

100 **CEO's**
CONFERENCE
TRANSPORT & LOGISTICS



Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

Michał Parol i Kamil Nowacki

MAK Ubezpieczenia Sp. z o.o.



Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

1

Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty
– historia szkód czy coś więcej?

2

O jakie zapisy warto się boksować z ubezpieczycielem
– a które można odpuścić?

3

Czy jedna umowa u jednego ubezpieczyciela to dobry kierunek
– czy jednak warto dzielić flotę?

Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

1

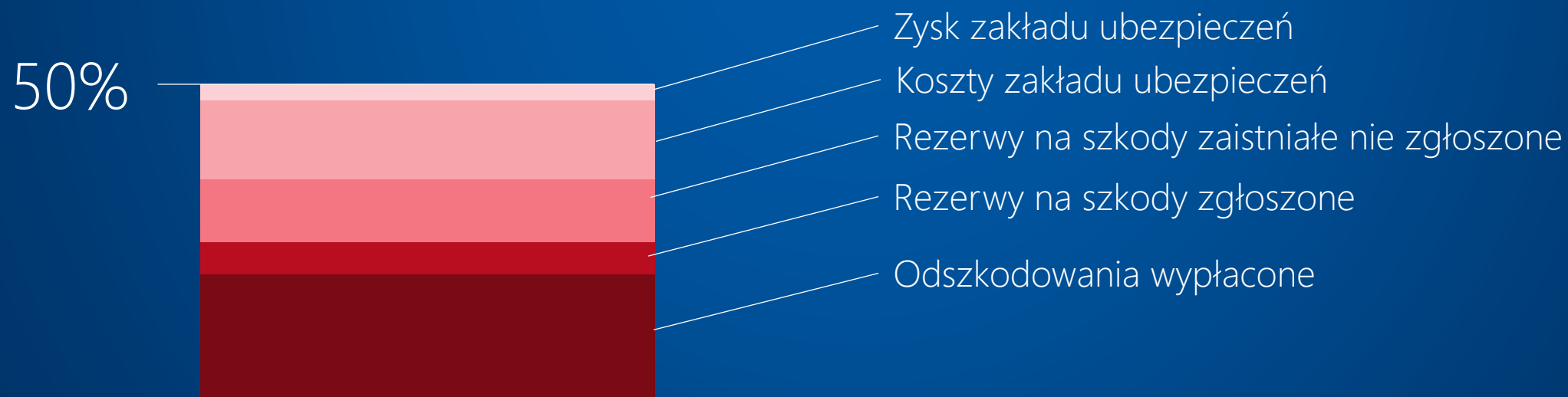
Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty
– historia szkód czy coś więcej

?

Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty – historia szkód czy coś więcej?



Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty – historia szkód czy coś więcej?



Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty – historia szkód czy coś więcej?

- 1 PODSTAWA - SZKODOWOŚĆ
- 2 Częstotliwość, wartość i szkody incydentalne
- 3 Transport krajowy czy zagraniczny
- 4 Kierunki transportu
- 5 Franszyzy, udziały własne, OC samo czy z AC

Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

2

O jakie zapisy warto się boksować z ubezpieczycielem
– a które można odpuścić

?

O jakie zapisy warto się boksować z ubezpieczycielem – a które można odpuścić?

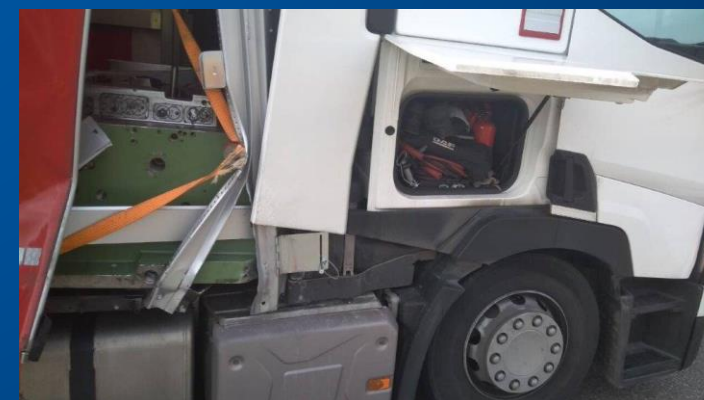
- 1 Brak amortyzacji części
- 2 Stała suma ubezpieczenia
- 3 Wariant serwisowy czy kosztorys
- 4 Płatność ratałna
- 5 Klauzule dodatkowe – kosztów dodatkowych, pijanego kierowcy, rażącego niedbalstwa, udziału w zysku / stracie itd.

O jakie zapisy warto się boksować z ubezpieczycielem – a które można odpuścić?

- 1 Pomoc przy zbyciu wraku
- wartość rynkowa 166 tys. PLN
 - wycena wraku 94 tys. PLN
 - do wypłaty 72 tys. PLN
- UWAGA: Oferta zbycia wraku 33 tys. PLN**
- Klient traci 61 tys. PLN**



- 2 Klauzula ładunkowa
- UWAGA: Jaka jest treść klauzuli?**
- Brak ochrony przy nagłym hamowaniu!**



Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

3

Czy jedna umowa u jednego ubezpieczyciela to dobry kierunek
– czy jednak warto dzielić flotę

?

Czy jedna umowa u jednego ubezpieczyciela to dobry kierunek – czy jednak warto dzielić flotę?

1

JEDEN UBEZPIECZYCIEL:

- Budowanie partnerskich relacji
- Stałość i optymalizacja zakresu ubezpieczenia
- Współpraca z likwidacją szkód, kulancja



2

WIELU UBEZPIECZYCIELI:

- Skoki na ograniczonym rynku
- Niepewność kwotacji indywidualnych
- Różny zakres ubezpieczenia



Czy jedna umowa u jednego ubezpieczyciela to dobry kierunek – czy jednak warto dzielić flotę?

Oferta A		Oferta B	Oferta A + Oferta B (OC) (AC)	
OC	5000 PLN	7 000 PLN	6000 PLN	
AC	1,70 %	1,00%	1,00%	
SKŁADKA	1,1 mln PLN	1 mln PLN	0,9 mln PLN	
UWAGA: samo OC = 20% wyższa składki		UWAGA: samo AC = brak wyżki	Oszczędność = 100 tys. PLN	

Czy jedna umowa u jednego ubezpieczyciela to dobry kierunek – czy jednak warto dzielić flotę?



Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

Pytania od publiczności

?



[linkedin.com/in/michalparol/](https://www.linkedin.com/in/michalparol/)

