

Transport w niebezpieczeństwie - o ubezpieczeniu Cargo słów kilka

Każdy podmiot zajmujący się handlem, zarówno krajowym jak i międzynarodowym, powinien zadać sobie pytanie: 'Czy kupując lub sprzedając swój towar, ubezpieczenie oferowane przez spedytora lub przewoźnika, zabezpieczy wystarczająco ewentualne straty?'. O ile powyższe pytanie, z punktu widzenia podstaw interesu spółki jest jednym z najistotniejszych, podmiot doradczy powinien uzupełnić takie zapytanie o następującą treść: 'Czy spółka nie zostanie obciążona dodatkowymi kosztami w związku z organizowanym transportem?'.

Większość firm prowadzących handel krajowy czy międzynarodowy nie zwraca szczególnej uwagi na zakres ochrony ubezpieczeniowej zakupionego lub sprzedanego towaru. Niejednokrotnie wystarczy im potwierdzenie, iż podmiot prowadzący spedycję czy przewóz posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej spedytora lub przewoźnika. Coraz częściej spotykamy się także z ofertą ubezpieczenia towarów w transporcie przez spedytatorów, na warunkach dodatkowo płatnej usługi dla indywidualnych transportów. O opłacalności takiego przedsięwzięcia będziemy jeszcze pisać, w pierwszej kolejności zajmiemy się jednak zakresem ochrony ubezpieczeniowej.

Z punktu widzenia zakresu udzielanej ochrony, artykuł ten podzielimy na kilka części, które ukażą odpowiedzialność za sprzedawany towar w kilku aspektach. Czytając poniższy tekst warto zwrócić uwagę czy zdarzenia takie zostały lub były badane przez dział spedycji spółki, lub w przypadku korzystania z usług profesjonalnych doradców, czy scenariusze takie zostały przez nich wskazane w trakcie przeprowadzenia oceny ryzyka.

PROLOG.

Aktualnie na międzynarodowym rynku handlowym, najczęściej posługujemy się formułami INCOTERMS. Myślę, że można bez większych obaw założyć, iż najbezpieczniejszym rozwiązaniem jest sprzedawanie na warunkach formuł EXW oraz kupowanie na warunkach formuł DDP lub DAP. Czysto teoretycznie, w przypadku stosowania takich formuł INCOTERMS całość ryzyka za transport spoczywa na drugim podmiocie. Nie mniej nawet z zastosowaniem najszerszych zakresowo porozumień INCOTERMS nie uchronimy się od potencjalnej odpowiedzialności za towar lub wyrządzoną szkodę.

Należy pamiętać, że formuły EXW pozwalają na przekazanie towaru do dyspozycji kupującego we wskazanym miejscu odbioru, w rzeczywistości najczęściej wygląda to tak, że nabywca porozumiewa się ze spedytorem, a ten znów wysyła do naszej lokalizacji transport, nie mniej zarówno właściwe opakowanie towaru jak i załadunek najczęściej dokonywany jest przez naszą spółkę. Należy pamiętać, że wszelkie szkody wyrządzone w trakcie załadunku, jak i wynikłe z niezachowania należytej staranności przy opakowywaniu towaru, ostatecznie skutkować będą roszczeniem do naszej spółki. Nie mniej w tym wypadku bardziej interesować nas będzie właściwa polisa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej prowadzonej działalności niż treść ubezpieczenia CARGO.

Nieco inaczej ma się sprawa w przypadku dostawy towarów do naszego magazynu czy siedziby firmy. Zarówno w ramach formuły DDP jak i DAP nasza odpowiedzialność rozpoczyna się w momencie gdy spedytor podstawy nam towar gotowy do rozładunku we wskazanym miejscu dostawy. Patrząc na to z czysto formalnego punktu, w takim wypadku wszelkie szkody wyrządzone już w trakcie rozładunku są szkodami za które odpowiedzialność ponosimy my. Nie byłoby w tym nic nadzwyczajnego gdyby nie

zapisy OWU ubezpieczenia mienia, powiedzmy 3 największych ubezpieczycieli na rynku, tj. PZU S.A., STU Ergo Hestia S.A. i TUIR Warta S.A.

