


PIU KONFERENCJA REASEKURACYJNA

PROBLEM „LUK” W POKRYCIACH REASEKURACYJNYCH UBEZPIECZEŃ MAJĄTKOWYCH

6 czerwca 2013



Dominika Kozakiewicz (Marsh)
Agnieszka Michałowska (Marsh)
Jacek Ryć (PZU)

Warszawa, Marsh | PZU

Jak przez zagranicznych ubezpieczycieli/reasekuratorów postrzegany jest polski biznes?

„Jak nas widzą, tak nas piszą” 😊

- Większość ubezpieczanego majątku to nie wielkie ryzyka w skali europejskiej a typowy „middle market” – wielkich „kokosów składkowych” nie ma 😊
- Dużo trudnych branż („drewniana”, „plastiki”, wysokie składowanie, ciężka chemia...),
- Jakość ryzyka - wiele przedsiębiorstw to majątek z lat 60’-70’ ubiegłego wieku, w dodatku uzupełniony dodatkami nowych technologii, nie zawsze kompatybilnymi z „dawnymi”,
- Inne standardy zabezpieczeń ppoż.,
- Prawnie zdefiniowane standardy zabezpieczeń np. dotyczące zabezpieczeń transportu i przechowywania gotówki i niechęć do stosowania odmiennych wymogów narzucanych przez zagraniczne rynki,
- „Koszmar” ustawy o zamówieniach publicznych 😊



Jak przez zagranicznych ubezpieczycieli/reasekuratorów postrzegany jest polski biznes?

„Jak nas widzą, tak nas piszą” ☺ (2)

- Wycena majątku wg wartości księgowych a nie odtworzeniowych,
- Podejście do zarządzania ryzykiem i jego transferu – „ubezpieczenie zamiast zabezpieczenia” ☺ co częściowo wynika z braku profesjonalnych Risk Managerów w polskich zakładach,
- Brak survey reports uznanych na rynkach zagranicznych inżynierów,
- Bardzo „łowickie” rozwiązania w naszych OWU, w dodatku różne u różnych ubezpieczycieli, no i dominujący, piękny język nadwiślański ☺

A dodatkowo sami dolewamy trochę „oliwy do ognia” ...

Jakie „standardy i kanony” polskich ubezpieczeń sprawiają szczególną trudność zagranicznym rynkom?

„Jakie grzeszki popełniamy sami?” ☺

- Zachęcanie klientów i/lub sankcjonowanie do bardzo niskich poziomów fransyz,
- Traktowanie zabezpieczeń i rekomendacji ich dotyczących jako „wymysłów underwriterów” a nie jako jednego z elementów niezbędnych do zarządzania ryzykiem,
- W przypadku pooli koasekuracyjnych mnogość raportów inżynierskich i brak spójnego stanowiska koasekuratorów,
- Upór w obronie „polskich” zapisów, klauzul, OWU – czasem wynikające z lenistwa ☺ a nie konieczności,
- Zbyt późne angażowanie brokera/doradcy/underwritera w projekt inwestycyjny, czego rezultatem są niemożliwe do realizacji wymogi dotyczące ubezpieczeń w SIWZ na wybór wykonawcy projektu oraz brak faktycznego zarządzania ryzykiem projektu,
- Zbyt późne występowanie na rynki reasekuracyjne – szukanie ubezpieczenia i RI CAR w momencie gdy koparka wjeżdża na plac budowy...
- Nieprawidłowe lub niekompletne submission na rynki (np. zawierające zbyt krótką historię szkodową).

Jakie „standardy i kanony” polskich ubezpieczeń sprawiają szczególną trudność zagranicznym rynkom ?

„Jakie grzeszki popełniamy sami?” ☺ (2)

- Brak znajomości realiów i oczekiwań rynków zagranicznych przez część polskich brokerów i underwriterów – rozbudzanie nadmiernych oczekiwań klienta,
- Trudne prawodawstwo: nieelastyczne zapisy w ustawie ubezpieczeniowej (np. ograniczające warunkowość pokrycia), trigger w OC, czy też „radikalnie” zaimplementowana dyrektywa reasekuracyjna...
- Przyjmowanie zarówno w przetargach na wykonawcę jak i na dostawcę ubezpieczeń ceny jako jedyne kryterium powodujące obniżenie jakości ryzyka oraz „docinanie” ubezpieczenia do budżetu....
- Czy w ogóle można pogodzić te 2 światy ubezpieczeniowe i uzyskać rzetelną ochronę reasekuracyjną dla polskich ryzyk ??? Tak, zobaczmy na przykładach...

Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” ☺

Sytuacja wyjściowa do odnowienia w 2013 roku:

- Duży zakład ciężkiej chemii, zbudowany w latach sześćdziesiątych i dużą częścią technologii z tamtego okresu,
- Dobrze zarządzana technologicznie produkcja ale problemy w pogodzeniu „nowego” ze „starym”,
- Kilka lat temu miała miejsce bardzo duża szkoda pożarowa powodująca znaczącą utratę zysku i problemy z przywróceniem urządzeń do kondycji „przed szkody” w związku z niekompatybilnością starych i nowych technologii,
- Decyzja o wymianie całości urządzeń w części gdzie była szkoda, a do czasu wprowadzenie dodatkowych zabezpieczeń, monitorowanie produkcji, nie pracowanie na pełnych wydajnościach (niestety proces realizacji inwestycji zaplanowano aż do 2015 roku)
- Problemy z kompatybilnością sprzętu spowodowały wyłączenie części urządzeń z pokrycia BI w roku 2012, przez niektóre rynki ubezpieczeniowe.



Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” ☺ (2)

Oczekiwania klienta:

- Włączenie do pokrycia BI urządzeń wyłączonych w 2012 roku,
- Zniżki składki ☺
- Metoda szacowania wartości majątku oparta na innym niż standardowo przyjęte na rynku ubezpieczeniowym („funkcjonalny koszt odtworzenia”☺),
- Uzyskanie klauzuli rozliczenia składki BI w zależności od różnicy pomiędzy zadeklarowanym a zrealizowanym w 2013 roku zyskiem brutto, bez limitu na niedoubezpieczenie,
- Usunięcie zastrzeżeń i rekomendacji z polisy ubezpieczenia – jako warunkujących ochronę,
- wprowadzenie zapisów dot. zasad rozliczania szkód BI w oparciu o wskaźnik dla jednego segmentu produktu (dotkniętego szkodą),
- rozliczanie kosztów likwidacji szkód w mieniu w oparciu o wyniki przetargów, a nie rozliczanie kosztorysów i odnoszenia się co cen na rynku.

Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” ☺ (3)

Odpowiedź polskich ubezpieczycieli:

- Brak zgody na włączenie do pokrycia BI urządzeń wyłączonych w 2012 roku, później zmiana decyzji - akceptacja pod warunkiem wprowadzenie dodatkowych zastrzeżeń do umowy: monitorowanie pracy urządzeń, montaż dodatkowych zabezpieczeń instalacji,
- Brak zgody na klauzulę rozliczenia składki BI w zależności od różnicy pomiędzy zadeklarowanym a zrealizowanym w 2013 roku zyskiem brutto, bez limitu na niedoubezpieczenie,
- Utrzymanie rozliczania szkód na bazie kosztorysów,
- Brak zgody na zastosowanie trendów rynkowych dla jednego segmentu produktu,
- Wspólny limit odszkodowawczy w zakresie PD/BI/MB/MLOP – trudne do zaakceptowania przez polski rynek (konieczność podziału sum ubezpieczenia/limitów na „KNF – owskie” grupy ryzyk).

Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” 😊 (4)

Odpowiedź rynków reasekuracyjnych:

- Nieznaczna wyższa składki pomimo zdarzeń szkodowych (wprawdzie niewielkich, ale pokazujących stale wysokie prawdopodobieństwo realizacji szkody).
- Utrzymanie pełnego pokrycia reasekuracyjnego dla całości zakładu przez rynki deklarujące udział w ryzyku (w tym BI od „wyłączonych urządzeń”)
- Akceptacja rozliczenia składki (również BI) w oparciu o deklarację klienta; zniesienie klauzuli niedoubezpieczenia
- Pozytywne stanowisko rynków dotyczące realizacji rekomendacji w zakresie wnioskowanych zmian i dostosowań do wniosków po lustracjach inżynierskich



Szersze pokrycia RI niż oferowane w RP 😞

I kiedy wszystko zmierzało ku szczęśliwemu zakończeniu i odnowieniu programu w zakładzie zdarzyła się kolejna szkoda... podobna do tej sprzed kilku lat...

Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” ☺ (5)

Reakcja rynków reasekuracyjnych:

- Wycofanie się niektórych oferentów z pokrycia,
- Warunkowanie udziału w ryzyku i/lub wysokości składki ostateczną wielkością szkody,
- Podwyżka składki przez niektóre rynki ☺
- Pozostali oferenci, którzy nie wycofali się z deklaracji udziału w ryzyku wprowadzili do oferty zapis o zmianie warunków w sytuacji zwiększenia się szkody z części majątkowej (wyższej niż szacowane) i zmaterializowania się szkody z części BI (poza okres wyczekiwania).

Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” 😊 (6)

Reakcja polskich ubezpieczycieli:

- Utrzymanie deklaracji udziału w ryzyku/pokrycia,
- Odmienne od rynków reasekuracyjnych podejście polskich ubezpieczycieli do odnowienia programu w sytuacji niepewności co do rozmiaru szkody,
- Brak możliwości wprowadzenie do umowy ogólnego zapisu o zmianie warunków w sytuacji zwiększenia się szkody z części majątkowej oraz BI z powodu prawnych przeszkód przeniesienia ich ‘back – to – back’ – taki zapis na gruncie polskiego prawa byłby nieważny.



Teraz rynek RP okazał się bardziej otwarty 😊

Case 1 – ciężka chemia „Jak pogodzić ogień i wodę?” 😊 (7)

Jaki osiągnięto kompromis?:

- Możliwość akceptacji przez polskich Ubezpieczycieli rozliczenia składki BI w oparciu o analizę kalkulacji utraty zysku po przesłanej deklaracji klienta (akceptacja pozwoliłaby na zniesienie klauzuli niedoubezpieczenia)
- Doprecyzowanie zmiany warunków ubezpieczenia w sytuacji zwiększenia się wielkości szkody poprzez wpisanie kategorii zmiany (stawka, franszyza) z wyłączeniem możliwości zmiany warunków oraz możliwości wypowiedzenia umowy.

Niestety nawet w „nowoczesnych” ryzykach, szczególnie gdy w grę wchodzi UZP, nie jest lepiej.....

Case 2 – duża inwestycja budowlana „Standardy „polskich” SIWZ a rynki reasekuracyjne?” ☺

ASPEKTY TECHNICZNE	PODEJSCIE REASEKURATORÓW
Innowacyjność bloku – prototypowość inwestycji	Niektórzy reasekuratorzy podnosili zarzut że de facto identyczny blok energetyczny jeszcze nigdzie na świecie nie pracuje
Parametry nadkrytyczne ciśnienia i temperatury	Wyśrubowane parametry nawet jak dla parametrów nadkrytycznych
Użyte materiały – stal T23, T24	Odstąpienie od użycia stali T23, T24, ale w związku z tym pojawiły się pytania reasekuratorów co w zamian? Jakie stale będą używane?
Łopatk tytanowe o dużej średnicy	Niektórzy reasekuratorzy uznali, że takie łopatki turbiny to prototyp – stąd restrykcyjne podejście do ubezpieczenia i reasekuracji
Standardy zabezpieczeń np. p.poż – europejskie, amerykańskie, polskie	Powoływanie się na standardy amerykańskie NFPA gdzie tymczasem w projekcie stosowane były standardy europejskie VdS czy podobne.
Długość okresu prób i testów	11 miesięcy dla niektórych reasekuratorów było nie zasadnie długo

Case 2 – duża inwestycja budowlana „Standardy „polskich” SIWZ a rynki reasekuracyjne?” ☺ (1)

