



Rozmowy Ubezpieczeniowe:

Tajniki negocjacji flotowych –
jak negocjować by nie stracić?

Michał Parol i Kamil Nowacki



Rozmowy Ubezpieczeniowe: Tajniki negocjacji flotowych – jak negocjować by nie stracić?

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:

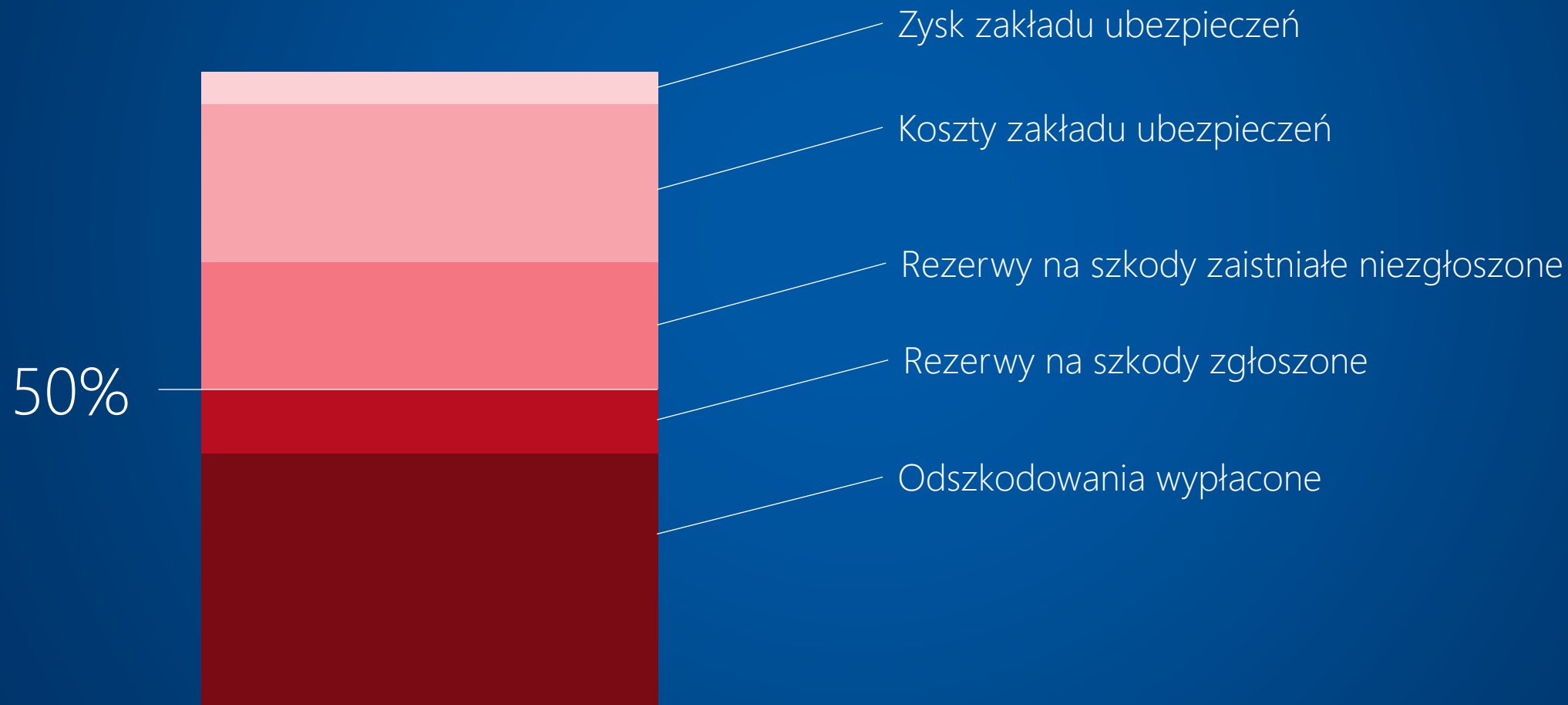
Tajniki negocjacji flotowych – jak negocjować by nie stracić?

