

NA CO TRZEBA KONIECZNIE ZWRÓCIĆ UWAGĘ

Wybrać ubezpieczyciela

PRZYGOTOWANIE OFERTY UBEZPIECZENIOWEJ PRZEZ WYSPECJALIZOWANEGO POŚREDNIKA – BROKERA, AGENTA LUB MULTIAGENTA JEST DOPIERO POCZĄTKIEM DŁUGIEJ DROGI WYBORU PROGRAMU UBEZPIECZENIOWEGO, JAKI MA ZOSTAĆ WDROŻONY W FIRMIE. ZGROMADZONE INFORMACJE NALEŻY PODDAĆ TYM GŁĘBSZEJ ANALIZIE, IM DŁUŻEJ WYNOŚI CZAS OBOWIĄZYWANIA UMOWY GENERALNEJ ORAZ IM WIĘKSZY JEST WOLUMEN SKŁADKI, JAKĄ BĘDIEMY ODPROWADZAĆ DO ZAKŁADU UBEZPIECZEŃ.

Analiza ta może opierać się o przygotowane rekomendacje jakie udzielają brokerzy podczas tworzenia oferty współpracy lub przez menedżera floty, szefa transportu. Jeśli firma korzysta z wiedzy i doświadczenia brokera lub agenta, wówczas wszelkie wątpliwości powinny być zgłaszane do tego pośrednika. Bazu-

jąc na swojej wiedzy fachowej, jego zadaniem jest udzielenie możliwie najpełniejszej odpowiedzi, posługując się zrozumiałym językiem nawet dla osoby, która z ubezpieczeniami ma niewiele wspólnego.

Ilość czynników, na jakie powinien zwrócić uwagę zarządca floty, jest bardzo duża i w większości

zdeteminowana zostaje przez profil działalności spółki, kulturę organizacyjną oraz wielkość floty. Postaram się możliwie w skrócie wskazać kilka zagadnień, na jakie należy bezwzględnie zwrócić uwagę przy wyborze oferty w ryzyku auto casco.

Dokładnej analizie należy poddać czynniki związane stricte z ofertą

ubezpieczeniową i czynniki pozaofertowe.

Czynniki związane stricte z ofertą ubezpieczeniową:

- Zakres oferowanej ochrony – jakie ryzyka objęte są ochroną ubezpieczeniową,
- Wyłączenia odpowiedzialności ubezpieczyciela za szkody,
- Ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela w szkodach (stosowanie udziałów własnych, fransyz),
- Tryb likwidacji szkód częściowych i całkowitych,
- Zasady zgłaszania szkód częściowych, całkowitych oraz kradzieżowych,
- Warunki szczególne odmienne od postanowień Ogólnych Warunków Ubezpieczenia (OWU),
- Zasady kontynuacji umowy w kolejnych okresach,
- Warunki składkowe, zasady płatności składek itp.

Czynniki pozaofertowe:

- Pozycja towarzystwa ubezpieczeniowego (TU) na rynku,
- Sytuacja finansowa ubezpieczyciela – wypłacalność i bezpieczeństwo,
- Łatwość dostępu do placówek likwidujących szkody.

Zacznijmy od analizy czynników pozaofertowych. Mają one znaczenie wówczas, gdy nasza firma wiąże się na dłuższy okres z ubezpieczycielem, planuje płasować dużą ilość ubezpieczeń lub wymaga specjalnych warunków ubezpieczeń bardzo różnych od oferty rynkowej.

To dość subiektywny czynnik, któ-

Wybierając ubezpieczyciela trzeba zwrócić uwagę na wiele aspektów.



IŁOŚĆ CZYNNIKÓW, NA JAKIE POWINIEN ZWRÓCIĆ UWAGĘ ZARZĄDCA FLOTY JEST BARDZO DUŻA I W WIĘKSZOŚCI ZDETERMINOWANA ZOSTAJE PRZEZ PROFIL DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI, KULTURĘ ORGANIZACYJNĄ ORAZ WIELKOŚĆ FLOTY.

ry kreowany jest przez nasze doświadczenie oraz ogólne opinie, zbierane często nawet podświadomie o danym ubezpieczycielu. Oczywiście określenie pozycji danego Towarzystwa Ubezpieczeniowego poprzez wyznaczenie, który zbiera największą składkę, może nam dać pewną podstawę do rozważań. Jednak moim zdaniem, oceniając miejsce na rynku danego TU, kierujemy się:

- Znajomością marki danego TU
- Opinią, jaką cieszy się dane TU wśród naszych znajomych lub osób z danej branży
- Dotychczasowym doświadczeniem, jakie zebraliśmy w trakcie

współpracy z danym TU.

Duże znaczenie na odbiór TU ma także sposób prowadzenia negocjacji oraz profesjonalizm pracownika danej ubezpieczalni.

Istotnym elementem, który często umyka uwadze osobie decyzyjnej w firmie, jest kondycja finansowa ubezpieczyciela. Odgrywa ona bardzo ważną rolę wówczas, gdy mamy liczną flotę, a plasowana składka stanowi dość dużą część przypisu ubezpieczyciela.

Wyobraźmy sobie bowiem sytuację, w której klient odprowadza kilka milionów złotych składki rocznie, co stanowi np. 2% przypisu generowanego przez

TU. W takiej sytuacji szkodowość naszej floty ma olbrzymi wpływ na wynik finansowy danego ubezpieczyciela. Gdy tylko poziom szkodowości bliski jest 70%, co jest sytuacją dość częstą we flotach, dział likwidacji szkód będzie przyglądał się każdej szkodzie i o ile to możliwe, ograniczy należne odszkodowanie. W skrajnej sytuacji zostaną zaproponowane w ryzyku AC nowe warunki składkowe, a w przypadku ich niezaakceptowania wypowiedzenie umowy ubezpieczeń AC w trybie przewidzianym w umowie generalnej lub OWU.

Czynnik ten w sposób bezpośredni wpływa na jakość programu ubezpieczeniowego. Jeśli wynegocjowane warunki nie zakładają odstępstw w sposobie zgłaszania i likwidacji szkód, wówczas aspekt dostępności placówki TU ma ogromne znaczenie. Istotne, by użytkownik w przypadku drobnej szkody mógł podjechać pod placówkę ubezpieczyciela i załatwić wszel-

kie formalności z nią związane. Wszystkie pytania pojawiające się w trakcie analizowania oferty trzeba składać pisemnie i w taki sam sposób oczekiwać odpowiedzi, niezależnie, czy adresatem pytania jest pośrednik czy zakład ubezpieczeń.

Uzyskane odpowiedzi będą stanowiły ewentualny dowód w ewentualnym sporze pomiędzy firmą a pośrednikiem lub ubezpieczycielem. Zła interpretacja lub wprowadzenie w błąd klienta przez pośrednika, które skutkować będzie brakiem wypłaty odszkodowania lub jego ograniczenia, w pełni obciąża zawodowego pośrednika (brokera, multiagenta) i może stanowić podstawę do dochodzenia wyrównania szkody z jego polisy OC.

W następnym numerze omówimy dokładnie zagadnienia, jakie winny podlegać naszej głębszej analizie przy wyborze oferty ubezpieczeniowej.

Sebastian Kasparek
KB Concept

Reklama



TLS[®]

KONGRES

EXPO XXI Warsaw International Expocentre, Warszawa, Polska,
20-21 Listopad 2007

IV Doroczny Kongres Transportu, Logistyki
i Kanałów Dystrybucji w Rozszerzonej Europie

Jeśli Twój statek nie przyplywa...

... **sam**
dopłyń do niego.

JONATHAN WINTERS

m
marcus **evans** congresses

www.tls-congress.com