

ROLA BROKERA

Światowo i lokalnie

Broker bywa często pierwszą osobą, do której zwraca się klient, jeżeli potrzebuje informacji o zasadach gwarantowanej przez międzynarodowy program ochrony. – **ANTONINA KONDRASIUK**

Międzynarodowe grupy kapitałowe otwierają swoje filie na całym świecie, aby rozszerzać działalność poprzez zdobywanie nowych rynków. Tę stale rozwijającą się, ekspansywną politykę, ułatwiają zmiany geopolityczne, np. wzrost liczby krajów członkowskich Unii Europejskiej.

PO CO I DLA KOGO?

Wchodząc na nowy rynek, firma zagraniczna często przejmuje lokalne przedsiębiorstwa, włączając je do grupy. W efekcie takich przejęć powstają międzynarodowe koncerny, które posiadają oddziały w krajach o różnym poziomie rozwoju ekonomicznego i co za tym idzie, o różnej świadomości ubezpieczeniowej i jakości usług w tym zakresie. Takie zjawisko stanowi poważny problem dla całej korporacji w aspekcie oceny i zarządzania ryzykiem, w którym ubezpieczenia są ostatnim ogniwem. W takiej sytuacji pojawia się potrzeba utworzenia jednolitego dla całej grupy programu ubezpieczeniowego, który zapewni podobną ochronę wszystkim spółkom wchodzącym w jej skład, bez względu na to, w jakim kraju działają. Aby osiągnąć ten cel, tworzone są międzynarodowe programy ubezpieczeniowe, zwane także programami światowymi.

Podmiotem programów światowych są duże, rozwojowe grupy kapitałowe, generujące wysoki obrót i posiadające znaczną liczbę oddziałów zagranicznych. Ubezpieczenie ich w ramach programu ma na celu m.in.:

- unifikację i standaryzację ochrony ubezpieczeniowej i dostosowanie jej do specyfiki działalności grupy – jednolite dla wszystkich oddziałów sumy ubezpieczenia, franszyzy, stawki;
- umożliwienie risk menedżerowi grupy kontroli jakości ochrony ubezpieczeniowej we wszystkich spółkach;
- uzyskanie korzystnych warunków cenowych poprzez wykorzystanie efektu skali – składka z tytułu ubezpieczenia w ramach programu światowego jest zazwyczaj niższa niż cena rynkowa takiego ubezpieczenia dla danej branży;
- prowadzenie polityki zarządzania ryzykiem poprzez zabezpieczenie firmy przed szkodami katastroficznymi, mo-



Antonina Kondrasiuk,
senior broker w Departamencie Obsługi Klientów Francuskich Grasp Savoye Polska.

gącymi zagrozić jej istnieniu (wysokie limity), przy jednoczesnym samoubezpieczeniu dla mniejszych szkód (wysokie franszyzy);

- poprawa standardu istniejących w firmie zabezpieczeń poprzez wypełnianie zaleceń ubezpieczyciela przekazanych w czasie *surveyów* ubezpieczeniowych, wykonywanych regularnie w firmach objętych programem.

OCHRONA W RAMACH PROGRAMU

Programem światowym objęte są (najczęściej obligatoryjnie) wszystkie spółki, które wchodzi w skład grupy lub przynajmniej te, w których udział kapitału spółki matki jest większy niż 50% (choć nie jest to reguła). W ramach programu może zostać ubezpieczony majątek i utrata zysku, OC, ryzyka techniczne, mienie w transporcie, sprzeniewierzenie, flota samochodowa i inne mienie/elementy działalności spółki w zależności od potrzeb.

Ubezpieczyciel, który centralnie obsługuje program, wybierany jest spośród towarzystw posiadających wiarygodną pozycję rynkową i dysponujących siecią oddziałów zagranicznych, mających doświadczenie w obsłudze programów międzynarodowych.

Powstanie programu poprzedzają często długie i żmudne negocjacje, prowadzone przez dyrekcję ubezpieczeniową grupy oraz ubezpieczycieli przy udziale brokera.

Uzgadniane są następujące kwestie:

- ➔ **Zakres ochrony**, który powinien być możliwie jak najszerszy, tzn. posiadać jak najmniej wykluczeń i być adekwatny do prowadzonej przez spółki grupy działalności (zazwyczaj umowa ubezpieczenia konstruowana jest dla konkretnego klienta).

- ➔ **Sumy ubezpieczenia i limity** dla niektórych gwarancji – ponad polisę podstawową tworzy się tzw. polisy nadwyżkowe, zabezpieczające interes ubezpieczonego w przypadku bardzo dużych szkód.
- ➔ **Franszyzy**, które w programach międzynarodowych są zwykle wyższe niż standard rynkowy, co korzystnie wpływa na wysokość składki.
- ➔ **Koszt ochrony** – relatywnie niski w stosunku do stawek lokalnych i uzyskane-go zakresu ochrony ubezpieczeniowej.
- ➔ **Dotychczasowa szkodowość** w obrębie całej grupy – analizuje się zwłaszcza duże szkody i szkody powtarzające się oraz ryzyko wystąpienia szkód w przyszłości.
- ➔ **Procedura likwidacji szkód**, która także jest jednolita dla całej grupy.
- ➔ **System wzajemnych rozliczeń** między stronami umowy.

Negocjacje, mające na celu wypracowanie najbardziej doskonałego produktu, trwają czasem wiele miesięcy – **nawet w sytuacji, gdy program jest przewidziany na kilka lat, co roku od nowa ustalane są stawki**. Mimo że głównym celem programu jest ujednolicenie warunków ochrony, zdarza się czasem, że dla poszczególnych krajów, gdzie zlokalizowane są spółki z grupy, ustala się odmienne warunki w zakresie wysokości limitów dla niektórych gwarancji czy wielkości fransyz. Dotyczy to zwłaszcza tych krajów, gdzie wystąpienie konkretnego ryzyka jest bardziej prawdopodobne niż w pozostałych lub gdy wielkość spółki w danym kraju znacząco odbiega od pozostałych spółek grupy.

JAK WDRÓŻYĆ PROGRAM ŚWIATOWY?

Gdy powstanie już ramowy program ubezpieczeniowy dla całej grupy i dla poszczególnych linii ubezpieczeń, pora na wdrożenie go w krajach, gdzie działają spółki grupy. Możliwe są trzy rozwiązania:

Fronting

Jest rozwiązaniem nadal popularnym, zwłaszcza jeżeli chodzi o ubezpieczenie OC, także w krajach Unii Europejskiej,