



Grzegorz Koślak
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA,
główny specjalista ds. ubezpieczeń, zajmuje się
zagadnieniami ubezpieczeń mienia i technicznych,
absolwent Uniwersytetu Gdańskiego i Politechniki Gdańskiej,
w Ergo Hestii od 2002 roku.

Transfer ryzyka utrąty zysku

Doświadczenia światowych rynków pokazują, że zakłócenia lub przerwy w prowadzeniu działalności będące konsekwencją szkody materialnej mogą zagrozić dalszej egzystencji przedsiębiorstwa. I to mimo pełnej kompensacji szkody za stratę materialną przez towarzystwo ubezpieczeń.



Ubezpieczenia dóbr materialnych są obecne w życiu polskich przedsiębiorstw od dawna. Obecnie wiele firm bez względu na wielkość oraz rodzaj prowadzonej działalności posiada wykupioną polisę ubezpieczenia mienia. Jednak nie w każdej sytuacji taka ochrona jest wystarczająca. Coraz częstsze są przypadki, gdy nawet ekspresowa i pełna wypłata odszkodowania za doznane straty materialne nie uchroni poszkodowanego przedsiębiorstwa przed poważnymi zakłóceniami w normalnym funkcjonowaniu. Pośrednie konsekwencje takiej szkody materialnej w skrajnym przypadku mogą nawet zagrozić dalszej egzystencji firmy. Jak takiej sytuacji zapobiec? Rozwiązaniem może okazać się transfer ryzyka strat wynikających z zakłóceń w działalności przedsiębiorstwa na towarzystwo ubezpieczeń. Spore możliwości w tym zakresie oferują produkty z grupy ubezpieczeń od utraty zysku (*Business Interruption, Loss of Income, Loss of Profit*).

Upraszczając, tego typu ubezpieczenia w swym założeniu chronią przedsiębiorstwo przed konsekwencjami utraty planowanych dochodów wynikającymi z zakłóceń w działalności spowodowanych pożarem lub innymi ubezpieczonymi zdarzeniami prowadzącymi do szkody materialnej. Ubezpieczony transferuje ryzyko na towarzystwo ubezpieczeń, które w przypadku szkody rekompensuje powstałą stratę w dochodach. Każde przedsiębiorstwo ponosi pewne koszty także w sytuacji, gdy jego działalność ulega poważnym zakłóceniom lub też zostaje przerwana. Wysokość tych kosztów jest stała (stąd określamy je jako koszty stałe), ponieważ nie zależy od wysokości generowanego obrotu

ubezpieczonej lokalizacji, a ponadto jest objęte ochroną ubezpieczeniową w zakresie polisy majątkowej (najczęściej ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych lub ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk). Warunek istnienia odpowiedzialności towarzystwa ubezpieczeń za szkodę materialną jest bezwzględny, jednakże wartość szkody materialnej nie ma znaczenia dla odpowiedzialności w Business Interruption (BI). Zgodnie z tą zasadą odpowiedzialność towarzystwa ubezpieczeń w zakresie utraty zysku istnieje także w przypadku, gdy szkoda materialna nie przekroczy ustalonej w umowie ubezpieczenia mienia wysokości franszyzy redukcyjnej. W praktyce zdarzają się coraz częściej przypadki, kiedy to relatywnie niewielkich rozmiarów szkoda materialna powoduje znaczne konsekwencje finansowe w wyniku przestoju w produkcji i - co za tym idzie - spadku obrotów. Można sobie wyobrazić hipotetyczną sytuację, gdy to na skutek pęknięcia wału napędowego jednej z maszyn do czasu sprowadzenia i wymiany uszkodzonych części wstrzymana zostaje produkcja całej linii.

Potrzeba matką wynalazków

Pierwsze próby ubezpieczeniowego przeniesienia ryzyka utraty dochodów miały miejsce na przełomie XVIII i XIX wieku. Podobnie jak w przypadku współczesnych ubezpieczeń ogniowych, początkowe próby znalezienia rozwiązania rekompensującego straty finansowe związane były ze skutkami wielkich pożarów nękających ciasno i dość chaotycznie zabudowane miasta. Najłatwiej stratę wywołaną zakłóceniami w prowadzeniu działalności

Pierwsze próby ubezpieczeniowego przeniesienia ryzyka utraty dochodów miały miejsce na przełomie XVIII i XIX wieku.

