

UBEZPIECZEŃ DLA BOGATYCH PRZYBYWA POWOLI

Krajowy rynek ubezpieczeń luksusowych rozwija się w powolnym tempie. Wolniej, niż rośnie liczba milionerów

PIOTR ROSIK

K

rajowy rynek ubezpieczeń dla osób bogatych wciąż jest w powi-
jakach. Jego rozwój zahamował
kryzys finansowy i spowolnienie
w sferze realnej gospodarki – wynika ze słów ekspertów
ubezpieczeniowych. Pomimo to
przybywa produktów ubezpie-
czeniowych, które mogą być ide-
alne dla ludzi bogatych.

Ponad 100 tys. milionerów...

Bogatych powinno być coraz więcej. Według raportu KPMG „Rynek dóbr luksusowych” z 2010 r. liczba bogatych i zamożnych Polaków w ostatnich latach rosła w tempie około 8 proc. rocznie. Nie potwierdziło się to jednak w 2009 roku. Jak wynika z szacunków „Rzeczpospolitej”, w całym kraju osób, które w zeznaniu podatkowym za 2009 rok wykazały dochód powyżej 1 mln zł, jest 10,7 tys. Tymczasem rok wcześniej było ich 13,5 tys. Prognozy KPMG co do podtrzymania wzrostu liczby ludzi bogatych są jednak pozytywne.

Według szacunków Banku Pekao z jesieni 2010 r. w Polsce mieszka od kilkudziesięciu do ponad 100 tysięcy milionerów. Chodzi o osoby, których majątek w postaci środków płynnych, czyli m.in. lokat, gotówki, akcji bądź obligacji, przekracza 1 mln zł. To oznacza, że osób, które mają poważny majątek wymagający zabezpieczenia, jest znacznie więcej niż 100 tys.

W dodatku należy pamiętać o tym, że większość milionerów prowadzących własny biznes rozlicza się z fiskusem za pomocą CIT (podatku od firm). Często zdarza się, że w ogóle nie odprowadzają oni żadnych danin do polskiego budżetu, wspomagając tzw. raje podatkowe. Według raportu KPMG postępuje tak co najmniej kilka tysięcy Polaków.

...nie kupuje polis?

Potencjalny rynek ubezpieczeń luksusowych nie jest więc mały. Problem w tym, że według Agnieszki Komosa, prezesa spółki brokerskiej

MAKonLine (ma ona w ofercie m.in. ubezpieczenia koni i dzieł sztuki), rok 2009 zahamował wzrost polskiego rynku ubezpieczeń luksusowych. – Na przykład sprzedaż ubezpieczeń koni niemal całkowicie ustala. W roku 2010 nastąpiła poprawa. Rok 2011 nie będzie raczej lepszy niż poprzedni – mówi Komosa.

W dodatku większość polskich milionerów podchodzi do ubezpieczeń jak do przysłowiowego jeża i liczy na... łut szczęścia. – Oni nie mają świadomości ubezpieczeniowej. Do naszej firmy nigdy nie trafił żaden bogacz „z zewnątrz”. Wszystkie ubezpieczenia koni sprzedawaliśmy osobom, które trafiły do nas z polecenia. Z moich obserwacji wynika, że bogaci nie szukają ochrony ubezpieczeniowej dla składników majątku innych niż auto czy dom – podkreśla Komosa.

Nie jest jednak prawdą, że na rynku jest zupełna posucha. Niektóre firmy brokerskie już szykują się na zwiększony popyt ze strony milionerów na ubezpieczenia. – W Polsce nie ma zbyt dużo miliarderów, ale milionerów jest sporo. I kilkunastu z nich obsługujemy w zakresie ochrony ubezpieczeniowej. Oferujemy im głównie ubezpieczenia majątkowe o szerszym niż zazwyczaj zakresie. Aby mieć dostęp do takich produktów nawiązaliśmy współpracę z Lloyd's of London – mówi Alexander L. Konopka, prezes Gras Savoye.

Żaden specjalista z firm ubezpieczeniowych czy consultingowych nie pokusił się, niestety, o oszacowanie wartości rynku ubezpieczeń dla bogatych osób.

Przed wszystkim menedżer

O rynku tego rodzaju ubezpieczeń da się jednak powiedzieć kilka ciekawych rzeczy. Przed wszystkim to, że najszerza oferta polis luksusowych dostępna jest dla tych, którzy zasiadają na stanowiskach kierowniczych w firmach. Lub którzy są ich współwłaścicielami. Większość najważniejszych polskich firm brokerskich oferuje ubezpieczenia mienia firmy oraz polisy D&O (z ang. – directors and officers), czyli ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej. Zabezpiecza ono członków organów spółek przed skutkami błędów w zarządzaniu. Taka umowa chroni np. przed skutkami działań nieumyślnych, choćby popełnienia błędu w sprawozdaniu finansowym.

PRIVATE BANKING

Nic dziwnego, że najszerza oferta wiąże się właśnie z firmami, skoro w 2010 r. – jak wynika z ankiety przeprowadzonej wśród brokerów przez „Parkiet” – liczba sprzedanych polis D&O mogła wzrosnąć nawet o jedną czwartą.

– Skokowy wzrost zainteresowania ubezpieczeniami D&O dał się zauważyć w 2009 r. po nagłośnionych przez media stratach przedsiębiorstw na instrumentach pochodnych i wypłacie 15 mln zł odszkodowania z tego rodzaju umowy Hucie Szopienice. Od tego momentu obserwujemy rosnące zainteresowanie tym produktem – mówi Aleksander Chmiel z firmy STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi.

Wzrost sprzedaży tego rodzaju polis nie przekłada się jednak na dynamiczny wzrost wartości rynku D&O mierzonej składką. Brokerzy szacują, że w ub. r. mogła wynieść 30–50 mln zł. Była więc podobna lub nieco wyższa niż w 2007 r. (30 mln zł według Allianz Polska).

Zabezpieczona twierdza, bezpieczna podróż

Trudno sobie wyobrazić, że milioner nie ma rezydencji lub luksusowego mieszkania, które powinien ubezpieczyć.

Na polskim rynku długo nie było specjalnych ofert dla bogatych w tym zakresie. Ostatnio pojawiła się – za sprawą współpracy Gras Savoye z polskim agentem brytyjskiego ubezpieczyciela Lloyd's of London – CEU. Ubezpieczenie domów i mieszkań, o którym mowa, gwarantuje bardzo szeroki zakres pokrycia, zwłaszcza jeśli chodzi o wyposażenie i przechowywane w domu przedmioty wartościowe, jak dzieła sztuki i biżuteria. Produkt ten daje szansę ubezpieczenia domu lub mieszkania o wartości do 20 mln zł. Zabezpiecza także ruchomości zabierane w podróż, nawet tak wrażliwe na utratę, jak futra, zegarki, biżuteria. W standardzie tego produktu jest również ochrona w zakresie odpowiedzialności cywilnej w życiu prywatnym z sumą gwarancyjną między 4 a 20 mln zł.

Polskie towarzystwa mogą także dla osoby dysponującej wartościową nieruchomością zwiększyć sumę ubezpieczenia i zakres ochrony.

Nikt nie wie, jaka część prywatnych kolekcji znajdujących się w Polsce jest ubezpieczona. Według prezesa firmy MAKonLine – mała

Na przykład o ubezpieczenie kosztów poszukiwania przyczyny szkody w ubezpieczeniu od ognia i zdarzeń losowych.

Dosyć szeroki jest zwykle zakres usług **assistance** dodawanych do ubezpieczenia domu czy podróży lub do kart kredytowych. Zazwyczaj obejmuje pomoc w przypadku awarii sprzętu domowego, a nawet w zorganizowaniu ekspresowego, rodzinnego wyjazdu. Zabezpiecza też np. przed szkodami wyrządzonymi przez pomoc domową pod nieobecność bogacza.

Zdarzają się też prawdziwe rodzinne miłośników golfa z pewnością zainteresuje, że do karty Diners Club Golf dołączane jest tzw. zabezpieczenie golfowe. Dotyczy torby golfowej i przewożonych w niej – w trakcie podróży lotniczej krajowej lub zagranicznej – kijów. W sytuacji utraty lub opóźnienia sprzętu Diners Club pokrywa koszty wypożyczenia sprzętu golfowego (w przypadku utraty sprzętu – na cały okres wyjazdu, w przypadku opóźnienia – do momentu odzyskania własnego bagażu golfowego).

