

FINANSE I PRAWO | Zmienny rynek ubezpieczeń flotowych

Na wypadek wypadku

Trzeba negocjować warunki ubezpieczenia, aby pokryły najważniejsze ryzyka związane z prowadzeniem floty.

BEATA TROCHYMIAK

Warunki ubezpieczenia floty pojazdów zależą przede wszystkim od przebiegu szkodowego firmy. Istotne jest zapewnienie nie tylko szybkiej naprawy pojazdu, ale również uzyskanie samochodu zastępczego tuż po wypadku. Niestety, nie zawsze w ofercie ubezpieczycieli taka propozycja jest zawarta. Flotowcy powinni więc zadbać o wynegocjowanie dodatkowych zapisów do umowy OC/AC dotyczących zakresu ochrony tzw. all-risk, które w pełni zabezpieczą ryzyka związane z działalnością oraz mobilnością floty. Przy wyborze ubezpieczenia komunikacyjnego nie można też kierować się wyłącznie ceną.

Ostatnio obserwowane kampanie reklamowe firm ubezpieczeniowych dotyczące

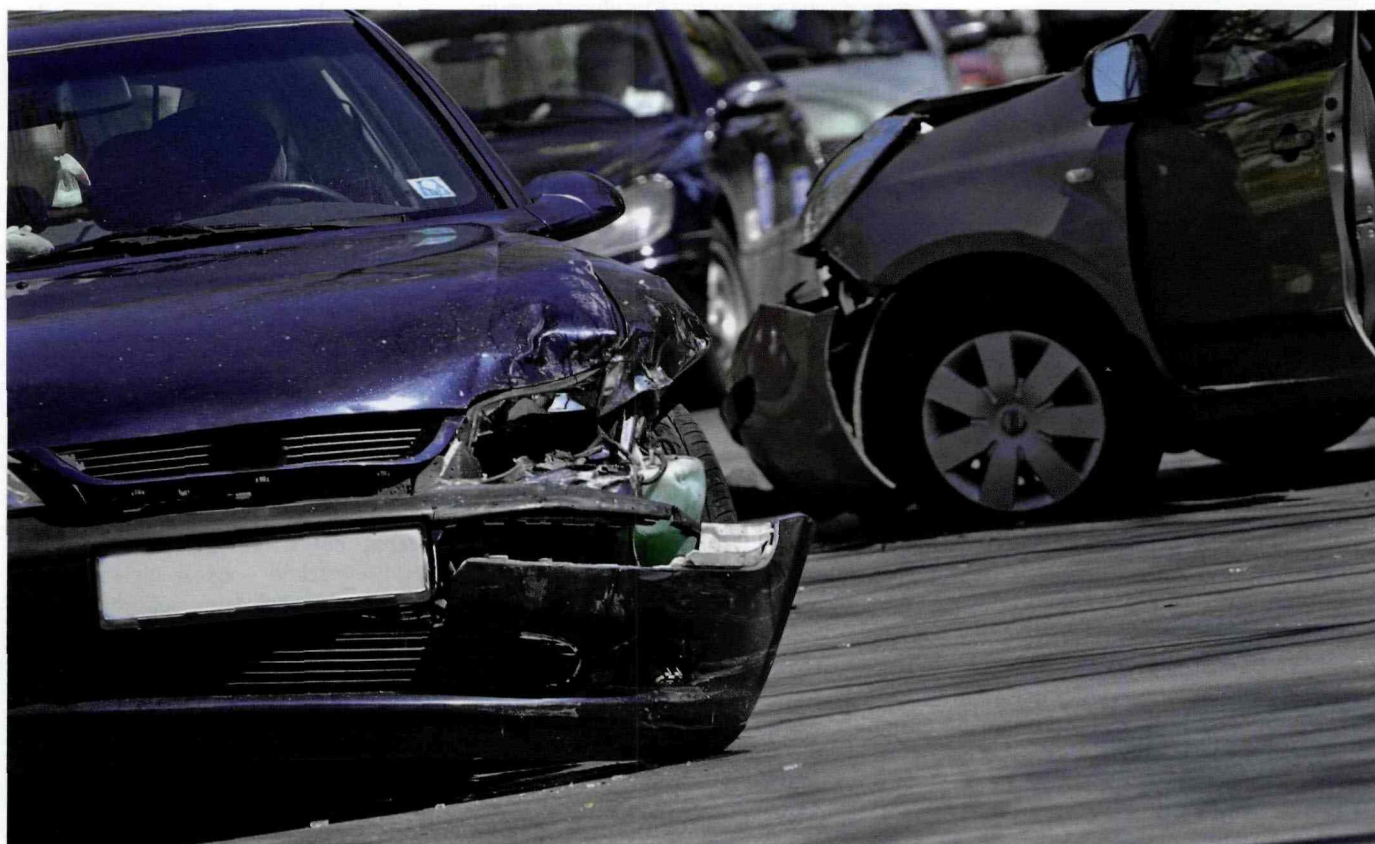
oferty komunikacyjnej OC/AC kuszą klientów atrakcyjnymi cenami i elastycznością. W efekcie sprowadza się to do walki cenowej, a nie jakościowej polisy, np. w zakresie ochrony. W przypadku flot samochodowych sytuacja jest podobna i wiele firm daje się złapać na haczyk „dobrej ceny”. Wiąże się to z akceptacją szeregu wyłączeń zawartych w umowie, które rzeczywiście obniżają cenę polisy, jednak nie zapewniają mobilności floty. Jest to błąd, który może kosztować firmę bardzo drogo, a o którym zapominają właściciele firm, biorąc pod uwagę tylko ceny na fakturze za polisę.

– Ubezpieczenia komunikacyjne pojazdów są jednym z głównych czynników warunkujących stabilność kosztów funkcjonowania flot firmowych, a przez to

mającym znaczny wpływ na działalność operacyjną firm – mówi Ernie Greszta, regional insurance manager LeasePlan Fleet Management

Warunki ubezpieczenia

Zdania co do zakresu oferty ubezpieczeniowej dla flot na polskim rynku są podzielone. Jedni twierdzą, że jest ona wystarczająca, gdyż flotowcy mogą ustalać zakres ubezpieczenia w zależności od potrzeb. Inni z kolei twierdzą, że działający na polskim rynku ubezpieczyciele, świadcząc usługi związane z ubezpieczeniami komunikacyjnymi, w większości przypadków oferują flotom samochodów osobowych ogólne warunki ubezpieczeń, które przeznaczone są dla klientów indywidualnych. Oczy-



K O M E N T A R Z**LESZEK POMORSKI**

PREZES POLSKIEGO ZWIĄZKU WYNAJMU I LEASINGU POJAZDÓW,
PREZES ING CAR LEASE



– Oferta towarzystw ubezpieczeniowych dla firm flotowych nigdy nie będzie optymalna. Mówiąc o zakresie oferty, to jest on w pełni negocjowalny, a więc uzależniony od potrzeb klienta i dostosowany do jego potrzeb. Trudno w takiej sytuacji stwierdzić, że czegośkolwiek w takiej ofercie brakuje. Oferta ubezpieczycieli skierowana do klientów indywidualnych w żadnej formie nie przekłada się na ofertę dla firm. Dlaczego? Otóż oferta dla klienta detalicznego jest inna niż dla firmy, opiera się na ogólnych warunkach ubezpieczenia i jest nienegocjowalna. Inaczej wygląda sytuacja, gdy klientem ubezpieczyciela jest firma. Przede wszystkim wynika to z faktu, że firmę flotową łączy z towarzystwem ubezpieczeniowym umowa generalna, oparta z jednej strony na ogólnych warunkach,

z drugiej – zawierająca dodatkowe elementy wynikające z oczekiwań klienta. Zwykle taka umowa generalna ma szerszy zakres niż ustalenia z pojedynczym klientem. Coraz częściej firmy flotowe współpracują z ubezpieczycielami w zakresie ograniczania szkodowości. Zależy nam na budowaniu wśród klientów świadomości dotyczącej bezpiecznej jazdy, co – dzięki zmniejszeniu liczby szkód – mogłoby wpłynąć na niższe składki ubezpieczenia.

wiście warunki te można dostosować na potrzeby flot poprzez zapisy zawarte w umowie ubezpieczenia, jednakże zmiany te są na tyle niewielkie, że nie uwzględniają w sposób wystarczający specyfiki oraz potrzeb charakterystycznych dla funkcjonowania flot.

– Elementem ubezpieczenia komunikacyjnego dla floty aut służbowych, na który szczególnie trzeba zwrócić uwagę, jest jego zakres ochrony. Powinien być jak najbardziej rozbudowany, gdyż od niego zależy, kiedy i w jakich sytuacjach firma użytkująca pojazdy otrzyma pomoc. Większość polskich ubezpieczycieli uwzględnia udział własny tylko w przypadku szkód w autach z floty danej firmy, ale w samochodach zastępczych w ramach pakietu ubezpieczeniowego już nie. Warto więc wybrać takiego oferenta ubezpieczenia, który zagwarantuje ochronę w każdej sytuacji – radzi Ernie Greszta z LeasePlan Fleet Management.

Trzeba też zwrócić uwagę na możliwości leasingodawcy w zakresie zapewnienia mobilności floty klienta, związane np. z narzędziami szybkiej likwidacji szkód. W przypadku umowy bezpośrednio podpisywanej z towarzystwem ubezpieczeniowym istotnym aspektem jest rozszerzenie standardowego zakresu ubezpieczenia.

– W przypadku samochodów firmowych, bardziej niż w przypadku klientów indywidualnych, istotne jest zagwarantowanie sobie szybkiej naprawy samochodu po szkodzie, tak by na braku środka transportu nie cierpiał biznes klienta. Przed tym ryzykiem można się uchronić również w inny sposób. Zapewniając sobie w umo-

wie ubezpieczenia możliwość skorzystania z pojazdu zastępczego na czas naprawienia szkody. Samochody służące do przewozu towaru mogą być ubezpieczone również od ryzyka uszkodzeń spowodowanych przez ładunek – radzi Grzegorz Kulik, dyrektor departamentu ubezpieczeń komunikacyjnych Generali T.U. S.A.

Umowa na „all-risk”

Najlepszą ofertą ubezpieczeniową dla floty pojazdów jest oferta ubezpieczeniowa kompleksowej ochrony i w pełni elastyczna. Warunki takiej oferty oparte są najczęściej na formule „all-risk”, tzn. dotyczącej odpowiedzialności za wszystkie zdarzenia, które nie zostały wymienione w katalogu wyłączeń.

– Gwarantuje to ochronę niezależnie od wieku kierowcy, także w przypadku braku ważnych badań technicznych, przekroczenia dopuszczalnej prędkości, szkód powstałych w wyniku działania czynnika termicznego i chemicznego czy rozboju. Ubezpieczenie jest dostosowane do zmieniających się warunków rynkowych i jest każdorazowo dopasowywane do potrzeb i specyfiki indywidualnego klienta. Warunki finansowe ustalane są w drodze negocjacji – wyjaśnia Dariusz Wyrzykowski, dyrektor biura sprzedaży ubezpieczeń flot samochodowych TUIR Warta S.A.

Dobrze jest, jeśli procedury zawierania ubezpieczeń są proste i przejrzyste, z możliwością dodatkowych opcji, m.in. rozszerzenia ubezpieczenia o opcję gwarantowa-

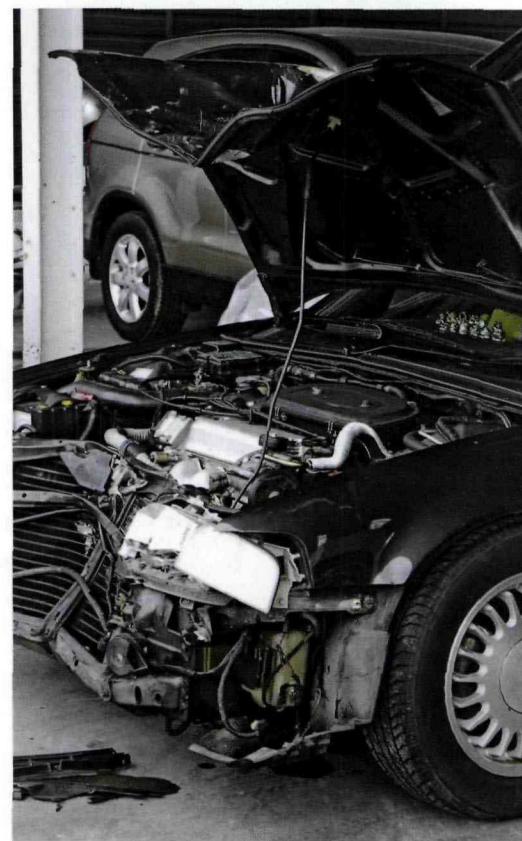
nej sumy ubezpieczenia. Dające dostęp do różnorodnych klauzul dodatkowych, takich jak tabele deprecjacji pojazdów, automatyczne objęcie ochroną wszystkich nabywanych pojazdów, podwyższony limit zwrotu kosztów holowania czy całkowite zniesienie potrąceń amortyzacyjnych. Istotna jest też obsługa takiej polisy.

– Każdemu klientowi zainteresowanemu ubezpieczeniem swojej floty przydzielamy opiekuna, który zarówno przygotowuje odpowiednią ofertę, jak i zapewni profesjonalny serwis w trakcie trwania umowy. Dodatkowo dla zapewnienia płynnego przebiegu procesu likwidacji szkód klientowi przypisany jest także opiekun w likwidacji – mówi Dariusz Wyrzykowski z TUIR Warta S.A.

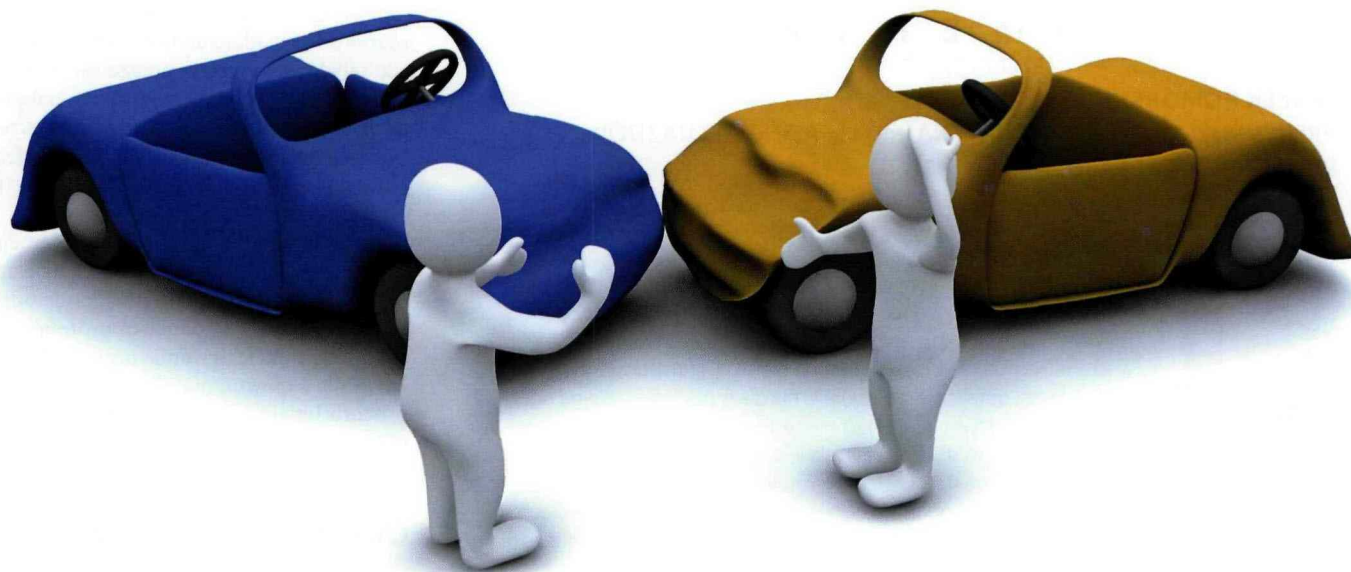
Optymalna cena polisy

Aktualnie na rynku można zaobserwować dwie tendencje. Z jednej strony jest coraz więcej przedsiębiorstw, którym zależy na kompleksowym ubezpieczeniu, które zawiera wszelkie możliwe uwarunkowania ochrony floty. Z drugiej zaś strony wciąż jest dużo firm, dla których priorytetem przy wyborze ubezpieczenia komunikacyjnego jest cena.

– Wiąże się to z akceptacją szeregu wyłączeń zawartych w umowie, które rzeczywiście obniżają cenę polisy, jednak nie za-



FINANSE I PRAWO | Zmienny rynek ubezpieczeń flotowych



Większe przekonanie do AC

Europ Assistance Polska przeprowadziła w marcu 2010 r. drugie ogólnopolskie badanie świadomości assistance. Wyniki badania pokazują, że 27% Polaków posiada ubezpieczenie assistance, zaś co czwarty badany z tej grupy faktycznie dotychczas korzystał z tej pomocy. Najczęściej były to osoby pomiędzy 18 – 35 rokiem życia (58,3%) zamieszkujące duże i średnie miasta. Z takiej pomocy częściej niż raz w roku korzysta 17,4% ankietowanych. Nadal najbardziej popularną usługą assistance w zakresie wykorzystywania jest assistance komunikacyjny, 82,6% ankietowanych do tej pory korzystało z tego rodzaju assistance. W porównaniu z ubiegłorocznym badaniem jest to wzrost o 10 punktów procentowych. Najwięcej ankietowanych otrzymało assistance w ramach ubezpieczenia AC lub OC – 86,7% wskazań. W porównaniu z zeszłorocznymi wynikami jest to wzrost o 12,2 punktów procentowych.

(źr. Europ Assistance Polska)

pewniają mobilności floty. W ostatecznym rozrachunku może się okazać, że dodatkowe koszty, które klient będzie musiał ponieść, znacząco przewyższą koszt kompleksowego ubezpieczenia. – wyjaśnia Ernie Greszta z LeasePlan Fleet Management.

Przy kierowaniu się wyłącznie kryterium ceny należy spodziewać się szeregu ograniczeń w polisie OC/AC, a w konsekwencji szeregu problemów, gdy powstanie szkoda. Jak w przypadku innych branż, tak i tutaj cena często odzwierciedla jakość produktu.

– Cena polisy jest odzwierciedleniem wybranego przez ubezpieczającego zakresu ubezpieczenia z uwzględnieniem prowadzonej przez klienta działalności, specyfiki ubezpieczanych pojazdów oraz przede

wszystkim – dotychczasowego przebiegu ubezpieczenia – tłumaczy Leszek Ignaczewski z biura ubezpieczeń podmiotów gospodarczych STU Ergo Hestia SA.

Jak mówią ubezpieczyciele, najlepszym sposobem na obniżenie ceny jest jak najmniejsza szkodowość, czyli dbanie o bezpieczną jazdę. Jeśli ten problem zostanie rozwiązany w firmie flotowej, to negocjacje ceny ubezpieczenia schodzą automatycznie na drugi plan. ■