PZU S.A. – OWU mienia od wszystkich ryzyk dla klienta korporacyjnego nr UZ/432/2007 - §7 ust. 3 pkt 3) „PZU S.A. nie ponosi odpowiedzialności za szkody powstałe podczas transportu”.

TUIR Warta S.A. – OWU mienia od zdarzeń losowych nr C3791 - §7 pkt 8) „TUIR Warta nie ubezpiecza mienia w czasie transportu”.

STU Ergo Hestia S.A. – OWU ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk nr MP/OW019/1010 - §8 ust. 1 pkt 6) „Ochroną ubezpieczeniową nie jest objęte mienie w transporcie drogowym, kolejowym, powietrznym lub wodnym oraz mienie podczas jego rozładunku lub załadunku”.

Należy mieć na względzie, że dla ubezpieczyciela „transport” najczęściej rozpoczyna się w momencie podjęcia mienia do załadunku, a kończy dopiero w momencie zakończenia operacji rozładunkowych, rozróżnienie takie ubezpieczyciel stosuje z uwagi na fakt, iż operacje takie i sam transport mogą być objęte ochroną na warunkach innej polisy ubezpieczeniowej.

Mówiąc wprost w ramach ubezpieczenia mienia, ubezpieczyciel rozróżnia ryzyka transportu wewnątrzzakładowego i rozdziela je od ryzyka uszkodzenia mienia w trakcie rozładunku i załadunku związanego z jego transportem. Nie bez powodu, w transporcie CARGO osobnymi zapisami zawsze są tzw. „operacje ładunkowe” rozumiane jako załadunek, wyładunek i przeładunek. Każda z tych operacji jest istotna z punktu szacowania ryzyka ubezpieczeniowego. Nie mniej, wprawny i świadomy doradca powinien wiedzieć jak zabezpieczyć swojego klienta bez narażania go na konieczność zawierania dodatkowej polisy ubezpieczeniowej, chroniącej wyłącznie rozładunek czy załadunek mienia.

Należy też pamiętać, że powoli zwyczajem staje się proponowanie przez spedytatorów polis ubezpieczenia CARGO, które swym zakresem najczęściej obejmują mienie w trakcie załadunku i rozładunku. Zawsze jednak warto dokonać rzetelnej oceny swoich programów ubezpieczeniowych pod kątem kompleksowości posiadanej ochrony ubezpieczeniowej.

ROZDZIAŁ I – OC spedytora/przewoźnika, a zakres ochrony transportowanego mienia

Wiedząc już na jakie ryzyko jesteśmy narażeni przy stosowaniu najkorzystniejszych formuł w transporcie zajmiemy się krótkim, na ile można, opracowaniem aspektu związanego z zakupem lub sprzedażą towarów bez stosowania ubezpieczeń mienia w transporcie, tj. wyłącznie w oparciu o odpowiedzialność spedytora i przewoźnika, a także zawarte przez nich ubezpieczenie OC. W tym przypadku rzecz jasna nie interesują nas przewozy organizowane w formułach INCOTERMS opisanych w naszym wstępie. W przypadku transportu krajowego należy przede wszystkim zwrócić uwagę na umowy zakupowe i zbadać, która strona jest odpowiedzialna za transport i w którym momencie następuje przeniesienie ryzyka, wtedy też będziemy wiedzieli, która strona ubiegać się będzie o wypłatę odszkodowania w związku z potencjalną szkodą.

Pierwszym z problemów który zwrócił uwagę naszej kancelarii brokerskiej, jest przede wszystkim brak kontroli wysokości sum ubezpieczenia przewoźników, zwłaszcza przewoźników krajowych. Należy pamiętać, iż ubezpieczenie OC przewoźnika nie jest w żaden sposób normowane przepisami prawa,

może nie licząc ustawy Prawo Przewozowe, czy konwencji CMR, ale tylko w zakresie ustalania momentu i zakresu odpowiedzialności przewoźnika. Wracając jednak do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, jak już wspomniano wcześniej, jednym z głównych problemów działów logistyki, może być brak kontroli wysokości sum ubezpieczenia u przewoźników drogowych, dotyczy to zwłaszcza transportu krajowego, ale i w transporcie międzynarodowym zdarza się, że drobny przewoźnik posiada polisę ubezpieczenia z sumą ubezpieczenia nie przekraczającą kilkudziesięciu tysięcy PLN, a odpowiada on w trakcie przewozu za towar wart nawet kilkaset tysięcy złotych. Wydaje się, że już w tym miejscu powinna zapalić się pierwsza czerwona lampka.

Drugim problemem braku własnej polisy ubezpieczenia CARGO i korzystania wyłącznie z zabezpieczenia przewoźnika jest fakt, iż o ile przewoźnik odpowiada na tzw. zasadzie ryzyka, to niemalże zawsze, zarówno przewoźnik jak i jego ubezpieczyciel, będą starali uwolnić się od odpowiedzialności, powołując się na siłę wyższą jako przesłankę zwalniającą z odpowiedzialności (np. zapisy §6 ust. 1 pkt. 3) OWU OC operatora transportowego nr C1163 z póź. zm. w TUIR Warta).

Kolejnym interesującym przypadkiem odmowy wypłaty odszkodowania może być tzw. zarzut „niedbalstwa” który obejmować może np. pozostawienie środka przewozu bez opieki na parkingu niestrzeżonym. W przypadku kradzieży takiego pojazdu i braku włączenia odpowiednich, stosunkowo kosztownych, klauzul dodatkowych do polisy ubezpieczenia, ubezpieczyciel przewoźnika może także uwolnić się od odpowiedzialności.

We wszystkich opisanych wyżej przykładach, możemy oczywiście założyć, że będziemy dochodzić należnej nam kwoty na drodze sądowej. O ile w transporcie krajowym, jedynymi przeszkodami mogą być wyłącznie potencjalny czas na zakończenie postępowań sądowych lub ewentualny brak zdolności finansowych przewoźnika który doprowadził do szkody, o tyle należy zwrócić uwagę na możliwe koszty i problemy w uzyskaniu należnego odszkodowania od przewoźnika zagranicznego, który został zatrudniony przez spedytora na dostarczenie importowanej przesyłki np. z fabryki nadawcy do portu nadania w Chinach. O ile łatwiejsze byłoby pozostawienie tych działań w rękach ubezpieczyciela w ramach dochodzenia przez niego regresu od sprawcy szkody.

Mówiąc już o transportach międzynarodowych, tutaj dla odbiorców i nadawców przesyłek chyba najbardziej krzywdząca jest sama konwencja CMR, która w art. 23 ust. 3 określa maksymalną wartość wypłacanego odszkodowanie w oparciu o jednostki SDR za każdy brakujący kilogram utraconego transportu. Aktualnie jest to wartość 8,33 SDR za każdy kilogram brakującej wagi brutto, tj. 46,09 PLN. Co prawda artykuły dalsze, zwłaszcza 24 i 26 pozwalają na ustalenie wyższej wartości niż ujęte powyżej, jednak ubezpieczyciele najczęściej wprost wyłączają wypłatę odszkodowania z uwzględnieniem tych zapisów, np. §6 ust 2. pkt. 1) lit. f) OWU OC operatora transportowego nr C1163 z póź. zm. w TUIR Warta.

Dlaczego zwracamy uwagę na zapisy konwencji CMR w tym przypadku? Ponieważ niejednokrotnie stosowane formuły w nadaniu przesyłek do transportu międzynarodowego to FOB, FAS czy wreszcie CIF. W przypadku wszystkich w/w formuł, należy pamiętać, że będąc sprzedawcą ponosi się ryzyko za towar do czasu dostarczenia do portu, lub do czasu załadowania towaru na statek. Biorąc pod uwagę fakt, że największym i najczęstszym portem nadania w środkowej europie jest port w Hamburgu, niejednokrotnie przewóz częściowo wykonywany może być w oparciu o zapisy konwencji CMR, a nie np. w oparciu o konosament przewozu kombinowanego lub FIATA. Ponad to należy pamiętać, że nawet zatrudniając spedytora, może on korzystać z usług drobnych przewoźników do przewozu towarów na

poszczególnych etapach, a w przypadku szkody, spedytor może uwolnić się od odpowiedzialności podając za uzasadnienie fakt, że zlecił przewóz przewoźnikowi z nieposzlakowaną opinią oraz ważnym ubezpieczeniem OC¹.