(nie ma znaczenia czy zakład prowadzi produkcję lub sprzedaż). Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje tego rodzaju koszty, którymi z reguły będą wydatki na energię (oprócz wydatków ponoszonych na energię zużywaną do produkcji), płace pracowników czy też stałe zobowiązania wynikające z umów zawartych z bankami, dostawcami usług, mediów, etc. Ponadto towarzystwo ubezpieczeń zrekompensuje dodatkowe koszty poniesione w celu ograniczenia straty wynikającej z zakłóceń lub przerwy w działalności między innymi koszt wynajmu pomieszczeń zastępczych lub maszyn (mający na celu jak najszybszy powrót do normalnego funkcjonowania przedsiębiorstwa) czy też wynagrodzenia pracowników zatrudnionych tymczasowo na dodatkowej zmianie. To, które z kosztów są kosztami stałymi a które zmiennymi (czyli zmniejszającymi się wraz z ograniczeniem lub zaprzestaniem działalności) wymaga każdorazowo indywidualnego określenia ponieważ klasyfikacja kosztów wynika z rodzaju działalności oraz specyficznych uwarunkowań danego przedsiębiorstwa. Ostatnim elementem podlegającym ochronie ubezpieczeniowej jest zysk finansowy przedsiębiorstwa.

Należy jednak pamiętać, że ochrona ubezpieczeniowa nie zadziała w każdym bez wyjątku przypadku, a jedynie w sytuacji, gdy przyczyną przerwania normalnej pracy zakładu jest zdarzenie, które ma miejsce w obrębie

można było oszacować jednostkom czerpiącym dochody z wynajmu. Przerwa w funkcjonowaniu i będąca jej oczywistą konsekwencją niemożność pozyskiwania czynszu od najemców miała natychmiastowy i często katastrofalny wpływ na kondycję takiego podmiotu. Dlatego też właśnie z tym rodzajem działalności związane są początki ubezpieczeń od utraty zysku.

Wraz z postępami rewolucji przemysłowej w Europie zaczęto szerzej stosować różnorodne rozwiązania mające na celu zabezpieczenie dochodów przedsiębiorstwa po szkodzie materialnej. Stopniowo też to przemysł stał się głównym adresatem ubezpieczeń niwelujących skutki zmniejszenia dochodów. Na przestrzeni lat niezależnie od siebie powstało kilka modeli ubezpieczenia tego typu. W Europie na większą skalę ten rodzaj asekuracji rozwijał się początkowo na ziemiach brytyjskich i w Niemczech. We Francji po zwycięstwie Wielkiej Rewolucji z 1793 roku rozwój ubezpieczeń był przez wiele dziesięcioleci wstrzymany, co skutecznie zahamowało powstawanie własnych rozwiązań.

Przełomowym momentem w rozwoju nowoczesnych ubezpieczeń Business Interruption był rok 1899, gdy to Szkot Ludovic McLlellan wprowadził model ubezpieczenia, którego pojęciem kluczowym był obrót generowany przez

przedsiębiorstwo. Nieco później jeszcze inne podejście do kwestii transferu ryzyka utraty dochodów wykształciło się w Stanach Zjednoczonych. Mimo zasadniczych podobieństw w podejściu do samej idei ubezpieczenia (kluczowe znaczenie obrotu), model amerykański różnił się rozumieniem czasu trwania szkody. W odróżnieniu od rozwiązań europejskich, gdzie za moment ustania negatywnych skutków szkody przyjmuje się moment całkowitego ekonomicznego „wyzdrowienia” przedsiębiorstwa - a więc także odzyskania dotychczasowej pozycji rynkowej - w systemie amerykańskim odpowiedzialność ubezpieczyciela kończy się wraz z odzyskaniem przez poszkodowane przedsiębiorstwo sprawności technicznej, czyli możliwości wznowienia produkcji. Widoczne różnice występują także w określeniu limitu odpowiedzialności towarzystwa ubezpieczeń w przypadku zajścia szkody. W systemie angielskim określa się maksymalny czas trwania odpowiedzialności towarzystwa ubezpieczeń (najczęściej przyjmuje się 12 miesięcy), natomiast w klasycznym modelu amerykańskim limit odpowiedzialności jest zdefiniowany jako procentowa część obrotu przedsiębiorstwa przewidzianego w kolejnych dwunastu miesiącach działalności.

