

KOASEKURACJA, REASEKURACJA

Broker w dużych ryzykach

Tworzenie pooli koasekuracyjnych wpływa na konkurencję w przypadku dużych ryzyk, wymagających połączenia sił największych graczy. Metoda EIB postępowania na udziały w ryzyku stymuluje większą konkurencyjność przy kontraktowaniu w trybach zamówień publicznych. – **ŁUKASZ GÓRNY, PATRYK WEŁNICKI**

Jednym z podstawowych zadań brokera ubezpieczeniowego jest pośredniczenie w procesie zawierania umów ubezpieczenia. Bez względu na tryb postępowania (publiczny czy niepubliczny) proces ten zdominowany jest przez element negocjacyjny. Z punktu widzenia podmiotu poszukującego wykonawcy określonej usługi lub dostawcy produktu niezwykle istotnym czynnikiem, ułatwiającym negocjacje i zwiększającym ich komfort dla strony zamawiającej, jest konkurencyjność po stronie podmiotów starających się o zamówienie. Ta jedna z podstawowych zasad rynkowych obowiązuje również przy zawieraniu umów ubezpieczenia – także i w tym przypadku „niewidzialna ręka rynku” bezpośrednio wpływa na jakość ofert oraz ich cenę.

Oczywiście rynek usług ubezpieczeniowych jest rynkiem specyficznym, koncesjonowanym i w dużej części regulowanym przez restrykcyjne przepisy dotyczące bezpieczeństwa finansowego jego uczestników. Ubezpieczyciele posiadają swoje określone pojemności, czyli zdolności do przyjęcia na własny rachunek ryzyka o określonym rodzaju i rozmiarze. Zdolność ta jest różna u różnych zakładów ubezpieczeń i zależy m.in. od ich wielkości, a także możliwości w zakresie reasekuracji. Jako broker ubezpieczeniowy zajmujący się głównie dużymi ryzykami przemysłowymi mamy często do czynienia z przedsiębiorstwami, u których ryzyko mające być objęte ubezpieczeniem przerasta możliwości pojemnościowe pojedynczego ubezpieczyciela. Głównym wyzwaniem dla podmiotów transferujących na rynek ubezpieczeniowy duże ryzyka jest stworzenie konkurencji pomiędzy wąskim gronem zakładów ubezpieczeń mogących zapewnić wymagany poziom pojemności ubezpieczeniowej. Sytuacja taka występuje przykładowo w elektrowniach, kopalniach, elektrociepłowniach, zakładach chemicznych itp. W takich przypadkach ubezpieczyciele łączą swoje potencjały, występując w tzw. poolach (konsorcjach).



Łukasz Górny
jest głównym specjalistą ds. zamówień publicznych w EIB i radcą prawnym.



Patryk Wełnicki
jest menedżerem ds. obsługi klientów strategicznych w EIB.

BLASKI I CIENIE

Biorąc pod uwagę zdolność pojedynczego zakładu ubezpieczeń do objęcia ochroną ubezpieczeniową danego ryzyka, koasekuracja jest zjawiskiem zupełnie naturalnym, a nawet pożądanym. Łączenie potencjałów jest charakterystyczne nie tylko dla podmiotów rynku ubezpieczeniowego, ale także dla innych branż. Podstawowym celem koasekuracji jest zagwarantowanie stronie kupującej usługę ubezpieczeniową najważniejszej cechy tego specyficznego produktu, jakim jest umowa ubezpieczenia, czyli pewności ochrony ubezpieczeniowej – gwarancji pełnej kompensacji szkody. Tworzenie pooli koasekuracyjnych zaburza jednak konkurencję w przypadku dużych ryzyk, wymagających połączenia sił największych zakładów ubezpieczeń. Pozostali uczestnicy rynku często nie są w stanie sprostać tak dużemu wyzwaniu, czy to z uwagi na niewykształcenie pomiędzy sobą odpowiednich relacji biznesowych, brak wspólnych doświadczeń, czy też ograniczenia wewnątrz korporacyjne narzucane np. przez zagraniczne firmy-matki. Zarówno w postępowaniach publicznych, jak i niepublicznych mamy więc do czynienia z wielopodmiotowymi konsorcjami, w skład których wchodzi nawet pięć zakładów ubezpieczeń. Doświadczenia ostatnich lat wskazują na to, że kontraktowanie dużych umów ubezpieczenia zazwyczaj odbywa się z jednym oferentem (ewentualnie dwoma), tzn. z konsorcjum największych zakładów ubezpieczeń występujących w różnych konfiguracjach. **Dochodzi do paradoksalnej sytuacji, w której atrakcyjne dla rynku ubezpieczeniowego podmioty przemysłowe, transferujące wielomiliardowe ryzyka, a więc poszukujące polis o bardzo dużym poten-**

