

# Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 21 I NUMER 10 I PAŹDZIERNIK 2024 • 1 PAŹDZIERNIKA 2024



© Sebastian/stock.adobe.com

NUMER SPECJALNY:

**Najlepsze w ubezpieczeniach**  
**Oferta dla przedsiębiorców**



**ŁUKASZ GÓRNY**  
dyrektor Departamentu Rozwoju EIB



**PATRYK WEŁNICKI**  
lider Praktyki Technicznej EIB

## Survey ubezpieczeniowy – fundament programu ubezpieczenia w branży energetycznej

Mało która branża jest tak „uświadomiona” i doświadczona ubezpieczeniowo jak energetyka. To polskie elektrownie i elektrociepłownie torowały przez lata drogę innowacyjnym rozwiązaniom i produktom ubezpieczeniowym. Pierwsze ubezpieczenia od ryzyk awaryjnych, business interruption czy budowlano-montażowe, pierwsze polisy z sumą ubezpieczenia PD równą łącznej wartości odtworzeniowej mienia i pierwsze dedykowane programy ubezpieczenia z kompleksowym wordingiem. – ŁUKASZ GÓRNY, PATRYK WEŁNICKI

Podmioty branży energetycznej, ich brokerzy i ubezpieczyciele od zawsze byli forpocztą nowych rozwiązań ubezpieczeniowych, z których przykład brał potem cały rynek. Źródłem tej sytuacji było kilka czynników, wśród których wymienić należy przede wszystkim rozmiar i rodzaje ryzyk związanych z prowadzoną działalnością oraz wielkość tzw. łącznego interesu ubezpieczeniowego. To właśnie sprawiło, że energetyka zawsze należała do ubezpieczeniowej awangardy. Jak pokazało życie, branża ta to także największe ubezpieczeniowe szkody, które rozpoczęła największa awaria w historii polskich ubezpieczeń – wybuch bloku energetycznego nr 5 w Elektrowni Turów w 1998 r. (odszkodowanie sięgnęło wtedy ponad 55 mln USD, a w dzisiejszych realiach tego rodzaju zdarzenie oznaczałoby straty w majątku i przerwach w działalności znacznie przekraczające 1 mld zł).

### KŁOPOTY Z APETYTEM

Elektrownie i elektrociepłownie zawsze dostarczały ubezpieczycielom największych wyzwań – z czasem także w obszarze dużych inwestycji w nowe moce. Miliardowe kontrakty wymagały szerokiego zaangażowania rynku polskiego, w znacznej mierze wspieranego także reasekuracją fakultatywną z zagranicy. Tak czy inaczej, **przez blisko 30 lat historii komercyjnych ubezpieczeń w Polsce branża energetyczna była dla ubezpieczycieli atrakcyjnym i pożądanym partnerem.**

Ale od mniej więcej 2017 roku sytuacja zaczęła się zmieniać diametralnie – wraz nastaniem tzw. koalicji antywęglowej i wycofywaniem się wielu ubezpieczycieli i reasekuratorów z udzielania pokrycia dla przedsiębiorstw produkujących energię z węgla. Rynek skurczył się, tracąc bezpowrotnie niegdyś wielkich i dysponujących dużą pojemnością (a przede wszystkim know-how) graczy (m.in.: Axa, Allianz i Generali). Apetyt pozostałych zaś

zmaliał i z roku na rok podlega coraz większym ograniczeniom, o których wiele by pisać.

W efekcie **kontraktowanie umów ubezpieczenia dla energetyki węglowej stało się procesem trudnym i wymagającym od brokera oraz klienta dużego zaangażowania.** Można by zaryzykować stwierdzenie, że obecnie to klient szuka ubezpieczyciela, a nie ubezpieczyciel klienta. Ograniczenie kręgu podmiotów zainteresowanych udzielaniem ochrony elektrowniom i elektrociepłowniom oraz konieczność poszukiwania pojemności za granicą wpłynęły na istotne zwiększenie wagi inżynierskiej oceny ryzyka. Czynnikiem, który w tej branży zawsze odgrywał dużą rolę, urósł do rangi wręcz kluczowego i mającego bezpośredni wpływ na warunki przyszłej oferty. Śmiało można powiedzieć, że każde odnowienie umowy ubezpieczenia poprzedzone jest szczegółowym audytem ubezpieczeniowym, prowadzonym przez inżynierów oceny ryzyka reprezentujących zarówno ubezpieczycieli, jak i reasekuratorów. Analiza dokumentacji obrazującej podstawowe informacje o pracy urządzeń podstawowych i ich stanie odbywa się raz w roku (tzw. survey desktopowy), a średnio co dwa lata w każdej elektrowni czy elektrociepłowni odbywa się survey „on-site”. Tam, gdzie ze względu na wysokość PML pojemność polskich ubezpieczycieli jest niewystarczająca i zachodzi konieczność jej uzupełnienia przez fakultatywną reasekurację z rynków zagranicznych, audyt dokonywany jest także przez inżyniera z „Londynu”.

### FUNKCJA REGULACYJNA

Właściwa prezentacja ryzyka stała się dla energetyki węglowej kwestią kluczową. Ubezpieczenia coraz bardziej angażują pracowników działów technicznych i remontowych, wymagając ich aktywnego udziału w procesie zawierania umowy. Nasi klienci

od kilku lat znajdują się w sytuacji, w której współpracę z rynkiem ubezpieczeniowym trzeba było wznieść na zupełnie inny poziom. Z jednej strony od lat węgiel jest na cenzurowanym, ale z drugiej dochodzi inny problem: większość maszyn i urządzeń jest coraz starsza i zaprojektowana do pracy w trybach ciągłych. Rola części z nich, zwłaszcza mniejszych i starszych jednostek 200 i 300 MW, ulega jednak znacznemu przedefiniowaniu. W związku z tym, że **polityka energetyczna nadaje priorytet niestabilnym źródłom OZE, tradycyjne „węglowe” jednostki zaczynają pełnić funkcję regulacyjną, tzn. że pracują w momencie, gdy nie ma wiatru lub nie świeci słońce**. Zmiana charakteru eksploatacji tych urządzeń wiąże się koniecznością częstszych i szybszych uruchomień oraz nowymi warunkami cieplno-mechanicznymi i chemicznymi pracy mającymi bezpośredni wpływ na ocenę ryzyka także pod kątem ubezpieczeniowym. Bezpieczniejsze są oczywiście włączenia z tzw. stanów „gorących”, gdy jednostka jest w gotowości do szybkiego uruchomienia, niemniej jednak zmiana specyfiki pracy wpływa na rosnące obawy ubezpieczycieli o ich awaryjność i jednocześnie zwiększa zapotrzebowanie na wiedzę o ich stanie oraz częstotliwość jej aktualizacji.

Widzimy, jak bardzo w związku z tymi okolicznościami zmieniła się kultura i sposób organizacji survey'ów ubezpieczeniowych i jak bardzo wzrosła świadomość klientów zarówno o samym ryzyku, jak i o realnych możliwościach oraz warunkach jego transferu na zewnątrz. Survey staje się fundamentem programu ubezpieczenia, zatem jego właściwe przeprowadzenie jest kluczowe dla procesu zawierania umowy. Jak zatem zrobić to najlepiej?

### SURVEY TO PODSTAWA

Po pierwsze, zanim zawnioskujemy o pierwsze dane i uruchomimy cały proces, powinniśmy wspólnie z klientem określić zespół odpowiedzialny za przeprowadzenie audytu. Kompetencje i wiedza członków tego zespołu powinny się pokrywać z jego zakresem przedmiotowym. Jeśli jest to możliwe, nie powinien być liczny i co kluczowe – musi mieć lidera, którym zwykle jest menedżer wyższego stopnia, z doświadczeniem i wiedzą na temat przedsiębiorstwa pozwalającymi na sprawne przekazywanie kompletnych informacji oraz odpowiedzi na pytania inżynierów oceny ryzyka. Z doświadczenia wiemy, że właściwy wybór takiej osoby ma kluczowe znaczenie zarówno z punktu widzenia organizacyjnego, jak i efektów samego audytu. Jednocześnie klient pokazuje ubezpieczycielom dobre funkcjonowanie struktury wewnętrznej oraz jasny podział kompetencji, co ma przecież kluczowe znaczenie w sytuacjach kryzysowych.

Następnie należy poinformować zainteresowanych, czym jest survey ubezpieczeniowy, w jakim celu się go organizuje i jak zwykle przebiega. To może brzmieć jak banał, ale postawa samych pracowników prezentowana podczas takiej lustracji (samo to słowo – lustracja – nie kojarzy się dobrze, więc lepiej nazywać to przedsięwzięcie właśnie survey'em) może mieć fundamentalne znaczenie dla wniosków w raporcie opisujących kulturę pracy danej organizacji. Przede wszystkim należy zarządzić wcześniej możliwymi negatywnymi emocjami. Należy wziąć pod uwagę fakt, że zakres oczekiwanych danych czy też szczegółowość zadawanych pytań przez osobę obcą, z zewnątrz, może budzić nieufność lub irytację. Niejednokrotnie spotykaliśmy się z takimi sformułowaniami doświadczonych pracowników elektrowni, że są oni w stanie tylko na podstawie dźwięków wydobywanych przez maszyny określić ich stan techniczny. To z pewnością prawda, ale kwestie te należy omówić, przedyskutować i wyjaśnić przed przyjazdem inżynierów, którzy pracują na zlecenie ubezpieczycieli i reasekuratorów. Ważne jest podkreślenie, że są to osoby bardzo doświadczone w swojej

branży, a nie teoretycy oderwani od rzeczywistości. Ich zadanie nie sprowadza się tylko do oceny ryzyka. Często dzielą się one swoimi radami i zaleceniami, w jaki sposób można w jeszcze większym stopniu kontrolować ryzyko. Aby wyeliminować obawy dotyczące zakresu przekazywanych danych, należy poinformować o ustawowym obowiązku zachowania przez nich oraz samych ubezpieczycieli tzw. tajemnicy ubezpieczeniowej. Unikniemy dzięki temu sytuacji, gdy na zadawane pytania padają odpowiedzi lakoniczne lub zdawkowe „tak”, „nie”. Pomimo że audyt inżynierski to obszar ściśle techniczny, forma komunikacji ma podczas jego realizacji niebagatelne znaczenie.

**Przed każdym audytem ubezpieczyciele oczekują przekazania określonych dokumentów i odpowiedzi na pytania, które pomogą im się przygotować do spotkania z klientem. Ich zakres zwykle bywa bardzo obszerny i dotyczy wielu obszarów.** Terminowość ich przekazania oraz kompletność w bardzo dużym stopniu wpływają na przebieg całego procesu audytowego oraz czas sporządzenia raportu dla underwriterów. Dane powinny być umieszczone w chmurze, odpowiednio skatalogowane i zabezpieczone.

Kluczowym elementem każdego audytu jest przejście po obiekcie – to moment, w którym jakże często teoria zderza się z rzeczywistością. Do tego punktu programu również należy się przygotować poprzez uświadomienie gospodarzy poszczególnych obszarów, jak ważny jest wynik tego przeglądu. Malowanie trawy na zielono nic nie da. Z doświadczenia wiemy, że nie da się w kilka dni „przykryć” niedociągnięć natury systemowej. Dlatego przygotowania do survey'u należy rozpocząć tuż po zakończeniu poprzedniego. Wdrożenie wielu wydanych wcześniej rekomendacji ma charakter bezkosztowy – wyłącznie organizacyjny. Przestrzeganie procedur dla prac pożarowo niebezpiecznych to tylko właściwa ich kontrola i egzekwowanie ewentualnego niedostosowania się do nich np. przez zewnętrznych wykonawców i podwykonawców realizujących na obiekcie prace remontowe. Podobnie z utrzymaniem porządku w kluczowych częściach zakładu, niemagazynowaniem łatwopalnych przedmiotów w serwerowni czy regularnym czyszczeniem główek tryskaczy.

I na koniec najważniejsze – właściwe podejście do wniosków przedstawianych przez inżynierów oceny ryzyka. **Jako brokerzy często spotykamy się z dość emocjonalnymi reakcjami na zalecenia pouaudytowe. To błąd, w którym nie możemy naszych klientów utrwać.** Zawsze staramy się podkreślać, że stanowią one dla całej kadry elektrowni czy elektrociepłowni cenne źródło wiedzy, są spojrzeniem z zewnątrz. Oczywiście nie należy ich traktować jako prawdy objawionej, ale jako wstęp do dalszej dyskusji i analizy. Bardzo ważny jest sposób ustosunkowania się do zaleceń i rzeczowa odpowiedź na spostrzeżenia ubezpieczycieli. Klient nie musi się ze wszystkim zgadzać, ale powinien uzasadnić swoje zdanie. Oczywiście problem pojawia się, gdy zalecenia mają charakter warunkujący ochronę lub ją limitujący – wiemy, że i w takich przypadkach zawsze można znaleźć konsensus.

### W TROSCE O BEZPIECZEŃSTWO

Z roku na rok organizacja audytów ubezpieczeniowych w sektorze energetycznym wypada coraz lepiej i spotyka się z coraz większym zrozumieniem ze strony kadry. Widzimy, że klienci przypisują im dużą rangę, a na przygotowania poświęcają wiele czasu. Biorąc pod uwagę sytuację energetyki węglowej należy stwierdzić, że nic w tym obszarze się nie zmieni. Survey'e będą zawsze stałym elementem procedury zawierania umowy ubezpieczenia. Pamiętajmy jednak, że pełnią jeszcze inną, może ważniejszą funkcję – wpływają bezpośrednio na bezpieczeństwo zakładu i pracujących tam ludzi. □