

# RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH



## Rola brokera ubezpieczeniowego w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, czyli dlaczego warto korzystać ze wsparcia specjalistów

Jako przedsiębiorcy, wychodząc naprzeciw zmieniającej się rzeczywistości, staramy się z każdej możliwej strony zabezpieczać własne firmy. Biorąc odpowiedzialność za ich powodzenie, korzystamy z usług wielu specjalistów, m.in. z zakresu finansów czy prawa. Nie inaczej powinno być w kwestiach tak ważnych, jak zarządzanie ryzykiem i powiązanych z tym ubezpieczeniach.



Beata **Wąsowicz-Patla**  
broker, WDB

Na rynkach zachodnich rola brokera ubezpieczeniowego traktowana jest na równi z rolą prawnika. Proces zawarcia ubezpieczeń, zwłaszcza w dużych przedsiębiorstwach, jest bardzo złożony i wymaga doskonałej znajomości wielu zagadnień. Często również takich, które wykraczają poza rynek ubezpieczeń. Pamiętajmy, że rolą brokera jest reprezentowanie interesu przedsiębiorcy przed rynkiem ubezpieczeniowym – nie na

odwrot, jak to ma miejsce w przypadku agenta ubezpieczeniowego. Rola brokera jest niezwykle istotna z punktu widzenia zakresu ubezpieczenia. Ten jest za każdym razem indywidualnie dostosowywany do działalności firmy, jej ryzyk zewnętrznych, wewnętrznych, a także ogólnego podejścia do bezpieczeństwa kadry zarządzającej i jej pracowników.

### Indywidualne rozwiązania

Broker w indywidualny sposób dobiera rozwiązania, począwszy od funkcjonowania firmy w razie zajścia niepożądanych zdarzeń, aż po bezpieczeństwo zarządu i kluczowej kadry kierowniczej wraz z zespołem. W zależności od wielkości organizacji zakres i rozmiar ryzyk mogą być naprawdę duże. Czasami nie jesteśmy w stanie wyobrazić sobie potencjalnych następstw sytuacji, które codziennie pojawiają się na naszej biznesowej drodze. Podobnie jak nikt nie był w stanie przewidzieć pandemii

COVID-19, tak i mniejsze zdarzenia, na które nie jesteśmy przygotowani, mogą mieć ogromny wpływ na działalność firmy.

### Rzeczywista rola brokera

Warto mieć na uwadze, że rola brokera nie sprowadza się wyłącznie do tzw. załatwienia polisy. Jeśli wśród nas są jeszcze przedsiębiorcy, którzy podchodzą do sprawy w podobny sposób, należy czym prędzej uświadomić sobie towarzyszące temu ryzyko. Profesjonalny broker poza wskazaniem odpowiedniego programu ubezpieczeniowego, dla konkretnego profilu działalności i związanych z nim ryzyk, zwróci również uwagę na prewencję. Wskaże sposoby na to jak przedsiębiorcy we własnym zakresie mogą poprawić bezpieczeństwo w firmie, dzięki czemu skutecznie wyeliminują bądź ograniczą ryzyko wystąpienia szkód. Jest to niezwykle ważna kwestia, ponieważ właściwe zabezpieczenie działalności coraz częściej stanowi o możliwości uzyskania lepszej, a czasem w ogóle jakiegokolwiek oferty ubezpieczenia. Odpowiedni poziom zabezpieczeń, np. stosowanie materiałów niepalnych w konstrukcjach budynków, wpłynie na ocenę firmy przez towarzystwa ubezpiecze-

niowe. To właśnie dla nich sposób podejścia przedsiębiorcy do bezpieczeństwa jest decydujący w kwestii udzielenia wnioskowanej ochrony. Szczegółowy audyt brokerski, zrealizowany w przedsiębiorstwie pod kątem bezpieczeństwa, jest dziś niezbędnym etapem dostosowania ubezpieczenia do indywidualnego profilu jego działalności. Biorąc pod uwagę zmiany klimatyczne i dynamiczną rzeczywistość, w której przychodzi nam funkcjonować, kwestie bezpieczeństwa stały się jeszcze bardziej istotne. Z punktu widzenia najlepszego interesu przedsiębiorcy, to właśnie obecność brokera ubezpieczeniowego powinna zyskiwać na znaczeniu, a przez to generować prawdziwą wartość dodaną w jego codziennym funkcjonowaniu.

### Poczuć się pewniej

Dzięki dobrej obsłudze brokerskiej przedsiębiorcy mogą czuć się pewniej, a odciążeni w tym obszarze więcej uwagi mogą poświęcić na swoją kluczową działalność. Odpowiednio zaprojektowana i wynegocjowana ochrona może również przynieść wymierne i dodatkowe oszczędności w kosztach działalności, poprawiając przez to konkurencyjność firmy.



Dzięki dobrej obsłudze brokerskiej przedsiębiorcy mogą czuć się pewniej, a odciążeni w tym obszarze więcej uwagi mogą poświęcić na swoją kluczową działalność. Odpowiednio zaprojektowana i wynegocjowana ochrona może również przynieść wymierne i dodatkowe oszczędności w kosztach działalności, poprawiając przez to konkurencyjność firmy.

## RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

# Rekomendacja brokerska to ważny oręż w ręku przedsiębiorcy wobec brokera

**Do tego, że rola brokera ubezpieczeniowego w przedsiębiorstwie jest ważna nikogo dzisiaj nie trzeba przekonywać. Postanowiłem w ramach niniejszego artykułu nie powielać oczywistych, niekiedy banalnych twierdzeń, a skupić się na tym, co wyróżnia brokerów ubezpieczeniowych wśród osób oferujących zawieranie umów ubezpieczenia, czyli zobowiązanych do przedstawienia rekomendacji brokerskiej.**



**Grzegorz Bobowski**

radca prawny, broker ubezpieczeniowy, Integrum Broker

Czym ona jest? Potocznie kojarzy nam się z zaleceniem, sugestią jakiegoś działania, rekomendacją usług lub produktów. W praktyce brokerskiej rekomendacja jest dokumentem prawnym, który z jednej strony stanowi efekt pracy brokera, zaś z drugiej – może zostać wykorzystany przez klienta przeciwko niemu.

## Podstawy prawne rekomendacji brokerskiej

Rekomendacja brokerska to pismo, jakie broker ubezpieczeniowy ma obowiązek sporządzić i przekazać swojemu klientowi. Ma ona swoje źródło w art. 32 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. Przepis ten wskazuje, że broker ubezpieczeniowy „udziela porady, na podstawie rzetelnej analizy dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy, oraz wyjaśnia podstawy, na których opiera się rekomendacja, uwzględniając złożoność umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej oraz rodzaj klienta, chyba że klient złoży pisemne oświadczenie o rezygnacji z udzielenia porady”. Jak widać, jest to jeden z podstawowych, ustawowych obowiązków brokera, z którego broker może być zwolniony w wyjątkowych przypadkach.

## Treść rekomendacji brokerskiej

Wymaga się, aby była ona sporządzona w formie pisemnej i w taki sposób przekazana klientowi. W sytuacji, kiedy klient wyrazi na to zgodę, możliwe jest przekazywanie rekomendacji brokerskiej w formie elektronicznej. Z prawnego punktu widzenia rekomendacja brokerska powinna zawierać wskazanie, jaką ofertę umowy ubezpieczenia lub gwarancji ubezpieczeniowej broker zaleca zawrzeć oraz dlaczego. Stąd bardzo często spo-

tyka się dokumenty obejmujące część porównawczą zgromadzonych ofert ubezpieczenia oraz część analityczną, zawierającą opis i uzasadnienie przeprowadzonej analizy ofert. Formalnie nic nie stoi na przeszkodzie, aby taki dokument zawierał się na dwóch stronach kartki. W praktyce rekomendacje brokerskie liczą niekiedy kilkadziesiąt stron.

Część porównawczą rekomendacji brokerskiej stanowią z reguły tabele, w których porównuje się poszczególne oferty ubezpieczenia według wybranych istotnych dla przedsiębiorcy kryteriów oceny. W szczególności analizie mogą podlegać np. klauzule dodatkowe, te mogą być rozbite na czynniki pierwsze pod kątem zakresu pozytywnego (tego, co konkretna klauzula daje) oraz negatywnego (czyli tego, co ta klauzula wyłącza). Akcent może być położony na różne aspekty poszczególnych rodzajów ubezpieczeń:

a. mienia (np. analiza wymogów co do oczekiwanych przez ubezpieczycieli zabezpieczeń mienia przed pożarem czy przed kradzieżą, ograniczeniami w postaci kwotowych limitów odpowiedzialności czy na-

wet poszczególnych klauzul i próbie ich uwzględnienia w działalności konkretnego przedsiębiorcy);

b. floty pojazdów mechanicznych (analiza zakresu ubezpieczenia auto-casco, czy ubezpieczenia assistance);

c. osobowych (analiza definicji jednostek chorobowych, z jakimi wiąże się odpowiedzialność ubezpieczyciela, definicji wyłączeń odpowiedzialności, zasady obowiązywania karencji).

