

MATEUSZ KITA*

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

**UBEZPIECZENIA UTRATY ZYSKU
JAKO ELEMENT PROGRAMU UBEZPIECZENIA
PRZEDSIĘBIORSTWA PRODUKCYJNEGO**

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa, szkoda, ubezpieczenia, utrata zysku.

Abstrakt: Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie obecnego stanu teorii ubezpieczeń utraty zysku oraz wskazanie możliwych kierunków ich rozwoju. W artykule przedstawiono dwa studia przypadku – szkody skutkujące utratą zysku. Na ich podstawie wskazano dwa zasadnicze kierunki rozwoju ubezpieczeń utraty zysku. Pierwszy odnosi się do poszerzania kategorii ryzyk uznawanych za ubezpieczalne. Drugi zaś – do poprawy jakości samych ubezpieczeń i usprawniania procedury likwidacji szkody.

**BUSINESS INTERRUPTION INSURANCE
AS AN ELEMENT OF PRODUCTION COMPANY INSURANCE PROGRAM**

Keywords: business interruption, enterprise, insurance, loss.

Abstract: The aim of this article is to present current theory of business interruption insurance and the possibilities of their further development. There are 2 case studies presented in the article – losses resulting with business interruption. Based on them there are 2 main findings. The first is that there is a need for widening the array of risks that are considered insurable. The second is that the quality of insurance products and loss adjustment process needs to be improved.

Translated by Mateusz Kita

Data wpłynięcia: 22.11.2012; data zaakceptowania: 25.02.2013.

* Dane kontaktowe: mateuszkita@gmail.com, Katedra Zarządzania Finansami, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, ul. Gagarina 13a, 87-100 Toruń.

■■■ WSTĘP

Ubezpieczenia mienia podmiotów gospodarczych są istotnym elementem rynku finansowego. Tę tezę potwierdza zarówno ich funkcja, jak i rozmiary ich rynku. Podstawową funkcją ubezpieczeń mienia jest zapewnienie środków finansowych na odtworzenie majątku w razie jego zniszczenia bądź uszkodzenia wskutek zdarzenia losowego (Hadyniuk 2000: 63–64). Ta funkcja jest istotna zarówno z mikro-, jak i makroekonomicznego punktu widzenia, pozwala bowiem przedsiębiorcom przetrwać szereg negatywnych zdarzeń losowych. Rozmiar rynku rzeczonych ubezpieczeń także jest znaczny, szacuje się go na ok. 6 mld zł w Polsce (KNF 2011) i ok. 400 mld USD na świecie (Mildenhall 2012).

Niniejszy artykuł ma za zadanie pokazać, że w nowoczesnej gospodarce klasyczne ubezpieczenie mienia powinno być uzupełniane odpowiednim ubezpieczeniem utraty zysku, aby realizowany był podstawowy cel programu ubezpieczenia – umożliwienie przedsiębiorcy dalszej działalności.

1. RYS HISTORYCZNY – UBEZPIECZENIA MIENIA

Korzenie ubezpieczeń ogniowych sięgają XVII w. Najczęściej jako impuls do ich powstania wskazuje się wielki pożar Londynu z 1666 r. (Galey, Kuhn 2009: 7). Pożar miał swoje źródło w piekarni i przez pięć dni strawił 13 tys. domów. To zdarzenie stworzyło popyt na ubezpieczenia mienia. W odpowiedzi – kilka instytucji zaczęło zapewniać podaż.

Pierwsze przypadki ubezpieczania szkód następczych i zysku utraconego datuje się na przełom XVIII i XIX w., kiedy to Minevra Universal zaczęła oferować taki produkt na rynku brytyjskim (Meier i in. 2004: 6–7). W ślad za rynkiem brytyjskim podążał niemiecki, proponując od 1817 r. ubezpieczenie utraty czynszu jako dodatek do ubezpieczeń ogniowych nieruchomości będących przedmiotem najmu. Rok 1821 przyniósł znaną do dziś metodę kalkulacji odszkodowania opartą na okresie przerwy w działalności liczoną w dniach. Rok 1899 z kolei uważa się za powstanie dominującego dziś modelu ubezpieczenia opierającego się na przychodach jako kluczowym parametrze.

