

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU



Rola brokera przy aranżowaniu programów międzynarodowych

Globalne programy międzynarodowe czy polisy lokalne? Takie pytanie od lat zadają sobie osoby odpowiedzialne za zarządzanie ryzykiem (ang. Risk Managers) w przedsiębiorstwach o międzynarodowym zasięgu. Obydwa rozwiązania należy rozważyć.



Izabella Szymańska

dyrektor działu klienta korporacyjnego, lider praktyki międzynarodowej, Marsh w Polsce

Prowadzenie działalności na arenie międzynarodowej podlega różnorodnym czynnikom kształtującym rynek ubezpieczeniowy, jak również regulacjom prawnym, w zależności od danego kraju. Specyfika tych warunkowań wiąże się z ryzykami, m.in. majątkowymi, politycznymi oraz finansowymi. Zarządzanie ryzykiem w firmie o zasięgu międzynarodowym wydaje się skomplikowane ze względu na szereg przyczyn. Nie musi tak być. Wystarczy, jeśli zarządzanie ryzykiem klient powierzy dobremu doradcy – brokerowi z doświadczeniem międzynarodowym i odpowiednim zespołem specjalistów, którzy pomogą, doradzą, a przede wszystkim wdrożą do-

pasowane programy ubezpieczeniowe oraz rozwiązania, przy jakże istotnym w dzisiejszych czasach, wsparciu systemów IT.

Każda firma narażona jest na wystąpienie ryzyka, które może zaważyć na jej sukcesie, a nawet istnieniu. Jeśli działa w środowisku międzynarodowym, to katalog ryzyk jest bardzo szeroki. Wiemy też, że wcześniej czy później niektóre ryzyka wystąpią i zmaterializują się. To tylko kwestia czasu. To, jak poradzimy sobie z ich skutkami, zależy w głównej mierze od tego, jak klient przygotowuje się i komu powierzy tak odpowiedzialne zadania.

Zaufany doradca-profesjonalista

Globalna struktura firmy brokerskiej (sieć biur własnych w krajach, gdzie klient posiada swoje oddziały) w połączeniu ze spójną strategią działania oraz bogatym doświadczeniem – zespołem specjalistów od konkretnych linii ubezpieczeniowych, zapewnia kompleksowe wsparcie przedsiębiorstwom aktywnym na rynkach zagranicznych. Zaufany doradca dostarcza rozwiązania, które umożliwiają m.in. zrozumienie zagadnień związanych z globalnym zasięgiem ryzyka oraz

pojawiającymi się zagrożeniami, poznanie specyfiki ubezpieczeń dla poszczególnych krajów oraz innych elementów wpływających na międzynarodowe usługi ubezpieczeniowe. Zespół ekspertów firmy brokerskiej doradza, opracowuje indywidualne rozwiązania dopasowane do międzynarodowego charakteru działalności klienta, a także implementuje w wybranych krajach międzynarodowe programy ubezpieczeniowe, poprzez swoją sieć biur. Kolejny etap to zarządzanie globalnymi programami ubezpieczeniowymi przy ścisłej współpracy z klientem.

Tego typu współpraca gwarantuje obsługę według ustalonych przez obie strony zasad i procedur zapewniających jednakowy poziom świadczonych usług na całym świecie. Niezależnie od liczby krajów, w których firma prowadzi działalność, broker międzynarodowy dzięki swojej sieci biur zapewnia kompleksowe wsparcie poprzez:

- analizę bieżącej sytuacji na rynku lokalnym z uwzględnieniem norm kulturowych, trendów społecznych i ekonomicznych;
- zarządzanie międzynarodowym programem ubezpieczeniowym oraz optymalizację kosztów;
- reakcję na pojawiające się problemy i nowe zagrożenia;
- wsparcie profesjonalistów obsługujących zarówno rozbudowane pro-

gramy międzynarodowe, jak i lokalne polisy ubezpieczeniowe;

- dostarczanie wiedzy na temat lokalnych regulacji prawnych oraz kwestii ubezpieczeniowych w konkretnych krajach (np. ubezpieczenia obowiązkowe);
- pomoc w podejmowaniu świadomych decyzji, przy jednoczesnym zachowaniu optymalizacji zakresu i kosztu ubezpieczenia;
- Wsparcie w procesach likwidacji szkód w danym kraju.

Klienci zwykle decydują się na zaaranżowanie kilku programów międzynarodowych. Najpopularniejsze to:

1. Ubezpieczenie mienia i utraty zysku,
 2. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności,
 3. Ubezpieczenia mienia w transporcie (CARGO),
 4. Ubezpieczenia budowlano-montażowe,
 5. Ubezpieczenia D&O i inne specjalistyczne linie finansowe.
- Budowa takich programów zajmuje min. kilka miesięcy i zależy np. od skali działalności firmy, danych niezbędnych do oszacowania ryzyka, szkodowości czy inżynierijnej oceny ryzyka. Pozostałe ubezpieczenia dobrowolne i obowiązkowe są aranżowane przez lokalne oddziały klienta i brokera.

**”
Zespół ekspertów firmy brokerskiej doradza, opracowuje indywidualne rozwiązania dopasowane do międzynarodowego charakteru działalności klienta, a także implementuje w wybranych krajach międzynarodowe programy ubezpieczeniowe, poprzez swoją sieć biur.**

Identyfikacja ryzyka, wdrożenie rozwiązań i zarządzanie programem ubezpieczeniowym klientów międzynarodowych wymaga specjalistycznej wiedzy, doświadczenia, spójności w działaniu na skalę globalną przy nieocenionym wsparciu brokera, posiadającego swoje oddziały lub placówki partnerskie w krajach, gdzie klient prowadzi działalność i posiada aktywa.

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

ROK 2020 W UBEZPIECZENIACH
FLOTOWYCH

Miniony rok był dla flotowych ubezpieczeń komunikacyjnych – jak dla całej gospodarki – bardzo nietypowy. Spośród różnych zjawisk niewątpliwie największe znaczenie miały skutki decyzji wprowadzonych przez administrację państwową.



Piotr Gortatowicz

broker ubezpieczeniowy,
szkoleniowiec, coach biznesowy,
Gort Business Service

Początek roku 2020 przyniósł Europie wirusa COVID-19, którego pojawienie się spowodowało różne ograniczenia dla życia prywatnego i gospodarki, wprowadzone przez polski rząd (a także inne kraje Europy). Niezwykle konkurencyjny rynek ubezpieczeń flotowych zetknął się więc z sytuacją znacznego spadku popytu na jego usługi. Warto tutaj wspomnieć się danymi z CEPiK. Liczba aut zarejestrowanych w Polsce spadła rok do roku (2020 vs 2019) o 16 proc., co przekłada się na prawie 312 tys. mniej zarejestrowanych pojazdów. Na wybranych rodzajach pojazdów wygląda to jeszcze gorzej: aut osobowych zarejestrowano o 20 proc. mniej, podobnie ciągników siodłowych czy naczep. Największe spadki zaliczyły autobusy i autokary – aż o 33 proc. mniej zarejestrowanych pojazdów niż rok wcześniej.

Znaczące dla rynku zjawiska

Na bardzo silną konkurencję w segmencie ubezpieczeń flotowych, prze-

jawiającą się już od 2-3 lat wojną cenową, nałożyły się więc dwa dodatkowe zjawiska – zmniejszona baza pojazdów do ubezpieczenia oraz spadek wartościowej obecnej bazy – posiadacze flot często decydowali się wydłużyć okresy użytkowania dotychczasowego taboru, przez co spadały wartości pojazdów podlegających ubezpieczeniu, a to z kolei wpłynęło na spadek składek ubezpieczenia autocasco.

Blokada gospodarki w szczególnie niekorzystny sposób odbiła się na takich branżach jak przewozy autokarowe, krótkoterminowy wynajem samochodów osobowych czy w nieco mniejszym stopniu transport międzynarodowy. Część przedsiębiorców wprost ogłaszała upadłość, inni – chcąc ograniczyć koszty – zrywali kontrakty na finansowanie zakupu aut i oddawali z powrotem pojazdy instytucjom finansowym, głównie firmom leasingowym i car fleet management. Te z kolei nie znajdowały zbyt na przejęte auta. Ta sytuacja zrodziła kolejne wyzwania dla rynku ubezpieczeń – wszak tysiące aut zaparkowanych na placach stwarzają zupełnie inne ryzyko ubezpieczeniowe niż pojazdy w ruchu drogowym. Oczekiwaniem rynku było ograniczenie zakresu ochrony dla tych aut, co z kolei spowodowało dalszy spadek zbieranych składek. Trzeba jednak przyznać, że ubezpieczeniowcy dość dobrze odrobili tę lekcję i wyciągnęli do swoich klientów pomocną dłoń, godząc



się zarówno na zmiany warunków ochrony, jak i na rozkładanie składek na raty dla ratowania cash flow przedsiębiorców z zagrożonych branż. Jako działający dla klientów broker, musiałem nauczyć się w roku 2020 regularnej współpracy z działami windykacji zakładów ubezpieczeń, co było pierwszym takim przypadkiem w mojej prawie 25-letniej praktyce. Można się spodziewać, że wyniki zakładów ubezpieczeń za ubiegły rok wykażą zarówno niższy zbiór składki z ubezpieczeń komunikacyjnych, jak i niższą, być może nawet ujemną, rentowność na tych produktach. Co może z kolei wpłynąć na wzrost cen, a tym samym wzrost kosztów dla i tak zduszonej ograniczeniami branży transporto-

wej. Z naciskiem na słowo „może”, gdyż następstwa wirusa przyczyniają się do rozregulowania gospodarki i trudnych do przewidzenia zachowań jej graczy.

Istotna zmiana dla rynku ubezpieczeń

Rok 2020 przyniósł jeszcze jedną istotną zmianę dla rynku ubezpieczeń. W sierpniu 2020 r. ogłoszone zostały przepisy pozwalające na czasowe wycofanie z ruchu pojazdów osobowych, które uległy poważnemu wypadkowi. Przepisy te nie weszły jeszcze w życie – będzie na to 5 miesięcy od komunikatu ministra właściwego do spraw informatyzacji, przy czym komunikat

ten jeszcze się nie ukazał. Jednak wejście w życie tych zmian wpłynie na rynek ubezpieczeń komunikacyjnych – trzeba będzie uwzględnić zmianę ryzyka, a tym samym kosztu ubezpieczenia na okres od 3 do 12 miesięcy, kiedy pojazd pozostanie unieruchomiony. Dodatkowo trzeba założyć, że w czasie unieruchomienia pojazdu może dojść do zmiany zakładu ubezpieczeń. I w końcu – trzeba będzie zmierzyć się z kompletnie nie dającym się przewidzieć zjawiskiem przypadkowych zaniedbań lub celowych oszustw ze strony użytkowników, jeżdżących formalnie wycofanymi z ruchu pojazdami. Rok 2021 zapowiada się więc też niezwykle ciekawie.

Prywatne ubezpieczenia coraz ważniejsze w ochronie zdrowia

Ubezpieczenie zdrowotne ma już ponad 3,1 mln Polaków – wynika z danych Polskiej Izby Ubezpieczeń po III kw. 2020 r. To o 10,6 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2019 r. Wartość składki wzrosła o 4,3 proc. i przekroczyła łącznie 665 mln zł. Zainteresowanie prywatnymi polisami zdrowotnymi w Polsce ciągle rośnie.

