

Firma dobrze ubezpieczona

16 porad w trosce o bezpieczeństwo
twojego biznesu

Marceli Drabek

Ubezpieczenia dla biznesu w najważniejszych punktach –prosto, czasami kolokwialnie, z maksymalną zawartością merytoryczną.

Z tego poradnika dowiesz się:

- jak dobrze dopasować ubezpieczenie do profilu działalności Twojej firmy?
- w jaki sposób zaoszczędzić na ubezpieczeniach?
- jak usprawnić obsługę polis?
- jakich błędów unikać?

O autorze

Broker ubezpieczeniowy z bogatym, ponad 10-letnim doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego. Współwłaściciel kancelarii brokerskiej Brokerzy Śląscy Sp. z o.o., z której usług na bieżąco korzysta ponad 120 firm.



Porada nr 1

Zanim kupisz polisę – dobrze to przemyśl!

Twoja firma to cenne aktywo, jedno ze źródeł (a być może nawet jedyne źródło) utrzymania dla Ciebie oraz Twoich pracowników, dlatego warto zabezpieczyć ją optymalnie dopasowanym programem ubezpieczenia.

Zastanów się, wspólnie z księgową i pośrednikiem ubezpieczeniowym, które elementy majątku Twojej firmy powinny być objęte najszerszym zakresem ochrony. Rozpoznajcie **obszary ryzyka**, które występują w prowadzonej przez Ciebie działalności.

Określcie priorytety, idealny zarys programu ubezpieczenia, a na końcu maksymalny planowany budżet, który Twoja firma może przeznaczyć na polisy.

Pełna i rzetelna analiza potrzeb oraz plan zarządzania ryzykiem pozwolą pośrednikowi znaleźć i wynegocjować odpowiedni zakres ubezpieczenia.

Porada nr 2

Zanim odnowisz polisę – zaktualizuj dane!

Zbliża się rocznica ubezpieczenia Twojej firmy? Nie spiesz się. Wspólnie z pośrednikiem dokonajcie aktualizacji danych.

Upewnijcie się, czy wartość mienia do ubezpieczenia nadal jest taka, jak przed rokiem. Sprawdźcie, czy zmiane nie uległy żadne adresy. Przeanalizujcie aktualne stany magazynowe.

Skontrolujcie lokalizacje środków obrotowych przedsiębiorstwa. Sprawdźcie poprawność danych w wykazach majątku jako załączników do polis. Pamiętajcie, by w **polisie OC** znalazły się informacje o nowych profilach działalności firmy, a także o nowych zagranicznych rynkach zbytu.

Wszystkie powyższe działania powinny stać się corocznym punktem wyjścia do skonstruowania dobrego programu ubezpieczenia Twojej firmy.

Porada nr 3

Kup dobre ubezpieczenie OC z tytułu prowadzonej działalności.

Dobry program ubezpieczenia firmy to program szczelny. To jednocześnie coś, na czym absolutnie nie warto oszczędzać. O ile relatywnie łatwo jest wyznaczyć wartości do ubezpieczenia mienia (choćaby ze środków trwałych firmy czy stanów magazynowych), o tyle o wiele trudniej wyznaczyć sumę ubezpieczenia w polisie OC z tytułu prowadzonej działalności, czy w ogóle szczegółowy zakres takiej polisy.

Moja rada? Porozmawiaj ze znajomymi przedsiębiorcami, polegaj na doświadczeniu pośrednika, załóż najgorszy możliwy scenariusz szkodowy i kup najlepszą polisę OC dla firmy na jaką tylko Cię stać!

Porada nr 4

Ubezpiecz majątek firmy na prawidłowe wartości.

Prawidłowe na kilku płaszczyznach. Po pierwsze, nie zaniżaj sum ubezpieczenia na polisie. Może to niestety skutkować proporcjonalną wypłatą ewentualnego odszkodowania.

