

KANCELARIE ODSZKODOWAWCZE

Pionierzy i profesjonaliści

Funkcjonowanie kancelarii „odszkodowawczych” jest na naszym rynku zjawiskiem stosunkowo nowym. Nawet pojawiająca się potocznie w środowisku nazwa „kancelaria odszkodowawcza” nie jest najwłaściwsza. – PIOTR SOCHACKI

Słowo „kancelaria” kojarzy się z działalnością stricte prawniczą. Być może szybki i systematyczny rozwój, a taki należy zakładać, rzeczonych instytucji przyniesie bardziej adekwatną nazwę.

Przyczyny stosunkowo małej popularności takich podmiotów na polskim rynku ubezpieczeń można ująć w dwie kategorie:

- ⇒ wciąż niezbyt wysoka świadomość ubezpieczeniowa klientów (pomimo zdecydowanej poprawy w ciągu ostatnich lat).
- ⇒ potencjalnie niskie kwoty sporne pomiędzy klientem a zakładem ubezpieczeń.

POTENCJAŁ W „KOMUNIKACJI”

Obecnie jedynie na rynku odszkodowań związanych z ubezpieczeniami komunikacyjnymi obserwujemy dużą liczbę kwestii spornych na linii ubezpieczony – zakład ubezpieczeń, z kwotami przekraczającymi kilka lub kilkanaście tysięcy złotych. **W krajach o bardziej rozwiniętym rynku ubezpieczeń, co najlepiej widać w USA, koniunkturę na działalność kancelarii odszkodowawczych i prawników zajmujących się kwestiami spornymi wywołały sprawy odszkodowań związanych z OC i ubezpieczeń osobowych.**

Dopiero potencjalnie duże pieniądze powodują zainteresowanie partnerów, co widoczne jest w Polsce. Sygnały dochodzące z rynku potwierdzają przewidywania, że sytuacja będzie bardzo szybko ewoluować w kierunku wzrostu liczby firm oferujących pomoc klientowi w przypadku sporu z ubezpieczycielem.

Nie należy także zapominać, że **tradycyjne kancelarie prawne, zwłaszcza te renomowane, zwykle zatrudniają prawnika specjalizującego się w sprawach ubezpieczeniowych**, ale ich aktywność obejmuje najczęściej duże pojedyncze sprawy, w których kwoty sporne kształtują się na poziomie dziesiątek i setek tysięcy, a nawet milionów złotych. Pozostaje więc do zagospodarowania rynek przeciętnego Kowalskiego. W świadomości społecznej utarło się, że w przypadku jakiegokolwiek sporu, który może prowadzić do wejścia na drogę sądową, najlepszym rozwiązaniem jest wynajęcie adwokata. Z punktu widzenia klienta nie



Piotr Sochacki
 jest dyrektorem Departamentu Likwidacji Szkód i Oceny Ryzyka w SIGNAL IDUNA Polska TU SA i SIGNAL IDUNA Życie Polska TU SA.

jest to optymalne rozwiązanie, co doskonale dostrzegają pionierzy działalności „odszkodowawczej”. Osobami najlepiej poruszającymi się w kwestiach ubezpieczeniowych są pracownicy towarzystw ubezpieczeniowych. Wiele takich osób zdecydowało się stanąć po „drugiej stronie barykady” i reprezentuje dziś poszkodowanych. Oczywiście w przypadku sporu sądowego i tak niezbędna jest pomoc prawnika, ale dopiero połączenie wiedzy prawniczej i ubezpieczeniowej przynosić może oczekiwany przez klienta efekt. Obecnie kancelarie „odszkodowawcze” to małe, często jedno- i dwuosobowe podmioty, prezentujące bardzo zróżnicowane podejście do działalności i poziom fachowości. Są to zarówno firmy profesjonalne, jak i takie o mniejszych kompetencjach, które starają się nadrabiać obietnicami, że ubezpieczyciel „przyciśnięty przez nich do muru” zacznie sypać złotówkami na lewo i prawo.

NAJPIERW POLUBOWNIE

Sposoby działania kancelarii z tej drugiej grupy opierają się głównie na próbie sił z towarzystwem ubezpieczeń. Zwykle rozpoczynają się od stanowczego pisma z powołaniem się na zapisy z kc lub OWU (które notabene często nie mają żadnego związku z daną sprawą), i zapowiedzią skierowania sprawy na drogę sądową. List od kancelarii do zakładu ubezpieczeń kończy się najczęściej, szumnie brzmiącą pieczętką firmową z określeniami typu „światowe, europejskie, ... centrum, dochodzenia roszczeń, świadczeń, etc”. Firmy te zakładają, że w sporze sądowym przeciętny Kowalski jest w pewien sposób faworyzowany przez sąd, ponieważ walczy z bogatym i potężnym ubezpieczycielem.

Jednak tego typu podejście staje się coraz rzadsze. **Niektóre kancelarie odszkodowawcze kierują sprawę do sądu, licząc na to, że zakład ubezpieczeń wycofa się w ostatniej chwili, zawierając porozumienie przedsądowe czy ugodę, aby uniknąć kosztu prowadzenia sprawy i zaangażowania pracowników.** Profesjonalne kancelarie odszkodowawcze zawsze szukają najpierw porozumienia z towarzystwem ubezpieczeń, aby doprowadzić do polubownego zakończenia sprawy, co jest jak najbardziej w interesie klienta z racji oszczędności jego czasu i pieniędzy. Dopiero w ostateczności sprawa trafia na drogę sądową.

SKĄD KONFLIKTY?

Spraw spornych byłoby mniej, gdyby towarzystwa ubezpieczeniowe nie szukały w pierwszym rzędzie argumentów do odmowy przyjęcia swojej odpowiedzialności, a klienci przestali traktować ubezpieczenie jako inwestycję, która musi przynieść zysk, a przynajmniej się zwrócić. Zapomina się wówczas, że ubezpieczenie zawierane jest na wypadek „zdarzenia losowego niezależnego od woli ubezpieczonego”. W najbliższej przyszłości na pewno **towarzystwa ubezpieczeń muszą liczyć się ze wzrostem liczby roszczeń spornych dotyczących mniejszych i średnich kwot.** I tu jest miejsce dla profesjonalnych kancelarii odszkodowawczych reprezentujących ubezpieczonego w sporze z zakładem ubezpieczeń. Ich działalność zapewne wymusi większą staranność i indywidualne podejście w traktowaniu poszkodowanego przez towarzystwo ubezpieczeniowe. Ubezpieczyciel nie będzie już miał do czynienia z bezbronnym Kowalskim, którego można zbyć zwykłym pismem, ale partnerem do dialogu. W konsekwencji rynek powinien ewoluować w kierunku coraz lepszych OWU ograniczających różnice interpretacyjne (co jest ważne z uwagi na fakt stałego rozszerzania ochrony ubezpieczeniowej i wzrostu stopnia skomplikowania OWU). Pozostaje tylko do tej listy życzeń dołączyć kolejne - dotyczące skuteczniejszej, zgodnie z zaznaczającą się ostatnio tendencją, eliminacji przestępczości ubezpieczeniowej przez policję i sądownictwo. □

Formularz zamówienia prenumeraty

W przypadku pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt: (22) 644 55 65, E-mail: prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl

→ DANE ZAMAWIAJĄCEGO (PROSZĘ WYPEŁNIĆ DRUKOWANYMI LITERAMI)

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

Adres:

Kod, miasto:

NIP:

Telefon kontaktowy:

E-mail:

Adres do wysyłki
(jeżeli inny niż adres płatnika)

PRENUMERATA „MIESIĘCZNIKA UBEZPIECZENIOWEGO”	Cena netto	Cena brutto (z 7% VAT)
październik 2005 - czerwiec 2006	239 zł	255,73 zł
październik 2005 - grudzień 2006	339 zł	362,73 zł

Oferta ważna do 10 października 2005 r.

→ FORMA PŁATNOŚCI (PROSZĘ ZAZNACZYĆ 1 Z OPCJI)



Chcę zapłacić przelewem

Jak zamówić?

1. Wpłacić kwotę **brutto** na konto:

Ogma Sp. z o.o.

Nordea Bank Polska SA O/W-wa

75 1440 1101 0000 0000 0288 4623

2. Przesłać faksem wypełniony formularz zamówienia **wraz z dowodem wpłaty**

(potwierdzeniem przelewu)

Fax: (22) 644 55 50

Realizacja zamówionej prenumeraty rozpocznie się po zidentyfikowaniu płatności na koncie Wydawcy. Wtedy też zostanie wystawiona faktura VAT za prenumeratę. Bez dowodu wpłaty formularz zamówienia jest nieważny. Bez formularza zamówienia identyfikacja płatności może być niemożliwa. Koszty wysyłki prenumeraty ponosi Wydawca.



Chcę zapłacić gotówką

Jak zamówić?

1. Przesłać faksem wypełniony i podpisany formularz zamówienia

Fax: (22) 644 55 50

2. Opłacić kwotę **brutto + koszt pobrania** za zaliczeniem pocztowym przy odbiorze pierwszego zamówionego numeru Miesięcznika

Pierwszy numer Miesięcznika zostanie wysłany pocztą (za pobraniem) po otrzymaniu formularza zamówienia. Koszt przesyłki za pobraniem (zgodnie z aktualnym cennikiem usług pocztowych) ponosi Zamawiający. Faktura VAT za prenumeratę zostanie przesłana wraz z pierwszym zamówionym numerem. Koszty wysyłki kolejnych zamówionych numerów pokrywa Wydawca.

→ PODPIS ZAMAWIAJĄCEGO

Wyrażam zgodę na wystawienie faktury VAT bez podpisu oraz na wprowadzenie danych zawartych na niniejszym blankiecie do bazy danych OGMA Sp. z o.o., przetwarzanie ich w celach marketingowych oraz realizacji prenumeraty.

.....
(miejsce, data)

.....
(podpis Zamawiającego)