

Co warto wiedzieć o ubezpieczeniach w 2023 roku?

Rynek ubezpieczeń to nieustannie ewoluujący obszar, który podlega wpływom zarówno zmieniającego się prawa, jak i dynamicznie rozwijających się trendów rynkowych. Kluczem do zachowania pewności i spokoju w kwestiach ubezpieczeniowych jest obecność eksperta - brokera ubezpieczeniowego.



Czy wiesz, że:

1 Rynek ubezpieczycieli w ostatnich latach kurczy się.

W ostatnich latach rynek ubezpieczeń zmienia się w bardzo szybkim tempie. W Polsce doszło do dużej liczby fuzji i przejęć wśród towarzystw ubezpieczeniowych (m.in. przejęcie AXA przez Unię, AVIVA przez Allianz czy Concordii przez Generali). **Co to znaczy dla klienta? Zmniejszenie konkurencji i podaży na rynku, a co za tym idzie trudności w lokowaniu ubezpieczenia mienia dużej wartości, wzrosty składek i coraz bardziej restrykcyjne podejście do oceny ryzyka.** Ubezpieczyciele coraz częściej unikają samodzielnego zaangażowania i konstruują umowy koasekuracyjne, czyli porozumienia ubezpieczycieli zawierane w celu wspólnego pokrywania szkód dużych rozmiarów. Proces tworzenia takich umów ubezpieczenia staje się jednak coraz trudniejszy i wymaga zaangażowania doświadczonego brokera.

2 Połowa firm w Polsce narażona jest na ryzyko niedoubezpieczenia, aktualizując sumę ubezpieczenia rzadziej niż raz na rok.

Brak inflacji w poprzednich latach nie wymagał, aż tak dużego przywiązywania uwagi do corocznej waloryzacji sum ubezpieczenia mienia i OC. Jednak realia życia w warunkach wysokiej inflacji wymuszają przywrócić się wcześniejszym polislam, dokładne oszacowanie wartości ubezpieczonego majątku i aktualizację sum ubezpie-

czeń. Wysokie ryzyko niedoubezpieczenia mienia, wynika ze znaczących wzrostów cen materiałów, usług, maszyn i urządzeń oraz zmiany kursów walut. Przy niedoubezpieczeniu mienia, istnieje duże prawdopodobieństwo, że w razie jego zniszczenia, uzyskane odszkodowanie nie pozwoli na jego odtworzenie, a w niektórych sytuacjach dodatkowo może skutkować zastosowaniem przez ubezpieczyciela zasady proporcji przy wypłacie odszkodowania. **Obecnie koszt odtworzenia zniszczonego obiektu, potrafi być o 100% wyższy niż koszt poniesiony na jego budowę przed rokiem 2020.**

3 Fotowoltaika, stała się palącym problemem ubezpieczycieli.

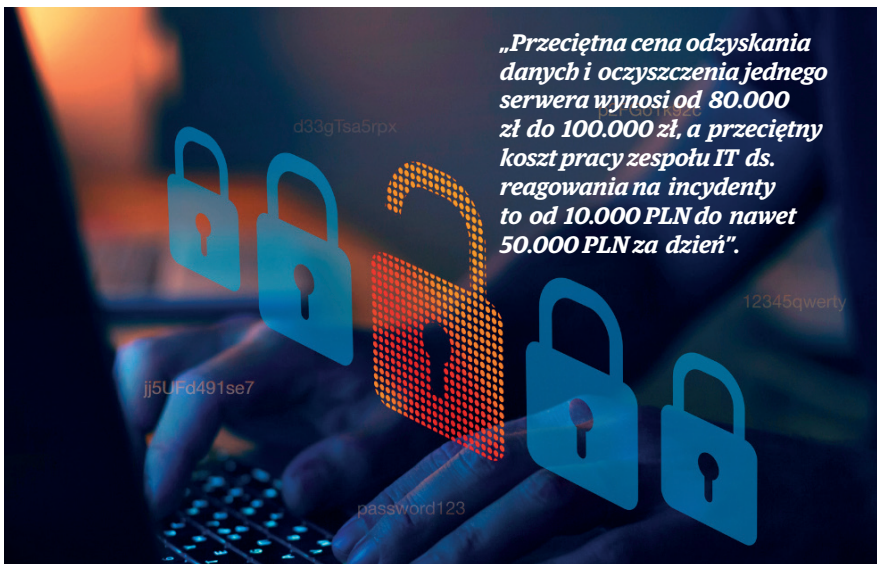
Dostrzeżony przez Ubezpieczycieli wzrost zagrożenia pożarowego związany z insta-



