

Miesięcznik Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 18 | NUMER 12 | GRUDZIEŃ 2021 • 2 GRUDNIA 2021



© Tatiana Atamaniuk/stock.adobe.com

W N U M E R Z E :

Branża FMCG:

płynność finansowa, zarządzanie ryzykiem, ransomware

Adam Lewandowski o budowaniu zespołu/Wizerunek/Ubezpieczenia zdrowotne w Europie

Jak nie zepsuć ochrony FMCG

Ubezpieczenie producenta z sektora FMCG to zawsze duże wyzwanie. Zawsze chętnie podejmuję się uczestnictwa w takich projektach. Każda branża posiada swoją charakterystykę. Sektor dóbr szybko zbywalnych również. Postaram się jednak wskazać, co jest dla tej różnorodnej branży najważniejsze z punktu widzenia zarządzania ryzykiem za pomocą ubezpieczeń. – **MATEUSZ BARTOSZCZE**

Na początek przywołajmy definicję tych towarów – są to produkty, które zwykle jednostkowo mają niewielką wartość, szybko rotują na stanie magazynów i ekspozycjach sklepowych oraz mają określoną przydatność do spożycia. Co więcej, ich wytworzenie jest zależne od ciągłości dostaw, a produkcja często jest wieloskładnikowa, z różnymi dostawcami półproduktów w tle.

ANALIZA RYZYK PODSTAWĄ – JAK ZAWSZE

Ta specyfika branży FMCG bez wątpienia stanowi o wyzwaniach ubezpieczeniowych. Dotyczy to zarówno ubezpieczyciela, jak i brokera. Każdy ma do wniesienia własny wkład. Dla każdego zajmującego się problematyką ubezpieczeń punktem wyjścia do dalszych rozważań nad rozwiązaniami ubezpieczeniowymi powinna być poprawnie dokonana analiza ryzyka. Tylko na jej podstawie stworzymy adekwatny program ochrony. To, co w moim przekonaniu jest podstawowym i kluczowym elementem pracy brokera, ustawodawca nie tak dawno temu ubrał w normy prawne. Ustawą o dystrybucji ubezpieczeń wprowadzony został obowiązek dokonania analizy potrzeb i wymagań klienta. Rzecz jasna dotyczy on odpowiedniego wyboru produktu ubezpieczeniowego i niewątpliwie winien uwzględniać zawodowy charakter czynności wykonywanych przez brokera. Już ten etap pozwala nam wyspecyfikować produkty dla branży charakterystyczne – to pierwszy moment, kiedy specyfika branży daje o sobie znać. Bez wątpienia wśród zidentyfikowanych ryzyk nie może zabraknąć tych związanych z transportem dóbr, odpowiedzialnością cywilną za produkt, kosztami związanymi z wprowadzeniem do obrotu produktu mogącego stanowić potencjalne choćby zagrożenie dla konsumenta itp. Każde z ryzyk ma swoje odzwierciedlenie w rekomendowanym produkcie ubezpieczeniowym. I choć mogłoby się wydawać inaczej, w zasadzie to dopiero początek drogi. W tym miejscu bowiem pojawiają się szczegółowe rozwiązania w ramach danego produktu, mające bezpośredni



Mateusz Bartoszcze,
zastępca dyrektora
Oddziału Kraków EIB,
radca prawny.

związek ze zidentyfikowanymi wcześniej ryzykami i specyfiką indywidualnego ubezpieczonego.

OGRANICZMY ROZWAŻANIA DO ŻYWNOŚCI

Ponieważ temat jest szeroki i nie uda nam się go wyczerpać w jednym artykule, dla uproszczenia pozwolę sobie zawęzić rozważania do jednej kategorii segmentu FMCG – producentów żywności. Już w wydawałoby się najbardziej oczywistej umowie ubezpieczenia od ryzyk żywiołowych, powstaje problem związany z właściwym zdefiniowaniem samej szkody. Produkt, stanowiąc środki obrotowe, ma przecież swoją datę ważności lub datę przydatności do spożycia. Co w sytuacji, w której skutkiem szkody i trwającego postępowania likwidacyjnego dojdzie do przekroczenia wspomnianego czasu, przy czym okaże się, że tylko część mienia jest fizycznie uszkodzona? Ot, taki mały problem na początku analizy. Te środki obrotowe mogą wymagać też odpowiednich warunków przechowywania. Ich niedotrzymanie, może, acz nie musi, prowadzić do uszkodzenia. Warunki te winny być rzecz jasna dochowane również w transporcie. Z całą pewnością wymaga to wprowadzenia specyficznych rozwiązań ubezpieczeniowych, które są związane z indywidualną charakterystyką przewożonego mienia.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA PRODUKT Z PUNKTU WIDZENIA PRAWA

