

Descoperim Asigurarea de Întrerupere a Afacerii (Business interruption insurance)

Putem afirma cu certitudine că mulți dintre cititorii ziarului nostru au avut tangență cu asigurări de proprietate: fie că au primit mesaje de invitație pentru asigurarea averii sau au încheiat o asemenea asigurare, ori au și fost despăgubiți în baza unei asigurări de proprietate.

Asigurarea de proprietate pentru foc, explozie și calamități naturale este foarte utilă pentru a-ți restabili pierderea în decurs de 1-3 luni, iar în situații mai dificile: 4-12 luni sau mai mult.

Întreprinderile care s-au confruntat cu pierderi catastrofice de proprietate de pe urma unui incendiu major, cutremur, inundație au sesizat că întreruperea procesului de producție generează deseori pierderi mult mai mari decât proprietatea avariata sau distrusă.

Din nefericire, pentru a stopa pe 3 luni o întreprindere cu active de \$100 mln și cifră lunară de afaceri de \$10 mln e suficient să-i fie distrusă uneori doar o secție intermediară de prelucrare de numai \$1mln. Exemple: distrugerea secției cu cuptoare de topire a sticlei, duce la încetarea activității întreprinderii de sticlă pe mult timp, chiar dacă restul dotărilor rămân intacte. Situația este cu totul gravă dacă întreprinderea lucrează cu echipamente unice, efectuate la comandă.

Lipsa unor măsuri preventive adecvate și un management de criză defectuos la survenirea unei pagube catastrofice de proprietate industrială poate duce la:

- Pierderea imediată a veniturului din cauza încetării producției sau sistării serviciilor;
- Pierderea clienților strategici (în special dacă nu au fost create stocuri pentru situații excepționale – „just-in-time production” - din motive de optimizare economică prin reducerea necesarului de fonduri de rulment);
- „Scurgerea” persoanelor-cheie, experți și tehnicieni singulari pentru întreprindere, iar uneori pentru ramură (în lipsa unei motivări atractive pe perioada „șederii”);
- Pierderea de imagine – o organizație distrusă își poate pierde imaginea nu numai din cauza poluării aduse mediului sau oamenilor (pagube materiale, decese și îmbolnăviri), ci prin simplul său aspect post-pierdere. În situațiile de criză îți vine greu să negociezi cu partenerii de pe poziții forte și pe „lungă durată”, când partenerul îți vede întreprinderea pe jumătate arsă și împovărată de datorii;
- Pierderea capacității de dezvoltare și extindere pe termen mediu și lung: odată cu pierderile serioase, vine și disperarea finanțatorilor, fie că e vorba de acționari sau creditori. Acționarii existenți de obicei tind să se debaraseze de acțiuni, conducând la scăderea valorii de piață a întreprinderii, iar cei noi se lasă așteptați.

În cel mai bun caz, un manager descurcăreț va avea de suportat cheltuieli suplimentare cu dislocarea afacerii într-o altă întreprindere, clădire sau chiar localitate, va închiria temporar un alt echipament sau chiar capacități de producție de la concurenți, iar apoi va trece la restabilirea activelor pierdute. Exemplu: o imprimerie, poate plasa temporar executarea comenzilor sale la un concurent cu capacități libere, o fabrică de mezeluri poate conveni cu un concurent asupra procesării parțiale de către acesta a materiei prime destinate inițial fabricii avariate. Se face tot ce este rezonabil economic pentru a nu pierde cota de piață!

Pericolele de mai sus au fost observate de industriașii englezi câteva sute de ani în urmă, iar prima ofertă de asigurare de întrerupere a afacerii (în continuare o vom numi BII, de la englezescul „business interruption insurance”) a fost lansată pe piața Marii Britanii încă în anul 1797 de către societatea Minerva Universal (UK).

Ce acoperă BII?

Asigurarea de întrerupere a afacerii este o asigurare de consecință. Protecția de asigurare acoperă pagubele cauzate de întreruperea activității de pe urma distrugerii sau defectării obiectelor asigurate la survenirea riscurilor asigurate stipulate în poliță: foc, explozie, calamități naturale, căderi de obiecte etc.

Nu putem contracta o asigurare BII în mod izolat, ea se acordă ca o protecție suplimentară la polița de asigurare de proprietate standard.

Ca să dăm o expresie valorică la pierderea noastră de consecință (legată de încetarea activității) ne dăm seama că avem de a face cu o pierdere a venitului. Ca să apreciem ce parte a venitului trebuie asigurată avem nevoie de cunoștințe economice pentru a calcula nivelul următorilor indicatori:

- **costurile fixe**
- **profitul net estimat realist pentru anul de asigurare**
- **cheltuielile suplimentare necesare pentru a desfășura activitatea în alt loc.**

Costurile fixe sunt acele cheltuieli ale întreprinderii care nu sunt afectate sau nu sunt afectate direct de reducerea cifrei de afaceri (vânzărilor) întreprinderii. În lipsa veniturilor operaționale care să acopere costurile fixe, întreprinderea va înregistra pierderi. În componența costurilor fixe intră:

- cheltuieli cu salarizarea și contribuțiile la asigurările sociale;
- cheltuieli de arendă, amortizarea mijloacelor fixe, întreținerea echipamentului și clădirilor;
- licențe, taxe de inspecție, prime de asigurare, cheltuieli de marketing;
- costuri de capital (dobânzi pentru credite, împrumuturi din obligațiuni) etc

În calculul valorii asigurate pentru pierderi din încetarea activității nu vom lua în considerație costurile variabile care fluctuează odată cu volumul activității: costul materiilor prime și auxiliare, semifabricatelor procurate, cheltuieli de transport, costul componentelor consumabile din echipamente, cheltuieli cu serviciile prestate de terți în legătură cu producția etc.

Profitul net – este rezultatul obținut de întreprindere, calculat ca diferență între total venituri și total cheltuieli pentru o perioadă gestionară de 12 luni (an calendaristic), deducând și cheltuielile cu impozitele pe venit.

Cheltuielile suplimentare pentru a desfășura activitatea în alt loc – sunt niște cheltuieli pe care întreprinderea trebuie să le suporte în situații în care e nevoită să efectueze aceeași activitate, dar cu echipamente aparținând altora: hale de producție, echipamente și utilaje închiriate de la alte întreprinderi, cheltuieli de transport etc.

Luând în considerație cele expuse, putem spune cu certitudine că suma asigurată pentru protecția de pierderi de consecință (BII) trebuie să fie egală cu:

profit net + costuri fixe + cheltuieli suplimentare

Perioada pentru care asigurătorii despăgubesc pierderile legate de întreruperea afacerii variază de la câteva luni la câțiva ani, în funcție de profilul întreprinderii, capacitatea asigurătorului și prețul „acceptabil” de asigurare

Dacă în economiile dezvoltate, asigurările de proprietate contractate de întreprinderi sunt însoțite de obicei de asigurare de întrerupere a afacerii, la noi aceasta este o raritate.

Cât de mare este capacitatea pieței noastre interne de asigurări de a prelua pierderile legate de întreruperea afacerilor putem judeca după volumul de prime de asigurare de proprietate industrială în mărime de 6,7 mln USD în 9 luni ale anului 2005. Cu modestie, vom spune că în totalul primelor de asigurare de proprietate, primele de BII ocupă mult sub 1%.

Asigurătorii occidentali au extins protecția de BII acoperind și pierderile de consecință legate de incapacitatea întreprinderii de a funcționa din cauza perturbării activității furnizorilor legate de foc, calamități și alte pericole asigurabile.

Cauzele subdezvoltării BII în Moldova

Cauzele evidente de subdezvoltare a asigurării de întrerupere a afacerii rezidă în următoarele:

1. Lipsa sau insuficiența ofertei:

- unii asigurători preiau doar povara asigurării de proprietate, propunând uneori doar un singur risc suplimentar – cel legat de cheltuieli adiționale la survenirea cazului asigurat.
- definiții neclare în poliță cu privire la riscurile asigurate și termenii asigurării. Sunteți în drept să cereți asigurătorului să se exprime în poliță într-un limbaj accesibil și clar. Dacă sunteți refuzați, contactați un broker de asigurări competent.

2. Pasivitatea asigurătorilor în a-și promova produsele de asigurare

- aceasta este valabil pentru toate produsele de asigurare, poate, cu excepția asigurării obligatorii auto.

Este o enigmă cum asigurătorii își explică rezultatele modeste timp de 15 ani prin faptul că populația nu înțelege și nu are cultura asigurărilor, dar în același timp evită metodic posibilitățile de reclamă și relații publice prin intermediul ziarelor, TV și radio.

3. Superficialitatea managerilor în a-și gestiona corect riscurile

Câți dintre manageri conștientizează riscurile la care sunt expuși și urmăresc după implementarea procedurilor de prevenire și transfer al riscurilor?

Din păcate, după ce avem întreprinderea arsă, luată de ape, ruinată de cutremur sau dezmembrată de vânt, putem să ne oferim altora doar în calitate de sfătuitori post-pierdere.

Perspective

Sunt optimist asupra dezvoltării asigurărilor de întrerupere a activității, întrucât contractarea unei polițe izolate de asigurare de proprietate ne poate restabili doar întreprinderea, nu și afacerea.

Publicitatea și promovarea serviciilor de asigurare și prestarea lor la nivelul promis, le va aduce asigurătorilor profit, iar clienților – securitatea financiară scontată.

V.Cernica