

# Ryzyko w praktyce

Na ocenę ryzyka w BI składają się dwa etapy. Pierwszy jest stosunkowo prosty, za to drugi – bardziej skomplikowany. – **ŁUKASZ ZOŃ**

Zanim przejdę do meritum, mała uwaga terminologiczna. W polskiej rzeczywistości określenie *ubezpieczenie utraty zysku* jest mylące. Mylące dlatego, iż bez odpowiednich dookreśleń, kojarzy się klientom nieodmiennie z ubezpieczeniem księgowego zysku brutto. Nam tymczasem chodzi przecież o tzw. ubezpieczeniowy zysk brutto, który obejmuje oprócz księgowego zysku brutto (nie netto, jak to gdzieś w piśmiennictwie się pojawia), również koszty stałe i ewentualnie dodatkowe. Dlatego czasem w celu uniknięcia nieporozumień posługujemy się określeniem *ubezpieczenie przerw w produkcji*, używanym w bardziej oficjalnych rozmowach czy prezentacjach, albo też angielskim *business interruption*. Oczywiście zdaję sobie sprawę, iż określenie *ubezpieczenie utraty zysku* zadomowiło się już w polskiej praktyce, zwracam jednak uwagę na problem odbioru produktu przez klientów. Ostatnio znalazłem nawet na stronie jednego z ubezpieczycieli opis ubezpieczenia, w którym stwierdzono, że: „Przedmiotem ubezpieczenia jest szacowany zysk brutto, który Ubezpieczony osiągnąłby... itd.” i nic więcej, ani słowa komentarza! Tak więc postuluję do środowiska o częstsze używanie terminu *ubezpieczenie przerw w produkcji/działalności*, jako lepiej oddającego charakter tego ubezpieczenia i nie wprowadzającego klientów w błąd już na etapie pierwszego kontaktu z nazwą produktu. W niniejszym tekście dla ułatwienia będę posługiwał się skrótem BI, przy czym umówmy się, że odnosić się on będzie do wszystkich eksploatacyjnych ubezpieczeń przerw w działalności.

## UBEZPIECZENIE MIENIA

Ocenę ryzyka w ubezpieczeniach BI podzieliłbym na dwa etapy. Pierwszy etap jest, moim zdaniem, bardzo prosty. Mówiąc trochę przewrotnie, należy sobie najpierw odpowiedzieć na jedno bardzo, ale to bardzo ważne pytanie. I potem zacząć robić ubezpieczenie BI. Jakie to pytanie? O tym za chwilę. Najpierw spójrzmy ogólnie na czynności oceny ryzyka u klienta. Nie będę tutaj prowa-



**Łukasz Zoń**  
jest dyrektorem Biura  
Prawnego EIB.

dził rozważań teoretycznych w zakresie pojęć *risk managementu* – dość powiedzieć, iż najprościej i skrótkowo rzecz ujmując, **oceniamy, jaki klient posiada majątek, jaka jest jego wartość, na jakie ryzyka – oprócz FLEXY – jest ten majątek narażony** i, mając powyższe na względzie, odpowiednio konstruujemy program ubezpieczeń mienia. Jednym z elementów oceny ryzyka na tym etapie jest ustalanie scenariuszy szkodowych. Własnymi siłami, z udziałem klienta czy też przy pomocy „surweyerów”. Efektem tej oceny są symulacje różnych przebiegów i wartości szkód w zależności od przyjętego kryterium (np. PML, MPL, EML). I właśnie te czynności, które wykonujemy w ramach oceny ryzyka dla ubezpieczeń mienia, stanowią podstawę dalszych działań. Nie bez kozery przecież ubezpieczenia BI powiązane są ściśle i stanowią niejako „nakładkę” dla odpowiednich produktów ubezpieczenia mienia.

