

MOJE AUTO



Zminimalizować koszty związane z posiadaniem samochodu

Prowadzenie działalności gospodarczej bez samochodu jest praktycznie niemożliwe. Zdarza się, że przedsiębiorcy wykorzystują na potrzeby biznesu auta prywatne, jednak duża część z nich decyduje się na zakup samochodu firmowego, ze względu na możliwość dostosowania specyfiki pojazdu do charakteru i potrzeb prowadzonej działalności.

Marcin Modliborek

kierujący Departamentem
Zarządzania Produktami,
Millennium Leasing

Nowy pojazd zawsze stanowi niebagatelny wydatek i to nie tylko w momencie zakupu, ale przez cały okres jego użytkowania. Decyzję o wyborze firmowego auta warto zatem oprzeć na racjonalnej analizie kosztów zakupu, eksploatacji i ubezpieczenia oraz późniejszego serwisowania. Samochód osobowy wprowadzony do majątku firmy (najczęściej jako środek trwały) można nabyć korzystając ze środków własnych lub zewnętrznego finansowania. Dla firmy, chcącej zminimalizować obciążenia finansowe w danym okresie, podjęcie decyzji w kwestii sfinansowania swojego aktywa za pośrednictwem umowy leasingu będzie dużo lepszym rozwiązaniem niż zakup samochodu z wykorzystaniem kapitału własnego.

Większość wybiera leasing

Leasing jest jednym z najszybciej zyskujących na znaczeniu sposobów finansowania inwestycji. Korzystają z niego już nie tylko wielkie firmy, ale też mniejsze przedsiębiorstwa czy osoby prywatne. Jak wynika z badań przeprowadzonych na zlecenie

Związku Polskiego Leasingu, z finansowania aktywów leasingiem korzysta już 51 proc. firm z sektora MSP. Na popularność tej formy finansowania wpływa przede wszystkim kompleksowe wsparcie w prowadzonych działaniach, przy jednoczesnym zachowaniu pełnej transparentności procesu i najwyższego poziomu bezpieczeństwa. Współpraca z firmą finansową minimalizuje zaangażowanie klienta w dostarczanie niezbędnej dokumentacji, procesowanie transakcji oraz obsługę zawartej umowy.

Istotnym jest, że w procedurze zawarcia umowy leasingu to klient sam wybiera przedmiot (np. samochód osobowy), zna jego cenę i może ją negocjować odrębnie od kosztu finansowania. Często leasing kojarzony jest ze znacznymi nakładami pieniężnymi związanymi z nabywaną usługą finansowania, jednak jakość obsługi w obszarze usług, nie tylko tych finansowych, podlega bardzo dynamicznym zmianom. Z uwagi na postępującą cyfryzację procesu leasingowego, wraz z przyspieszeniem realizacji transakcji, spada również koszt usługi dla klienta.

Transparentny proces zawierania ubezpieczenia

Składki ubezpieczeń komunikacyjnych były poddawane znacznym

wzrostom w ciągu kilku ostatnich lat. Cenniki firm ubezpieczeniowych są nienegocjowalne i klientowi pozostaje niewiele opcji, dzięki którym mógłby obniżyć koszty związane z ochroną swojego pojazdu. Zdarza się też, że leasingobiorcy są zaskakiwani wysokością składek w kolejnych latach eksploatacji samochodu. Nie dotyczy to jednak tylko leasingu, ale całego rynku ubezpieczeniowego, na którym okresy agresywnej walki o rynek przeplatają się z okresami dostosowywania wysokości składek ubezpieczeniowych do poziomu szkodowości portfeli.

Wokół ubezpieczenia przedmiotów leasingu w trakcie trwania umowy narosło wiele mitów. Faktem jest, że decydując się na tę formę finansowania klient musi zaopatrzyć się nie tylko w obowiązkowe ubezpieczenie OC, ale i dodatkowe autocasco. Ta zasada kojarzona jest ze zbędnymi obowiązkami i kosztami leżącymi po stronie leasingobiorcy, a pełny pakiet OC+AC wiązany jest wyłącznie z faktem zabezpieczenia przedmiotu leasingu przed zniszczeniem lub stratą. Należy podkreślić, że fakt skorzystania z rozszerzonej opcji ubezpieczeniowej chroni nie tylko firmę leasingową przed ewentualnymi problemami z uzyskaniem odszkodowania, ale przede wszystkim klienta, który zyskuje tym samym pełne zabezpieczenie przed poniesieniem dodatkowych kosztów naprawy uszkodzonego pojazdu.

Jednym ze sposobów zmniejszenia nakładów na ubezpieczenie samochodu jest skorzystanie z ochrony za pośrednictwem leasingodawcy lub jego partnera. Umowy zawierane pomiędzy

firmami leasingowymi a ubezpieczycielami pozwalają skorzystać z niższych cen usług ubezpieczeniowych. W praktyce często można spotkać się z sytuacją, w której całkowity koszt umowy ubezpieczenia zawieranej za pośrednictwem leasingodawcy jest znacznie niższy od tej, z której skorzystać może prywatny użytkownik. Z uwagi na wspomnianą zmienność składek na znaczeniu zyskuje sam proces, czyli sposób, w jaki firma (np. leasingowa) oferuje klientowi kontynuację ubezpieczenia. Przykład Millennium Leasing pokazuje, że firmy leasingowe wyciągają wnioski z rozmów, które toczą się wokół tego tematu. Spółka opracowała możliwie transparentny proces zawierania ubezpieczenia w kolejnych latach trwania umowy leasingu. Oferta ubezpieczenia wysyłana jest klientowi z wyprzedzeniem, dając mu czas do namysłu nad propozycją. Firma szanuje decyzję klienta, jeżeli zamiast skorzystać z przesłanej oferty zechce on ubezpieczyć samochód we własnym zakresie.