– Prywatne ubezpieczenia stały się ważnym elementem ochrony zdrowia dla Polaków, ponieważ zapewniają szybki dostęp do wysokiej jakości opieki medycznej. Pomimo niepewności wywołanej spowolnieniem gospodarczym, pracodawcy nie rezygnują z polis zdrowotnych. Co więcej, kolejne firmy decydują się na zakup takiego ubezpieczenia w ramach benefitów pracowniczych. Ponadto zwiększyła się liczba posiadaczy indywidualnych polis zdrowotnych. Wzrost jest tu prawie trzykrotnie



wyższy niż w przypadku ubezpieczeń grupowych. Wpływ na to może mieć trudna sytuacja w publicznej opiece zdrowotnej, obciążonej walką z SARS CoV-2 – mówi Dorota M. Fal, doradca zarządu PIU.

Coraz większe możliwości dla ubezpieczonych

W 2020 r. duża część opieki medycznej była świadczona zdalnie. Szczególnie w początkowej fazie pandemii bardzo wielu pacjentów korzystało z e-konsultacji z lekarzami. Ubezpieczyciele rozszerzyli w związku z tym zakres usług telemedycznych. Wzmocniona została obsługa w call center, a dodatkowo pacjenci oraz lekarze zyskali lepszy dostęp do wyników badań przekazywanych zdalnie.

– Oferta zakładów ubezpieczeń została w wielu przypadkach wzbogacona także o usługi podstawowej opieki zdrowotnej (POZ). Przed wybuchem pandemii dla ubezpieczonych ważny był przede wszystkim dostęp do specjalistów. W sytuacji

epidemicznej wzrosło natomiast zainteresowanie konsultacjami z internistami i pediatrami. Wiele firm ubezpieczeniowych włączyło też w zakres polisy opiekę psychologa, ponieważ w warunkach izolacji, wprowadzonych obostrzeń i dużej niepewności gospodarczej zwiększyło się zapotrzebowanie na usługi psychologiczne. Dodatkowo ubezpieczyciele zaoferowali organizację testów na COVID-19 – dodaje Dorota M. Fal. W III kwartale 2020 r. wielu Polaków wróciło do wizyt stacjonarnych, co przełożyło się na wzrost ogólnej liczby badań i konsultacji medycznych. Wracają też powoli badania profilaktyczne. Telemedycyna nadal cieszy się jednak dużą popularnością, a wizyty zdalne pozostaną w ofercie ubezpieczycieli na stałe.

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

Ciągły rozwój jest koniecznością



Z Remigiuszem Breńskim, prezesem zarządu Maximus Broker, rozmawiała Justyna Szymańska.

z klientem od czego chce być ubezpieczony oraz jaki posiada majątek, który chciałby objąć ochroną ubezpieczeniową. Podstawowym zadaniem brokera ubezpieczeniowego jest analiza potrzeb i wymagań klienta w zakresie ubezpieczeń, tworzenie dla klienta kompleksowego programu ubezpieczenia dostosowanego do jego potrzeb, a następnie wynegocjowanie dla niego jak najkorzystniejszych warunków dotyczących przyszłej umowy ubezpieczenia.

Maximus Broker jest największym brokerem w Polsce pod względem ilości obsługiwanych jednostek samorządu terytorialnego. Czy niesie to za sobą dodatkowe obowiązki dla brokerów ubezpieczeniowych w Pana firmie?

W Maximus Broker stawiamy duży nacisk na rozwój naszych pracowników. Broker ubezpieczeniowy świadczący usługi brokerskie, w szczególności dla JST, musi być specjalistą w wielu dziedzinach, takich jak np. prawo ubezpieczeniowe, prawo cywilne, prawo budowlane, prawo ochrony środowiska, prawo zamówień publicznych i wiele innych. Powinien znać się również na finansach publicznych oraz finansach przedsiębiorstw oraz być ekspertem od oceny ryzyka i specjalistą od zarządzania ryzykiem w samorządach, gdzie umowa ubezpieczenia jest tylko jednym z elementów zarządzania takim ryzykiem.

W Maximus Broker każdy klient może liczyć na kompleksową pomoc w obsłudze szkód.

Z pewnością jest to duże wsparcie dla klientów.

Zdecydowanie. Broker obsługujący samorządy powinien też posiadać odrębne biuro obsługi szkód, gdzie wyspecjalizowani pracownicy merytoryczni w ramach różnych ryzyk ubezpieczeniowych wesprą klienta na każdym etapie procesu likwidacji szkód, aby mógł on otrzymać odpowiednie odszkodowanie. Bardzo ważne jest też wsparcie merytoryczne i pomoc brokera dla samorządów w obsłudze roszczeń osób trzecich, które wpływają do samorządów w związku z prowadzoną przez nich działalnością. Należy podkreślić, że liczba takich roszczeń cywilnych wpływających do samorządów od

wielu lat się zwiększa i opiewa na coraz wyższe kwoty. Orzecznictwo sądów, jeżeli dane roszczenie znajdzie finał w sądzie zazwyczaj nie jest sprzyjające samorządom. Sądy bardzo często orzekają na korzyść osób poszkodowanych, nawet jeżeli jest wiele wątpliwości co do zasadności danego roszczenia. W związku z powyższym bardzo ważna jest właściwa konstrukcja umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadanej przez jednostkę samorządową oraz wysokość posiadanej sumy gwarancyjnej, tak aby polisa OC w maksymalny możliwy sposób chroniła naszego klienta. Przy aranżacji takiej polisy potrzebna jest z pewnością pomoc eksperta od ubezpieczeń, jakim jest broker ubezpieczeniowy. Jednak właściwie zawarta polisa OC do nie wszystko. Ważne jest bowiem, aby klient samorządowy, do którego wpływa roszczenie, otrzymał właściwą pomoc przy obsłudze takiego roszczenia, aby – w przypadku gdy dane roszczenie nie jest zasadne – móc uwolnić się od odpowiedzialności. Jeżeli dany broker, tak jak nasza firma, specjalizuje się w obsłudze szkód i roszczeń w jednostkach samorządowych, to takie pełne wsparcie klient samorządowy zawsze od niego otrzyma. Nie należy zapominać o tym, że broker powinien ciągle monitorować rynek ubezpieczeniowy i produkty ubezpieczeniowe na nim dostępne, ale powinien także znać bardzo dobrze przepisy prawa dotyczące jego klientów i inicjować wręcz tworzenie nowych produktów ubezpieczeniowych przez ubezpieczycieli, które będą dostosowane do zmieniających się potrzeb klienta i otoczenia prawnego.

Z czego jest Pan najbardziej dumny?

Jestem dumny z naszej firmy, którą od wielu lat budujemy na bardzo silnych fundamentach. W tym roku przypada 20-lecie naszej działalności. Przez ten czas zbudowaliśmy bardzo solidny zespół profesjonalistów zajmujących się kompleksową obsługą klienta. W firmie Maximus Broker pracuje ponad 100 pracowników, posiadamy 17 przedstawicielstw na terenie całej Polski. Jesteśmy dumni z każdej nagrody, którą otrzymujemy, każde wyróżnienie jest dla nas motywacją do dalszego działania.

Rok 2020 był szczególnym rokiem, bardzo trudnym dla wielu dziedzin gospodarki. Jak Pana firma poradziła sobie w dobie pandemii?

Nasza praca w dobie pandemii zmieniła się zasadniczo. W krótkim czasie musieliśmy przystosować całą firmę do systemu pracy zdalnej. Ci, którzy muszą pracować w biurze, pracują rotacyjnie. Pracownicy dostali odpowiednie narzędzia umożliwiające sprawną pracę zdalną. Po tylu miesiącach przyzwyczailiśmy się do tego i bardzo dobrze sobie w tym systemie radzimy. Część zmian w dobie pandemii była na naszą korzyść. Klienci mają coraz większą świadomość ubezpieczeniową i nie traktują już ubezpieczenia tylko jako koszt, ale jako realne zabezpieczenie przed tym, co może się wydarzyć. Jeżeli chodzi o wydarzenia nie związane z pandemią, to w 2020 r. wreszcie definitywnie zakończyliśmy proces sądowy z prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Sąd Najwyższy oddalił kasację prezesa UOKiK w sprawie oczyścił Maximus Broker ze wszystkich pomówień i zarzutów.

Jakie plany ma Pan na 2021 rok?

Rok 2020 bardzo dobrze nas przygotował logistycznie do pracy podczas lockdownu, więc będzie już łatwiej. Mam jednak nadzieję na powrót do normalności, co w końcu pozwoli nam na realizację wielu nowych przedsięwzięć zawodowych. Maximus Broker na przestrzeni tych 20 lat niesamowicie się rozrósł, i te dwa piętra na których się obecnie mieścimy w naszym budynku, już nie wystarczą. Będę starał się podwyższyć istniejący budynek o kolejne dwa piętra. Chciałbym zorganizować imprezę z okazji 20-lecia firmy, dokończyć zmiany w systemie informatycznym. Mam też w planie kilka zmian organizacyjnych. W myśl zasady: kto się nie rozwija, ten się zwiąja. Jeżeli cały czas chcesz być najlepszy w swojej specjalności, to ciągły rozwój jest koniecznością. Tak samo jest w sporcie, gdzie ważny jest systematyczny trening, ciężka praca i ciągle nowe bodźce, które wymuszają progres. Te same zasady dotyczą każdej sfery naszego życia, w tym biznesu. Właśnie dlatego każdy następny rok, w tym 2021 będzie kolejnym etapem rozwoju mojej firmy Maximus Broker.

Serdecznie gratuluję Panu nagrody Broker Ubezpieczeniowy Roku. Nagroda ta jest przyznawana firmom świadczącym usługi na najwyższym poziomie. Jak Pan zareagował na to wyróżnienie?

Dziękuję bardzo. Dla mnie i dla mojego zespołu to szczególnie ważna nagroda. To wyraz uznania za ogrom pracy i wysiłek włożony w opiekę nad klientami. Firma Maximus Broker jest często nagradzana i wyróżniana w rozmaitych rankingach. Każda nagroda cieszy nas równie mocno, utwierdza w przekonaniu, że nasza praca jest bardzo dobrze oceniana i doceniana. Jesteśmy numerem jeden w Polsce jako specjaliści w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego, obsługujemy także najwięcej podmiotów z sektora finansów publicznych. Nie ma w Polsce większego brokera zajmującego się obsługą samorządów. Nagroda Broker Ubezpieczeniowy Roku nie jest jedyną, którą otrzymaliśmy w ostatnim czasie. Ze względu na ciągły rozwój otrzymaliśmy po raz 8 statuetkę Gazele Biznesu dla najdynamiczniej rozwijającej się firmy. Na koniec roku, jako lider polskiego biznesu, zostaliśmy laureatem konkursu „Laur eksperta”. Cieszę się, że nasz profesjonalizm zyskał uznanie nie tylko w oczach klientów.

Jakie są według Pana korzyści płynące ze współpracy z brokerem ubezpieczeniowym?

Zawód brokera ubezpieczeniowego wiąże się z reprezen-

towaniem interesów klienta w kontaktach z ubezpieczycielem. Jego zadaniem jest pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia, działając na zlecenie klienta, który ma być ubezpieczony, a nie na zlecenie ubezpieczyciela. Jako lider w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego Maximus Broker kreuje zapisy programowe dla w/w klientów, oferując tym samym wdrożenie programu ubezpieczeniowego dalece wykraczającego poza zapisy OWU ubezpieczycieli. W związku z powyższym umowy zawierane za naszym pośrednictwem aranżowane są na warunkach indywidualnych, negocjowanych bezpośrednio pod potrzeby klienta. Ponadto broker ubezpieczeniowy aktywnie uczestniczy w całościowym procesie likwidacji zaistniałych u klienta szkód, gwarantując tym samym wsparcie merytoryczne oraz uproszczenie procedur, których celem jest uzyskanie odszkodowania w oczekiwanej przez klienta wysokości.