## KIEDY BI JEST ZASADNE?

Wkraczając w obszar ubezpieczenia BI, to bardzo ważne pytanie, na które musimy sobie odpowiedzieć, brzmi:

**Jak długo przedsiębiorstwo będzie odbudowywało się po katastroficznej szkodzie w zakresie zarówno restytucji mienia, jak i odzyskiwania swojej pozycji rynkowej sprzed szkody?**

Określenie tego czasu da nam pogląd na to, czy ubezpieczenia BI należy wprowadzić do programu ubezpieczenia, czy też nie. W tym momencie bierzemy pod uwagę takie główne czynniki, jak:

- Kondycja finansowa przedsiębiorstwa, tj. czy może ono sobie pozwolić na ekstra wydatki na koszty stałe nie pokryte przychodami z utraconej produkcji;
- Konkurencyjność rynku, na którym działa, tj. czy po wypadnięciu z rynku powrót będzie prosty, czy niemożliwy;

- Rodzaj majątku, który posiada, tj. czy budynki i budowle stanowią proste konstrukcje, składające się z materiałów łatwych do osiągnięcia albo czy używane maszyny leżą „na hałdzie” i czekają, aż je ktoś kupi, czy też jest wręcz odwrotnie i odbudowa odbywa się na indywidualne zamówienia, które – jak wiemy – nie charakteryzują się najszybszym czasem realizacji.

Śmiem twierdzić, że w odniesieniu do ubezpieczeń żywiołowych, oprócz naprawdę skrajnych przypadków, pierwsza odpowiedź na powyższe pytanie zawsze brzmi: **Zbyt długo dla przetrwania przedsiębiorcy.**

W odniesieniu do ubezpieczeń technicznych w zakresie maszyn od uszkodzeń, sprawa może być bardziej skomplikowana, ale uważam, że znowu, **w większości przypadków, czas odbudowy linii produkcyjnej po szkodzie katastroficznej, również nie umożliwi przedsiębiorcy „bezbolesnego” przejścia nad tym do porządku dziennego.** Co do pozostałych ubezpieczeń technicznych, np. w odniesieniu do sprzętu elektronicznego, ocena może się już bardziej różnić, w zależności od tego, czy sprzęt elektroniczny stanowi główne źródło przychodów, czy też jedynie wspomaga proces produkcji. W tym miejscu należy wziąć także pod uwagę również tzw. „wąskie gardła”, tj. na scenariusze katastroficzne trzeba nałożyć jeszcze scenariusz utraty lub uszkodzenia kluczowych elementów mienia, odpowiedzialnych za proces produkcji, które, mimo iż niewiele warte w porównaniu do całego majątku, warunkują prowadzenie tego procesu. Przełożenie, przytoczonej wyżej, pierwszej odpowiedzi na wynikający z ustaleń oceny ryzyka czas, daje nam właściwy okres odszkodowawczy, a stosowne wyznaczenie sumy ubezpieczenia – czy to metodą sumy, czy też metodą różnicy – kończy pierwszy etap oceny ryzyka.

## SZCZEGÓŁY POKRYCIA

Wydawałoby się, że nic więcej nie należy robić. Ustaliliśmy, że ubezpieczyć BI trzeba, wyznaczaliśmy parametry, teraz zostają tylko negocjacje wysokości

składki i kolejny sukces zapisujemy na swoim koncie. Niestety, teraz następuje ta część, w której najczęściej chowa się ten z rogami i trójzębem. Przechodzimy do szczegółów pokrycia. Ubezpieczenia utraty zysku, jak każde rozwinięte ubezpieczenia, nie są przecież jednorodne, tak jak niejednorodne są potrzeby klientów. Zasada działania jest oczywiście jedna, tak samo jak trzon ubezpieczenia, ale zakres pokrycia zależy już od potrzeb klienta, za którymi powinna podążać inwencja uczestników rynku ubezpieczeniowego. Tutaj zwrócę uwagę na najważniejsze elementy pokrycia.

