

PZU iFlota

nowoczesny system do zarządzania flotą i ubezpieczeniami od PZU

Rozmowa z **Jakubem Sajkowskim**, dyrektorem zarządzającym ds. klienta korporacyjnego w PZU SA



Aleksandra E. Wysocka:
- Rok 2021 za nami. Czy może go Pan podsumować z perspektywy biznesu korporacyjnego?

Jakub Sajkowski: - Mimo nietypowych okoliczności społeczno-gospodarczych miniony rok można uznać za naprawdę dobry. Jesteśmy zadowoleni z tempa rozwoju naszego biznesu - osiągnęliśmy wzrost przypisu składki o kilkanaście procent. A osobiście jestem najbardziej zadowolony z tego, nad czym wytrwale pracowaliśmy, czyli z projektów i inicjatyw, które realizowaliśmy.

Na łamach „Gazety Ubezpieczeniowej” sporo pisaliśmy o programie Ryzyko PRO. Na jakim etapie jest ten projekt?

- Program prewencyjny Ryzyko PRO bazuje na autorskim systemie opracowanym przez PZU LAB, który służy do bieżącego monitorowania stanu bezpieczeństwa w zakładach przemysłowych. W ramach instalacji PZU LAB Enterprise Safety Tools (w skrócie PZU LAB EST) identyfikujemy miejsca szczególnie narażone na szkodę, a więc istotne z perspektywy ryzyka.

W 2021 r. z jednej strony rozwialiśmy funkcjonalności systemu, a z drugiej po zakończeniu pilotażu przeszliśmy do masowego wdrożenia tego rozwiązania wśród naszych klientów korporacyjnych. Obecnie monitorujemy ok. 60 zakładów, a w nich prawie 1000 punktów kontrolnych. Jest to zatem całkiem spora próba. Można już stwierdzić, że realnie wpływamy na poprawę bezpieczeństwa, a nasi klienci to widzą i doceniają, o czym świadczy fakt, że chcą objąć ko-

lejne części zakładów naszym monitorowaniem.

Z pewnością wpływ na coraz większe zainteresowanie programem Ryzyko PRO ma rozbudowa systemu PZU LAB EST o inteligentne czujniki monitorujące bieżący stan bezpieczeństwa, na przykład monitorowanie otwarcia i zamknięcia drzwi przeciwpożarowych, czujniki temperatury, ciśnienia, drgań i dymu oraz zintegrowanie go z kamerami termowizyjnymi.

Widać, że projekt świetnie się rozwija. A ile zakładów planujecie objąć monitoringiem w bieżącym roku?

- Teraz nastawiamy się bardziej na popularyzację rozwiązania, a mniej na część rozwojową. Choć nie wykluczamy oczywiście, że pojawią się kolejne pomysły na udoskonalenie systemu. W 2022 r. planujemy zaprosić do programu kilkudziesięciu nowych klientów.

Dużo uwagi poświęcacie też flotom. Czy i co nowego macie do zaoferowania w tym segmencie?

- Tak, systematycznie rozwijamy naszą ofertę dla flot. Już za kilka miesięcy zaoferujemy naszym klientom flotowym zupełnie nowe rozwiązanie. Chodzi o system informatyczny PZU iFlota, który łączy w sobie funkcjonalności zarządzania flotą i bezpieczeństwem oraz zarządzania ubezpieczeniem flotowym. Stworzyliśmy to narzędzie z myślą zarówno o klientach, jak i o pośrednikach ubezpieczeniowych.

W ramach systemu zaoferujemy klientom i pośrednikom codzienny dostęp do wielu informacji dotyczących ubezpieczenia floty, dających m.in. możli-



wość bieżącej obserwacji i analizy szkód, ich przyczyn, a także statusu obsługi szkody. Informacje będą dotyczyły zarówno szkód AC, jak i OC. Dodatkowo system będzie dawał możliwość zgłoszenia szkody oraz nawiązania kontaktu z jej opiekunem.

Z kolei jeśli chodzi o funkcjonalności związane z zarządzaniem flotą, to umożliwimy obsługę kart paliwowych, ewidencje pojazdów, kierowców, kosztów napraw, serwisu pojazdu. Powiadomienia z systemu PZU iFlota przypomną o np. ważności badań technicznych aut i aktualności uprawnień kierowców. System ma także funkcję „podpowiedzi” - jeśli widzi, że kierowcy powodują dużo szkód, szczegól-

nie o konkretnej charakterystyce, to sugeruje działania prewencyjne mające poprawić bezpieczeństwo floty.

PZU iFlota to także baza wiedzy online - nasze artykuły, poradniki, blog czy e-learningi poruszają ważne i aktualne z perspektywy zarządzania flotą tematy.

Projekt ma wejść w życie niedługo, ale zapewne prowadzicie jego pilotaż. Jak to konkretnie wygląda?

- Pierwszych kilkudziesięciu klientów korzysta z PZU iFlota od grudnia 2021 r. Liczymy na ich uwagi i pomysły na dodatkowe funkcjonalności, które jeszcze bardziej usprawnią pracę fleet managerów.

