

# Wyższy poziom współpracy

Ubezpieczając flotę, trzeba zapewnić sobie przewidywalność kosztów. Typowym rozwiązaniem jest umowa flotowa AC, która - poza standardowymi wyłączeniami odpowiedzialności i ewentualnym udziałem własnym - gwarantuje wypłatę dowolnej ilości odszkodowań w każdej wysokości. Nie zawsze jest to rozwiązanie najtańsze. Na szczęście nie jest jedyne. - Piotr Gortatowicz

Poprzednio omawiałem możliwość rezygnacji z ubezpieczenia AC, starając się jednocześnie wskazać negatywne skutki takiej decyzji. Są jednak inne możliwości ograniczania kosztu ubezpieczenia AC i jednoczesnej minimalizacji ryzyka.

## **Captive, franszyza integralna, basket deductible...**

Pierwszy - to założenie tzw. *captive*, czyli własnego, zależnego towarzystwa ubezpieczeniowego, lub przystąpienie do istniejącego. Zalet jest dużo: kontrola kosztów administracyjnych i likwidacji szkód, brak kosztów akwizycji w składkach, produkty szyte na miarę, brak problemów z odmowami odszkodowań. Świetna ochrona i niskie koszty usługi. Zdawać by się mogło - raj (zwłaszcza jeśli *captive* założymy w raju podatkowym). Jednak nie jest to rozwiązanie łatwe i dla każdego. Po pierwsze - jest to inwestycja. Po drugie, trzeba mieć wiedzę na temat niuansów rynku ubezpieczeniowego. Po trzecie, każdy zakład ubezpieczeń do działania potrzebuje skali; im jest ona większa, tym pewne rzeczy stają się łatwiej policzalne (statystyka). Nie jest więc *captive* dobrym rozwiązaniem dla posiadacza stu czy dwustu pojazdów. Szacuje się, że ma on sens, gdy gromadzi się rocznie składki rzędu 1 mln USD.

**W segmencie B2B  
długofalowe relacje to  
podstawa.**

Cóż więc pozostaje posiadaczom mniejszym flot? Ano, szukanie rozwiązań na lokalnym rynku. Przypomnijmy: dla fleet managera ważna jest ochrona ryzyk nieprzewidywalnych i o dużej wartości: szkód całkowitych, kradzieży, następstw żywiołów. Mniej istotne jest uzyskiwanie odszkodowań z AC za typowe, w miarę przewidywalne i policzalne stłuczki (szczególnie gdy fleet manager ma wpływ na obniżanie średniej wielkości szkód i ich częstotliwości). I odpowiednie rozwiązania można znaleźć. Jak choćby poprzez franszyzę integralną 70%, czyli ochronę szkód całkowitych i kradzieżowych. Albo *basket deductible*, który uruchamia wypłaty odszkodowań dopiero po przekroczeniu przez klienta określonej sumy kosztów na naprawy powypadkowe i straty. Albo klauzule udziału w zyskach i stratach na AC, w których strony z góry określają, ile zakład ubezpieczeń ma zarobić na koniec umowy i po zaliczkowej wpłacie składki dokonują jej wyrównania.

Nie zawsze łatwo takie rozwiązanie wprowadzić (często u ubezpieczycieli wymagają one ręcznej kontroli danych), ale są i - mam nadzieję - będą się rozwijały. Oczywiście przy świadomości, że im większa flota, tym większy sens je wdrażać.

Można też - wykorzystując międzynarodowe doświadczenie brokerów - namówić zagraniczne zakłady ubezpieczeń, wyspecjalizowane w ubezpieczaniu flot, do otwarcia oddziałów w Polsce i wniesienia rozsądnego *know-how*.

**Zamiast patrzeć na  
historyczne dane szkodowe**

## Długofalowa współpraca

**powinno się przewidywać i budować przyszłość.**

Stosowanie takich rozwiązań powinno być wspierane przez długofalową współpracę. Typową cechą i wadą polskiego rynku są roczne umowy flotowe i powtarzane co roku negocjacje warunków na kolejny okres, zmiany partnerów, kłótnie o odszkodowania, które nie zostały wypłacone przed zakończeniem umów - sytuacje, które nie budują zaufania ani dobrego wizerunku (każdej zmianie towarzyszy jakiś PR-owy "smrodek"), ani nie poprawiają jakości danych szkodowych. Tymczasem w segmencie B2B długofalowe relacje to podstawa. Zwłaszcza że rynek flotowy się zmienia. Wzrasta ilość narzędzi służących do zapewnienia bezpieczeństwa floty i świadomość jej menedżerów (fakt, częściowo wymuszona usztywnieniem rynku ubezpieczeń w 2010 roku), więc zamiast patrzeć na historyczne dane szkodowe powinno się przewidywać i budować przyszłość. I zamiast kierować się doraźnymi parametrami, jak presja na bieżącą sprzedaż, ubezpieczyciele powinni zrozumieć rzecz następującą:

+ albo już teraz zaczną budować długofalowe relacje z klientami flotowymi, **na przykład** (ale to nie jest jedyne rozwiązanie) oferując im 3-letnie kontrakty ubezpieczenia AC, w których strony jasno zobowiążą się wobec siebie do: rozsądnych stawek inicjalnych, uruchomienia jasnych programów zarządzania szkodowością, bieżącego monitoringu wpływu tych działań na szkodowość, po finalne rozliczenie umowy wieloletniej według uzgodnionych na starcie założeń,

+ albo poddadzą się bieżącym trendom i spieszą niewątpliwym sukces ostatnich 3 lat, jakim było uzdrowienie wyniku na AC dla klientów korporacyjnych. Taka okazja może się już szybko nie powtórzyć.

A brokerzy powinni w 100% wesprzeć ten pierwszy trend. Bo spadek wiarygodności rynku bije w pierwszej kolejności w nich. To oni muszą się i ubezpieczycieli z głupoty tłumaczyć...

...czego obyśmy wszyscy nie musieli doświadczać.

### **Piotr Gortatowicz**

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