Jednak to, co najciekawsze wiąże się z całokształtem kwestii związanych z odpowiedzialnością cywilną za wprowadzoną do obrotu żywność. Aktem prawnym, który stanowi podstawę do analizy

problematyki związanej z odpowiedzialnością producenta żywności, jest Ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz. U. 2020.2021) oraz Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności. Obok regulacji dotyczących zasad działalności Głównej Inspekcji Sanitarnej można je uznać za główne regulacje systemu prawa żywnościowego. I tak w art. 95 Ustawy o bezpieczeństwie żywności mamy regulację szczególną dotyczącą zasad odpowiedzialności za środek spożywczy. Przy czym warto odnotować, iż produktem spożywczym stosownie do treści Rozporządzenia, są jakiegokolwiek substancje lub produkty, przetworzone, częściowo przetworzone lub nieprzetworzone, przeznaczone do spożycia przez ludzi lub których spożycia przez ludzi można się spodziewać. Definicja jest zatem bardzo szeroka. W art. 95 Ustawy o bezpieczeństwie żywności znajdziemy odesłanie do kodeksu cywilnego. Konkretnie do przepisów o odpowiedzialności za produkt niebezpieczny. Tak polski system prawny kształtuje odpowiedzialność podmiotu działającego na rynku spożywczym (przyjmijmy dla uproszczenia, że chodzi o producenta). Rzecz jasna i bez tej regulacji dochodzenie roszczeń byłoby możliwe w oparciu o wskazany w tym przepisie reżim. Wygląda jednak na to, że ustawodawca postanowił nadać szczególną rangę roszczeniom konsumenckim. Nie jest tajemnicą, iż przyjęcie dochodzenia roszczenia w trybie art. 449¹ sprawia, iż znajdujemy się w dosyć specyficznym reżimie, odmiennym od ustalonego w art. 415 Kodeksu cywilnego.

ORZECZENIE WAŻNE DLA RYNKU UBEZPIECZEŃ

Nie tak dawno, bo w lipcu tego roku ukazało się ciekawe orzeczenie SN (sygn. akt III CZP 34/2). Stanowi ono doskonałą syntezę dotychczasowego dorobku

doktryny i orzecznictwa. W ciekawy i można rzec kompleksowy sposób, opisuje kwestię rozkładu ciężaru dowodów oraz zakres odpowiedzialności. Rozważania toczą się w nurcie prawa europejskiego i właśnie w takim kontekście interpretowane są polskie normy. Sporów w zakresie odpowiedzialności za produkt mamy co niemiara. Sam charakter odpowiedzialności stanowił odrębną problematykę (ryzyko, wina, a może szczególnego rodzaju hybryda). Orzeczenie traktuje niby o kwestiach oczywistych i chyba zdecydowanie prostsza interpretacja prowadziła do wniosków, jakie wypracował sąd. Ale wskazano wprost, iż w reżimie tym możemy dochodzić także zadośćuczynienia za krzywdę. Jednakże co istotniejsze, wskazano, iż nie jest rolą poszkodowanego wykazanie tkwiącej w produkcie konkretnej przyczyny (nie-doskonałości, „wady”), która spowodowała jego niebezpieczny charakter. **To producent dla uniknięcia odpowiedzialności winien wykazać, że wada produktu wystąpiła dopiero po jego wprowadzeniu na rynek.** Orzeczenie to będzie ważne dla ubezpieczycieli i wielu trwających procesów. Dotyczyło ono stanu faktycznego, w którym doszło do wybuchu szklanej butelki z napojem.

SZEROKI KATALOG SZKÓD I ODPOWIEDZIALNOŚCI

Ekspozycja na szkody, jakie może wyrządzić żywność, jest bardzo duża. Są to przede wszystkim szkody osobowe – uszkodzenie ciała, rozstrój zdrowia, śmierć, ale także uszkodzenia mienia, np. rzeczony wybuch, który spowodował konieczność przemałowania mieszkania. Niejednokrotnie ubezpieczony będzie również dostawcą półproduktów. Uru-chamiam nam się wtedy całkiem nowy reżim odpowiedzialności. Mowa o odpowiedzialności kontraktowej, zaś z punktu widzenia odpowiedzialności ubezpieczyciela cały zakres związany z rozszerzoną odpowiedzialnością za produkt. Rozszerzona odpowiedzialność za produkt, czyli wszystkie, jakże trudne w stosowaniu i właściwym opisie klauzule połączenia, zmieszania, czy też dalszego przetworzenia. Klauzule te są stosunkowo słabo, jeśli w ogóle, opisane w polskiej doktrynie prawa ubezpieczeniowego. Podobnie zresztą jak klauzula wycofania produktu. W momencie stwierdzenia wadliwości produktu pojawia się bowiem kwestia kosztów związanych z jego wycofaniem. W przypadku branży spożywczej jest ona jeszcze bardziej problematyczna, skoro istnieją inne dedykowane jej rozwiązania.