Bolesny przykład: hala o wartości 10 mln zł została przez jej właściciela ubezpieczona na 5 mln zł (dwukrotne zaniżenie sumy). W konsekwencji pożaru, który objął 80% powierzchni hali wypłacone zostało tylko 2 mln zł odszkodowania (80% z 5 mln zł sumy ubezpieczenia = 4 mln zł zostało podzielone na 2 w związku z dwukrotnym zaniżeniem sumy ubezpieczenia).

Po drugie, dopasuj system ubezpieczenia. Wartość odtworzeniowa/rzeczywista/rynkowa - przejrzyj warunki, a następnie, wspólnie z księgową i pośrednikiem, wybierzcie najkorzystniejszą polisę dla danej kategorii mienia w Twojej firmie.

To podstawy, by Twoje przedsiębiorstwo jak najmniej odczuło skutki ewentualnych szkód majątkowych.

Porada nr 5

Ubezpiecz osoby decyzyjne/zarządzające spółką.

Wykup osobom decyzyjnym (zarząd, rada nadzorcza, księgowa, prokurenci itp.) w Twoich spółkach kapitałowych (S.A. i Sp. z o.o.) tzw. ubezpieczenie D&O (ang. Directors and Officers).

Jeśli sam jesteś osobą decyzyjną, ubezpieczenie to ochroni Twój prywatny majątek w związku z roszczeniami (na przykład ze strony kontrahentów, ZUS-u czy urzędu skarbowego).

Jeśli zatrudniasz osoby decyzyjne, **polisa D&O** zapewni pokrycie ewentualnych szkód, które osoby te mogą wyrządzić swoimi działaniami (lub zaniechaniami) w Twojej spółce.

Ważne! Właśnie teraz jest najlepszy moment na zakup tej polisy, gdyż składki w Polsce są obecnie na najniższym poziomie w całej Europie!

Porada nr 6

Korzystaj z gwarancji ubezpieczeniowych.

Startujesz w przetargu i potrzebujesz wpłacić wadium? Kontrahent blokuje Ci kilka procent płatności na poczet usunięcia ewentualnych wad i usterek? Skorzystaj z gwarancji ubezpieczeniowej!

Jeśli Twoja firma osiąga dobre wyniki finansowe, a jednocześnie nie zalega z opłatami w ZUS i US, po przedstawieniu stosownych referencji otrzyma ona tzw. **linię gwarancyjną** na okres najbliższego roku. Umowa taka pozwoli Ci na szybkie wystawianie dokumentów gwarancji do przetargów lub do podpisanych umów.

Pamiętaj, że dobrze wynegocjowana linia gwarancyjna stanie się dla Twojej firmy najłatwiejszym do zdobycia "pieniędzem" na rynku!

Porada nr 7

Dopasuj udziały własne do charakteru działalności.

Jaki udział w potencjalnej szkodzie Twoje przedsiębiorstwo jest w stanie zaakceptować (czyt. zapłacić z kasy firmy)? O jaką kwotę

może być pomniejszone ewentualne odszkodowanie? 500 zł? 1.000 zł? 5.000 zł? 20.000 zł? Przy ubezpieczeniu mienia, szczególnie tego o jednostkowo niskiej wartości warto, abyś miał jak najniższy (lub nawet zerowy) udział własny w szkodzie.

Z kolei w ubezpieczeniu OC działalności udziały własne na poziomie kilku tysięcy złotych nie są niczym dziwnym. Co więcej, najczęściej wpływają one na **niższy poziom składki**.

Generalnym trendem jest obecnie konstrukcja polis najlepiej chroniących firmę przed wystąpieniem dużych szkód.

Porada nr 8

Kontroluj "szkodowość" w ubezpieczeniu floty.

Aby minimalizować "szkodowość" (liczbę i częstotliwość szkód), działania prewencyjne warto podejmować w każdym rodzaju ubezpieczenia. Uważam jednak, że **"polityka szkodowa"** w ubezpieczeniu floty pojazdów to absolutna podstawa.

Zdecyduj, do jakiego wieku/wartości wykupujesz AC dla pojazdów. Różnicuj polisy assistance w zależności od charakterystyki i przebiegów poszczególnych modeli. Ustal, które szkody zgłaszane są do ubezpieczyciela, a które naprawiane są z kasy firmy. Zastanów się nad udziałami własnymi w szkodach, zwłaszcza w przypadku kierowców, którzy najczęściej je powodują.