lacjami fotowoltaicznymi wynika z kilku czynników, m.in. szybko rozpowszechniającej się mody na instalacje, niewystarczającego nadzoru (brak powiadomień Straży Pożarnej) czy prowizorycznego montowania często wątpliwej jakości podzespołów, skutkujących szybszym zużyciem eksploatacyjnym. **Czynniki te bezpośrednio wpływają na ryzyko wystąpienia pożaru obiektu, a pośrednio również na cenę ubezpieczenia dla przedsiębiorcy.** Przed rozpoczęciem rozmów z dostawcą instalacji warto skontaktować się z doświadczonym brokerem ubezpieczeniowym, który powinien uwzględnić taką inwestycję w ocenie ryzyka i w rozmowach z ubezpieczycielami.

4 Polskie przedsiębiorstwa są na 4. miejscu na świecie pod względem prawdopodobieństwa zainfekowania złośliwym oprogramowaniem.*

Wojna w Ukrainie znacznie zwiększyła ryzyko ataków hakerskich w krajach przyfrontowych, takich jak Polska. Ataki cybernetyczne nie tylko narażają dane i informacje przedsiębiorstw, ale mogą też być bardzo kosztowne. **Przeciętna cena odzyskania danych i oczyszczenia jednego serwera wynosi od 80.000 zł do 100.000 zł, a przeciętny koszt pracy zespołu IT ds. reagowania na incydenty to od 10.000 PLN do nawet 50.000 PLN za dzień.** Typowy czas neutralizacji zagrożenia został określony na ok. 73 dni, a przez ten czas firma może odnotowywać utratę zysku ze względu na np. niezdziałający sklep internetowy czy systemy niezbędne do produkcji towaru. Tego typu wydatki można refincanso-



„Przeciętna cena odzyskania danych i oczyszczenia jednego serwera wynosi od 80.000 zł do 100.000 zł, a przeciętny koszt pracy zespołu IT ds. reagowania na incydenty to od 10.000 PLN do nawet 50.000 PLN za dzień”.

wać przy pomocy ubezpieczenia cybernetycznego, które przez długi czas uważane było za ekstrawagancję, jednak przy coraz częstszych doniesieniach o kolejnych atakach, znacznie zyskało na popularności. To co ważne, jest to produkt stosunkowo nowy i nie każdy broker posiada wiedzę oraz możliwości, aby wdrożyć go u swojego klienta.

*SonicWall Cyber Threat Report 2023

5 W Polsce od czterech lat przybywa upadłości.

Według raportu Coface* w ciągu trzech pierwszych miesięcy 2023 roku niewypłacalność przedsiębiorstw w Polsce wzrosła o 31% w porównaniu z ostatnim kwartałem 2022 roku. Oznacza to, że coraz więcej firm boryka się z problemami finansowymi i nie jest w stanie regulować swoich zobowiązań. **Najlepszym sposobem na zabezpieczenie swojego biznesu przed niewypłacalnością kontrahentów jest ubezpieczenie kredytu kupieckiego.** Ubezpieczenie należności staje się coraz istotniejszym elementem w strategii zarządzania finansami i działalnością handlową, przez co zyskuje coraz szersze uznanie w oczach dyrektorów finansowych i działów sprzedaży. Działa jako mechanizm ochronny, który pomaga przedsiębiorstwom zminimalizować straty w przypadku, gdy kontrahent nie może spłacić zadłużenia. Dodatkowo korzyści to m.in. zmniejszenie odpowiedzialności osób podejmujących decyzje finansowe, możliwość wchodzenia na nowe rynki zbytu, poprawa płynności finansowej, a co za tym idzie wyższa rentowność czy rezygnacja z uciążliwych dla odbiorców za-

bezpieczeń, tj. przedpłat, gwarancji bankowych czy akredytyw.

*„Niewypłacalność firm w Polsce w I kwartale 2023 roku” Raport Coface

„Obecnie koszt odtworzenia zniszczonego obiektu, potrafi być o 100% wyższy niż koszt poniesiony na jego budowę przed rokiem 2020”.