Masowe wdrożenie zaplanowaliśmy na II kwartał. Program będzie dostępny dla klientów korporacyjnych wraz z ofertą ubezpieczenia floty. Z całą pewnością na rynku wyróżni nas cena tego rozwiązania: jedynie 189 zł za całą flotę za rok.

A jakie plany wzięcie z pozostałymi programami prewencyjnymi?

- Będziemy kontynuować program prewencyjny Audax, w ramach którego finansujemy rozwiązania technologiczne wpływające na poprawę bezpieczeństwa na drogach, między innymi rozwiązania telematyczne. Nadal skupiamy się także na naszym programie PZU Bez-

pieczna Flota, w ramach którego szkolimy kierowców flotowych z bezpiecznego zachowania na drodze.

W minionym roku miały miejsce debiuty produktowe. Jakim cieszyły się odzewem ze strony brokerów i klientów?

- W drugiej połowie roku ofertę ubezpieczeń korporacyjnych zasilili dwa nowe produkty - PZU Energia Wiatru i PZU Energia Słońca. W ramach wdrożenia zorganizowaliśmy webinary edukacyjne dla brokerów, dotyczące tego, jak analizować ryzyka w instalacjach fotowoltaicznych czy elek-

sów posprzedażowych i usługowych związanych z przekazywaniem dokumentacji ubezpieczeniowej. Chcemy w maksymalnym stopniu odejść od papieru. Damy pośrednikom m.in. możliwość przekazywania dokumentacji ubezpieczeniowej interfejsem pomiędzy systemami, a także drogą e-mailową.

Poza tym w marcu ruszymy z nową stroną internetową o biznesie korporacyjnym w PZU, gdzie znajdą się wszystkie najważniejsze informacje o naszej ofercie, o produktach, o rozwiązaniach - zarówno ubezpieczeniowych, jak i prewencyjnych,

Rok 2022 dla Pionu Klienta Korporacyjnego PZU to kolejny rok konsekwentnego rozwoju oferty i usług dla naszych klientów i pośredników. Tegoroczną nowością będzie PZU iFlota - system do zarządzania flotami, ubezpieczeniem, który dodatkowo umożliwi poprawę bezpieczeństwa kierowców. Działamy też na rzecz pośredników, chcemy dzielić się z nimi naszą wiedzą i doświadczeniem. Dlatego nasi eksperci zaplanowali wiele szkoleń branżowych i produktowych (w tym część w trybie IDD) dla pośredników.

rowniach wiatrowych. Przygotowaliśmy też pierwsze szkolenie w trybie IDD dla brokerów. Zainteresowanie spotkaniami przerosło nasze oczekiwania i w tę formę kontaktu z pośrednikami będzie my z pewnością inwestować.

Sprzedż nowych produktów OZE się rozkręca, a my na nich nie poprzestajemy. W ramach rozwoju naszej „zielonej” oferty produktowej w styczniu br. ofertę korporacyjnych ubezpieczeń komunikacyjnych rozszerzyliśmy o nowy zakres ubezpieczenia AC dla właścicieli pojazdów elektrycznych, obejmując ochroną szkody dotyczące ładowarek, w tym wallboxów, a także kabli ładujących oraz baterii.

Rzeczywiście sporo w PKK „zielonych” nowości. Co jeszcze dzieje się w obszarze korporacyjnym?

- W tym roku proponujemy też nową ofertę szkoleniowo-edukacyjną dla pośredników. Nasz program szkoleniowy rozpoczynamy od czterech branż: meble i drewno, branża budowlana, spożywcza oraz cargo.

Nasi eksperci podzielą się wiedzą i doświadczeniem podczas szkoleń zawodowych w trybie IDD dla pośredników oraz w postaci merytorycznych, fachowych publikacji prasowych i podcastów.

W tej chwili cała branża na pełną się digitalizuje. Czy Wy również działacie na tym polu?

- Tak, oczywiście. W zakresie leasingów już jakiś czas temu zapoczątkowaliśmy proces przechodzenia na tak zwane serwisy kwotacyjne, a więc pozyskiwanie ceny przez agencje leasingowe bezpośrednio z naszego systemu produktowego Everest. Będziemy tą ścieżką dalej podążać.

Ponadto, proponujemy pośrednikom digitalizację proce-

a także różnego rodzaju materiałów edukacyjnych.

A czego - Pana zdaniem - spodziewać się można na rynku ubezpieczeń korporacyjnych w bieżącym roku? Jakie trendy jego rozwoju są z perspektywy PZU najważniejsze?

- Myślę, że to będzie szczególnie ciekawy rok w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Spodziewamy się wzrostu cen na rynku. Koszty szkód rosną od dawna, inflacja jest wysoka, więc ceny również powinny pójść do góry. Gdyby nie fakt, że wzrost średniej szkody jest częściowo niwelowany przez niższą częstość szkód, już dawno zobaczylibyśmy odbicie cen na rynku.

