

Business Interruption - standard dobry dla wszystkich?

Utrata możliwości produkcyjnych lub możliwości świadczenia usług nie zwalnia z konieczności regulowania zobowiązań finansowych wobec innych podmiotów czy własnych pracowników.



„(...) sprawdza się zasada, że standardowe rozwiązania nie odpowiadają w pełni potrzebom wszystkich przedsiębiorstw (...)”

Stanisław Friedel
Wiceprezes Zarządu,
Dyrektor Finansowy EIB SA

Dbałość o bezpieczeństwo prowadzonej działalności nie ogranicza się jedynie do ubezpieczenia majątku, czy odpowiedzialności cywilnej, ale również zabezpieczenia się przed negatywnymi następstwami szkód w mieniu, które powodują w konsekwencji ograniczenie lub utratę przychodów. Awaria maszyny podstawowej, pożar hotelu czy biurowca oznacza bowiem dla przedsiębiorcy nie tylko konieczność odbudowy zniszczonego bądź uszkodzonego mienia. Ubezpieczenie Business Interruption (BI) ma na celu minimalizację tego typu następstw szkód w mieniu.

Biorąc pod uwagę dostępne na rynku oferty ubezpieczycieli w tym zakresie, można wysnuć wniosek, że jeśli chodzi o podstawowy przedmiot ochrony, to są one identyczne. Ubezpieczyciel obejmuje ochroną tzw. zysk brutto ubezpieczeniowy (koszty stałe i zysk z działalności operacyjnej), który Ubezpieczony osiągnąłby, gdyby prowadzona przez niego działalność gospodarcza nie została przerwana lub zakłócona na skutek szkody w ubezpieczonym mieniu. Ubezpieczenie nie obejmuje kosztów zmiennych, które są uzależnione bezpośrednio od wielkości produkcji lub wolumenu świadczonych usług. Naturalne jest, że koszty te ulegają zmniejszeniu wraz ze spadkiem obrotu. Mamy więc do czynienia z produktem w dużej mierze ustandaryzowanym, odpowiadającym co do zasady potrzebom większości przedsiębiorstw. Diabeł tkwi oczywiście w szczegółach, a ściślej – w okolicznościach funkcjonowania danego podmiotu gospodarczego, których specyfika wymaga stosowania rozwiązań niestandardowych. Okoliczności takie powinny być zidentyfikowane i właściwie rozpoznane przed zawarciem polisy BI przez działającego na rzecz przedsiębiorcy eksperta – brokera ubezpieczeniowego. Przykładów tego typu uwarunkowań może być wiele, dla lepszego zobrazowania problemu posłużymy się kilkoma.

Działalność wielu przedsiębiorstw charakteryzuje sezonowość popytu na świadczone usługi, np. popyt na materiały budowlane jest niższy w sezonie zimowym, niż w pozostałym okresie. Sezonowość ta uwzględniona jest w strategii produkcji i tworzenia zapasów. Przedsiębiorstwo utrzymuje przez cały rok mniej więcej stały poziom produkcji, tworząc zapasy, które pozwolą mu sprostać gwałtownemu wzrostowi popytu w sezonie, którego nie można zaspokoić z produkcji bieżącej. Oznacza to, że jeśli w okresie wzmożonego popytu dojdzie do szkody w majątku produkcyjnym, nie będzie ona miała natychmiastowego wpływu na wolumen sprzedaży produktów. Brak bieżącego uzupełniania zapasów może jednak wyrzucić negatywne skutki na obroty po upływie jakiegoś czasu i taką okoliczność należy uwzględnić konstruując szczegółowe warunki określenia szkody ubezpieczeniowej oraz zasady kalkulacji jej wysokości uwzględniając np. spadek zapasów wyrobów gotowych.

Inną, ciekawą z ubezpieczeniowego punktu widzenia jest także sytuacja przedsiębiorstw wielozakładowych, o rozproszonym majątku produkcyjnym. Przykładem niech będzie firma spożywcza posiadająca kilka zakładów na terenie kraju. Największy z nich realizuje blisko 50% produkcji, zaś najmniejszy niecałe 5%. Czy wstrzymanie lub ograniczenie produkcji w najmniejszych zakładach spowoduje uruchomienie polisy BI? Czy przedsiębiorstwo jako całość odnotuje utratę przychodów, czy też zwiększenie produkcji w największym zakładzie (zakładach) bez problemu „zasypie” powstałą dziurę? W takim razie jak konstruować polisy BI dla tego typu firm,

by ochrona ubezpieczeniowa była realna dla każdego z zakładów, a nie tylko dla największych lokalizacji? Przecież niepracujący zakład wciąż generuje koszty stałe, które musiały być uwzględnione w sumie ubezpieczenia i za które zapłacono została składka! A odszkodowanie się nie należy... Być może rozwiązaniem jest traktowanie zakładów / oddziałów jako samodzielnych przedsiębiorstw? A może w takiej sytuacji ubezpieczone powinny być jedynie koszty stałe? To z pewnością poważne wyzwania, od których nie sposób uciec.

Kolejną kwestią istotną z punktu widzenia zarówno aranżacji ochrony, jak i później w przypadku ustalania ewentualnego odszkodowania jest prawidłowe i rzetelne monitorowanie i dokumentowanie tendencji rynkowych oraz aktywne ich uwzględnianie w stałym procesie tworzenia projekcji finansowych. Dlatego tak ważne jest współdziałanie służb handlowych i finansowych. Ceny surowców, paliw, komponentów nieustannie się zmieniają. Zmienia się także w czasie popyt na świadczone przez przedsiębiorstwo usługi czy wytwarzane produkty. Część zmian jest oczywiście niemożliwa do przewidzenia (np. zmiany wynikające z katastrof naturalnych, czego przykładem może być drastyczny wzrost cen twardych dysków po powodzi w Tajlandii, gdzie swoje zakłady mieli ich czołowi producenci), jednak większość można przewidzieć na podstawie właściwie prowadzonych analiz. Dobre rozpoznanie i przewidzenie tego typu trendów jest niezwykle istotne nie tylko ze względów biznesowych, ale także ubezpieczeniowych. Obowiązkiem ubezpieczającego jest bowiem właściwe określenie kwotowe zysku ubezpieczeniowego brutto (sumy ubezpieczenia BI). Jego podstawą powinny być właściwie opracowane plany finansowe, które powinny odzwierciedlać wyniki analiz i ekspertyz rynkowych. Suma ubezpieczenia określa wysokość odpowiedzialności ubezpieczyciela. Nieprawidłowe jej określenie nie tylko oznacza niepełną ochronę ubezpieczeniową, ale może narazić ubezpieczonego na proporcjonalną redukcję odszkodowania ze względu na niedoubezpieczenie. Również w procesie wyliczania odszkodowania jego wysokość powinna uwzględniać tendencje rynkowe.

Jak wynika z powyższych kilku przykładów, sprawdza się zasada, że standardowe rozwiązania nie odpowiadają w pełni potrzebom wszystkich przedsiębiorstw. Ze względu na dużą wagę ubezpieczenia przerw w działalności, przed podpisaniem polisy należy zadbać o szczegóły i rozważyć wszystkie możliwe scenariusze. Stawką jest przecież nierzadko być albo nie być danego przedsiębiorstwa.