Współcześnie model angielski jest znacznie bardziej popularny na rynkach międzynarodowych. System amerykański, co zrozumiale, funkcjonuje w USA, można go spotkać również gdzie indziej, głównie wśród firm o amerykańskim rodowodzie. Ciekawostką jest, że ujednolicenie standardu warunków ubezpieczenia na terenie USA miało miejsce dopiero pod koniec XX wieku - w roku 1986, czyli po wprowadzeniu w tym kraju na szeroką skalę norm ISO. Wcześniej istniejące różnice w prawie poszczególnych Stanów nie sprzyjały wypracowaniu jednolitej, ponadstanowej formuły.

Business Interruption a sprawa polska

Na gruncie polskim ubezpieczenia Business Interruption zostały wprowadzone już w warunkach gospodarki rynkowej po przełomie i zmianach ustrojowych roku 1989. Początkowo umowy tego typu zawierały duże zagraniczne koncerny, które w naszym kraju otwierały swoje fabryki. Później wraz z rozwojem rynku brokerskiego oraz zwiększaniem zainteresowania rodzimych przedsiębiorców zagadnieniem zarządzania ryzykiem produkty typu BI znajdowały coraz szersze kręgi odbiorców.

Podobnie, jak w przypadku ubezpieczeń mienia, początkowo oferowany zakres ochrony był dość skromny. Kilka największych towarzystw wprowadziło do swej oferty ubezpieczenie BI, a dostępne produkty pokrywały straty będące konsekwencją tak zwanych ryzyk elementarnych, to jest pożaru, uderzenia pioruna, wybuchu oraz upadku statku powietrznego.

Rozwój gospodarki rynkowej nie pozostał jednak bez wpływu na polskie ubezpieczenia. Mniej więcej od połowy lat 90. ubiegłego wieku nastąpił znaczny wzrost zainteresowania ubezpieczeniami gospodarczymi, a wśród nich ubezpieczeniem Business Interruption. Wzrastająca liczba ubezpieczycieli obecnych w Polsce dodatkowo stymulowała rynek, co owocowało wprowadzaniem rozwiązań coraz bardziej przyjaznych klientom.

Ważniejsze daty

- 1797** - Pierwsze próby ubezpieczenia utraty dochodów i kosztów dodatkowych (*Minerva Universal*).
- 1817** - *Hamburger Generalfeuerkasse* wprowadza ubezpieczenie od utraty wpływów z czynszu jako dodatek do ubezpieczenia od ognia.
- 1821** - Polisy typu *Time Loss* uwzględniające dzienną lub tygodniową kompensację strat pojawiają się w Anglii.
- 1857** - We Francji powstaje ubezpieczenie *Chomage*, w którym określony procentowo limit przypadał na straty będące konsekwencją szkody pożarowej.
- 1899** - Ludovic McLlellan wprowadza system ubezpieczenia od utraty zysku oparty o kluczowe znaczenie obrotu.
- 1938** - Wprowadzenie systemu amerykańskiego w USA, wprowadzenie arkusza kalkulacji przychodów brutto.
- 1956** - Pierwsze niezależne ubezpieczenie BI pojawia się w Niemczech.
- 1989/91** - Stowarzyszenie Ubezpieczycieli Brytyjskich wydaje nowe wytyczne w zakresie warunków ubezpieczeń BI.