Wiek XX i rewolucja technologiczna przyniosły wprowadzenie ubezpieczeń utraty zysku kroczących w ślad za awarią maszyn. W 1910 r. niemiecki organ nadzoru zatwierdził taki produkt finansowy i dopuścił go do sprzedaży.

1.1. Znaczenie ubezpieczeń utraty zysku we współczesnej gospodarce

We współczesnej gospodarce przerwa w działalności wywołana zdarzeniem losowym może być bardziej dotkliwa niż do tej pory. Dzieje się tak z czterech powodów. Po pierwsze, na skutek coraz szybszego transferu technologii oraz łatwiejszej dostępności kapitału przewaga konkurencyjna coraz rzadziej jest budowana na podstawie majątku trwałego. Na znaczeniu zyskują posiadane kontakty handlowe, kompetencje kluczowych pracowników czy kultura organizacyjna. Klasyczne ubezpieczenie mienia nie chroni tych elementów.

Po drugie, wraz z postępem globalizacji nasila się konkurencja. Nieobecność na rynku przez okres potrzebny na odtworzenie majątku trwałego może spowodować, że dotychczasowi klienci przedsiębiorstwa dotkniętego szkodą znajdą nowych partnerów handlowych.

Po trzecie, presja na wzrost efektywności gospodarowania sprawia, że rosną oczekiwania właścicieli kapitału odnośnie do stabilności strumienia dywidendy. Nowoczesne formy finansowania kapitałem obcym również wymagają stabilnych przychodów. Przerwa w ich strumieniu może wywołać zachwianie płynności.

Po czwarte zaś, outsourcing i specjalizacja produkcji zwiększają liczbę i rozległość geograficzną powiązań biznesowych. W rezultacie zdarzenie losowe u dostawcy może powodować trudności z zachowaniem ciągłości działalności w całym łańcuchu dostaw¹.

2. KLASYFIKACJA UBEZPIECZEŃ UTRATY ZYSKU

Ubezpieczenia utraty zysku w polskiej systematyce są klasyfikowane jako ubezpieczenia finansowe (Ustawa o działalności ubezpieczeniowej 2003). Obecnie do grupy ubezpieczeń utraty zysku zalicza się trzy podstawowe produkty kroczące odpowiednio za:

- ubezpieczeniem mienia od ognia i innych zdarzeń losowych/wszystkich ryzyk;
- ubezpieczeniem maszyn od awarii;
- ubezpieczeniem wszystkich ryzyk budowy i montażu.

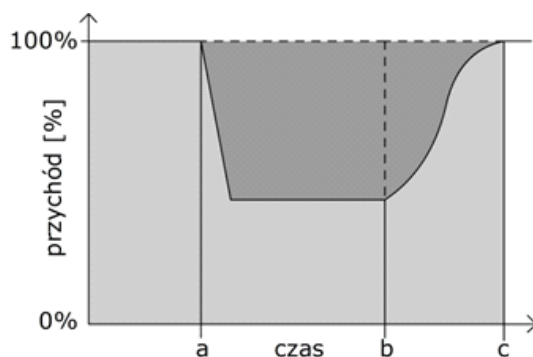
Przed przejściem do omawiania cech poszczególnych produktów warto wskazać cechy wspólne. Po pierwsze, wszystkie one stanowią dodatek do

¹ Por. przypadek Western Digital (Bohn 2011).

ubezpieczenia mienia. Zdarzenie objęte zakresem ubezpieczenia bazowego jest równocześnie początkiem okresu odszkodowawczego w odpowiednim ubezpieczeniu utraty zysku. Po drugie, taki sam jest przedmiot ubezpieczenia i sposób ustalenia sumy ubezpieczenia. Przedmiotem ubezpieczenia jest zysk ubezpieczeniowy brutto rozumiany jako różnica między przychodami z działalności operacyjnej i kosztów zmiennych. Suma ubezpieczenia powinna być ustalona na poziomie planowanego zysku ubezpieczeniowego brutto w maksymalnym okresie odszkodowawczym. Ten ostatni zaś powinien być ustalony jako maksymalny czas potrzebny na wznowienie działalności po szkodzie.