Broker to nie tylko pośrednik. Zakres obowiązków brokera obejmuje wiele specjalistycznych zagadnień z różnych dziedzin prawa.

Czy zgodzi się Pan z tą tezą?

Dokładnie tak. Przez lata prowadzenia działalności i świadczenia usług brokerskich dla jednostek samorządowych zauważyliśmy, że świadczenie tych usług dla klienta samorządowego czy też dla podmiotów gospodarczych nie ogranicza się tylko i wyłącznie do ustalenia

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

ZESTAWIENIE NAJLEPSZYCH BROKERÓW
UBEZPIECZENIOWYCH

Szanowni Państwo,

Dlaczego korzystać z usług brokera ubezpieczeniowego, a nie bezpośrednio z firmy ubezpieczeniowej? Jakie korzyści płyną z wyboru takiej ścieżki i co więcej niż ubezpieczyciel gwarantuje nam broker? Jakie kryteria przyjąć, decydując się na współpracę z brokerem? Jak rynek brokerów zareagował na pandemię i jak poradził sobie z koniecznością dostosowania się do obostrzeń sanitarnych? Na te i inne pytania znajdziecie Państwo odpowiedź tak w zestawieniu brokerów ubezpieczeniowych, jak i w treściach przygotowanych przez zaproszonych przez nas ekspertów. Zestawienie stanowi swoiste kompendium wiedzy na temat kondycji firm działających na rynku brokerskim. Warto czerpać z niego wiedzę, szczególnie na etapie wyboru brokera do współpracy.

Redakcja



Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2020 roku	Opis spółki
Aon Polska	Generali, PZU, PZU Życie, STU Ergo Hestia, TUiR Warta	Branże: Instytucje finansowe, przemysł spożywczy (FAB), budownictwo/infrastruktura, przemysł petrochemiczny, górniczy i wydobywczy, produkcja, dystrybucja, handel i usługi (FMCG), transport, spedycja, logistyka (TLS), energetyka, w tym odnawialna. Produkty: Ubezpieczenia należności handlowych, ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, ubezpieczenia komunikacyjne, majątek i OC, ubezpieczenia w transakcjach fuzji i przejęć, programy lojalnościowe, w tym w leasingach, gwarancje ubezpieczeniowe, D&O.	Ogłoszenie planowanego połączenia z firmą Willis Towers Watson. Wprowadzenie z sukcesem trybu pracy zdalnej dla całej firmy. Uruchomienie narzędzia do internetowej oceny ryzyka cybernetycznego - CyQu 2.0. Kolejny rok ze świetnym wynikiem badania zaangażowania pracowników: 81 proc. zaangażowanych pracowników przy partycypacji na poziomie 96 proc.	Firma Aon Polska jest częścią światowego koncernu Aon plc, wiodącego dostawcy profesjonalnych usług doradztwa i rozwiązań w dziedzinach takich jak zarządzanie ryzykiem, emerytury i zdrowie w czasach, gdy zagadnienia te mają wyjątkowe znaczenie dla globalnej gospodarki. Aon specjalizuje się w zakresie zarządzania ryzykiem i usług pośrednictwa ubezpieczeniowego, dostarczając innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta. Sporządzane przez ekspertów Aon analizy, oparte na pogłębionych danych, pozwalają klientom maksymalizować osiągnięte rezultaty. Globalny zasięg umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń, które są wykorzystywane w pracy z klientami przy tworzeniu sprawdzonych rozwiązań.
Attis Brooker	Allianz, Atradius, Aviva, AXA, Balcia, Chubb, Coface, Collonade, Compensa, Compensa Życie, Europa Generali, Hermes, Hestia, Hestia Życie, Interrisk, Kuke, LMG, Nationale Życie, Poczta TOW, PZU, PZU Zdrowie, PZU Życie, TU Zdrowie, TUW PZUW, TUW TUW, Uniqa, Unum, Warta, Warta Życie, Wiener	Ubezpieczenia mienia i OC, grupowe ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia finansowe i specjalistyczne. Leader rynku brokerskiego w branży stoczniowej, jeden z liderów w branży kolejowej a także prekursor i stymulator (od 2003 r.) zwiększenia dostępności na polskim rynku gwarancji ubezpieczeniowych wspierających branżę budowlaną i produkcyjną. Ponadto doświadczenie we współpracy z branżą energetyczną (w tym zielona energia), lotniczą, spożywczą, chemiczną a także z jednostkami samorządu terytorialnego i przedsiębiorstwami użyteczności publicznej.	W październiku 2020 r. spółka znalazła się w gronie laureatów „Diamentów Forbesa 2021”, to jest prowadzonego przez miesięcznik „Forbes” rankingu polskich przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech latach najskuteczniej zwiększyły swoją wartość.	Attis Broker to w ostatnich latach najszybciej na polskim rynku brokerskim rozwijający się broker ubezpieczeniowy z rodzimym kapitałem. W roku 2018 w wyniku pierwszej od wielu lat konsolidacji kapitałowej dołączył do grupy MJM i wspólnie z MJM Brokers, spółką działającą w sektorze motor oferuje swoim klientom serwis brokerski najwyższej jakości. Spółka współpracuje z grupą ponad kilkuset klientów korporacyjnych oraz instytucjonalnych opierając swoją działalność na sieci oddziałów pokrywających zasięgiem cały kraj. Ponad stuosobowy zespół brokerów i specjalistów dostarcza swoim klientom zaawansowe, nowoczesne i nowatorskie rozwiązania z zakresu mapowania ryzyka a także przeprowadza analizy oparte na wypracowanym przez siebie, unikalnym na rynku, know how wykorzystującym technologie Big Data oraz IoT. W konsekwencji rekomendowane przez Attis programy ubezpieczeniowe osiągają ambitne i oczekiwane z punktu widzenia klientów cele, a o ich prawidłowe wdrażanie dba dobrze zorganizowany, energiczny i zgrany zespół.
CERTUM	PZU, STU Ergo Hestia, TUiR Warta, PZU Życie, Aviva TUO, Generali TU, Compensa TU, Wiener TU, Uniqa TU	Ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne i finansowe dla firm produkcyjnych, budowlanych i transportowych.	Uruchomienie stron internetowych dedykowanych do ubezpieczeń flotowych oraz do gwarancji ubezpieczeniowych oraz intensywne prace nad marketingiem i reklamą internetową. Pozyskanie ponad 50 nowych klientów, w tym połowę z województwa mazowieckiego i wzmocnienie specjalizacji w branży budowlanej oraz transportowej. Kontynuowaliśmy także prace nad narzędziami IT do automatyzacji oraz standaryzacji procesów.	CERTUM pomaga przedsiębiorcom w tworzeniu, wdrażaniu i obsłudze ubezpieczeń. Naszą wiedzą, doświadczeniem oraz skutecznym działaniem likwidujemy niekorzystną nierównowagę pomiędzy ubezpieczycielami a ich klientami. Nasi klienci mogą liczyć na fachowe doradztwo w zakresie identyfikacji i diagnozy zagrożeń, profesjonalnie przygotowane programy ubezpieczeniowe oraz atrakcyjną cenę ubezpieczeń. Wspieramy przedsiębiorstwa w zapewnieniu bezpiecznej ich działalności i rozwoju stosując skuteczne i przewidywalne rozwiązania ubezpieczeniowe. Korzystając z naszych usług, klienci mają dostęp do całego rynku ubezpieczeniowego. CERTUM jest brokerem ubezpieczeniowym i zawsze działa w interesie klientów, a nie ubezpieczycieli, a co więcej, ponosi pełną odpowiedzialność za podejmowane działania. Współpracujemy z kilkudziesięcioma ubezpieczycielami z rynku polskiego oraz londyńskiego dzięki czemu dysponujemy szeroką paletą produktów ubezpieczeniowych. Specjalizujemy się w obsłudze firm budowlanych, transportowych oraz produkcyjnych (w tym produkcja drzewna, mebli i tworzyw sztucznych).
EIB	Wszystkie działające w Polsce zakłady ubezpieczeń oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) zarówno w zakresie ubezpieczeń majątkowych, jak i na życie. Ponadto, dla zapewnienia rozwiązań międzynarodowych oraz w przypadku, gdy oferta lokalna jest niewystarczająca lub mniej konkurencyjna, również te z rynków zagranicznych.	Specjalizacje branżowe: jednostki samorządu terytorialnego, sektor komunalny, podmioty lecznicze, przemysł, budownictwo, transport, handel, usługi, energetyka i górnictwo, IT. Specjalizacje produktowe: ubezpieczenia majątkowe, na życie, zdrowotne, odpowiedzialności cywilnej, techniczne (w tym w szczególności chroniące inwestycje, awaryjne), komunikacyjne, finansowe, profesjonalne (D&O, skarbowe, cybernetyczne, podatkowe). Usługi doradcze m.in. w zakresie przygotowania procedur zarządzania ryzykiem, w tym przygotowania planów ciągłości działania oraz budowania korporacyjnej polityki ubezpieczeniowej.	Uruchomienie Pakietu Ochronnego EIB Bezpieczna Perspektywa wspierającego klientów w czasie pandemii: platforma do przeprowadzania postępowania na ubezpieczenie w formie elektronicznej, szybka ścieżka zawierania polis cybernetycznych, finansowych i skarbowych. Organizacja cyklu webinarów dla menadżerów i pracowników podmiotów leczniczych oraz kadry zarządzającej i służb finansowych przedsiębiorstw i samorządów. Rozszerzenie możliwości pracy zdalnej na wszystkich pracowników, inwestycje w infrastrukturę informatyczną oraz szkolenia i komunikację online.	EIB SA od 26 lat odpowiada za ubezpieczenie niemal tysiąca przedsiębiorstw, podmiotów leczniczych i jednostek samorządu terytorialnego. Zespół 180 specjalistów tworzy rozwiązania chroniące majątek wart ponad 500 mld zł oraz zdrowie i życie ponad 100 tys. osób, co czyni go jednym z największych partnerów zakładów ubezpieczeń. Lider w opracowaniu własnych i bezpiecznych rozwiązań informatycznych pozwalających w sposób zdigitalizowany prowadzić politykę ubezpieczeniową: IMS, IMS Contract, IMS Gwarancje, Flota, mAuto, mSzkoda, benefit4U.