6 Nowe prawo zapewni skuteczną pomoc dla polskiego biznesu na Ukrainie.

Dzięki najnowszym zmianom w prawie, KUKK (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych) umożliwi reasekurację ubezpieczeń dla polskich firm m.in. eksportowych czy transportowych. **Dzięki temu ubezpieczyciele będą mogli zapewnić skuteczną pomoc dla polskiego biznesu działającego w Ukrainie oraz chcącego wziąć udział w odbudowie kraju po wojnie.** Co można będzie objąć ochroną? Ubezpieczenie kredytu kupieckiego oraz gwarancje ubezpieczeniowe, cargo, flotę pojazdów, pojazdy szynowe, samoloty czy statki.

7 Udział w prywatnych ubezpieczeniach zdrowotnych wzrósł o 15,4% r/r

Z roku na rok coraz popularniejsza staje się prywatna opieka zdrowotna i korzystanie

z pomocy ubezpieczycieli w dostaniu się do specjalistów i badań diagnostycznych, a wszystko to z racji na nawarstwiający się problem z publicznym systemem opieki zdrowotnej. Z danych opublikowanych przez NFZ wynika, że w ostatnim kwartale zeszłego roku na wizytę do np. neurologa czekało niemal 300 tys. pacjentów, w tym 40 tys. w trybie pilnym. Obecnie największym problemem Polaków jest długi czas oczekiwania na wizyty u lekarzy, zabiegi oraz badania diagnostyczne. Nic dziwnego, że liczba osób korzystająca z prywatnej opieki zdrowia rok do roku wzrosła o 15,4%. **Badania prowadzone wśród pracowników, wskazują, że jednym z najbardziej pożądanym benefitów pracowniczych jest pakiet prywatnej opieki zdrowotnej.** Z doświadczenia wiemy, że jest to koszt dla pracodawcy, który się zwraca i zawsze podkreślamy to podczas raportów rocznych z naszymi klientami. Istotne jest przede wszystkim zbudowanie przez brokera programu opieki zdrowotnej, adekwatnego do potrzeb przedsiębiorstwa.

8 Rola brokera ubezpieczeniowego przez lata zmieniła się.

Ogromny wzrost liczby dostępnych produktów ubezpieczeniowych na rynku oraz poziom ich skomplikowania, wymaga niewspółmiernie większego zakresu wiedzy, niż jeszcze 15 lat temu. Kluczową rolę zaczął odgrywać broker ubezpieczeniowy, posiadający wyspecjalizowane zespoły w poszczególnych ryzykach, który negocjuje umowy z ubezpieczycielami oraz zna ich oczekiwania i potrzeby równie dobrze, jak potrzeby i oczekiwania klienta. Dlaczego? Zmieniła się sytuacja podażowa. Jeszcze 20 lat temu ubezpieczyciel nie tylko czekał na klienta, ale o niego walczył. **Dzisiaj towarzystwa ubezpieczeniowe unikają wielu ryzyk oraz podejmują ostrożniejsze decyzje o akceptacji umowy ubezpieczenia. Skuteczne negocjacje możliwe są jedynie za pośrednictwem brokera o ugruntowanej pozycji na rynku, posiadającego doświadczenie i długotrwałe relacje z ubezpieczycielami.** Grupa Brokerska Quantum działa na rynku od 25 lat i plasuje ryzyka u 50 ubezpieczycieli. Obsługuje ponad 2200 klientów biznesowych, mogących liczyć na kompleksową obsługę poprzez dedykowane i wyspecjalizowane branżowo zespoły brokerskie, wspierane przez wewnętrzne Biuro Obsługi Szkód oraz Biuro Prawne, które nadzorują wszystkie procesy odszkodowawcze. To, co wyróżnia Quantum, to odwaga do korzystania z niestandardowych i nowoczesnych rozwiązań oraz ubezpieczanie trudnych ryzyk.



GRUPA BROKERSKA

Skontaktuj się z nami i sprawdź, jak możemy pomóc Twojej firmie:

tel. 42 253 80 01 | e-mail: kontakt@quantum-broker.pl
www.quantum-broker.pl

Grupa Brokerska Quantum to:

- 25 lat doświadczenia.
- 50 brokerów ubezpieczeniowych
- Ponad 2200 klientów biznesowych.
- Kompleksowa obsługa ubezpieczeniowa dla firm.
- Ponad 2000 obsługiwanych rocznie szkód.
- Laureat wielu wyróżnień i nagród, m.in. Gazel Biznesu, Diamentów Forbesa, zestawienia „Brokera Ubezpieczeniowego Roku” Gazety Finansowej.