Obecnie na polskim rynku ubezpieczeniowym funkcjonuje szeroka gama produktów Business Interruption dostępnych w różnych wariantach - od najprostszych produktów zapewniających ochronę od ryzyk elementarnych począwszy, a na rozbudowanych ubezpieczeniach opartych na formule all risks (od wszystkich ryzyk) kończąc. Coraz większe uznanie zyskują też techniczne odmiany ubezpieczenia utraty zysku będące uzupełnieniem umów ubezpieczenia maszyn od awarii i uszkodzeń, czyli ubezpieczenie MLoP (*Machinery Loss of Profit*), a także dedykowane najbardziej wymagającym i świadomym zagrożeniom klientom z branży IT ubezpieczenie EELoP (*Electronic Equipment Loss of Profit*), gdzie ochrona obejmuje stratę finansową powstałą na skutek zakłóceń w działalności będących konsekwencją szkody materialnej w sprzęcie elektronicznym. Ubezpieczeniową odpowiedzią na boom w budownictwie, oprócz coraz doskonalszych produktów budowlano-montażowych, jest szczególne rozwiązanie - ubezpieczenie przyszłych zysków inwestora ALoP (*Advanced Loss of Profit*).

Takie rzeczy, to nie tylko w Erze

Jest kilka elementów, które determinują klasyczny kształt ubezpieczeń BI. Warunkiem, aby zaistniała odpowiedzialność, jest uprzednie wystąpienie szkody materialnej na terenie ubezpieczonego zakładu. Coraz częściej spotyka się jednak przykłady częściowego odejścia od tej zasady poprzez rozmaite rozszerzenia zakresu ochrony, które znoszą warunek wystąpienia szkody w mieniu

ubezpieczonego przedsiębiorstwa. Istnieje bowiem niemała liczba przedsiębiorstw, dla których równie poważnym zagrożeniem dla osiągnięcia założonego wyniku finansowego jest szkoda u strategicznego partnera handlowego, głównego dostawcy komponentów do produkcji lub też wręcz jedynej odbiorcy gotowych wyrobów. Paradoksalnie równie poważne konsekwencje mogą grozić zarówno zakładom produkującym na szeroką skalę skomplikowane zaawansowane technologicznie wyroby, jak i wytwarzającym bardzo niszowe, dość proste produkty dla niewielkiej liczby odbiorców. W pierwszym przypadku zagrożenie wynika z długości łańcucha produkcyjnego, wielości podmiotów kooperujących i dużej ilości elementów czy podzespołów składających się finalnie na gotowy produkt. Taka sytuacja może mieć miejsce choćby w przemyśle motoryzacyjnym gdzie przerwa w dostawie pojedynczego elementu montowanego w praktycznie gotowym samochodzie zatrzymuje całą produkcję. W drugim przypadku producent nie jest specjalnie zależny od dostawców komponentów, ale zakłócenia działalności jego jedynej (głównego) odbiorcy na niszowym rynku mogą mieć podobne konsekwencje - zatrzymanie produkcji ze względu na brak odbiorców wyrobów. Wyobraźmy sobie producenta mebli okrętowych wytwarzającego wyposażenie na potrzeby konkretnego statku. Jeśli na terenie stoczni dojdzie np. do wybuchu i w efekcie wstrzymana zostanie budowa producent mebli może mieć duże problemy ze znalezieniem alternatywnego odbiorcy swoich wyrobów.

Rozwiązaniem pozwalającym zmniejszyć ryzyko zakłóceń działalności spowodowanych szkodą u dostawców lub odbiorców są tzw. klauzule CBI (*Contingency Business Interruption*), które są rozszerzeniem głównej umowy BI. Dzięki nim również ryzyko szkody u kontrahentów ubezpieczonego przedsiębiorstwa zostaje przeniesione na jego ubezpieczyciela. Klauzule CBI można stosować także dla dostawców mediów zabezpieczając się tym samym przed przestojami (zakłóceniami) w działalności spowodowanymi brakiem dostawy wody, gazu, elektryczności czy sygnału telekomunikacyjnego.