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

<p>Grupa Brokerska Odys</p>	<p>Uniq TU, PZU, PZU Życie, Interrisk TU, Ergo Hestia TU, TUIR Warta</p>	<p>Specjalizacje produktowe: majątek, ubezpieczenia na życie, finansowe, floty, medyczne. Branżowe: przedsiębiorstwa sektorów gospodarowania odpadami, przemysł ciężki, budownictwo i mieszkalnictwo, rolnictwo, handel, ochrona zdrowia, transport i logistyka, jednostki samorządu terytorialnego</p>	<p>Pomimo sytuacji związanej z COVID-19 rok bilansowy 2020 został zakończony zyskiem, spółka uchroniła się przed obciążeniami finansowymi w tym kredytowymi i leasingowymi. Spółka zanotowała wzrost zebranej składki na poziomie 16 proc. w stosunku do roku 2019. Spółka zwiększyła przychody ze sprzedaży o 10 proc. w stosunku do roku 2019. Spółka zwiększyła w roku 2020 zatrudnienie, w tym o 5 osób zwiększyła stan osób uprawnionych do wykonywania czynności brokerskich. Spółka zakończyła sukcesem pełny kolejny rok obrotowy współpracy z partnerem wyłącznym BIB, będącym brokerem ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym. Spółka zwiększyła pod względem składki udział o ponad 15 proc. w stosunku do roku 2019 w postępowaniach przetargowych.</p>	<p>Grupa Brokerska Odys funkcjonuje na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego nieprzerwanie od 1996 r., jako broker w formie spółki kapitałowej w roku 2020 obchodziła 20 urodziny. Rocznie pomaga w likwidacji 1500 szkód, a łączny zbiór składki od instytucji, firm i osób fizycznych wynosi blisko 100 mln zł (dotyczy wszystkich podmiotów wchodzących w skład grupy). Bezpieczeństwo i ochrona danych to priorytet w naszej działalności, realizowany poprzez wprowadzenie zabezpieczeń spełniających wymogi RODO, jak i dostosowanie umów do ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Jako licencjonowany doradca nie tylko dba o swój własny rozwój, ale także aktywnie wspiera liczne inicjatywy społeczne, edukacyjne i akcje charytatywne.</p>
<p>Grupa Brokerska QUANTUM</p>	<p>Grupa PZU, Grupa Hestia, Grupa Warta, Grupa Aviva, Grupa Generali, Grupa Allianz, Uniq, AXA, Compensa, Wiener, Interrisk, Kuke, Euler Hermes, Coface, Collonade, Chubb, Unum</p>	<p>Branże: przemysł mięsny, przemysł spożywczy, przemysł budowlany, przemysł chemiczny, farmacja, IT, dystrybucja, handel i usługi, transport, spedycja, logistyka. Produkty: ubezpieczenia mienia, ubezpieczenie OC, ubezpieczenie D&O, ubezpieczenia OC zawodowej, ubezpieczenie cyber risk, ubezpieczenie karnoskarbowe, OC instytucji finansowej (FIPI), ubezpieczenia finansowe i profesjonalne, ubezpieczenie należności handlowych, ubezpieczenia gwarancyjne, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia medyczne.</p>	<p>12,5 tys. obsługiwanych rocznie umów ubezpieczenia, ponad 1 tys. obsługiwanych rocznie szkód</p>	<p>Grupa Brokerska Quantum powstała w 1998 r. Zatrudnia ponad 70 osób w biurach w Łodzi, Warszawie, Katowicach, Krakowie, Wrocławiu, Płocku, Tarnowie. Wspiera pracę ponad 2 tys podmiotów reprezentujących różne branże i wszelkie formy działalności z terenu całej Polski. Dzięki doświadczeniu i ugruntowanej, stabilnej pozycji na rynku ubezpieczeniowym, dostarcza klientom nowoczesne rozwiązania, budując i wdrażając specjalistyczne programy ubezpieczeniowe sporządzone na podstawie kompleksowej oceny ryzyk zagrażających danemu przedsiębiorstwu. Wprowadzenie rekomendowanych programów gwarantuje kompleksową ochronę przedsiębiorstwa, przy jednoczesnej optymalizacji kosztów ponoszonych na ubezpieczenia.</p>
<p>Howden Donoria</p>	<p>Warta, Ergo Hestia, Grupa PZU, Generali, Uniq, Interrisk, Chubb</p>	<p>Przemysł drzewny, ciężki, FMCG, TSL, IT, sektor finansowy, real estate, sport. Produkty: majątek i OC, bud-mont i gwarancje, flotowe, osobowe, affinity i reasekuracja.</p>	<p>W 2020 r. sfinalizowany został proces rebrandingu w spółce, która działa obecnie pod marką Howden Donoria. Miało to związek z procesem ujednolicania marki, który toczy się w całej globalnej grupie Howden. Proces integracji dwóch czołowych brokerów grupy – Howden i RKH Specjalty – przebiegał bez zakłóceń. Wzrost przychodów o 7 proc. pozwolił Howden Group Holdings w roku obrachunkowym 2019-2020 przekroczyć 1 mld dolarów (777 mln funtów). EBITDA w tym czasie wzrosła o 6 proc., do 223 mln funtów. Uwzględniając przejęcie grupy A-Plan i kolejne, sfinalizowane po zakończeniu minionego roku obrotowego, potencjalne przychody zbliżone są obecnie do 1 miliarda funtów (1,37 mld dolarów). Według wstępnych danych w ostatnim roku obrotowym Howden Donoria, pomimo wpływu epidemii na koniunkturę, nie odnotowała spadku przychodu.</p>	<p>Howden Donoria na rynku brokerskim działa już od 19 lat i plasuje się w pierwszej dziesiątce branżowych rankingów. Jest liderem we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań i produktów ubezpieczeniowych w Polsce. Posiada jedną z największych sieci placówek lokalnych w naszym kraju. Oprócz centrali w Toruniu ma 11 przedstawicielstw w całej Polsce. Grupa zatrudnia ponad 130 pracowników. Howden Donoria od 2014 r. jest częścią międzynarodowej grupy brokerskiej Howden. Międzynarodowa sieć brokerska Howden One, którą tworzą spółki grupy i firmy stowarzyszone, jest już obecna w prawie 90 krajach. Pracuje dla niej ponad 10 tys. specjalistów. To oznacza, że klienci Donorii inwestujący za granicą lub planujący ekspansję, mogą liczyć na jeden, najwyższy standard obsługi, wszędzie tam gdzie eksportują, tworzą lub kupują nowe spółki.</p>

REKLAMA

GRUPA **MAK**

Działamy od 25 lat. Jesteśmy brokerem z wyłącznie polskim kapitałem.

Ponad 100 brokerów codziennie dba o ochronę ubezpieczeniową naszych Klientów w obszarach:

- ubezpieczeń komunikacyjnych
- ubezpieczeń życiowych
- ubezpieczeń majątkowych
- ubezpieczeń finansowych

Zrzeszamy spółki stanowiące czołówkę polskiego rynku ubezpieczeniowego.