Poza tym wszyscy zastanawiają się, kiedy rynek motoryzacyjny upora się z problemami z dostępnością komponentów do produkcji aut. Na razie prognozy mówią o tym, że to będzie raczej druga połowa roku. To ma oczywiście duży wpływ zarówno na segment sprzedaży dealerskiej, leasingowej, jak i na cały rynek.

W ubezpieczeniach majątkowych mam z kolei nadzieję na pewną stabilność. W ostatnim roku zakłady ubezpieczeń miały stosunkowo dobre wyniki w tym obszarze. I to z jednej strony mogłoby być przyczynkiem do myślenia o obniżce cen. Spodziewam się jednak, że ze względu na inflację - m.in. istotny wzrost kosztów materiałów budowlanych i pracy, wartości odtworzeniowe będą rosły, a co za tym idzie, również ceny ubezpieczeń.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka



MÓWIĄ MENEDŻEROWIE PZU



Obszar sprzedaży dla klientów strategicznych i leasingu w 2022 r., tak jak i w latach poprzednich, przede wszystkim inwestuje w dobre i długotrwałe relacje z klientami i brokerami. Chcemy być partnerem pierwszego wyboru we wszystkich procesach, które wymagają udziału ubezpieczyciela. Zapewniamy wsparcie w procesach inwestycyjnych, w realizacji nowych przedsięwzięć, ale także przy modernizacji obecnego mienia.

We współpracy z agencjami leasingowymi kontynuujemy wdrożenie taryfy detalicznej PZU Auto dla leasingobiorców, dzięki której nasi klienci mogą skorzystać ze zniżek i promocji oferowanych przez PZU.

Katarzyna Grysińska

dyrektor Biura Klienta Strategicznego i Leasingu



W2022 r. w obszarze sprzedaży ubezpieczeń korporacyjnych stawiamy mocny akcent na wartość dodaną naszej oferty, szczególnie w zakresie unikalnych na rynku rozwiązań ograniczających ryzyko w ubezpieczeniach majątkowych i komunikacyjnych. Bieżąca współpraca z klientami w całym okresie trwania umowy ubezpieczenia pozwala nam na m.in. udzielanie realnego wsparcia w zarządzaniu ryzykiem w zakładach przemysłowych oraz we flotach.

Jesteśmy także otwarci na współpracę na płaszczyźnie prewencyjnej, ponieważ wiemy, że wspólnie realizowane działania zwiększają poziom bezpieczeństwa u naszych klientów, zmniejszając tym samym szkodowość. To z kolei optymalizuje poziom składki ubezpieczeniowej. Jeśli zaś dojdzie do szkody, zapewniamy klientom indywidualnych opiekunów, którzy na bieżąco informują o postępach w obsłudze sprawy i reagują na potrzeby. Nie zapominamy też o brokerach - rozwijamy naszą współpracę na rzecz budowania świadomości ubezpieczeniowej wspólnych klientów, a to leży w interesie wszystkich uczestników rynku.

Janusz Zieliński

dyrektor Biura Sprzedaży Korporacyjnej



Wzakresie ubezpieczeń komunikacyjnych flotowych rok 2022 zapowiada się pracowicie i ciekawie. Przede wszystkim koncentrujemy się na dalszym rozwoju oferty produktowej dla flot lekkich i ciężkich, w tym dla pojazdów elektrycznych. Wdrożymy do masowego użytku nowy program PZU iFlota, czyli narzędzie wspierające fleet managerów w zarządzaniu flotą, ryzykiem i bezpieczeństwem kierowców.

Będziemy dzielić się wiedzą i doświadczeniami naszych inżynierów ryzyka, by wspólnie z klientami pracować nad ograniczaniem szkodowości, wykorzystując przy tym programy prewencyjne Audax i PZU Bezpieczna Flota.

Konrad Owiński

dyrektor ds. underwritingu ubezpieczeń komunikacyjnych w Biurze Analiz i Oceny Ryzyka Ubezpieczeń Korporacyjnych



Wroku 2022 planujemy wiele szkoleń merytorycznych i spotkań biznesowych dla rynku brokerskiego i agencji. Chcemy dzielić się wiedzą i być w bliskim kontakcie z pośrednikami, by jeszcze lepiej rozumieć intencje proponowanych przez nich zapisów ofertowych i zapewniać oferty dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów.

Już 9 marca br. zapraszam na pierwsze w tym roku szkolenie w trybie IDD związane z oceną ryzyka i ofertą dla przemysłu drzewnego i meblarskiego. Na kolejne miesiące przygotowaliśmy szkolenia związane z oceną ryzyka w branży spożywczej, ubezpieczeniami budowlano-montażowymi i cargo. W planach mamy również dalszy rozwój oferty produktowej dla klientów korporacyjnych, poprzez wprowadzenie ogólnych warunków ubezpieczenia odpowiedzialności za szkody w środowisku czy modyfikację klauzul rozszerzających zakres ubezpieczenia do zapisów stosowanych przez poszczególnych brokerów.

Piotr Nettik

dyrektor ds. underwritingu ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w Biurze Analiz i Oceny Ryzyka Ubezpieczeń Korporacyjnych