



2025 to rok wielu prędkości w ubezpieczeniach leasingowych

Rozmowa
z **Joanna Nadzikiewicz**,
dyrektorką
ds. programów
leasingowych w PZU

Aleksandra E. Wysocka: – Jak 2025 rok mija w segmencie leasingowym? Z jednej strony mówi się o odbiciu, a z drugiej o dużych wyzwaniach.

Joanna Nadzikiewicz: – Ten rok to kolejny rozdział pełen niespodzianek. I kw. rozczarował, bo rynek spodziewał się wzrostu finansowania na poziomie 13%, a skończyło się blisko zera. Dopiero II kw. przyniósł odbicie i dziś, na początku IV, możemy mówić o wyraźnym wzroście finansowania leasingiem i pożyczką.

Odbicie nie jest jednak równomierne. Pojazdy osobowe nadal rosną w dwucyfrowym tempie rok do roku. Warto wspomnieć, że przez ostatnie lata byliśmy również beneficjentem dynamicznych wzrostów średnich cen pojazdów osobowych (ze 100 tys. w roku 2018 do prawie 190 tys. w roku 2025), co przekładało się na wzrost składki w ubezpieczeniu AC. Dzisiaj te wzrosty wyhamowały, jednak przypis składki pozostaje bardzo satysfakcjonujący właśnie dzięki rosnącej liczbie tych ryzyk.

Inaczej wygląda sytuacja w segmencie ciężarowym, a zwłaszcza w ciągnikach siodłowych. Przez długi czas firmy transportowe ograniczały wymianę taboru, co powodowało spadki nowych rejestracji przekładające się na spadające średnie sumy ubezpieczenia i mniejszą liczbę pojazdów do finansowania i ubezpieczenia. Od kwietnia obserwujemy poprawę, choć liczby wciąż nie są spektakularne. Nasz portfel zachowuje jednak równowagę, bo mniejsze dynamiki w pojazdach ciężarowych rekompensujemy wynikami w samochodach osobowych.

Ale leasing to już nie tylko auta. Coraz częściej mówi się o maszynach i urządzeniach. Jak PZU odpowiada na tę zmianę struktury rynku?

– Dziś już prawie jedna czwarta wartości finansowanego mienia to nie pojazdy, lecz maszyny i urządzenia. W tym roku prym wiodą maszyny rolnicze ze wzrostem o prawie 30% w stosunku do roku poprzedniego.



Maszyny budowlane zaliczyły natomiast spadek o prawie 10%.

Jako PZU upatrujemy dużej szansy rozwoju w segmencie maszyn i urządzeń. Od marca br. pracujemy na nowej umowie ubezpieczenia leasingowego mienia. Jest elastyczna, szeroka w zakresie i dostosowana do różnych kategorii sprzętu. W tej chwili jesteśmy w procesie „przechodzenia” ze starych umów na nowe. To kierunek, który zapowiadaliśmy rok temu, a dziś staje się faktem.

Dynamiczne otoczenie – inflacja, ceny używanych aut, zmiany regulacyjne – wymusza nowe podejście do taryfikacji. Jak radzicie sobie z wyceną w leasingu?

– To dziś najostrzejsze pole konkurencji. Składki rosły przez cały ubiegły rok i w I kw. tego roku. Teraz ten wzrost wyhamował, bo presja cenowa jest bardzo silna. Dlatego jeszcze bardziej niż do tej pory kluczowa stała się taryfikacja.

Płaskie stawki to już szczęśliwie przeszłość. PZU jako pierwszy wprowadził taryfę dynamiczną i to my przeprowadziliśmy cały rynek przez tę zmianę. Dziś kalkulacji ryzyka dokonujemy na podstawie setek zmiennych. Nie analizujemy tylko prostej

historii szkodowej, ale też styl jazdy, częstotliwość zdarzeń za granicą, miejsca, w których dochodzi do szkód, i wiele innych. Algorytmy pracują nieprzerwanie, jak silnik pod maską. Dane są cały czas przeliczane i dopasowywane, by składka była adekwatna do ryzyka konkretnego klienta.

Efekt jest widoczny w liczbach. Po czerwcu dynamika składki komunikacyjnej PZU w leasingu pozyskanej tylko przez nasz zespół sprzedaży wyniosła 110,5%, przy zachowaniu rentowności całego portfela.

Elastyczność to dziś słowo odmieniane przez wszystkie przypadki. Co ono realnie oznacza w leasingowych ubezpieczeniach?

– Leasingodawca oczekuje pełnej ochrony swojego mienia. To naturalne, bo formalnie finansowany przedmiot jest jego własnością. Leasingobiorca z kolei w pierwszym odruchu patrzy na cenę ubezpieczenia, ale coraz częściej równie uważnie analizuje zakres. Pomaga w tym obowiązek rozmowy o potrzebach klienta. Dlatego elastyczne polisy to polisy modułowe. Jedni wybiorą dodatkowe ubezpieczenie szyb, inni opon, jeszcze inni rozszerzony assistance z holowaniem do 3000 km. Kto choć raz utknął na autostradzie daleko od domu, ten doskonale rozumie, jak cenny jest dobry pakiet pomocowy.

Elastyczność to również jakość obsługi na każdym etapie życia polisy – od powitania klienta na recepcji po wypłatę odszkodowania. To doświadczenie w sprzedaży, obsłudze i likwidacji szkód decyduje, czy klient z nami zostanie. Więcej na ten temat powiem podczas Konferencji Leasing & Ubezpieczenia.

Zbliża się finisz roku. Na czym PZU koncentruje się w ostatnich miesiącach 2025?

– Jesteśmy „w planie” i chcemy go dowieść do końca grudnia. Postawiliśmy w tym roku na usprawnienia systemowe i procesowe, bo również od jakości aplikacji sprzedażowej zależy, czy doradca leasingowy będzie chciał przedstawiać ofertę PZU. Efek-

ty już widać. Dziś 95% pojazdów otrzymuje poprawną ofertę z naszego systemu. To ogromny skok jakościowy, również dzięki bliskiej współpracy z agencjami obsługującymi kontrakty z firmami leasingowymi.

Z naszego punktu widzenia niezmienne istotne jest również stałe rozwijanie relacji z firmami leasingowymi, o co jako zespół odpowiedzialny w PZU za ubezpieczenia leasingów niewzruszenie dbamy.

Płaskie stawki to już szczęśliwie przeszłość. PZU jako pierwszy wprowadził taryfę dynamiczną i to my przeprowadziliśmy cały rynek przez tę zmianę. Dziś kalkulacji ryzyka dokonujemy na podstawie setek zmiennych. Algorytmy pracują nieprzerwanie, jak silnik pod maską.

Na koniec konkret: ile pojazdów leasingowych ubezpiecza PZU rocznie?

– Tylko przez nasz zespół w Pionie Klienta Korporacyjnego – około 150 tys.

A ambicje? Czy celem jest ćwierć miliona?

– Najważniejsza jest dla nas rentowność i średnia składka, a nie sam wolumen. Liczba robi wrażenie, ale prawdziwą siłę daje stabilny i zyskowny portfel.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka

