

Miesięcznik **Ubezpieczeniowy**

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 18 | NUMER 11 | LISTOPAD 2021 • 2 LISTOPADA 2021



© JEGAS RA/stock.adobe.com

W N U M E R Z E :

Przemysł i energetyka:

Dekarbonizacja, zielona energia, D&O, wyzwania przyszłości

Model Conecto, CBDC, Branża spożywcza, Polski Ład, Stan wyjątkowy

Ciekawe czasy

Przedsiębiorca ma przed sobą wiele wyzwań związanych z post(?)pandemiczną rzeczywistością. Jednym z nich jest rewizja warunków zawartych ubezpieczeń, w czym pomóc powinien broker. – **PATRYK WELNICKI**

Jest takie chińskie przekleństwo: „Obyś żył w ciekawych czasach”. Tak – przekleństwo, a nie życzenie, bo czasy „ciekawe” należy rozumieć jako niespokojne, trudne, nieprzewidywalne. W takiej rzeczywistości przyszło nam żyć od początku 2020 r. Pomijając czysto ludzkie tragedie, wynikające z pandemii, wywołała ona – bezpośrednio lub pośrednio – lawinę innych zdarzeń, które istotnie wpłynęły na wiele dziedzin naszego życia.

GOTOWI NA PROBLEMY?

Mamy ostatni kwartał 2021 r. Covid-19 cały czas znajduje się na czołówkach gazet i programów informacyjnych. Ale od kilku miesięcy nie schodzą z nich także wiadomości dotyczące gwałtownego wzrostu cen surowców, materiałów czy kosztów pracy. Mówi się też o globalnych, głębokich zakłóceniach w łańcuchach dostaw. Po kryzysie związanym z pandemią gospodarka światowa rozpęda się, generując ogromny popyt na dostawy. **Drożeją surowce i półprodukty, a na dodatek największe porty w krajach będących kluczowymi ich dostawcami (głównie w Chinach) borykają się z problemem zatorów.** Skoro popyt na usługi transportowe (głównie morskie) rośnie, to i cena frachtu idzie w górę – nawet kilkukrotnie.

I jaki ma to związek z ubezpieczeniami? Czy w ogóle jakoś wpływa na całą ubezpieczeniową branżę i ochronę udzielaną przedsiębiorcom? Z pewnością wiele firm gruntownie przeanalizowało swoją aktualną sytuację w kontekście wskazanych wyżej zmian i problemów globalnej gospodarki. Dokonało aktualizacji biznesplanu, zreorganizowało swoją działalność i podjęło szereg innych kroków tak, aby przez ten niespokojny czas przejść możliwie suchą nogą. Ciekawe, czy we wszystkich tych strategicznych analizach także kwestie ubezpieczeniowe zajęły należne im miejsce... Jeśli nie, to przyjrzyjmy się przykładowi poniżej:

Gdzieś w jednym z polskich miast siedzibę ma przedsiębiorstwo produkujące



Patryk Welnicki,
Lider Praktyki
Technicznej w EIB.

specjalistyczne urządzenia wykorzystywane w wielu branżach – energetycznej, naftowej, chemicznej (generalnie w przemyśle). To prawdziwy potentat i jeden z ważniejszych dla tych branż dostawców. Szereg podzespołów wykorzystywanych w swoich urządzeniach zamawia w Azji. Nowoczesny, zautomatyzowany proces produkcyjny oparty jest na najnowszych rozwiązaniach technologicznych – linia produkcyjna zamówiona w Hongkongu wykonana została przez jednego z zaledwie kilku producentów na świecie posiadających odpowiedni know-how. Gotowe urządzenia wyprodukowane w zakładzie dostarczane są odbiorcom transportem drogowym. Produkcja odbywa się w nowoczesnej hali oddanej do użytku kilka lat temu. Ze względu na rosnący popyt na swoje produkty firma buduje nowy zakład w tej samej lokalizacji. Właściciele doceniają wagę, jaką dla bezpieczeństwa działalności przedsiębiorstwa odgrywają ubezpieczenia. Firma korzysta oczywiście z usług brokera ubezpieczeniowego, który po przeprowadzonej analizie potrzeb klienta, na początku 2020 r. wdrożył odpowiedni program ubezpieczenia obejmujący m.in. ubezpieczenie mienia, przerw w działalności czy cargo. Czy jednak nadal spełnia on swoją podstawową rolę, jaką jest zapewnienie odpowiednich środków na naprawę lub odbudowę mienia po szkodzie, uzyskanie odszkodowania za utracone przychody czy zwiększone koszty działalności spowodowane przerwą w produkcji np. w wyniku pożaru czy awarii? Właściciel przywołanego wyżej przedsiębiorstwa powinien dzisiaj z pew-

