

znacznie ważniejszym tematem pozostaje dziś jego odpowiednie dobranie. Nowości jest jeszcze więcej, np. w tym roku wielką popularność zyskały ubezpieczenia podróżne (najczęściej przygotowywane przez startupy), które były np. automatycznie aktywowane po przekroczeniu granic danego kraju.

Są też zupełne nowinki! Estoński insurtech Cachet stworzył rozwiązanie przeznaczone dla kierowców, którzy dorywczo zajmują się przewozem osób, np. w ramach popularnych aplikacji takich jak Uber czy Bolt. To specjalne ubezpieczenie, którego wysokość jest uzależniona m.in. od tego, jak często i gdzie dokładnie jeździ kierowca. Takie rozwiązanie dostępne jest już w Polsce, ale przykłady można mnożyć.

NOWE TRENDY NA RYNKU

Produkty to jedno, nowatorskie sposoby podejścia do klienta to drugie. Głównym trendem na rynku jest indywidualizacja oferty. W praktyce opiera się to na tworzeniu pakietów, z których w ramach jednej polisy można dobierać najbardziej interesujące zabezpieczenia przed ryzykami. Popularne są także ubezpieczenia typu *all risk*, ale wciąż jest to względnie drogi interes. Firmy pracują jednak nad konkretnymi rozwiązaniami, przy czym muszą one być dopasowane do konkretnych firm. – Czy pan Janek posiadający stacjonarny sklep z artykułami dla zwierząt potrzebuje ubezpieczenia mienia typu *all risk*, czy ochrony cargo? Raczej nie, gdyż w przypadku jego działalności ryzyko szkód jest ograniczone. Jednak firma budowlana powinna już o tym pomyśleć, bo zakres działalności jest złożony, a ryzykownych sytuacji wiele na różnych płaszczyznach – tłumaczy Edyta Piasecka-Wasiak z Warty.

Dopasowanie rozwiązań obejmuje także produkty ubezpieczeniowe przeznaczone dla pracowników jak ubezpieczenia grupowe. – Od lat stawiamy na indywidualizację ochrony w modelu grupowym, stąd oprócz standardowego programu mamy w ofercie dodatkowe pakiety do wyboru przez pracowników.

W praktyce wygląda to najczęściej tak, że pracodawca zapewnia dostęp do szerokiej oferty, a dzięki pakietom czy cegiełkom każdy pracownik może tę ochronę jeszcze uzupełnić w zależności od swoich potrzeb – mówi Joanna Grudnik.

Są to takie rozwiązania, jak NNW dla dzieci, uprawianie sportów o ryzykownym charakterze, ochrona na wypadek choroby onkologicznej czy kardiologicznej. – Inną formą indywidualizacji może być zastosowanie wspomnianej wielokrotności zarobków jako sumy ubezpieczenia. To, co ostatnio zyskało na znaczeniu, to również łatwość przystąpienia

KAŻDY MOŻE ZNALEŹĆ PRODUKT DLA SIEBIE. A JEŚLI MA Z TYM PROBLEM... FIRMY DOPASUJĄ DO NIEGO KONKRETNE ROZWIĄZANIA. PARADOKSALNIE MOŻE TO BYĆ TAŃSZY POMYSŁ, BO SKLEP Z PRODUKTAMI DLA ZWIERZĄT NIE POTRZEBUJE NP. CYBEROCHRONY

i przyjazność materiałów, aplikacji oraz procesu wdrożenia. Dzisiaj polisy grupowe to łatwy, prosty i przyjazny sposób na okazanie pracownikom troski i dbałość o to, co najważniejsze: zdrowie i życie pracownika – podsumowuje przedstawicielka Unum Życie. ☉



GRZEGORZ WASZKIEWICZ
broker ubezpieczeniowy,
członek zarządu Krajowego Biura Obsługi Roszczeń Ubezpieczeniowych, twórca marki: **BezpieczenstwBiznesie.pl**

JAK WYBRAĆ DOBRE UBEZPIECZENIA DLA FIRMY

Czym się kierować, wybierając ubezpieczenie? To pytanie zadaje osoba, która najczęściej nie miała jeszcze do czynienia ze szkodą. Z naszej praktyki wynika, że na pierwszym miejscu musimy określić zakres ryzyk jaki chcemy objąć polisą. Przed skutkami jakich zdarzeń chcemy się uchronić. ● Czy firma przetrwa, jeżeli majątek służący do produkcji zostanie nagle zniszczony? ● Czy jeżeli nawet odbudujemy zakład po szkodzie, to w między czasie wystarczy środków na utrzymanie załogi, leasingów, innych kosztów stałych? Bo przecież firma „powstała z popiołów” nie zarabia. ● Czy mamy wystarczające finansowanie na wypadek roszczeń osób trzecich związanych z naszymi błędami, zaniechaniami? ● Czy poszukiwanie polisy wynika z obowiązku ustawowego, kontraktowego czy przeczności? Bardzo wiele można ubezpieczyć. Jednak diabeł tkwi w szczegółach, czyli zapisach tzw. OWU i klauzulach rozszerzających. Wybierając polisę, zawsze dopasujmy ją do naszej faktycznej działalności i zarejestrowanych kodów PKD. Nie kupujemy OC pracodawcy, jeśli nie mamy pracowników. Nie płacimy za OC najemcy, gdy mamy własny lokal. Nie płacimy za montaż, jeżeli zajmujemy się tylko serwisem.

Następnie skonsultujmy wyłączenia. Każda polisa je ma, zwłaszcza ta, którą określamy *all risk*. W tym przypadku ubezpieczyciel odpowiada za wszystkie nieszczęśliwe zdarzenia z wyłączeniem właśnie określonych w warunkach wypadków. Przy analizie potencjalnych ryzyk możemy zawsze spojrzeć w swoją historię, przeanalizować konkurencję lub porozmawiać z ekspertami czy brokerami z branży odszkodowawczej.

Czy cena jest kluczowa? Koszt ubezpieczenia kształtowany jest przez prawdopodobieństwo ziszczenia się danego ryzyka i sumę ubezpieczenia. Zatem jeżeli mamy identyczne ryzyka i sumy jak w przypadku OC komunikacyjnego czy innych obowiązkowych ubezpieczeń, przy wyborze kierujemy się głównie ceną. Przy każdym innych ubezpieczeniach pierwszym kluczem wyboru powinien być zawsze zakres, skala wyłączeń oraz wysokość udziału własnego/franszyzy. Potem cena, bo ją ostatecznie jeszcze negocjujemy. Na koniec zweryfikujmy jakość likwidacji szkód. Zwykle zadowolony z ubezpieczyciela jest ktoś, kto nie miał żadnej szkody. Jednak zdarzają się coraz częściej pozytywne wyjątki i je warto brać pod uwagę przy podejmowaniu decyzji.