makubezpieczenia.pl

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

Inter-Broker	PZU Życie, PZU, Uniqa TU, STU Ergo Hestia, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, InterRisk TU Viena Insurance Group, TUiR Warta.	Spółka Inter-Broker specjalizuje się przede wszystkim w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego – obsługujemy ponad 370 miast, gmin i powiatów na terenie całego kraju, a także przedsiębiorstw rozmaitych branż.	Pomimo faktu, że rok 2020 był szczególnie trudny z powodu pandemii spółka Inter-Broker z właściwą sobie konsekwencją zwiększyła wielkość osiągniętego przychodu i składki przypisanej. Ponadto cross selling zastosowany wobec dotychczasowych klientów spółki przyniósł nad wyraz dobre wyniki. Dzięki temu instrumentowi wdrożyliśmy m.in. w ponad 100 podmiotach Pracownicze Plany Kapitałowe; dodatkowo także udało się sprzedać kilkudziesięciu spośród nich polisy cyber. Ponadto pozyskaliśmy do współpracy ponad 40 zupełnie nowych podmiotów - zarówno samorządów, jak i spółek prywatnych oraz komunalnych. Bardzo ważnym wydarzeniem w minionym roku była także zmiana siedziby spółki. Przedsięwzięcie to, pomijając nawet wyzwania natury logistycznej, jest dowodem stabilności finansowej naszej firmy. Zyskaliśmy nowoczesną przestrzeń biurową o powierzchni ponad 600m ² , o standardach na miarę XXI w. Stanowi to także nie małą mobilizację do dalszego wysiłku pracowników na rzecz dalszego rozwoju spółki. W listopadzie odnowiliśmy także, na podstawie kolejnego audytu, certyfikat jakości ISO, obejmujący świadczenie usług brokerskich oraz procedurę likwidacji szkód.	Inter-Broker działa na polskim rynku od 1998 r. Wówczas, 2 lipca, spółka otrzymała zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Założyciele spółki posiadali już wówczas kilkuletnie doświadczenie w pracy w sektorze ubezpieczeń, uczestnicząc aktywnie w tworzeniu wolnego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w czasie transformacji gospodarczej i ustrojowej naszego kraju. Ten niebagatelny kapitał doświadczenia zapoczątkował w postaci profesjonalizmu i fachowości w obsłudze przedsiębiorstw oraz podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego. Niemal od początków istnienia spółki Inter-Broker bowiem, jej działalność koncentrowała się właśnie wokół tych ostatnich. Wieloletnie doświadczenie w tym zakresie, z którego należałoby przywołać zwłaszcza pierwsze opracowanie i wdrożenie nowatorskich programów ubezpieczeniowych dla Miast Torunia i Poznania, pozwoliło na dogłębne poznanie potrzeb tych podmiotów, co daje gwarancję przygotowania optymalnych programów ochrony ubezpieczeniowej. Obecnie spółka obsługuje kilkadziesiąt jednostek samorządu terytorialnego. Działając w realiach gospodarki rynkowej nieustannie poddawaliśmy jednak dywersyfikacji portfel obsługiwanych klientów, tworząc jednocześnie drugi profil działalności oparty na współpracy z podmiotami gospodarczymi sektora publicznego i prywatnego. W ciągu 20 lat funkcjonowania, poprzez dynamiczny rozwój firma stała się liderem rynku z rozpoznawalną marką. Dzięki niej jest nie tylko odbiorcą, ale także współtwórcą proponowanych przez rynek ubezpieczeniowy rozwiązań.
MAK Ubezpieczenia (Grupa MAK)	Ergo Hestia, PZU, Warta.	Ubezpieczenia komunikacyjne, obsługa flot, ubezpieczenia życiowe, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia finansowe, gwarancje ubezpieczeniowe, zaawansowane rozwiązania insurtech.	-	Grupa MAK to największa i najprężniej rozwijająca się grupa brokerów ubezpieczeniowych na rynku. Działa od blisko 25 lat w oparciu o wyłącznie polski kapitał. Oferuje klientom ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, życiowe i gwarancje ubezpieczeniowe, oraz skrojone na miarę kompleksowe rozwiązania IT. Zespół firmy, składający się obecnie z blisko 350 pracowników – w tym ponad 100 brokerów – prężnie się rozwija, konsekwentnie przyciągając najlepszych profesjonalistów z rynku. To właśnie oni, najwyższej klasy eksperci, wyposażeni w innowacyjne narzędzia informatyczne, stoją za sukcesem MAK. Ekspansja Grupy MAK przyjmuje również wymiar geograficzny – firma działa obecnie na 12 rynkach, w Unii Europejskiej i poza nią, gdzie systematycznie umacniamy swoją pozycję. Strategia firmy: a) pozycja lidera jakości obsługi klientów b) inwestycje w obszar IT i rozwiązania insurtech c) rozwój obszaru likwidacji szkód.
Marsh & McLennan Companies w Polsce	PZU, PZU Życie, TU Allianz Polska, TU Allianz Życie Polska, STU Ergo Hestia, STUnŻ Ergo Hestia, TU Euler Hermes, TUiR Warta, TUnŻ Warta, AIG Europe Limited Oddział w Polsce, GRUPA VIG (InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna, Compensa TU, Compensa TUnŻ, Generali TU, Generali Życie, UNIQA TU, UNIQA TUnŻ, COFACE Oddział w Polsce, Chubb European Group Limited Oddział w Polsce, Pramerica TUnŻ, AXA TU, AXA Życie TU, Atradius Credito y Caucion, KUKI, MetLife TUnŻ.	Specjalizacje: ubezpieczenia majątkowe i OC, ubezpieczenia należności handlowych, ubezpieczenia finansowe i profesjonalne (m.in.: D&O, ryzyka cybernetyczne, fuzje i przejęcia), ubezpieczenia komunikacyjne i rozwiązania dla flot pojazdów / masowe programy ubezpieczeniowe (affinity), gwarancje ubezpieczeniowe, doradztwo związane z szeroko pojętym zarządzaniem zasobami ludzkimi, ubezpieczenia na życie i wypadkowe, programy opieki medycznej, plany emerytalne i oszczędnościowe, usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem/ konsulting w ramach strategii usług finansowych oraz regulacji prawnych, reasekuracja, programy międzynarodowe Branże: paliwowo-petrochemiczna, energetyczna, budownictwo/infrastruktura, instytucje finansowe, sektor publiczny, kolejowa, transport, spedycja, logistyka, przemysł motoryzacyjny, morski, spożywczy, chemiczny, farmaceutyczny, lotniczy, wydobywczy, telekomunikacja i nowe technologie, ochrona zdrowia, centra usług wspólnych.	Ponad 1 300 000 000 zł składki plasowanej brutto. Ponad 1300 pracowników, w tym 140 brokerów ubezpieczeniowych, 16 ekspertów w zakresie reasekuracji. Ponad 2,5 tys. klientów. 5 biur w Polsce: Warszawa, Poznań, Gdańsk, Kraków, Wrocław. Likwidacja ponad 6,5 tys. szkód rocznie. Wartość największej likwidowanej przez zespół szkody (majątkowa oraz utrata zysku) przekracza 2 mld zł. Nowatorskie rozwiązania produktowe, poparte międzynarodowym doświadczeniem.	Marsh jest światowym liderem w zakresie ubezpieczeń i innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem. Każdego dnia ponad 35 tys. ekspertów w ponad 130 krajach na świecie doradza klientom indywidualnym oraz korporacyjnym o różnej wielkości. Mercer jest światowym liderem w zakresie nowoczesnych, opartych na najnowszych technologiach rozwiązań w zakresie szeroko pojętego zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w obszarze wynagrodzeń oraz świadczeń pracowniczych. Marsh oraz Mercer są spółkami zależnymi Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC), Grupy wiodących na rynku dostawców specjalistycznych usług, które obejmują doradztwo i tworzenie nowych rozwiązań w takich obszarach, jak zarządzanie ryzykiem, strategia usług finansowych czy zarządzanie zasobami ludzkimi. Grupa zatrudnia około 76 tys. pracowników na całym świecie, a jej roczne przychody osiągają prawie 17 mld dolarów. W coraz bardziej dynamicznym i złożonym środowisku biznesowym eksperci z Grupy MMC zapewniają klientom wsparcie poprzez projektowanie i dostarczanie innowacyjnych rozwiązań. W skład Grupy wchodzi także: Guy Carpenter – dostawca zaawansowanych rozwiązań w zakresie reasekuracji, które pomagają klientom osiągać zysk i rozwijać ich działalność; oraz Oliver Wyman – doradca klientom z sektora prywatnego oraz rządowego w zakresie strategii usług finansowych i wizerunkowych.
Maximus Broker	PZU na Życie, Uniqa TU, Compensa TU VIG, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, Concordia TU	Obsługa jednostek sektora finansów publicznych, obsługa jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych, obsługa dużych i średnich przedsiębiorstw, programy branżowe na grupowe ubezpieczenia na życie, OC zawodowe dla funkcjonariuszy publicznych, ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży, programy specjalne na ubezpieczenia środowiskowe.	W 2020 r. definitywnie zakończył się proces sądowy z prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Sąd Najwyższy oddalił kasację prezesa UOKiK w sprawie Maximus Broker i tym samym oczyścił Maximus Broker ze wszystkich pomówień i zarzutów. Maximus Broker po raz ósmy został laureatem nagrody Quality International 2020 i otrzymał Złote Godło w kategorii QI Services za usługi najwyższej jakości. W 2020 r. firma otrzymała także kolejną Gazetę Biznesu. Jest to już 8 wyróżnienie potwierdzające jej dynamiczny rozwój. Spółka znacznie poszerzyła również portfel obsługiwanych klientów, w szczególności spółek komunalnych.	Maximus Broker została utworzona w 2001 r. i jako jedyny broker w Polsce od samego powstania specjalizuje się w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych. Posiada wieloletnie doświadczenie, wiedzę oraz rozwiązania organizacyjne gwarantujące sprawne przygotowanie oraz obsługę programu ubezpieczenia, w tym obsługę związaną z likwidacją szkód. Od 20 lat towarzyszy klientom przy prowadzeniu różnorodnej działalności, na polu wielu branż z dziedziny usług, przemysłu oraz administracji publicznej. Zapewnia klientom bezpieczeństwo i pełen komfort funkcjonowania. Inwestuje nie tylko w ludzi stanowiących jej największy potencjał, ale również w nowości technologiczne ułatwiające wzajemną komunikację i dostęp do naszych zasobów. Firmie udało się stawić czoła nawet najbardziej skomplikowanym wyzwaniom. Dla pełnego zadowolenia klientów zatrudnia fachowców, którzy na bieżąco doskonalą się poprzez cykl szkoleń.
Mentor	Aviva TUnŻ., Generali Życie TU, InterRisk TU, PZU, PZU Życie, STU Ergo Hestia, TU InterRisk, TUnŻ Warta, TUiR Warta, TUW PZUW	Ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia budowlano-montażowe, ubezpieczenia lotnicze, ubezpieczenia finansowe, ubezpieczenia D&O, cyber, ryzyk finansowych, ubezpieczenia podmiotów leczniczych, ubezpieczenia rolne, ubezpieczenia branży turystycznej, ubezpieczenia masowe, współpraca międzynarodowa, programy emerytalne, gospodarka odpadami	Utworzenie Biura Rozwoju Benefitów Pracowniczych i marki Mentor Benefit, które oferuje wsparcie w dostosowaniu polityki benefitowej pracodawców poprzez audyt funkcjonujących rozwiązań, ich przebudowę i poszukiwanie produktów odpowiadających potrzebom i możliwościom klienta. Nagroda za projekt aplikacji mobilnej do przeprowadzania audytów bezpieczeństwa MRC Mentor Risk Control w konkursie „100 najlepszych projektów na zwiększenie poziomu cyfryzacji w firmie”. Nagrodę przyznała Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ze środków finansowanych z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Aplikacja może być narzędziem wspierającym proces oceny ryzyka, dzięki czemu możliwe będzie uzyskanie ubezpieczenia dla trudnych branż, dla których obecnie bywa to niemożliwe. Przyznanie Mentorowi przez BCC tytułu Ambasador Polskiej Gospodarki 2020 w kategorii „Najwyższa Jakość”. Utworzenie, wspólnie z MedRisk, programu MedWeb#SZKOLENIA w obsługiwanych podmiotach leczniczych, który realizowany był od jesieni 2020 r.	Mentor działa jako broker ubezpieczeniowy od 1994 r. i jest spółką z całkowicie polskim kapitałem. Firma świadczy usługi kompleksowo, poczynając od analizy, doradztwa, po wybór najkorzystniejszej oferty dla klienta. Aktywnie uczestniczy także w procesie likwidacji szkód ubezpieczeniowych. Obecnie w jej strukturach działa ponad 20 wyspecjalizowanych biur brokerskich. Na szczególną uwagę zasługują szereg portali dostępnych w trybie online, które maksymalnie upraszczają proces zawierania umów ubezpieczenia dla określonych branż. Mentor działa zasadniczo na rynku polskim, ale obsługuje także podmioty na całym świecie, współpracując z partnerami zagranicznymi. Jest również członkiem europejskich i światowych stowarzyszeń i organizacji branżowych. Firma zatrudnia obecnie 254 pracowników, z których ponad 150 posiada licencje brokerskie. Ich działania wspierają dyplomowani prawnicy, ekonomiści, specjaliści z dziedziny IT oraz likwidacji szkód i zamówień publicznych.

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

Nord Partner	TUIR Warta, PZU, PZU Życie, STU Ergo Hestia, TUW Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, Vienna Insurance Group (Compensa, InterRisk, Wiener, Vienna Life)	Specjalizacje: majątek, komunikacja, floty, OC ogólne, D&O, OC zawodowe, na życie. Branże: branża finansowa (leasingi), energetyka, branża chemiczna, jednostki samorządu terytorialnego, firmy transportowe, przemysł.	Silna pozycja Nord Partner na rynku usług brokerskich pozwoliła spółce na stabilne funkcjonowanie w dobie pandemii koronawirusa. W roku 2020 zainicjowaliśmy działania zmierzające do zabezpieczenia funkcjonowania spółki w niepewnych czasach społeczno-gospodarczych. Firma udoskonaliła systemy IT w celu zapewnienia klientom najlepszej obsługi dostosowanej do ich aktualnych potrzeb. Zmieniono model funkcjonowania biur w celu optymalizacji jakości współpracy z kontrahentami, nie zapominając przy tym o bezpieczeństwie i komforcie pracowników. Zaangażowanie i rozwój firmy zostały docenione przez kapitułę konkursu Diamenty Top Industry, która przyznała Nord Partner wyróżnienie w kategorii Doradca Roku 2020. Ponadto w ramach struktur Grupy Nord – w spółce Nord Re powołany został nowy prezes zarządu. Od listopada 2020 r. funkcję tę pełni Sebastian Błaszkiwicz.	NORD Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Od 20 lat zapewnia klientom najwyższą jakość usług, którą cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmy i instytucje, które zaufały wiedzy i doświadczeniu. W celu zapewnienia klientom usług na najwyższym poziomie, gwarantuje opiekę wyspecjalizowanego zespołu profesjonalnych brokerów o wieloletnim doświadczeniu. Dokłada wszelkich starań, by prowadzona działalność najlepiej wpisywała się w oczekiwania oraz wymagania klientów. Dla zapewnienia najlepszej opieki oraz komfortu bliskiej współpracy, jako jedyny broker na rynku oddaje do dyspozycji klientów ogólnopolską sieć oddziałów, zlokalizowanych w 23 placówkach na terenie całego kraju.
Polish Brokers Group	PZU, PZU Życie, Ergo Hestia, Generali Życie, Unum,	Ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia kosztów leczenia, pakiety medyczne, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia Cyber, D&O, PPE, ubezpieczenia majątkowe, OC zawodowe.	W 2020 r. nastąpił dynamiczny rozwój spółki zwiększający obroty spółki o kilkadziesiąt procent. Firma zwiększyła również adekwatnie zatrudnienie, starannie selekcionując kandydatów spośród brokerów z wysokimi kwalifikacjami w większości z renomowanych międzynarodowych firm. Zmienił się również skład udziałowców. Do ich grona dołączyli Alexander Konopka i Maciej Majewski. Wcześniej byli oni członkami zarządu największego brokera w Polsce.	Polski broker ubezpieczeniowy wyspecjalizowany w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach komunikacyjnych, OC oraz liniach specjalistycznych min D&O czy Cyber. Zespół posiada wieloletnie doświadczenie w pracy dla największych międzynarodowych brokerów, towarzystw ubezpieczeniowych oraz dostawców usług medycznych. Siłą firmy jest połączenie olbrzymiego doświadczenia zawodowego z niezwykle elastycznością działania, które gwarantuje dostarczenie usługi brokerskiej na najwyższym poziomie.
Polska Kancelaria Brokerska	PZU, ALLIANZ, WARTA, ERGO HESTIA, UNIQA, AXA, AVIVA, ACE, COMPENSA, EUROPA, GENERALI, EULER HERMES, INTER POLSKA, INTERRISK, KUKE, LINK4, NATIONALE-NEDERLANDEN, SIGNAL IDUNA, AIG EUROPE, ATRADIUS CREDIT INSURANCE, BALCIA INSURANCE, CHUBB EUROPEAN, COLONNADE INSURANCE, WIENER, TUW TUZ, TUW TUW	Zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki/finanse, służba zdrowia, administracja państwowa, lotnictwo, morska, handel i usługi.	Polska Kancelaria Brokerska jest ambasadorem programu "Tarcza brokerska 1.0", organizowanego przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce; Utrzymanie pozycji lidera rynku ubezpieczeniowego, wyrażone po raz czwarty tytułem Rekina przyznanym przez "Miesięcznik Ubezpieczeniowy". Wdrożenie ponad 150 tys. uczestników PPK w ramach usług doradczych. Rozbudowa systemów i działu IT, wdrożenie rozwiązań wspomagających zdalną obsługę klienta w związku z pandemią. Rozszerzenie katalogu produktów ubezpieczeniowych dla branży logistyczno-spedycyjnej, przemysłowej, zarządców nieruchomości i spółdzielni mieszkaniowych.	Polska Kancelaria Brokerska od ponad 20 lat pod zarządem Pawła Janczaka oferuje na rynku ubezpieczeniowym profesjonalny serwis brokerski, który zagwarantował jej status uznanego i niekwestionowanego lidera branży. Na co dzień PKB zarządza ryzykiem ubezpieczeniowym tysięcy firm z różnych sektorów gospodarki. Jest uznanym pośrednikiem wśród zarządców nieruchomości, przedstawicieli sektora publicznego, transportu czy przemysłu, głównie za sprawą rzetelnego doradztwa, wszechstronnej znajomości produktów i rynku, rekomendowaniu najlepszych nowatorskich rozwiązań i skutecznej likwidacji szkód. Zawsze po Twojej stronie to misja PKB, którą w każdym swoim działaniu realizuje kilkudziesięcioosobowy team, stanowiąca kluczowy element zarówno we współpracy z klientami, partnerami, jak i w relacjach wewnątrz organizacji. Dzięki progresywnemu zarządzaniu firmą Polska Kancelaria Brokerska dzisiaj może pochwalić się licznymi wyróżnieniami i nagrodami, m.in. I miejsce w Rankingu Brokerów z polskim kapitałem czy też prestiżowym tytułem Rekina „Miesięcznika Ubezpieczeniowego” przyznanym już po raz czwarty. Ponadto PKB dysponuje nowoczesnymi systemami IT w zakresie oceny ryzyka, dając zakładom ubezpieczeń poczucie współpracy z solidnym partnerem, a klientom, że pracują z brokerem, który jest zawsze po ich stronie.

