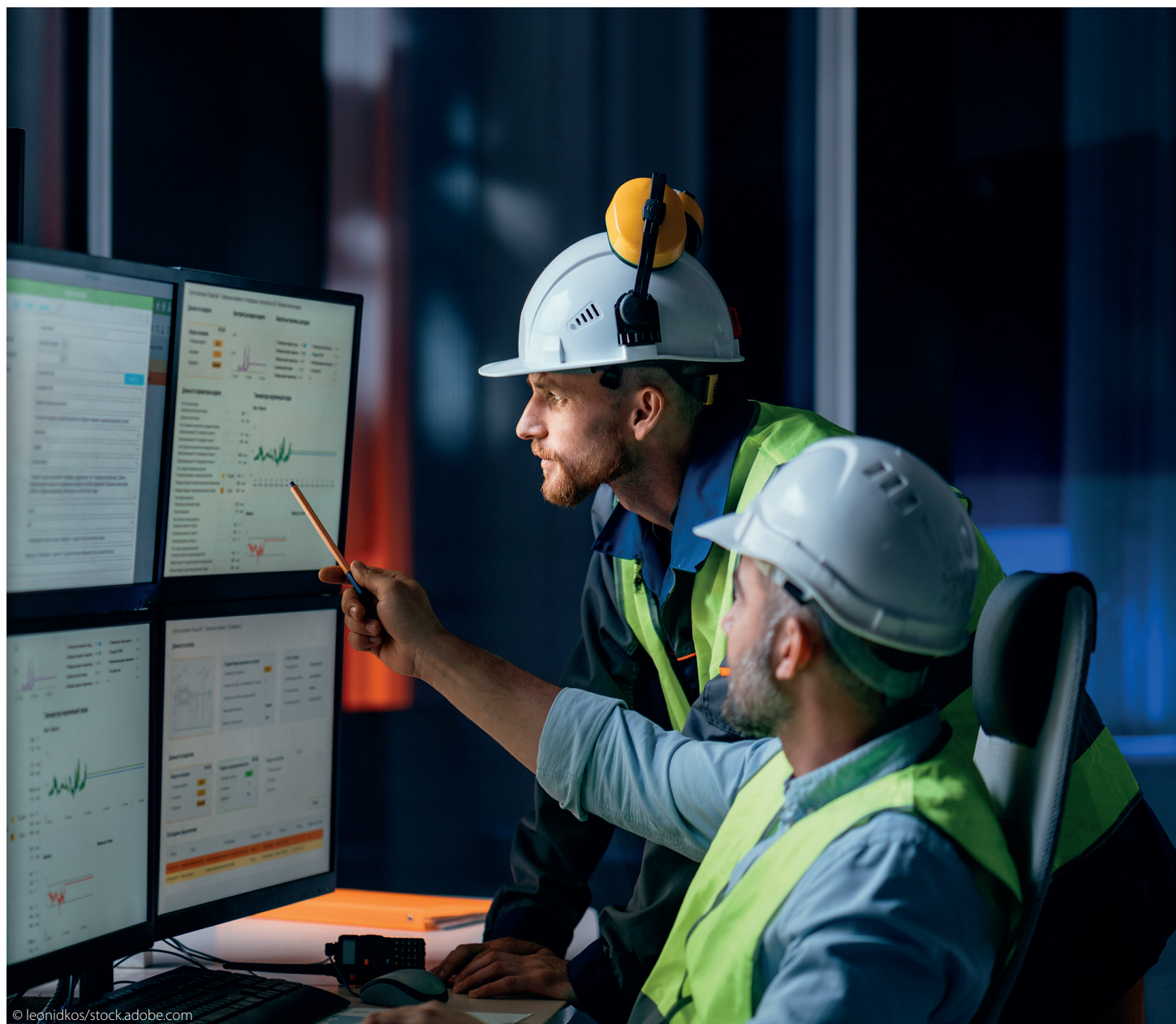


Miesięcznik Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 22 | NUMER 11 | LISTOPAD 2025 • 3 LISTOPADA 2025



W N U M E R Z E :

Ubezpieczenia korporacyjne
Usprawnienia / Uproszczenia / Ułatwienia

Sztuczna inteligencja / Bancassurance / Zmienność geopolityczna / Produkty danych

UBEZPIECZENIA KORPORACYJNE



PIOTR PODBORNÝ
dyrektor Biura Ubezpieczeń Klientów Korporacyjnych,
EIB

Ubezpieczenia korporacyjne w Polsce: co się zmieniło, a co wciąż boli?