Część analityczna stanowi wyjaśnienie podstaw rekomendacji. Zatem oprócz wskazania, która oferta ubezpieczeniowa jest rekomendowana przez brokera, z dokumentu powinno wynikać także w sposób jasny, dlaczego ta, a nie inna oferta ubezpieczenia jest najkorzystniejsza dla przedsiębiorcy. Nie musi to być natomiast najtańsza propozycja, choć cena oferty jest podstawowym kryterium jej oceny. Niekiedy może być jednak tak, że ubezpieczenie z najniższą składką ubezpieczeniową nie spełnia oczekiwań przedsiębiorcy i nie zapewni mu należytej ochrony we wrażliwych obszarach. Niekiedy zdarza się, że o rekomendacji konkretnej propozycji ubezpieczeniowej decyduje jedno zastrzeżenie w ofercie. Dla przykładu może to być wysokość limitu odpowiedzialności za szkody wyrządzone przez pożar, wysokość franszyzy redukcyjnej albo fakt zaakceptowania przez zakład ubezpieczeń specyfiki standardu zabezpieczeń przeciwpożarowych

u danego przedsiębiorcy. Pamiętam, że sam opracowywałem rekomendacje brokerskie, w których na całej stronie dokumentu poddałem analizę tzw. klauzuli kradzieży zwykłej i jej wielowariantowość, która dla konkretnego przedsiębiorcy miała wtedy priorytetowe znaczenie. Innym przykładem koncentracji na zagadnieniu jest analiza instytucji niedoubezpieczenia i ryzyka proporcjonalnego obniżenia odszkodowania przez ubezpieczyciela. Wówczas nawet najtańsze ubezpieczenie nie powinno być zarekomendowane jako najkorzystniejsze, skoro w praktyce będzie ono dla przedsiębiorcy dysfunkcyjne. Nie oznacza to jednak, że te tańsze (mniej korzystne) propozycje nie powinny być przedmiotem analizy. Przeciwnie. Rolą brokera jest wskazanie plusów i minusów rozwiązań oraz podjęcie próby rozstrzygnięcia atrakcyjności ofert ubezpieczenia, co niestety nie zawsze jest takie oczywiste.

Kiedy mamy do czynienia z dokumentami zarówno skromnymi, jak i bardzo rozbudowanymi, nasuwa się nam jeden podstawowy wniosek, mianowicie to, że rekomendacja powinna być przejrzysta, zrozumiała, a zarazem powinna stanowić realizację wymogów stawianych przez ustawodawcę. Z jednej strony taki wymóg formułuje art. 7 ust. 3 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, z drugiej zaś rekomendacja powinna zachowywać swój funk-

cyjonalny charakter tak, aby służyła klientowi do tego, aby ten mógł dowiedzieć się, jakie oferty przygotował broker, którą z nich rekomenduje i dlaczego. Zbyt skromna analiza oznacza, że pewne istotne informacje zostaną pominięte. Zbyt obszerny dokument z kolei nie pozwala niejednokrotnie uchwycić istoty rekomendacji i zniechęca do dalszej analizy. Niezależnie od wszystkiego drugim istotnym elementem skutecznej rekomendacji brokerskiej jest omówienie założeń przedstawionych ofert wspólnie z klientem. Oprócz otrzymania kilkunasto- czy kilkudziesięciostronowego dokumentu przedsiębiorca oczekuje, aby w sposób zrozumiały opowiedzieć o treści rekomendacji i zwrócić jego uwagę na najbardziej istotne kwestie. Bez tego aspektu rekomendacja może stać się jedynie plikiem bezużytecznych kartek schowanych do segregatora.

## Odpowiedzialność

Oprócz tego, że rekomendacja brokerska to potwierdzenie rzetelności przeprowadzonych negocjacji, jako dokument stanowi ważny oręż w ręku przedsiębiorcy wobec brokera. Rekomendacja jest bowiem zwieńczeniem pracy tego ostatniego i podsumowaniem analizy, jaką broker wykonuje od samego początku pracy na rzecz swojego klienta, począwszy od przeprowadzonej analizy wymagań i potrzeb klienta, skończywszy na dobraniu oferty, która odpowiada jego oczekiwaniom. Jeśli dla przykładu broker zarekomenduje ofertę, która w praktyce z uwagi na istotne obostrzenia odpowiedzialności nie gwarantuje ochrony ubezpieczeniowej (np. wymogi co do zabezpieczenia mienia lub konieczność wykonania zaleceń ubezpieczyciela), a ma do dyspozycji korzystniejszą, wówczas także naraża się na odpowiedzialność odszkodowawczą. Oczywiście swoją tarczą chroniącą przed roszczeniami jest jego polisa ubezpieczenia OC, która gwarantuje wypłatę odszkodowania w przypadku wykazania odpowiedzialności brokera. Pomijam to, że rekomendacja może stanowić dowód w sprawie sądowej prowadzonej przeciwko brokerowi, o czym niektórzy pośrednicy nie wiedzą, czy że rekomendacja może być przedmiotem badania wykonywania ustawowych obowiązków brokerskich przez Komisję Nadzoru Finansowego. Jest to sytuacja, w której jednak żaden broker nie chciałby się znaleźć.

Rekomendacja brokerska może być przedmiotem obszernej analizy naukowej, dlatego w tym artykule zależało mi jedynie na zasygnalizowaniu wyjątkowości tego dokumentu i konsekwencjach, jakie niesie ze sobą wadliwe jego przygotowanie.



# Standard chmury obliczeniowej dla branży

**Polska Izba Ubezpieczeń, we współpracy z Polską Izłą Informatyki i Telekomunikacji, wypracowała standard chmury obliczeniowej dla branży ubezpieczeniowej. To zbiór zasad przygotowania i przeprowadzenia skutecznego wdrożenia chmury, z uwzględnieniem wszystkich wymagań prawnych oraz nadzorczych. W pracach nad projektem brało udział 27 podmiotów, w tym firma Accenture, kancelarie Maruta Wachta oraz Traple Konarski Podrecki i Wspólnicy, a także dostawcy technologii i zakłady ubezpieczeń.**

– W ubiegłym roku Komisja Nadzoru Finansowego nałożyła na zakłady ubezpieczeń obowiązek przeprowadzenia audytów i rewizji usług chmurowych, z jakich korzystają, a także raportowania ich wyników. Pojawiły się przy tym wątpliwości odnośnie do interpretacji niektórych pojęć, prowadzenia analizy czy testów wyjścia z chmury, a także wymagań informacyjnych względem regulatora. To wszystko udało nam się ustrukturyzować i doprecyzować, dzięki ogromnemu zaangażowaniu wielu podmiotów. Wypracowany wspólnie standard chmury daje gwarancję bezpiecznego, spójnego i właściwego funkcjonowania zakładów ubezpieczeń, korzystających z chmury obliczeniowej – mówi Mariusz Kuna,

szeft działu zarządzania informacją ubezpieczeniową w PIU.

## Ubezpieczyciele chętnie sięgają po chmurę

Obecnie wielu polskich ubezpieczycieli korzysta już z platform i usług chmurowych. Przede wszystkim w zakresie tworzenia baz i hurtowni danych oraz analizy big data. Chmura obliczeniowa świetnie wpisuje się w digitalizację w zakładach ubezpieczeń, która w 2020 r. znacząco przyspieszyła ze względu na pandemię i lockdown. Szczególnie przydane okazały się rozwiązania, które można było uruchomić od razu. Bez sprzętu, oprogramowania, instalacji, konfiguracji czy skomplikowanego wdrożenia. Dzięki nim ubezpieczyciele mogli szybciej zareagować na zmieniającą się sytuację

rynkową oraz potrzeby klientów i interesariuszy, ograniczając przy tym koszty infrastruktury IT.

– W roku 2020 nastąpił przełom w drodze do pełnej cyfryzacji polskiej branży ubezpieczeniowej. Chmura obliczeniowa była i nadal jest ważnym elementem tego procesu. Wcześniej ubezpieczyciele traktowali ją wyłącznie jako środowisko testowe bądź rezerwowo. Obecnie jest już trwałą częścią strategii biznesowych. Jestem przekonany, że z czasem firmy ubezpieczeniowe będą korzystać z usług chmurowych w jeszcze większym zakresie. Zwłaszcza że nowych narzędzi i rozwiązań dla użytkowników stale przybywa.

## Cyfrowa transformacja jednym z priorytetów UE

Priorytetem Unii Europejskiej jest obecnie jak najszybsza odbudowa gospodarki po pandemii. Pierwszeństwo zyskały więc regulacje sprzyjające rozwojowi i inwestycjom, także tym wspierającym transformację cyfrową. Z perspektywy unijnych instytucji wykorzystanie chmury obliczeniowej jest jednym z kluczowych czynników zwiększających suwerenność Europy. Ko-

misja Europejska pracuje więc nad utworzeniem europejskiego sojuszu na rzecz danych przemysłowych i chmury, który umożliwi rozwój kilku projektów jeszcze w tym roku. Wśród nich są wspólne inwestycje w transgraniczną infrastrukturę oraz usługi chmurowe, a także ujednoczenie ram przepisów dotyczących chmury w postaci EU Cloud Rulebook. Muszą istnieć jasne wymogi dotyczące umów outsourcingu pomiędzy podmiotami finansowymi a dostawcami usług chmurowych. Dlatego Komisja Europejska pracuje nad zdefiniowaniem standardowych klauzul umownych.

## Standard chmury – swobodny przepływ danych

Inne unijne inicjatywy związane z chmurą obliczeniową dotyczą m.in. swobodnego przepływu danych niesobowych oraz ich przenoszenia i ochrony, certyfikacji dostawców usług chmurowych oraz ustandaryzowanych umów o poziomie usług w chmurze (SLA). Natomiast europejska mapa przepływów danych pozwoli ocenić jakość tego przepływu do europejskiej gospodarki cyfrowej. Nie można zapomnieć także o regulacji DORA, czyli „cy-

frowej odporności operacyjnej” dla sektora finansowego. Będzie ona wymagała od ubezpieczycieli monitorowania relacji z zewnętrznymi dostawcami technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT) oraz dokumentowania ryzyka ICT. Przepisy DORA mogą wypłynąć na finalny kształt wypracowanego właśnie standardu chmury obliczeniowej dla polskiej branży ubezpieczeniowej.

– Intensywne prace nad zagadnieniami dotyczącymi wykorzystania chmury obliczeniowej w branży ubezpieczeniowej prowadzimy nie tylko w Polsce, ale także na poziomie Unii Europejskiej. Już sama liczba inicjatyw i regulacji w tym obszarze, które musimy opiniować, stanowi wyzwanie dla naszego biura w Brukseli. Co więcej, nad tymi zagadnieniami pracuje aż pięć dyrekcji generalnych w Komisji Europejskiej oraz pięć komitetów w Parlamencie Europejskim. Naszym celem jest zapewnienie spójności krajowych i europejskich wymogów, gdyż nawet niewielkie różnice mogą wygenerować ogromne koszty dla polskich ubezpieczycieli – mówi Iwona Szczęsna, menedżer zespołu ds. współpracy międzynarodowej w Polskiej Izbie Ubezpieczeń.

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 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](http://www.nordpartner.pl)

## RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

**Szanowni Państwo,**

Po co firmie broker ubezpieczeniowy? Czy nie może korzystać z usług bezpośrednio od ubezpieczyciela? Jak zmienił się rynek pod wpływem pandemii? Co dziś stanowi nadrzędną wartość dla aktywnych uczestników rynku brokerskiego i co ciekawego przedsiębiorcy znajdą w ofercie firm? Na te i inne pytania znajdziecie Państwo odpowiedź w przygotowanym przez nas raporcie.

Przyjrzyjcie się Państwo uważnie temu, co mają w swojej ofercie brokerzy – najbardziej interesujące propozycje zebraliśmy w zestawieniu przygotowanym na podstawie ankiet przesłanych przez przedstawicieli rynku. Warto też poświęcić chwilę a lekturę tekstów przygotowanych przez ekspertów zaproszonych na nasze łamy. Życzymy ciekawej lektury.

