

LEASING A UBEZPIECZENIA

dodatek specjalny GU nr 44, 28 X – 3 XI 2024 r.

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIE

Strategiczne partnerstwo PZU na rynku ubezpieczeń leasingu

PZU już od ponad 25 lat oferuje firmom leasingowym partnerstwo i kompleksową ochronę ubezpieczeniową dla leasingowanych pojazdów i maszyn. Pierwszą, pionierską na rynku umowę generalną ubezpieczeń komunikacyjnych dla leasingu, podpisaliśmy w 1998 r.

Uważnie obserwujemy zmieniający się rynek. Jedną z odpowiedzi na jego potrzeby było wprowadzenie taryfy dynamicznej w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Dzisiaj, po czterech latach od podjęcia tej decyzji, jesteśmy przekonani, że była ona słuszna. Nasza oferta cenowa jest dostosowana do przebiegu polisowo-szkodowego klienta. Liczby pokazują, że bardzo dokładnie szacujemy i selekcjonujemy ryzyko, co ma przełożenie na coraz lepszy wynik techniczny.

Świadomy wybór klientów

Dzisiaj możemy śmiało powiedzieć, że o ubezpieczeniu pojazdów klienci wiedzą wszystko lub prawie wszystko. Doskonale wiedzą, czym

istotny jest również łatwy kontakt z ubezpieczycielem, uwzględniający multikanalowość – nie tylko przez infolinię, ale również przez stronę www oraz aplikację.

Klienci cenią także poczucie bezpieczeństwa w przypadku niespodziewanych zdarzeń na drodze. Podkreślają, jak ważna jest szybka reakcja assistance, podstawienie samochodu zastępczego we wskazane miejsce czy sprawna i bezgotówkowa likwidacja szkody. To wszystko już od dawna jako PZU oferujemy. Tylko w tym roku od stycznia do lipca wypłaciliśmy prawie 255 mln zł odszkodowań ubezpieczonym u nas klientom firm leasingowych posiadających ubezpieczenie komunikacyjne.

gowymi pozwala nam oferować nowoczesne rozwiązania. Opracowywany obecnie model takiej współpracy zakłada maksymalnie szeroki zakres pokrycia dla przedmiotów, znacznie ograniczoną listę branż wyłączonych oraz intuicyjną klasyfikację przedmiotów. Wszystko po to, by doradcy leasingowi mogli maksymalnie skupić się na tzw. sprzedaży podstawowej umowy, tj. leasingu. Chcemy, by mieli możliwie szerokie kompetencje i łatwość w oferowaniu odpowiedniego zabezpieczenia przedmiotu. W ślad za wprowadzeniem nowej umowy planujemy przeprowadzenie cyklu szkoleń dla OFWCA leasingowych.

PZU jest Partnerem Diamentowym tegorocznej konferencji „Leasing & Ubezpieczenia”. Zapraszamy do śledzenia wystąpień przedstawicieli PZU w dyskusjach panelowych nt. rozwoju produktów ubezpieczeniowych dla klientów firm leasingowych, jakości i innowacyjności w procesach likwidacji szkód oraz transformacji cyfrowej w ubezpieczeniach.

Joanna Nadzikiewicz
dyrektor ds. Programów
Leasingowych w PZU

Wojciech Kmieciński
dyrektor Biura Klienta
Strategicznego i Leasingu w PZU

Z okazji jubileuszu
30-lecia Związku Polskiego
Leasingu w imieniu PZU
chcemy złożyć gratulacje,
wyrazy uznania
i życzenia długich lat
dalszego dynamicznego
rozwoju branży
leasingowej.



Dzisiaj współpracujemy ze wszystkimi firmami leasingowymi na rynku i wystawiamy miesięcznie ok. 11 tys. polis komunikacyjnych i ok. 7,5 tys. polis ubezpieczenia leasingowanego mienia.

Bezpieczeństwo konsumentów

W bieżącym roku przypada 30-lecie istnienia Związku Polskiego Leasingu i 26. rocznica pierwszej na rynku umowy generalnej dla leasingu wystawionej przez PZU. To obrazuje siłę naszej współpracy. Wspólnie kroczyliśmy po nietłumionym, zmieniającym się rynku leasingowym, a dynamiczne, dwucyfrowe wzrosty rynku były dla PZU motorem do konsekwentnego rozwoju oferty.

Niewątpliwie cały rynek finansowy, w tym ubezpieczeniowy, przeszedł długą drogę związaną z wprowadzaniem wielu regulacji, których celem była przede wszystkim ochrona konsumentów poprzez zwiększenie przejrzystości produktów ubezpieczeniowych. Jedną z kluczowych regulacji była wdrożona w lutym 2018 r. ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Wynika z niej m.in. obowiązek wykonania analizy potrzeb klienta, co doskonale wpisuje się w rosnącą świadomość ubezpieczeniową klientów, w tym przedsiębiorców finansujących leasingowane pojazdy i maszyny.

Uważnie obserwujemy zmieniający się rynek. Jedną z odpowiedzi na jego potrzeby było wprowadzenie taryfy dynamicznej w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Dzisiaj, po czterech latach od podjęcia tej decyzji, jesteśmy przekonani, że była ona słuszna.

różni się OC od AC, a czym NNW od assistance. Z pełną świadomością wykupują ubezpieczenie GAP. Wśród oczekiwań klientów obecnie można wyróżnić wiele czynników, a cena jest jedynie jednym z nich. Warto zwrócić uwagę, że również ważnym elementem jest dla klienta wybór konkretnego towarzystwa ubezpieczeniowego, które nie budzi jego wątpliwości w kwestii bezpieczeństwa i jakości obsługi.

Zabezpieczając przedmiot leasingu, klient przede wszystkim oczekuje, że zawarcie obu umów – finansowania i ubezpieczenia – będzie wymagało minimum formalności, odbędzie się podczas jednego spotkania z doradcą, a najlepiej online. Niezwykle

ubezpieczenie mienia jest mniej powszechne niż ubezpieczenia komunikacyjne, jednak ubezpieczenia w leasingu to nie tylko pojazdy, ale również maszyny i urządzenia. Ubezpieczenie leasingowanej maszyny wymaga rozważenia wielu czynników ryzyka. Ważne jest nie tylko, jaka to maszyna, ale również gdzie jest postawiona, czy obok znajduje się strefa materiałów łatwopalnych, jakie są zabezpieczenia całego magazynu czy zakładu produkcyjnego. Niezwykle ważne jest skupienie się na wszystkich wskazanych aspektach.

Szukamy nowych rozwiązań

Największe na rynku doświadczenie we współpracy z firmami leasingowymi