Wszystkie te działania zaowocują lepszą ofertą ubezpieczenia, a co więcej – usprawnią obsługę.

Porada nr 9

Przeglądy maszyn i budynków zawsze wykonuj na czas.

Przepisy wprost określają zakres przeglądów, które powinien wykonywać raz w roku, raz na pięć lat oraz w obiektach wielkopowierzchniowych.

Regularnym przeglądom poddawać musisz m.in. dach, elewację, instalacje znajdujące się w obiekcie, ale często także maszyny.

Dlatego niezwłocznie zobowiąż BHP-owca w Twojej firmie do pilnowania ustawowych terminów!

Prawo budowlane zobowiązuje Cię również do prowadzenia tzw. Książki Obiektu Budowlanego. Jedno z rozporządzeń MSWiA wyraźnie mówi zresztą o konieczności posiadania Instrukcji Bezpieczeństwa Pożarowego. Nigdy nie ignoruj zatem przepisów, ponieważ ubezpieczyciel, likwidując szkodę, będzie przeglądał m.in. właśnie powyższe dokumenty!

Porada nr 10

Zgłaszaj szkody w obowiązujących terminach.

Warunki każdego ubezpieczenia wprost określają, w jakim terminie powinieneś poinformować ubezpieczyciela o wystąpieniu zdarzenia/szkody, a także o otrzymaniu roszczenia.

2 dni, 3 dni, 5 dni, 7 dni – terminy mogą być różne, dlatego warto je znać lub, co do zasady, zgłaszać szkodę zaraz po jej wystąpieniu. Ewentualne konsekwencje niezgłoszenia szkody na czas reguluje Kodeks Cywilny (Art 818 § 3).

Warto zatem, abyś poinstruował Twoich pracowników odnośnie terminów zgłaszania szkód oraz ustalił z pośrednikiem odpowiednie procedury (kto zgłasza szkodę, w jaki sposób ją zgłasza, jakie dokumenty są wymagane).

Porada nr 11

Wynegocjuj dobre ubezpieczenie grupowe dla Twoich pracowników.

Powszechnie przyjęte jest, że to pracownik sam finansuje składkę należną za ubezpieczenie grupowe na życie (jeśli Twoja firma należy do wyjątków – brawo!). Pokłósiem takiego stanu rzeczy bywa często **zaniedbywanie tego ubezpieczenia**.

Sam nierzadko spotykam stare, kompletnie niedopasowane do grupy pracowników warunki ubezpieczenia. Jako pracodawca miej świadomość, że ubezpieczenie grupowe to najczęściej jedyna

polisa na nieszczęśliwe wypadki i na życie, jaką posiadają Twoi pracownicy. Dlatego koniecznie porozmawiaj o tym ze swoim pośrednikiem i wspólnie zastanówcie się nad najbardziej optymalnym rozwiązaniem (może przy okazji znajdziecie również pakiet VIP dla Ciebie?).

Porada nr 12

Nie patrz tylko na składkę – zwróć uwagę szczególnie na zakres polisy.

Łatwo się mówi – w okresie pandemii najpewniej szukasz oszczędności wszędzie, gdzie tylko to możliwe. Jak już jednak pisałem, na ubezpieczeniach oszczędzać nie warto, szczególnie kosztem ich zakresu.

Dlatego porównując oferty nie patrz tylko na składkę. Z uwagą porównaj **zakresy ubezpieczenia** (klausule, wysokości limitów, wysokości udziałów własnych w szkodach, czy mienie ubezpieczasz od wszystkich, czy tylko od nazwanych ryzyk itd.).

Aby obniżyć koszty ubezpieczenia negocjuj kompleksowo, minimalizuj ilość polis, a dodatkowo wyrównuj okresy ubezpieczenia (patrz kolejna porada).

Porada nr 13

Wyrównuj okresy ubezpieczeń, negocjuj kompleksowo.

Kupiłeś nową maszynę? Odebrałeś do użytku nowy budynek firmowy? Dodaj je aneksem do polisy generalnej. Dobry program ubezpieczenia musi przewidywać taką możliwość.

Mniejsza ilość polis sprzyja sprawniejszej ich obsłudze (i najczęściej przyczynia się do obniżenia ostatecznej sumy składek). Dodatkowo staraj się wyrównywać rocznice polis w ciągu roku (idealnie, aby kończyły się w podobnym lub nawet w tym samym czasie). Dlaczego? Ponieważ negocjacja kompleksowego programu ubezpieczenia najczęściej przyniesie Twojej firmie wymierne korzyści (zarówno jeśli chodzi o cenę, jak i o zakresy polis).

Porada nr 14

Nie bój się zmiany towarzystwa ubezpieczeniowego.

Jeśli obiektywnie (cenowo, zakresowo) oraz subiektywnie (na podstawie doświadczeń, chociażby z likwidacji szkód przez pośrednika) Twoja firma otrzymała lepszą ofertę ubezpieczenia niż w zeszłym roku, nie bój się zmiany towarzystwa!

Oczywiście zawsze pozostaje pytanie, czy dla niewielkiej różnicy w składce warto to zrobić, jednak faktem jest, że długoletnie „małżeństwa” klientów z ubezpieczycielami powoli odchodzą do lamusa.

Twój pośrednik powinien znać aktualne trendy dotyczące ubezpieczenia firm z branży, w której działasz – uważnie posłuchaj jego sugestii!

Porada nr 15

Wyznacz stałe osoby do kontaktu w sprawie ubezpieczeń.

Zarówno po stronie firmy, jak i po stronie pośrednika (brokera/agencji) wyznacz stałe osoby, które będą komunikować się w sprawie ubezpieczeń.

To zdecydowanie dobra praktyka, chociażby po to, by usprawnić cały proces obsługi polis (rocznice, aneksy, szkody, nowości), a także uniknąć niepotrzebnego (i nierzadko ryzykownego!) bałaganu.

Elementem sprawnej współpracy jest również jasny podział kompetencji i odpowiedzialności (kogo pośrednik prosi o aktualizację danych przed rocznicą, kto z firmy odpowiada za zgłaszanie szkód, kto ostatecznie zatwierdza/wypowiada polisy itd.)

Porada nr 16

Znajdź dobrego pośrednika. Naprawdę dobrego!

Aktualnie najlepsze rozwiązania ubezpieczeniowe negocjują kompetentni pośrednicy. Bezpośrednia współpraca klientów z ubezpieczycielami praktycznie dziś nie istnieje. Poczytaj jednak o różnicach między agentem i brokerem ubezpieczeniowym.

Jak znaleźć dobrego pośrednika?

Sprawdź jego referencje i poszukaj opinii o nim. Sprawdź, czy dla Twojej firmy otrzymasz dedykowanego opiekuna. Sprawdź, czy pośrednik jest w stanie pracować zdalnie. Sprawdź, jak szybkie są reakcje pośrednika na zapytania ze strony Twojej firmy.

Sprawdź mnie.

Co dalej?

**Po prostu
sprawdź mnie!**

Ten poradnik to efekt mojego 10-letniego doświadczenia w branży. Mam nadzieję, że jego lektura okazała się wartościowa dla Twojej firmy. Jeżeli tak, proponuję:

Krok 1

Już teraz polub stronę mojej firmy na FB, a wiele podobnych porad już Cię nie ominie: fb.com/brokerzyslascy

Krok 2

Zadzwoń lub napisz i spotkajmy się, by porozmawiać o najlepszym ubezpieczeniu dla Twojej firmy:

514•674•600

32•49•44•182

kancelaria@brokerzyslascy.pl

Dziękuję!

Autor: Marcelli Drabek

Brokerzy Śląscy Sp. z o.o.