Jesienią 1997 roku, ze stosem książek i gazet przed nosem oraz z atramentowym długopisem w ręku, usiadłem na swoim wygodnym krześle i... rozpocząłem swoją wieloletnią (trwającą do dziś) przygodę z ubezpieczeniami. Wówczas tylko jako student-teoretyk, bo zabierałem się za... pisanie pracy magisterskiej. – **PIOTR PODBORNÝ**

„Analiza sytuacji towarzystw ubezpieczeniowych i sektora ubezpieczeń non-life w Polsce” – brzmiał ustalony po tygodniach namysłu tytuł pracy. Wtedy nie obowiązywały jeszcze regulacje nakazujące obowiązek i wyłączne prawo używania w firmie wyrazów „towarzystwo ubezpieczeń”, Zatem użyte w tytule pracy sformułowanie „towarzystwa ubezpieczeniowe” było jak najbardziej na miejscu.

Minęły prawie trzy dekady. Z teoretyka przekształciłem się w praktyka i na dobre związałem z rynkiem ubezpieczeń korporacyjnych. Praktyka, który podzielił się swoimi spostrzeżeniami na temat rynku i zmian, jakie zaszły na nim przez te blisko 30 lat. Bo oprócz tej wspomnianej, nomenklaturowej zmiany, na rynku doszło do wielu innych. Ale co ciekawe... wciąż istnieje wiele podobieństw między ówczesnym a współczesnym rynkiem. I o tym wszystkim w szczegółach za chwilę.

Biorę do rąk swoją pracę magisterską, wertuję strona po stronie i cofam się pamięcią do swoich obserwacji jeszcze z XX wieku. Jaki był wtedy, a jaki jest dziś rynek ubezpieczeń korporacyjnych? Jaki jest efekt wspólnych prac reprezentantów zakładów ubezpieczeń i brokerów ubezpieczeniowych, którzy ramię w ramię pragną rozwijać nasz wspólny rynek?

ŚWIADOMOŚĆ UBEZPIECZENIOWA

Jesień 1997 – Polska była wówczas po wielkiej powodzi. W dorzeczu górnej Odry fala powodziowa przekroczyła o 2–3 metry najwyższe notowane dotąd stany wód. Głośne słowa premiera Cimoszewicza: „Potwierdza się, że trzeba być przeźroczym, trzeba być zapobiegliwym, trzeba się ubezpieczać...”. Słowa choć wysoce niefortunne, to jakże istotne z punktu widzenia nas ubezpieczeniowców. Gdyby wszyscy posłuchali Premiera... Gdyby...

Tymczasem... sektor korporacyjny był w tamtych latach ubezpieczony bardzo słabo! Wielu przedsiębiorców w ogóle nie zawierało

ubezpieczeń żywiołowych. Inni limitowali kluczowe ryzyka, kierując się chęcią oszczędności na składce. Jeszcze inni zawierali ubezpieczenia na bazie wartości księgowych netto lub rzeczywistych. Brrrr...! W efekcie głównym źródłem pomocy dla poszkodowanych okazały się nie ubezpieczenia, lecz środki państwowe. Wprowadzono specjalne rozwiązania podatkowe, uruchomiono rezerwy budżetowe. Uchwalono ustawę o stosowaniu szczególnych rozwiązań podatkowych w związku z likwidacją skutków powodzi.

W 2024 r. Odra znowu wystąpiła z brzegów. Tym razem szkody okazały się mniej katastrofalne, ale wielu przedsiębiorców ponownie nie otrzymało odszkodowań pozwalających na pełne pokrycie szkód. Nie tyle przez brak polisy, ale ponownie przez lukę ubezpieczeniową. Sumy ubezpieczenia budynków i maszyn powielane z roku na rok dalece odbiegały od rzeczywistych kosztów odtworzenia po przejściu wysokiej fali. A przecież od tamtej powodzi minęło zaledwie 27 lat.

Nie odrobiliśmy tej lekcji. **Wciąż jest wiele do poprawy, jeśli chodzi o świadomość ubezpieczeniową polskich przedsiębiorców.** Choć z całą pewnością ubezpieczenia postrzegane są inaczej niż 30 lat temu. Ale jeśli chodzi o konieczność zmian, to nie jesteśmy jedyni. W Niemczech po powodzi w 2021 roku ubezpieczonych było zaledwie 24% strat.