Leasing z serwisem

Podjmując decyzję o wyborze nowego samochodu firmowego, klienci nie są w stanie przewidzieć, co będzie się działo z ich firmą przez kolejne lata, trudno im zwykle wyobrazić sobie, czego będą potrzebować w przyszłości. Powinni jednak pamiętać, że przez cały okres trwania umowy właścicielem przedmiotu pozostaje firma leasingowa, ale odpowiedzialność za stan pojazdu ponosi osoba, która go użytkuje. Warto zaznaczyć, że w kwestiach związanych z serwisem sfinansowanie auta za pośred-

nictwem firmy leasingowej niesie za sobą dodatkowe korzyści.

Poza podstawową konstrukcją gwarancji producenta, firmy leasingowe oferują usługi polegające na zapewnianiu klientom kompleksowych pakietów serwisowych. Możliwość bezgotówkowego korzystania z usług w konkurencyjnych cenach i dostęp do nowoczesnych systemów umożliwiających sprawne zarządzanie eksploatacją aut firmowych to najważniejsze korzyści, jakie niesie za sobą to rozwiązanie. Dzięki wspomnianym usługom wymiany eksploatacyjne i naprawy mechaniczne realizowane są w autoryzowanych stacjach obsługi, nawet po zakończeniu gwarancji. Pakiety serwisowe to oszczędność czasu, a przede wszystkim środków – usługi serwisowe dostępne są w atrakcyjnych cenach, przeznaczonych dotychczas jedynie dla największych flot.

Dokonując kalkulacji całkowitego kosztu finansowania auta, należy pochylić się nad przewidywanymi kosztami jego eksploatacji, ubezpieczenia czy cenami serwisowania. Szukając najkorzystniejszej opcji warto uświadomić sobie liczne korzyści wynikające ze sfinansowania samochodu leasingiem. Warto podkreślić, że jakość obsługi w obszarze usług, nie tylko tych finansowych, podlega niekończącemu się pasmu usprawnień i innowacji, które mogą mieć istotny wpływ nie tylko na cenę, ale i na oszczędność czasu, który zyskujemy korzystając z usług finansowych, ubezpieczeniowych oraz serwisowych z jednoczesnym wsparciem specjalisty.

MOJE AUTO

Jak sfinansować zakup auta?

W momencie podjęcia decyzji o kupnie nowego pojazdu wybieramy nie tylko jego markę, kolor, rodzaj wyposażenia czy wersję silnika, ale przede wszystkim formę sfinansowania wymarzonego samochodu. Pieniądze na taki zakup można pozyskać z wielu różnych źródeł. To, które z nich okaże się najkorzystniejsze, zależy przede wszystkim od indywidualnych preferencji i konkretnych oczekiwań.

Artur Więckowski

ekspert Chwilowo.pl

Zakup samochodu za gotówkę jest zazwyczaj preferowanym sposobem nabycia pojazdu, nie tylko w przypadku osób prywatnych, ale i firm. W takim przypadku nie zachodzi konieczność skompletowania dokumentacji kredytowej, a zarządzanie i użytkowanie samochodu pozostaje w całkowitej gestii klienta. Rzeczywiście, ominięcie procedur i formalności to błyskawiczne przeniesienie własności na kupującego bez konieczności oczekiwania na decyzję banku, instytucji pożyczkowej czy leasingodawcy.

Samochód za gotówkę

Jednakże co zrobić w sytuacji, w której natrafił się na wyjątkową, acz krótkoterminową ofertę, a brakuje nam niewielkiej kwoty do zakupu wymarzonego pojazdu? Jak wskazuje Artur Więckowski, jednym z najlepszych sposobów porażenia sobie w tej sytuacji może być dla konsumenta uzyskanie brakujących środków z firmy pożyczkowej. Ten sposób pozyskania funduszy na zakup pojazdu może wydawać się zaskakujący, ale jak wskazują statystyki i praktyka pożyczkobiorców, jest to sytuacja najczęstsza. Chwilówka sprawdzi się w momencie, gdy do osiągnięcia celu brakuje niewielkiej kwoty, mieszczącej się w granicach 1–2 tysięcy złotych. Według naszych informacji istnieje możliwość darmowej lub prawie darmowej (koszt 10 zł) pożyczki z aż 60-dniowym terminem spłaty. W przypadku, gdy potrzebna jest większa kwota, można posiłkować się pozabankową pożyczką ratalną z długim okresem

spłaty. Obie formy pożyczki to bardzo dobre rozwiązanie dla osób, które nie mają czasu ani ochoty na dopełnianie długotrwałych formalności, z którymi wiąże się leasing i kredyt samochodowy. Zarówno pożyczka krótkoterminowa, jak i ratalna obywają się praktycznie bez formalności, a transakcja jest sfinalizowana tego samego dnia, co pozwoli wykorzystać nadarzącą się sposobność okazynego zakupu pojazdu.

Po zakupie samochodu za gotówkę lub przy niewielkim wspomżeniu się chwilówką można użytkować samochód w dowolny sposób, bez nałożonych odgórnie ograniczeń, a ponadto istnieje możliwość sprzedaży pojazdu w dowolnej chwili. Niewątpliwie zalety zakupu samochodu za gotówkę mogą przyćmić pewne ograniczenia, które wiążą się z taką transakcją. Zapłacenie sprzedającemu całej kwoty z góry to jednorazowe wydanie kilkunastu czy nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych, co może znacząco obciążyć domowy budżet, a w przypadku przedsiębiorstw uniemożliwić realizację przynoszących zysk inwestycji. Lepszym rozwiązaniem staje się sfinansowanie auta kredytem lub leasingiem oraz zainwestowanie nadwyżek pieniężnych w atrakcyjne narzędzia finansowe, które wygenerują odczuwalne dla portfela profity.

Kredyt samochodowy

Kredyt samochodowy to podkategoria kredytu celowego, przeznaczanego na zakup pojazdu osobowego, dostawczego, motoroweru, motocykla lub... łodzi motorowej. Istotną cechą kredytów celowych jest bardzo atrakcyjne

i niższe niż w przypadku kredytów gotówkowych oprocentowanie. Dość trzeba jednak, iż ta dogodność wynika ze stosowanych przez banki zabezpieczeń finansowania, a do najpopularniejszych z nich należy przewłaszczenie, zastaw rejestrowy lub cesja z polisy AC. Pieniądze uzyskane z kredytu można przeznaczyć na zakup pojazdu nowego lub używanego, choć przy tej drugiej opcji należy pamiętać, że maksymalny wiek samochodu na koniec okresu kredytowania nie powinien przekroczyć – w zależności od wymagań konkretnego banku – od 5 do 20 lat. W praktyce oznacza to, że pożyczając pieniądze na najbardziej rygorystycznych zasadach, trzyletni pojazd trzeba spłacić w ciągu zaledwie 2 lat. Jeśli wybierze się mniej wymagającą instytucję finansową, dziesięcioletni w momencie zakupu samochód spłaca się nawet przez 10 lat.

Aby zaciągnąć kredyt samochodowy, trzeba posiadać dowód osobisty oraz drugi dokument tożsamości, zaświadczenie o zarobkach lub inny dokument potwierdzający dochody, kopię dowodu rejestracyjnego pojazdu, zaświadczenie z sądu o braku wpisu pojazdu w rejestrze zastawów oraz umowę kupna-sprzedaży, potwierdzającą dokonaną transakcję, oraz numer konta sprzedającego. Weryfikując zdolność do spłaty, kredytodawca dokładnie oceni wysokość zarobków, stabilność zatrudnienia oraz miesięczne wydatki wnioskodawcy. Prześwietli również jego historię kredytową w BIK i sprawdzi, czy dane zostały wpisane również do Biur Informacji Gospodarczej. Jakkolwiek rysa na wizerunku finansowym osoby składającej wniosek z reguły oznacza odmowną decyzję. Warto też wspomnieć o pewnej niedogodności związanej z tą formą finansowania: większość banków wymaga od kredytobiorców wniesienia wkładu własnego. Jego wysokość wynosi z reguły od kilkunastu do kilkudziesięciu procent wartości kredytowanego pojazdu. Taki wymóg dla wielu

osób może być więc istotnym argumentem prze-

mawiającym za wyborem innej formy finansowania.

Leasing

Leasing to, innymi słowy, zakup konkretnej rzeczy (w tym wypadku samochodu) przez instytucję finansującą, a następnie oddanie jej do użytku osobie prywatnej lub firmie w ograniczonym zakresie. Wzięty w leasing przedmiot pozostaje własnością leasingodawcy, a z przedmiotu umowy można korzystać w zamian za terminowe spłacanie rat. Wynika z tego, iż wyłączne użytkowanie samochodu może nastąpić tylko zgodnie z jego przeznaczeniem, a leasingobiorca pozbawiony jest reszty praw wykonawczych. Możemy dowiedzieć się także, że w związku z tym „to na barkach leasingodawcy spoczywa rejestracja samochodu, zakup polisy ubezpieczeniowej, dopełnienie wszelkich niezbędnych formalności oraz, niekiedy, dokonywanie napraw”.

Przedmiotem umowy leasingowej może być zarówno nowy, jak i używany pojazd. Jednakże, w przypadku samochodów „z drugiej ręki”, instytucje leasingowe zazwyczaj określają maksymalny wiek oraz źródło zakupu pojazdu, dlatego sfinansowanie kilkunastoletniego, sprowadzonego z zagranicy samochodu może być niekiedy sporym problemem. Decyzję leasingodawcy otrzymuje się w ciągu 1–2 dni, a do złożenia wniosku potrzebne są jedynie podstawowe dokumenty.

