



Kondycja rynku ubezpieczeń komunikacyjnych w leasingu



Katarzyna Grysińska

Wbardzo dobrych latach 2018 i 2019 wartość finansowania pojazdów wynosiła odpowiednio 59,4 mln zł w 2018 r. i 53,9 mln zł w 2019 r. W 2020 r. spadki z powodu zachwianych łańcuchów dostaw odczuwalne były dopiero w drugim półroczu. Natomiast w 2021 r. branża radziła sobie dobrze – finansowanie pojazdów wzrosło i na koniec roku osiągnęło 58,6 mld zł, podczas gdy w 2020 r. były to zaledwie 43,8 mld zł.

W 2022 r. ponownie mierzymy się z kryzysem. Finansowanie pojazdów lekkich w pierwszym półroczu spadło o 11,4% w stosunku do poprzedniego roku. Nie dziwi to specjalnie, biorąc pod uwagę istotny spadek rejestracji nowych pojazdów, związany bezpośrednio z ich niewystarczającą podażą i konsekwentnie rosnącymi cenami.

Za to wyniki osiągnięte przez branżę w segmencie finansowania pojazdów ciężarowych w pierwszej połowie 2022 r. można określić jako stabilne. Dynamika utrzymuje się bowiem na poziomie +2,4% r/r. Łącznie po pierwszym półroczu 2022 r. wartość finansowania pojazdów jest na poziomie 27,4 mln zł.

Zmiana podejścia taryfowego

Sytuacja branży leasingowej nie pozostaje bez wpływu na rynek ubezpieczeń leasingu. Znaczenie mają tu zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Zbyt mała liczba nowych samochodów oraz duża konkurencja wśród ubezpieczycieli o pojazdy używane spowodowała konieczność jeszcze lepszego dostosowania oferty do oczekiwań klientów i rynku.

Jeśli chodzi o uwarunkowania wewnętrzne, to najważniejszym z nich jest stopniowe urealnienie sum ubezpieczenia, czyli ochro-

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w leasingu nie pozostaje odporny na załamania w gospodarce. Kryzys związany z pandemią, wojną w Ukrainie, a teraz inflacją jest coraz bardziej odczuwalny.

na mienia klientów oferowana za odpowiednią do ryzyka składkę. Tylko w takiej sytuacji klient może mieć gwarancję otrzymania wypłaty odszkodowania adekwatnego do poniesionej szkody. Jest to szczególnie istotne wobec ostatnich rekomendacji KNF, w wyniku których zwiększą się koszty likwidacji szkód.

Niezwykle ważne są też czynniki makroekonomiczne powodujące zarówno wzrost cen części zamiennych, jak i kosztów robocizny, a co za tym idzie – wzrost wartości średniej szkody.

Zarówno czynniki makro-, jak i mikroekonomiczne były motorem zmian taryfy ubezpieczeniowej dla sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych w leasingu. Zamiast taryfy płaskiej, charakteryzującej się porównywalną składką dla podobnych pojazdów, w wyniku uproszczonej analizy historii uszkodzenia klienta, zaproponowaliśmy taryfę dynamiczną, której najistotniejszym elementem jest dopasowanie składki do przebiegu polisowo-szkodowego użytkownika danego pojazdu.

Istotą strategii PZU w zakresie zmiany podejścia taryfowego dla klientów firm leasingowych była adekwatność składki oraz ujednoczenie oferty dla danego klienta bez względu na kanał dystrybucji. Przejście na taryfę dynamiczną dało także możliwość docenienia kierowców bezszkodowych i odpowiedniego taryfikowania tych szkodowych.

Kolejnym zjawiskiem, jakie obecnie obserwujemy, jest przeniesienie środka ciężkości w postaci udziału przypisu pomiędzy ryzykiem OC i AC w naszych pakietach. W oczywisty sposób ze względu na coraz wyższe sumy ubezpieczenia AC (spowodowane wyższymi wartościami pojazdów nowych i używanych) udział AC jest jeszcze wyższy. Ze szkodowego punktu widzenia natomiast największymi czynnikami wpływającymi na portfel w przypadku ryzyka OC są w dużej mierze wysokie różnice kursowe wynikające z osłabionej złotówki.

Kluczowe działania PZU, które są odpowiedzią na sytuację w branży, nie ograniczają się jed-

nak tylko do obszaru taryfikacji. Przywiązujemy szczególną wagę do efektywnej współpracy i integracji technologicznej z naszymi partnerami biznesowymi. Nacisk kładziemy także na digitalizację procesów okołosprzedawczych. Obraliśmy kierunek pełnego odejścia od dokumentacji papierowej, co znacznie uprości naszą współpracę zarówno z klientami, jak i pośrednikami.

