

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU 2021



SEKTOR UBEZPIECZENIOWY A CHMURA OBLICZENIOWA

Pandemia COVID-19 wystawiła sektor ubezpieczeniowy na wielką próbę, ale jednocześnie stała się impulsem do zmian. Ubezpieczenia w ciągu zaledwie tygodnia po ogłoszeniu lockdownu stały się całkowicie zdalne. To pokazało, że cyfryzacja procesów biznesowych w tym chmura obliczeniowa pełni szczególną funkcję.



Łukasz Marczyk

szef praktyki ubezpieczeniowej w Accenture w Polsce

Chmura obliczeniowa odgrywa niezwykle istotną rolę w obliczu cyfrowej transformacji. Istnieje wiele korzyści płynących z jej wdrożenia: pozwala na optymalizację kosztów, zwiększenie efektywności operacyjnej, ale przede wszystkim na wzrost biznesu i wprowadzanie innowacji. Jak wynika z badań – firmy uzyskują dwu- a nawet trzykrotnie większe wzrosty przychodów i wyceny firmy, kiedy inwestują strategicznie w chmurę obliczeniową. To jeden z powodów, dla których stała się ona integralną częścią technologii i katalizatorem dalszego rozwoju przedsiębiorstw. Potwierdza to badanie przeprowadzone w 2020 r. przez Accenture wśród dużych firm z 17 krajów, z 11 różnych branż, osiągających więcej niż miliard dolarów dochodów rocznie. Okazuje się, że średnio 54 proc. systemów oraz przetwarzanych danych przedsiębiorstw znajduje się już w chmurze.

Wykorzystanie chmury obliczeniowej na świecie

Rynek publicznych usług chmurowych jest zróżnicowany geograficznie. Liderem jest Ameryka Północna, gdzie znajdują się siedziby największych dostawców chmury obliczeniowej. Wartość rynku w Stanach Zjednoczonych szacowana jest na 195,9 mld dolarów, co stanowi ok. 57 proc. światowego rynku. Drugie miejsce na mapie usług chmurowych zajmuje Europa Zachodnia z prognozowanym udziałem w 2021 r. na poziomie 18,7 proc.

Chmura w Europie

Jednak korzystanie z chmury obliczeniowej w Europie wciąż nie jest jeszcze powszechne. W 2020 r. zaledwie 36 proc. wszystkich przedsiębiorstw w UE wykorzystywało wspomniane usługi w swoich organizacjach. Liderami są kraje skandynawskie: Finlandia (aż 75 proc. firm), Szwecja (70 proc.) i Dania (67 proc.). Krajami o relatywnie wysokim (ponad 50 proc.) stopniu wykorzystania usług chmurowych przez przedsiębiorstwa są Włochy, Holandia, Irlandia, Belgia i Estonia. Wśród krajów, w których wykorzystanie rozwiązań chmurowych jest na znacznie niższym poziomie, poniżej średniej krajów UE, jest m.in. Polska. Choć plasujemy się na końcu zestawienia, to

w 2020 r. już co czwarty przedsiębiorca deklarował wykorzystanie płatnych usług chmury obliczeniowej. W porównaniu z poprzednimi latami oznacza to wyraźny wzrost z blisko 11 proc. w 2018 r. do 24 proc. w 2020 r.

Rynek chmurowy w Polsce

W 2018 r. wartość rynku chmurowego w Polsce była szacowana na ponad miliard złotych. Średnia roczna skumulowana stopa wzrostu w latach 2014-2018 osiągnęła wartość 22 proc. Jeśli to tempo wzrostu się utrzyma, w 2022 r. wartość tego rynku zwiększy się do 2 miliardów złotych, a do 2026 r. przekroczy nawet 5 mld zł. Ogromny potencjał Polski w obszarze chmury dostrzegają dostawcy chmurowi, którzy rozszerzają skalę swojej działalności w naszym kraju. Prognozy IDC przewidują, że wydatki na publiczne i prywatne usługi chmurowe w Polsce do 2023 r. będą zwiększać się w średnim tempie 15,7 proc. rocznie. IDC wskazuje także, że obszar usług chmury obliczeniowej charakteryzuje się dużą dynamiką wzrostu, rosnąc kilkakrotnie szybciej od tradycyjnych usług IT na rynku polskim.

Migracja do chmury w branży ubezpieczeń nabiera tempa

Ze względu na złożoność procesów związanych z adaptacją chmury poszczególne branże w różnym stopniu stosują te rozwiązania. Sektor ubezpieczeń, chociaż nie jest pionierem w adaptacji rozwiązań chmurowych w porównaniu z innymi firmami świadzącymi usługi finansowe, notuje dynamiczny wzrost. Obecnie przechodzi z fazy wczesnej adaptacji chmury tzw.

early adoption do fazy powszechnego stosowania „production use”. Szacuje się, że osiągnięcie pełnej dojrzałości w zakresie adaptacji technologii chmurowych może zająć branży od 2 do 5 lat.

Wdrożenia chmurowe w ubezpieczeniach

Zakłady ubezpieczeń dostrzegły, że stale rosnący i rozwijający się rynek wymaga od nich szybkich reakcji. Wdrożenia technologii chmurowych idą w górę, wskazując na coraz większe zaufanie ubezpieczycieli do chmury publicznej. W 2019 r. Accenture przeprowadziło globalne badanie firm z tego sektora pod kątem wdrożeń oraz korzystania z usług chmurowych – „Accenture Cloud Readiness Report in Insurance”. Raport sporządzono na podstawie ankiet przeprowadzonych wśród 50 (CIO, CTO) globalnych zakładów ubezpieczeń, których roczne dochody przekraczają milion dolarów. 9 na 10 badanych wskazało, że posiada długoterminowy plan rozwoju w obszarze technologii. Ponadto 68 proc. respondentów mogło pochwalić się przeprowadzeniem analizy oraz przygotowaniem planu migracji do chmury^{1]}.

Rozwój technologiczny w ubezpieczeniach

Już po kryzysie finansowym w 2008 r. sektor ubezpieczeniowy położył znacznie większy nacisk na rozwój technologiczny, dostrzegając, że może być kluczowym elementem budującym nie tylko bezpieczeństwo organizacji, ale również przewagę konkurencyjną. Wykorzystanie chmury jest kolejnym etapem tego rozwoju, a sama pandemia stała się jego punktem

zwrotnym. Spowodowała, że na znaczeniu w branży ubezpieczeniowej zaczęły zyskiwać rozwiązania chmurowe wspierające interakcje z użytkownikami z wykorzystaniem AI, cyfrowe aplikacje dla klientów, systemy wsparcia pracy zdalnej i grupowej oraz platformy Customer Engagement mające na celu inteligentne (wsparte analityką predykcyjną), omnikanalowe angażowanie klientów ubezpieczycieli w cyfrowych ścieżkach. Mimo że elementy te przyniosą wysoką wartość biznesową, do tej pory nie były zbyt często wykorzystywane w chmurze.

Czy branża ubezpieczeń w Polsce przekonała się już do chmury obliczeniowej?

Accenture, wiodący partner największych światowych dostawców chmury, i Polska Izba Ubezpieczeń, sprawdziły, czy polska branża ubezpieczeń przekonała się już do chmury i czy wykorzystuje jej potencjał. Branża ubezpieczeniowa zaczęła postrzegać chmurę obliczeniową jako szansę i element stanowiący przewagę konkurencyjną, jednak jej wykorzystanie wciąż budzi wiele obaw. Związane są one m.in. z wymaganiami regulacyjnymi, bezpieczeństwem danych czy też koniecznością dostosowania systemów i aplikacji biznesowych. Zespół ekspertów Accenture opracował raport, który ma na celu rozwiać te wątpliwości. Premiera raportu już wkrótce.

[1] Cloud Acceleration. State of Cloud in Insurance. Accenture Cloud Experts Panel, Accenture, Październik 2020

[2] „CLOUD outcomes 2.0 summary deck”, Accenture, Październik 2020

PODAŻAJĄC ZA POTRZEBAMI KLIENTA

Broker ubezpieczeniowy jest profesjonalnym pośrednikiem, który zajmuje się dystrybucją ubezpieczeń, tj. prowadzi działalność polegającą m.in. na: doradzaniu, proponowaniu lub wykonywaniu innych czynności przygotowawczych, zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych, udzielaniu pomocy w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie. Broker ubezpieczeniowy wykonuje czynności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń w imieniu i na rzecz klienta, zwane czynnościami brokerskimi w zakresie ubezpieczeń.



Remigiusz **Breński**
prezes zarządu
Maximus Broker

Bardzo ważne jest, aby broker ubezpieczeniowy wykonując wyżej wymienione czynności brokerskie, działał w sposób uczciwy, rzetelny i profesjonalny, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta. Przed zawarciem umowy ubezpieczenia przez jego klienta powinien analizować wymagania i potrzeby klienta w zakresie ubezpieczeń i tak dobrać produkty ubezpieczeniowe ubezpieczycieli (w takim kierunku negocjować i analizować oferty ubezpieczenia), aby możliwie jak najlepiej były one dopasowane do specyfiki i oczekiwań klienta, przy czym każdy klient może mieć trochę inne oczekiwania. Jeden będzie oczekiwał, aby składka ubezpieczeniowa była jak najniższa, a inny będzie zainteresowany jak naj-

szerszą ochroną ubezpieczeniową. W praktyce zazwyczaj broker musi pogodzić obydwie oczekiwania, a przy tym znać się na przepisach regulujących działalność danego klienta, prawie budowlanym, przepisach przeciwpożarowych i mieć szeroką wiedzę na temat rynku ubezpieczeniowego i zasad prowadzenia działalności gospodarczej. Broker to zawód wymagający bardzo dużego profesjonalizmu i zaangażowania ze strony osób, które go wykonują, oraz wymagający ciągłego poszerzania wiedzy i kompetencji, ale dzięki temu jest to zawód bardzo ciekawy.

Dobrze wybrać

Świadomość klientów w ostatnich latach, co do współpracy

z brokerem ubezpieczeniowym, bardzo wzrosła. Istotną kwestią dla każdego podmiotu, który zamierza skorzystać z pomocy pośrednika przy poszukiwaniu ochrony ubezpieczeniowej, jest sam wybór brokera ubezpieczeniowego. Klienci decydują się na wybór brokera, który ma stosowne doświadczenie i wiedzę pozwalającą mu świadczyć usługę doradztwa na najwyższym poziomie. Klient, dokonując wyboru brokera ubezpieczeniowego, powinien kierować się przede wszystkim doświadczeniem danego brokera, tj. długością prowadzenia działalności brokerskiej, liczbą obsługiwanych klientów z danej branży oraz temu, w obsłudze, jakiej branży specjalizuje się dany broker. Ważne, by wybrać brokera gwarantującego wysoką jakość obsługi. Proces obsługi brokerskiej jest skomplikowany i wymaga zaangażowania wielu osób, które specjalizują się w danej dziedzinie, np. specjaliści w zakresie prawa zamówień publicznych, w zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej czy też ubezpieczeń na życie, jak również w zakresie obsługi procesu likwidacji szkód. Na rynku funkcjonuje dużo firm brokerskich, jednak ważnym aspektem jest wąska specjalizacja. Przykładowo firma Maximus Broker jest kancelarią brokerską, która prowadzi działalność od 2001 r. i od początku swojego istnienia specjalizuje się w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych. Aktualnie obsługujemy ponad 600 jednostek samorządu terytorialnego oraz prawie 200 spółek prawa handlowego. Zatrudniamy ponad 100 pracowników, z czego 93 posiada zdany egzamin brokerski. Każdego roku przeprowadzamy ponad 100 postępowań przetargowych w trybie ustawy – Prawo zamówień publicznych na wybór ubezpieczyciela dla naszych klientów.

Analiza potrzeb i wymagań klienta

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 wy-

łącznie do ustalenia 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. 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.

Nowoczesne rozwiązania

Broker ubezpieczeniowy w dzisiejszych czasach musi też udostępnić klientowi odpowiednie narzędzia IT umożliwiające m.in. szybkie zgłoszenie szkody, sprawdzenie, na jakim etapie jest dane postępowanie odszkodowawcze, ale również umożliwiające ogłoszenie i przeprowadzenie postępowania przetargowego na usługę ubezpieczenia przy użyciu bezpiecznych środków komunikacji elektronicznej, zgodnych z przepisami prawa zamówień publicznych. Takie narzędzia IT dla klienta zapewnia nasza firma brokerska.

Nasze doświadczenia, ale również obserwacja rynku usług brokerskich w Polsce pokazują, że współpraca z brokerem ubezpieczeniowym jest bardzo korzystna dla przedsiębiorców czy też jednostek samorządowych. Broker to specjalista w dziedzinie ubezpieczeń, który za klienta (przedsiębiorcę, jednostkę samorządową itp.) dokona analizy rynku ubezpieczeniowego i produktów ubezpieczeniowych dostępnych na tym rynku oraz wynegocjuje możliwie najkorzystniejsze warunki ubezpieczenia. Mówiąc o najkorzystniejszych warunkach ubezpieczenia, mamy tutaj przede wszystkim na myśli warunki najlepiej dostosowane do potrzeb i oczekiwań klienta oraz dające mu możliwie najlepszą ochronę ubezpieczeniową. W przypadku składania oferty ubezpieczenia bezpośrednio przez ubezpieczyciela niekoniecznie w interesie ubezpieczyciela będzie, aby oferta ubezpieczenia przedstawiona przez niego była możliwie jak najszerza. Oferty składane bezpośrednio przez ubezpieczycieli są składane zazwyczaj na bazie ogólnych warunków ubezpie-

czenia stosowanych przez danego ubezpieczyciela i choć zapisy OWU ubezpieczycieli zmieniają się z roku na roku i oferują ubezpieczonym coraz szerszą ochronę ubezpieczeniową, to nie zastąpią one indywidualnych programów ubezpieczenia klienta opracowanych przez brokera ubezpieczeniowego, który jest „bliżej klienta”, zna jego specyfikę i potrzeby oraz przygotowuje program ubezpieczenia „skrojony na miarę” dla danego klienta. Ponadto nie do przecenienia jest wsparcie, jakie daje broker ubezpieczeniowy w obszarze likwidacji szkód. Firma Maximus Broker ma odrębne Biuro Obsługi Szkód, w którym nasi specjaliści pomagają naszym klientom od etapu zgłoszenia szkody aż do wypłaty



Nasze doświadczenia, ale również obserwacja rynku usług brokerskich w Polsce pokazują, że współpraca z brokerem ubezpieczeniowym jest bardzo korzystna dla przedsiębiorców czy też jednostek samorządowych.

odszkodowania, analizują decyzje szkodowe ubezpieczycieli i sporządzone przez nich kosztorysy oraz wdrażają procedurę reklamacyjną, jeżeli decyzja szkodowa ubezpieczyciela jest niekorzystna dla klienta. W przypadku umowy ubezpieczenia zawartej bezpośrednio przez ubezpieczyciela ubezpieczony nie otrzymuje takiego wsparcia i często bardzo skomplikowany proces likwidacji szkód musi przejść samodzielnie. Bardzo ważne też jest 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 opiewają na coraz wyższe kwoty. Orzecznictwo sądów, jeżeli dane roszczenie znajdzie finał w sądzie, zazwyczaj nie jest sprzyjające samorządowi. Sądy bardzo często orzekają na korzyść osób poszkodowanych, nawet jeżeli jest wiele wątpliwości co do zasadności danego roszczenia.



Broker to zawód wymagający bardzo dużego profesjonalizmu i zaangażowania ze strony osób, które go wykonują, oraz wymagający ciągłego poszerzania wiedzy i kompetencji, ale dzięki temu jest to zawód bardzo ciekawy.

Szanowni Państwo,

Jaki jest sens korzystania z usług brokerów ubezpieczeniowych? Co mają w swojej ofercie? Jakie wyzwania stoją przed szeroko rozumianą branżą ubezpieczeniową? Zapraszamy Państwa do analizy zestawienia, w którym prezentujemy ofertę i osiągnięcia brokerów. Sprawdźcie, może znajdziecie wśród nich takiego, z którym będziecie chcieli współpracować.

Redakcja



ZESTAWIENIE NAJLEPSZYCH BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty z funkcjonowania spółki w 2021 roku	Opis spółki
Attis Broker	TUIR Allianz Polska, AXA Ubezpieczenia TUIR, CHUBB EG Ltd O./PL, Compensa TU, STU ERGO Hestia, Generali TU, Wiener TU, InterRisk TU, KUKE, Pocztowe TUV, PZU na Życie, TUIR WARTA, TUV PZUW	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 stimulator (od 2003 roku) zwiększenia dostępności na polskim rynku gwarancji ubezpieczeniowych wspierających branżę budowlaną i produkcyjną. Ponadto ma doświadczenie we współpracy z branżą energetyczną (w tym zielona energia), lotniczą, spożywczą, chemiczną, a także z jednostkami samorządu terytorialnego i przedsiębiorstwami użyteczności publicznej.	Spółka znalazła się na ósmej pozycji w rankingu Brokerów 2021 miesięcznika ubezpieczeniowego, a zespół specjalistów został znacząco poszerzony o kolejnych brokerów. Do grupy dołączyła spółka Risk Guard – zespół ekspertów realizujących szeroki wachlarz czynności specjalistycznych w zakresie usługi kompleksowej oceny ryzyka dla potrzeb ubezpieczeniowych zarówno na zlecenie towarzystw ubezpieczeniowych, brokerów ubezpieczeniowych, czy też bezpośrednio klientów.	Attis Broker to w ostatnich latach najszybciej na polskim rynku brokerskim rozwijający się broker ubezpieczeniowy z rodzimym kapitałem. Od roku 2018 jako kolejny podmiot w grupie kapitałowej MJM, wspólnie z innymi spółkami z grupy: MJM Brokers, spółką działającą w sektorze motor oraz Smartt Re, jedną największych spółek na polskim rynku brokerów reasekuracyjnych, 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 zaawansowanych, nowoczesnych i nowatorskich rozwiązań 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.
BIK Brokers	Ubezpieczyciele ogólni: Powszechny Zakład Ubezpieczeń, STU Ergo Hestia, TUIR WRATA, Compensa TU Vienna Insurance Group, Generali TU; Ubezpieczyciele specjalistyczni: Europ Assistance, AWP P&C, AXA Assistance, Colonnade Insurance Oddział w Polsce	Specjalizacje produktowe: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia transportowe, OC zawodowe, assistance, maszyny i majątek. Specjalizacje branżowe: firmy leasingowe, dealery samochodowi, car fleet management, banki, floty, firmy transportowe.	Wprowadzenie nowych technologii w kluczowych obszarach IT, zakończenie integracji grupy po zakupie siedem spółek z szeroko rozumianej branży ubezpieczeniowej, wdrożenie obsługi w zakresie kierowności naprawy jednego z liderów branży leasingowej, wyjście działalności grupy poza granice RP.	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. 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. Wyróżnikiem firmy na rynku jest rozbudowany serwis w zakresie asysty szkodowej, rocznie obsługujemy ponad 37 500 postępowań. Firma pomaga swoim klientom zarządzać ryzykiem w ich działalności, jak również poszukuje wspólnie nowych możliwości rozwoju ich biznesu, tworząc szyte na miarę rozwiązania, zarówno w obszarze produktów ubezpieczeniowych jak również świadczonej usługi.
Brokers Union	Ubezpieczenia majątkowe i komunikacyjne: Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia, TUIR, Warta, PZU, Aviva TUO, UNIQA TU, Compensa TU Vienna Insurance Group; Ubezpieczenia osobowe: Open Life TUZ, TUIR WARTA, PZU Życie, Nationale-Nederlanden TunZ, Sopockie TunZ, ERGO HESTIA, Unum Życie TUIR	Finanse publiczne, w tym szpitale i samorządy, firmy usługowe i produkcyjne, zarządcy nieruchomości, firmy transportowe.	Po kilkumiesięcznych negocjacjach rozpoczętych w 2021 r., z dniem 27.01.2022 r. Brokers Union dołączyła do PIB Group. Zarówno zespół, jak i marka spółki pozostają bez zmian. Brokers Union uzupełni i wzmocni ofertę WDB, która realizuje przyjętą strategię konsolidacji polskiego rynku brokerów ubezpieczeniowych. Jako jedna ze spółek BIP, Brokers Union może dostarczać rozwiązania ubezpieczeniowe oferowane na rynku londyńskim, w tym rynku Lloyd's, jak i europejskich rynkach ubezpieczeniowych. Zyskuje również wsparcie międzynarodowych ekspertów i skonsolidowaną siłę negocjacyjną.	Brokers Union swoją działalność rozpoczęło ponad 20 lat temu, operując głównie na lokalnym rynku. Dzisiaj, jako jeden z czołowych brokerów ubezpieczeniowych, obsługuje portfel złożony z ponad 500 klientów, zarówno polskich jak i zagranicznych. Posiada doświadczenie m.in. w takich branżach jak administracja publiczna, służba zdrowia, obsługa nieruchomości, transport, przemysł czy szeroko rozumiane usługi. Szczególną kompetencją liczącą niemal 50 osób zespołu jest obsługa klientów z rozproszoną strukturą organizacyjną oraz międzynarodowym zasięgiem działania. Spółka świadczy usługi w zakresie ubezpieczeń majątkowych, osobowych oraz komunikacyjnych. Codzienne aktywności wzmocnia wyspecjalizowany zespół do spraw zamówień publicznych.
CERTUM	PZU, TUIR Warta, STU Ergo Hestia, PZU Życie, InterRisk TU, Uniqa TU, Aviva TUO, Euler Hermes TU, Generali TU, Wiener TU, Compensa TU	Firmy produkcyjne (w tym z branż trudno-ubezpieczalnych: produkcja drzewna, mebli, wyrobów z tworzyw sztucznych, automotive, spożywcza), budowlane, instalacyjne (dedykowane rozwiązania dla fotowoltaiki), produkcyjne, transportowe oraz świadczące usługi specjalistyczne (IT, ochrona mienia, agencje pracy, wynajem pojazdów, usługi DDD)	Spółka CERTUM została zauważona i wymieniona przez „Gazetę Finansową” w wydanym zestawieniu najlepszych firm brokerskich za 2020 r. Nasza firma otrzymała także nagrodę „Najlepszy 2021” od portalu Oferteo.pl, która jest przyznawana na podstawie opinii klientów. Certum zostało ujęte przez „Home & Market” w raporcie „Innowacyjny broker ubezpieczeniowy 2021”. Ubiegły rok przyniósł także wiele sukcesów handlowych, co przełożyło się na wzrost łącznej wartości ubezpieczonego mienia klientów o 30 proc. oraz ilości pojazdów w programach flotowych o 20 proc. Na początku 2021 r. wdrożyliśmy pierwsze programy ubezpieczenia typu affinity dla firm sprzedających i montujących panele fotowoltaiczne. Działania na polu podnoszenia kwalifikacji naszej kadry zaowocowały zwiększeniem do 75 proc. udziału brokerów w naszym zespole.	CERTUM to kancelaria wyspecjalizowana w obsłudze ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zapewnia 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 działań są: stale pogłębiana wiedza oraz rzetelna ocena ryzyka. Kancelaria nie stroni od wyzwań w ubezpieczeniu 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.

EIB	Wszystkie działające w Polsce zakłady ubezpieczeń oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) zarówno w zakresie ubezpieczeń majątkowych, jak i na życie. Również organizacje zagraniczne dla zapewnienia klientom rozwiązań międzynarodowych, konkurencyjnych lub niedostępnych na naszym rynku.	Specjalizacje branżowe: jednostki samorządu terytorialnego, sektor komunalny, podmioty leśnicze, 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.	Wzmocnienie pozycji brokera branży budowlanej, samorządowej i medycznej. Organizacja cyklu wydarzeń dla Jednostek Samorządu Terytorialnego #EIBdlaIST dotyczących RODO, informacji publicznej i podatków. Inwestycje w rozwój zespołu i organizacji – nowe jednostki. Usprawnienie wewnętrznych procedur obsługi Klienta. Uruchomienie portalu edukacyjnego dla przedstawicieli Klientów – porady prawne, webinary i aktualności ubezpieczeniowe. Wdrożenie aplikacji mobilnych, oraz rozwój narzędzi teleinformatycznych i funkcjonalności własnych platform IT: IMS, IMS Contract, IMS Gwarancje, Flota, mAuto, mSzkoła, benefit4U oparte o pozytywizm UX. Uproszczenie nazwy, znaku firmowego oraz komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej.	<ul style="list-style-type: none"> • Działanie w imieniu i na rzecz 1000 przedsiębiorstw, grup kapitałowych i organizacji - 500 000 000 000 zł wartości ubezpieczonego majątku Klientów • 11 600 000 000 zł wartości największej ubezpieczonej inwestycji • 350 000 000 zł roczna składka z umów ubezpieczenia Klientów - 100 000 osób ubezpieczonych w grupowych programach ubezpieczeń pracowniczych - 10 000 postępowań szkodowych prowadzonych rocznie - 1800 postępowań w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych - 115 brokerów - 27 lat na rynku
Grupa Brokerska Odys	UNIOA TU, PZU, PZU ŻYCIE, ERGO HESTIA TU, TUIR WARTA	Specjalizacje produktowe: majątek, ubezpieczenia na życie, finansowe, gwarancje, floty. Branżowe: sektor gospodarki odpadami, jednostki samorządu terytorialnego, budownictwo i mieszkalnictwo, przemysł ciężki, handel, ochrona zdrowia, transport i logistyka.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Spółka zanotowała wzrost zebranej składki na poziomie 12 proc. w stosunku do roku 2020. 2. Spółka zwiększyła przychody ze sprzedaży o 8 proc. w stosunku do roku 2020. 3. Spółka zwiększyła w roku 2021 zatrudnienie i podpisała nowe umowy z partnerami, tym samym zwiększyła się ilość osób związanych z GB ODYS do 50. 4. Spółka zakończyła sukcesem pełny kolejny rok obrotowy współpracy z partnerem wyłącznym BIB będącym brokerem ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym 5. Spółka wraz z partnerami, zwiększyła liczbę brokerów do 30 w tym 2 reasekuracyjnych. 	Grupa Brokerska Odys funkcjonuje na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego nieprzerwanie od 1996 r., jako broker w formie spółki kapitałowej od roku 2000. Obsługuje ponad 1200 Klientów instytucjonalnych i ok 1000 klientów będących osobami fizycznymi. Przypis składki od instytucji, firm i osób fizycznych wszystkich podmiotów wchodzących w skład grupy przekroczył 100 mln zł. Jako licencjonowany doradca nie tylko dba o swój własny rozwój, ale także aktywnie wspiera liczne inicjatywy społeczne, edukacyjne i akcje charytatywne. Rok 2021 był dla firmy rokiem inwestycji w nowe narzędzia informatyczne w tym w specjalistyczne programy do kosztorysowania, wyceny środków trwałych oraz kalkulacji napraw. Pomogło to w sprawnej likwidacji ponad 1800 szkód zakończonych wypłatami odszkodowań klientom.
Howden Donoria	TUIR Warta, STU ERGO Hestia, Grupa PZU, Generali TU, UNIOA TU, INTERRISK TU, CHUBB	Przemysł drzewny, ciężki, FMCG, TSL, IT, sektor finansowy, real estate, sport, Cyber, energia odnawialna. Produkty: ubezpieczenia majątkowe i OC, bud-mont i gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia flotowe, osobowe, affinity i reasekuracja.	Rok finansowy 2020/2021 w Howden stał pod znakiem przejęć, tworzenia obiecujących start-upów, pozyskiwania do współpracy wartościowych ekspertów z globalnego rynku ubezpieczeniowego i rekordowego tempa wzrostu organicznego. Do grupy dołączyły m.in. brytyjski broker A-Plan i amerykańska spółka Align Financial Holdings. Po zakończeniu roku obrachunkowego ogłoszono największą transakcję w historii – przejęcie Aston Lark, jednego z największych niezależnych brokerów w Wielkiej Brytanii, który obsługuje składkę o wartości 1 mld GBP i ma ok. 200 tys. Klientów. W minionym roku grupa i polska spółka Howden Donoria postawiły na rozwój nowych produktów, dostosowanych do obecnej, zmiennej sytuacji przedsiębiorców na rynku. Zaangażowaliśmy się też w tworzenie rozwiązań mających na celu zapobieganie następstw katastrof naturalnych, które zaprezentowaliśmy podczas wydarzenia „World Climate Summit – the Investment COP” towarzyszącego szczytowi COP26 w Glasgow.	Howden Donoria na rynku brokerskim działa już od ponad 20 lat. Jest liderem we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań i produktów ubezpieczeniowych w Polsce. Ma jedną z największych sieci placówek lokalnych w naszym kraju. Oprócz centrali w Toruniu ma 11 przedstawicielstw w całej Polsce. Grupa zatrudnia ponad 100 pracowników. Howden Donoria od 2014 r. jest częścią międzynarodowej grupy ubezpieczeniowej Howden Broking Group. 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. Grupa Howden w roku finansowym 2020-2021 zanotowała wzrost przychodów o 48 proc., do 1,15 mld GBP, wzrost organiczny o 19 proc. i wzrost EBITDA z 223 do 335 mln GBP (+50 proc.).

REKLEAMA



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

Inter-Broker	W ubezpieczeniach majątkowych: TUIR Warta, UNIQA TU, TUW „TUW”, PZU; W ubezpieczeniach na życie: PZU Życie, Compensa TunZ, Generali Życie TU	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 blisko 200 przedsiębiorstw rozmaitych branż.	Najważniejszym wydarzeniem minionego roku było dla firmy otrzymanie Godła „Teraz Polska”: 9 czerwca 2021 r. spółka Inter-Broker została ogłoszona laureatem XXI edycji Konkursu „Teraz Polska” w kategorii na najlepsze usługi – w zakresie usług brokerskich. Uhonorowana Godłem Promocyjnym „Teraz Polska”, wskazującym na najwyższą jakość świadczonych usług, jest dla firmy wyjątkowym powodem do dumy – jest pierwszym brokerem w Polsce, który uzyskał wyróżnienie dla całego serwisu w zakresie ubezpieczeń. Nagroda ta z pewnością stanowi wyraz nobilitacji, ponieważ jest przyznawana najlepszym z najlepszych, w oparciu o przejrzyste procedury konkursowe, obiektywizm, kompetencje i niezależność ekspertów i członków Kapituły Konkursu oraz pod patronatem Prezydenta RP. Jednocześnie stała się ona dla spółki motywacją i zobowiązaniem do jeszcze bardziej intensywnej pracy i dalszego podnoszenia poziomu profesjonalizmu, wiarygodności i zaufania.	Inter-Broker działa na polskim rynku od 1998 r. Wówczas, 2 lipca, spółka otrzymała zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Założyciele spółki posiadali już wówczas kilkunastoletnie 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 zaprezentowali 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. Wieleletnie doświadczenie w tym zakresie, z którego należałyby przywołać zwłaszcza 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. Działając w realiach gospodarki rynkowej nieustannie poddawała jednak dywersyfikacji portfel obsługiwanych klientów, tworząc jednocześnie drugi profil działalności spółki, oparty na współpracy z podmiotami gospodarczymi sektora publicznego i prywatnego. W ciągu 20 lat funkcjonowania, poprzez dynamiczny rozwój, firma stała się liderem i rynku z rozpoznawalną marką. Dzięki niej jest nie tylko odbiorcą, ale także współtwórcą proponowanych przez rynek ubezpieczeniowy rozwiązań.
Kancelaria Brokerska WTB (Grupa Conecto Broker)	PZU, TUIR Warta, STU Ergo Hestia	Sektor transportowy, sektor rolny, sektor spożywczy	Spółka uocniła pozycję rynkową w regionie wielkopolskim. W 2021 r. zanotowała wzrost portfela obsługiwanych klientów o ponad 20 proc. r./r. W efekcie intensyfikacji działań sprzedażowo-marketingowych oraz wzrostu obsługiwanego biznesu znacząco rozbudowano dział sprzedaży. Wzrost zatrudnienia w/w okresie przekroczył 30 proc. Spółka kontynuowała współpracę w ramach struktur Grupy CONECTO BROKER, która w Almanachu Brokerów 2021 zajęła 11-miejsce w Polsce pod względem pozyskanej składki (271,19 mln).	Kancelaria Brokerska „WTB” to jeden z największych brokerów ubezpieczeniowych w regionie wielkopolskim. Na potencjał „WTB” składa się 40 wysoko wykwalifikowanych ekspertów od ubezpieczeń korporacyjnych, w tym radców prawnych wyspecjalizowanych w likwidacji szkód. Kancelaria specjalizuje się w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczeniowym oraz opracowywaniu dedykowanych programów skutecznie zwiększających strefę bezpieczeństwa klientów, w szczególności poprzez systemowe przygotowanie do działania w kryzysie. „WTB” działa w oparciu o oddziały w Lesznie i Pile oraz sieć terenowych brokerów operujących na całym obszarze wielkopolski. Kancelaria jest jednym z założycieli Grupy CONECTO BROKER, jednego z największych krajowych podmiotów brokerskich. Dzięki obecności w strukturach „GCB”, kancelaria oferuje możliwość doradztwa i pośrednictwa ubezpieczeniowego do każdego rodzaju działalności gospodarczej oraz w ramach wszystkich ubezpieczeń dostępnych na krajowym i europejskim rynku.
MAK Ubezpieczenia	Hestia, Warta, PZU	Grupa MAK specjalizuje się w obsłudze programów z zakresu ubezpieczeń na życie, komunikacyjnych, majątkowych, odpowiedzialności cywilnej oraz finansowych. Sercem jest działalność brokera ubezpieczeniowego. Za jej sprawą Grupa MAK jest obecna w największych polskich przedsiębiorstwach, również tych notowanych w giełdowym indeksie WIG 20. Swoim klientom zapewnia ochronę dopasowaną do rzeczywistych potrzeb i unikalne rozwiązania informatyczne.	1. Fuzja Grupy MAK i STBU 2. Inwestycja w MAK IT 3. Rozwój kadry 4. Produkty i usługi leasingowe 5. MAK Ubezpieczenia na rynkach europejskich Rok 2021 był dla firmy rokiem dynamicznego rozwoju. Dzięki wieloletniej inwestycji w innowacyjne rozwiązania online, w tym w spółkę MAK IT, udało się nie tylko przejść stabilnie przez trudny czas pandemii, ale także utrzymać coroczny wzrost wyników finansowych. Oznacza to niezagrożone czwarte miejsce wśród konkurencji, a także pierwsze wśród brokerów z polskim kapitałem, ze składką na poziomie 1,4 mld zł. Dzięki ciągłemu rozwojowi udało nam się skutecznie rozwinąć portfolio klientów strategicznych oraz pozyskać nowych klientów z segmentu leasingowego.	Grupa MAK to największy Broker Ubezpieczeniowy z całkowicie polskim kapitałem. Grupa MAK specjalizuje się w obsłudze programów z zakresu ubezpieczeń na życie, komunikacyjnych, majątkowych, odpowiedzialności cywilnej oraz finansowych. Sercem jest działalność brokera ubezpieczeniowego. Za jej sprawą Grupa MAK jest obecna w największych polskich przedsiębiorstwach, również tych notowanych w giełdowym indeksie WIG 20. Swoim Klientom zapewnia ochronę dopasowaną do rzeczywistych potrzeb i unikalne rozwiązania informatyczne. W 2021 r. zajęliśmy czwarte miejsce w Rankingu Brokerów Ubezpieczeniowych Miesięcznika Ubezpieczeniowego wśród wszystkich brokerów na polskim rynku, tylko nieznacznie ustępując brytyjsko-amerykańskiemu Willis Towers Watson.