W przeciwieństwie do kredytu podpisanie umowy leasingowej nie wymaga żadnych zabezpieczeń, a konsekwencją opóźnień w spłacie rat będzie żądanie zwrotu pojazdu do leasingodawcy. Co więcej, podpisując umowę leasingową możemy całkowicie wyeliminować opłatę wstępną. Umowy leasingowe to korzystne rozwiązanie dla przedsiębiorców, również tych początkujących, mających niewielkie szanse na otrzymanie kredytu samochodowego. „Z racji prowadzenia własnej firmy, istnieje możliwość zmniejszenia podstawy opodatkowania o odsetkową i kapitałową część raty – ma to miejsce w przypadku leasingu operacyjnego” – wskazuje ekspert. Po wygaśnięciu umowy użytkownik samochodu może go wykupić lub oddać leasingodawcy. Dzięki temu nie trzeba tracić czasu na czasochłonne czynności związane ze sprzedażą

samochodu: publikację ogłoszeń, pokazywanie pojazdu kolejnym zainteresowanym lub załatwianie formalności w urzędach i ubezpieczalni. Z leasingu mogą skorzystać także osoby prywatne. Specjalnie dla nich przygotowano tak zwany leasing konsumencki. Charakteryzuje się on maksymalnym ograniczeniem formalności związanych z użytkowaniem pojazdu, niższymi ratami kredytu oraz możliwością wymiany samochodu na nowy po zakończeniu umowy. Jest to opcja opłacalna, gdyż, jak twierdzi Artur Więckowski, „spłaca się jedynie tę część kapitału, która wynika z utraty wartości auta”. Oprócz tego, po zakończeniu okresu trwania umowy, istnieje także możliwość wykupienia użytkowanego pojazdu lub uzyskania nowego modelu, którego gwarancją będzie podpisanie nowego porozumienia.

Pożyczka pozabankowa na zakup samochodu

Środki na zakup wymarzonego samochodu można uzyskać również za pomocą pozabankowej instytucji finansowej. Takie rozwiązanie może okazać się szczególnie korzystne dla osób, które nie mają wystarczającej zdolności kredytowej do pozyczenia pieniędzy w banku lub posiadają negatywną historię kredytową. Negatywne wpisy w Biurze Informacji Kredytowej lub w Biurach Informacji Gospodarczej są częstym powodem odmowy kredytu w banku, ale niekoniecznie muszą być przeszkodą w uzyskaniu pożyczki w instytucji pozabankowej. Jednak z powyższych powodów, zakupiony samochód staje się jednocześnie przedmiotem zabezpieczenia spłaty, a wartość pożyczki nie przekroczy 85 proc. wartości rynkowej pojazdu. Takie zapisy mogą częściowo ograniczyć możliwość wyboru odpowiedniego samochodu, podobnie zresztą jak w przypadku wymienionych wcześniej ofert. Pozabankowa pożyczka na samochód zapobiega jednak finansowemu wykluczeniu i umożliwia zakup pojazdu w przypadku, gdy pożyczkobiorca boryka się z trudnościami finansowymi, a samochód pomoże mu w polepszeniu jego sytuacji zawodowej. Jakkolwiek, w każdym przypadku trzeba się liczyć z ceną wybranego rozwiązania.

Pożyczka w instytucji pozabankowej może być kosztowna ze względu na długi okres finansowania i wysoką jak na standardy firm pożyczkowych kwotę kapitałową (do 100 tysięcy złotych). Jednakże takie pożyczki to nawet 6-letni termin ostatecznej spłaty, więc miesięczna rata nie musi stanowić nadmiernego obciążenia miesięcznego budżetu. Co więcej, jeśli zawierzyć słowom specjalisty, to również „maksymalne ograniczenie inwestycji własnych środków, jako że nie wymaga wniesienia wkładu własnego”.



Środki na zakup wymarzonego samochodu można uzyskać również za pomocą pozabankowej instytucji finansowej. Takie rozwiązanie może okazać się szczególnie korzystne dla osób, które nie mają wystarczającej zdolności kredytowej do pozyczenia pieniędzy w banku lub posiadają negatywną historię kredytową.



Sprawdź, czy masz ważne OC

Kara za brak OC na samochód może wynieść prawie 5 tys. zł w 2020 roku, a Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG) coraz skuteczniej wyłapuje kierowców bez polisy. Najczęstszą przyczyną jazdy bez obowiązkowego ubezpieczenia (40 proc. przypadków) jest wygaśnięcie polisy poprzedniego właściciela po zakupie używanego auta. Tłumaczymy, na jakich zasadach OC przechodzi na nabywcę samochodu i jak to wygląda w przypadku dobrowolnego AC.

Jakub Nowiński

członek zarządu, Superpolisa
Ubezpieczenia

Według UFG w aż 40 proc. przypadków braku obowiązkowego OC przyczyną jest wygaśnięcie polisy poprzedniego właściciela po zakupie używanego auta. Samochód kupuje się z przypisanym do niego ubezpieczeniem, które po zakończeniu przewidzianego umową okresu nie jest automatycznie kontynuowane. Kierowcy bardzo często o tym nie wiedzą, co nie zmienia faktu, że narażają się w ten sposób na wysokie kary. W 2019 r. właściciel samochodu osobowego może zapłacić nawet 4,5 tys. zł, jeśli jeździ bez OC ponad 2 tygodnie. Co ważne, UFG bardzo skutecznie wyłapuje nie-

ubezpieczone samochody i tylko od stycznia do końca marca kierowcy dostali ponad 81 mln zł kar.

OC po kupnie używanego auta (to musisz wiedzieć!)

Zasady postępowania z OC po sprzedaży lub zakupie samochodu są określone w ustawie o ubezpieczeniach obowiązkowych. Wielu kierowców nie wie lub nie pamięta, że zasady przedłużenia umowy zawartej przez kogoś innego różnią się od procesu samodzielnego nabycia ubezpieczenia.

