

Mam polisę, ale czy mam ubezpieczenie?

To pytanie jest aktualne od wielu lat. Większość czytelników swoje polisy utożsamia z ubezpieczeniem, a niektórzy nawet z dobrym ubezpieczeniem. Pogląd w samym założeniu jest błędny, gdyż polisa jest dokumentem potwierdzającym zawarcie określonej umowy ubezpieczenia, nie zaś potwierdzającym fakt ubezpieczenia. Zaprezentowane wyjaśnienie z całą pewnością nie rozjaśni sprawy, dlatego też uznałem, że warto to opisać szerzej, aby każdy posiadacz polisy wiedział, czy posiada tylko polisę, czy też ubezpieczenie.

Bardzo często słyszy się, że ktoś ma polisę, że ktoś chce kupić polisę, lub że jego polisa jest jedynie świstkiem papieru. Polisa to nie jest chleb, który kupujemy w sklepie, chociaż w tym aspekcie można ją do chleba porównać, gdyż zazwyczaj przy kupnie zależy nam by był dobry, smaczny i zdrowy. Podobnie jest z polisą, od której na pewno wymagamy, aby była dobra. Ale polisa i chleb to, niestety, nie to samo. W wypadku chleba decydujemy się na zakup dobrego i zdrowego produktu pomimo, że nie jest on tani. Zwykle jest to związane z naszymi preferencjami smakowymi i naszą dbałością o zdrowie. Wiedzy dostarcza nam telewizja i nieograniczony internet. W wypadku polisy jest nieco inaczej, gdyż nasze „chcieć” zazwyczaj nie przekłada się na „móc”. Dlaczego?

Ano dlatego, że na ubezpieczeniach nie znamy się tak dobrze jak na chlebie, „sklepów” z polisami jest zdecydowanie

mniej niż tych z chlebem, „piekarnie” naprawdę dobrych polis są rzadkością, a ich zakup wiąże się zazwyczaj z wyższym i już bardziej odczuwalnym kosztem.

Co wiemy o produkcie?

Większość z nas wie, że rodzaj zjadanego chleba wpływa na zdrowie. Wiąże się to z określoną świadomością konsumentów, a więc z posiadaniem określonej wiedzy w tym zakresie – im chleb jest zdrowszy, tym lepiej i nie szkodzi, że jest on droższy lub nawet drogi. Dlatego zamiast zwykłego chleba za ok. 3 złote, konsument bardzo często decyduje się na zakup bochenka za ok. 10 złotych.

Również potencjalni właściciele polis wiedzą, że od ich jakości, zależy to, w jakim stopniu chronią one ich interesy. Można zatem stwierdzić, że świadomość wśród tego typu klientów jest również wysoka.



Jerzy Różyk

Ponad 26 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 11 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych. Ukończył wydział inżynierski na WSUİB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejsze uczelni. Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

Ale w tym obszarze niestety nie ma to potwierdzenia w rzeczywistości. W posiadaniu klientów są bowiem dziesiątki tysięcy polis niedostatecznie chroniących ich interesy lub nie chroniących ich w ogóle. Odpowiednikiem takich polis jest kiepski chleb, który nie specjalnie



Zainteresowanie drogimi polisami jest raczej niewielkie. Nie jest to jednak spowodowane tym, że dobre polisy nie są potrzebne, a tym, że przewoźnicy nie chcą płacić więcej. Wynika to bez wątpienia z faktu, że kupują je od „pośredników” ubezpieczeniowych (nie mylić z pośrednikami), którzy nie mają o tych ubezpieczeniach zielonego pojęcia lub sprzedają polisy jedynie dla prowizji.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYDYCJA-LOGISTYKA

**Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego**

**Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum**

szkodzi lub chleb, który wręcz negatywnie wpływa na zdrowie.

Czy zatem społeczeństwo dysponuje odpowiednią wiedzą w tym zakresie? Niestety nie. A to dlatego, że klient porównuje polisę właśnie do chleba, ale jedynie w ujęciu per jednostkowy produkt. Uznaje więc, że skoro jest mowa o polisie, to chodzi o taką, która zapewnia spodziewaną ochronę. A ponieważ polisa polisie nierówna, a obie często odstają od rzeczywistości, potwierdza to ocenę, że wiedza w tym zakresie jest raczej mizerna.

Dostępność produktu...

Problem z zakupem chleba nie istnieje, gdyż jest dostępny w każdym sklepie spożywczym, których we własnym otoczeniu mamy zazwyczaj sporo. Chęć wykupienia polisy zazwyczaj wiąże się z wizytą w placówce zakładu ubezpieczeń, w agencji ubezpieczeniowej lub z koniecznością znalezienia pośrednika, który przyjedzie do nas do domu. Oczywiście, w niektórych rejonach kraju z ową dostępnością jest różnie, ale na wsiach sklepów jest również mniej niż w miastach. Jednak kupowanie polisy nie jest już takie proste jak w przypadku chleba. Na jej zakup tracimy zazwyczaj więcej czasu niż na zakup chleba, ale polisy nie kupujemy codziennie.

