Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 22 I NUMER 7/8 I LIPIEC/SIERPIEŃ 2025 • 21 LIPCA 2025



©Travel mania/stock.adobe.com

W NUMERZE:

Transport

Rynek pracy a ubezpieczenia

Sztuczna inteligencja / Cyber / Powódź jako wyzwanie systemowe

Prenumerata – patrz str. 2



WOJCIECH BEDNAREK
wiceprezes zarządu Polska Kancelaria Brokerska

OCPD i OCPS: czas na realną ewolucję.
Głos rynku nie może być dłużej ignorowany

W segmencie ubezpieczeń transportowych, mimo upływu lat i dynamicznych zmian, wciąż funkcjonuje wiele produktów, które nie przystają do realiów współczesnego rynku. Kwestia dotyczy przede wszystkim polis odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego (OCPD) oraz spedytora (OCPS). To nie są jedynie puste słowa, to wnioski oparte na twardych danych i analizie kilku tysięcy zapytań brokerskich. Aż w 83% przypadków dostępne oferty nie spełniały kryteriów pozwalających na pozytywną ocenę zakresu ochrony. Dla części klientów realnych i kompletnych rozwiązań było zaledwie jedno lub dwa, to sygnał, który powinien skłonić rynek do refleksji. – Wojciech Bednarek

W ponad 83% zapytań ofertowych dotyczących OC przewoźnika i spedytora mamy do czynienia z ofertami, które trzeba poprawiać od podstaw, nie z powodu ceny, ale z powodu braku ochrony w kluczowych scenariuszach. Co jednak istotne, za każdą z rekomendacji stoi indywidualny klient, z którym pracujemy szczegółowo nad klauzulami, ryzykiem i odpowiedzialnością kontraktową. To nie jest masowa produkcja, lecz precyzyjna praca nad konkretnym zagrożeniem i realną wartością przewożonego ładunku.

DLACZEGO JAKO RYNEK WCIĄŻ JESTEŚMY W PUNKCIE WYJŚCIA?

OCPD i OCPS to polisy, które tak naprawdę powinny przejść fundamentalną przemianę, dlaczego? Rynek przewozowy w Polsce rośnie, jesteśmy europejskim liderem transportu drogowego, z ponad 20% udziałem w przewozach UE. Z danych GUS wynika, że w 2024 roku polskie firmy transportowe przewiozły ponad 2 miliardy ton ładunków. Tymczasem ponad 50% polis OCPD opiera się wyłącznie na literalnych zapisach z konwencji CMR. Brakuje rozszerzeń dotyczących przewozów ADR, szkód pośrednich czy odpowiedzialności regresowej spedytora. Niewystarczające są też zapisy dotyczące szkód podczas załadunku i rozładunku, postoju i wielu innych istotnych postanowień.

To nie są luki teoretyczne. To realne przypadki szkód, w których nasi klienci – i my jako brokerzy – toczymy spory z zakładami ubezpieczeń. A jeśli produkt nie działa w momencie szkody, to nie jest to produkt ubezpieczeniowy, tylko zbiór zastrzeżeń. Rozmawiamy dziś z klientami, którzy obsługują po kilkaset ładunków tygodniowo, a ich polisy wciąż zawierają wyłączenia, które nie przystają do rzeczywistości. To nie są wyjątki, to stały obraz rynku.

Problem nie dotyczy tylko treści OWU, ale całej filozofii konstrukcji produktów. W rzeczywistości, w której standardem są przewozy multimodalne, wzrost wartości przesyłek, a także zwiększona odpowiedzialność kontraktowa spedytora, nie wystarczy już minimalistyczne podejście do zakresu ochrony. To przeszłość.

GŁOS KLIENTA JEST CORAZ DONOŚNIEJSZY

Jako brokerzy, którzy każdego dnia analizują przypadki szkód, widzimy coraz wyraźniej, że klienci oczekują konkretu. Ich potrzeby są bardziej precyzyjne niż kilka lat temu: chcą wiedzieć, w jakim zakresie mają ochronę, jakie mają limity, czy szkoda z powodu opóźnienia w dostawie będzie pokryta i w jakim zakresie. Coraz częściej klienci pytają również o możliwość objęcia ochroną szkód powstałych na skutek działań osób trzecich, o niestandardowe towary wysokiego ryzyka, jak elektronika, alkohol czy farmaceutyki, o zakres terytorialny wykraczający poza UE, a także o zbieżność z innymi polisami, np. z OC działalności gospodarczej lub cargo. To nie są pytania akademickie. To pytania z linii frontu.