1

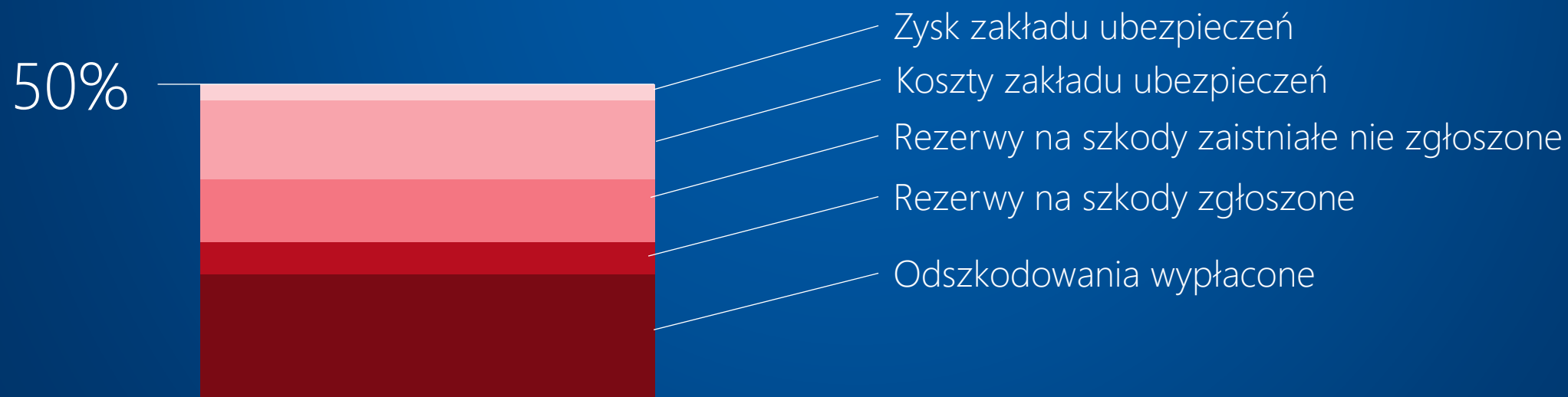
Co naprawdę wpływa na cenę ubezpieczenia floty
– historia szkód czy coś więcej

?

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 – PODSTAWA!
- 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 – jak negocjować by nie stracić?

2

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

?

„Najtańsza oferta flotowa bardzo często okazuje się najdroższa po pierwszej szkodzie.”

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

- 1 Brak amortyzacji części
- 2 Stała suma ubezpieczenia
- 3 Wariant serwisowy a kosztorys
- 4 Płatność ratalna
- 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

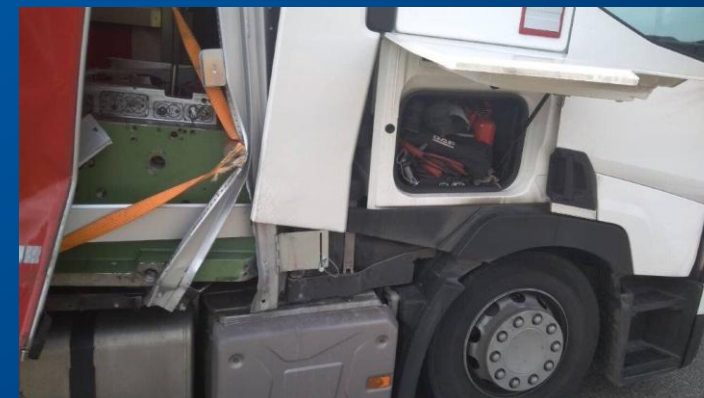


2

Klauzula ładunkowa

UWAGA: Jaka jest treść klauzuli?

Brak ochrony przy nagłym hamowaniu!



Rozmowy Ubezpieczeniowe:

Tajniki negocjacji flotowych – jak negocjować by nie stracić?

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		UWAGA: samo AC =	Oszczędność =
= 20% wyższa składki		brak wyżki	100 tys. PLN

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



Rozmowy Ubezpieczeniowe:

Tajniki negocjacji flotowych – jak negocjować by nie stracić?

Pytania od publiczności

?

The background of the slide features a dark blue gradient with a pattern of large, light blue geometric shapes. At the bottom, there is a faint, light blue silhouette of a crowd of people with their hands raised, suggesting an audience or a public event.