PRZEMYSŁ I ENERGETYKA

► nością przyjrzeć się zawartym polisom. Na co w szczególności musi zwrócić uwagę?

AKTUALIZACJA SUM UBEZPIECZENIA

Po pierwsze, a zarazem najważniejsze, powinien zweryfikować sumy ubezpieczenia mienia, w szczególności kluczowego mienia produkcyjnego, które generuje dla firmy główny strumień przychodów. Zgodnie z najlepszymi wzorcami powinno ono być ubezpieczone według wartości odtworzeniowej, która odpowiadać powinna kosztom przywrócenia mienia do stanu nowego. **Mając na uwadze fakt, że od września 2020 do września 2021 same tylko ceny materiałów budowlanych wzrosły średnio o ok. 22%, należy koniecznie zaktualizować wyceny budynków, aby jak najbliższe były wartościom odtworzeniowym.** To samo dotyczy też kluczowych maszyn, urządzeń, linii produkcyjnych. Tu również musimy odpowiedzieć sobie na proste pytanie: Czy za kwotę wskazaną w polisie jako suma ubezpieczenia odpowiadająca wartości odtworzeniowej rzeczywiście możemy dzisiaj zakupić przedmiot tego samego lub najbardziej zbliżonego rodzaju, typu oraz o tych samych lub najbardziej zbliżonych parametrach? Odpowiedź negatywna nie oznacza jedynie, że w razie szkody ubezpieczenie nie spełni swojej podstawowej roli. Przedsiębiorcy grozi również zarzut niedoubezpieczenia mienia, a co za tym idzie proporcjonalna redukcja należnego odszkodowania (o stopień niedoubezpieczenia). Kara jest zatem podwójna. Ten problem dotyczy także mniej oczywistego majątku produkcyjnego, jakim są np. maszyny budowlane ubezpieczane w ubezpieczeniu CPM. Tu konsekwencje niedoszacowania wartości odtworzeniowej są identyczne.

W związku z rosnącymi kosztami energii, surowców, podzespołów nasz producent zmuszony jest podnieść ceny swoich produktów. Rosnące zapotrzebowanie na nie jest też okazją do zwiększenia marży zysku. Służby finansowe i handlowe firmy przewidują, że tendencja ta utrzyma się co najmniej przez najbliższe kilkanaście miesięcy. Zawierając w 2020 r. ubezpieczenie przerw w działalności, nie zakładano takiego rozwoju sytuacji, zatem i w tym przypadku trzeba się przyjrzeć, czy podane w polisie sumy ubezpieczenia BI / MLoP odpowiadają aktualnym prognozom. Niniejsze stanowi warunek *sine qua non* istnienia realnej ochrony

ubezpieczeniowej w tym kluczowym obszarze ryzyk, a negatywne konsekwencje związane z niedoubezpieczeniem są identyczne, jak w przypadku ubezpieczenia mienia.

W polisach business interruption jest jeszcze jeden parametr wymagający obecnie weryfikacji. To maksymalny okres odszkodowawczy.

Nasz klient założył, że w przypadku poważnej szkody dotyczącej kluczowe składniki jego majątku potrzebować będzie nie więcej niż 18 miesięcy na odbudowę pierwotnych zdolności produkcyjnych. Tymczasem potencjalni dostawcy wykorzystywanych przez niego urządzeń borykają się z takimi samymi problemami jak on – problemy z dostawami, opóźnienia itd. Realizacja zamówień znacznie się wydłużyła. Część dostaw utknęła w portach i nie wiadomo, kiedy uda się odkorkować powstałe zatory. Czy zatem aktualnie jest przyjęte w 2020 r. założenie, iż w razie szkody na mieniu produkcyjnym uda się sprowadzić, zainstalować i uruchomić uszkodzone maszyny w okresie 18 miesięcy? A jeśli to nie będzie mała awaria, a pożar, który strawi całą halę wraz z infrastrukturą? Ten scenariusz trzeba z pewnością zweryfikować i urealnić.

Ale póki co praca wrę w niezakłócony sposób. Kilka razy w tygodniu zakład opuszczają samochody ciężarowe załadowane zamówionymi urządzeniami. Jak wspomniano wcześniej, ich cena wzrosła. Ale czy znalazło to odzwierciedlenie w polisie ubezpieczenia mienia w transporcie (cargo)? Podany ubezpieczycielowi do wyliczenia składki obrót nie stanowi większego problemu – rozliczymy go po zakończeniu okresu ubezpieczenia, ale jest w tej polisie jeden inny, kluczowy parametr: maksymalna wartość mienia na jednym środku transportu. W oparciu o jego wysokość ubezpieczyciel określa ekspozycję na ryzyko, a następnie je wycenia. Z punktu widzenia interesów samego przedsiębiorstwa stanowi on równocześnie limit odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń w stosunku do jednego zdarzenia szkodowego. Jeśli jest niższy niż wartość przewożonego mienia, odszkodowanie nie pokryje wszystkich strat powstałych podczas załadunku, transportu czy rozładunku.

Nie zapomnieliśmy o czymś? No tak – przecież firma się rozbudowuje. Prace budowlano-montażowe osiągnęły już półmetek, ale nie obyło się bez kom-

plikacji. Główny wykonawca wystąpił o waloryzację ceny kontraktowej. Jego również dotknął wzrost cen materiałów i usług. Do tego pojawiły się problemy z dostawą maszyn i urządzeń do parku maszynowego. Ich producent z Hongkongu miał problemy z organizacją transportu morskiego. W zeszłym miesiącu podpisany został aneks do kontraktu budowlanego zwiększający jego wartość oraz wydłużający okres realizacji o 3 miesiące. Czy zostało to uwzględnione w polisie ubezpieczenia wszystkich ryzyk budowlano-montażowych zawartej przez inwestora? Pamiętajmy, że i tutaj suma ubezpieczenia stanowi limit odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz zastosowanie może mieć zasada proporcji. Dodatkowo przedsiębiorstwo zawarło ubezpieczenie przyszłego utraconego zysku inwestora (ALoP). Musimy mieć świadomość, że wymaga ono takiej samej aktualizacji jak ubezpieczenie *business interruption*, tj. pod kątem adekwatności dwóch parametrów: wysokości sumy ubezpieczenia (szacowanego zysku ubezpieczeniowego brutto z tytułu planowanej działalności) oraz długości maksymalnego okresu odszkodowawczego. Wpływ sytuacji gospodarczej na ten obszar ryzyk jest bowiem identyczny jak w przypadku tzw. ubezpieczeń eksploatacyjnych.

ZADANIE DLA BROKERA

Ten być może nieco uproszczony na potrzeby narracji przykład pokazuje, przed iloma wyzwaniem i zadaniami stoją obecnie przedsiębiorstwa. W związku ze wzrostem cen różnych dóbr z jednej strony, a ograniczeniem ich dostępności z drugiej, wiele obszarów funkcjonowania firm wymaga aktualizacji czy nawet ponownego zdefiniowania. Jeśli chodzi o zarządzanie ryzykiem i ubezpieczenia, to szczególna w tym rola brokerów ubezpieczeniowych. To naszym obowiązkiem jest szybka reakcja na zmieniające się, szeroko pojęte otoczenie gospodarcze naszych klientów. Zaraz za nią powinna iść rekomendacja odnośnie koniecznych do wprowadzenia zmian do posiadanego przez nich programu ubezpieczenia, w tym w zakresie zawarcia nowych umów w celu zabezpieczenia nowych ryzyk. Spójrzmy na ten obowiązek również przez pryzmat szansy – okazji, aby pokazać swój profesjonalizm i zainteresowanie klientem. Ciekawe czasy są w tym sensie dla nas wyzwaniem, a jednocześnie sprawdzianem fachowości i profesjonalizmu. □