

MARSH

Asigurarea bunurilor finantate

Obligatie, Riscuri, Oportunitati



Cristian Fugaciu
18 Noiembrie 2010

Leadership, Knowledge, Solutions...Worldwide.

Asigurarea ca obligatie legala si necesitate



Asigurarea bunurilor finantate

Obligativitate

- Asigurarea bunurilor finantate este o obligatie
 - Prin OG 51/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing, companiile de leasing sunt obligate sa asigure bunurile finantate
- Obligativitatea nu a fost niciodata privita cu ochi buni
- Asigurarea este considerata ca o cheltuiala – indiferent daca este propusa de compania de leasing sau nu
- Politele si-au dovedit, in timp, utilitatea atat pentru client, cat si pentru compania de leasing
- Companiile de leasing au fost un vector de educare a consumatorilor in ceea ce priveste asigurarile



Asigurarea bunurilor finantate

Riscuri

- Protejarea bunurilor este in interesul direct atat al clientului, cat si al companiei de leasing
- O continuitate a utilizarii bunului este benefica pentru toate partile implicate
- Se asigura pastrarea bunului in conditii optime – valoare de revanzare crescuta



Asigurarea bunurilor finantate

Argumente PRO asigurare

- Protejarea capitalului si cash-flow-ului
- Controlul costurilor
- Conditii optime- acoperiri si costuri- prin negocierea portofoliului
- Control asupra starii materiale a bunurilor (Ex: Reparatii de calitate)
- Capacitatea utilizatorului de a rambursa finantarea prin asigurarea continuarii activitatii dupa o dauna
- Controlul valabilitatii politei pe intreaga perioada a finantarii



Asigurarea bunurilor finantate

Daune neacoperite

- Ce se poate intampla daca aceste bunuri nu sunt acoperite?
 - Incetarea contractului de leasing
 - Pierderi financiare pentru client
 - Scaderea valorii bunului finantat
 - Pierderi financiare pentru compania de leasing determinate de o eventuala incetare a contractului de leasing
 - Dificultati in derularea afacerii de catre client, in general, si in returnarea finantarii
 - Afectarea reputatiei
 - Clienti nemultumiti in cazul producerii unor daune



Cum asiguram bunurile recuperate?

- Exista polite prin care se asigura bunurile pe perioada in care ele sunt stocate de care compania de leasing
- Astfel de polite confera:
 - Costuri reduse
 - Protectie specifica pentru riscurile la care sunt expuse
 - Administrare simplificata



Asigurarea ca oportunitate



Asigurarea ca oportunitate

- Asigurările pot fi și un factor de retenție a clientului: prețul asigurării competitiv și acoperirea adecvată, servicii de calitate la dauna
- Companiile de leasing beneficiază de venit adițional pe toată perioada finanțării
- Protecția bunurilor finanțate și a afacerii
- Există câteva tipuri de asigurare care pot genera venituri suplimentare:
 - Garantie Extinsă
 - GAP



Asigurari aditionale

- Avarii Accidentale/ EEI
- Asigurare pe timpul transportului
- Asigurarea pierderilor financiare din intreruperea afacerii
- CEAR
- Asigurari de raspunderi civile si profesionale



Ce este Asigurarea de Garantie Extinsa ?

- Este o asigurare ce acopera defectiunile mecanice si electrice ce apar exclusiv dupa terminarea garantiei oferita de producator
- Garantie Extinsa pentru: vehicule noi si vehicule de ocazii
- Garantia se poate extinde cu 3, 6, 12, 24 chiar 36 de luni fata de garantia producatorului.
- Aceasta Garantie nu acopera defectiunile ca urmare a uzurii normale a unor componente.



Beneficiile garantiei extinse

- Rata mare de acceptare la dauna
- Promoveaza imaginea firmei
- Clientii sunt acoperiti pentru o perioada mai lunga de timp
- Clientul nu trebuie sa-si bugeteze costuri neprevazute cu reparatiile
- Creste valoarea reziduala a vehiculului
- Service-ul se face de catre dealeri autorizati cu piese originale – utilizare eficienta si siguranta
- Instrument de marketing



Beneficii pentru compania de leasing

- Avantaj fata de competitie – instrument de marketing
- Clientii prefera sa plateasca rate decat reparatiile cand sunt probleme
- Vehiculele sunt intretinute corespunzator fara defectiuni mecanice sau electrice
- Venit suplimentar – comision din vanzare
- Puterea mai mare de negociere cu distribuitorii



Beneficii pentru distribuitor/importator/reparator

- cresc castigurile pe partea de service si piese de schimb deoarece reparatiile trebuie efectuate numai in astfel de service-uri autorizate
- obtinerea de venituri suplimentare (pentru cazul optional)
- este 100% asigurat
- contact frecvent cu clientii – cresc vanzarile si promoveaza imaginea firmei



Valoarea adaugata de broker

- Conditii de asigurare adecvate tipurilor de expunere
- Specialist in asigurari
- Experienta
- Imagine impartiala fata de client
- Plasament optim pe piata de asigurari
- Servicii la dauna
- Administrare asigurari inclusiv plati prime. Software specializat
- Call center asigurari si daune



Date de contact

Marsh Broker de Asigurare- Reasigurare

Floreasca Business Park, Corp A1

Calea Floreasca, nr. 169A, etaj 3,

Sector 1, cod 014459, Bucuresti

Tel: +40 21 2321874

Fax: +40 21 2322102

E-mail: office@marsh.ro

www.marsh.ro / www.marsh.com



MARSH



Leadership, Knowledge, Solutions...Worldwide.