... dobrego produktu

Problemów z wyborem dobrego chleba raczej nie ma, gdyż w zasadzie jego jakość wyznacza sama cena. Jego zakup może ograniczać jedynie brak produktu w danym sklepie, ale przecież niedaleko znajdują się inne.

Zakup dobrej polisy nie jest już sprawą tak prostą. Nie wystarczy bowiem udać się do najbliższej agencji ubezpieczeniowej lub placówki zakładu ubezpieczeń, aby otrzymać dobry produkt. Jego jakość zależy bowiem od kompetencji i wiedzy osoby, która nam taką polisę proponuje.

Nie jest tajemnicą, że większość agentów i brokerów ubezpieczeniowych, bądź pracowników firm ubezpieczeniowych nie dysponuje odpowiednią wiedzą pozwalającą na dopasowanie zakresu ubezpieczenia do faktycznych potrzeb klienta.

W grupie ubezpieczeń OC, do której należą ubezpieczenia OCP i OCS, najistotniejszym elementem jest bowiem charakter i aspekty wykonywanej przez klienta działalności oraz zakres ponoszonej w związku z tym odpowiedzialności. Do oceny tego, niestety, nie wystarczy zwykła wiedza ubezpieczeniowa, która i tak często stoi na niskim poziomie, ale gruntowna znajomość specyfiki działalności prowadzonej przez klienta oraz prawa, które

Konieczność zapłacenia z własnej kieszeni odszkodowania w wysokości np. 100 tys. złotych, to nie to samo co ból brzucha, zatem skutek zakupu kiepskiej polisy może być znacznie bardziej opłakany, aniżeli przy zakupie kiepskiego chleba. Dlatego przy zakupie polisy OCP i OCS bezwzględnie należy zwrócić się do eksperta, który oprócz wiedzy ubezpieczeniowej dysponuje również wiedzą prawniczą, potrafi ocenić ryzyko transportowe oraz „uszyć” polisę na miarę danego klienta. To, czy przewoźnicy i spedytorzy wolą ryzykować zapłatę owych 100 tys. złotych i będą dalej korzystać z usług ubezpieczeniowców rzemieślników, zależy już niestety od nich samych.



Potencjalni właściciele polis wiedzą, że od ich jakości zależy to, w jakim stopniu chronią one ich interesy. Można zatem stwierdzić, że świadomość wśród tego typu klientów jest również wysoka. Ale w tym obszarze nie ma to potwierdzenia w rzeczywistości.

reguluje tę działalność i które ma zastosowanie przy określaniu odpowiedzialności klienta za skutki jej prowadzenia. Sprzedawca polisy, szczególnie OCP i OCS, powinien zatem legitymować się wiedzą z zakresu specyfiki działalności prowadzonej przez danego klienta, posiadać szeroką wiedzę prawniczą oraz specjalizować się w tego typu ubezpieczeniach. Dopiero to pozwoli na zagwarantowanie, że polisy, które klienci kupują mają jakąkolwiek wartość. Pozwoli też na zdanie się na specjalistę w sytuacji, gdy sami nie są w stanie tego ocenić.

Można zatem postawić wniosek, że skoro jakość polis będących w posiadaniu przewoźników i spedytorów jest kiepska, źródła w których kupują te polisy również są kiepskie, a skoro źródła są kiepskie, to i kupowane tam polisy nie mogą być dobre.

Jeśli będą musieli zapłacić taką kwotę, gdyż kiepska polisa jej nie pokryje, może im pozostać już tylko jedzenie kiepskiego chleba. Jedzenie kiepskiego chleba może zaś przyprowadzić o ból brzucha, a wtedy raczej kiepsko się pracuje. Zatem...

Aspekt ceny

Zakładamy, że przewoźnik uświadomiony w zakresie zdrowego żywienia, zamiast zwykłego chleba za ok. 3 złote, decyduje się na kupowanie chleba za ok. 10 złotych. Jakże ma to jednak przełożenie na jego portfel? Jeśli posiada czteroosobową rodzinę, osoby dorosłe pracując, dzieci chodzą do szkoły, to w skali roku na zwykły chleb musi wydać 1 095 zł., na dobry – 3 650 zł. Przy zakupie dobrego chleba, w skali roku, dodatkowo wyda 2 555 złotych – (10 zł – 3 zł) x 365 dni.