REKLAMA



87-100 Toruń, ul. Lubicka 16
tel. 56 651 43 00, 654 76 97
fax 56 651 43 01
torun@np.com.pl

**BROKER
UBEZPIECZENIOWY**

Nord
PARTNER

Nord Partner to:

- zespół ludzi, dla których Klient i jego potrzeby są najważniejsze,
- doświadczeni brokerzy o wysokich kwalifikacjach i wiedzy,
- pracodawca godny zaufania, odpowiedzialny, zaangażowany społecznie,
- marka doceniana przez Klientów i partnerów biznesowych, obecna w branży energetycznej, finansowej, transportowej.

Ponad 20 lat dbamy o bezpieczeństwo naszych Klientów.



BIURO ZARZĄDU
01-230 Warszawa
ul. Skierniewicka 14
tel. 22 507 80 80, 646 44 18
fax 22 646 44 53
warszawa@np.com.pl



www.nordpartner.pl

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

Rożek Brokers Group	AXA Ubezpieczenia TUiR, TUiR WARTA, Aviva TUO, GENERALI TU, STU ERGO HESTIA, PZU	Ubezpieczenia: OC zawodowej, odpowiedzialności cywilnej, finansowe (gwarancje ubezpieczeniowe), majątkowe. Kluczowe branże: inwestycyjno budowlana w szczególności projektanci, inwestorzy, wykonawcy, automotive i spożywcza w szczególności o zasięgu międzynarodowym. Dedykowane Programy Ubezpieczeniowe.	Wzrost plasowanej składki o 7 proc. r./r. oraz ilości klientów o 11 proc. (ponad 700 obsługiwanych firm). Zmiany organizacyjne, w tym wzmocnienie i ujednoczenie struktury biur. Rozwój, rozbudowa i wdrożenie systemów informatycznych ukierunkowanych na dystrybucję ubezpieczeń online. Rozwój współpracy i poszerzenie listy partnerów na rynku Lloyds.	Rożek Brokers Group prowadzi działalność brokerską od prawie 25 lat. Założona przez Bernarda Rożek, jest aktualnie największą Polską firmą rodzinną na rynku brokerskim, prowadzoną i zarządzaną w 100 proc. przez rodzinę Rożek. Prowadzi działalność w biurach w Sandomierzu i Tychach, zatrudniając 20 specjalistów, w tym 11 brokerów. Specjalizuje się w ubezpieczeniach podmiotów gospodarczych, w tym w szczególności ubezpieczeniach Odpowiedzialności Cywilnej. Największą grupą klientów są podmioty z sektora inwestycyjno-budowlanego na czele z największym indywidualnie obsługiwanym portfelem projektantów i architektów na rynku. Znaczącą grupą klientów są też podmioty prowadzące działalność produkcyjną również na rynkach międzynarodowych. Dodatkowym wsparciem dla klientów Rożek Brokers Group jest niewątpliwie współpraca z rynkiem Lloyds, co daje możliwość zapewnienia klientom ochrony dla nietypowych i skomplikowanych ryzyk.
Spółdzielnia Conecto Broker	Grupa PZU, Grupa Hestia, Grupa Warta, Grupa VIG, Grupa Uniqa	Produkty: majątek i MSP, OC działalności, finansowe, floty i transport, życiowe i zdrowotne, kredyty kupieckie. Branże: transport i spedycja, samorządy, rolnictwo, budownictwo, administracja, mieszkalnictwo.	Przyłączenie 6 nowych kancelarii brokerskich, dzięki czemu spółdzielnię na koniec 2020 r. tworzyło już 31 kancelarii brokerskich z terenu całego kraju z przypisem składek na poziomie blisko 300 mln. Rozpoczęte prace w zakresie budowy centralnego zespołu likwidacji szkód, programów ubezpieczeniowych oraz digitalizacji i standaryzacji procesów sprzedażowych.	CONNECTO BROKER to połączenie niezależnych brokerów ubezpieczeniowych reprezentujących polski kapitał, którzy skonsolidowali zasoby, zróżnicowane doświadczenia oraz kompetencje, by oferować lepszy i szerszy serwis w zakresie ochrony ubezpieczeniowej, wzmocnić pozycję negocjacyjną wobec ubezpieczycieli i skuteczniej reprezentować klientów. Synergia potencjałów grupy przekłada się na uzyskanie skuteczności oraz możliwości charakteryzujących dotychczas największe, głównie zagraniczne podmioty brokerskie. CONNECTO BROKER oferuje dziś przedsiębiorcom bezprecedensowe praktyczne doświadczenie w zakresie wszystkich rodzajów ubezpieczeń i branż, dedykowane zespoły zadaniowe wybitnych specjalistów, potencjał 150 licencjonowanych brokerów, realne możliwości negocjacyjne wobec TU skutkujące efektywnymi programami i konkurencyjnymi stawkami, a także rozbudowaną, siecią strukturą gwarantującą sprawny serwis, obsługę polis i likwidację szkód w Polsce oraz poza granicami kraju.
WDB Brokerska Grupa Ubezpieczeniowa	PZU, PZU Życie, InterRisk TU, STU Ergo Hestia, TUiR Warta, Compensa TU, Compensa Życie, Uniqa TU, Generali Życie, AXA Ubezpieczenia, AXA Życie TU, AVIVA TUO	Sektory (wszystkie branże): produkcja, usługi, TSL, rent-a-car, mieszkalnictwo, edukacja, administracja państwowa, użyteczność publiczna, nowoczesne technologie, inwestycje, OZE. Specjalizacje: ubezpieczenia mienia, techniczne, transportowe, odpowiedzialności cywilnej (ogólnej, zawodowej, za produkt z włączeniem product recall), komunikacyjne, finansowe (w tym m.in. W&I, M&A), utraty dochodu (B&I), D&O, skarbowe, grupowe programy ochrony życia i zdrowia, NNW dzieci i młodzieży, ubezpieczenia nietypowe, ryzyka trudne z opcją wyjścia z zapytaniem o ochronę na rynek międzynarodowy, digitalizacja grupowych programów ubezpieczeniowych.	Dołączenie do PIB Group – jednej z największych w Europie, niezależnych grup brokerskich, która łączy ponad 30 wyspecjalizowanych i doświadczonych pośredników ubezpieczeniowych z Wielkiej Brytanii, Irlandii, Niemiec i Polski. Utrzymanie portfela, a także pozyskanie nowych klientów i wzrost zatrudnienia, pomimo pandemii oraz obowiązujących restrykcji. Uruchomienie nowoczesnej formuły wdrożeń i obsługi programów ubezpieczeń grupowych, 100 proc. online. Uruchomienie dedykowanego serwisu informacyjnego dla klientów z sektora mieszkalnictwa. Realne wsparcie klientów w potrzebie poprzez uruchomienie w pandemii #PogotowieBrokerskie. Wdrożenie i doskonały odbiór „Panorama Risk Perspective” – innowacyjnego podejścia do współpracy z klientami opartego o ideę rozszerzonej wartości i kompleksowej pracy z ryzykiem towarzyszącym działalności klientów.	WDB to jeden z największych polskich brokerów ubezpieczeniowych. Spółka przez lata wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze podmiotów gospodarczych, jednostek administracji państwowej, użyteczności publicznej, a także szeroko pojętego rynku mieszkalnictwa. Posiada dedykowany zespół mobilnych brokerów branżowych oraz własny system CRM, który ułatwia klientom bieżącą obsługę ochrony ubezpieczeniowej. Kluczowe wyróżniki WDB to m.in.: wieloletnie doświadczenie we współpracy z podmiotami gospodarczymi, możliwość budowania rozwiązań z największymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, ekspozycja na międzynarodowy rynek ubezpieczeniowy, duża siła negocjacyjna, zdolność do wykorzystywania nowoczesnych technologii w optymalizacji ubezpieczeniowej, kompleksowe wsparcie. W ramach współpracy kompleksowej klienci WDB mogą liczyć na wsparcie w pracy z szeroko pojętym ryzykiem, zarówno na poziomie skutecznej prewencji, jak i dedykowanej ochrony ubezpieczeniowej.
Willis Towers Watson Polska	ALLIANZ, AVIVA, COMPENSA, ERGO HESTIA, GENERALI, INTERRISK, PZU UNIQA, WARTA, WIENER	Banki i instytucje finansowe, przedsiębiorstwa, instytucje publiczne, energetyka i zasoby naturalne, transport, branża motoryzacyjna, budownictwo i nieruchomości, branża spożywcza, grupy zawodowe, sieci handlowe i dystrybucja, technologia, media i komunikacja, przetwórstwo przemysłowe.	W związku z pandemią COVID-19 firma podjęła następujące działania: przejście na system pracy zdalnej dla przeważającej większości pracowników, upraszczanie procesów przyjmowania do ubezpieczenia, opracowanie dokumentu i organizacja serii webinarów dla klientów dotyczących ważnych aspektów ubezpieczeniowych pod kątem zagrożeń związanych z epidemią. Ponadto: wdrożenie rozwiązań wewnętrznych lokalnych mających na celu usprawnienie procesów w organizacji, a co za tym idzie jeszcze efektywniejszą obsługę klienta i optymalizację w zakresie kontroli jakości, rozwój działalności lokalnej w zakresie opracowywania planów ciągłości działania i ogłoszenie na poziomie globalnym rozpoczęcia procesu połączenia Willis Towers Watson z Aon.	Willis Towers Watson jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych działającym na polskim rynku od 1987 r., zaś na rynku światowym od 1828 r. Stawia na ciągły rozwój oraz innowacje, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im nie tylko stawić czoła wyzwaniom współczesnego świata takim jak wzrost cyberprzestępczości, rosnąca odpowiedzialność członków władz spółek czy pandemia. Proponowane rozwiązania oraz narzędzia umożliwiają również skuteczną optymalizację polityki ubezpieczeniowej klientów zarówno pod kątem budżetu jak i globalnego spojrzenia na ryzyko. Takie szerokie spojrzenie jest szczególnie ważne w aktualnej sytuacji rosnących stawek ubezpieczeń oraz bardziej selektywnego podejścia do przyjmowania ryzyka przez ubezpieczycieli. Dodatkowo firma ma ogromne, potwierdzone liczbami doświadczenie we współpracy z rynkiem ubezpieczeniowym polskim i zagranicznym, co przekłada się na znajdowanie najlepszych rozwiązań w zakresie transferu ryzyka.

