

Platforma Cargo od PZU z korzyścią dla brokera i klienta

Rozmowa z **Piotrem Netti**kiem, dyrektorem ds. underwritingu ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w Biurze Analiz i Oceny Ryzyka Ubezpieczeń Korporacyjnych w PZU, i **Marcinem Ogniewskim**, dyrektorem Biura Rozwoju Biznesu Korporacyjnego w PZU

Aleksandra E. Wysocka: – Platforma Cargo to kolejne narzędzie obszaru korpo PZU, które wspiera technologicznie proces współpracy z brokerami i klientami. Dlaczego tym razem wybraliście właśnie ubezpieczenie mienia w transporcie Cargo?

Piotr Nettiki: – Nieustannie poszukujemy nowych obszarów do rozwoju oferty produktowej i narzędziowej dla biznesu korporacyjnego. Gdy analizowaliśmy nasz portfel pod kątem możliwości rozwoju, a także aktualnych wyzwań i zagrożeń, które stawia przed biznesem korpo obecna sytuacja geopolityczna, to doszliśmy do wniosku, że jedną z branż szczególnie wrażliwą w tym zakresie jest właśnie branża związana z transportem mienia. Dlatego to właśnie na niej się skupiliśmy. Zmodyfikowaliśmy naszą ofertę ubezpieczenia mienia w transporcie Cargo i przygotowaliśmy Platformę Cargo, czyli narzędzie online, które umożliwia samodzielne zawieranie jednostkowych umów ubezpieczenia mienia w transporcie Cargo, na warunkach określonych w zawartej wcześniej umowie generalnej.

Marcin Ogniewski: – Staramy się zidentyfikować obszary, w których można dokonywać automatyzacji z korzyścią dla naszych partnerów. Konstrukcje umów ubezpieczenia mienia w transporcie Cargo to bardzo dobry przykład, na którym możliwe jest zastosowanie właśnie wsparcia narzędziowego. Pomaga ono maksymal-



Piotr Netti

nie skrócić proces zawarcia ubezpieczenia. Obecnie w tym procesie komunikują się ze sobą trzy strony: broker, klient i ubezpieczyciel, a naszym celem jest model, w którym polisa jest do pozyskania od razu, bez zbędnego czekania i telefonicznych ustaleń trójstronnych.

Platforma Cargo działa online przez cały czas, nie tylko w godzinach pracy biura, dlatego możemy znacząco przyspieszyć proces zawarcia polisy, by już w kilka minut mogła znaleźć się u klienta. Jest to integralna część szerszej platformy mojaFirma.pzu.pl, mającej na celu zwiększenie dostępności usług ubezpieczeniowych dla klientów korporacyjnych PZU z poziomu jednego, spójnego ekosystemu.

Platforma Cargo daje brokerom i klientom dużą samodzielność i elastyczność obsługi, ale zanim uzyskają dostęp do serwisu, konieczne jest podpisanie umowy generalnej, dostarczenie pełnomocnictw i definiowanie ofert – jak dokładnie wygląda ten proces?

P.N.: – Podstawą naszej współpracy jest zawarcie umowy generalnej, na bazie której ustalamy indywidualny katalog ofert. Aby zarejestrować ładunek, wystarczy wskazać interesujący szablon oferty oraz podać podstawowe dane ładunku. Co ważne, w ramach ustalania warunków i definiowania ofert analizujemy ryzyko, prosimy o przedstawienie podstawowych danych dotyczących rodzaju przewożonego mienia, maksymalnej wartości mienia na środku transportu, rodzaju środka transportu i zasięgu terytorialnego usługi transportowej.

Ustalamy też, czy klienta interesuje podstawowy zakres ubezpieczenia, czy allriskowy, oparty na naszych OWU, czy też zastosowanie będą miały klauzule instytucyjne. Badamy również szkodowość, by ostatecznie



Marcin Ogniewski

przedstawić klientowi kilka wariantów ubezpieczenia, które w formie katalogu ofert czekają na niego właśnie na Platformie Cargo. Klient sam decyduje, który wariant dla konkretnego transportu wybierze.

M.O.: – Jeżeli natomiast chodzi o udostępnienie systemu brokerowi, agentowi czy klientowi, to wystarczy tylko wypełnić formularz rejestracyjny, w którym wskazuje się przedstawiciela brokera, agenta czy wprost przedstawiciela firmy, którzy będą działali w systemie, oraz dostarczyć stosowne pełnomocnictwa.