Poniżej 7 najważniejszych reguł dotyczących OC przy kupnie/sprzedaży auta.

1. Sprzedawca ma 14 dni na pisemne poinformowanie ubezpieczyciela, że nie jest już właścicielem auta – dzięki temu kolejna polisa nie zostanie na niego wystawiona.

2. Nabywca odpowiada za szkody wyrządzone autem od daty sprzedaży.

3. Nabywca może korzystać z ubezpieczenia zawartego przez poprzedniego właściciela do końca okresu, na który umowa została zawarta.

4. Po tym czasie ochrona wygaśnie, czyli polisa nie przedłuży się automatycznie na kolejny okres.

5. Od daty sprzedaży na nabywcę spoczywa uregulowanie ewentualnie pozostałej do zapłaty składki.

6. Przed zakończeniem ochrony nabywca może wypowiedzieć zawartą przez sprzedawcę polisę OC.

7. Po złożeniu wypowiedzenia lub zakończeniu okresu ochrony OC przypisanego do samochodu OC nabywca musi niezwłocznie ubezpieczyć pojazd we własnym zakresie.

Brak wspomnianego w ostatnim punkcie samodzielnego zakupu kolejnego OC skutkuje przerwą w ubezpieczeniu. W takiej sytuacji, od pierwszego dnia bez polisy, należy liczyć się z karą nałożoną przez UFG.

Prawie 5 tys. zł kary w przyszłym roku!

Wysokość kar za brak OC zależy od ustalonej corocznie przez rząd płacy minimalnej. Według zapowiedzi rządu w 2020 r. ma ona re-

kordowo wzrosnąć z 2250 zł do 2450 zł brutto. Jeśli tak się stanie, od stycznia maksymalna kara dla właścicieli samochodów osobowych wyniesie 4900 zł. Dla porównania: to o 400 zł więcej niż obecnie i aż o... 1400 zł niż 5 lat temu!

Na karę w maksymalnej wysokości muszą szykować się kierowcy osobówek – stawki dla kierowców ciężarówek i jednoślądów są inne – którzy nie mają ważnego OC dłużej niż 14 dni. Opłaty są mniejsze, gdy brak polisy trwa krócej. Do 3 dnia włącznie naliczane jest 20 proc. stawki, zaś od 4 do 14 dnia połowa pełnej kary. Kary za brak OC są wysokie, ale i tak niewielkie w porównaniu z wartością potencjalnych szkód spowodowanych nieubezpieczonym pojazdem. Każdy kierowca powinien pamiętać, że jeżdżąc autem bez OC naraża się na gigantyczne problemy finansowe. W takiej sytuacji na sprawę kolizji czy wypadku spada rekompensata poszkodowanym skutków zdarzenia drogowego. Ku przestrodze można podać ciekawą statystykę: według twardych danych sprawcy bez OC aż 3-krotnie częściej powodują wypadek z ofiarami śmiertelnymi.

AC nie zmienia właściciela

Autocasco (AC) – podobnie m.in. assistance czy komunikacyjne NNW – jest ubezpieczeniem dobrowolnym. W związku z tym to nie ustawa, lecz zasady określone przez poszczególnych ubezpieczycieli określają, co dzieje się z polisą, gdy samochód zmieni właściciela. Niekiedy możliwe jest przeniesienie ubezpieczenia na nabywcę, ale powszechna jest na rynku praktyka, zgodnie z którą odpowiedzialność towarzystwa ubezpieczeń kończy się w dniu sprzedaży pojazdu.



Na karę w maksymalnej wysokości muszą szykować się kierowcy osobówek – stawki dla kierowców ciężarówek i jednoślądów są inne – którzy nie mają ważnego OC dłużej niż 14 dni.

CHCESZ ZMIENIĆ AUTO, ALE NIE LUBISZ PRZEPLĄCAĆ?

SKORZYSTAJ Z OFERTY TWÓJ NOWY SAMOCHÓD DLA KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH!

Wynajem długoterminowy samochodów na stałe zadomowił się w dużych przedsiębiorstwach, a od kilku lat szturmem podbija firmy z sektora MSP. Nic dziwnego – jest to rozwiązanie kompleksowe i elastyczne, które dodatkowo pozwala zaoszczędzić czas i pieniądze. Dlatego Carefleet, jedna z czołowych na polskim rynku firm specjalizujących się w wynajmie samochodów, postanowiła wyjść naprzeciw potrzebom klientów indywidualnych i wprowadziła na rynek ofertę dla konsumentów. W ramach usługi Twój Nowy Samochód Carefleet proponuje finansowanie fabrycznie nowych aut oraz ich obsługę serwisową – wszystko za stałą, atrakcyjną opłatą miesięczną. Szczegóły na stronie www.carefleet.pl/noweauto



Bartosz Olejnik

dyrektor sprzedaży i marketingu,
Carefleet

Dzięki ofercie Twój Nowy Samochód każdy może cieszyć się wyjątkowym autem, płacąc znacznie niższe raty niż w przypadku kredytu samochodowego. W ramach stałej, miesięcznej raty użytkownicy mają zapewnione finansowanie samochodu oraz obsługę serwisową. Dodatkowo mogą skorzystać z preferencyjnej oferty na zakup, przecho-

wywanie i sezonową wymianę opon, pełne ubezpieczenie (OC, AC, NNW) oraz Assistance.