PROBLEM	STANOWISKO REAREKURATORÓW	EFEKT
Zaproponowany przez brokera ubezpieczeniowego w SIWZ szeroki zakres pokrycia	Pierwotny zakres CAR/EAR + ALOP spotkał się z mocno negatywnym odbiorem przez reasekuratorów i w dalszej części negocjacji został mocno okrojony. Poniżej główne zastrzeżenia reasekuratorów co do wnioskowanego zakresu ubezpieczenia. Zaznaczyć trzeba że nie było 100 % zgodności wśród reasekuratorów w tych tematach – jedni akceptowali coś co nie było akceptowane przez innych i odwrotnie	W drodze negocjacji i ustępstw Klienta udało się „domknąć” zakres ubezpieczenia jednakże ważne elementy pokrycia pozostały na zachowku ubezpieczycieli
Klauzula gwarancji 201 na 12 m-cy	Niemalże w 100 % brak akceptacji przez reasekuratorów	Ryzyko poza reasekuracją fakultatywną
Klauzula konserwacji rozszerzonej 004 na 36 m-cy	Również brak zgody większości reasekuratorów. Rekomendacje reasekuratorów max 24 m-ce dla 004	Zgoda na 24 m-ce 004 + 12 m-cy 003
Klauzula Faulty Parts (LEG 3)	Brak zgody szczególnie w kontekście głównych elementów bloku (kocioł, turbozespół)	Ryzyko poza reasekuracją fakultatywną

Case 2 – duża inwestycja budowlana „Standardy „polskich” SIWZ a rynki reasekuracyjne?” ☺ (2)

PROBLEM	STANOWISKO REAREKURATORÓW	EFEKT
Generalnie długi okres ubezpieczenia (trwania okresu budowy) i dodatkowo długie okresy konserwacyjne	Trudne do akceptacji przez niektórych reasekuratorów	-
Automatyczne przedłużenie okresu prób i testów	Brak zgody reasekuratorów albo krótkie terminy za opłatą dodatkowej i podwyższonej składki	Warunki reasekuratorów - krótkie terminy za opłatą dodatkowej i podwyższonej składki
Automatyczne przedłużenie okresu ubezpieczenia (bez prób i testów)	Brak zgody reasekuratorów	Zastosowano warunki reasekuratorów
Niskie udziały własne CAR/EAR w programie pierwotnym	Udziału własne został podwyższony przez Reasekuratorów	Zastosowano warunki reasekuratorów

Case 2 – duża inwestycja budowlana „Standardy „polskich” SIWZ a rynki reasekuracyjne?” ☺ (3)

PROBLEM	STANOWISKO REAREKURATORÓW	EFEKT
36 m-cy IP w ALOP	<p>Powód rezygnacji części reasekuratorów – jako zbyt długo.</p> <p>Dodatkowo 36 m-cy IP wygenerował duży PML tak więc potrzebna była duża pojemność.</p>	Zastosowano warunki reasekuratorów
Niski udział własny w ALOP w programie pierwotnym	Udziały własne zostały podwyższone przez Reasekuratorów	Zastosowano warunki reasekuratorów
ALOP po klauzuli FP	Brak zgody reasekuratorów	Zastosowano warunki reasekuratorów
ALOP po częściach uznanych za prototyp (tytanowe łopatki)	Brak zgody reasekuratorów	Zastosowano warunki reasekuratorów

Dlaczego się udało? Jakie były czynniki sukcesu?

- Rzetelna prezentacja ryzyka wraz z raportami inżynierskimi na rynku polskim i zagranicznym,
- Profesjonalizm i znajomość ryzyka oraz ograniczeń rynków polskiego i zagranicznych przez brokera i towarzystwa ubezpieczeń,
- Zaangażowanie, znajomość rynków i relacje brokera reasekuracyjnego,
- Elastyczność po stronie polskich ubezpieczycieli, reasekuratorów i klienta,
- Wzajemne zrozumienie i poszukiwanie kompromisu oraz rozwiązań satysfakcjonujących obydwie strony – zapobieganie i unikanie ‘stawiania sprawy na ostrzu noża’: Broker mediator 😊
- Wzajemna otwartość i szczerłość – Klient – Broker – Ubezpieczyciel.



