jeśli nie ważniejszym, aspektem jest postawa klienta względem ryzyka – właściwa identyfikacja i zrozumienie konieczności wprowadzania zmian (nawet jeśli rozłożonych w czasie) prowadzących do redukcji ryzyka, jako pierwszej linii „obrony przed problemami” zamiast ograniczania się do pełnego transferu tego ryzyka na ubezpieczyciela.

Mam nadzieję, że skutek obserwowanych zmian będzie taki, że przynajmniej część firm, które do tej pory nie dbały o bezpieczeństwo prowadzenia działalności, zabezpieczenia czy procedury, zacznie realnie zarządzać ryzykiem zamiast traktować ubezpieczenie jako lek na każde zło, którego niska cena usprawiedliwia brak inwestycji w poprawę bezpieczeństwa. Dzięki temu będą mogły – zwłaszcza patrząc z dłuższej perspektywy czasu – obniżyć koszty ubezpieczenia, czy w ogóle spełnić minimalne wymogi, aby ubiegać się o ochronę.

RAFAL TOKARZ, dyrektor Departamentu Zarządzania Produktami Ubezpieczeń Korporacyjnych, Warta

przyjdzie okres weryfikacji przeprowadzanej przez nich oceny ryzyka. Wtedy znów przynajmniej część z tych ubezpieczycieli będzie wycofywać się z nierentownej dla nich działalności. W pewnym sensie może być to ostrzeżenie dla brokerów i klientów. Choć z drugiej strony i jedni, i drudzy – po przypadkach 2010 i 2011 – zwątpili już w celowość budowy długoterminowych, trwałych relacji z ubezpieczycielami.

POOLE DWA

Wejściu nowych graczy na rynek dużych ubezpieczeń korporacyjnych nie sprzyja przy tym specjalnie polityka graczy już w tych ryzykach obecnych. Zdecydowana większość istotnych kontraktów ubezpieczana jest w koasekuracji przez nieformalny pool dużych ubezpieczycieli. Klienci i brokerzy zadziwiająco często skazani są na wyłącznie jedną ofertę; byliby bardzo zadowoleni, gdyby pojawiło się inne konsorcjum ubezpieczycieli gotowe przy przynajmniej części projektów uczestniczyć.

Jednocześnie trudno oczekiwać, by nawet połączone siły mniejszych graczy były realną konkurencją dla poolu wielkich ubezpieczycieli. Potencjał zarówno finansowy, jak i wiedza, doświadczenie, ludzie na pewno skłaniałyby klientów do oczywistego w tym przypadku wyboru. Rozwiązaniem mógłby być rozpad koalicji i powstanie przynajmniej dwóch grup ubezpieczycieli, które konkurowałyby ze sobą.

Obecna sytuacja na rynku niektórym wydaje się niepokojąca i – przynajmniej teoretycznie – może się zmienić. Na przykład nie wszystkim koasekuratorom podoba się nie do końca przewidywalna w wielu sytuacjach postawa PZU. Również połączone w przyszłości siły HDI i Warty będą mieć niewielką tylko różnicę potencjału z Ergo Hestia. Według niektórych ocen prawdopodobne jest więc, że sfinalizowanie przejęcia Warty (czy też HDI – formalny kierunek nie ma znaczenia) może doprowadzić do zwiększonej konkurencji między tymi dwoma podmiotami.

PRZEZORNY UBEZPIECZONY

Za każdym razem istotnym dla dużych ryzyk elementem są kwestie zabezpieczeń. Ważne są zawsze choćby budynki – ich zawartość, konstrukcja, palność (rzeczywista, niekoniecznie ta stwierdzona w planach), zabezpieczenia przeciw-