Umowy podpisywane są na okres od 24 do 60 miesięcy, a po ich zakończeniu istnieje możliwość wykupienia pojazdu na własność lub wymiany na nowy. Ponadto użytkownicy mogą obniżyć miesięczną ratę za wynajmem, wnosząc wpłatę własną.

W ramach usługi Twój Nowy Samochód Carefleet oferuje starannie wyselekcjonowane samochody z atrakcyjnym i funkcjonalnym wyposażeniem. Użytkownicy mają możliwość wyboru kolorów nadwozia z pełnej palety lakierów metalicznych dostępnej dla danego modelu. W przypadku chęci zakupu auta spoza oferty standardowej klienci mogą przesyłać

TY TEŻ CIESZ SIĘ TWOIM NOWYM SAMOCHODEM + OBSŁUGĄ TECHNICZNĄ W CENIE!

PRZYKŁADOWA OFERTA (CENY BRUTTO):

FIAT 500L CROSS – już od **802,18 zł/m-c**
SUZUKI VITARA – już od **958,96 zł/m-c**
MINI COOPER HATCH – już od **1038,64 zł/m-c**
HONDA CIVIC COMFORT – już od **1270,91 zł/m-c**
BMW X1 – już od **1737,58 zł/m-c**

SZCZEGÓŁY NA STRONIE WWW.CAREFLEET.PL/NOWEAUTO

własne specyfikacje, a Carefleet przygotowuje indywidualną, najlepszą opcję finansowania danego samochodu.

Choć Carefleet do niedawna był kojarzony przede wszystkim z wynajmem pojazdów dla firm, od dłuższego czasu z uwagą przyglądamy się potrzebom klientów indywidualnych w odniesieniu do samochodów i szeroko rozumianej mobilności. Zauważyliśmy, że na przestrzeni ostatnich kilku lat bardzo zmie-

niło się podejście Polaków do kwestii nie tylko użytkowania aut, ale również kupowania ich na własność. Samochodu nie traktujemy już w kategoriach inwestycji czy istotnego składnika majątku, jak to miało miejsce jeszcze kilkanaście lat temu. Dziś to narzędzie, które ma nam ułatwić sprawne dotarcie do pracy, zrobienie zakupów, odebranie dzieci z przedszkola lub szkoły czy rodzinny wyjazd na wakacje. Współcześni użytkow-

nicy samochodów nie chcą również przejmować się naprawami auta, wymianą opon czy jego sprzedażą, kiedy dojdą do wniosku, że przyszedł czas na zmianę. W odpowiedzi na te potrzeby przygotowaliśmy ofertę Twój Nowy Samochód. To usługa dla wszystkich tych, którzy chcą podążać z duchem czasu – jeździć nowymi, atrakcyjnymi autami, relatywnie często je wymieniać, a przy tym nie przepłacać.

— TEKST PROMOCYJNY

MOJE AUTO

CZEGO NIE WIESZ O WYPADKACH DROGOWYCH

Najwięcej wypadków drogowych ma miejsce październiku, kierowcy boją się wiatru, pieszych gubi niecierpliwość, a poszkodowany w wypadku może być za niego współodpowiedzialny. Sprawdź, czego jeszcze nie wiesz o wypadkach drogowych!

Statystyki policyjne pokazujące dane na temat wypadków często na pierwszy rzut oka sprawiają wrażenie „suchych faktów”. Jednak uważna analiza pozwala wydobyc na światło dzienne wiele zaskakujących informacji. Poniżej 7 nie zawsze oczywistych wniosków^[*].

1. Silny wiatr skutecznie temperuje kierowców

Analiza warunków pogodowych, w których doszło do wypadku z ofiarami w ludziach, od lat pokazuje to samo – najczęściej zdarzeń ma miejsce przy ładnej pogodzie. Padający deszcz, uznawany przez kierowców za najbardziej niebezpieczny, zajmuje „zaledwie” trzecie miejsce. Co ciekawe, zachowaniu ostrożności przez prowadzących pojazdy zdecydowanie sprzyja... silny wiatr. W jego obecności zdarzyło się w ubiegłym roku zdecydowanie najmniej wypadków (236) spośród wszystkich stanów pogodowych.

2. Młodzi kierowcy nie przeczą stereotypom

Drogowa brawura świeżo upieczonych kierowców owiana jest złą sławą. Nieestety – to nie mit. Spośród grup wiekowych, będących sprawcami wypadków, najwyższym wskaźnikiem liczby zdarzeń na drodze na

10 tys. osób legitymują się tzw. młodzi kierowcy (18–24 lata). W 2018 r. byli oni sprawcami 5 113 wypadków (18,6 proc. wszystkich wypadków powstałych z winy kierujących), w których zginęło 428 osób. Przyczyną 35,6 proc. spowodowanych przez nich wypadków było niedostosowanie prędkości jazdy do warunków ruchu. – W tym świecie nie powinno dziwić, że spośród wszystkich grup wiekowych to młodzi kierowcy płacą statystycznie najczęściej za obowiązkowe ubezpieczenie OC posiadaczy pojazdów mechanicznych. Brak doświadczenia i umiejętności zbyt często idą u nich w parze ze skłonnością do brawury. Statystyki potwierdzają, że tego rodzaju połączenie znacznie zwiększa prawdopodobieństwo spowodowania przez nich wypadku – mówi Damian Andruszkiewicz, dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Komunikacyjnych Klienta Indywidualnego w Compensa TU Vienna Insurance Group.