JUŻ ZA TYDZIEŃ SPECJALNY RAPORT



ZAINTERESOWANYCH WSPÓŁPRACĄ ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:
a.prasowska@gazetafinansowa.pl • a.piekarska@gazetafinansowa.pl

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

Nie oszczędzajmy na rozszerzeniach w ubezpieczeniach flotowych

Mimo stabilizacji cen ubezpieczeń komunikacyjnych, właściciele flot konsekwentnie dążą do obniżenia składki. Do oszczędności należy podchodzić ostrożnie, żeby w pogoni za lepszą ceną nie zrezygnować z kluczowych dla flot elementów ochrony – rozszerzeń, pozwalających na ustalenie indywidualnych stawek napraw czy likwidację szkód umyślnych. Średnia wartość szkody z OC to 7 tys., a z AC 6 tys. zł, czyli kilkukrotnie więcej niż średnia cena polisy.

Piotr **Podborny**

dyrektor biura ubezpieczeń klientów korporacyjnych, EIB

W jaki sposób i ile można oszczędzić na składce za polisy OC i AC? To pytanie od lat jest pierwszym, które pojawia się w głowie właścicieli pojazdów wraz z końcem okresu ubezpieczenia. Zadają je sobie zarówno modelowi Kowalska i Kowalski, jak i przedsiębiorcy, właściciele flot czy osoby zarządzające firmą przewozową lub transportem publicznym. Oszczędności powinniśmy jednak planować rozsądnie, szczególnie jeżeli zarządzamy dużą liczbą pojazdów. Zdaję sobie sprawę, że wydatek na ubezpieczenie potrafi być istotną pozycją w kosztach operacyjnych floty. Nawet teraz, kiedy w ostatnich 2-3 latach ceny ubezpieczeń komunikacyjnych ustabilizowały się, a nawet można dostrzec nie-

wielką tendencję spadkową. Przewoźnicy i właściciele flot borykają się jednak ze znacznie zmniejszoną skalą przychodów, stąd też chęć oszczędności również na ubezpieczeniach wydaje się zachowaniem oczywistym. Na ochronie nie warto jednak oszczędzać. Co więcej, w umowie ubezpieczenia dla floty mogą być uwzględnione niektóre zdarzenia i okoliczności, które co do zasady są wyłączone spod ochrony w warunkach standardowych polis. Wiąże się to oczywiście z wyższą składką, ale ta dodatkowa kwota jest nieporównywalnie niższa od ewentualnych skutków finansowych wypadków, które przy braku ubezpieczenia trzeba pokryć z własnej kieszeni. Dlatego warto rozważyć zakup polisy o kilka procent droższej, oszczędzając być może w przyszłości dzięki temu miliony. Warto pamiętać, że średnia wartość szkody z wypadku komunikacyjnego wynosi niemal 7 tys. zł dla

ryzyka OC posiadacza pojazdu mechanicznego i blisko 6 tys. zł dla ryzyka AC, jak wynika z analiz Polskiej Izby Ubezpieczeń. Wartość szkód wyrządzanych przez pojazdy ciężarowe czy autobusy potrafi być jednak wielokrotnie wyższa!

Obszary ochrony, które warto negocjować

1. Zdarzenia umyślne

Jednym z podstawowych wyłączeń ochrony dla ubezpieczeń dobrowolnych (np. AC), czyli sytuacji, w której ubezpieczyciel nie zgodzi się na likwidację szkód z ubezpieczenia, są zdarzenia umyślne. Jednak w przypadku ubezpieczeń dla flot można taką ochronę uwzględnić. Dlaczego? Ubezpieczyciele zdają sobie sprawę, że w firmie, gdzie mamy kilkudziesięciu, czy wręcz kilkuset kierowców, nie można wykluczyć, że któryś z nich nie będzie prowadził pojazdu zbyt brawurowo lub doprowadzi do wypadku w wyniku zaniedbania. Dlatego w toku negocjacji można zapewnić przedsiębiorstwu zabezpieczenia na taki wypadek.

2. Utrata uprawnień

Podobnie wygląda sytuacja z utratą prawa do prowadzenia pojazdów. Może przykładowo dojść do tego, że kierowca straci uprawnienia za przekroczenie prędkości samocho-

dem prywatnym i nie poinformuje o tym pracodawcy, a w międzyczasie spowoduje kolizję w trakcie kursu służbowego. Zabezpieczając się od takich sytuacji, trzeba jednak pamiętać, że zazwyczaj ubezpieczyciel godzi się na ochronę tylko przez jakiś czas – limit dni od odebrania uprawnień (np. miesiąc). Może też dojść do sytuacji, gdy kolizję na terenie firmy spowoduje pracownik zaplecza technicznego, który nie miał w ogóle uprawnień do prowadzenia danego pojazdu. W takim przypadku można się umówić z towarzystwem ubezpieczeń na honorowanie pozwoleń wewnętrznych do poruszania się na obszarze zamkniętym. Pamiętajmy, że podstawą skutecznego ubezpieczenia jest dialog z ubezpieczycielem, który z mojego doświadczenia zazwyczaj kończy się porozumieniem i warunkami ochrony, z których obie strony są zadowolone.

3. Warunki likwidacji szkód

Ważnym elementem umowy ubezpieczenia, który także można negocjować, są warunki likwidacji szkód. Owszem, będzie to zapewne dodatkowy koszt, ale ostatecznie szybka likwidacja szkód może być korzystniejsza od niższej składki, także finansowo. Czasem warto postawić na swoim już w zapytaniu kierow-

wanym do ubezpieczyciela lub w SIWZ w przypadku jednostek publicznych. Na co można się umówić z ubezpieczycielem? Na uproszczone procedury dla szkód do określonej wartości, indywidualne stawki za części zamiennie, bo ubezpieczony ma umowę z dostawcą, czy na cenę robocizgodziny, gdy samodzielnie prowadzimy naprawy. W dobie pandemii ważne też są narzędzia do zdalnej likwidacji szkód. Im więcej systemów wewnętrznych uda nam się zintegrować z narzędziami ubezpieczyciela, tym większa szansa, że naprawy przebiegną sprawniej, a odszkodowanie szybciej trafi na nasze konto. Połączenie naszych baz danych z tymi zarządzanymi przez ubezpieczyciela może też wpłynąć na ostateczną cenę polis.



Warto rozważyć zakup polisy o kilka procent droższej, oszczędzając być może w przyszłości dzięki temu nawet miliony.

Sukces mimo przeszkód



Z **Mariuszem Muszyńskim**, prezesem zarządu **WDB S.A.**, rozmawiała **Katarzyna Mazur**

twy rok. Mimo to, dzięki wyteżonej pracy całego zespołu, osiągnęliśmy wyniki lepsze niż w 2019 r.

Jakie elementy Państwa oferty sprawiły, że tak się stało?

Jak wspominałem wcześniej, skupiliśmy się bardzo mocno na relacjach z obecnymi klientami, utrzymując serwis na najwyższym poziomie. W tym samym czasie uruchomiliśmy działania, których celem było docieranie do nowych klientów. Dodatkowo wdrożyliśmy Pogotowie Brokerskie, które wspierało i nadal wspiera profesjonalną poradą przedsiębiorców w potrzebie. Duże zainteresowanie wzbudza nasza koncepcja pod marketingową nazwą „Panorama Risk Perspective”, która poprzez szeroką pracę z ryzykiem obecnym w działalności naszych klientów dostarcza unikalne rozwiązania integrujące skuteczną prewencję z dedykowaną ochroną ubezpieczeniową. Sukces w pozyskiwa-

niu nowego portfela klientów to zasługa świetnego i zmotywowanego zespołu handlowego WDB, który jest wspierany przez nasz wewnętrzny dział marketingu i wsparcia sprzedaży.

Jakie narzędzia musieliście wykorzystać, żeby realnie wesprzeć swoich klientów choćby na poziomie komunikacyjnym?

Kluczowe były elastyczność zespołu oraz motywacja do przesunięcia działań z off- do online. W kwestii narzędzi wyszliśmy przede wszystkim od oczekiwań naszych klientów i partnerów, wdrażając rozwiązania umożliwiające nam elastyczne działanie, m.in. systemy do wideokonferencji oraz organizowania spotkań szkoleniowych.

Co było największym wyzwaniem dla Państwa organizacji w kontekście codziennego prowadzenia biznesu w czasie pandemii i wprowadzonego reżimu sanitarnego?

To czego nam najbardziej brakowało, to spotkania na żywo

z klientami i naszymi partnerami biznesowymi z towarzystw ubezpieczeniowych.

Jak innowacyjne rozwiązania zmieniają rynek usług brokerskich? Jakie konkretne rozwiązania zastosowane w Państwa firmie postrzegacie jako znaczące?

Rynek brokerski bardzo mocno się dygitalizuje. Radzenie sobie z tym zjawiskiem to część naszego firmowego DNA. Rozumiemy innowacyjnych przedsiębiorców i potrafimy tworzyć dla nich rozwiązania ubezpieczeniowe, dzięki którym budują własną przewagę konkurencyjną. Posiadamy obecnie kilka projektów technologicznych. Jednym z nich jest projekt masowej sprzedaży ubezpieczeń dla branży działającej w odnawialnych źródłach energii. Po dołączeniu do PIB Group zyskałoby dostęp do bardzo ciekawych technologicznych rozwiązań z rynku brytyjskiego. Poprzez relacje w Grupie mamy również możliwość współpracy z doświadczonym brokerem reasekuracyjnym z Monachium, co

stanowi dodatkową wartość dla naszych klientów, np. z sektorów budownictwa bądź dużych inwestycji w ramach OZE.

Jakie ubiegłoroczne decyzje, przedsięwzięcia, uważacie Państwo za najbardziej istotne dla swojej organizacji? W jaki sposób wpłynęły one na funkcjonowanie firmy w najbliższym czasie, a jak długofalowo?

