

# Rynkowy background

**Rynek motoryzacyjny spada. Kurczy się więc rynek ubezpieczeń komunikacyjnych. Czy zatem ubezpieczyciele obniżą ceny polis? I czy w tym kontekście fleet manager w ogóle powinien troszczyć się o szkodowość swojej floty, jeśli może liczyć na cenę poniżej ryzyka? - Piotr Gortatowicz**

W tym cyklu artykułów chcę w usystematyzowany sposób opisać zagadnienie ubezpieczania flot, czynników, jakie mają wpływ na szkodowość floty, oraz na spodziewany poziom składek. I jak można na te czynniki wpływać.

Zasadniczo są 3 grupy czynników, które mają wpływ na koszt ubezpieczenia floty. Są to:

- + Szkodowość danej floty
- + Koszty obsługi polisy flotowej przez zakład ubezpieczeń i pośrednika
- + Bieżąca konkurencyjność i miękkość rynku.

## Zacznijmy od analizy rynku

Rynek motoryzacyjny spada. Według instytutu Samar, w 2010 roku w Polsce zarejestrowano 313 728 fabrycznie nowych pojazdów, w 2012 już tylko 270 584. Prognoza na 2013 to zaledwie 255 tys. Udział pojazdów nowych kupowanych przez klienta instytucjonalnego też nieznacznie zmalał, z 56,3% w 2010 do 55,9% w roku 2012, co przekłada się na około 25.000 rejestracji mniej. Potencjał do ubezpieczenia więc maleje, a należy dodać tu jeszcze dwa zjawiska:

+ Coraz więcej pojazdów flotowych jest finansowanych i obsługiwanych przez CFM-y; o ile finansowanie zakupów łącznie przez leasing i CFM oscyluje wokół 62% rynku instytucjonalnego, to udział CFM w tym finansowaniu wzrósł z 25,3% w 2010 do 34,1% w 2012. A branża CFM uniezależnia się od polskich ubezpieczycieli; główni gracze stosują rozwiązania typu captive

+ Nie wiadomo, jakie ostatecznie zmiany w podatku VAT wprowadzi polski rząd od 2014 roku (do czego jest zobowiązany przepisami unijnymi). Ale może dojść do sytuacji, że firmy wstrzymają się z planowanymi wymianami pojazdów do 2014. A to wpłynie na wyniki ubezpieczycieli w 2013...

## Niedochodowe OC

Na co więc aktualnie stać polski rynek ubezpieczeń komunikacyjnych?

Dla przedsiębiorstw ostatnio rynek ten twardniał. Począwszy od 2006 roku, kiedy PZU zmieniło reguły gry dla firm leasingowych. Jednak rewolucję przyniósł rok 2010, gdy na skutek strat poniesionych we wcześniejszej wojnie cenowej, ubezpieczyciele rzekli "stop" i dokonali sanacji swoich portfeli. Jaki to przyniosło skutek?

**Potencjał do ubezpieczenia maleje.**

**Obniżka cen w OC byłaby czystym szaleństwem.**

Wynik techniczny rynku ubezpieczeń komunikacyjnych w latach 2010 – 2012 (w tys. PLN)			
	2010	2011	2012
OC (grupa 10)	- 908 171	- 637 885	- 427 470
AC (grupa 3)	- 314 856	336 269	725 080

Źródło: dane KNF

Jak widać, ubezpieczenia OC są dla rynku jako całości niedochodowe (i to niezmiennie od 2007 roku) i ich ogólny wolumen jest niedoszacowany. W przypadku AC sanacja portfela przyniosła oczekiwany skutek.

Spójrzmy na jeszcze jedno zestawienie:

Dane za rok 2012 (składki w PLN)	AC – średnia składka	AC – średnia szkoda	AC – częstość szkód	OC – średnia składka	OC – średnia szkoda	OC – częstość szkód
Rynek ogółem	1118	4870	14,04%	454	5409	5,08%
Tylko segment klienta instytucjonalnego	1945	5260	20,74%	1101	6676	10,05%

Źródło: oprac. własne na podstawie danych KNF.

W AC ogółem średnia składka stanowi ok. 23% średniej szkody, natomiast dla segmentu przedsiębiorstw stosunek ten wynosi prawie 37%. Dla OC analogicznie średnia składka stanowi 8,4% średniej szkody, ale już w segmencie przedsiębiorstw - 16,5%. Jednak dane dotyczące częstości szkód tłumaczą to zjawisko.

### Będzie tylko gorzej?

Co widać? Z jednej strony kurczący się rynek. Co zapewne nie zostało uwzględnione w budżetach ubezpieczycieli na 2013 (raczej zakładali wzrosty). Z drugiej - drugi rok z rzędu "górką" na AC (jest się czym dzielić). Z trzeciej - wyraźnie wyższe od średniej - składki dla klientów instytucjonalnych, co w rozmowach handlowych z klientami lub ich brokerami trudno bronić frekwencją szkód (nawet, jeśli argument jest słuszny). Jest więc dużo argumentów za obniżką cen. Przynajmniej w AC. Bo w OC, przy ogólnej stracie, byłoby to czystym szaleństwem.

Bardzo dużo mówi się i pisze, że ta wojna już się zaczęła. Ile w tym prawdy, ile plotki - poczekajmy na oficjalne wyniki. Ale obawy są słuszne. Bo bezmyślne obniżanie cen znów się skończy i trend się odwróci, a co wtedy? Gwałtowna zmiana polityki cenowej w 2010 roku była dla klientów szokiem, spowodowała rozchwianie i spadek zaufania do rynku (któryż broker ma w tej chwili komfort bycia jedynym i wyłącznym reprezentantem klienta? - a przecież to właśnie zmiana polityki cenowej spowodowała, że klienci, tracąc zaufanie do dostawcy złych wieści, zaczęli testować innych).

**Rzeczywistość nie znosi próżni.**

A co będzie gdy znowu, po kolejnej wojence nastąpi obrona wyniku i wycinanie "złych, szkodowych klientów"? W mojej ocenie - może być tylko gorzej. Rzeczywistość nie znosi próżni, a branża CFM pokazała, że potrafi radzić sobie bez rodzimych ubezpieczycieli, przynajmniej w ryzyku AC.

No i czy obniżki cen polis flotowych spowodowane sytuacją rynkową to wystarczający *excusedla* fleet managera, aby nie troszczyć się o szkodowość, bo nie ma ona wpływu na składki? Według mnie nie. Dla posiadacza floty ważne jest jedno - zapewnienie swojemu biznesowi, w tym także kosztom ubezpieczeń, przewidywalności i stabilności. Jeśli będzie o to dbał, wygra więcej.

Działań w celu ograniczenia wysokości składek jest wiele i można systematyzować je w różny sposób. W kolejnych odcinkach cyklu będę analizował, jak zapewnić przewidywalność i optymalizację szkodowości floty poprzez: pracę nad zmniejszeniem częstości występowania szkód, pracę nad zmniejszeniem średniej wielkości szkody oraz, dlaczego warto tę pracę wykonać.

**Piotr Gortatowicz**