We wszystkich ubezpieczeniach utraty zysku zbliżony jest też model czasowy związany z wypłatą odszkodowania. Można go przedstawić za pomocą wykresu.

Wykres 1. Model czasowy w ubezpieczeniu utraty zysku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Meier i in. 2004: 20.

Na powyższym wykresie na osi czasu są wskazane trzy terminy. Pierwszy, oznaczony literą „a”, to data powstania szkody w mieniu. Od tej chwili generowany przez przedsiębiorstwo strumień przychodów gwałtownie maleje – wyprzedawane są bowiem zapasy magazynowe. Po ich wyprzedaniu zostaje osiągnięty stabilny poziom przychodu generowanego przez te części przedsiębiorstwa, które nie zostały dotknięte szkodą. Trwa odbudowa. W terminie „b” majątek produkcyjny przedsiębiorstwa zostaje odtworzony, moce produkcyjne wzrastają do stanu sprzed szkody. Ten termin jest nazywany osiągnięciem technicznej gotowości przez przedsiębiorstwo (Meier i in. 2004: 20). Ponieważ jednak odbudowa pożądanych stanów magazynowych oraz relacji handlowych

wymaga czasu, poziom przychodu sprzed szkody jest osiągnięty dopiero w chwili „c” nazywanej momentem osiągnięcia komercyjnej gotowości.

2.1. Ubezpieczenie utraty zysku wskutek ognia i innych zdarzeń losowych/wszystkich ryzyk

Rolą tego ubezpieczenia, znanego też jako ubezpieczenie business interruption (BI), jest zwiększenie prawdopodobieństwa przetrwania przez przedsiębiorstwo skutków przestoju wywołanego szkodą spowodowaną czynnikami zewnętrznymi. Pozwala ono na pokrycie negatywnych konsekwencji spadku przychodów oraz pokrycie dodatkowych kosztów działalności poniesionych w celu ograniczenia spadku przychodów. Ten drugi element może być istotny, gdyż pozwala na zachowanie relacji handlowych z klientami.

Ubezpieczenie BI pozwala uzyskać środki na bieżącą obsługę kosztów stałych przedsiębiorstwa, takich jak np. wynagrodzenia pracowników stałych, opłaty licencyjne, czynsze, obsługa kredytów. Dodatkowo, dzięki możliwości zachowania kadry pracowniczej ułatwia wznowienie działalności po odtworzeniu mienia.

Dziś istnieje możliwość rozszerzenia jego zakresu o tzw. Contingent BI (CBI). Jego celem jest pokrycie utraconego zysku ubezpieczeniowego brutto oraz dodatkowych kosztów działalności wskutek szkody w mieniu, które nie znajduje się w posiadaniu ubezpieczonego (Galey 2002). Najbardziej popularne i dostępne również na polskim rynku są dwa elementy CBI.

Pierwszym jest klauzula odbiorców i dostawców (OWU Ergo Hestii 2010) pokrywająca zysk utracony wskutek przerwy w produkcji spowodowanej określonym zdarzeniem losowym u dostawcy lub niemożności zbytu produktów wskutek szkody u odbiorcy. Pokrywa ona też dodatkowe koszty nabycia komponentów od innego dostawcy oraz koszty poszukiwania innych odbiorców lub konsekwencje konieczności obniżenia ceny. Niektórzy ubezpieczyciele do grona dostawców włączają także dostawców mediów. Dzięki temu istnieje możliwość rekompensaty kosztów przestoju w razie przerwy w dostawie gazu, energii elektrycznej, paliw płynnych, wody itp. oraz zwiększonych kosztów działalności poniesionych na zorganizowanie zastępczych dostaw mediów.

Drugim elementem jest klauzula braku dostępu (OWU Allianz 2007). Ona z kolei zapewnia odszkodowanie, gdy zysk zostaje utracony przez zablokowanie dojazdu do ubezpieczonej lokalizacji. Pozwala też na pokrycie kosztów budowy tymczasowej drogi dojazdu.

