



## **Jak dobrać nadwyżkowe ubezpieczenie OC stając do przetargu?**

**Deregulacja w branży ochrony osób i mienia przyniosła ze sobą zmiany w zakresie ubezpieczeń OC. Dotychczas problem na rynku w zasadzie nie istniał - przedsiębiorca mógł zawrzeć jedną dobrowolną polisę OC na oczekiwaną przez kontrahentów sumę gwarancyjną i ze ściśle sprecyzowanym zakresem ochrony. Od momentu powstania obowiązku posiadania polisy OC, regulowanej rozporządzeniem Ministra Finansów, sytuacja uległa zmianie.**

Od początku zeszłego roku, tj. stycznia 2014 mamy do czynienia z dwoma rodzajami ubezpieczeń: obowiązkowym, zawierającym zazwyczaj na sumę gwarancyjną 20 tys. Euro - dotyczy to wszystkich małych i większości średnich podmiotów, których roczne obroty nie przekroczyły 2 mln. Euro i dodatkowo ubezpieczeniem nadwyżkowym, podwyższającym sumę ubezpieczenia do oczekiwanego przez kontrahentów poziomu.

### **Zakres nadwyżki nie musi być tożsamy z OC obowiązkowym**

Ubezpieczenia są trudnym zagadnieniem nie tylko dla firm z branży ochroniarskiej, ale także dla podmiotów organizujących przetargi. Każdy podmiot posiadający koncesję powinien posiadać obowiązkowe OC agencji ochrony, a jego zakres jest tak szeroki, jak wskazuje to wydana koncesja. Z ubezpieczeniem nadwyżkowym OC sprawa jest o wiele bardziej skomplikowana. By spełnić wymogi kontrahenta czy organizatora przetargu i jednocześnie posiadać ochronę doapsowaną do świadczonych usług, należy zwrócić uwagę na zakres ubezpieczenia.

### **Zasada pierwsza – suma gwarancyjna, to nie wszystko**

Suma gwarancyjna z obowiązkowej polisy OC - zazwyczaj około 20 tys. Euro - z reguły nie wystarcza na potrzeby przetargu. Konieczne jest dobranie odpowiednio wysokiej sumy gwarancyjnej zawierając OC nadwyżkowe. Trzeba mieć jednak świadomość, że to nie wszystko. Z racji tego, że ubezpieczenie nadwyżkowe jest ubezpieczeniem dobrowolnym, jego zakres ściśle regulują klauzule zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia danych towarzystw.

### **Udział własny, czyli część odszkodowania z własnej kieszeni**

Pierwszą pułapką dla przedsiębiorcy stają się wszelkiego rodzaju franszyzy zawarte w ubezpieczeniu. Każdy przedsiębiorca zawierający ubezpieczenie nadwyżkowe powinien zwrócić szczególną uwagę na tego rodzaju zapisy. Może to być zarówno udział własny (franszyza redukcyjna) - pomniejszenie wypłaconego odszkodowania o wcześniej ustaloną wartość procentową lub kwotową, jak i franszyza integralna - czyli sytuacja, w której ubezpieczyciel przyjmuje na siebie odpowiedzialność od określonej w warunkach kwoty roszczenia. Pojęcie franszyzy pojawia się wyłącznie w ubezpieczeniu nadwyżkowym, Sytuacja ta nie ma miejsca przy obowiązkowym ubezpieczeniu OC, gdyż zgodnie z rozporządzeniem MF, towarzystwo nie może ograniczyć jego zakresu.

## Wybór klauzul, które definiują zakres

Kolejną kwestią jest ściśle dobranie klauzul regulujących zakres ubezpieczenia do specyfiki wykonywanej działalności. Wiele agencji ochrony skupia się jedynie na ochronie fizycznej mienia i systemach alarmowych - nie ma wtedy problemu, gdyż taka odpowiedzialność ubezpieczyciela zawiera się w ramach jednej lub dwóch klauzul. Jeżeli jednak działalność ma szerszy zakres, trzeba o tym pamiętać dobierając odpowiednie klauzule. Dla ubezpieczycieli ochrona parkingów, ochrona placów budów czy korzystanie w ramach działalności z usług podwykonawców, to dodatkowe ryzyka, odrębnie wyceniane. Zawierając ubezpieczenie trzeba wymienić pełną listę czynności, które agencja chce objąć ochroną ubezpieczeniową.

## Limity w ramach sumy głównej

Jeżeli na polisie nadwyżkowej znajduje się kilka klauzul dotyczących poszczególnych ryzyk w branży, należy zwrócić uwagę na to czy ubezpieczyciel nie ogranicza swojej odpowiedzialności poprzez wprowadzenie limitów w ramach głównej sumy ubezpieczenia, przydzielonych do poszczególnych ryzyk np. ochrony parkingów czy szkód związanych z ochroną imprez masowych.

W praktyce może bowiem okazać się, że polisa ubezpieczeniowa ma wysoką główną sumę ubezpieczenia np. 3 mln zł, agencja ochrony swoją działalność skupia głównie na ochronie obiektów, a odpowiedzialność ubezpieczyciela w ramach tej klauzuli jest ograniczona limitem np. 100 tys. zł. W tym przypadku, jeżeli roszczenie będzie dotyczyło szkody, która powstała podczas ochrony mienia i przekroczy limit sumy ubezpieczenia, przedsiębiorca będzie musiał pokryć różnicę z własnego majątku. Z doświadczenia wiem, że często zdarzają się na rynku polisy, których konstrukcja nigdy nie pozwoli na wypłatę pełnej sumy ubezpieczenia.

Przy wyborze ubezpieczenia dobrowolnego warto poświęcić czas na gruntowną analizę warunków oferowanych przez dane towarzystwo, a nie skupiać się tylko na doborze oczekiwanej przez kontrahenta sumy gwarancyjnej. Może się bowiem okazać, że oszczędzając na składce ubezpieczeniowej, poprzez ograniczenie zakresu ochrony, przedsiębiorca naraża się na ewentualne pokrycie roszczeń klientów z własnej kieszeni.



### **Paweł Kwiatkowski**

Specjalista ds. Kluczowych Klientów

kom. 882 101 595

tel. 22 646 42 42

e-mail.: [pawel.kwiatkowski@iexpert.pl](mailto:pawel.kwiatkowski@iexpert.pl)