Jak widać powyżej, samo ubezpieczenie OC przewoźnika czy spedytora nie zawsze, a nawet w większości przypadków, może nie oferować wystarczającej ochrony i warto dodatkowo polegać na ubezpieczeniu mienia w transporcie CARGO.

ROZDZIAŁ II – awaria wspólna – odpowiedzialność za szkodę której nie ponieśliśmy

Awaria wspólna swe korzenie znajduje jeszcze w prawie morskim starożytnej Grecji. Jej klasyczne ujęcie dotyczyło poświęcenia ładunku przez wyrzucenie go do morza dla ratowania statku z ewentualnie pozostałą na nim częścią ładunku². Wraz z rozwojem techniki awaria wspólna zyskiwała coraz to nowe przesłanki, m.in. osiadanie statku na mieliźnie, pokrycie kosztów związanych z wpływieniem uszkodzonego statku do tzw. portu schronienia czy pokrycie kosztów akcji gaśniczych i ratunkowych na morzu. Aktualnie zasady awarii wspólnej określają reguły Jorku-Antwerpii stosowane od końca XIX wieku, a w polskim prawie awaria ta opisana jest w Kodeksie Morskim Tytuł V Dział I art. 223 – art. 229.

Wracając do samej awarii wspólnej, szczegółowe jej rozliczenia opracowywane są przez specjalistów, tzw. dyspaszerów, mówiąc jednak w dużym uproszczeniu awaria wspólna zachodzi wtedy gdy przewoźnik morski świadomie ponosi koszty w celu uratowania statku i ładunku ze wspólnie grożącego im niebezpieczeństwa. Koszty te następnie są zwracane przez właścicieli ładunków znajdujących się na statku, proporcjonalnie do wartości tych ładunków, w zależności jaką reprezentuje on wartość w chwili dostarczenia do portu przeznaczenia³.

Aspektami które interesują nas najbardziej w perspektywie awarii wspólnej są:

1. moment przeniesienia ryzyka za ładunek i transport morski,
2. czas w jakim powoływany zostaje dyspaszer oraz czas w jakim rozliczona zostanie awaria wspólna,
3. zastaw na ładunku znajdującym się na pokładzie statku.

Patrząc na powyższe punkty, należy pamiętać, że jeśli jesteśmy sprzedającym i wysyłamy towary w oparciu o reguły INCOTERMS grupy D, odpowiedzialność za towar, a co za tym idzie, także za ewentualną awarię wspólną spoczywa na nas, trochę inaczej ma się sprawa z pozostałymi formułami, tj. zapisami grup C oraz F. Nie mniej dokonując np. zakupu z zastosowaniem formuły CIF należy pamiętać, że ryzyko za towar, a co za tym idzie, za wszelkie szkody w nim wyrządzone, spoczywa na nas od momentu ułożenia naszego towaru w ładowni statku. Nie mniej w formułach CIF istnieje jeszcze jedno ryzyko, tj. w przypadku stosowania tych zapisów wprost, ubezpieczenie na cały czas transportu zapewnia nam sprzedający, tj. czysto teoretycznie w trakcie przewozu ładunku drogą morską, korzystamy z zabezpieczenia polisą ubezpieczeniową dostarczoną przez sprzedającego, niejednokrotnie nie znając szczegółów takiej polisy, pomijając już fakt, że może ona być zawarta u lokalnego, małego ubezpieczyciela, który w przypadku powstania jakiegokolwiek szkody, w tym także

¹ za RiskFocus grudzień 2006 „Dramat polskiego importera”

² za Encyklopedia PWN

³ za RiskFocus grudzień 2006 „Statek i ładunek w niebezpieczeństwie”

awarii wspólnej, może nie być w stanie lub być niechętnym przekazania stosownych gwarancji celem wydania zastawionego ładunku.

Przechodząc do kolejnych 2 punktów, w przypadku awarii wspólnej chyba najistotniejszą rzeczą jest fakt, iż jeśli nasz towar dotarł do portu przeznaczenia, automatycznie podlega on zastawowi, tj. armator nie ma obowiązku wydania nam takiego towaru do czasu zakończenia czynności dyspaszerskich i późniejszej wpłaty należnych zobowiązań. Należy pamiętać, że to właśnie dyspaszer i reprezentanci firm ratowniczych czy armatora decydują kiedy dany ładunek może zostać odebrany. Jedynym możliwym rozwiązaniem, w przypadku braku polisy ubezpieczenia CARGO, byłoby wpłacenie kwoty depozytu równej wartości towaru który chcemy odebrać, blokując tym samym znaczne środki finansowe naszej spółki. Trzeba pamiętać, że rozliczenie awarii wspólnej, w przeciwieństwie do innych szkód, nie trwa kilku dni czy tygodni, ale średnio zajmuje ok. 3-4 lat.

Ryzyko? Awaria wspólna może nie jest zdarzeniem na tyle powszechnym, że należy się obawiać jej wystąpienia w każdej chwili, nie mniej zakłada się, że każdy importer statystycznie narażony jest na jej wystąpienie nawet raz na 8 lat⁴. Dodatkowo trzeba pamiętać, że w przypadku wystąpienia takiego zdarzenia, nasz udział raczej nie będzie ograniczał się do wypłaty niewielkich kwot, biorąc pod uwagę łączną wartość transportowanego towaru czy wartość statku. Statystycznie rzecz ujmując, koszty awarii wspólnej rosną, a w okresie od 1996 do 2003 ich uśredniona górna wartość (Q3) to wartość rzędu 12% wartości ładunku⁵. Niejednokrotnie zdarza się, że koszty awarii wspólnej osiągają nawet 50% wartości ładunku. W tym miejscu gorąco polecam przeczytać przykład szkody, sposób likwidacji oraz jej koszty na przykładzie wybuchu na statku m/v Hanjin Pennsylvania⁶.

ROZDZIAŁ III – zawarcie polisy ‘własnej’ a ubezpieczenie oferowane przez spedytora

Jak już wspominaliśmy wcześniej, aktualnie większość spedytorów oferuje nam zawarcie ubezpieczenia mienia w transporcie CARGO. Większość osób w tym momencie zapewne założy, że skoro zawierają takie ubezpieczenie to nie mają o co się martwić. W tym konkretnym wypadku może niekoniecznie mówimy o braku jakiegokolwiek ochrony, ale o jej szczegółowym zakresie i, przede wszystkim, cenie.

Spedytorzy bardzo często przerzucają koszt ubezpieczenia na zlecającego przewóz oferując ‘korzystne’ warunki ubezpieczenia mienia w transporcie CARGO. Niejednokrotnie zdarza się, że koszty te uznajemy za nieistotne z perspektywy wartości kontraktu czy ceny przewozu. Patrząc jednak wyłącznie na zakres ubezpieczenia, należy pamiętać, że ubezpieczenie oferowane przez spedytora ma zabezpieczyć przede wszystkim interes jego firmy, toteż ubezpieczenia te bardzo często oparte są wyłącznie o podstawowy zakres ubezpieczenia. Np. w transporcie międzynarodowym zastosowanie mają wyłącznie najważniejsze klauzule instytucyjne, bez stosowania żadnych zmian które mogłyby rozszerzyć ochronę. W transporcie krajowym znów, takie ubezpieczenie CARGO najczęściej opiera się wyłącznie o postanowienia OWU. W przypadku takiego zakresu udzielanej ochrony bardzo często zastosowanie będzie miał szereg wyłączeń, w tym m.in.:

⁴ za traderiskguaranty.com

⁵ za “General Average – the figures and their relation to the debate on reform” / IUMI Conference, wrzesień 2004, Legal and Liability Open Forum

⁶ RiskFocus grudzień 2006 „Statek i ładunek w niebezpieczeństwie”

- w przypadku braku lub niedostatecznego czy niewłaściwego opakowania przedmiotu,
- dla szkód powstałych w związku z niewłaściwym załadowaniem czy rozmieszczeniem ładunku,
- w przypadku braku odpowiednich klauzul istnieje brak ochrony w związku ze składowaniem przedmiotu, nawet związanym z transportem.

oraz wiele innych, w tym braku pokrycia szeregu kosztów dodatkowych.