Znaczenie ubezpieczenia BI jest szczególnie duże w przypadku przedsiębiorstw opierających znaczną część swojej produkcji na jednej lokalizacji, mających wysoki stopień dźwigni operacyjnej i/lub finansowej oraz tych, których czas odbudowy po szkodzie byłby długi. Rozszerzeniem CBI powinny w pierwszej kolejności interesować się podmioty opierające swą działalność na jednym dostawcy i/lub odbiorcy. Prawdopodobieństwo wystąpienia szkody w mieniu uruchamiającej ochronę w zakresie BI również jest istotne, lecz znajduje ono odzwierciedlenie także w koszcie ochrony ubezpieczeniowej.

2.2. Ubezpieczenie utraty zysku wskutek awarii maszyn

Drugim produktem z omawianej rodziny jest ubezpieczenie utraty zysku wskutek awarii maszyn – Machinery Loss of Profit (MLoP). Jego rola sprowadza się do ograniczenia negatywnego wpływu spadku przychodów wywołanego awarią maszyny na wynik finansowy przedsiębiorstwa. Działa ono podobnie jak ubezpieczenie BI, z tym że zdarzeniem rozpoczynającym okres odszkodowawczy jest tu ubezpieczona awaria maszyny. To ubezpieczenie rzadziej niż BI może decydować o przetrwaniu przedsiębiorstwa, koncentruje się raczej na wygładzeniu wahań wyniku finansowego. Jego znaczenie jest szczególnie duże dla przedsiębiorców opierających swoją działalność na kluczowej linii technologicznej lub tych, u których występują wyraźne wąskie gardła w procesie produkcji, a także gdy maszyna charakteryzuje się długim czasem naprawy lub odtworzenia. W ich przypadku nawet niewielka pod względem kosztów naprawy awaria może spowodować znaczną utratę przychodów.

2.3. Ubezpieczenie utraty zysku wskutek opóźnienia inwestycji

Trzecim i ostatnim ubezpieczeniem utraty zysku jest ubezpieczenie rekompensujące skutki opóźnienia oddania inwestycji zwane ubezpieczeniem Advanced Loss of Profit (ALoP) lub Delay in Start-up (DSU). Jego rolą jest zapewnienie oczekiwanego strumienia przychodów z inwestycji, także gdy jej zakończenie opóźni się wskutek szkody. Rozwój tego produktu w ostatnich latach był wywołany rozwojem nowoczesnych form finansowania inwestycji, m.in. project finance (Czerkas 2001), i wzrostem zapotrzebowania na przewidywalność przychodów (Bomelli 2003: 4). Zakresem ubezpieczenia jest objęta ta część przewidywanych przychodów, która jest przeznaczona na finansowanie zadłu-

żenia oraz na zysk netto. Mogą być również pokryte dodatkowe koszty poniesione w celu uniknięcia opóźnienia (Bomelli 2003: 7–8).

Ubezpieczenie ALoP jest bardziej skomplikowane od omawianych poprzednio, ponieważ opiera się wyłącznie na przewidywanych przychodach. Kalkulacja sum ubezpieczenia i odszkodowań w ubezpieczeniu BI i MLoP mogą czerpać z danych historycznych. W ubezpieczeniu ALoP dane historyczne nie istnieją.

Czynnikiem wprowadzającym element wymierności do ubezpieczenia ALoP jest zdarzenie definiowane jako szkoda. Musi być to zniszczenie lub uszkodzenie mienia objęte zakresem bazowej umowy ubezpieczenia (OWU PZU 2007). Przykładami mogą tu być szkody żywiołowe, błąd projektanta lub wykonawcy czy uszkodzenie mienia w transporcie na plac budowy.

Pewną nowością w ubezpieczeniach ALoP jest możliwość ich rozszerzenia o elementy CBI, takie jak klauzule dostawców lub odbiorców (OWU PZU 2007). Pierwsza z nich pozwala na pokrycie skutków opóźnienia wynikającego ze szkody rzeczowej u producenta komponentu niezbędnego w procesie inwestycyjnym. Druga zaś może być istotna wówczas, gdy przychody z danej inwestycji są uzależnione od zakończenia innej inwestycji przez podmiot trzeci. Ryzyka niemające przyczyny w szkodzie rzeczowej, takie jak np. niedotrzymanie terminów czy upadłość wykonawcy, pozostają nieubezpieczone.

Znaczenie tego produktu jest tym większe, im terminowość otrzymywania zaplanowanego strumienia przychodów jest istotniejsza dla inwestora – w szczególności, gdy przychody te mają służyć finansowaniu zadłużenia bądź kolejnej inwestycji i są kluczowe dla zachowania płynności. Znaczenie ALoP jest największe, gdy opóźnienie w zakończeniu inwestycji może długookresowo wpłynąć na rentowność przedsięwzięcia, co może mieć miejsce w przypadku pionierskich projektów. Należy mieć jednak na uwadze, że odszkodowanie wypłacane w ramach ALoP jest zawsze ograniczone w czasie zastosowaniem maksymalnego okresu odszkodowawczego.

2.4. Ubezpieczenia utraty zysku – perspektywy na przyszłość

Ubezpieczenia utraty zysku rozwijają się dynamicznie. Można zauważyć trzy główne obszary, w których może nastąpić postęp.

Pierwszym z nich jest katalog ubezpieczeń bazowych, na których może być zbudowane ubezpieczenie utraty zysku. Można wyobrazić sobie ubezpieczenie utraty zysku kroczące w ślad za ubezpieczeniem AutoCasco, NNW czy nawet OC.

Drugim z obszarów jest rozszerzenie katalogu mienia osób trzecich, w którym szkoda może uruchamiać wypłatę odszkodowania z ubezpieczenia utraty zysku. Przykładem może tu być sytuacja utraty atrakcyjności lokalizacji wskutek szkody w sąsiedztwie (Galey, Kuhn 2007: 20).

Trzecim z obszarów jest rozszerzenie katalogu zdarzeń pokrytych ubezpieczeniem poza te wywołane szkodą rzeczową. Ubezpieczenie ALoP mogłoby być rozszerzone o skutki przekroczenia harmonogramu przez wykonawcę². Innym przykładem może być uzupełnienie ubezpieczenia BI o skutki awarii systemu informatycznego (Galey, Kuhn 2007: 21) lub wybuchu choroby zakaźnej (Galey, Kuhn 2007: 22). Wspomina się także o zdarzeniach jeszcze mniej uchwytnych, jak np. pojawienie się negatywnych komunikatów prasowych czy pogorszenie parametrów wody oraz powietrza (Galey, Kuhn 2007: 25).

3. ZNACZENIE UBEZPIECZEŃ UTRATY ZYSKU

Po omówieniu teoretycznych podstaw ubezpieczeń utraty zysku warto spojrzeć na praktyczne przykłady szkód, w których te ubezpieczenia znalazły zastosowanie. Przytoczone tu przykłady pochodzą z badań prowadzonych przez autora w latach 2009–2012. Badania te obejmowały wywiady z osobami uczestniczącymi w procesie likwidacji szkód oraz analizę dokumentacji źródłowej. Ze względu na tematykę dotyczącą informacji niejawnych nie ma możliwości zaprezentowania nazw podmiotów dotkniętych szkodą. Opisane tu przypadki zostaną nieco uproszczone dla przejrzystości wyводу.

3.1. Przykład szkody powstałej wskutek awarii maszyn

Elektrociepłownia w jednym z miast średnich rozmiarów opierała swoją działalność na kilku blokach gazowo-parowych. Alternatywnie działalność mogła być wspomagana niewielkim blokiem węglowym. Jeden z bloków gazowo-parowych był dla przedsiębiorstwa kluczowy, gdyż generował ponad 50% wytwarzanej energii.

Przychody przedsiębiorstwa pochodziły ze sprzedaży energii elektrycznej i ciepłej generujących odpowiednio $\frac{2}{3}$ i $\frac{1}{3}$ przychodów. W ujęciu rocznym przychody oscylowały w okolicach 100 mln zł i charakteryzowały się silną sezonowością. Elektrociepłownia miała naturalny monopol lokalny.

² Choćby gdy przyczyna jest niezależna od stron – np. warunki atmosferyczne.

Szkoda, do której doszło, polegała na dostaniu się ciała obcego do turbiny kluczowego bloku gazowo-parowego. To zdarzenie spowodowało zablokowanie wirnika – turbina przestała wytwarzać energię. Szkoda znalazła pokrycie zakresem ubezpieczenia maszyn od awarii. Sama naprawa była dość prosta i nie wiązała się z istotnymi kosztami. Trudność była jednak związana z samym czasem naprawy. Po pierwsze, skomplikowane było ustalenie przyczyny szkody. Prace doradcy technicznego zmierzające do ustalenia przyczyny zdarzenia trwały 45 dni. Badania wykazały, że konieczne jest wykonanie prac na płycie nośnej i naprawa wirnika u producenta. Pierwsza z czynności zajęła kolejne 2,5 miesiąca, wirnik został naprawiony w międzyczasie. Ostatni miesiąc pochłonął montaż elementów oraz testy i rozruch turbiny po naprawie. W ujęciu łącznym czas od powstania szkody do wznowienia działalności wynosił pięć miesięcy.

Spadek przychodów elektrociepłowni miał dwa źródła: ograniczenie produkcji o 60% i niemożność pobierania tzw. opłat za gotowość. Na ograniczenie wielkości strat wpłynęła z kolei data powstania szkody – miała ona miejsce bezpośrednio na koniec sezonu grzewczego, a więc w okresie niższych przychodów.

Spadek przychodów ze sprzedaży, po potrąceniu franszyzy redukcyjnej, przełożył się na ok. 2,5 mln zł odszkodowania. Podobną kwotę wygenerował spadek wpływów z tytułu „opłat za gotowość”. Ponadto, odszkodowanie pokryło dodatkowe koszty działalności, takie jak zakup węgla służący ograniczeniu spadku produkcji czy konieczność zakupu energii elektrycznej na potrzeby własne. Ochroną ubezpieczeniową były również objęte koszty biegłych rewidentów pracujących nad rzetelną kalkulacją szkody. W rezultacie wypłacone odszkodowanie osiągnęło ok. 60% rocznego zysku przedsiębiorstwa. Brak ubezpieczenia utraty zysku wskutek awarii maszyny mógłby skutkować zachwianiem płynności finansowej.

Opisywana szkoda była prosta z punktu widzenia ubezpieczenia utraty zysku, gdyż przychody i koszty działalności elektrociepłowni bardzo dobrze poddają się planowaniu. Po drugie zaś, ze względu na monopol lokalny nie istniało ryzyko utraty rynku wskutek przerwy w działalności. Po trzecie zaś, dzięki działalności operatora energetycznego minimalizowane jest sprzężenie z ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej, kiedy to przerwa w dostarczaniu produktu może skutkować roszczeniami odbiorców. Ta specyfika sprawia, że w mniejszym stopniu ponoszone są koszty dodatkowe mające na celu zachowanie ciągłości dostaw.

3.2. Przykład szkody powstałej wskutek ognia

Drugi przykład szkody dotyczy przedsiębiorstwa z branży drzewnej. Do pożaru doszło w jednym z zakładów produkujących wyroby dla sektora budowlanego w końcowym etapie procesu produkcyjnego. Wyroby, przed przekazaniem ich na magazyn, są suszone w specjalistycznych suszarniach. Proces technologiczny wymaga użycia temperatur przekraczających 100°C i wiąże się z podwyższonym ryzykiem ogniowym. W jednej z komór suszarni doszło do pożaru, który mimo interwencji zakładowej straży pożarnej wydostał się z komory i w znacznym stopniu uszkodził budynek suszarni. W rezultacie produkcja w zakładzie została wstrzymana.

