

TUW PZUW liderem rynku wzajemności

Po 6 latach działalności TUW PZUW ma prawie 600 członków i 60 związków wzajemności członkowskiej. Potencjał ubezpieczeń wzajemnych w segmencie korporacyjnym jest wciąż ogromny. Strategia TUW PZUW zakłada osiągnięcie 1 mld zł składki na koniec 2024 r. – **RAFAŁ KILIŃSKI**

TUW Polski Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych zajął pierwsze miejsce w Rankingu Gwiazdy Ubezpieczeń zorganizowanym przez „Dziennik Gazetę Prawną”. Został najwyższej oceniony wśród towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Wyrósłszy na lidera rynku ubezpieczeń wzajemnych w Polsce w ciągu zaledwie 6 lat od powstania. Trafiliśmy w potrzeby klientów i potrafimy na nie odpowiadać. Rozwijamy się z każdym rokiem. Rozszerzamy ofertę o nowe produkty, a grono ubezpieczonych o kolejne branże.

Idea wzajemności w ubezpieczeniach zaczęła się w Polsce odradzać w latach 90-tych XX w. Najpierw wystartowały ubezpieczenia na życie, potem ryzyka masowe, ubezpieczenia rolne i samorządów. My jako pierwsi na szeroką skalę zajęliśmy się segmentem ubezpieczeń korporacyjnych. Wzajemność w ubezpieczeniach idealnie sprawdza się w tym obszarze.

NAJDRÓŻSZA I NAJCENNIJSZA KARTKA PAPIERU

Wydatki na ubezpieczenia w skali dużego koncernu stanowią promil jego przychodów. Dużo wyższe są koszty związane z zakupem środków na produkcję i samą produkcją, pensjami itd. Te pozycje w bilansie robią wrażenie na każdym prezesie. Brakuje powszechnej świadomości, że warunkiem sukcesu w biznesie jest także dobre ubezpieczenie, ponieważ jedno niepożądane zdarzenie może zniweczyć najbardziej ambitne plany, a w skrajnym przypadku doprowadzić np. do wstrzymania dostaw albo produkcji.

Mówi się, że polisa to najdroższa i najcenniejsza kartka papieru. Najdroższa – gdy płacimy składkę. A najcenniejsza – gdy wydarzy się szkoda, którą ma nam zrekompensować ubezpieczyciel. Dlatego przekonujemy przedsiębiorców, jak ważne jest dobre ubezpieczenie i dobry ubezpieczyciel, który troszczy się także o minimalizowanie ryzyka.

Ma to istotne znaczenie zwłaszcza w trudnych branżach i strategicznych sektorach, w których się specjalizujemy. Zapobieganie zdarzeniom, które mogą mieć dotkliwe, a często także niewymierne finansowo skutki dla funkcjonowania przedsiębiorstwa czy np. samorządu, bywa ważniejsze od perspektywy finansowej rekompensaty.

SPOKÓJ I BEZPIECZEŃSTWO

W towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych, w którym ubezpieczeni są jednocześnie jego



RAFAŁ KILIŃSKI
prezes TUW PZUW.

członkami i solidarnie ponoszą odpowiedzialność za szkody, minimalizowanie ryzyka to priorytet. Dlatego olbrzymie znaczenie przykładamy do tego, aby skutecznie diagnozować zagrożenia i wskazywać sposoby, jak ich uniknąć – tym zajmują się u nas najlepsi fachowcy od inżynierijnej oceny ryzyka. Wspieramy ubezpieczonych, finansując liczne projekty prewencyjne i szkolenia.

Zapewniamy poczucie spokoju i bezpieczeństwa, ale oferujemy także atrakcyjne warunki pod względem finansowym. To ważne zwłaszcza w trudnych czasach, gdy firmy szukają oszczędności. Wynika z samej formuły ubezpieczeń wzajemnych i decyduje o ich przewadze nad komercyjnymi. Ubezpieczeni płacą mniej już na wstępie, ponieważ jeśli wypracujemy finansową nadwyżkę, to pieniądze i tak wrócą do nich, np. w postaci zwrotu części składki.

Pierwszy taki zwrot, sięgający zwykle do kilkudziesięciu tysięcy złotych, bywa najlepszą zachętą do dalszej współpracy. Ale jest też kij, oprócz marchewki. To, ograniczona do połowy wysokości składki, możliwość dopłaty, jeśli jest dużo szkód albo mają wysoką wartość, a ubezpieczony nie dba wystarczająco, aby im zapobiec. Z tej możliwości w ciągu 6 lat istnienia skorzystaliśmy jednak tylko raz.

SIŁA EDUKACJI

Mechanizm zwrotów i dopłat jest doskonałą szkołą odpowiedzialności. Jest też lekcją ubezpieczeń wzajemnych w praktyce. Pracujemy nad

edukacją klientów i całego rynku, a to trudne zadanie, ponieważ po wojnie idea wzajemności zniknęła w Polsce aż na 50 lat. Ubezpieczeń wzajemnych nie znali nie tylko klienci, lecz także ludzie z branży. Zniknęli fachowcy.

Zanim powołaliśmy TUW PZUW, przez dwa lata ciężko pracowaliśmy, aby opracować zasady funkcjonowania towarzystwa i warunki ubezpieczeń. Jeździliśmy do Londynu, aby skorzystać z doświadczeń tamtejszych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych – o ich doświadczeniu i tradycji świadczy fakt, że niektórzy członkowie są z nimi nieprzerwanie od ponad 100 lat.

Szukaliśmy informacji w archiwach z czasów międzywojennych, gdy wspólny protoplasta – nasz i PZU, czyli Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, był liderem rynku, w którym ubezpieczenia wzajemne stanowiły około dwóch trzecich. Zmieniło się jednak otoczenie biznesowe, polski rynek różni się też od brytyjskiego, dlatego ostatecznie sami stworzyliśmy wszystko od podstaw.

DOBRE PERSPEKTYWY

Trud się opłacić. Mamy już prawie 600 członków i 60 związków wzajemności członkowskiej – to takie „TUW-y w TUW-ie”, które zrzeszają przede wszystkim podmioty o podobnym profilu działalności. Największy homogeniczny związek wzajemności członkowskiej tworzą u nas szpitale – jest ich prawie 200. Drugie miejsce zajmują zakony i instytucje kościelne.

Potencjał jest wciąż ogromny. Udział ubezpieczeń wzajemnych w polskim rynku sięga dziś 6%, podczas gdy w krajach zachodniej Europy – nawet 50%. Jest duża przestrzeń do zagospodarowania i pracujemy nad tym, aby ją wypełnić.

Niedawno podjęliśmy współpracę z Izbą Gospodarczą „Wodociągi Polskie”, która zrzesza ponad 500 przedsiębiorstw wodociągowo-kanalizacyjnych. Mają strategiczne znaczenie i są niezwykle ważne z punktu widzenia nas wszystkich, bo trudno funkcjonować bez wody. Z sukcesem rozwijamy ubezpieczenia zdrowotne, co ostatnio zaowocowało powołaniem nowego związku wzajemności członkowskiej dla firm z sektora energetycznego i elektrociepłowniczego.

Już zdobyliśmy zaszczytne pierwsze miejsce w Rankingu Gwiazdy Ubezpieczeń, ale strategicznym biznesowym celem jest osiągnięcie 1 mld zł ze składki do 2024 r. Jesteśmy pod tym względem na dobrej drodze. ▣