cjale składki, z uwagi na wymogi pojemnościowe negocjują warunki ubezpieczenia z jednym partnerem. Taki obraz rynku powoduje często dyskomfort decyzyjny po stronie klienta oczekującego dobrej oferty rynkowej, którą w jego wymagających realiach jest w stanie zapewnić jedynie ograniczone grono działających wspólnie ubezpieczycieli. To z kolei sprawia, że nie jest ona weryfikowalna w najprostszy z możliwych sposobów, a więc przez kontr ofertę. Nie jest to idealna sytuacja także dla drugiej strony stołu negocjacyjnego, za którą siedzą przedstawiciele czolowych zakładów ubezpieczeń, ponieważ wiąże się z koniecznością wykazania, że ich wspólne działania podyktowane są wyłącznie celem przygotowania atrakcyjnej oferty i nie mają charakteru niedozwolonych porozumień. Takie są fakty, a fakty to najbardziej uparta rzecz pod słońcem, jak pisał Bułhakow.

POŚRÓD UPARTYCH FAKTÓW

Jaka jest zatem rola brokera ubezpieczeniowego w odnalezieniu się pośród tych „upartych faktów” i zapewnieniu czynnika konkurencyjności w procesie asekurowania dużych i trudnych ryzyk? Oczywiście wszystko zależy od pozycji rynkowej pośrednika, jego determinacji oraz właściwego rozumienia roli, jaką pełni na rynku ubezpieczeniowym. W zależności od reżimu kontraktowania nasza funkcja może być bardziej lub mniej sformalizowana, a wachlarz możliwości do użycia narzędzi negocjacyjnych i stymulujących konkurencyjność bardziej lub mniej ograniczony. W postępowaniach niepublicznych sprawa wydaje się prosta. Panująca tu swoboda kontraktowania dopuszcza takie mechanizmy jak

KOASEKURACJA, REASEKURACJA

np. powierzenie roli inicjatora w zakresie tworzenia konsorcjów brokerowi, który w ten sposób może zweryfikować rzeczywiste potrzeby odnośnie do ich kształtu i wielkości. **Broker ma w tym obszarze nie tylko prawo, ale i obowiązek podejmowania wszelkich czynności mających na celu ograniczenie działań o monopolistycznych proweniencjach.**

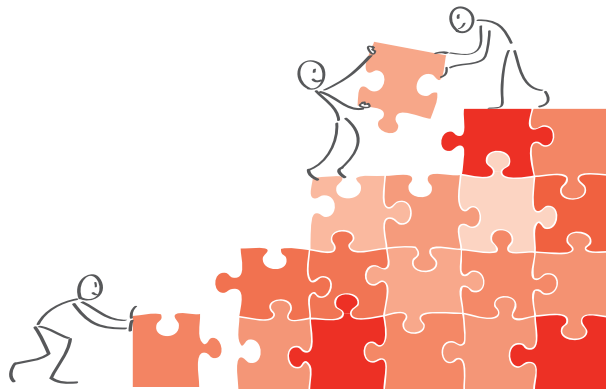
Sytuacja staje się znacznie bardziej skomplikowana, gdy usługa ubezpieczeniowa na duże ryzyko kontraktowana jest w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych. Tutaj możliwości w zakresie wprowadzania rozwiązań ograniczających tworzenie i wielkość konsorcjów są dużo węższe i prawnie wątpliwe lub co najmniej ryzykowne z punktu widzenia możliwości ich skutecznego zaskarżenia przez wykonawcę. Przez wiele lat podejmowano mniej lub bardziej udane próby wpłynięcia na rynek ubezpieczeniowy, ale przynosiło to najczęściej niesatysfakcjonujące rezultaty. Problem ten nabrzmiał na tyle, że zauważyła go nawet Komisja Europejska, która podjęła decyzję o przeprowadzeniu badania sektorowego w sprawie produktów i usług ubezpieczeniowych dla przedsiębiorców we Wspólnocie. Komisja uzasadniła przeprowadzenie badania występującymi coraz częściej oznakami, że konkurencja w tym sektorze wspólnego rynku może być ograniczona lub zakłócona. Celem badania była identyfikacja konkretnych praktyk ograniczających lub zakłócających konkurencję także m.in. pod kątem wpływu stosowania koasekuracji na cenę oferowaną klientom. W rezultacie przeprowadzonego badania Komisja doszła do wniosku, że praktyka rozpowszechniona zarówno na rynku usług reasekuracyjnych, jak i koasekuracyjnych prawie zawsze prowadzi do faktycznego wyrównania składek ubezpieczeniowych i innych warunków pokrycia ochroną ubezpieczeniową. Innymi słowy potwierdzono, że **w przypadku koasekuracji zazwyczaj podmioty uczestniczące w takim porozumieniu ustalają, że ich oferta będzie „równana” do tej, którą forsuje podmiot wiódący w ramach konsorcjum.** Zazwyczaj oznacza to uzyskanie przez klienta mniej korzystnych warunków finansowych niż skorzystanie z ofert poszczególnych koasekuratorów. Dodatkowo Komisja podkreśliła, że ma świadomość, iż praktyki te od dłuższego czasu są uznawane na niektórych rynkach za normalne praktyki rynkowe, jednak w świetle dokonanych ustaleń branża powinna przeprowadzić ich krytyczną ocenę.