Ze względu na wdrożone ubezpieczenie utraty zysku poszkodowany wspólnie z ubezpieczycielem podjęli decyzję o przyspieszonej odbudowie uszkodzonego mienia, licząc się z podwyższonymi kosztami. Koszt odbudowy wyniósł 4,5 mln zł. Naprawa trwała trzy miesiące. Większych trudności przysporzyła likwidacja szkody związanej z utraconym zyskiem brutto. Wynikało to z kilku przyczyn.

Po pierwsze, charakterystyka procesu sprzedaży na tym rynku wymaga utrzymywania zapasów buforowych. Produkcja odbywa się pod przewidywaną sprzedaż, ale z pewnym wyprzedzeniem, by możliwa była realizacja bardzo dużych zamówień. Ponadto, sprzedaż charakteryzuje się sezonowością zbliżoną do sezonowości w sektorze budowlanym. Do szkody doszło w okresie niższej sprzedaży – okresie odbudowywania zapasów buforowych. W rezultacie po szkodzie istniała możliwość zaspokajania bieżącego popytu przez zmniejszanie stanów magazynowych – nie pojawił się więc natychmiastowy spadek przychodów.

Po drugie, analizy rynku wskazywały planowany wzrost popytu. Podjęto więc decyzje o zwiększeniu produkcji do granic możliwości produkcyjnych zakładu. Oparcie się na danych historycznych wydawało się więc niewłaściwe.

Jednocześnie nie istniała możliwość podzlecenia suszenia podmiotowi zewnętrznemu ze względu na trudności technologiczne.

Właściwym sposobem obliczenia odszkodowania okazało się tu skalkulowanie marży brutto na planowanej produkcji w okresie przerwy w działalności i oparcie na niej kalkulacji odszkodowania. W tym ujęciu szkoda wynikająca z utraty zysku przekroczyła 4 mln zł, niemal dwukrotnie powiększając łączną wartość odszkodowania. Proces likwidacji szkody trwał ok. 12 miesięcy i wymagał znacznego zaangażowania zewnętrznych ekspertów.

Nie istniała możliwość uchwycenia negatywnego wpływu ograniczenia dostaw na relacje handlowe poszkodowanego. Klienci poszkodowanego byli zmuszeni do szukania innych dostawców, co mogło odbić się negatywnie na przyszłej sprzedaży – nawet w perspektywie wieloletniej. Dzięki przyspieszonej odbudowie uszkodzonego mienia ten efekt był jednak z pewnością mniejszy.

3.3. Komentarz do studiów przypadku

Przedstawione szkody były bardzo różne – nie tylko ze względu na różne ryzyka bazowe. Pierwsza była skomplikowana w aspekcie samego uszkodzenia mienia, jeżeli zaś chodzi o kalkulację utraconego zysku – dość prosta. W przypadku drugiej uszkodzenie mienia nie budziło wątpliwości. Kalkulacja utraconego zysku była jednak przedmiotem wielu kontrowersji.

W pierwszej szkodzie trudno mówić o negatywnych konsekwencjach handlowych przerwy w produkcji. W drugiej natomiast jest to ważny obszar.

W obu tych przypadkach nie było możliwości znacznego ograniczenia rozmiarów szkody przez zwiększenie kosztów działalności. Jedynie w drugim przypadku można było zakwalifikować zwiększone koszty odbudowy wynikające z przyspieszonego procesu budowlanego do kosztów poniesionych na ograniczanie spadku sprzedaży.

Drugim podobieństwem był relatywnie duży wolumen utraconego zysku. W pierwszym przypadku wielokrotnie przekraczał wartość samej szkody w mieniu. W drugim zaś niemal się z nią zrównał.

Znaczenie ubezpieczeń utraty zysku w obu przypadkach było nieco odmienne. W pierwszym ubezpieczenie zamortyzowało pogorszenie wyniku finansowego. W drugim zaś główną jego rolą było przyspieszenie odzyskania zdolności wytwórczych i powrót na rynek.