3. Najniebezpieczniejszy miesiąc to październik

Najwięcej wypadków (9,9 proc. ogółu) zdarzyło się w październiku. Tuż za nim plasują się maj (9,7 proc.) i lipiec (9,6 proc.). Za dużą liczbę wypadków w miesiącach jesiennych od-

powiada pogarszająca się aura, a wraz z nią warunki drogowe. W okresie letnim do wzrostu liczby wypadków przyczynia się z kolei natężenie ruchu związane z wyjazdami wakacyjnymi.

4. Nadmierna prędkość może kosztować także poszkodowanego

Niedostosowanie prędkości do warunków ruchu w 2018 r. było przyczyną prawie 6,1 tys. wypadków, w których zginęło 745 osób – jedna czwarta wszystkich ofiar śmiertelnych. Właściciel pojazdu, który odniósł obrażenia lub którego mienie uległo uszkodzeniu, ma prawo żądać wypłaty odszkodowania z OC sprawcy zdarzenia. Jednak musi pamiętać, że jeśli w momencie wypadku przekroczył zalecaną prędkość, wysokość wypłaconej kwoty może zostać obniżona. – Wynika to zarówno z orzecznictwa sądów, jak również bezpośrednio z kodeksu cywilnego (art. 362). Wysokość odszkodowania zostanie bowiem w takiej sytuacji obniżona o stopień przyczynienia się do powstania szkody. Wiele zależy tu od oceny zdarzenia przez rzeczoznawcę, który zajmuje się sprawą. Nie da się natomiast ukryć, że nieprzestrzeżenie przepisów może mieć zarówno konsekwencje w bezpieczeństwie na drodze, jak i finansowe – mówi Damian Andruszkiewicz z Compensa.

5. Obcokrajowcy spowodowali 730 wypadków

W ubiegłym roku cudzoziemcy uczestniczyli w 1404 wypadkach, z których spowodowali 730. Co cie-



kawe, do zdarzeń z ich winy najczęściej dochodziło w woj. wielkopolskim (91), a nie w województwach przygranicznych. W ponad połowie wypadków uczestniczyli obywatele Ukrainy, w blisko 10 proc. Niemiec, w 6 proc. Białorusi, a w ok. 4 proc. Rosji i Litwy. Nie powinno to dziwić – Polska jest krajem tranzytowym i to kierowcy z tych krajów najczęściej wjeżdżają na polskie terytorium.

6. Niecierpliwi piesi wpadają pod samochody

Prawie 7 proc. wypadków spowodowali w 2018 r. piesi – to aż 2 119 zdarzeń. Najczęściej ich wina polegała na wtargnięciu na jezdnię bezpośrednio przed jadącym pojazdem – tak było w aż 49 proc. przypadków! Z kolei do 241 wypadków doszło, bo piesi weszli na drogę zza przeszkody. Statystyki pokazują również, że niecierpliwość nie popłaca. Aż 202 wypadkami zakończyło się przechodzenie przez jezdnię na czerwonym świetle, a 262 razy przyczyną było przechodzenie na drugą stronę w miejscu niedozwolonym...

7. Używanie smartfona jest coraz częstszą przyczyną wypadków

Z badań Instytutu Transportu Samochodowego wynika, że używanie telefonu komórkowego podczas jazdy może być przyczyną nawet co czwartego wypadku na polskich drogach. Obok nadmiernej prędkości, używek i niezapiętych pasów uchodzi ono za najczęstszą przyczynę śmiertelnych wypadków. Eksperti z ITS podkreślają, że 10 sekund nieuwagi podczas jazdy z prędkością 100 km/h oznacza blisko 300 m jazdy „na ślepo”. Na czas reakcji kierowcy wpływa nawet zwykła rozmowa telefoniczna (nie mówiąc o pisaniu wiadomości), która stwarza takie samo zagrożenie na drodze jak 1 promil alkoholu we krwi kierowcy.

Źródło: Compensa TU Vienna Insurance Group

[*] Źródłem danych dotyczących wypadków jest raport „Wypadki drogowe w Polsce w 2018 roku” opracowany przez Komendę Główną Policji, <http://statystyka.policja.pl/download/20/308/515/Wypadki2018.pdf>.

Na godziny czy na doby?

Car-sharing, czyli wynajem samochodów na minuty, z impetem wjechał do największych polskich miast. Warto jednak pamiętać, że to nie jedyna forma wynajmu aut. Stary dobry rent-a-car także staje się coraz nowocześniejszy, a w wielu sytuacjach okazuje się nawet bardziej opłacalny.

Dlaczego car-sharing wzbudza tak duże zainteresowanie mediów i potencjalnych klientów? Idea współdzielenia jednego pojazdu pomiędzy wielu użytkowników w ciągu jednej doby wpisuje się w rozmaite oczekiwania.

Car-sharing jest trendy, ale...