Prognoza wyników

Co nas czeka w najbliższej przyszłości? Według badania koniunktury, prezentowanego przez Związek Polskiego Leasingu, firmy leasingowe spodziewają się w drugiej części roku zwiększenia zatrudnienia, pogorszenia jakości portfela oraz zwiększenia akcji

elementy wyposażenia pojazdów (jak wiązki elektryczne, podnośniki do szyb itp.) niezbędne do montażu pełnowartościowych samochodów zostały wyprodukowane i do Polski zaczynają zjeżdżać zamówione wiele miesięcy temu samochody. I to powinna być dobra informacja.

Jednak mamy do czynienia z niekorzystną sytuacją finansową mikro- i małych firm spowodowaną czynnikami makroekonomicznymi. Kolejne niekorzystne zmiany podatkowe zapoczątkowane w zeszłym roku, wysoka inflacja, a wreszcie znaczący wzrost stóp procentowych w 2022 r. powodują naturalną obawę przed podejmowaniem nowych zobowiązań finansowych. Mikro- i małe firmy natomiast sta-



Joanna Nadzikiewicz

placonych odszkodowań będą w dalszym ciągu przekładały się na konieczność odpowiedniego dopasowania składki do przyjmowanego ryzyka.

Z drugiej strony mamy regulacje prawne, które w sposób szczególny traktują procesy sprzedaży ubezpieczeń przez dystrybutorów. Jeśli jeszcze weźmiemy pod uwagę, że w dalszym ciągu najistotniejszym kryterium decydującym o wyborze ubezpieczenia jest jego cena, a mimo to świadomość klientów dotycząca oferowanego zakresu polisy jest coraz wyższa, to mamy do czynienia z interesującą sytuacją. Oceniamy, że w najbliższym czasie zadaniem ubezpieczycieli będzie upraszczanie swoich produktów, procedur i procesów z jednoczesnym uwzględnieniem rekomendacji KNF.

Największe na rynku doświadczenie PZU we współpracy z firmami leasingowymi pozwala nam podejmować działania z jednej strony stanowiące odpowiedź na oczekiwania klientów, z drugiej zaś wpisujące się w obowiązujące uwarunkowania formalnoprawne.

Przytoczone dane pochodzą z cyklicznych publikacji Związku Polskiego Leasingu *Wyniki branży leasingowej*.

Katarzyna Grysińska
dyrektorka Biura Klienta Strategicznego i Leasingu w PZU

Joanna Nadzikiewicz
dyrektorka ds. programów leasingowych w PZU

Zamiast taryfy płaskiej, charakteryzującej się porównywalną składką dla podobnych pojazdów, w wyniku uproszczonej analizy historii uszkodzenia klienta, zaproponowaliśmy taryfę dynamiczną, której najistotniejszym elementem jest dopasowanie składki do przebiegu polisowo-szkodowego użytkownika danego pojazdu.

sprzedawczej. Szczególnie to ostatnie nie będzie możliwe bez nowych pojazdów i zmniejszenia wysokich stóp procentowych, które w istotny sposób obniżają atrakcyjność leasingu, jako formy finansowania nowych środków. Co ciekawe, prognoza przewiduje właśnie mniejszą liczbę wniosków leasingowych dla przedmiotów o wyższej wartości. To pozwala branży szacować ostrożnie wynik roku na -4,5% r/r.

Leasing niezmiennie od lat cieszy się rosnącą popularnością wśród przedsiębiorców. Moglibyśmy się zatem spodziewać, że gdy tylko powróci koniunktura, zaobserwujemy istotne wzrosty. Tymczasem pojawiają się informacje, że brakujące wcześniej

nowią łącznie ponad 70% klientów firm leasingowych.

Jak zatem na tę sytuację zareaguje rynek? Powinniśmy spodziewać się uproszczonych procedur zawierania umów leasingu czy raczej zaostżenia procesu weryfikacji wiarygodności klienta (tzw. scoringów)? Być może podpowiedzią jest projekt zmian legislacyjnych dążących do cyfryzacji w procesie leasingowym.

Perspektywy dla ubezpieczycieli

Co czeka nas – ubezpieczycieli – we współpracy z branżą leasingową? Z jednej strony jesteśmy wprost powiązani z koniunkturą na tym rynku. Spodziewane wyższe koszty likwidacji szkód komunikacyjnych i wy-