Marsh McLennan w Polsce (Marsh, Mercer (Polska), Guy Carpenter & Company GmbH, Oliver Wyman)	PZU, PZU Życie, TUIR Allianz Polska, TU Allianz Życie Polska, STU Ergo Hestia, STUNZ Ergo Hestia, TU Euler Hermes, TUIR Warta, TunZ Warta, AIG Europe Limited Oddział w Polsce, GRUPA VIG (InterRisk TU, Compensa TU, Compensa TunŻycie), Generali TU, Generali Życie, UNIQA TU, UNIQA TunZ, COFACE oddział w Polsce, Chubb European Group Limited oddział w Polsce, Pramerica TunZ, AXA TU, AXA Życie TU, Atradius Credito y Caucion, KLUKE, MetLife TunZ	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, TSL, 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 150 brokerów ubezpieczeniowych, 20 ekspertów w zakresie reasekuracji. • Ponad 2500 Klientów. • 5 biur w Polsce: Warszawa, Poznań, Gdańsk, Kraków, Wrocław. • Likwidacja ponad 7500 szkód rocznie. • Wartość największej likwidowanej przez nasz Zespół szkody (majątkowa oraz utrata zysku) przekracza 2 miliardy złotych. • Nowatorskie rozwiązania produktowe, poparte międzynarodowym doświadczeniem.	Marsh jest światowym liderem w zakresie ubezpieczeń i innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem. Każdego dnia ponad 45 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 (NYSE: MMC). Grupa 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 81 tys. pracowników na całym świecie, a jej roczne przychody osiągnęły blisko 20 mld dolarów. W coraż 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, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, Compensa TU VIG, UNIQA TU, Generali TU, InterRisk TU, VIG, STU Ergo HESTIA, TunZ WARTA	Obsługa jednostek sektora finansów publicznych, obsługa jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych, prawo zamówień publicznych, obsługa dużych i średnich przedsiębiorstw, programy branżowe na grupowe ubezpieczenia na życie, OC zawodowe dla funkcjonariuszy publicznych, programy specjalne na ubezpieczenia środowiskowe dla zarządców składników oraz branzy wodociągowo-kanalizacyjnej, ubezpieczenie OC władz spółki (D&O), ubezpieczenie ryzyk cybernetycznych, programy ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży.	W 2021 r. firma udostępniła swoim klientom z sektora finansów publicznych platformę zakupową do przeprowadzania postępowań na usługi ubezpieczenia na podstawie przepisów Ustawy PZP. Opracowała także materiały informacyjne na temat zagrożeń i ryzyk cybernetycznych oraz wprowadziła interaktywne formularze służące do oceny ryzyk cybernetycznych u klientów, aby bardziej zwrócić uwagę na te zagrożenia i pomóc im się lepiej do nich przygotować. W 2021 r. Maximus Broker po raz dziesiąty został laureatem nagrody Quality International 2021 i otrzymał Złote Godło w kategorii QI Services za usługi najwyższej jakości. Firma otrzymała również wyróżnienie szczególne w konkursie „Tu się dobrze pracuje” organizowanym przez Fundację Rodzik w mieście za ułatwienia w pracy w okresie pandemii dla osób wychowujących dzieci. Firma znacznie poszerzyła również portfel obsługiwanych klientów, w szczególności jednostek samorządowych i spółek komunalnych.	Firma 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 przeprowadzeniem postępowań przetargowych oraz likwidacją szkód. Od 20 lat zapewnia klientom bezpieczeństwo i pełen komfort funkcjonowania. Inwestuje nie tylko w ludzi stanowiących największy potencjał, ale również w nowości technologiczne ułatwiające komunikację i dostęp do zasobów. Firmie udało się stawić czoła nawet najbardziej skomplikowanym wyzwaniom. Rosnąca liczba klientów strategicznych oraz zasięg ogólnopolski – pozwalają uznać pracowników za wybitnych specjalistów w zakresie obsługi brokerskiej, w szczególności dla podmiotów samorządowych oraz spółek prawa handlowego.
Mentor	Aviva TU na Życie, Generali Życie TU, InterRisk TU, PZU, PZU Życie, STU Ergo Hestia, TU InterRisk TU, InterRisk TU, VIG, 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	Mentor przy współpracy z Uniwersytemem Gdańskim, Uniwersytem Ekonomicznym w Poznaniu i Business Centre Club przeprowadził w 2021 r. badanie „Blaski i cienie Pracowniczych Planów Kapitałowych”. Jako jedyne w pełni niezależne badanie poświęcone było postęgowaniu atrakcyjności i funkcjonowania PPK przez Pracodawców, w tym: ocenie wdrożenia i funkcjonowania PPK (w tym kryteriów wyboru zarządzającego), postęgowaniu roli Pracodawcy w kształtowaniu zabezpieczenia emerytalnego, wskazaniu zmian koniecznych do wdrożenia w celu podniesienia atrakcyjności PPK. Wyniki badania zaprezentowane były na konferencji online w czerwcu ubr. Mentor został uhonorowany nagrodą „Dobra Firma” w kategorii Najlepszy Pracodawca przyznawanej przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. Po raz trzeci z rzędu firma otrzymała także tytuł Ambasadora Polskiej Gospodarki przyznawany przez Business Centre Club.	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 w 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 271 pracowników, z których ponad 160 ma licencje brokerskie. Ich działalność wspierają dyplomowani prawnicy, ekonomiści, specjaliści z dziedziny IT oraz likwidacji szkód i zamówień publicznych.