PRAGNIENIE WZROSTU

Dawniej i dziś wszyscy ubezpieczyciele oczekiwali zawsze szybkich wzrostów. Rynek ubezpieczeniowy to element rynków finansowych – podlega wahaniom, jeśli wzrasta to sinusoidalnie! I najczęściej nie mamy na to absolutnie żadnego wpływu! Nie inaczej jest dzisiaj. Dynamika przypisu składki na rynku ubezpieczeń przedsiębiorstw wyniosła w roku 2023 niespełna 111%, w kolejnym 2024 już tylko 107%, a po pierwszych siedmiu miesiącach roku bieżącego to niewiele ponad 101%! Spowolnienie jest gwałtowne.

Brakuje paliwa do wzrostu rynku. Brakuje, bo tegoroczna produkcja budowlano-montażowa jest o nieco ponad 1% niższa niż rok wcześniej. Zakładanie wysokich wzrostów sprzedażowych jest zatem irracjonalne. Dodatkowo sumy ubezpieczenia, które w okresie wysokiej inflacji zwiększały dynamikę rynku, obecnie się stabilizują, a średnie stawki wręcz spadają. To naturalne, gdyż ubezpieczyciele, nie mogąc pozyskać nowego biznesu, za wszelką cenę walczą o utrzymanie aktualnych klientów. Oferując rozmaite promocje cenowe. Rosną w zasadzie tylko ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej oraz segment ubezpieczeń lotniczych. Tymczasem w sieci znalazłem takie oto newsy pisane jeszcze jesienią ubiegłego roku: „rok 2025 będzie bardzo dobry dla ubezpieczycieli majątkowych. Sprzyjać im będą wzrostowe tendencje rynkowe, możliwości inwestycyjne i silna, rozwijająca się gospodarka”. Albo: „trzeba myśleć bardzo pozytywnie o celu strategicznym na rok 2025 w zakresie (...) zł składki przypisanej brutto, oraz realizacji celu w zakresie (...) zł zysku netto, co nie powinno być zagrożone”.

NAJCZĘŚCIEJ KUPOWANE UBEZPIECZENIA

Bołączką tamtego, ale i dzisiejszego rynku jest powtarzająca się strata w ubezpieczeniach obowiązkowych OC posiadaczy pojazdów mechanicznych. Przez te trzy dekady w tym zakresie niewiele się zmieniło. Pojęcie „wojna cenowa” jest z nami już blisko 30 lat i chyba... pozostanie na zawsze! Pewnie z korzyścią dla wielu klientów.

Nie zmieniło się także i to, że ubezpieczenia komunikacyjne wciąż stanowią liwią część całego portfela ubezpieczeń. Dzisiaj aż 50% składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach Działu II pochodzi ze sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych. Niemal trzy dekady temu wartość ta wynosiła blisko 65% – błędnie prognozowałem wówczas, że na skutek dynamicznego rozwoju innych ubezpieczeń szybko spadnie do poziomu poniżej 30%. Mądrzejszy o 28 lat zawodowych doświadczeń takich też już nie stawiam! Choć oczywiście wciąż mocno liczę na dynamiczny rozwój ubezpieczeń dla korporacji i zmianę podejścia niektórych przedsiębiorców do ubezpieczeń. Zbyt wielu z nich zamiast podnosić sumy ubezpieczenia proporcjonalnie do wzrostu wartości mienia, decyduje się na selektywną aktualizację polis. Celem nadrzędnym jest bowiem utrzymanie kosztów ubezpieczeń na akceptowalnym poziomie. Choć na szczęście co do zasady bez rezygnacji z kluczowych form zabezpieczenia.

NOWE PRODUKTY

Tu z kolei pozytywna obserwacja. Tak jak i trzy dekady temu, tak i teraz w ofercie zakładów ubezpieczeń konsekwentnie pojawiają się nowe produkty! Doskonale. Wszak sektor korporacyjny się zmienia, zmienia się otoczenie, zmieniają się oczekiwania.

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych dynamicznie rozwijały się ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, awaryjne i utraty zysku. Systemy ryzyk nazwanych były stopniowo wypierane przez systemy wszystkich ryzyk. Ubezpieczyciele adekwatnie odpowiadali na rzeczywiste potrzeby przedsiębiorców.

Dzisiaj? Oczekiwany przez przedsiębiorców produktem są ubezpieczenia od ryzyka terrorystycznego. Mówi się, że mogą one jednocześnie stanowić motor wzrostu dla całego rynku. Jeszcze niedawno tego typu ubezpieczenia klienci traktowali z dużym dystansem. Dziś wiele podmiotów potrzebuje i wdraża kompletne rozwiązania w obszarze specjalistycznych ubezpieczeń od aktów terrorizmu oraz utraty zysku na ich skutek, opartych na międzynarodowych standardach T3 i T3a lub Beazley 1–7. Ubezpieczenia te zapewniają kompleksową ochronę przed aktami terroru, w tym

także atakami pochodzącymi z Rosji, Białorusi i Ukrainy. W szczególności dotyczą strategicznych dla polskiej gospodarki spółek.

Inne wciąż niedoceniane ryzyka, które w krótkim czasie mogą stać się kluczowe to ryzyka cybernetyczne oraz geopolityczne. Oczekiwany jest także dalszy rozwój ubezpieczeń utraty zysku poprzez dostosowanie zakresu ochrony do jakże innych potrzeb przedsiębiorców. Cieszy zatem, że nieustannie rynek produktowy się rozwija. Ważny w tym zakresie jest wkład brokerów ubezpieczeniowych. To oni potrafią dotrzeć do świadomości klientów i są autorami lub współautorami nowych rodzajów ubezpieczeń. Niech dobrym przykładem na to będzie, że odnajduję dziś w OWU ubezpieczycieli wiele klauzul brokerskich – w tym własnych – które niegdyś systematycznie negocjowane i wprowadzane jako wyjątek dla dużych klientów, stały się dziś standardem jakościowym dostępnym dla każdego.

UBEZPIECZYCIELE

Przez ostatnie trzy dekady rynek wartościowo urósł kilku-, a w niektórych segmentach nawet kilkunastokrotnie. Lecz co ciekawe... i wtedy, i teraz maksymalnie 10 ubezpieczycieli oferuje polisy dla korporacji! W latach dziewięćdziesiątych nie mieliśmy jeszcze na polskim rynku światowych graczy. Działo kilka firm z udziałem kapitału zagranicznego, ale i one nie były żywo zainteresowane rynkiem korporacyjnym. W kolejnych latach zwiększała się ilość ubezpieczycieli, jednak ostatnia dekada to pasmo fuzji i połączeń, co powoduje, że realna liczba zakładów ubezpieczeń asekurujących polski sektor korporacyjny odpowiada wartości z roku 1997. A i dzisiaj (tak jak niemal trzy dekady temu) niemal 2/3 udziału w rynku należy do trzech największych graczy. Z tą różnicą, że współcześnie strata dwójki do lidera jest znacznie mniejsza.

Jest jednak bardzo pozytywna obserwacja na przestrzeni tych lat. W latach dziewięćdziesiątych bołączką rynku były upadłości ubezpieczycieli. W roku 1993 upadła Westa, która była trzecim (!) co do wielkości zakładem ubezpieczeń. Później kolejne spektakularne upadłości: Gryf i Hestia jako przykłady na działania zgodnie z zasadą: od zebranej składki odejmujemy wyłącznie wypłacone odszkodowania i nasze bieżące koszty, a reszta to już jest tylko zysk! Rezerw zawiązywać nie trzeba. Do upadłości firm przyczyniały się także niezbyt jasne interesy i przepływy finansowe między spółkami a ich inwestorami. „Firma krzak” – takim terminem klienci określali ubezpieczycieli, których nazw nie znali albo po prostu mieli niewielkie pojęcie o rzeczywistym potencjale podmiotu.

Współczesny rynek na szczęście nie posługuje się tym terminem. Nadzór wykonuje swoją pracę w sposób prawidłowy, a do upadłości zakładów ubezpieczeń w XXI wieku w zasadzie nie dochodziło.

W efekcie współcześnie mamy już dużo bardziej dojrzały rynek ubezpieczeń korporacyjnych, ale nie pozbyliśmy się wszystkich jego bołączek. Wciąż musimy pracować nad poprawą świadomości ubezpieczeniowej konsumentów. Doprowadzać do sytuacji, w której każda (!) kupiona polisa zapewni realność ochrony ubezpieczeniowej. Powinniśmy w szczególny sposób troszczyć się o rozwój ubezpieczeń pozakomunikacyjnych. A przede wszystkim utrwać u przedsiębiorców przekonanie, że nie ma tańszych form zdobycia kapitału na odbudowę zniszczonego mienia od dobrze skonstruowanej polisy. I że składki ubezpieczeniowej nigdy nie wolno mylić z... nielubianym przez przedsiębiorców podatkiem. □