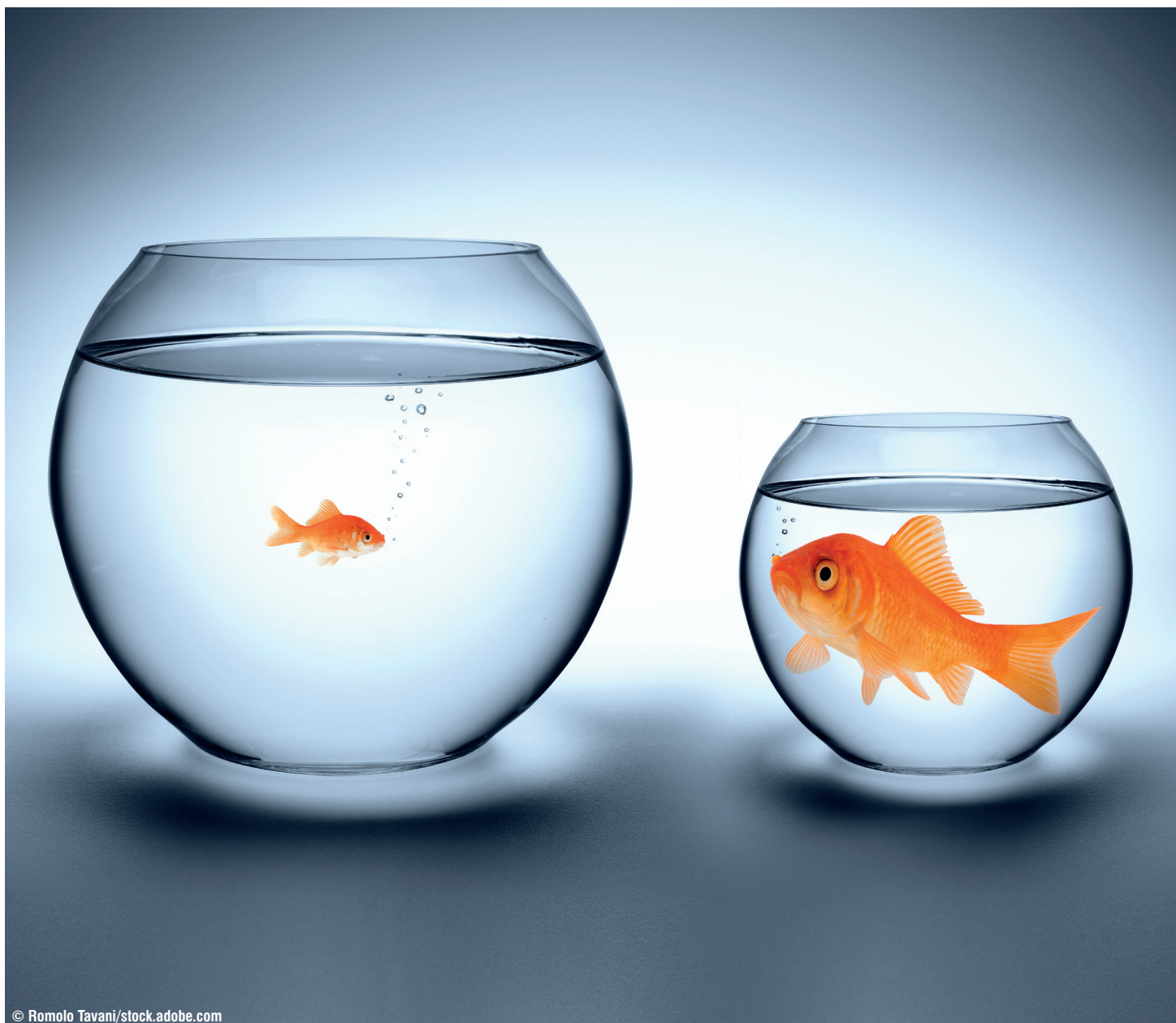


Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 18 I NUMER 10 I PAŹDZIERNIK 2021 • 4 PAŹDZIERNIKA 2021



© Romolo Tavani/stock.adobe.com

W N U M E R Z E :

Małe i średnie przedsiębiorstwa:

Sytuacja sektora, nowe produkty, świadomość, szkody

Trendy w reasekuracji, Utrata wartości handlowej pojazdu, Ochrona prawna, Inwestycje

Wczoraj i dziś... A nawet jutro!

Wielu przedsiębiorców podczas pandemii Covid-19 zrozumiało, że w trudnych sytuacjach pomoc z zewnątrz może być kluczowa dla zapewnienia ciągłości działania. Doskonałą odpowiedzią na te potrzeby są ubezpieczenia. – **PIOTR PODBORNÝ**

Szacuje się, że tuż przed wybuchem pandemii Covid-19 ochronie ubezpieczeniowej podlegało 2/3 majątku zgromadzonego przez polskie firmy. Rozwój gospodarczy w naturalny sposób powodował, że jego wartość rosła. Z kolei zmiany klimatu sprawiły, że niestety rosło też ryzyko szkód – w szczególności wynikających z pożarów, powodzi czy huraganów. Podmioty sektora MSP zdawały się być tego coraz bardziej świadome i dużo chętniej sięgały po ubezpieczenia. Pomijając kwestie ubezpieczeń komunikacyjnych, których posiadanie jest często obowiązkowe, w sektorze MSP z roku na rok rosła popularność ubezpieczeń dobrowolnych. Jedną z przyczyn była również zmieniająca się, pod wpływem zainteresowania konsumentów, oferta ubezpieczycieli dedykowana tej grupie.

W gronie polis najchętniej wybieranych przez MSP liderowały ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych. Chronią one majątek firmy przed konsekwencjami nieprzewidzianych incydentów, do których zaliczają się m.in. pożary, uderzenia pioruna, powódź, huragany, upadki konarów drzew. Klienci coraz chętniej sięgali po polisy oparte na systemie wszystkich ryzyk, w miejsce popularnego do niedawna systemu ryzyk nazwanych. W przypadku szkody klient nie musi wówczas udowadniać, że zdarzenie mieściło się w ściśle zdefiniowanym katalogu ryzyk – wystarczy, że miało charakter nagły i niespodziewany. System ten zapewnia szybszy proces likwidacji szkody, co powoduje, że konsumenci dużo bardziej doceniają rolę ubezpieczeń.

Przed wybuchem pandemii niezmiernie rosnącą popularnością cieszyły się również ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Dzięki nim przedsiębiorca przenosi obowiązek naprawienia szkody wynikającej z prowadzonej działalności



Piotr Podborny,
dyrektor Biura
Ubezpieczeń Klientów
Korporacyjnych EIB.

albo posiadania mienia na zakład ubezpieczeń. W wielu przypadkach polisa OC może „uratować życie” przedsiębiorcy – w szczególności jeśli zaspokojenie roszczenia osoby poszkodowanej mogłoby spowodować bolesne konsekwencje finansowe dla firmy.

Powoli zacierała się również granica pomiędzy ofertą produktową adresowaną dla dużych podmiotów korporacyjnych i sektora MSP. Ubezpieczyciele starali się nadążać za potrzebami ubezpieczeniowymi, wynikającymi ze zmieniających się realiów. Sektor MSP mógł liczyć na taką ochronę ubezpieczeniową, jaka do niedawna zarezerwowana była wyłącznie dla największych przedsiębiorstw.

I WTEDY PRZYSZEDŁ COVID-19...

W pandemii okazało się, jak sprawny jest rynek ubezpieczeniowy. To właśnie w tym okresie pojawiło się sporo zmian, które po pierwsze zmieniły formułę zawierania ubezpieczeń, a po drugie w istotny sposób wzbogaciły ofertę ubezpieczeniową.

Sama branża przeszła przez okres pandemii bez większych problemów. Pracownicy zakładów ubezpieczeń zamiast siedzieć w biurach z powodzeniem wykonywali swoje obowiązki w domach. Polisy przestały przybierać wyłącznie formę papierową, rozpowszechnił się podpis elektroniczny, a audyty (lustracje mienia) czy oględziny miejsca szkody odbywały się w formule video. Technologia w wielu sytuacjach zastąpiła człowieka.

Ale w tym samym czasie wiele polskich firm sektora MSP stanęło przed zupełnie nowymi wyzwaniami. Reprezentanci kilku branż (gastronomia, hotelarstwo, organizacja imprez) musieli z dnia na dzień znaleźć sposób na przetrwanie kolejnych dni i miesięcy. Inni przedsiębiorcy, choć wciąż mogli prowadzić swoją działalność, notowali znaczny spadek obrotów. Efekt? Istotnie wzrosło znaczenie tych ubezpieczeń, które pomagają przedsiębiorcom skupić się na utrzymaniu biznesu.