Po pierwsze, **należy zdecydować, czy wszystkie ryzyka pokryte umowami w zakresie mienia mają być pokryte umowami BI**. Wprawdzie w przypadku ubezpieczeń technicznych, które – co do zasady – są ubezpieczeniami typu *all risks*, problem ten jest marginalny, gdyż z reguły przyjmuje się całość ryzyka pokrytego umową majątkową, ale już w przypadku umów żywiołowych tak nie jest. I to zarówno w odniesieniu do ryzyk nazwanych, jak i *all risks*. Generalnie w praktyce wyróżniłbym 3 rodzaje pokryć w żywiołowych umowach BI:

#### 1. FLEXA;

2. FLEXA Plus, tj. z dołożonym ryzykiem powodzi i huraganu;

3. Pełny – czy to w zakresie *all risks*, czy też ryzyk nazwanych. Czasem zakres pełny nie zawiera całego katalogu pokrycia z polisy podstawowej, są to jednak najczęściej „brokerskie wynalazki” (zwane przez niektórych uczestników rynku „patologiami” – z czym z oczywistych względów nie mogę się zgodzić, a oświadczyć wolę miłe określenie „wodotryski”), rozszerzające zakres pokrycia poza standardy stosowane na rynku.

Po drugie, **należy zdecydować, jakich niestandardowych ryzyk możemy się obawiać w działalności przedsiębiorstwa i odpowiednio skonstruować katalog klauzul dodatkowych, rozszerzających pokrycie**. W tym miejscu chciałbym wskazać na cztery klauzule:

➔ Klauzula ICOW (*increased cost of working*) – zdarza się, że koszty, które musi ponieść przedsiębiorstwo na odbudowę, podtrzymanie produkcji czy też utrzymanie się na rynku, przekraczają kwotę należną na podstawie warunków ogólnych. Właściwe oszacowanie i ubezpieczenie tych kosztów zmierza

do osiągnięcia celu ubezpieczenia, jakim jest zachowanie statusu finansowego przedsiębiorstwa mimo szkody.

- ➔ Klauzula Dostawców – nie ma takiego producenta, który byłby samotną wyspą. Ocena zależności produkcji od dostaw określonego rodzaju i możliwości ich zastąpienia w razie szkody u dostawcy, stanowi kolejny krok na drodze do skonstruowania prawidłowego programu ubezpieczenia. W ramach tej klauzuli wyróżniamy dwa podtypy: dla dostawców surowców czy też elementów do produkcji oraz dla dostawców mediów.
- ➔ Klauzula Odbiorców – tak, jak w przypadku dostawców, należy ocenić, czy szkoda u odbiorcy i nieodbieranie przez niego produktów nie spowoduje perturbacji u naszego klienta-producenta.
- ➔ Klauzula Braku Dostępu – należy sprawdzić, czy szkoda w mieniu otaczającym nie spowoduje braku możliwości dostępu do obiektu produkcyjnego, co skutkuje zatrzymaniem produkcji. Może to być np. szkoda w sąsiedniej nieruchomości i niebezpieczeństwo zaważenia, czy też zmycie jedynej drogi prowadzącej do zakładu. Pewnym rozszerzeniem tej klauzuli jest brak dostępu w wyniku decyzji administracyjnej.

#### DODATKOWE ASPEKTY

W odniesieniu do klauzul dostawców, odbiorców czy też braku dostępu należy zwrócić uwagę na dwa aspekty. Po pierwsze, szkoda nie dotyczy ubezpieczonego majątku, tylko majątku osób trzecich, ale wpływa na sytuację finansową ubezpieczonego. Po drugie, proces oceny ryzyka w tym zakresie może spowodować, iż katalog ryzyk ubezpieczanych w ramach własnych umów BI należy rozszerzyć o ryzyka, które nie zagrażają ubezpieczonemu, a zagrażają jego otoczeniu biznesowemu. Przedstawione powyżej najważniejsze elementy drugiego etapu oceny ryzyka nie wyczerpują oczywiście wszystkich czynności i analiz, które należy wykonać. Każda sprawa jest przecież inna i potrzeby każdego klienta generują kierunek następnych działań, w celu właściwego zabezpieczenia jego interesów.

Mam nadzieję, że tekst ten posłuży jako podstawa do określenia sposobu postępowania, związanego z oceną ryzyka w eksploatacyjnych ubezpieczeniach BI, a jego lżejsza forma nie przesłoni, a wręcz ułatwi odbiór treści merytorycznych. □