KŁOPOTLIWE WYCOFANIE Z RYNKU

Analizując ryzyko przedsiębiorcy spożywczego, nie sposób więc pominąć tych strat, które będą się wiązały z wadliwością produktu, jeśli coś pójdzie nie tak w procesie produkcji i dojdzie do jego zanieczyszczenia lub skażenia. Poza możliwością wyrządzenia szkody osobowej konsumentom sam przedsiębiorca ponie-sie szereg strat. Łańcuch zdarzeń będzie miał wiele ogniw. Bez wątpienia będzie trzeba wycofać wadliwy produkt z rynku, jeżeli został już na niego wprowadzony. Podkreślenia wymaga też fakt, że może to się dziać na etapie, kiedy nie wystąpiła jeszcze żadna szkoda osobowa.

Koszty dotarcia do konsumentów, magazynowania ściąganych partii produktu wcale nie są najczęściej tymi największymi. Szacuje się, iż zazwyczaj stanowią około 20-30% wartości całej operacji. Do strat należy zaliczyć też wartość samego produktu, koszty jego odtworzenia lub produkcji. Niewątpliwie będziemy również mieli do czynienia z koniecznością utylizacji wadliwego produktu. Jest rzeczą oczywistą, że przedsiębiorca w takiej sytuacji nie zrealizuje zysków, na które liczył. Nie dojdzie bowiem do sprzedaży produktów. Sama zaś procedura wycofania, może, choć nie musi, prowadzić także do zaburzenia reputacji marki całego przedsiębiorstwa i mieć wpływ na późniejszy poziom sprzedaży niewadliwych wyrobów. Całość operacji wycofania z rynku generuje jeszcze szereg innych pobocznych kosztów, aczkolwiek można uznać, że wymienione powyżej mają największy ciężar gatunkowy.

CPI POWINNO BYĆ ELEMENTEM STAŁYM PROGRAMU OCHRONY

Właśnie z uwagi na istotność i zasięg dolegliwości każdy przedsiębiorca produkujący żywność winien rozważyć zawarcie specjalistycznego dedykowanego branży ubezpieczenia CPI. Skrót pochodzi od angielskiej nazwy produktu, czyli Contaminated Product Insurance. Zapewnia on ochronę ubezpieczeniową dla wszystkich kategorii kosztów wymienionych wyżej. Co więcej, dla udzielanej ochrony bez znaczenia jest to, czy do wady produktu doszło w samym zakładzie produkcyjnym wskutek wadliwości procesu produkcji, celowego działania pracowników, czy też z powodu wadliwości półproduktu dostarczonego przez poddostawcę. Ochrona ubezpieczeniowa będzie udzielana w każdym przypadku, w którym

produkt taki będzie mógł doprowadzić do szkody osobowej i w ten sposób stwarzać zagrożenie dla konsumenta.

Ubezpieczenie takie zapewnia również dostęp do najwyższej klasy specjalistów z zakresu zarządzania sytuacjami kryzysowymi. **Sekcja związana z usługą assistance pozostaje jednym z istotniejszych elementów pozwalających przejść ubezpieczonemu przez kryzysowe zdarzenie z większą świadomością procesu i działaniem pozwalającym zmniejszyć straty zarówno wizerunkowe, jak i finansowe.** Dodatkowo zakres ubezpieczenia możemy rozszerzyć o ryzyka związane z wymuszeniem okupu, czyli sytuacją, w której ubezpieczony pada ofiarą szantażu pod groźbą zatrucia jego produktu przez grupę przestępczą. Ochrona może być również udzielana dla wycofań spowodowanych działaniem właściwego organu władzy publicznej.

SKALA PROBLEMU JEST DUŻA

Wspomniane już unijne Rozporządzenie tworzy cały system notyfikacji zdarzeń związanych z bezpieczeństwem żywności (Rapid Alert System for Food and Feed, w skrócie RASFF). W roku 2020 notyfikacje dotyczyły 3800 zdarzeń na terenie UE. W Polsce funkcje organu monitorującego i punktu kontaktowego systemu pełni Główny Inspektor Sanitarny. Na jego stronie publikowane są także ostrzeżenia dotyczące żywności i potencjalnych zagrożeń związanych z możliwością jej konsumpcji. Skalę zjawiska każdy może ocenić sam. Przy czym w większości mamy do czynienia ze świadomymi producentami, którzy – znając konsekwencje, nie czekają na decyzję w przedmiocie wycofania i wstrzymania produkcji i dokonują wycofania już na etapie wcześniejszym.

PODSUMOWANIE

Branża FMCG stanowi, jak widać, duże wyzwanie dla rynku ubezpieczeń. Nie dość, że sama kategoria produktów szybko zbywalnych jest niezwykle pojemnym pojęciem, to nawet poszczególne rodzaje towarów mogą się od siebie znacząco różnić. Co więcej, nawet poszczególni producenci tych samych wyrobów mogą mieć znacząco różne potrzeby ubezpieczeniowe i być narażeni na bardzo specyficzne (zindywidualizowane) ryzyka. Pewne elementy pozostają jednak wspólne. Z całą pewnością podstawę stanowi skupienie się na produkcie, procesie jego powstawania i implikacjach związanych z jego rynkową obecnością. □