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 2021 firma kontynuowała działania zmierzające do zabezpieczenia funkcjonowania spółki w niepewnych czasach społeczno – gospodarczych. Wysilki firmy po raz kolejny docenił klient i partnerzy biznesowi, obdarzając firmę niesłabnącym zaufaniem, dzięki czemu ugruntowała silną pozycję na rynku ubezpieczeń, plasując się ponownie w czołówce firm brokerskich w Polsce. Dbając o utrzymanie pozycji kluczowego brokera, ale także dalszy rozwój marki Nord w 2021 r. firma zmieniła strukturę organizacyjną oraz model funkcjonowania biur, zapewniając klientom obsługę dostosowaną do ich aktualnych potrzeb, a jej pracownicy zyskali większy komfort i nowoczesne narzędzia usprawniające pracę. W ramach struktur Grupy Nord swoją pozycję umocniła spółka Nord Re pod skrzydłami Sebastiana Błaszkiwicza. Ponadto spółka od wielu lat angażuje się w realizację celów społecznych rozwijając działania Fundacji. U progu roku 2022 tworzy szeroko rozumianą koncepcję odpowiedzialnego biznesu obejmującą spektrum zagadnień: od relacji z pracownikami i przejrzystości funkcjonowania, poprzez zaangażowanie w rozwój lokalnej społeczności, do standardów etycznych wdrażanych także wobec kontrahentów.	NORD Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Od 24 lat zapewnia klientom najwyższą jakość usług, którą cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmę i instytucje, które zaufały jej wiedzy i doświadczeniu. Przygotowując indywidualny program assekuracyjny, który będzie odpowiadał charakterowi prowadzonej przez klienta działalności, przy uwzględnieniu specyfiki organizacyjnej oraz struktury rynku i obszaru funkcjonowania danego podmiotu, przez cały okres współpracy firma dba o najszerzy wymiar ochrony przy zachowaniu racjonalnych wydatków. W celu zapewnienia klientom usług na najwyższym poziomie, gwarantując opiekę wyspecjalizowanego zespołu profesjonalnych brokerów o wieloletnim doświadczeniu. Dokłada wszelkich starań, by prowadzona przez nią działalność najlepiej wypisywała się w oczekiwania oraz wymagania klientów. Dla zapewnienia najlepszej opieki oraz komfortu bliskiej współpracy, jako jedyny broker na rynku oddaje do dyspozycji ogólnopolską sieć oddziałów, zlokalizowanych w 23 placówkach na terenie całego kraju.
Polish Brokers Group	PZU na Życie, PZU, Ergo Hestia, Generali Życie TU, Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie „Warta”, Nationale Nederlanden TU na Życie, Colonnade	Ubezpieczenia osobowe, programy i ubezpieczenia medyczne, ubezpieczenia finansowe, ubezpieczenia OC, ubezpieczenia komunikacyjne, reasekuracja	Kontynuacja dynamicznego rozwoju firmy. Zespół PBG przekroczył 50 os. Rozszerzenie zakresu działalności o licencję brokera reasekuracyjnego w 08.2021r.	Polski broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny wyspecjalizowany w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach OC, majątkowych oraz ubezpieczeniach specjalistycznych. Zespół ma wieloletnie doświadczenie zdobyte w pracy dla największych międzynarodowych brokerów, towarzystw ubezpieczeniowych oraz dostawców usług medycznych. Wierzy, że jego wiedza w połączeniu z elastycznością obsługi klientów na polskim rynku gwarantuje usługę na najwyższym poziomie.
Polska Kancelaria Brokera	PZU, ALLIANZ, WARTA, ERGO HESTIA, UNIQA, AVIVA, ACE, COMPENSA, EUROPA, GENERALI, EULER HERMES, INTER POLSKA, INTERRISK, KLUKE, LINKA, NATIONALE-NEDERLANDEN, SIGNAL IDUNA, AIG, ATRADIUS CREDIT INSURANCE, BALTICA INSURANCE, CHUBB EUROPEAN, COLONNADE INSURANCE, WIENER, TUW TUZ, TUW TUW, LLOYD'S	Zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki/finansy, służba zdrowia, administracja państwowa, lotnictwo, morska, handel i usługi, affinity.	Jako ambasador programu „Tarcza brokerska 1.0”, organizowanego przez Stowarzyszenie Brokerów firma udzieliła wsparcia ponad 540 przedsiębiorcom o łącznej wartości ponad 100 mln zł. Spółka utrzymała pozycję lidera rynku ubezpieczeniowego, wyróżzoną po raz piąty tytułem Rekina, przyznany przez „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”. Rozbudowała systemy IT wspomagające zdalną obsługę, dzięki czemu jest jeszcze bliżej klientów. Powiększyła powierzchnię biura o kolejne piętro biurowca i stworzyła przyjazną strefę relaksu i kreatywności. Utworzyła 60 dodatkowych stanowisk pracy. W ramach działań CSR wspierała projekt sadzenia drzew „EKO Strefa” we współpracy z Fundacją Błękitne Miasta. Firma uzyskała tytuł Innowacyjnego Brokera Ubezpieczeniowego 2021.	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 ponad stu osobowy 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 informacyjne pozwalają firmie harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów ochrony jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.
SUPRA BROKERS	Współpraca ze wszystkimi majątkowymi i życiowymi zakładami ubezpieczeń.	BRANŻE: ochrona zdrowia, jednostki samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwa komunalne, transport i spedycja, przemysł, budownictwo, mieszkalnictwo, gospodarka odpadami, pozostałe usługi. Firma obsługuje wszystkie rodzaje ubezpieczeń majątkowych, zdrowotnych i na życie.	Supra Brokers otrzymała nagrodę gospodarczą Związku Przedsiębiorstw i Pracodawców „EFEKTYWNA FIRMA 2021 ROKU”. Brała czynny udział w XVII Forum Rynku Zdrowia i była jego samodzielnym sponsorem głównym. Uczestniczyła w Konferencji z udziałem Związku Powiatów Polskich, gdzie również była głównym sponsorem. Firma uruchomiła dla swoich klientów nowoczesną platformę e-learningową, na której prowadzone są szkolenia, webinary, forum dyskusyjne i blog prawny, m.in.: o tematyce ubezpieczeniowej, branżowej, dotyczącej zarządzania ryzykiem i związanej z pandemią COVID-19. W 2021 r. Supra Brokers pozyskała do współpracy i obsługi brokerskiej jedną z pięciu największych firm transportowych w Polsce.	Supra Brokers od ponad 20 lat jest liderem w obsłudze brokerskiej sektora finansów publicznych, w tym liderem w obsłudze sektora medycznego (obsługuje ok. 1/3 szpitali w Polsce) i jest jednym z największych brokerów ubezpieczeniowych sektora samorządowego. Supra Brokers świadczy również usługi doradztwa ubezpieczeniowego w sektorze przedsiębiorstw komercyjnych różnych branż, m.in. transportowych, produkcyjnych, zajmujących się gospodarką odpadami. Swoim klientom zapewnia pełną obsługę przy postępowaniach przetargowych i dostarcza im innowacyjne rozwiązania IT oraz specjalistyczne usługi dodatkowe.