Polisa dla Hummera

Jednym z najbardziej charakterystycznych wyznaczników poziomu bogactwa w Polsce jest samochód. W 2010 roku sprzedaż samochodów luksusowych pobiła kolejne rekordy. Od stycznia do listopada nabywców znalazło aż 19,3 tys. aut marek klasy Premium, o 4 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2009 r. – wynika z raportu Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar.

Co to jest auto luksusowe dla ubezpieczyciela? Granica ta jest wyznaczona w ramach sumy ubezpieczenia bardzo przejrzysto – na 200 tys. zł.

Aby ubezpieczyciel wziął na siebie ryzyko kradzieży takiego auta w ramach AC, samochód taki musi posiadać tzw. zabezpieczenie specjalne. Niezależnie od tego, jak dobry byłby alarm czy blokada skrzyni biegów, auto musi być wyposażone w satelitarny system lokalizacji i ochrony pojazdu. Montaż takiego systemu to koszt od 2 do 5 tys. zł.

W jakich towarzystwach można kupić OC i AC dla np. Porsche Cayenne? Oferty dla właścicieli takich pojazdów mają m.in. InterRisk, Aviva, Generali, Moje Towarzystwo Ubezpieczeń i HDI-Asekuracja. Jeśli jeździmy Hummerem, OC możemy kupić w tych samych towarzystwach. Z AC będzie już jednak problem.

Niektóre z towarzystw mają rozszerzone oferty ubezpieczeń komunikacyjnych dla bogatych klientów. Na przykład o zapis, który zapewni wypłatę odszkodowania nawet wtedy, gdy auto nie miało ważnego badania technicznego. Posiadacze uprzywilejowanych polis czekają też krócej na odszkodowanie (około 15 dni). Składka za najszybszy wariant AC jest średnio o 30 proc. wyższa niż za standardowy.

Największych udogodnień milionerzy powinni poszukać w zakresie ubezpieczeń **assistance**. Np. BRE Ubezpieczenia i **Europ Assistance** oferują pakiet super **assistance**, który pokrywa np. koszty noclegu, jeśli naprawa pojazdu potrwa dłużej niż jeden dzień, koszty dojazdu do miejsca podróży czy koszty dostawy części zamiennych. Najróżniejsze warianty tego typu ubezpieczeń dołączane są zwykle do kart kredytowych.

Życie najważniejsze

Ubezpieczyciele mają też propozycje dla bogatych osób w zakresie ubezpieczeń na życie. Najlepszym przykładem jest Opiekun VIP Avivy. Jest to produkt skierowany do osób zainteresowanych ubezpieczeniem na wysokie sumy, czyli doskonale rozwiązanie dla właścicieli firm. Zakres ubezpieczenia Opiekun VIP można w dowolnym momencie rozszerzyć o umowy dodatkowe dające ochronę w razie niezdolności do pracy wskutek nieszczęśliwego wypadku lub choroby, śmierci, kalectwa lub uszczerbku na zdrowiu wskutek nieszczęśliwego wypadku, poważnych schorzeń czy leczenia szpitalnego.

Ubezpieczenia na życie typu Premium z rozszerzonym zakresem mają w ofercie jeszcze m.in. Nordea czy Polisa-Życie.

Kolekcja może być chroniona

Dzieła sztuki są często najdroższymi ruchomościami podlegającymi ubezpieczeniu. Nikt nie wie, jaka część prywatnych kolekcji znajdujących się w Polsce jest ubezpieczona. Według prezesa firmy MAKonLine – mała. – My ubezpieczamy głównie kolekcje muzealne. Jeszcze się nam nie zdarzyło ubezpieczyć osobę prywatną – mówi Komosa.

Od 2009 r. na polskim rynku dostępne są polisy Axa Art. Firma należąca do francuskiej grupy chciała wejść do Polski na większą skalę, ale do dziś tego nie zrobiła. Ochrona dla dzieł sztuki proponowana przez Axa Art opiera się na ubezpieczeniu wszystkich ryzyk. W zależności od rodzaju produktu ubezpieczenie może obejmować ryzyko transportu, zwiększenie wartości kolekcji w okresie ubezpieczenia oraz ochronę poza deklarowanym miejscem ubezpieczenia, w tym u konserwatorów.

Coraz modniejsze staje się posiadanie nie tylko kolekcji samochodów czy dzieł sztuki, ale także... koni. Takie ubezpieczenia oferują m.in. PZU, PTU i Aviva oraz MAKonLine we współpracy z Circles Group.