Aby lepiej zobrazować opisaną powyżej sytuację oraz wyjaśnić różnicę w cenie ubezpieczenia, posłużymy się przykładem. Jeden z klientów naszej spółki zawarł kontrakt o łącznej wartości ok. 4 mln EUR, stosując uśredniony przelicznik 4 PLN/1EUR wartość kontraktu wynosiła 16 mln PLN. Dla realizacji kontraktu spedytora oferował naszemu klientowi ubezpieczenie CARGO w transporcie międzynarodowym, oparto wyłącznie o klauzulę ICC(A) 1/1/09 z uzupełnieniem o klauzulę strajkową 1/1/2009 i klauzulę zastąpienia części 1/1/34 z uwzględnieniem wzrostu wartości mienia (zysku) w kwocie 10%. upraszczając przewożony transport ubezpieczony był na 110% wartości przewożonego towaru z uwzględnieniem pobrania składki za całą (110%) wartość każdego transportu. Składka za pojedynczy transport o wartości 345.000 PLN wynosiła ok. 380 PLN. Z perspektywy wartości kontraktu, jak i ceny przewozu na daleki wschód, składka ta wydaje się bagatelnie niska, zwłaszcza, że spedytora nie wystawił 1 polisy na całą wartość kontraktu, a przekazywał certyfikaty do opłaty na poszczególne wykonywane przewozy. Nie mniej jeśli obliczymy stawkę wynikającą z polisy (tj. 0,1%) i rozliczymy ją z wartością 110% całej kwoty kontraktu, okaże się, że sprzedający zapłacił łączną składkę w wysokości 17.600 PLN. Należy pamiętać jednak, że powyższy kontrakt był tylko jednym z wielu, które były realizowane. Cały obrót klienta w roku w którym zawarto powyższy kontrakt, zakładając wyłącznie eksport, wynosił ok. 65.000.000 PLN co w prostym przeliczeniu daje składkę, na warunkach przedstawionych przez spedytora, w wysokości przekraczającej 70.000 PLN

W trakcie przeprowadzania audytu, do którego zatrudniono przedstawicieli naszej kancelarii, opracowano dla klienta program kompleksowego ubezpieczenia mienia w transporcie, zarówno krajowym jak i międzynarodowym. Zakres ubezpieczenia obejmował m.in. klauzule szacowanego wzrostu wartości w wysokości aż 30%, klauzulę udziału w zysku wynikającego z wyniku technicznego polisy klienta, a wreszcie fakt, że klient płacił z tytułu obrotu składkę zaliczkową, która nie podlegała rozliczeniu w przypadku bezszkodowego przebiegu ubezpieczenia, w wysokości 70% składki bazowej. Wszystkie powyższe postanowienia pozwoliły na wynegocjowanie stawki ubezpieczeniowej w wysokości 0,03% obrotu. Oznacza to, iż obrót klienta w eksporcie o wartości 65.000.000 PLN został ubezpieczony za kwotę niewiele wyższą (składka ok. 19.500 PLN) niż zapłacona przez klienta składka za ubezpieczenie u spedytora za kontrakt o wartości 16 mln PLN, a zapłacona przez niego składka za pojedynczy transport o wartości 345.000 PLN wynosiła zaledwie 103 PLN.

Oczywiście aby wdrożenie takiego ubezpieczenia miało sens, niezbędne jest nie tylko zawarcie ubezpieczenia, ale także właściwe przeszkolenie pracowników działu spedycji/logistyki oraz wsparcie kancelarii brokerskiej przy ewentualnych renegocjacji kontraktów ze spedytora.

EPILOG

W uzupełnieniu do powyższego artykułu należy pamiętać, że najkorzystniejszym rozwiązaniem zawsze będzie zaangażowanie doświadczonego doradcy, który nie tylko wynegocjuje właściwe, dostosowane do profilu działalności firmy, warunki ubezpieczenia, ale także udzieli wsparcia zarówno w przypadku przeszkolenia pracowników spółki, jak i w procesach zarządzania ryzykiem i likwidacji szkód. Należy pamiętać, że zakres ubezpieczenia mienia w transporcie może obejmować nie tylko straty związane z utratą samego transportu ale także szereg kosztów dodatkowych.

Artykuł napisany przez eksperta PIM, wiceprezesa zarządu firmy Alfa Consilium sp. z o.o. P. Mateusza Komander.

Alfa Consilium sp. z o.o. jest licencjonowanym brokerem ubezpieczeniowym oferującym m.in. kompleksowe usługi zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie.