



Rozmowy Ubezpieczeniowe:

Tajniki negocjacji flotowych.
Co będzie miało realny wpływ na
składki w 2026?

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?

4

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych na 2026 rok
– możliwe scenariusze

Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

1

Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty

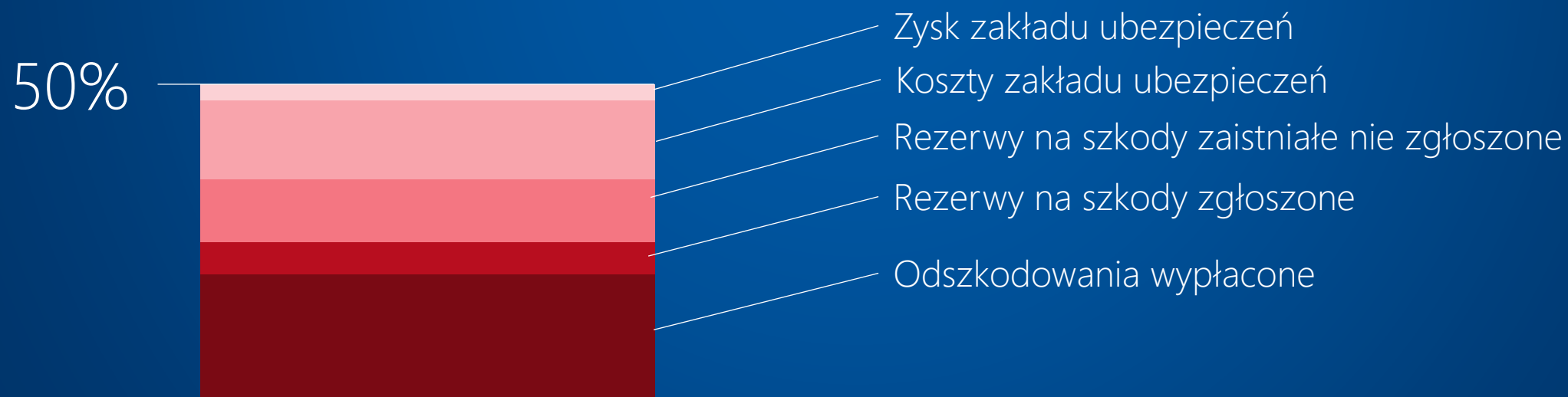
– historia szkód czy coś więcej

?

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 Szkodowość floty
- 2 Rodzaj pojazdów, charakter działalności, kierunki transportu
- 3 Struktura programu ubezpieczeniowego
- 4 Zakres ubezpieczenia
- 5 Atrakcyjność dla zakładu ubezpieczeń

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?

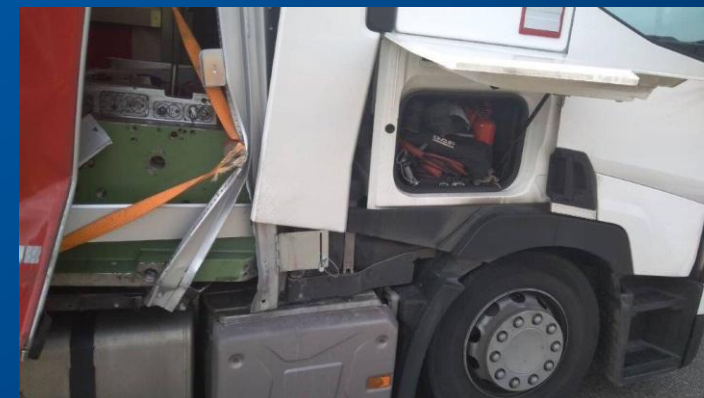
- 1 Stała suma ubezpieczenia
- 2 Limit kosztów dodatkowych
- 3 Samolikwidacja (naprawa na zdjęcia)
- 4 Płatność ratałna
- 5 Klauzule dodatkowe – pijanego kierowcy, rażącego niedbalstwa, wystrzał opony, udział w zysku, itd.

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
- Przewidywalne ceny zależne od wyniku szkodowego
- Jednolity, optymalny zakres ubezpieczenia



2

WIELU UBEZPIECZYCIELI:

- Brak stałej relacji z ubezpieczycielem
- Wahania cenowe ofert indywidualnych
- Niejednolity, wąski 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.

4

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych na 2026 rok

- możliwe scenariusze

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych na 2026 rok

- możliwe scenariusze

1

UMIARKOWANA KOREKTA RYNKU

2

WYSOKA PRESJA KOSZTOWA

3

POWRÓT WOJNY CENOWEJ

Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych.

Pytania od publiczności

?



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

Michał Parol

M: +48 609 902 031

E: michal.parol@makubezpieczenia.pl



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

Kamil Nowacki

M: +48 573 349 266

E: kamil.nowacki@makubezpieczenia.pl