Redakcja

## ZESTAWIENIE NAJLEPSZYCH BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Kluczowi ubezpieczyciele	Specjalizacje/ Branże	Opis spółki
<b>Akma - Brokers</b>	PZU, TUWPZUW, HESTIA, WARTA, UNIQA, AXA, COMPENSA, COLONNADE, CHUBB PZU ŻYCIE; WARTA ŻYCIE GENERALI ŻYCIE, UNUM, UNIQA ŻYCIE	UBEZPIECZENIA OC DZIAŁALNOŚCI I ZAWODOWE; UBEZPIECZENIA KONTRAKTOWE; GWARANCJE FINANSOWE; UBEZPIECZENIA MIENIA; GRUPOWE UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I OSOBOWE; PPK	Polska, prywatna spółka brokerska skoncentrowana na zapewnianiu swoim klientom wysokiej jakości rozwiązania ubezpieczeniowe dla biznesu. Spółka obsługuje ponad 1 tys. klientów z całej Polski o różnicowanym charakterze działalności. Wspiera swoich klientów na wszystkich etapach działalności: przygotowuje ubezpieczenia fazy inwestycji, buduje długoterminowe programy zarządzania ryzykiem w związku z prowadzoną działalnością oraz wspiera ich realizację. Zapewnia także obsługę zagranicznym oddziałom i filiom klientów, tworząc programy międzynarodowe. Klientami firmy są przedsiębiorstwa, organy administracji publicznej oraz jednostki samorządu terytorialnego, szkoły, uczelnie, ale także działalności gospodarcze i osoby fizyczne. Co roku firma wdraża programy ubezpieczeniowe poprzez przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego (PZP). Akma występuje jako pełnomocnik do prowadzenia postępowania i zawarcia umowy w imieniu zamawiającego lub jako członek składu komisji przetargowej albo biegły. Brokerzy firmy mają doświadczenie w prowadzeniu postępowań dla branż: medycznej (głównie w szpitalach), kolejowej, jednostek samorządu terytorialnego, energetyce. Akma ma doświadczenie w zakresie pracowniczych grupowych ubezpieczeń na życie. a także we wdrażaniu programów PPK dla naszych klientów.
<b>BIK Brokers</b>	Ubezpieczyciele ogólni: Powszechny Zakład Ubezpieczeń, STU Ergo Hestia, TUIR WRATA, Compensa TU Vienna Insurance Group, Generali TU; Ubezpieczyciele specjalistyczni: Europ Assistance, AWP P&C, Inter Partner Assistance, Colonnade Insurance SA Oddział w Polsce, Concordia Polska Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych	Specjalizacje produktowe: • Ub.Komunikacyjne • Ub.Transportowe • OC zawodowe • Assitance • Maszyny i Majątek Specjalizacje branżowe: • firmy leasingowe • dealerzy samochodowi • car fleet management • banki • floty • firmy transportowe	BIK Brokers pełni rolę brokera ubezpieczeniowego. Podczas wieloletniej obecności na rynku firma wyspecjalizowała się w obsłudze programów ubezpieczeń dedykowanych dla najbardziej wymagających przedsiębiorców ze wskazaniem na segment klientów korporacyjnych i masowych. Grupa BIK plasuje rocznie blisko 683 mln zł składki i pośredniczy w zawarciu ponad 240 tys. polis. Zapewnia klientom kompleksowy serwis, począwszy od efektywnej analizy ich potrzeb, przez zmapowanie ryzyka, proces negocjacyjny i rekomendację najlepszego rozwiązania ubezpieczeniowego, po obsługę procesu posprzedażowego włącznie. Jej wyróżnikiem na rynku jest rozbudowany serwis w zakresie asysty szkodowej, rocznie obsługuje ponad 37 500 postępowań. Pomaga klientom zarządzać ryzykiem w ich działalności, jak również poszukuje nowych możliwości rozwoju ich biznesu, tworząc sztywne na miarę rozwiązania, zarówno w obszarze produktów ubezpieczeniowych, jak i również świadczonych przez firmę usług.
<b>Brokers Union</b>	Ubezpieczenia majątkowe i komunikacyjne: Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia, Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji „Warta”, Aviva TUO, UNIQA TU, Compensa TU Vienna Insurance Group, PZU, Lloyd's Polska, Ubezpieczenia osobowe: Open Life TUŻ, TUUnŻ WARTA, PZU Życie, Nationale-Nederlanden TUUnŻ, Sopockie TunŻ, ERGO HESTIA, Unum Życie TUIR	Finanse publiczne w tym szpitale i samorządy Firmy usługowe i produkcyjne Zarządcy nieruchomości Firmy transportowe	Działania firmy wyraża znak #more than insurance. Zrozumienie, ochrona, opieka oraz rozwój i technologia to jej wartości. Od ponad 20 lat prowadzi proces zarządzania ryzykiem u klientów. Obsługuje podmioty sektora prywatnego oraz publicznego, w obszarze produkcji i usług, na terenie Polski oraz za granicą. Jako jedyny w Polsce przedstawiciel UNIBA Partners – międzynarodowego stowarzyszenia brokerów ubezpieczeniowych, ma dostęp do nowoczesnych rozwiązań ubezpieczeniowych, oferowanych na rynkach zagranicznych. Oferuje rozbudowane i dostosowane do potrzeb klientów programy ubezpieczeniowe, zarówno w obszarze Property & Casualty, jak i Employee Benefits. Nowoczesne rozwiązania technologiczne pozwalają klientom firmy na pełną kontrolę i optymalizację procesu zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym, a rozbudowany zespół specjalistów zapewnia wsparcie na każdym jego etapie.
<b>CERTUM</b>	PZU, Ergo Hestia, Warta, Uniqa, InterRisk, Wiener, Compensa, Allianz, Aviva, Generali, KUKE, Colonnade, Euler Hermes, Chubb, Europa, Lloyd's	Firmy budowlane, instalacyjne (dedykowane rozwiązania dla fotowoltaiki), produkcyjne (w tym z branż trudno ubezpieczalnych: produkcja drewna, mebli, wyrobów z tworzyw sztucznych, automotive, spożywcza), transportowe oraz świadczące usługi specjalistyczne (IT, ochrona mienia, agencje pracy, wynajem pojazdów, usługi DDD)	CERTUM to kancelaria wyspecjalizowana w obsłudze ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zapewniamy dostęp do pełnej palety produktów ubezpieczeniowych dopasowanych do możliwości i potrzeb naszych klientów. Dzięki współpracy z CERTUM przedsiębiorcy mogą świadomie i precyzyjnie decydować o tym, jaką ochronę ubezpieczeniową kupują i w jakim zakresie mogą liczyć na odszkodowanie od ubezpieczycieli. Od początku działalności specjalizujemy się w programach ubezpieczeniowych dla firm produkcyjnych, budowlanych i transportowych. Podstawą naszych działań są: stale pogłębianą wiedzę oraz rzetelną oceną ryzyka. Nie stroniemy od wyzwań w ubezpieczaniu trudnych ryzyk, w tym dla branży drzewnej, meblarskiej, transportowej czy tworzyw sztucznych. CERTUM jest obecne na rynku od 2011 r. i doświadczenie, które zdobyliśmy przez te lata, pozwala na skuteczne działania przy tworzeniu programów ubezpieczeniowych, ich wdrażaniu oraz likwidacji szkód.
<b>CONECTO Grupa Brokerów</b>	Grupa PZU Grupa Uniqa Grupa VIG Grupa Hestia Grupa Warta	SPECJALIZACJA: Ubezpieczenia Majątkowe i Techniczne Ubezpieczenia Transportowe oraz Floty Ubezpieczenia OC Działalności; OC Zawodowe Ubezpieczenia Finansowe; Kredyt Kupiecki; Ubezpieczenia Grupowe Życiowe oraz Medyczne Ubezpieczenia Rolne BRANŻE: Przemysł Budownictwo Jednostki Samorządowe i Administracyjne (JST) Transport Mieszkanictwo (Zarządcy; TBS; SM) Usługi-Handel.	CONECTO Grupa Brokerów 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. CONECTO Grupa Brokerów oferuje dziś przedsiębiorcom bezprecedensowe praktyczne doświadczenie w zakresie wszystkich rodzajów ubezpieczeń i branż, dedykowane zespoły zadaniowe wybitnych specjalistów, potencjał ponad 100 licencjonowanych brokerów, realne możliwości negocjacyjne wobec TU skutkujące efektywnymi programami i konkurencyjnymi stawkami, a także rozbudowaną, siecią strukturę gwarantującą sprawny serwis, obsługę polis i likwidację szkód w Polsce oraz poza granicami kraju.
<b>EIB</b>	Wszystkie działające w Polsce zakłady ubezpieczeń oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) zarówno w zakresie ubezpieczeń majątkowych, jak i na życie. Ponadto, również organizacje zagraniczne dla zapewnienia Klientom rozwiązań międzynarodowych oraz w przypadku, gdy oferta lokalna jest niewystarczająca.	Specjalizacje: ubezpieczenia majątkowe, na życie, zdrowotne, odpowiedzialności cywilnej, techniczne (w tym w szczególności chroniące inwestycje, awaryjne), komunikacyjne, finansowe, profesjonalne (m.in. D&O, skarbowe, ryzyka cybernetyczne, podatkowe); usługi doradcze m.in. w zakresie wdrażania PPK, przygotowania procedur zarządzania ryzykiem (w tym przygotowania planów ciągłości działania - Business Continuity Plan), budowania korporacyjnej polityki ubezpieczeniowej; Branże: przemysł, samorządy, podmioty lecznicze, sektor komunalny, budownictwo, transport, handel, usługi, energetyka i górnictwo, IT.	Unikalne doświadczenie – zdobyte we współpracy z przedsiębiorstwami, samorządami oraz podmiotami leczniczymi. Potencjał ludzki – przewaga konkurencyjna budowana w oparciu o pracowników rekrutowanych spośród najlepszych studentów polskich uczelni, doświadczonych praktyków ubezpieczeń oraz inżynierów. Zespołowa obsługa klienta – każdy klient obsługiwany jest przez zespół specjalistów, tworzony specjalnie dla niego spośród osób posiadających doświadczenie i wiedzę w obsłudze danej branży. Stałe wsparcie zapewniają radcowie prawni, specjaliści do spraw zamówień publicznych, bezpieczeństwa informacji oraz IT. Rozwiązania technologiczne – autorskie platformy i aplikacje informatyczne umożliwiające stały wgląd w proces zarządzania ubezpieczeniami (EIB IMS), sprawne zgłaszanie szkód (mSzkoda), zgłaszanie szkód komunikacyjnych poprzez aplikację na smartfonie – mAuto oraz system do zarządzania benefitami pracowniczymi benefit4u.
<b>GrECo Polska</b>	Grupa PZU, AXA Ubezpieczenia TUIR, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO HESTIA, Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA, Grupa VIG	Specjalizacje branżowe: Budownictwo, nieruchomości i infrastruktura, energetyka, w tym odnawialna, przemysł petrochemiczny, górnictwo i wydobywczy, produkcja, dystrybucja, handel i usługi, transport, spedycja, logistyka, przemysł spożywczy i rolnictwo. Specjalizacje produktowe: ubezpieczenia majątkowe, osobowe i na życie, zdrowotne, odpowiedzialności cywilnej, komunikacyjne, finansowe, profesjonalne (D&O, skarbowe, cybernetyczne, podatkowe), ubezpieczenia należności handlowych, ubezpieczenia budowlano-montażowe, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia w transakcjach fuzji i przejęć, gwarancje ubezpieczeniowe, D&O.	Firma jest częścią międzynarodowej grupy GrECo będącej liderem na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej w świadczeniu usług brokerskich w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji oraz zarządzania ryzykiem. Jest prywatną firmą z siedzibą i od ponad 95 lat współpracuje z klientami, rozumiejąc ich potrzeby i oczekiwania. Klienci zaufali jej rozwiązaniom, wiedząc, że oni i ich pracownicy, a także ryzyka operacyjne i finansowe ich przedsiębiorstwa są bezpieczne. Udzielane przez firmę porady i rekomendacje są połączeniem wysoko wyspecjalizowanego, krajowego i międzynarodowego know-how, wielojęzycznych zespołów oraz skutecznej oceny ryzyka, uwzględniającej lokalne wymagania. GrECo specjalizuje się w wybranych branżach i rozwiązaniach, w których kładzie nacisk na indywidualność. Walczy o interesy klientów z większą pasją, determinacją i profesjonalizmem niż ktokolwiek inny. W 2020 r. firma przejęła 70 proc. poznańskiej spółki Athena, umacniając swoją pozycję na terenie Wielkopolski.

# Innowacyjne rozwiązania na rynku brokerów ubezpieczeniowych, czyli o roli cyfryzacji w zmianach zachodzących na rynku

Nowoczesne rozwiązania otaczają nas z każdej strony. Samochód z AI, łódzka z AI, centra obsługowe z AI. Ponad 3 lata temu Asystent Google zadzwonił do fryzjera i umówił wizytę z nieświadomym pracownikiem. Najprawdopodobniej dziś miałyby problem – mógłby trafić na lockdown – niemniej jednak działania usprawniające codzienne czynności i zwiększające efektywność przedsiębiorstwa są wszędzie. Czy także w branży ubezpieczeniowej?



**Arkadiusz Burek**

dyrektor ds. operacji biznesowych,  
Polska Kancelaria Brokerska

Spora część brokerów, z którymi rozmawiałem podczas Kongresu Brokerów w Mikołajkach w 2019 r., mówiła, że innowacje ich nie dotyczą. „Wiemy, co mamy robić” – twierdzili. Wówczas przyznawałem im rację, mając przekonanie, że usługa brokerska to doradztwo z kategorii profesjonalnej. Faktycznie, broker jako zawód skutecznie bronił się przed nowościami. Działo się tak z przekonania, że usługa brokerska musi koncentrować się na profesjonalnym doradztwie. Twierdzenie to wspierały dyskusje o tym, że sztuczna inteligencja jeszcze długo nie będzie w stanie zbliżyć się jakościowo do profesjonalnego brokera, który świadczy zaawansowaną usługę wobec klienta.

W 2020 roku Kongres Brokerów nie odbył się z powodu pandemii, a w tym roku – we wrześniu 2021 – Brokerzy na Kongresie mieli już zdecydowanie inne zdanie.

W ciągu ostatnich dwóch lat bardzo dużo się zmieniło. Dziś nie mamy już brokera, który wysyła faksem zapytania i analizy do klienta. Wszystkie sprawy załatwia się z pomocą nowoczesnych rozwiązań. Postęp widoczny jest również w pracy zdalnej brokera, a ta w olbrzymim stopniu była koniecznością podczas lockdownu. Biuro przeniosło się z jednego konkretnego miejsca do prze-

strzeni wirtualnej. Praca zdalna stała się standardem brokerskim, co pociągnęło za sobą problem bezpieczeństwa i konieczność stosowania licznych zabezpieczeń, takich jak np. technologia VPN (Virtual Private Network). VPN zabezpiecza dane użytkownika w sieci WiFi, gdy znajduje się on z dala od firmy i zapewnia szyfrowanie oraz kompresję danych między stacjami.

W Polskiej Kancelarii Brokerskiej już wcześniej podjęto działania kreujące technologiczne zmiany. Wymagało tego od nas nowoczesne podejście do biznesu i odpowiedzialna postawa wobec klientów. Nasze motto: Zawsze po Twojej stronie – odzwierciedla w pełni kierunek zmian, jaki obraliśmy.

## #czas to pieniądz

Uruchamialiście kiedyś Mapy Google z określeniem czasu przyjazdu? Uwzględniają one rodzaj pojazdu, wybór trasy i aktualny traffic. System IT w Polskiej Kancelarii Brokerskiej ocenia czas potrzebny na opracowanie optymalnych rozwiązań dla klienta. Dzięki temu harmonogram działań uwzględnia czas na analizę ryzyka, szkodowości, przygotowanie rekomendacji oraz działania edukacyjne. Klienci różnią się posiadanymi składnikami majątku, oczekiwanymi ryzykami, które mają być zabezpieczone. Czas potrzebny do prawidłowej oceny klienta i jego pełnego zabezpieczenia zostanie wyliczony przez system. Nie będzie nagłej sytuacji braku czasu – odpowiednio wcześniej to przewidzimy. W ten sposób unikamy przeciążenia pracą i nierównomiernego obciążenia zespołów. Poprawiło to również standard rekomendacji i satysfakcję z opracowanych rozwiązań dla klienta. Zadowoleni klienci przekładają się na zadowolonych pracowników i vice versa.

## #precyzja ponad wszystko

W analizie danych od klienta wspiera nas sztuczna inteligencja pełniąc funkcję Asystenta Procesu Biznesowego. Podpowiada ona brokerowi, jakie czyn-

ności należy wykonać, skąd może je uzyskać, ale co najważniejsze, na podstawie podjętych przez niego decyzji, Asystent uruchamia niezbędne narzędzia, wypełniając dane za pracownika. Ponadto uczy się na podstawie podejmowanych przez użytkownika decyzji i dostosowuje swoje rozwiązania do najbardziej oczekiwanych przez brokera.

Równolegle poszerzyliśmy integrację naszych systemów z Centralną Ewidencją Pojazdów i Kierowców CEPIK. Na bieżąco wiemy, czy zakład ubezpieczeń przekazał informację o zawartej polisie OC ppm do Centralnej Ewidencji Pojazdów i czy nasz klient swobodnie może się poruszać bez zagrożenia. Dzięki temu, mamy wiedzę o stanie pojazdów i ich przebiegu, dostarczając klientom narzędzia wspomagające zarządzanie i niwelujące ryzyko utraty ochrony z umów auto-casco.

Przystosowaliśmy także system informatyczny do wyceny pojazdów. Zapewne w każdej Kancelarii Brokerskiej na półkach stoją tomiki z katalogami wycen. Dziś już mało kto spędza czas nad ich analizą. Liczy się czas, więc gdy do wyceny jest kilka lub kilkanaście tysięcy pojazdów, a klient potrzebuje oferty na już, z pomocą przychodzi system informatyczny. Łączy się on z bazami danych pojazdów i dokonuje obliczeń. Zamiast wielu dni mozolnej pracy i szeregu pomyłek, broker uzyskuje dane po chwili i bez wysiłku.

Nasi klienci zawsze mieli pełny dostęp do polis w internetowej Strefie Klienta, dotychczas jednak działania te generowały wysokie koszty ewidencyjne. Występował również problem przesunięcia czasowego. Mimo wykorzystywanych systemów i automatycznych robotów przekazujących dokumenty we właściwe miejsce, średni czas ewidencji polisy wynosił ponad 3 dni. To były trzy dni, kiedy klient tej polisy najbardziej potrzebował. Uruchomienie punktów dostępowych API skróciło ten czas do zera. W momencie wystawienia polisy przez ubezpieczyciela pojawia się ona również w naszych systemach. To ułatwia klientom jej rozliczenie i ewidencję księgową, a nam pozwala dostarczyć wyższej jakości serwis i przesunąć zasoby ludzkie do bardziej ambitnych projektów.

## #OICRI

Czy wymienione do tej pory elementy to już komplet, aby uzyskać miano nowoczesnej firmy w branży brokerów ubezpieczeniowych? Zawsze twierdzimy, że w technologię można zaangażować się bardziej. Przystosowaliśmy systemy rozpoznawania tekstu (OCR) do nauczania się polis. Każde towarzystwo rządzi się swoimi wzorami. Dlatego warto rozpoznać je na początku, żeby wyeliminować czynności związane z ich codzienną weryfikacją. Po rozpoznaniu tekstu jest on importowany w postaci

rekordów danych do dedykowanych pól w systemie informatycznym. W Polskiej Kancelarii Brokerskiej katalog dokumentów wspieranych przez OCR jest szeroki. Do polis dołączyliśmy dowody rejestracyjne, a także oferty od Zakładów Ubezpieczeń. Przygotowanie Rekomendacji dla Klientów stało się zdecydowanie prostsze.

## #IoT+Bot

Angażujemy się w Chatboty i voiceboty. Aktualnie uczymy voiceboty obsługi kolejnych funkcjonalności. Wspieramy swoją pracę, wykorzystując je do komunikacji z klientami przy usługach assistance oraz w likwidacji prostych szkód. Ponad 60 proc. klientów uzyskuje oczekiwane informacje od asystenta AI, a tylko niecałe 40 proc. ma problem na tyle złożony, że wymaga on bezpośredniego połączenia się z działem likwidacji szkód.

Z podobnym sukcesem wdrożona została telematyka. Klienci uzyskali dostęp do kluczowych informacji na temat swojej floty. Dzięki temu, z naszą pomocą, mają gotowe rozwiązania do kształtowania bezpieczeństwa i analizy efektywności swojej floty. Rozwijamy również pionierski projekt wspierający zarządzanie ryzykiem w zakładach produkcyjnych, a także wśród klientów flotowych. Zlikwidowane dziesiątki tysięcy szkód pozwoliły wskazać jakie miejsca w zakładach produkcyjnych generują najwięcej awarii. Montowane tam czujniki IoT z wyprzedzeniem mogą informować o potencjalnej awarii i zdecydowanie zmniejszać ryzyko dla przedsiębiorców.

## #cojeszcze?

To pytanie powinno być obecne w każdej innowacyjnej firmie. My w naszym zespole zadajemy je sobie codziennie. Innowacja od lat jest elementem naszej przewagi konkurencyjnej. Pozwala wytyczać nowe kierunki i przynosi realne korzyści biznesowe. Dotyczy to oczywiście również branży usług brokerskich. Polska Kancelaria Brokerska doskonale o tym wie i zamierza pełnić w tej technologicznej zmianie kluczową rolę. Dziś Kancelaria Brokerska powinna być firmą z solidnym zapleczem informatycznym, z licencją na wykonywanie działalności. Świadomość, że jest to niezbędne, jest mocna – jak nigdy dotąd.



**Innowacja od lat jest elementem naszej przewagi konkurencyjnej. Pozwala wytyczać nowe kierunki i przynosić realne korzyści biznesowe. Dotyczy to oczywiście również branży usług brokerskich. Polska Kancelaria Brokerska doskonale o tym wie i zamierza pełnić w tej technologicznej zmianie kluczową rolę. Dziś Kancelaria Brokerska powinna być firmą z solidnym zapleczem informatycznym, z licencją na wykonywanie działalności. Świadomość, że jest to niezbędne, jest mocna – jak nigdy dotąd.**

## RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Kluczowi ubezpieczyciele	Specjalizacje/ Branże	Opis spółki
<b>Grupa GIA: POLSKA GRUPA BROKERSKA, Grupa GIA: GSI BROKER, Grupa GIA: INTERNATIONAL BROKERS GROUP</b>	Grupa PZU, TUiR Warta, Generali, Europ Assistance, Grupa VIG	Specjalizacje produktowe: ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia flotowe, ubezpieczenia OC ogólne i zawodowe, ubezpieczenia komunikacyjne, assistance. Specjalizacje branżowe: grupy zawodowe, usługi, transport, spedycja, logistyka, służba zdrowia, przemysł, samorządy.	Grupa GIA to holding spółek pośrednictwa ubezpieczeniowego, posiadający w swojej strukturze prężne i doświadczone firmy: trzy brokerskie działające w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji oraz dwie spółki agencyjne. Holding od lat klasyfikowany jest w rankingu branżowym w pierwszej dziesiątce w Polsce. Dość powiedzieć, iż w 2020 r. holding obsłużył na niezmiernie konkurencyjnym rynku składkę ubezpieczeniową i reasekuracyjną na poziomie powyżej 300 mln zł. Grupa GIA prezentuje niezwykle bogate doświadczenie w organizacji ubezpieczeń grupowych dla klientów. Mowa tu o grupowych ubezpieczeniach na życie, osobowych i zdrowotnych, gdzie firma ubezpiecza ludzi poprzez pracodawców, stowarzyszenia czy innego rodzaju organizacje i z racji tego doświadczenia członkowie jej zespołu czują się ekspertami.
<b>Inter-Broker</b>	PZU Życie, PZU, Uniq TU, STU Ergo Hestia, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, InterRisk TU Vienna 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.	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 kilkaset jednostek samorządu terytorialnego. Działając w realiach gospodarki rynkowej, nieustannie poddawaliśmy jednak dywersyfikacji portfel obsługiwanych klientów, tworząc jednocześnie drugi profil działalności naszej spółki, oparty na współpracy z podmiotami gospodarczymi sektora publicznego i prywatnego. W ciągu 20 lat funkcjonowania, poprzez dynamiczny rozwój, nasza firma stała się liderem rynku z rozpoznawalną marką. Dzięki niej jesteśmy nie tylko odbiorcą, ale także współtwórcą proponowanych przez rynek ubezpieczeniowy rozwiązań.
<b>Nord Partner</b>	TUiR Warta, PZU, PZU Życie, STU Ergo Hestia, TUW Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, Vienna Insurance Group (Compensa, InterRisk, Wiener, Vienna Life)	Specjalizacje: 1. majątek 2. komunikacja 3. floty 4. OC ogólne, D&O 5. OC zawodowe 6. na życie Branże: 1. branża finansowa (leasingi) 2. energetyka 3. branża chemiczna 4. jednostki samorządu terytorialnego 5. firmy transportowe 6. przemysł.	NORD Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Od 23 lat zapewnia swoim klientom najwyższą jakość usług, którą cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmy i instytucje, które zaufały naszej wiedzy i doświadczeniu. Przygotowując indywidualny program asekuracyjny, który będzie odpowiadał charakterowi prowadzonej przez klienta działalności, przy uwzględnieniu specyfiki organizacyjnej oraz struktury rynku i obszaru funkcjonowania danego podmiotu, przez cały okres współpracy dba o najszerszy wymiar ochrony przy zachowaniu racjonalnych wydatków. W celu zapewnienia klientom usług na najwyższym poziomie gwarantuje opiekę wyspecjalizowanego zespołu profesjonalnych brokerów o wieloletnim doświadczeniu. Dokłada wszelkich starań, by prowadzona działalność najlepiej wpisująca 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.
<b>Marsh &amp; McLennan w Polsce</b>	PZU, PZU Życie, TUiR Allianz Polska, TU Allianz Życie Polska, STU Ergo Hestia, STUnŻ Ergo Hestia, TU Euler Hermes, TUiR Warta, TUUnŻ Warta, AIG Europe Limited Oddział w Polsce, GRUPA VIG (InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna, Compensa TU, Compensa TUUnŻ, Generali TU, Generali Życie, UNIQA TU, UNIQA TUUnŻ, COFACE Oddział w Polsce, Chubb European Group Limited Oddział w Polsce, Pramerica TUUnŻ, AXA TU, AXA Życie TU, Atradius Credito y Caucion, KUKA, MetLife TUUnŻ.	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.	Marsh jest światowym liderem w zakresie ubezpieczeń i innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem. Każdego dnia blisko 40 000 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 (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 78 tys. pracowników na całym świecie, a jej roczne przychody osiągają ponad 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. Marsh McLennan w liczbach: Ponad 1.3 mld zł składki plasowanej brutto (2020). Ponad 1300 pracowników, w tym 150 brokerów ubezpieczeniowych, 20 ekspertów w zakresie reasekuracji. Ponad 2,5 tys. klientów. 5 biur w Polsce: Warszawa, Poznań, Gdańsk, Kraków, Wrocław. Likwidacja ponad 6 tys. szkód majątkowych rocznie. Wartość największej likwidowanej przez zespół szkody (majątkowa oraz utrata zysku) przekracza 2 mld zł. Nowatorskie rozwiązania produktowe, poparte międzynarodowym doświadczeniem.
<b>Polska Kancelaria Brokera</b>	PZU, ALLIANZ, WARTA, ERGO HESTIA, UNIQA, AVIVA, ACE, COMPENSA, EUROPA, GENERALI, EULER HERMES, INTER POLSKA, INTERRISK, KUKA, LINK4, NATIONALE-NEDERLANDEN, SIGNAL IDUNA, AIG, 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, affinity.	Polska Kancelaria Brokera od ponad 20 lat 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 oraz skutecznej likwidacji szkód. Zawsze po Twojej stronie to misja PKB, którą w każdym swoim działaniu realizuje kilkudziesięcioosobowy zespół, stanowiąca kluczowy element, zarówno we współpracy z klientami, partnerami, jak i w relacjach wewnątrz organizacji. Dzięki progresywnemu zarządzaniu firmą Polska Kancelaria Brokera 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” przyznany pięciokrotnie. Ponadto PKB dysponuje nowoczesnymi systemami IT w zakresie oceny ryzyka, wprowadzając elastyczność i szybkość do współpracy z towarzystwami ubezpieczeń i klientami. Nowoczesne rozwiązania informatyczne pozwalają firmie harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów ochrony, jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.
<b>WDB</b>	PZU, PZU Życie, InterRisk TU, STU Ergo Hestia, TUiR Warta, Compensa TU, Compensa Życie, Uniq TU, Generali Życie T.U., AXA Ubezpieczenia TUiR, AXA Życie TU, Wiener TU, AVIVA TUO	Kompleksowa obsługa (wszystkie sektory, różne branże): produkcja, usługi, TSL, rent-a-car, mieszkalnictwo, edukacja, administracja państwowa, użyteczność publiczna, nowoczesne technologie, OZE. Specjalizacje: ubezpieczenia mienia (w tym komunikacja), grupowe programy ochrony życia i zdrowia, odpowiedzialność cywilna, NNW (dorośli, dzieci i młodzież), utrata dochodu (B&I), wycofanie produktu, ubezpieczenia finansowe (W&I, M&A), gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia karnoskarbowe, ubezpieczenia od ryzyka nietypowych i wymagających.	WDB to jeden z największych polskich brokerów ubezpieczeniowych, będący częścią brytyjskiej PIB Group. Spółka przez lata wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze podmiotów (różne branże) oraz instytucji operujących w sektorach prywatnym i publicznym. Ma zespół mobilnych brokerów branżowych, obsługujących klientów na terenie całego kraju. Wielokrotnie wyróżniony za rozwój i pozycję na rynku, innowacyjność oraz podejście do pracowników. WDB dzisiaj, to m.in.: wieloletnie doświadczenie we współpracy z podmiotami gospodarczymi, duża siła negocjacyjna, wykwalifikowany zespół brokerski, wysoka zdolność do budowania atrakcyjnych programów grupowych, ekspozycja na międzynarodowy rynek ubezpieczeniowy, zdolność do wykorzystywania nowoczesnych technologii w optymalizacji ubezpieczeniowej. W ramach współpracy klienci WDB mogą liczyć na kompleksowe i profesjonalne wsparcie w pracy z szeroko pojętym ryzykiem, zarówno na poziomie prewencji, jak i dedykowanej ochrony ubezpieczeniowej.
<b>Willis Towers Watson Polska sp. z o.o.</b>	Allianz, Aviva, Compensa, Ergo Hestia, Interrisk, Generali, PZU, Uniq, Warta	Banki i instytucje finansowe; Przedsiębiorstwa produkcyjne; Instytucje publiczne; Energetyka i zasoby naturalne; Transport; Branża motoryzacyjna; Budownictwo i nieruchomości; Branża rolno-spożywcza; Grupy zawodowe; Sieci handlowe i dystrybucja; Technologia, media i komunikacja.	Willis Towers Watson jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych działających na polskim rynku od 1987 roku, zaś na rynku światowym od 1828 roku. Stawiamy na ciągły rozwój, innowacje i analityczne podejście, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im nie tylko stawić czoła wyzwaniom współczesnego świata takim jak wzrost cyber przestępczości, rosnąca odpowiedzialność członków władz spółek czy pandemia. Proponowane przez nas rozwiązania oraz narzędzia umożliwiają skuteczną optymalizację polityki ubezpieczeniowej naszych 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, mamy ogromne, potwierdzone liczbami, doświadczenie we współpracy z rynkiem ubezpieczeniowym polskim i zagranicznym, co przekłada się na znajdowanie najlepszych rozwiązań ubezpieczeniowych dla naszych klientów.

# W erze rozwoju AI profesjonalny broker jeszcze bardziej potrzebny

Na temat pośrednictwa ubezpieczeniowego, w tym brokerów ubezpieczeniowych i ich roli w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, powstało w ostatnich latach sporo publikacji. Niewątpliwie jest to temat rzeka, który może być i zapewne będzie w przyszłości przedmiotem jeszcze wielu kolejnych analiz. Rozmowa o kanałach dystrybucji zawsze podgrzewała tę dyskusję, a dziś, w dobie cyfryzacji i rozwoju technologicznego, wchodzi na kolejny poziom skomplikowania.



**Hubert Choszczyk**

dyrektor Departamentu Sprzedaży  
Ubezpieczeń Korporacyjnych,  
Generali Polska

W tym miejscu chcę zachęcić wszystkich do przemyśleń na temat roli brokerów i tego, że pomimo coraz bardziej obecnej sztucznej inteligencji wykorzystywanej przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych, w biznesie korporacyjnym udział „żywego” brokera, w tym jego rozmowa z klientem i z underwriterem w towarzystwie ubezpieczeniowym, jest wciąż niezbędny, a w wielu przypadkach wręcz kluczowy. Bez udziału brokera wiele spraw nie zostałyby sfinalizowanych albo byłyby niedopowiedziane, a na koniec dnia rykoszetem tych niedomówień dostawałby klient, bo zakres nie byłby pełny, suma ubezpieczenia nieodpowiednia, a ważne ryzyko nie zostałoby objęte ochroną.

## Klienci oczekują więcej

Czynności wykonywane przez brokerów to już nie jest zwykłe doradzanie klientom w znalezieniu i później wyborze najkorzystniejszej oferty ubezpieczenia. Ta podstawowa rola na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat bardzo mocno ewoluowała i dziś od brokerów po prostu wymaga się dużo więcej. Wynika to z faktu, że cały rynek mocno się zmienił. Klienci rozwinięli i wciąż rozwijają swoje przedsiębiorstwa, zdobywają nowe rynki, wdrażają nowe technologie, co wiąże się z koniecznością dopasowania optymalnego, spełniającego odpowiednie parametry ubezpieczenia.

Niejedynym właściciel firmy czy menedżer za nią odpowiedzialny dochodzi do wniosku, że wewnątrz organizacji nie ma takich kompetencji, dlatego korzysta ze wsparcia zewnętrznego doradcy, właśnie w osobie brokera. Wewnątrz firmy wiedza o ubezpieczeniach sprowadza się zazwyczaj do polis komunikacyjnych, ewentualnie koniecznych, ale zawieranych praktycznie z automatu, polis ubezpieczenia do umów leasingowych poszczególnych kategorii mienia niezbędnego do prowadzenia bieżącej działalności. Nie mówimy tu oczywiście o organizacjach, które zdecydowały się na stworzenie we własnych strukturach działu ubezpieczeń lub korzystają z rozwiązania tzw. brokera „in-house”.

## Podjęcie holistyczne

Z uwagi na wspomniany rozwój przedsiębiorstw i ich, coraz częściej, transgraniczny

charakter działalności, ale też nową rzeczywistość i otoczenie gospodarcze, broker, doradzając klientowi, musi dzisiaj umieć poruszać się w zdecydowanie większym zakresie obszaru aktywności klienta. To podejście musi być bardziej holistyczne, wykracza często poza sam zakres typowej wiedzy ubezpieczeniowej. Usługa, którą oferuje broker obecnie, niejednokrotnie wymaga zaangażowania nie tylko na etapie negocjowania ubezpieczenia, później jego obsługi czy asysty szkodowej. Niezbędne jest aktywne włączanie się w przegląd funkcjonujących u klienta procedur, mających bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo i w konsekwencji ich prawidłowe przygotowywanie, analizę zagrożeń, budowanie scenariuszy. W przypadku procesu inwestycyjnego związanego z rozbudową czy budową zakładu, magazynu, biura, koordynowanie rozmów na linii klient-projektant- ubezpieczyciel jest dziś wręcz oczekiwane od brokera.

## Profesjonalne wsparcie przy zarządzaniu ryzykiem

Coraz więcej firm brokerskich właśnie w taki sposób rozumie swoją rolę doradcy. Ci najwięksi posiadają wręcz w swoich strukturach specjalistów ds. oceny ryzyka, na kształt risk inżynierów zatrudnionych przez ubezpieczycieli, którzy dają wsparcie underwriterom, przygotowując dla nich raporty z analizą ryzyka, podając kluczowe informacje, informując o stanie faktycznym. Brokerzy, poszukując nowych obszarów rozwoju swojego biznesu, są dziś otwarci na zachodzące zmiany, jeszcze bardziej zaangażowani w kompleksową obsługę swoich klientów, ale także cały czas podnoszą swoje kwalifikacje. Nie wystarczają im szkolenia, wymagane przez ustawę o dystrybucji ubezpieczeń, a zdecydowanie działają zgodnie ze słowami Johanna Wolfganga von Goethego „Kto nie idzie do przodu, ten się cofa”.

## Rola brokera zdefiniowana na nowo

Z jednej strony widzimy więc, że coraz częściej możliwe jest zastosowanie technologii i sztucznej inteligencji, z drugiej – szczególnie gdy mówimy o klientach korporacyjnych i budowanych dla nich często programach ubezpieczeniowych „szytych na miarę” – broker ze swoją wiedzą i coraz większą kompetencją jest coraz bardziej potrzebny i zatrudniany przez coraz mniejsze firmy.

Brokerzy działają w interesie klienta, którego dobro powinno być stawiane na pierwszym miejscu. To naczelną zasadą Kodeksu Etyki Zawodowej Brokera Ubezpieczeniowego. Dzisiaj wspólnie, brokerzy i ubezpieczyciele, pracujemy nad Dobrymi Praktykami, które przyczynią się jeszcze bardziej do wzmocnienia i zdefiniowania na nowo roli brokera – brokera profesjonalisty.

## Benefit Insurance Knowledge



**BIK BROKERS**

### BIK Brokers pełni rolę brokera ubezpieczeniowego.

Podczas wieloletniej obecności na rynku wyspecjalizowaliśmy się w obsłudze programów ubezpieczeń dedykowanych dla najbardziej wymagających przedsiębiorców ze wskazaniem na segment klientów korporacyjnych i masowych.

### Specjalizacje produktowe

- ubezpieczenia komunikacyjne
- ubezpieczenia transportowe
- OC zawodowe
- asistance

### Specjalizacje branżowe

- firmy leasingowe
- dealerzy samochodowi
- car fleet management
- banki
- floty
- firmy transportowe

**Grupa BIK plasuje rocznie blisko 683 mln zł składki i pośredniczy w zawarciu ponad 240 tys polis.**

Zapewniamy Klientom kompleksowy serwis, począwszy od efektywnej analizy ich potrzeb, przez zmapowanie ryzyka, proces negocjacyjny i rekomendację najlepszego rozwiązania ubezpieczeniowego, po obsługę procesu posprzedażowego włącznie.

**Naszym wyróżnikiem na rynku jest rozbudowany serwis w zakresie asysty szkodowej, rocznie obsługujemy ponad 37 500 postępowań.**

Pomagamy naszym klientom zarządzać ryzykiem w ich działalności, jak również poszukujemy wspólnie nowych możliwości rozwoju ich biznesu, tworząc szyte na miarę rozwiązania, zarówno w obszarze produktów ubezpieczeniowych jak również świadczonych przez nas usług.

**BIK Brokers Sp. z o.o. |  
ul. Polanki 19, 80-308 Gdańsk  
Tel. +48 58 55 40 950 | info@bikbrokers.pl**

## RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

## Standardowy zakres kontroli brokera ubezpieczeniowego

**UKNF, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom pośredników ubezpieczeniowych, dotyczącym przybliżenia zasad prowadzenia kontroli działalności tych podmiotów w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, przygotował wykaz zagadnień mogących być przedmiotem kontroli brokera ubezpieczeniowego, a także wykaz podstawowych materiałów dowodowych, których żąda organ nadzoru w toku prowadzonej kontroli.**

Poniżej garść informacji, która może okazać się pomocna. Kontrola brokera ubezpieczeniowego (dalej: broker) przeprowadzana jest na podstawie art. 70 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (dalej: udu). W ramach ww. kontroli badaniu podlega zgodność działalności brokera z przepisami prawa oraz jego stan majątkowy.

Zakres i sposób badania poszczególnych obszarów w ramach kontroli brokera zależy od jego indywidualnych cech, w szczególności:

- czy jest to osoba fizyczna,
- czy jest to podmiot prawa handlowego,
- jakie produkty ubezpieczeniowe oferuje,
- jaka jest skala działalności (liczba zawartych umów i przypis składki),
- jaki jest zasięg terytorialny działalności.

Kontrola może mieć charakter kompleksowy lub problemowy. Kontrola problemowa obejmuje swoim zakresem jeden lub więcej ze wskazanych poniżej obszarów.

W ramach kontroli kompleksowej brokera badaniu podlegają poniższe obszary jego działalności

1. organizacja działalności brokerskiej i dystrybuowane produkty ubezpieczeniowe,
2. rozwiązania organizacyjne służące zapobieganiu konfliktom interesów tak, aby nie miały one negatywnego wpływu na interesy klientów – w odniesieniu do brokerów oferujących ubezpieczenia z grupy 3 działu I załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (dalej: uduir),
3. zasady wynagradzania brokera i osób fizycznych wykonujących czynności brokerskie (dalej: OFWCB),
4. nadzór brokera nad OFWCB,

5. wypełnianie obowiązków dotyczących szkoleń zawodowych,

6. tworzenie produktów ubezpieczeniowych,

7. wykonywanie obowiązków informacyjnych brokera,

8. dokonywanie analizy wymagań i potrzeb klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej,

9. sporządzanie porady wraz z rekomendacją najwłaściwszej umowy,

10. przedstawianie klientowi obiektywnej informacji o produkcie ubezpieczeniowym z uwzględnieniem rodzaju produktu,

11. rozpatrywanie skarg i reklamacji klientów.

I. Organizacja działalności brokerskiej i dystrybuowane produkty ubezpieczeniowe

1. profil działalności brokera i strategia dystrybucji ubezpieczeń oraz dystrybuowane produkty ubezpieczeniowe;

2. regulacje wewnętrzne odnoszące się do organizacji procesu dystrybucji ubezpieczeń;

3. rozwiązania techniczno-organizacyjne przyjęte przez brokera w zakresie wykonywania działalności brokerskiej;

4. przestrzeganie przez brokera oraz osoby zobowiązane, o których

mowa w art. 30 ust. 6 i 8 udu wskazanych w art. 30 ust. 1 ww. ustawy,

5. spełnianie przez brokera i osoby zobowiązane wymogów, o których mowa w art. 34 ust. 4 udu (zdolność do czynności prawnych, niekaralność, rękojmia, wykształcenie, egzamin, doświadczenie),

6. współpraca brokera z innymi podmiotami w zakresie dystrybucji ubezpieczeń (w tym art. 31 udu),

7. zasady dotyczące opłacania składki ubezpieczeniowej (art. 14 udu),

8. materiały informacyjne i marketingowe stosowane w procesie dystrybucji (art. 7 ust. 3 i 4 udu),

9. obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej brokera (art. 28 udu).

II. Rozwiązania organizacyjne służące zapobieganiu konfliktom interesów (art. 15 udu) – tylko w odniesieniu do brokerów oferujących ubezpieczenia z grupy 3 działu I załącznika do uduir

1. zasady identyfikacji konfliktów interesu;

2. zasady i procedury zarządzania konfliktem interesów tak, aby nie miały one negatywnego wpływu na interesy klientów;

3. wprowadzone odstępstwa ze względu na zasadę proporcjonalności;

4. zasady informowania klientów o konflikcie interesów.

III. Zasady wynagradzania brokera oraz osób wykonujących czynności brokerskie (art. 7 ust. 2 udu)

1. porozumienia kurtażowe zawierane przez brokera z zakładami ubezpieczeń;

2. porozumienia dotyczące wzajemnych rozliczeń między brokerem i innymi podmiotami, z którymi współpracuje w zakresie dystrybucji ubezpieczeń;

3. zasady wynagradzania OFWCB.

IV. Nadzór brokera nad OFWCB

1. zapewnienie spełniania przez OFWCB wymogów, o których mowa w art. 29 ust. 1 udu,

2. zapewnienie spełniania przez OFWCB wymogów, o których mowa w art. 30 ust. 1 udu,

3. upoważnienia dla OFWCB do wykonywania czynności brokerskich w imieniu brokera (art. 22 ust. 6 udu),

4. nadzór nad wykonywaniem przez OFWCB czynności brokerskich (art. 4 ust. 6 udu)

Więcej informacji tutaj: [https://www.knf.gov.pl/dla\\_rynku/posrednictwo\\_finansowe/rynek\\_ubezpieczen/Informacje\\_dotyczace\\_kontroli\\_posrednikow\\_ubezpieczeniowych?articleId=75057&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/posrednictwo_finansowe/rynek_ubezpieczen/Informacje_dotyczace_kontroli_posrednikow_ubezpieczeniowych?articleId=75057&p_id=18)

## Ubezpieczyciele wypłacili poszkodowanym prawie 20 mld zł

**W I półroczu 2021 r. ubezpieczyciele wypłacili poszkodowanym 19,9 mld zł odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych – wynika z danych polskiej izby ubezpieczeń (piu). W największym stopniu wzrosły wypłaty z tytułu ochronnych ubezpieczeń na życie. To skutek zwiększonej śmiertelności spowodowanej pandemią.**

Kluczowe liczby:

- Ubezpieczyciele wypłacili poszkodowanym 19,9 mld zł, w tym:
- 9,3 mld zł z ubezpieczeń na życie (w tym: o 34 proc. wyższe wypłaty z ubezpieczeń ochronnych).
- 7,4 mld zł z ubezpieczeń komunikacyjnych (OC+AC).
- Około 3,2 mld zł z pozostałych ubezpieczeń.
- Na ubezpieczenia Polacy przeznaczili (składka przypisana brutto) 34,4 mld zł, o 9 proc. więcej niż rok wcześniej.
- Prawie 86,4 mld zł aktywów ubezpieczyciele ulokowali w obligacjach i innych papierach wartościowych o stałej kwocie dochodu, wspierających gospodarkę i finanse publiczne.
- Prawie 18,2 mld zł aktywów było ulokowanych w akcjach spółek z GPW i innych papierach o zmiennej kwocie dochodu.
- Ponad 665 mln zł podatku dochodowego zapłacili ubezpieczyciele.

## Ubezpieczenia na życie

Na rynku życiowym widoczny jest przede wszystkim wzrost świadczeń z ubezpieczeń ochronnych.

– Pierwsze półrocze 2021 r. w ubezpieczeniach pokazuje tragiczne skutki pandemii. Świadczenia z ochronnych ubezpieczeń na życie sięgnęły niemal 4 mld zł, w porównaniu z 2,9 mld zł rok wcześniej – mówi Jan Grzegorz Prądyński, prezes zarządu PIU. Oprócz wzrostu świadczeń, w ubezpieczeniach na życie rośnie też

składka, co wskazuje na zwiększone zainteresowanie tymi produktami. Ogółem składka z ubezpieczeń na życie wyniosła 11 mld zł, o 9 proc. więcej niż rok wcześniej. Składka z samych ubezpieczeń ochronnych na życie wzrosła o 13,7 proc., do 4,4 mld zł. Wzrost sprzedaży widać także w ubezpieczeniach wypadkowych i chorobowych (wzrost o 6,3 proc. do niemal 3,5 mld zł).

## Ubezpieczenia majątkowe

W ubezpieczeniach majątkowych największą część odszkodowań stanowią ubezpieczenia komunikacyjne. Ich wartość w I półroczu

jest nieco wyższa niż w tym samym okresie rok wcześniej:

- Odszkodowania i świadczenia z obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów wyniosły 4,6 mld zł i były o 1,8 proc. większe niż przed rokiem.
- Odszkodowania z autocasco wyniosły 2,8 mld zł, o 4,7 proc. więcej niż przed rokiem.
- Średnia składka za obowiązkowe ubezpieczenie OC ppm wyniosła w I półroczu 2021 r. 488 zł, o 1,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Jednocześnie wzrosła średnia szkoda. Jej koszt wyniósł 8337 zł, o 8,1 proc. więcej niż przed rokiem.

– Zbyt duży spadek stawek przy jednoczesnym wzroście średniej szkody nie jest korzystny ani dla branży, ani dla klientów. Z podobnym zjawiskiem mieliśmy do czynienia kilka lat temu, co skończyło się znaczącymi podwyżkami cen, budzącymi sprzeciw społeczny – mówi Jan Grzegorz Prądyński.

Pierwsze półrocze 2021 r. nie przyniosło poważniejszych strat, jeśli chodzi o szkody związane z pogodą. Odszkodowania związane z żywiołami oraz pozostałymi szkodami rzeczowymi wyniosły 1,3 mld zł, o 9,8 proc. mniej niż rok temu.

– Wyniki po pierwszym półroczu tego roku nie zmieniają faktu, że z gwałtownymi zjawiskami pogodowymi będziemy mierzyć się coraz częściej. Nie jesteśmy w stanie ich uniknąć, ale możemy się przed nimi zabezpieczyć finansowo dzięki ubezpieczeniu – mówi Andrzej Maciążek, wiceprezes zarządu PIU.

## Zysk po I półroczu 2021 r.

Na koniec czerwca 2021 r. ubezpieczyciele odprowadzili do budżetu państwa 665 mln zł podatku dochodowego. Wypracowali w tym czasie 2,7 mld zł zysku netto, czyli o 29 proc. mniej niż przed rokiem. Jest to efekt przede wszystkim niższego wyniku technicznego w ubezpieczeniach na życie.

*Źródło: PIU*