Co ważne, wielu klientów, zwłaszcza średnich i dużych operatorów transportowych, wykracza swoimi oczekiwaniami poza standard OWU. Chcą elastyczności, pełnej odpowiedzialności,

klauzul dopasowanych do specyfiki ich działalności. Czego oczekują? Pokrycia szkód powstałych w wyniku błędu kierowcy, kradzieży z parkingu niestrzeżonego, szkód w przewozie ADR, braku dokumentów przewozowych lub uszkodzenia towaru podczas czynności ładunkowych i co więcej, nie chcą być zaskakiwani odmową wypłaty.

UBEZPIECZYCIELE, WSŁUCHAJCIE SIĘ W RYNEK

Dziś jako brokerzy nie tylko reprezentujemy interes klienta, ale jesteśmy też platformą komunikacyjną pomiędzy klientami a zakładami ubezpieczeń. To miejsce odpowiedzialności po stronie wszystkich uczestników naszego rynku. Widzimy bardzo wyraźnie, że jest przestrzeń na innowację produktową, na elastyczność i śmiałość w budowaniu nowoczesnych OWU, które nadążają za praktyką, a nie jedynie za teorią odpowiedzialności cywilnej.

Obecnie brakuje podejścia, które zamiast upraszczać, zaczyna od rzeczywistej analizy ryzyka. Jak to wygląda w rzeczywistości? Większość OWU nie definiuje wprost odpowiedzialności za szkody spowodowane niewłaściwym rozmieszczeniem ładunku, mimo że ten typ szkód jest niezwykle powszechny. Inny przykład: niejednoznaczne zapisy dotyczące odpowiedzialności za przeładunki, mimo że są one nieodłącznym elementem procesów logistycznych. I tak można mnożyć kolejne przykłady… Wielu ubezpieczycieli trzyma się nadal rozwiązań, które nie przeszły aktualizacji od dekady. W kontekście dynamicznego rozwoju sektora TSL, cyfryzacji, rosnącej liczby procesów spedycyjnych i wymagających klientów B2B, to wręcz niewiarygodne. W efekcie klienci trafiają w pułapkę fałszywego bezpieczeństwa, gdyż mają polisę, ale nie mają *de facto* ochrony.

Największym ryzykiem, jakie dziś ponosi przewoźnik, nie jest brak polisy, tylko przekonanie, że ta, którą ma, cokolwiek realnie pokrywa. Naszą rolą jest to weryfikować i korygować, zanim wydarzy się szkoda.

ZAKRES POLISY TO NIE DROBNY DRUCZEK. TO SEDNO ODPOWIEDZIALNOŚCI

Dziś należy jasno powiedzieć, że sam fakt posiadania polisy OCPD czy OCPS nie wystarcza. Znacząca część rynku żyje w przekonaniu, że posiadanie OCP oznacza pełną ochronę. Tymczasem zakres może być ograniczony licznymi wyłączeniami: brak ochrony dla szkód w wyniku kradzieży, wyłączenia w nocy, braki dokumentacyjne, ograniczenia wartościowe do określonego tonażu lub klasy pojazdu.

Wielu klientów nie rozumie różnicy między odpowiedzialnością wynikającą z konwencji CMR a faktycznym pokryciem w ramach polisy. Tu potrzebne jest nie tylko szkolenie rynku, ale przede wszystkim dostarczenie produktów, które są dostosowane do oczekiwań. Rynek potrzebuje OWU z czytelnym zakresem, klarownymi definicjami i przejrzystym systemem limitów. Naszym zadaniem jako brokerów jest weryfikacja i korygowanie takich zapisów. Ale jeśli nie mamy nowoczesnych rozwiązań po stronie zakładów ubezpieczeń, to wtedy skazujemy się na „prowizorkę". A to z kolei obniża zaufanie klientów do całego systemu ubezpieczeń.

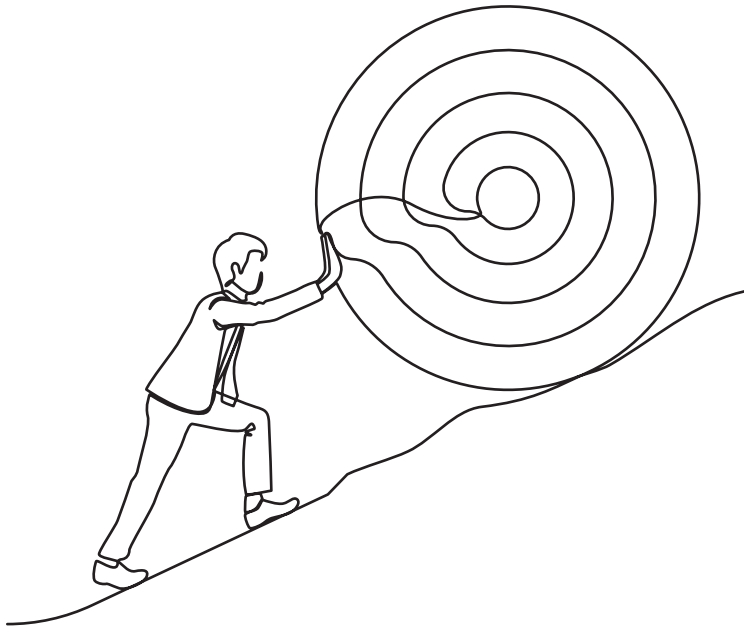
WNIOSKI I ZADANIA NA TERAZ

Po pierwsze zakłady ubezpieczeń muszą zweryfikować zakresy OCPD i OCPS z perspektywy faktycznych potrzeb przewoźników i spedytorów. Brokerzy powinni aktywnie uczestniczyć w tworzeniu produktów, nie tylko ich dystrybucji, mamy przecież bezpośredni wgląd w oczekiwania klientów. Z kolei nowoczesny produkt to nie ten, który chroni przed wszystkim, ale ten, który chroni realnie przed tym, co najczęściej się wydarza. Co to oznacza w praktyce? Polisa musi ewoluować razem z rynkiem. To nie dokument, to narzędzie zarządzania ryzykiem. I na koniec: słuchanie rynku to nie moda, to warunek przetrwania w segmencie, który coraz szybciej się profesjonalizuje. Bez tego jesteśmy w miejscu, w którym byliśmy dekadę temu.

OCPD i OCPS to nadal kluczowe produkty rynku ubezpieczeń transportowych, czas im jednak nadać nową wartość, bo skala i znaczenie branży transportowej w Polsce tego wymagają. Jako brokerzy mamy narzędzia, by ten dialog moderować. I z tej roli nie zamierzamy rezygnować, wprost przeciwnie chcemy, by stała się ona fundamentem nowego etapu jakości w ubezpieczeniach transportowych.

Rolą Polskiej Kancelarii Brokerskiej jest bycie zawsze po stronie klienta, a to oznacza analizę realnych ryzyk (nie tylko tabelarycznych limitów), projektowanie polis z rozszerzeniami typu: klauzula szkód w towarach wysokiego ryzyka, pełna ochrona kabotażowa, pokrycie dla szkód z winy kierowcy oraz wywieranie wpływu na ubezpieczycieli poprzez agregację danych z rynku.

Obsługując portfel ubezpieczeń transportowych o wartości ponad 23 mln zł składki i współpracując z niemal dwoma tysiącami klientów z branży TSL, analizujemy nie tylko dane ofertowe, ale przede wszystkim głosy płynące z codziennej współpracy. W ciągu ostatnich 12 miesięcy zebraliśmy kilkaset opinii w ankietach przeprowadzonych wśród naszych klientów, wniosek jest jednoznaczny: rynek potrzebuje zmiany. Nie kosmetycznej, lecz systemowej. I jesteśmy gotowi ją poprowadzić, nie w formie dyskusji, lecz realnego działania. ❑



© Simple Line/stock.adobe.com