Dla klientów auto na minuty oznacza niższe koszty i większą elastyczność. Młody człowiek, szczególnie gdy nie ma jeszcze własnej rodziny, zamiast kupować samochód może wynajmować auto dokładnie wtedy, gdy go potrzebuje. Nie płaci przy tym za parkingi, paliwo, naprawy czy ubezpieczenie. Jest wygodnie, a koszty nie tak znowu duże – szczególnie gdy zestawia się je z ratą kredytu czy leasingu za własny samochód. Z kolei dla osoby, która korzysta z car-sharingu sporadycznie, auto na minuty to dobra alternatywa dla taksówki. Druga sprawa wiąże się z faktem, że car-sharing może być odpowiedzią na problem korków i zanieczyszcze-

nia środowiska. Gdyby idea korzystania z aut na minuty faktycznie przyjęła się na dużą skalę, a mieszkańcy zaczęliby pod jej wpływem rezygnować z własnych samochodów, w miastach byłoby mniej tłoczno. A gdyby do tego wszystkie auta na minuty były hybrydowe czy – jeszcze lepiej – elektryczne, korzystny wpływ takiego trendu na środowisko byłby bardzo znaczący. No właśnie – gdyby... Problem w tym, że elektryfikacja motoryzacji w Polsce to pieśń przyszłości. Póki co samochodów elektrycznych nie ma gdzie ładować. Zamiast masowego wykorzystywania aut na minuty jak na razie mamy przepełnione parkingi, na których obok cywilnych samochodów mieszkańców dodatkowo pojawiły się dziesiątki pojazdów na wynajem. W związku z tym słychać coraz więcej głosów osób niezadowolonych z faktu, że wypuszczenie na ulicę dodatkowych samochodów (w Warszawie jest ich kilkaset) jeszcze zmniejszyło – i tak niewystar-

czającą – liczbę dostępnych miejsc parkingowych.

Rent-a-car to wciąż niezła alternatywa

Moda na car-sharing spowodowała, że tradycyjne wypożyczalnie samochodów zaczęły tracić na atrakcyjności w oczach klientów poszukujących nowoczesnych i elastycznych rozwiązań. Ale czy słusznie? Przecież wynajem auta z floty wypożyczalni to także sposób na realizację idei współdzielenia i rozwiązanie typu MaaS (Mobility as a Service). Dziś na rynku rent-a-car obecne są nowoczesne firmy z flotami aut pochodzącymi prosto z salonu. W dobrej klasie wypożyczalni nie znajdziemy samochodu starszego niż 3-letni, a standardem są pojazdy o śladowym przebiegu i bardzo młodym wieku. W dodatku, do tej branży także wchodzi nowinki techniczne oraz rozwiązania dające klientom wygodę i swobodę, niewiele mniejszą niż w przypadku car-sharingu. – W naszej firmie zarówno odbiór, jak i zdanie auta odbywa się bez zbędnych papierów, na tablecie – mówi Ireneusz Tymniński z ogólnopolskiej sieci wypożyczalni Emotis. – Samochód można zarezerwować online lub przez telefon, a na życzenie pojazd może zo-

stać podstawiony w miejsce wskazane przez klienta, np. na lotnisko lub pod dom – podkreśla. W wypożyczalni klient ma do wyboru auto dowolnej klasy. Może być to auto miejskie, kompaktowe kombi, elegancka limuzyna, van, a nawet SUV lub samochód dostawczy. Nie da się ukryć, że w car-sharingu nie możemy liczyć na tak szeroki wybór. Zazwyczaj w formule car-sharingu nie możemy także zarezerwować samochodu na konkretny termin, przez co może się okazać, że o planowanej godzinie wyjazdu, zamiast zaczynać podróż, będziemy biegali po osiedlu w poszukiwaniu dostępnego samochodu.

Co opłaca się bardziej?

Czy jednak cena wynajmu auta na minuty nie rekompensuje tych niedogodności? W praktyce zależy to od czasu, na jaki chcemy wypożyczyć samochód oraz od dystansu, jaki zamierzamy przejechać. Oczywiście wiele zależy od indywidualnej sytuacji. Jeśli potrzebujemy auta na godzinę, car-sharing opłaca się bardziej. Jeśli jednak musimy przejechać z jednego na drugi koniec Warszawy i z powrotem, a po drodze utknemy w korkach, sytuacja może się diametralnie zmienić. Jeśli czas użytkowa-

nia samochodu w ciągu doby osiągnie 3 godziny, car-sharing może przestać być korzystny. Założmy taki właśnie czas i dystans 60 kilometrów. Za czas wynajmu zapłacimy wtedy 90 zł, a za przejechany dystans – 39 zł. Nie uwzględniamy opłaty za ewentualny postój, ale i tak łączny koszt wynosi 129 zł. Fakt – w tym przykładzie car-sharing wychodzi trochę taniej, ale w ramach rent-a-car wystarczyłoby dopłacić 9 zł, a moglibyśmy mieć samochód na całą dobę, z limitem 200 km w cenie. Choć wiele zależy od konkretnej sytuacji, warto mieć świadomość, że car-sharing w obecnych warunkach nie stanowi antidotum na korki i nie zawsze okazuje się rozwiązaniem najkorzystniejszym ekonomicznie. Dziś obydwie formy wynajmu mogą być równie nowoczesne, a ich koszty – porównywalne. Jeśli potrzebujemy podjechać kilka kilometrów, a na ulicy właśnie stoi wolny samochód – car-sharing sprawdzi się wyśmienicie. Jeśli jednak potrzebujemy auta konkretnego segmentu na kilka godzin lub dłużej, warto sprawdzić, czy rent-a-car nie oferuje nam więcej i w niższej cenie. Tak, ekonomia współdzielenia transportu ma sens!