

Koszty i podatki

Wysoki koszt ubezpieczenia floty, nie do końca zrozumiałe pojęcie poziomu szkodowości, słaba jakość likwidacji szkód, "obcinki" odszkodowań czy wreszcie brak pełnej świadomości klienta, czym tak naprawdę są ubezpieczenia, mogą skłaniać do rozważań, czy są one w ogóle potrzebne? - Piotr Gortatowicz

Częstym powodem sporów pomiędzy klientami i ich brokerami a ubezpieczycielami jest błędna interpretacja cyfr. Dla klienta, który zapłacił za ubezpieczenie floty 100 tys. zł, a uzyskał 90 tys. zł odszkodowań, cyfry te oznaczają, że "ubezpieczyciel zarobił". Dla ubezpieczyciela - że "dołożyłem do biznesu".

Co wchodzi w koszt ubezpieczenia?

Dlatego warto przypomnieć, że kupując polisę, klient dostaje tak naprawdę dwie rzeczy: ochronę oraz jakąś usługę. Patrząc na sam aspekt ochronny, równanie: "suma składek = suma odszkodowań wypłaconych i rezerw" jawi się jako słuszne i sprawiedliwe. Ale żeby zebrać składki i wypłacić odszkodowania, ubezpieczyciel ponosi normalne koszty. Ktoś przecież wystawia polisy i rozlicza składki, przyjmuje zgłoszenia szkód, organizuje holowanie pojazdów, wykonuje oceny techniczne, wysyła poszkodowanych na komisje lekarskie, prowadzi merytoryczną likwidację szkody. Ktoś tymi wszystkimi procesami zarządza. No i opłaca pośrednika, który biznes przyniósł. I ubezpieczyciel musi na to zarobić, odpowiednio podnosząc składkę ponad część wynikającą z ochrony. Ile te koszty wynoszą? Uczestniczyłem w branżowej konferencji, na której prelegent - znany w środowisku dyrektor od ubezpieczeń komunikacyjnych jednego z towarzystw - dowodził, że około 30% składki. Co prawie spowodowało zawał serca u kolejnego prelegenta, związanego z branżą leasingu i wynajmu pojazdów orędownika rozwiązań typu *captive*, który stwierdził, że dwucyfrowe wartości kosztów są przy *captive* czymś niedopuszczalnym. Ten przykład (ponad 20% różnicy na kosztach) pokazuje, że w trosce o poziom składek warto interesować się, ile nasz drogi ubezpieczyciel i pośrednik nas kosztują. Nikt chętnie struktury kosztów nie będzie pokazywał, ale kilka rzeczy klient flotowy może:

Ubezpieczyciel zarabia na pokrycie kosztów, podnosząc składkę ponad część wynikającą z ochrony.

+ Porównać u kilku ubezpieczycieli wysokość wskaźnika szkodowości, przy którym zadeklarują konieczny wzrost stawek. Im wyższa wartość wskaźnika, tym niższy poziom kosztów do obsłużenia, a więc możliwe niższe składki. Oczywiście, trzeba najpierw sprawdzić, czy w porównywanych wskaźnikach użyte są takie same komponenty, no ale od tego ma się brokera;

+ Zweryfikować, jakie wynagrodzenie otrzymuje od ubezpieczyciela jego broker czy agent - i jaki w ramach tego wynagrodzenia zapewnia serwis. A nawet zaproponować brokerowi, że sam będzie mu płacić fee w zamian za składki pomniejszone o koszty prowizji;

+ Wziąć w swoje ręce (o czym pisałem niedawno) relacje z warsztatami i zadbać o poziom rabatów na kosztach napraw.

To na pewno pomoże w optymalizacji składek.

Jaka oszczędność się opłaca?

A może lepiej się nie ubezpieczać? Przy OC pojazdów mechanicznych tak się nie da - produkt jest obowiązkowy. Natomiast przy ubezpieczeniach dobrowolnych można po prostu ich nie kupować. Mając ogólny ogląd kosztów usługi ubezpieczeniowej, posiadacz floty może uznać, że brak polisy AC i samodzielna obsługa napraw będą go kosztowały taniej. Podejmując takie decyzje, trzeba mieć jednak świadomość następujących faktów:

Ubezpieczenie AC dla osób prawnych, mimo teoretycznej dobrowolności, w praktyce jest obowiązkowe.

+ Ubezpieczenie AC dla osób prawnych, mimo teoretycznej dobrowolności, w praktyce jest obowiązkowe. Wynika to z ustawy o podatku dochodowym, która stanowi, że nie uważa się za koszty uzyskania przychodu strat powstałych w wyniku utraty lub likwidacji samochodów oraz kosztów ich remontów powypadkowych, jeżeli samochody nie były objęte ubezpieczeniem dobrowolnym. No i nie da się wtedy odliczyć podatku VAT od tych napraw;

+ Polisa AC zapewnia przewidywalność kosztów. Ile nie zapłacimy, mamy gwarancję, że pokryta będzie każda liczba szkód w dowolnym rozmiarze (poza świadomym zatrzymaniem części ryzyka). Jeśli flota w ostatnim roku zapłaciła 100 tys. składki AC i miała 15 stłuczek po 4 tys. zł średnio każda, to pokusa oszczędzenia 40 tys. w przyszłorocznym budżecie i rezygnacji z AC jest spora. Ale co będzie, jeśli w przyszłym roku **dodatkowo** zostaną skradzione 2 samochody po 50 tys. zł każdy? Zamiast zaoszczędzonych 40 tys. zł, pojawia się dodatkowe 60 tys. zł straty. Ryzyko jest duże, zwłaszcza dla mniejszych przedsiębiorstw. AC przed tym zabezpiecza.

Czy to jednak oznacza, że flota jest skazana na bezrefleksyjne pokrywanie kosztów rynku ubezpieczeniowego? Niekoniecznie...

Piotr Gortatowicz

Wieloletni praktyk rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, z doświadczeniem zdobytym zarówno po stronie brokerskiej, jak i zakładu ubezpieczeń. Aktualnie prowadzi własną działalność.