[sprawdź referencje klientów mojej firmy na www.brokerzyslascy.pl](https://www.brokerzyslascy.pl)

[sprawdź opinie klientów mojej firmy na Facebook'u](#)

[sprawdź opinie klientów mojej firmy na Google](#)

[dodaj mnie do swoich kontaktów na LinkedIn](#)

*Powołując się na ten poradnik otrzymasz specjalną ofertę na audyt ubezpieczeniowy!



Referencje

Tomasz Śmigiel

właściciel Kliniki Śmigiel Implant Master Clinic

Pan Marceli to człowiek o wysokiej kulturze osobistej. Cierpliwy, konkretny, mówi dokładnie tyle, ile trzeba i potrafi uważnie słuchać. Co jednak najważniejsze, jest wyjątkowo skuteczny w sytuacji, gdy pojawia się problem. Wspiera, doradza, zajmuje się negocjacjami z ubezpieczycielem. W moim przypadku już kilka razy bardzo pomógł rozwiązać kwestię odszkodowania.

Andrzej Wróbel

notariusz, wspólnik w kancelarii notarialnej

To Broker przez duże „B”, Premier League wśród brokerów, najlepszy z najlepszych. OC zawodowe notariusza do 17.500.000 zł tylko przy udziale Pana Marcelego.

Grzegorz Król

właściciel firmy budowlanej P.W. PASEK

Polecam, wiarygodna i solidna firma, bardzo dobra cena ubezpieczeń w stosunku do zakresu ubezpieczeń.

Monika Oleś

menadżer firmy produkcyjnej FILTROMEX

Firma Brokerzy Śląscy Sp. z o.o. obsługuje nas w zakresie ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczeń grupowych pracowników. Oferty ubezpieczeniowe są corocznie monitorowane pod kątem lepszego dopasowania do naszych potrzeb, a współpraca z profesjonalnym brokerem pozwala nam na oszczędność kosztów oraz własnego czasu.

Andrzej Gacek

menadżer firmy górniczej BUDKOP

Firma solidna i godna polecenia. Wywiązuje się ze swoich zobowiązań terminowo, a jej przedstawiciele charakteryzują się znajomością omawianych zagadnień i wysokim profesjonalizmem.

Twoja firma zasługuje na najlepsze ubezpieczenia!

Nie czekaj – już dziś skontaktuj się z nami i dowiedz się, jakie rozwiązania w kwestii ubezpieczeń dla firmy możemy Ci zaproponować.

Nasi specjaliści dokładnie wyjaśnią, jak wyglądała będzie nasza współpraca, odpowiedzą na Twoje pytania i rozwiążą ewentualne wątpliwości. Jako nowy klient otrzymasz od nas również specjalny przewodnik, który pozwoli wypracować najlepsze, a jednocześnie najwygodniejsze dla Ciebie sposoby komunikacji między Twoją firmą a naszą kancelarią. Pamiętaj, że nasza obsługa jest bezpłatna i nie wpływa na wzrost ceny polisy, jako że wynagrodzenie prowizyjne otrzymujemy z towarzystw ubezpieczeniowych (z tytułu pośrednictwa w zawieranych polisach).

Kontakt

Brokerzy Śląscy Sp. z o.o.
Ul. Mickiewicza 29
40-085 Katowice

514 • 674 • 600

32 • 49 • 44 • 182

kancelaria@brokerzyslascy.pl

www.brokerzyslascy.pl

Biuro czynne jest od poniedziałku
do piątku w godzinach: 8.00-16.00
Nr zezwolenia KNF na wykonywanie działalności
brokerskiej w zakresie ubezpieczeń: 2279/16
NIP: 634-286-44-51
REGON: 364501770
KRS: 0000619227

Celem naszych działań jest zapewnienie naszym klientom kompleksowej obsługi ubezpieczeniowej. W myśl zasady —**czas to pieniądz**— na każdego maila oraz telefon od klienta odpowiadamy w tym samym dniu roboczym.

Naszą ambicją nie jest bycie największą kancelarią brokerską na rynku. Naszą ambicją jest utrzymywanie najwyższych standardów obsługi naszych klientów



Cena: 49,00 zł