Gdy tylko będziemy mieli trzy elementy: umowę generalną, zaimplementowany katalog ofert w systemie oraz zidentyfikowanych użytkowników z dostępem do systemu, możliwe jest wystawianie polisy.

Czy wszystkie ryzyka można ubezpieczyć przez Platformę Cargo?

P.N.: – To zależy od umowy generalnej. Pewne jest to, że wszystkie zawarte w niej ryzyka można ubezpieczać na Platformie Cargo. Oczywiście istnieją pewne ryzyka, których rynek w standardzie nie ubezpiecza, ale przy ustalaniu zakresu umowy generalnej możemy przygotować indywidualną ofertę, która je obejmie. Na przykład możemy zawrzeć ubezpieczenie dotyczące ryzyk politycznych, które obejmują m.in. wojnę, wojnę domową, powstanie, rewolucję, sabotaż, strajki, zamieszki.

W określeniu ryzyk wojennych posługujemy się Joint Cargo Committee Global Cargo Watch List, która definiuje ryzyka dla poszczególnych krajów. Jeśli będzie ono wysokie lub bardzo wysokie, to tej ochrony cargo dla ryzyk wojennych nie udzielimy. Ale co do zasady ryzyka wojenne na bazie klauzul instytucyjnych możemy ubezpieczać dla transportów morskich i lotniczych.

Jak widzimy, klienci zdecydowanie mogą czerpać korzyści z Platformy Cargo, a jak to wygląda w przypadku brokerów?

M.O.: – Optymalizacja procesu obsługi ubezpieczenia jest we wspólnym interesie wszystkich zaangażowanych stron. Może ona stanowić istotną wartość dodaną oferty usług kancelarii brokerskich i agentów świadczonych dla klientów. Z perspektywy pośrednika użytkownicy platformy mają dostęp do wszystkich klientów zarejestrowanych w systemie, których reprezentują, co pozwala również na lepsze wsparcie klientów w obszarze ubezpieczeń cargo na bieżąco.

Platforma Cargo jest częścią większego serwisu mojaFirma.pzu.pl. Pracujemy już teraz, aby wdrażać kolejne elementy, które będą przydatne dla naszych partnerów i klientów.

Czyli Platforma Cargo jest pierwszym narzędziem do zawierania umów majątkowych w obszarze korpo. Które ubezpieczenia będą kolejne?

P.N.: – Większość ofert dla klientów korporacyjnych jest szytych na miarę, ale widzimy, że są takie rodzaje ubezpieczeń, w których ocena ryzyka może być znacznie uproszczona. Niedawno wprowadziliśmy „proste” ubezpieczenie D&O dla mniejszych przedsiębiorstw, w którym można wycenić składkę tylko na podstawie kilku podstawowych danych i odpowiedzi na kilka pytań. Rozważamy przeniesienie tego produktu na platformę.

Mamy też na uwadze ubezpieczenie cyber dla mniejszych przedsiębiorstw. Być może wejdziemy w ubezpieczenia lotnicze. Pomysłów jest dużo. Chcemy proponować takie rozwiązania, które będą odpowiedzią na potrzeby rynku i przyniosą realną wartość dla wszystkich stron zaangażowanych w proces.

A gdzie można znaleźć więcej informacji o Platformie?

M.O.: – Warto zajrzeć na naszą stronę pzu.pl/korpo, gdzie szerzej prezentujemy rozwiązania dla biznesu korporacyjnego oraz materiały marketingowe, nagrania ze szkoleń, w tym z marcowego szkolenia dotyczącego Platformy Cargo i produktu.

Zapraszamy zainteresowanych do kontaktu z pracownikami 26 Oddziałów Sprzedaży Korporacyjnej PZU dostępnych w całej Polsce. Serdecznie zapraszamy również wszystkich zainteresowanych brokerów na najbliższy Kongres Brokerów, gdzie w strefach merytorycznych Grupy PZU będziemy prezentować między innymi właśnie Platformę Cargo. Będzie to doskonała okazja, aby porozmawiać o naszym nowym rozwiązaniu, zapoznać się z tym, jak funkcjonuje, i samodzielnie je wypróbować.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka