

UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE

dokończenie ze s. 15

łącznie 1220 zł bez możliwości odliczenia jakichkolwiek kwot, czy to w podatku dochodowym, czy w VAT. Więcej uwagi należy poświęcić opcjom 'z ubezpieczeniem'. Tu – poza analizą podatkową samych wypłat – trzeba zastanowić się nad ich ubezpieczeniowymi konsekwencjami.

MNOŻNIK SKŁADKI

Nie bez przyczyny wyróżniono dla tej opcji aż trzy przypadki – od pełnego pokrycia wartości netto naprawy przez ubezpieczyciela, przez jej pokrycie częściowe aż po brak jakiegokolwiek pokrycia. Pamiętajcie o tym, że wypłata w dłuższym okresie musi wpływać na płaconą składkę ubezpieczeniową. Ubezpieczyciel kalkulując ją uwzględni szkodowość floty – właśnie wypłaty – oraz swoje koszty. Zależnie od zastosowanego tzw. mnożnika składki (pokazującego, o ile w długim okresie składka ubezpieczeniowa ma przewyższać wypłacone szkody) ostateczny rachunek będzie wyglądał, jak w ostatniej tabeli na s. 15. Należy tylko zaznaczyć, że nie uwzględniono tam wartości pieniądza w czasie, co przy prawdziwej, biznesowej analizie również powinno być wzięte pod uwagę.

Zwróćmy uwagę, że przy całkowitym pokryciu wartości netto naprawy przez ubezpieczyciela, ostateczny koszt zbliża się do poziomu 'bez ubezpieczenia' dopiero przy mnożniku na poziomie 50% (pamiętajmy, że nasza firma musi wykazywać zysk i rozliczać VAT). Jednocześnie najkorzystniejszy z czysto finansowego punktu widzenia jest zawsze, niezależnie od wysokości mnożnika, wariant, w którym ubezpieczyciel nie uczestniczy w kosztach naprawy pojazdu w ogóle. Może się tak zdarzyć albo w przypadku odpowiedniego sformułowania umowy ubezpieczenia AC, która pokrywa np. tylko szkody całkowite (choć takie akurat rozwiązanie mogłoby nie podobać się organom skarbowym), albo po prostu w przypadku szkód mieszczących się w całości we franszycie.

ANALIZA SZKODOWOŚCI

Jak widać z powyższego, analiza szkodowości floty nie jest sprawą prostą. Ostateczny jej wynik będzie zależał od tego, czy osiągany poziom wypłat wiąże się ze szkodami całkowitymi, czy częściowymi. Na to dopiero można „nałożyć” odpowiedni poziom ubezpieczenia. A ten będzie zależał nie tylko od prostych wyliczeń finansowych, ale również od analizy możliwej dyspersji oczekiwanych i faktycznie osiągniętych rezultatów. □

Jakość obsługi w centrum uwagi

Podstawowym argumentem dla właściciela floty, aby kupić polisę autocasco, jest cena tego ubezpieczenia. Jednak coraz częściej zarządcy flot stawiają na jakość produktu i sprawną likwidację szkód. - PIOTR GORTATOWICZ


Argumenty przemawiające za tym, aby właściciel floty pojazdów kupił ubezpieczenie autocasco, należy rozpatrywać w kilku aspektach. Najbardziej oczywistą jest płaszczyzna finansowa.

KORZYŚCI FINANSOWE

Co prawda autocasco jest produktem dobrowolnym, ale przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych mówią wyraźnie, że jeżeli pojazd nie ma ubezpieczenia, to żadnych kosztów związanych z naprawą powypadkową nie można zaliczyć w koszty uzyskania przychodu. Koszty naprawy obciążają więc wynik firmy. Nie można również odliczyć sobie od faktur za naprawę VAT-u.

To jest najważniejszy argument przemawiający za kupnem ubezpieczenia autocasco dla floty. Oczywiście, jeżeli koszty składki mają być wyższe od tych ponoszonych na naprawy o więcej niż wynosi próg podatkowy, można się wtedy zastanawiać, czy AC jest opłacalne. Jeżeli różnica nie przekracza 19%, to jest to dla firmy czysty zysk. Jeśli natomiast koszt składki jest wyższy, do decyzji zarządcy firmy należy, czy chce wykazywać straty, czy też nie. Nie zawsze jest to oczywiste na pierwszy rzut oka.

Poza aspektami fiskalnymi, należy również uwzględnić względy handlowe i marketingowe. Jeżeli wiemy, że AC jest dla firmy z pewnych względów opłacalne, możemy dalej przekonywać, dlaczego produkt danego zakładu ubezpieczeń jest lepszy. Wtedy mówimy o zakresie ubezpieczenia, możemy wzbogacać go o dodatkowe opcje, np. assistance. Oczywiście bardzo ważna jest cena - nie powinna być przesadnie wysoka, za to konkurencyjna w stosunku do innych ubezpieczycieli. Istotne jest, aby cena była w dobrej relacji do jakości produktu i żeby zapewniała towarzystwu określony poziom rentowności.



Piotr Gortatowicz
jest dyrektorem ds. ubezpieczeń komunikacyjnych dla Klientów korporacyjnych w PZU SA.

NIE TYLKO CENA

Generalnie, im większa flota, tym większą uwagę klienci przywiązują do jakości produktu ubezpieczeniowego. Przy małych firmach, posiadających 10-15 samochodów, nikt specjalnie nie analizuje zapisów OWU i nie zwraca szczególnej uwagi na dodatki, np. na assistance. Tymczasem istotne jest, czy zakres polisy zapewnia holowanie do stacji obsługi, czy do jakiegokolwiek najbliższego serwisu. Kolejna kwestia to pojęcia dotyczące zakresu pokrycia: czy są ściśle zdefiniowane czy otwarte, a więc dają możliwość szerszej i pełniejszej ochrony.

Przy firmach obsługiwanych przez brokerów specjalizujących się w ubezpieczeniach komunikacyjnych, większa jest tendencja do analizowania najdrobniejszych detali i „szycia produktu na miarę”. Zwraca się baczniejszą uwagę na zakres ubezpieczenia assistance, zwłaszcza w kwestii, do jakich warsztatów są holowane pojazdy, czy można w ramach ubezpieczenia skorzystać z pojazdu zastępczego na czas naprawy, zapewnić sobie dostarczenie paliwa do unieruchomionego wskutek jego wyczerpania pojazdu, itp.

SZYBKA LIKWIDACJA

Klienci flotowi zwracają szczególną uwagę, by w przypadku szkody ubezpieczyciel działał szybko. Chcą, aby standardem była



możliwość skorzystania na czas naprawy z pojazdu zastępczego, najlepiej pożyczonego od serwisu naprawczego i opłaconego w ramach ubezpieczenia. Kwestia rozliczeń powinna być bezproblemowa, praktycznie bez udziału klienta. Oczekuje się, że likwidacja szkody będzie przebiegać szybko i sprawnie, zwłaszcza w przypadku floty przedstawicieli handlowych, których rozlicza się z efektywności pracy. Dlatego też szybkość likwidacji szkód, naprawy, reakcji zakładu ubezpieczeń ma kluczowe znaczenie.

Najważniejszy jest pierwszy moment po zgłoszeniu szkody. Klient oczekuje, że holownik przyjedzie natychmiast i będzie wiedział, gdzie przewieźć uszkodzony samochód (lista warsztatów uzgodniona z menedżerem zarządzającym daną flotą).

SZKODA CAŁKOWITA

Podobnie, jak w przypadku ubezpieczeń indywidualnych, również we flotach przyjmujemy, że szkoda całkowita oznacza uszkodzenie pojazdu w takim zakresie, że koszty naprawy przekraczają 70% wartości pojazdu.

Zdarza się, że ta granica jest przesunięta w jedną lub drugą stronę, ale są to przypadki wyjątkowe. Dotyczą przede wszystkim flot nietypowych. Mamy klientów dysponujących wysoce specjalistycznym sprzętem, np. pojazdy holujące uszkodzone tiry, samochody ze specjalnym sprzętem telewizyjnym czy pojazdy do naprawy sieci tramwajowych. Zdarza się, że nawet jeśli szkoda teoretycznie kwalifikuje się jako całkowita, taki pojazd opłaca się odbudować, gdyż w krótkim czasie nie można go zrestituować. Tego rodzaju auta produkowane są bowiem na specjalne zamówienie. Innym przykładem specyficznych flot są pojazdy zakładów komunikacji miejskiej, dysponujących nierzadko wyeksploatowanym, wielokrotnie remontowanym taborem o trudnej do ustalenia wartości.

BROKERZY

Bardzo częstym wątkiem jest Wielu z nich nie nieniemieckie pokrycia i s perspektyw jak najwyższe pieczenie b ne dla zakła się również kryterium j co tak napr:

Jeśli chodzi o dającą szkód generalnie i wnątrz. Akt niu wprowadz zmian w sp szkód. Prze nieć wyższy : celem jest, by inspektoratu. bilny eksper ocenę techni kie dokume szkody. Alte ności zwią: można będz autoryzowa czej. Wszyst proces likwi pilotaż, a w tem będzie :

NOWE WARI

Zmiany dot cji szkód. O w życie now autocasco. E dukty: jeden a oraz małych i dla Klientów k o tych drugi tualnego pre przykład isti sumy ubez p na ta jest efe W przypadk redukcja sur mentem dys tuowania w Przy flotach dów trudno, pieczenia, st odmiennego indywidualn będą życzyły pieczenia, p wprowadz składek.