Ważna wiedza



Niektórzy ubezpieczyciele, zarówno w Polsce, jak i na świecie zatrudniają jako risk engineerów lub czasami także jako underwriterów specjalistów z różnych dziedzin. W związku z tym, w towarzystwach ubezpieczeń i reasekuracji pracują: piloci, energetycy, chemicy, budowlanci, transportowcy, mechanicy, etc. Ich doświadczenie i wiedza sprawiają, że potrafią czytać „między wierszami”, wychwytywać wiele informacji związanych z występującym ryzykiem. Nie zawsze jednak zatrudnianie fachowców jest uzasadnione ekonomicznie. Jest tak w przypadku, gdy liczba umów ubezpieczenia dla danej branży jest niewielka. Istnieje wówczas możliwość skorzystania z pomocy firm zawodowo trudniących się między innymi oceną ryzyka lub światowych reasekuratorów, którzy dysponują licznymi zespołami specjalistów do spraw technicznej oceny ryzyka. Innym efektywnym sposobem dokonania prawidłowej oceny jest korzystanie z zasobów zagranicznych spółek, wchodzących w skład grupy kapitałowej danego ubezpieczyciela. Uniqa, wchodząc w segment ryzyk korporacyjnych, pozyskała wielu fachowców, specjalizujących się w branżach, które są strategicznym celem w tym obszarze, tj. w budownictwie, energetyce oraz przemyśle przetwórczym. Potencjał wiedzy budowany jest w oparciu o własnych specjalistów oraz o praktyczne forum wymiany informacji i doświadczeń z pozostałymi spółkami grupy Uniqa.

LEON PIERCHALSKI, dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych, Uniqa

Techniczne kwotowanie



Miękki rynek zawsze wiąże się z rozluźnieniem rygorów underwritingowych i kwotacjami szeroko uwzględniającymi aspekt handlowy relacji z klientem. Warunki na rynku dyktuje niewątpliwie strona popytowa. Twardy rynek wiąże się zaś z kwotacjami technicznymi, opartymi na rygorystycznej ocenie i selekcji ubezpieczonego ryzyka oraz zwiększeniem przez ubezpieczycieli nacisku na wynik z działalności technicznej.

Oceniam, iż większość ubezpieczycieli działających na rynku dużych ryzyk, opiera aktualną strategię na podejściu technicznym. Większą uwagę przywiązują do wyniku z działalności ubezpieczeniowej niż do przypisu składki i udziału w rynku. Tym bardziej, że zarabianie na alokacji gromadzonych aktywów i dzięki temu pokrywanie ewentualnych strat z działalności ubezpieczeniowej nie jest już tak oczywiste. Ubezpieczyciele kładą większy nacisk na techniczną stronę ocenę ryzyka. Survey'e, niejednokrotnie stanowiące warunek złożenia oferty, przeprowadzane są nie tylko w przypadku dużych przedsiębiorstw, ale też coraz częściej w średnich firmach.

Dla klientów szczególnie odczuwalny jest wzrost kosztu ubezpieczenia, a w zasadzie skala podwyżek. W niektórych branżach wzrost stawek rok do roku jest nawet 2-3-krotny. Tu też ważna jest rola brokera, aby z wyprzedzeniem przygotować klienta do obecnej sytuacji, wyjaśnić, co się dzieje na rynku, ale też szukać rozwiązań alternatywnych, np. ograniczenie zakresu ochrony wyłącznie do kluczowej działalności lub najistotniejszych ryzyk.

Nie zawsze jednak chodzi wyłącznie o poziom stawek. Przy dużych ryzykach występuje ograniczony krąg podmiotów, zainteresowanych udzieleniem ochrony. A w branżach takich jak np. paliwowa, chemiczna, drzewna zdarzają się przypadki, że trudno pozyskać nawet jedną ofertę. Oczywiście w łatwiejszych ryzykach, mieszczących się w kręgu zainteresowania większości uczestników rynku, drastyczny wzrost cen niewątpliwie stopuje konkurencję. Wpływa na to m.in. pojawienie się nowych graczy zainteresowanych udzieleniem ochrony w sektorze przemysłowym i przedsiębiorstw. Na razie ich zdolności do akceptacji dużych ryzyk są stosunkowo niewielkie, jednakże obserwuje się stały wzrost apetytu na ryzyko.

Pomimo tego, że polski rynek ubezpieczeń korporacyjnych wyraźnie się odbił, jeśli chodzi o stawki, ceny oraz poziom oferowanych udziałów własnych, nadal nie jest specjalnie atrakcyjny dla ubezpieczycieli z zagranicy, którzy chcieliby bezpośrednio ofertować na polskim rynku. Cena i jakość ochrony oferowane przez lokalnych ubezpieczycieli nadal są zdecydowanie bardziej atrakcyjne niż poziomy osiągalne za granicą. Oczywiście gdzieś zaczyna się próg po przekroczeniu którego oferty zagraniczne będą konkurencyjne w stosunku do ofert konstruowanych lokalnie, jednakże oceniam, iż do tego poziomu jest jeszcze stosunkowo daleko.

MICHAŁ KIESIŃSKI, dyrektor Biura Rozwoju, EIB

- ▶ pożarowe i ich realna adekwatność do prowadzonej działalności, a nie wypełnienie jedynie obowiązków ustawowych. Często okazuje się przy tym, że technologia nie rozwiąże problemów – w wielu bardzo wypadkach dla obniżenia poziomu ryzyka konieczna jest reorganizacja pracy przedsiębiorstwa, czy chociażby przeprowadzenie dodatkowych szkoleń pracowników.

Wiemy, iż w niektórych przypadkach – przy bardzo wysokiej dotychczasowej szkodowości i braku istotnych strukturalnych zmian, które pozwoliłyby szkodowość tę ograniczyć – okazało się, że znalezienie ubezpieczyciela było dla wielu przedsiębiorstw niemożliwe. Brutalnie rzecz ujmując, **klienci dzięki temu spokornieli, a przynajmniej część z nich wprowadziła bez dalszego szemrania wymagane zabezpieczenia.** Zdarzają się też, znacznie częściej niż miało to miejsce dotychczas, wypadki transferu ryzyka za granicę.

Nową sytuacją jest też, że w przypadku budowy nowych obiektów, ubezpieczyciele często współpracują już na bardzo wstępnych etapach z inwestorem, wskazując, jakie zabezpieczenia będą konieczne, aby firma mogła uzyskać ofertę ubezpieczenia. Jest to szczególnie istotne i dla klientów cenne, bo wymogi stosowane obecnie przez ubezpieczycieli z reguły daleko wykraczają poza – traktowane wręcz jako elementarne – wymogi prawne. To, że dany budynek spełnia warunki dopuszczenia go do użytku przez państwowych inspektorów nie zmienia faktu, że ubezpieczyciel szacuje ryzyko na podstawie swoich danych i wskazań *risk managementu*. Jednocześnie przedstawiciele rynku podkreślają, że przyczyną odmowy staje się najczęściej nie pojedynczy element, ale dopiero kumulacja negatywnych czynników. Sama palna konstrukcja nie zawsze będzie przeszkodą nie do pokonania w branży o niskim generalnie poziomie zagrożenia pożarowego.

Wśród kierunków i branż, które stanowią dla ubezpieczycieli dużych ryzyk obiekt przyszłościowego zainteresowania, olbrzymie znaczenie ma – wciąż tradycyjna – energetyka, w tym również produkcja energii odnawialnej. W całej polskiej energetyce prowadzi się dziś i przygotowuje wiele wielkich projektów. W przypadku energetyki odnawialnej przedstawiciele rynku wymieniają inwestycje w elektrownie wodne. Oczywiście zainteresowanie ubezpieczycieli wzbudza też

Mamy nad czym myśleć



W ostatnich latach na rynku ubezpieczeń dużych ryzyk można było zaobserwować trzy główne zjawiska. Po pierwsze, było to usztywnienie oferty i wzrost cen, po drugie pojawiająca się konkurencja. Baczna uwaga trzeba też zwrócić na pojawienie się alternatywy dla tradycyjnych ubezpieczeń w ogóle i dla ubezpieczeń zawieranych w Polsce.

Cieszymy się ze wzrostu cen, jednak nie można zapomnieć o tym aspekcie. Są firmy, których nikt nie ubezpieczy, i są takie, które mogą myśleć o rozwiązaniach alternatywnych, takich jak ubezpieczenie na rynku zagranicznym, captive czy inna forma bardzo wysokiego udziału własnego.

Przykładowo, w zeszłym roku w Polsce niemal skończyły się ubezpieczenia linii przesyłowych. Klienci po prostu nie kupili ubezpieczeń – nie wszyscy oczywiście, jednak wielkość tego rynku znacząco się zmniejszyła. Może się zdarzyć, że po roku czy dwóch latach bez ubezpieczenia wyjdą z ubezpieczeń na stałe. Podobnie może się zdarzyć w innych branżach. Firmy zajmujące się dystrybucją energii do tej pory ubezpieczały się. Ale jeśli nie pokażemy im, że nie jesteśmy tylko „funduszem remontowym”, że oferujemy ochronę, która będzie ważna i potrzebna, to może się okazać, że zrezygnują z ubezpieczenia. Prawdopodobnie przez brak ochrony nie zbankrutują, o ile nic szczególnego się nie wydarzy, mogą dojść do wniosku, że bez tradycyjnego ubezpieczenia też sobie poradzą.

Oprócz różnych form samoubezpieczenia mamy też do czynienia z ofertami z zagranicy, jednak nie postrzegabym tego jako poważnej konkurencji. Możemy mówić o wykorzystaniu pewnej możliwości, jednak wbrew pozorom nie jest łatwo wystawić w Polsce polisę bez jakiegokolwiek udziału podmiotu miejscowego. Prawnie jest to oczywiście możliwe, jednak w praktyce nie ma wielu takich przypadków. W każdym razie – mamy nad czym pracować i mamy o czym myśleć, jeśli chcemy przekonać klientów, żeby korzystali z naszej oferty.

JAROSŁAW PIECZKO, dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych, Generali

Kontynuacja trendu



Obecny rok, podobnie jak i poprzedni, to z punktu widzenia brokera i klientów to kontynuacja „konfrontacji” z tzw. twardniejącym rynkiem ubezpieczeniowym. O ile jednak w ubezpieczeniach komunikacyjnych możemy powiedzieć o pewnej już stabilizacji cen i warunków, o tyle w dużych ryzykach przemysłowych proces ten nadal trwa. Jest to m.in. spowodowane tym, że w tym roku „wygasają” umowy ubezpieczeniowe kilkuletnie, które zawierane były jeszcze w momencie, gdy funkcjonowało nazwijmy to „bardziej liberalne” podejście zakładów ubezpieczeń do dużych i „trudnych” ryzyk – zarówno co do ceny, jak i akceptowanych warunków ubezpieczenia.

Dla klientów nie jest to zaskoczeniem, gdyż m.in. rolą brokera jest z odpowiednim wyprzedzeniem przygotowanie klienta i poinformowanie go o zmieniających się warunkach rynkowych oraz wspólne wypracowanie polityki i strategii działania w tym względzie.

Jeśli chodzi zaś o zachowanie ubezpieczycieli, to z naszego punktu widzenia można zauważyć, iż część rynku w pogoni za poprawą wyników zachowuje się racjonalnie i wspólnie z nami i klientami stara się poszukiwać optymalnych rozwiązań uwzględniających nasze oczekiwania i możliwości klientów z własnym dążeniem do poprawy wyników i uwarunkowań związanych z akceptacją ryzyk dużych i trudnych.

Oczywiście są też tacy graczy rynkowi, którzy zajmują pozycję pt. „nie bo nie”. Efektem zmieniających się warunków rynkowych (wzrost cen, wzrost franszyzy i twardniejąca polityka akceptacji określonych ryzyk) jest także konieczność poszukiwania przez nas ochrony ubezpieczeniowej na rynkach zagranicznych. I co raz częściej okazuje się, że na tychże rynkach możemy już uzyskać dla naszych klientów warunki zbliżone lub i lepsze od tego, co oferuje rynek lokalny.

KRZYSZTOF BROMKA, prezes zarządu Nord Partner

gigantycznej wręcz wartości projekt obrzymiej farmy wiatrowej umieszczonej na morzu. Kwestia ubezpieczenia samej jej budowy rozstrzygnie się prawdopodobnie najdalej w przyszłym roku.

Niewielki entuzjazm ubezpieczycieli budzą natomiast inwestycje związane z Euro 2012. Wszyscy zgodnie podkreślają, że większość powstałych obiektów nie wróci już na rynek ubezpieczeniowy, a boom inwestycyjny był w tym przypadku jednorazowy i nie będzie miał długofalowych konsekwencji.

BROKERZY PODZIELENI

Ubezpieczenia dużych ryzyk tylko w wyjątkowych sytuacjach nie odbywają się za pośrednictwem brokerów ubezpieczeniowych. Zmiany w sektorze musiały i ich także dotknąć. Niektórzy początkowo jakby zbagatelizowali sytuację, zakładając, że jeśli nawet nie uda się ubezpieczyć części klientów na dotychczasowych warunkach, to z pewnością jednak nowa polisa nie będzie rażąco odbiegała na niekorzyść od umowy dotychczasowej. Taka bierna postawa pośrednika spotykała się w okresie twardnienia rynku z dość bezwzględną rzeczywistością – brokerzy ci, czy też właściwie ich nie do końca winni klienci, w bardzo wielu przypadkach otrzymali szereg odmów. Dopiero to prawdopodobnie sprawiło, że część brokerów, wcześniej zadziwiająco pasywnych, albo musiało zmienić filozofię, albo – i to w tym okresie bardzo często – stracić zleceniodawcę.

Jednocześnie jednak wielu brokerów od samego początku kryzysu rynku dużych ryzyk bardziej aktywnie podchodziło do obsługi swoich klientów obierając inną taktykę działania. Obserwując rynkowe trendy i spodziewając się, przynajmniej do pewnego stopnia, nadchodzącego załamania, zawczasu zaczęli pracować z klientami nad poprawą ryzyka tak, aby ułatwić osiągnięcie ubezpieczenia na dobrych warunkach nawet na rynku dostawy. Ubezpieczyciele podkreślają i doceniają, że **w wielu przypadkach dzięki aktywnemu zachowaniu i podejściu brokerów do ryzyka udało się stworzyć programy ubezpieczeniowe także dla nieco bardziej problemowych klientów**. Wymagało to czasem dużych zmian po stronie ubezpieczanej firmy. Jednak brokerzy, którzy obrali taką strategię i przetrwali na trudnym rynku, mogą dziś cieszyć się z wyższych kwotowo prowizji, bo liczonych od wyższych, a nawet dużo wyższych składek.

NIEPEWNA PRZYSZŁOŚĆ

Wprawdzie przedstawiciele z każdej niemal strony rynku zdecydowanie zaznaczają, iż sytuacja dziś jest zdrowsza niż kilka lat temu, to równocześnie nie mają jednak pewności, jak sytuacja ta będzie się dalej rozwijała. Większość dopuszcza możliwość przynajmniej częściowego, np. dla konkretnych branż, ponownego spadku cen – choć nikt nie przewiduje też raczej ich powrotu do wcześniejszego poziomu.

Wydaje się, że do ponownych spadków może doprowadzić poprawa sytuacji w ubezpieczeniach komunikacyjnych, a także, paradoksalnie wymuszona działalnością samych ubezpieczycieli, ogólna

poprawa jakości dużych ryzyk korporacyjnych. Mimo to spadek cen będzie na razie co najmniej ograniczony i powinien co najwyżej dojść do poziomu, przy którym obie strony umowy będą miały powody do zadowolenia.

Dziś, jak podkreśla część graczy, **sytuacja na rynku pozwala na rzetelne kwotowanie ryzyka i prowadzenie merytorycznej i racjonalnej konkurencji**. Przyszłość jest jednak wciąż niepewna, zależy nie tylko od samych ubezpieczycieli, ale w bardzo dużym stopniu od czynników zewnętrznych, jak chociażby klęski żywiołowe czy ogólna sytuacja ekonomiczna. □

Współpraca: Eliza Kosicka

Tendencje na rynku ubezpieczeń korporacyjnych



W obszarze ubezpieczeń korporacyjnych, szczególnie majątkowych, mamy do czynienia z zaostreniem polityki akceptacyjnej i podwyżkami stawek. Jest to nieuchronne następstwo kilku lat tzw. miękkiego rynku. Dla wielu graczy segment ten przez lata był deficytowy lub na granicy rentowności, co zaczęło budzić niepokój nie tylko samych ubezpieczycieli, ale także i ich reasekuratorów. Do tego doszło pogorszenie znaczących wyników w kluczowym segmencie biznesowym, czyli w ubezpieczeniach komunikacyjnych, które wcześniej przez lata były dochodowe i stanowiły offset dla strat w innych liniach biznesu, co usypiało czujność wielu menedżerów. Ponadto kryzys i niepewność na rynkach finansowych wpłynęły na wzrost kosztu kapitału, stał się on dużo trudniej dostępny. Obecnie priorytetem jest jego maksymalna ochrona i regularne uzyskiwanie jak największego zwrotu z zainwestowanych środków, a nie ekspansja sama w sobie. Wszystko to, w efekcie musiało przełożyć się na większy konserwatyzm biznesowy, głównie największych graczy, którzy szczególnie dotkliwie odczuli skutki utraty rentowności i tym samym zostali zmuszeni do czyszczenia portfela, podniesienia cen i większej dyscypliny kosztowej. Sytuacja ta stała się jednak szansą dla mniejszych firm. Nie jest to regułą, ale teraz to głównie one wykazują większą elastyczność cenową oraz akceptacyjną. Trzeba przyznać, że towarzystwa te dobrze wykorzystały swoją szansę, bo przejęły wiele, nawet dużych i nie zawsze słabych ryzyk. Jakie będą tego skutki, trudno przewidzieć, bo jak wiadomo, w tym biznesie nawet jedna duża szkoda może skutecznie zepsuć wynik i zweryfikować strategię.

W najbliższym okresie nie przewiduję istotnych zmian na rynku ubezpieczeń korporacyjnych. Nie spodziewam się nagłego powrotu apetytu na trudne ryzyka, czy spadku cen, chociaż poprawa wyników technicznych za 2011 r. jest zauważalna i w pewnym sensie mogłaby uzasadniać zmianę trendu. Niemniej jednak nadal wielu ubezpieczycieli przeżywa swego rodzaju ekonomiczną traumę, nie tylko związaną z przeszłością. Pomimo ostatnich wzrostów, w wielu przypadkach stawki ciągle odbiegają od średniego poziomu obowiązującego na rynkach zachodnich, a trzeba pamiętać, że standard jakościowy ryzyk jest tam znacznie wyższy, chociażby z powodu lepszych zabezpieczeń. Oczywiście można w przyszłości obawiać się skutków rywalizacji o drugie miejsce na rynku non-life, czy o miejsca 5-9, gdzie różnice składowe pomiędzy sąsiadującymi ze sobą towarzystwami są na tyle niewielkie, że mogą skłaniać do ryzykownych zachowań w zamian za szansę na wyższe miejsce w rankingu za 2012 r. Ale wierzę, że wynik Top Line, w obecnych realiach ekonomicznych, już nigdy nie będzie głównym miernikiem sukcesu ubezpieczyciela. Podziwiani będą głównie ci gracze, którym uda się połączyć zrównoważony wzrost z pozytywnym wynikiem technicznym, i to nie tylko globalnym, ale w każdej z linii biznesu z osobna.

ZBIGNIEW JĘKSA, dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych i Technicznych dla Przemysłu, Allianz