■■■ ZAKOŃCZENIE

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że ubezpieczenia utraty zysku są godnym rozważenia elementem programu ubezpieczenia przedsiębiorstwa produkcyjnego. Decydując się na ich wdrożenie, należy uwzględnić koszty i korzyści ich zastosowania. Kosztem jest oczywiście składka. Bywają nim także dodatkowe rozwiązania techniczne i organizacyjne, których wdrożenia wymaga ubezpieczyciel. Po stronie korzyści leży ekspektatywa odszkodowania. Wartość tej ekspektatywy oparta na prawdopodobieństwie i warto-

ści pieniądza w czasie będzie zwykle niższa niż składka – wynika to z dążenia ubezpieczycieli do zysku. Sytuacja odwrotna może mieć miejsce jedynie wtedy, gdy ubezpieczyciel mylnie ocenia ryzyko lub większą wagę przykładu do przypisu składki niż do wyniku technicznego. Oparcie decyzji na użyteczności środków pieniężnych dla przedsiębiorstwa może rodzić odmienne wnioski. Płatność składki w okresie normalnej działalności przedsiębiorstwa jest bowiem relatywnie niewielkim ciężarem. Użyteczność odszkodowania w razie zaistnienia określonego umową zdarzenia może być natomiast ogromna – szczególnie gdy jego wypłata decyduje o przetrwaniu przedsiębiorstwa.

Po stronie rynku ubezpieczeniowego wyzwaniem pozostaje zwiększanie atrakcyjności proponowanych rozwiązań. Po pierwsze, potrzebny jest dalszy rozwój produktów ubezpieczeniowych pozwalających pokryć zarówno trudniej uchwytne ryzyka, jak i mniej mierzalne konsekwencje przerwy w działalności. Po drugie – i może nawet ważniejsze – potrzebne jest opracowywanie coraz sprawniejszych standardów likwidacji szkody pozwalających na szybkie ustalenie jej wysokości i wypłatę odszkodowania. Bez tego trudno mówić o spełnianiu przez ubezpieczenie utraty zysku podstawowej jego funkcji, jaką jest umożliwienie przedsiębiorcy przetrwania przerwy w działalności bez zachwiania płynności finansowej.

■■■ LITERATURA

- Bohn D. (2011), *Hard drive shortages and higher prices coming after massive flooding in Thailand*, The Verge, <http://www.theverge.com/> (dostęp 13.11.2012).
- Bommeli M. (2003), *Delay in start-up insurance*, Swiss RE, Zürich.
- Czerkas K. (2001), *Project Finance w polskiej praktyce. Zastosowanie w działalności deweloperskiej*, Biblioteka Bankowca, Twigger, Warszawa.
- Galey G. (2002), *Contingent Business Interruption*, Swiss RE, Zürich.
- Galey G., Kuhn M. (2007), *The Vitzliputzlis of business interruption insurance*, Swiss RE, Zürich.
- Galey G., Kuhn M. (2009), *Fire Insurance*, Swiss Re, Zürich.
- Hadyniuk B. (2000), *Ubezpieczenie jako urządzenie gospodarcze*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń*, t. 1: *Mechanizmy i funkcje*, J. Monkiewicz (red.), Poltext, Warszawa.
- Komisja Nadzoru Finansowego (2011), *Rocznik Rynku Ubezpieczeń 2011*, Warszawa.
- Lloyd's (2012), Serwis internetowy korporacji, <http://lloyds.com/> (dostęp 13.11.2012).
- Meier W., Kuhn M., Simone A., Sormani E., Galey G. (2004), *Business Interruption Insurance*, Swiss Re, Zürich.
- Mildenhall S. (2012), *Insurance risk study*, Sixth edition 2011, AON Benfield, Chicago.

OWU Przedsiębiorstw od Utraty Zysku zatwierdzone na mocy uchwały Zarządu TU Alianz Polska SA nr 99/2007 z dnia 13.07.2007.

OWU utraty zysku dla klienta korporacyjnego ustalone Uchwałą nr UZ/432/2007 Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej z dnia 26 lipca 2007 r. ze zmianami ustalonymi Uchwałą nr UZ/65/2011 z dnia 21 lutego 2011 r.

OWU Utraty Zysku Wskutek Wszystkich Ryzyk nr MP/OW094/1010 STU Ergo Hestii.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2003 r. nr 124, poz. 1151 z późn. zm.).