W listopadzie 2020 r. dołączyliśmy do międzynarodowej PIB Group, za którą stoją dwa potężne fundusze private equity, z aktywami na łącznym poziomie niemal 300 mld dolarów. Dzięki temu mamy możliwość uczestniczenia w konsolidacji rynku brokerskiego zarówno w Polsce, jak i regionie CEE. Posiadamy własny zespół M&A, wspierany doświadczonymi kolegami z PIB Group oraz sprawdzonych doradców do realizacji DD finansowego i prawnego. Wszystko to pozwala nam wierzyć, że w najbliższych latach odegramy istotną rolę w konsolidacji branży brokerskiej w Polsce i w Europie Środkowo-Wschodniej.

Jak Pandemia odbiła się na Państwa biznesie?

Od początku walki z wirusem bardzo sprawnie przeszliśmy na pracę zdalną. Fantastyczny zespół, pomimo nowych warunków działania, skutecznie utrzymał najwyższe standardy serwisu. Obojętne restrykcje i ograniczenia nie przeszkodziły nam również w sprzedaży. Dzięki odpowiednim narzędziom i pomysłom skutecznie pozyskaliśmy kilku nowych klientów, a pośród nich rynkowych liderów w swoich branżach. Przy tym wszystkim zrealizowaliśmy z sukcesem kluczowy dla WDB proces inwestycyjny, w wyniku którego dołączyliśmy do brytyjskiej PIB Group. Reasumując, to nie był ła-

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU

Nowoczesne technologie wsparciem dla rozwoju rynku brokerskiego

W branży brokerskiej trwa automatyzacja procesu obsługi klienta, którego celem jest zwiększenie efektywności. Inwestycje w nowe technologie pozwolą nam odciążać brokerów jako ekspertów i umożliwią im skupienie się na pracy merytorycznej i analitycznej, na którą powinni poświęcić więcej czasu. Analiza potrzeb klienta i przedstawianie najlepszych możliwych rozwiązań ubezpieczeniowych – to nasze główne zadania.



Dominik Stachewicz

członek zarządu, Howden Donoria

Obszar, w którym coraz większą rolę odgrywać będą nowe technologie, to obsługa powtarzalnych czynności, czyli płatności składek, zmiany składki czy aneksowanie polis. Tu o przewadze konkurencyjnej będzie decydować nie tylko sama automatyzacja procesu, ale również możliwość łączenia się aplikacji, w których pracują broker, klient i zakład ubezpieczeń. Cel to automatyzacja wymiany danych. Przykładem może być sprzedaż przez klienta jednego pojazdu z ubezpieczonej floty pojazdów. Dotychczas w tradycyjny sposób wysyłano kopię umowy, dyspozycję zwrotu składki, przekazywano informację do zakładu i tworzono aneks. Później dopiero zakład ubezpieczeniowy zwracał składkę. Cały proces jest czasochłonny, rodzi wiele problemów i angażuje wiele osób

w trakcie wyjaśniania sprawy. Teraz możemy sobie wyobrazić, że dzięki automatyzacji tego unikniemy, a potwierdzenia będą generowane automatycznie. Przyniesie to istotne oszczędności czasu, nie tylko u brokerów, ale i u klientów czy w zakładach ubezpieczeniowych.

Automatyzacja procesów

Sporo do zrobienia jest w obszarze automatyzacji procesu zapytań ofertowych na linii broker – zakład

ubezpieczeniowy. Dziś proces ten w większości jest jeszcze manualny. Widać już jednak na horyzoncie możliwość zapytania brokerskiego i przesłania automatycznej oferty przez ubezpieczyciela. Nie tylko przy tzw. prostych ryzykach w ubezpieczeniach komunikacyjnych, ale również przy bardziej skomplikowanych produktach, jak ubezpieczenie osobistej odpowiedzialności osób zarządzających przedsiębiorstwami (D&O), Cyber czy OC Zawodowe, gdzie produkty stają się coraz bardziej wystandaryzowane. W niedalekiej przyszłości może to także dotyczyć programów ubezpieczeń flotowych, majątkowych czy osobowych. Dużym wsparciem w tym procesie jest możliwość dokonywania zdalnej oceny ryzyka przez powołanych do tego inżynierów. Wystarczy dostęp do danych oraz kon-

takt zdalny z osobami zarządzającymi ryzykiem po stronie brokera i klienta. Brokerzy powinni też coraz szerzej korzystać z dostępu do zasobów typu Big Data, które mają istotny wpływ na uatrakcyjnienie oferty dla klientów. Z jednej strony pozyskując dane online o ryzyku, poprzez zastosowanie czujników mierzących parametry i analizę w czasie rzeczywistym przez inżynierów zarządzania ryzykiem. Z drugiej – analizując dane szkodowe w ujęciu branżowym lub globalnym. Na polskim rynku kilka zakładów ubezpieczeniowych już oferuje takie rozwiązania, ale prawdziwym przełomem będzie usługa oferowana klientom bezpośrednio przez brokerów. Brokerzy posiadający dostęp do danych i potrafiący je analizować będą w stanie uzyskać niestandardowe oferty, co przez cały czas będzie ich odróżniało od agentów, sprzedają-

cych standardowe produkty zakładów ubezpieczeniowych.

Kolejnym ważnym obszarem, w którym broker wspiera swoich klientów, jest proces likwidacji szkód. Tu również upatrujemy możliwości wprowadzenia automatyzacji oraz dostępu do danych na różnych poziomach – zarówno po stronie klienta, jak i zakładu ubezpieczeniowego. Dzięki temu sam proces likwidacji szkód może ulec znacznemu skróceniu, co bezpośrednio wpłynie na jakość oferowanej usługi nie tylko brokera, ale również zakładu, co w dłuższym okresie wpłynie na wzrost zaufania do środowiska ubezpieczeniowego.

Najważniejszy jest człowiek

Inwestycje w nowe technologie zmienią naszą branżę i znacząco poprawią efektywność. Wygrają ci brokerzy, którzy przeprowadzą je w sposób sprawny i bezpieczny. W cyfrowym świecie jest coraz więcej zagrożeń cybernetycznych i socjotechnicznych. Bo wszędzie tam, gdzie jest coraz więcej automatyki i nowych technologii, ryzyko rośnie w postępie geometrycznym. Więc jeśli inwestujemy w nowe technologie, musimy inwestować dwa razy więcej w zabezpieczenia. Zawód brokera, mimo postępu technologicznego, ma wielką przyszłość. To człowiek w naszej branży zawsze będzie najważniejszy jako ekspert i specjalista doradzający klientowi. Dzięki technologii będzie wyposażony w lepsze narzędzia prezentacji i zarządzania ryzykiem u klienta. Będzie też po prostu więcej czasu na zadania, co będzie decydować o przewadze konkurencyjnej danego brokera.



Coraz bardziej innowacyjna branża

Polska branża ubezpieczeń staje się coraz bardziej innowacyjna. W porównaniu z pozostałymi krajami UE nasz rynek nie tylko nie odstaje, ale też często jest pionierem, podobnie jak ma to miejsce w bankowości.

Obecnie wykorzystuje się praktycznie wszystkie nowoczesne technologie związane z przetwarzaniem danych i komunikacją, takie jak sztuczna inteligencja czy blockchain. Dzięki wprowadzaniu cyfrowych rozwiązań firmy ubezpieczeniowe uzyskują możliwość całkowitej zmiany swojego modelu biznesowego, a także doświadczeń klientów, partnerów czy pracowników. Mogą również ograniczać swoje koszty poprzez optymalizację procesów związanych z likwidacją szkód czy sprzedażą ubezpieczeń.

Zadowoleni z procesów wspierających

– Branża ubezpieczeniowa wydaje się stosunkowo innowacyjnym rynkiem. Patrząc na to, jak wyglądały zmiany na rynku finansowym w ostatnich latach, widać, że podąża tym samym tropem, co bankowość. Natomiast z drugiej strony technologie, które są wykorzystywane przy wprowadzaniu innowacji, obecnie są znacznie dojrzsze. Dotyczy to zarówno sztucznej inteligencji i blockchainu, jak również technologii związanych z kanałami dystrybucji – wskazuje w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Innowacje Romuald Paprzycki, prezes zarządu i współzałożyciel Minte.ai.

Jak wynika z raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń i firmy Accenture, już w 2018 r. aż 62 proc. konsumentów było zadowolonych z przebiegu procesów wspieranych przez sztuczną inteligencję i doceniało korzyści płynące z nowoczesnych technologii. W ciągu ostatnich dwóch lat świat ubezpieczeń

jeszcze bardziej zainwestował w tę warstwę technologiczną.

Mniejszy dystans do klienta

Jednym z głównych celów wykorzystania technologii i budowania insurtechów przez firmy ubezpieczeniowe jest zmniejszenie dystansu pomiędzy nimi a klientem. Zanim ubezpieczyciele zaczęli korzystać z innowacyjnych rozwiązań, zakres interakcji ograniczał się wyłącznie do dwóch aspektów – podpisania umowy, a następnie w przypadku zaistnienia szkody do realizacji zapisów zakupionej przez klienta polisy. To czasem nie pozwalało na długotrwałą współpracę czy choćby pozostawienie u klienta pozytywnych doświadczeń z tej interakcji. Zmienić to mogą właśnie nowoczesne technologie.

– Branża ubezpieczeniowa wykorzystuje praktycznie wszystkie nowoczesne rozwiązania związane z przetwarzaniem danych i komunikacją. W ramach sztucznej inteligencji mogą one dotyczyć komunikacji

z klientem, rozpoznawania wniosków, również analizy szkodowości czy przeciwdziałania nadużyciom. Blockchain pozwala na bezpieczną wymianę danych lub stworzenie np. sejfów czy miejsc, gdzie mamy zebrane wszystkie swoje polisy ubezpieczeniowe, łącznie z dokumentacją medyczną. Inne technologie, takie jak telematyka oraz internet rzeczy, pozwalają na dokładniejsze dostosowanie oferty firm ubezpieczeniowych do potrzeb ich klientów, a w szczególności na pokonanie bariery sprzedaży ubezpieczeń, kiedy firma ubezpieczeniowa ma kontakt ze swoim klientem dwukrotnie – wymienia ekspert.

Optymalizacja procesów

Dzięki nowym technologiom firmy ubezpieczeniowe mogą ograniczać swoje koszty poprzez optymalizację procesów związanych zarówno z likwidacją szkód, jak i sprzedażą ubezpieczeń. Wykorzystywane są tam również narzędzia z obszaru robotyki, gdzie zadania standardowe wykony-

wane przez pracowników firm mogą być zautomatyzowane za pośrednictwem np. Robotic Process Automation. Także w Polsce zaczynają działać insurtechy ułatwiające ocenę merytoryczną szkody samochodowej czy osobowej. Ponadto sztuczną inteligencję wykorzystuje się do szacowania ryzyka. Dotychczas to zadanie wykonywali w firmach ubezpieczeniowych specjaliści zwani aktuariuszami.

Pandemia koronawirusa przyspieszyła i jeszcze bardziej ustandaryzowała te procesy.

– Wiele technologii było dostępnych już wcześniej, takich jak identyfikacja biometryczna czy telemedycyna. Natomiast pandemia pozwoliła firmom pokonać barierę mentalną przed wprowadzaniem i wykorzystaniem tych technologii. Można np. spojrzeć na to, co się dzieje przy wykorzystaniu chmury obliczeniowej, dużych zbiorów danych czy zawieraniu polis na odległość – wskazuje Romuald Paprzycki.