ZNALEŹĆ METODĘ

Problem ten był niewątpliwie jednym z największych wyzwań stojących przed środowiskiem brokerów ubezpieczeniowych. W EIB potraktowaliśmy go niezwykle poważnie, powołując kilka lat temu specjalny zespół roboczy skupiający praktyków i specjalistów w obszarze zamówień publicznych i ubezpieczania ryzyk przemysłowych. Celem prac zespołu było przeprowadzenie analizy możliwości zastosowania mechanizmów stymulujących większą konkurencyjność przy kontraktowaniu tzw. dużych ryzyk. Prace zespołu zaowocowały stworzeniem koncepcji tzw. przetargu na udziały metodą EIB, gdzie przedmiotem zamówienia są indywidualne udziały poszczególnych wykonawców w ryzyku w ramach ubezpieczeń będących przedmiotem zamówienia publicznego. Z uwagi na jej unikatowość i nowatorski charakter zadaliśmy także o to, aby metoda EIB postępowania na udziały w ryzyku – niezależnie od tego, że jest elementem publicznego prze-

EIB postępowania na udziały w ryzyku pozwala także dotychczasowym liderom tego rynku wykazać w sposób jednoznaczny, że ich pozycja rynkowa jest w pełni uzasadniona i wynika z możliwości zaoferowania najlepszych warunków ubezpieczenia. Z okazji tej zresztą korzystają i często potwierdzają to wynikami przetargów prowadzonych metodą EIB.

Przykład ten doskonale obrazuje, jak znacząca może być rola brokera ubezpieczeniowego dla przedsiębiorstw i z jakimi problemami my i nasi klienci borykamy się na co dzień. Broker nie powinien iść z prądem. Zaklinanie trudnej rzeczywistości nie rozwiąże naszych problemów, a tylko je pomnoży i utrwali. Nie tego też oczekują od nas nasi klienci – przede wszystkim ci, którzy reprezentują branżę dotychczas szczególnie podatną na kontraktowanie ubezpieczeń w warunkach porozumień koasekuracyjnych. **Sytuacja ta pokazuje również, jak bardzo ewoluuje rola pośrednika ubezpieczeniowego, jakim jest bro-**



targu – pozostawała pod ochroną przepisów dotyczących tajemnicy przedsiębiorstwa. **Możliwość złożenia oferty obejmującej część ryzyka, która odpowiada możliwościom technicznym i potencjałowi wykonawcy, dała szansę udziału w postępowaniu także mniejszym zakładom ubezpieczeń lub mniejszym konsorcjom,** które ze względu na dotychczasowe uwarunkowania wymagające „wchłonięcia” całości ryzyka transferowanego na rynek, nie miały szans na to, aby starać się o udzielenie zamówienie w obszarze dużych ryzyk. Rezultaty kontraktowania w trybie przetargu na udziały w ryzyku przerosły nasze oczekiwania we wszystkich przeprowadzonych tą metodą postępowaniach. Konkurencja pojawiła się licznie. Klienci, którzy dotychczas mogli liczyć na jedną ofertę rozbudowanego poolu koasekuracyjnego, otrzymali ich nawet siedem. Co więcej, metoda

ker, i jak bardzo ciężar know-how decydującego o przewadze rynkowej danego brokera przesunął się w stronę obszaru znajdującego się poza sprawami stricte ubezpieczeniowymi.

Obecna sytuacja na rynku, jeśli chodzi o konkurencyjność, co do zasady daje powody do optymizmu pod kątem patrzenia w przyszłość. Wiele zawdzięczamy tu również wciąż utrzymującemu się tzw. miękkiemu rynkowi, który charakteryzuje się większą elastycznością zakresową i cenową. W tym miejscu należy jednak podkreślić, że stworzona przez EIB metoda przetargu na udziały jest narzędziem, którego efektywność sprawdzi się w głównej mierze w czasach rynku twardego, bardziej konserwatywnego w zakresie akceptacji trudnych ryzyk i ich wyceny. Jak pokazuje dotychczasowe doświadczenie, czasy takie nadejdą. Pytanie tylko, kiedy to się stanie. □