Ten sam przewoźnik chcąc kupić polisę OCP, co jest oczywiste, zapłaci za nią o wiele więcej, aniżeli za jeden chleb. Polisa jest bowiem roczna, zatem i różnica w cenie jest uzasadniona. Analizując polisy OCP będące w posiadaniu przewoźników (również spedytorów), ich ceny kształtują się najczęściej w przedziale 1-3 tys. zł., przy czym mówimy tutaj o polisach standardowych, które z dobrą jakością nie muszą mieć wiele wspólnego. Jeśli zatem średni dzienny koszt takiej polisy wynosi 2 tys. zł i podzielimy to przez 365 dni, to dziennie wyda ok. 5,50 zł. Koszt ten jest niewiele większy od kosztu zwykłego chleba, ale o wiele mniejszy od kosztu dobrego chleba. Uwzględniając stosunek ceny zwykłego do dobrego chleba, koszt zakupu dobrej polisy mógłby wynieść średnio ok. 6 tys. zł. (3 x 2 tys. zł).

Taka symulacja jest jednak obarczona błędem, a precyzyjne wyliczenie nie jest proste, gdyż składki z działalności transportowej lub spedycyjnej i trudno jest precyzyjnie określić, ile trzeba zapłacić za polisę, a ile za dobrą polisę. Uwzględniając jedynie powyższe założenia polisa powin-

Warto wyciągnąć wnioski

Doświadczenie wskazuje, że zainteresowanie drogimi polisami jest raczej niewielkie. Nie jest to jednak spowodowane tym, że dobre polisy nie są potrzebne, a tym, że przewoźnicy za swoje polisy nie chcą płacić więcej. Wynika to bez wątpienia z faktu, że kupują je od „pośredników” ubezpieczeniowych (nie mylić z pośrednikami), którzy nie mają o tych ubezpieczeniach zielonego pojęcia lub sprzedają polisy jedynie dla prowizji. Interes klientów jest dla nich bez znaczenia. Takie polisy mają zazwyczaj wady, które uwidaczniają się dopiero po szkodzie, gdy zakład ubezpieczeń nie wypłaci odszkodowania. Dlatego też utarł się w branży TSL pogląd, że polisa polisa, a zakład ubezpieczeń i tak robi wszystko, żeby nie wypłacić odszkodowania. Skoro najważniejszym jest, żeby można było okazać „papierek” po otrzymaniu zlecenia, to po co więc wydawać pieniądze na dobrą polisę.

Znając mentalność naszych przewoźników i spedytorów, taki pogląd będzie się utrzymywał do czasu, gdy metodą prób i błędów sami znajdą właściwe rozwiąza-



CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

www.cds-odszkodowania.pl



W grupie ubezpieczeń OC najistotniejszym elementem jest charakter i aspekty wykonywanej przez klienta działalności oraz zakres ponoszonej w związku z tym odpowiedzialności. Do oceny tego nie wystarczy zwykła wiedza ubezpieczeniowa, ale gruntowna znajomość specyfiki działalności prowadzonej przez klienta oraz prawa, które reguluje tę działalność i które ma zastosowanie przy określaniu odpowiedzialności klienta za skutki jej prowadzenia.

na kosztować trzy razy więcej niż kosztuje. Posiadając tanią polisę należy zatem zadać sobie pytania: Czy aby chroni nas ona w dostatecznym stopniu? Czy pokrywa jedynie część naszej odpowiedzialności? A może nie chroni nas w ogóle?

nie. I choć zasada ta jest znana od wieków, jej stosowanie w obszarze TSL powoduje często, że owe błędy kosztują przewoźników i spedytorów grube tysiące euro. Takie uczenie się na swoich błędach jest więc bardzo kosztowne.

Dla porównania podam, że studia I stopnia w wielkiej Brytanii z zakwaterowaniem i wyżywieniem to wydatek rządu ok. 150 tys. zł. Zatem nauka rozważnego podchodzenia do kwestii ubezpieczenia swojej odpowiedzialności jest o wiele za droga, a dodatkowo w odróżnieniu od studiów, przewoźnik lub spedytor nie otrzymuje za nią czerwonego paska na dyplomie, a jedynie czerwone liczby ze znakiem minus na wyciągach bankowych.

Zamieszczając swoje publikacje w prasie branżowej i na portalach transportowych, za każdym razem mam nadzieję, że przyczyni się to do zmiany mentalności uczestników sektora TSL i zaczną oni stosować metodę prób, ale przed zawarciem ubezpieczenia, a nie po wykupieniu polisy. Póki co tyleż samo klientów zwraca się do nas z zapytaniem o ubezpieczenie, co z prośbami o pomoc przy szkodach. Powiedzmy, że w tym aspekcie jest remis, czyli rynek TSL statystycznie gra jak polska reprezentacja piłki nożnej na stadionie narodowym. A jakość gry naszej reprezentacji mogą łatwo ocenić sami przewoźnicy i spedytorzy – pamiętajcie tylko o jednym, stawiając jej niską notę, taką samą stawiacie sobie. ◀

Jerzy Różyk
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie
www.cds-odszkodowania.pl