Branża ubezpieczeniowa dość szybko zareagowała na ich potrzeby. Owszem, pojawiały się pytania, dlaczego spadki obrotów nie mogą być rekompensowane z polis ubezpieczenia utraty zysku (BI), zawieranych przez niektórych przedsiębiorców. Ekspertcy z rynku wielokrotnie podkreślali, że zgodnie z warunkami ubezpieczenia utraty zysku na odszkodowanie z tej polisy można liczyć jedynie w sytuacji wystąpienia fizycznej szkody w mieniu.

Paradoksalnie pandemia uzmysłowiła jednak wielu ludziom, że zdarzenia uznawane do tej pory za niemożliwe lub mało prawdopodobne, są realne. Skoro lockdown tak mocno obniża obroty firmy, to jak duży wpływ będzie mieć powódź lub pożar zakładu?

Należy mieć zatem nadzieję, że klienci docenią rolę ubezpieczeń jeszcze bardziej niż dotąd. Przykładem niech będą ubezpieczenia na życie. Po rozpoczęciu pandemii wśród pracodawców szybko wzrosło zapotrzebowanie na produkty zapewniające ochronę pracowników związaną z zachorowaniami na Covid-19. Sami pracownicy dużo skrupulatniej niż wcześniej analizowali zakresy udzielanej ochrony, dopytywali o ponadstandardowe rozszerzenia. Dlatego ubezpieczyciele, w odpowiedzi na pojawiające się na rynku zainteresowanie, wprowadzili wiele

nowych produktów zabezpieczających życie i zdrowie pracowników. Miejmy nadzieję, że zostaną one z nami na lata.

W przypadku ubezpieczeń majątkowych nastąpiły istotne zmiany dotyczące miejsc ubezpieczenia mienia. Klienci oczekiwali wypłaty odszkodowania niezależnie od miejsca powstania szkody, również np. w domu. Odpowiednie zapisy stosowane były w odniesieniu do umów ubezpieczenia mienia od zdarzeń losowych, ale przede wszystkim sprzętu elektronicznego. W okresie pandemii to właśnie uznawano do tej pory za stacjonarny sprzęt elektroniczny w wielu przypadkach „wędrował” do mieszkań pracowników firm.

Ostatni rok to także dynamiczny rozwój sprzedaży ubezpieczeń od skutków ryzyk cybernetycznych, także wśród firm sektora MSP. Nic dziwnego: sprzedaż przeniosła się w dużej mierze „do sieci”, pracowaliśmy zdalnie, zamiast spotkań twarzą w twarz dominowały spotkania on-line, coraz więcej danych zamiast w segregatorach pojawiało się na serwerach... Hackerzy tylko na to czekali. Ubezpieczenie ryzyk cybernetycznych pozwala ograniczyć dotkliwe i dalekosiężne skutki naruszenia bezpieczeństwa danych. Właściwie dobrana polisa zabezpieczy na wypadek roszczeń związanych z utratą lub ujawnieniem danych, zapewni również pokrycie kosztów ekspertów w zakresie informatyki śledczej, odzyskiwania danych, prawników oraz konsultantów PR (wszystkich tych podmiotów, które doradzą i opracują odpowiedni plan działania w sytuacji kryzysowej). Podmioty z sektora MSP mogą skorzystać także z uproszczonej i przyspieszonej ścieżki zawarcia dobrej polisy cyber.

MSP OSWOIŁY SIĘ Z PANDEMIA

Możemy dziś zaryzykować twierdzenie, że firmy z sektora MSP oswoiły się z trudnościami wynikającymi z pandemii Covid-19 i z faktem, że jeszcze przez pewien czas będzie ona nam towarzyszyć. To przekłada się na coraz mniej negatywne oceny sytuacji oraz coraz bardziej optymistyczne prognozy. Większość przedsiębiorców uważa, że w niedługiej perspektywie ich branża rozwinie się (wykluczając przy okazji niemal całkowicie ryzyko jej upadłości), podczas gdy jeszcze do niedawna sądziło tak jedynie kilka procent przedsiębiorców. **Największy optymizm panuje w produkcji i budownictwie, największy pesymizm cechuje przedstawicieli branży gastronomicznej i hotelarskiej.**

Doświadczenia wynikające z okresu pandemii na pewno będą mieć jednak wpływ na rozwój rynku ubezpieczeń sektora MSP. Wszak przedsiębiorcy prowadzili działalność w nietypowych realiach, będących konsekwencją wielu zmian społeczno-ekonomicznych. Powstawały zakłócenia w łańcuchach dostaw, pojawiały się ograniczenia w dostępie do rynku, popyt na towary i usługi był chwiejny.