Inne ciekawe rozszerzenie zakresu to klauzula ograniczenia (braku) dostępu. Intencją klauzuli jest neutralizacja ryzyka utraty lub zmniejszenia wpływów ubezpieczonego przedsiębiorstwa związanego z brakiem lub ograniczeniem dostępu do ubezpieczonej lokalizacji. Wbrew pozorom scenariusze takich sytuacji są realne. Powódź zalewająca drogi dojazdowe do zakładu, uszkodzenie jedynej drogi dojazdowej wskutek huraganu czy zamknięcie większego terenu z powodu skażenia po wybuchu, który miał miejsce w sąsiadujących zakładach chemicznych, mogą w określonych okolicznościach zostać objęte ochroną ubezpieczeniową.

W kolejnym niezablonowym rozszerzeniu wzięto pod uwagę aspekt tak zwanej atrakcyjności lokalizacji, który w niektórych rodzajach działalności (na przykład handel) może być decydujący o powodzeniu w biznesie. Aby skutecznie przyciągnąć klientów, właściciele centrów i parków handlowych muszą zadbać o to, aby przynajmniej jeden cieszący się niezaprzeczną renomą wśród klientów obiekt wielkopowierzchniowy (może to być hipermarket spożywczy, market budowlany lub kino) był zlokalizowany na ich terenie. Jeśli w dodatku taki swoisty „okręt flagowy” jest jedyny w regionie, to atrakcyjność centrum wzrasta.

Ponieważ klienci robią zakupy w pozostałych sklepach i butikach niejako przy okazji wizyty w „okręcie flagowym”, przyjeżdżając często z dość odległych miejscowości, jego zamknięcie na dłuższy czas (np. w wyniku pożaru) może spowodować w oczach klientów utratę atrakcyjności całego centrum, co przełoży się na zmniejszenie liczby kupujących w pozostałych sklepach, a więc spadek dochodów ich właścicieli.

Quo vadis BI?

Uważny czytelnik z pewnością zauważył, że w opisanych wyżej możliwych rozszerzeniach zakresu, mimo odejścia od warunku wystąpienia szkody w lokalizacji ubezpieczonego klienta, podstawowa zasada pozostała niezmienna: szkoda w utracie dochodów jest konsekwencją ubezpieczonego zdarzenia powodującego szkodę materialną. Wydaje się jednak, że rozwój nowych, alternatywnych rozwiązań związanych z Business Interruption zaowocuje na większą skalę konstrukcjami oderwanymi od tej aktualnej zasady.

Przełomowym wydarzeniem w podejściu do ryzyka był atak na budynek World Trade Center, który unaoczniał, jak realnym zagrożeniem także w kontekście zakłóceń w prowadzeniu działalności jest terroryzm. Innym kluczowym zagadnieniem była tak zwana pluskwa milenijna roku 2000. I chociaż ostatecznie skutki rzeczony pluskwy okazały się dużo mniejsze od katastroficznych, hipotetycznych snutych scenariuszy, to zagadnienie to uzmysłowiło światu jedno - w globalnym łańcuchu gospodarczym, gdzie dominującą rolę odgrywają systemy informatyczne, niepowetowane straty mogą zostać spowodowane awarią lub nieprawidłowym działaniem tychże systemów, utratą informacji i danych. Jak potencjalnie wielkie jest to zagrożenie, mogliśmy swego czasu zaobserwować przy okazji ataku wirusa „I love You”, który skasował ogromne ilości danych, nie powodując przy tym prawie wcale widocznych i namacalnych strat w samych urządzeniach. Konsekwencją przerwy w dopływie energii elektrycznej w północno-wschodniej części USA, która miała miejsce w 2003 roku, są straty szacowane na sześć miliardów dolarów. Przyczyną w tym przypadku nie było celowe działanie człowieka, lecz nieprawidłowe działanie systemów informatycznych dostawcy energii. Także w tej sytuacji utracone dochody wielokrotnie przewyższyły szkody materialne.

Reakcją na wzrastające potrzeby zabezpieczenia są pojawiające się rozwiązania ubezpieczeniowe oferujące rekompensatę z tytułu utraty przychodów spowodowanej naruszeniem bezpieczeństwa sieci, wirusa komputerowego, nieuprawnionego użycia komputera lub usługi sieciowej. Produkty tego typu mają szczególne znaczenie wszędzie tam gdzie prowadzenie działalności praktycznie zależy od właściwie działających systemów informatycznych. W pierwszej kolejności zainteresowane taką ochroną powinny być więc firmy z sektora finansowego, wśród nich: banki, fundusze inwestycyjne i... towarzystwa ubezpieczeń.