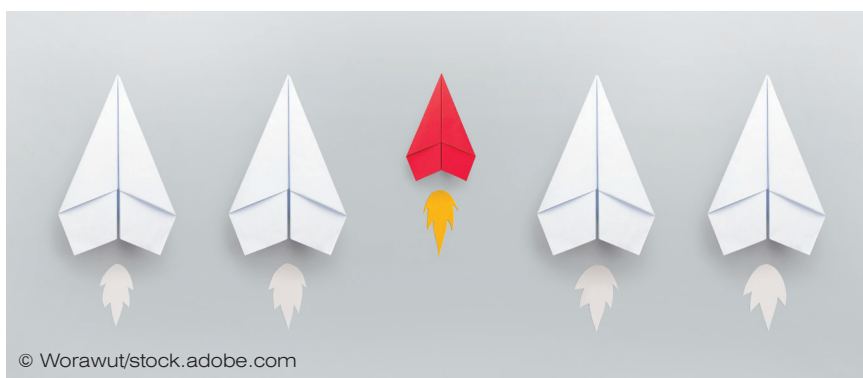
W efekcie powstało największe od dekad ryzyko niewypłacalności kontrahentów. To oznacza, że wielu przedsiębiorców zdecyduje się na zakup polis zabezpieczających należności. Tym bardziej, że zakłady ubezpieczeń zdecydowały się na uproszczenie mechanizmów ubezpieczenia transakcji. Wielu ubezpieczycieli, wychodząc naprzeciw potrzebom firm, coraz częściej szukających rozwiązań do monitorowania odbiorców i zabezpieczania swoich transakcji, odformalizowało i przyspieszyło procesy zawierania i obsługi ubezpieczeń, a przede wszystkim procesy odszkodowawcze.

Jednocześnie przedsiębiorcy, mając świadomość, że polisy BI nie obejmują swoim zakresem spadków obrotów, a w konsekwencji ograniczeń wynikających z pandemii, zrozumieli, że mogą one okazać się kluczowe dla szybkiego wznowienia działalności po wystąpieniu dużej szkody w mieniu.

Dla podmiotów rynku MSP ciekawą propozycją jest możliwość obejmowania ochroną ubezpieczeniową szkód wynikających z wprowadzenia wadliwych produktów do obrotu. Błąd może przytrafić się każdemu, bez względu na branżę. Wadliwe zabawki dla dzieci, niebezpieczne meble, mięso z salmonellą, artykuły mleczne z bakterią coli – to tylko wybrane przykłady zakwestionowane przez Główny Inspektorat Sanitarny i szeroko nagło-

śnione medialnie. Problemy dotyczą wszystkich wytwórców, i tych największych, i tych z sektora MSP. Skutki błędów mogą okazać się katastrofalne dla finansów firmy i dla wizerunku marki. Wydatki poniesione na wycofanie wadliwych produktów, ich naprawę czy utylizację, są olbrzymie. Operacja anulowania produktów jest niezwykle złożonym zagadnieniem, dotyczącym wielu obszarów organizacji. Przedsiębiorcy muszą się również liczyć z możliwymi roszczeniami ze strony dostawców, dystrybutorów, hurtowników i docelowych klientów. Dlatego warto zainwestować w prawidłową ochronę tego ryzyka działalności. Oferta rynku ubezpieczeniowego zapewnia ubezpieczenia pozwalające pokryć wydatki związane z wprowadzeniem do obrotów wadliwych towarów, a dobrze skonstruowany produkt chroni nie tylko podmiot wprowadzający towar do obrotu, ale także jego kontrahentów i osoby trzecie na okoliczność poniesienia szeregu kosztów. Ochronę zapewnią klauzule wycofania produktu (product recall), a branży spożywczej specjalistyczne polisy CPI (contaminated products insurance).

Wielu przedsiębiorców podczas pandemii Covid-19 zrozumiało, że w trudnych sytuacjach pomoc z zewnątrz może być kluczowa dla zapewnienia ciągłości działania. Doskonałą odpowiedzią na te potrzeby są ubezpieczenia. Jeśli zadbamy o to, aby stały się naturalną częścią szerszego procesu zarządzania ryzykiem, Covid-19 może przyczynić się do rozwoju rynku ubezpieczeniowego, w szczególności w segmencie sektora MSP. Dzisiejsza oferta rynkowa dla firm sektora jest bardzo duża, a konkurencja wśród ubezpieczycieli spora. Zainteresowani nie powinni mieć zatem problemów ze znalezieniem polisy zabezpieczających ryzyka pojawiające się w trakcie prowadzonej działalności gospodarczej. □



© Worawut/stock.adobe.com