W najbliższych latach wysiłki kluczowych korporacji ubezpieczeniowych będą w dalszym ciągu zmierzały w kierunku okiełznania „ryzyk elektronicznych” i stworzenia coraz doskonalszych produktów dla wszystkich segmentów rynku. Problemy informatyczne dotyczą bowiem „solidarnie” i dużych i małych.

Uwaga ubezpieczycieli i reasekuratorów skupia się jednak także na innych współczesnych zagrożeniach. Przykładem odpowiedzi towarzystw ubezpieczeń na zmieniającą się rzeczywistość są dostępne na rynku europejskim ubezpieczenia rekompensujące farmerom stratę dochodów w wyniku przymusowego uboju bydła zarażonego tak zwaną chorobą wściekłych krów (BSE).

Na rynku polskim pojawiają się pierwsze umowy obejmujące zakresem ochrony utratę zysku będącą konsekwencją wstrzymania dostaw surowców (głównie gazu i ropy naftowej) w wyniku decyzji politycznych władz innego państwa. Biorąc pod uwagę znaczne uzależnienie Polski w tym zakresie od partnerów zagranicznych i wpływ polityki na decyzje podejmowane w tym sektorze gospodarki tak zwane „ryzyka polityczne” stają się realnym zagrożeniem.

Omawiając alternatywne formy ochrony ubezpieczeniowej warto również wspomnieć prace nad programami mającymi na celu objęcie ochroną szczególnych, wyselekcjonowanych dla określonych branż ryzyk. Ciekawym zagadnieniem w kontekście rekompensaty finansowej w przypadku nieuzyskania założonych dochodów są derywaty pogodowe stosowane z coraz większym powodzeniem w energetyce a także ich specyficzna odmiana przeznaczona dla branży turystyczno-hotelarskiej. W takim wypadku ochrona ubezpieczeniowa obejmuje nieosiągnięcie założonych dochodów spowodowanych zmniejszoną liczbą turystów ze względu na złą pogodę - czynnik kluczowy dla branży turystyczno-hotelarskiej. W przypadku szpitali takim szczególnym ryzykiem mogącym mieć wpływ na stratę dochodów może być jednoczesne zachorowanie większości personelu na chorobę zakaźną. W wyniku absencji personelu zmniejszy się zarówno liczba wykonywanych zabiegów, jak i liczba pacjentów (gdy wieść o „epidemii” się rozniesie).

Niezaprzeczalnie, nowe rozwiązania wyrastają ponad tradycyjne rozumienie ubezpieczeń od utraty zysku, ale nie oznacza to, że „klasyczne” formy znikną z obrotu gospodarczego. Trzeba podkreślić, że rozszerzenia ochrony są oferowane zwykle jako dodatek do podstawowej umowy Business Interruption. Część z omówionych powyżej nowych form ochrony nie jest stosowana na szeroką skalę a część z nich wciąż określa się mianem tzw. ryzyk specjalnych (Special Risks). Uniezależnienie odpowiedzialności towarzystwa ubezpieczeń od wystąpienia szkody materialnej jest bowiem poważnym wyzwaniem w kontekście oceny ryzyka i stawia przed ubezpieczycielami wiele problemów.

Wprowadzenie całkiem nowych rozwiązań nie jest i nie będzie możliwe bez zdobycia nowego *know-how*, prowadzenia nieustannej obserwacji zjawisk ekonomicznych i społecznych, analizy i przewidywania dalszego rozwoju zagrożeń, ścisłej współpracy z organizacjami monitorującymi ryzyko, opracowującymi środki prewencji, i to w kontekście znacznie szerszym niż zwykle się aktualnie przyjmować w odniesieniu do ubezpieczeń. W pewnym momencie będzie to jednak konieczne.

Grzegorz Koślak
grzegorz.koslak@bestia.pl

Materiały źródłowe:
www.hannover-re.com, www.munichre.com, www.swissre.com, www.wikipedia.org