BROKER TO NIE TYLKO POŚREDNIK – o zakresie obowiązków i możliwościach brokera

Kilka dni temu mój pięcioletni syn zadał pytanie: „Mamo, a co ty robisz w swojej pracy?”. Oczywiście on wie, że mama jest brokerem. Wyzwanie pojawi się, gdy padnie pytanie o to, czym konkretnie ów broker się zajmuje. Co ciekawe, w świecie dorosłych również.



Natalia Jackowiak
broker, członek zarządu WDB

Broker to znacznie więcej niż tylko pośrednik. Współpraca z klientem i zakres obowiązków wykraczają dzisiaj poza standardowe definicje, a on sam

musi biegłe poruszać się w co najmniej kilku uzupełniających się obszarach.

Do jego podstawowych zadań należą, m.in. opracowanie programu ubezpieczenia, zebranie ofert od towarzystw ubezpieczeniowych, sporządzenie rekomendacji oraz nadzór nad realizacją zawartej polisy.

Analiza potrzeb klienta

Jednym z najbardziej istotnych obowiązków profesjonalnego brokera jest analiza potrzeb klien-

ta. Jej odpowiednia jakość to lata wspólnych doświadczeń, liczba i rodzaj przeprowadzonych szkód, a także rzetelna ocena ryzyka. Ta ostatnia będzie tym lepsza, im większe doświadczenie w pracy z ubezpieczeniowcem będzie miał zespół. To właśnie audyt z oceny ryzyka pozwoli brokerowi rozpoznać, przeanalizować i skutecznie zminimalizować ryzyko poprzez wdrożenie dopasowanego programu ubezpieczeniowego. Kompleksowa obsługa klienta to kolejny obszar odpowiedzialności, który oddala brokera od typowego pośrednika ubezpieczeniowego. Coraz częściej odgrywa ona kluczowe znaczenie już na etapie następującym po wyborze oferty. Do czego się sprowadza? Np. do digitalizacji procesów. W spółce brokerskiej, którą zarzą-

dzam, duży nacisk kładziemy na systemy wspomagające codzienną pracę z klientem, np. rozwiązania klasy CRM, które ułatwiają klientom zgłaszanie i weryfikację szkód. Ciekawym rozwiązaniem są również systemy dedykowane do zarządzania programami masowymi, dzięki którym jako broker zarządzamy ochroną nawet kilkudziesięciu tysięcy osób w ramach jednej organizacji. Współczesny broker zdecydowanie odchodzi od nośnika papierowego. Tworzy rozwiązania, dzięki którym elektronicznie uzupełnia dokumentację, bądź analizuje potrzeby bez względu na to, ilu pracowników zatrudnia klient.

Komunikacja i edukacja

Komunikacja i edukacja to kolejne aspekty pracy brokerskiej

w 2022 r. Pandemia wymusiła na branży szersze wejście do rzeczywistości online. Będąc w niej, prowadzimy webinary, vlogi, debaty ubezpieczeniowe oraz aktywności w social mediach. Piszemy artykuły, poradniki i wdrażamy edukacyjne strony www, działając bezpośrednio w środowisku naszych klientów. Broker, który ma ugruntowaną pozycję na rynku, dobrych inwestorów i doświadczonych w transakcjach M&A menedżerów, poza wszystkim, o czym napisałam, może dodatkowo konsolidować polską branżę brokerską. Dokładnie tak, jak robimy to w WDB. Wszystko to powoduje, że jako brokerzy jesteśmy coraz bardziej widoczni dla naszych klientów. Być może to początek zmiany postrzegania tego zawodu?

WDB	PZU, PZU Życie, InterRisk TU, STU Ergo Hestia, TUiR Warta, Compensa TU, Compensa Życie, Uniqa, Generali Życie, AXA Ubezpieczenia TUiR, 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.	Skuteczna integracja z międzynarodową PIB Group, do której WDB dołączyło w 2020 r. Uruchomienie procesów związanych z realizacją strategii konsolidacji na polskim rynku brokerów ubezpieczeniowych, w wyniku których na początku 2022 r. zrealizowano kolejną inwestycję PIB Group w Polsce, a pierwszą koordynowaną przez WDB. Utrzymanie portfela w zakresie kluczowych klientów, a także pozyskanie nowych, w tym klienta ze strukturą liczącą ponad 120 tys. osób do ubezpieczenia; Wzrost zatrudnienia, pomimo utrzymującej się pandemii oraz stale zmieniających się restrykcji; Konsekwentny rozwój projektu ubezpieczeń w formule 100% online; Organizacja konferencji dla klientów z sektora mieszkalnictwa, w formatach off i online (w zależności od obowiązujących restrykcji); Uruchomienie unikalnej formuły wsparcia klientów w ryzykach karno-skarbowych, łączących prewencję podatkową z odpowiednią ochroną ubezpieczeniową. Uruchomienie unikalnej ochrony dla klientów z branży OZE - assistance dla instalacji fotowoltaicznych. Uruchomienie nowych partnerstw technologicznych w ramach wybranych rodzajów ochrony ubezpieczeniowej, korespondujących z potrzebą na rynku.	WDB to jeden z największych polskich brokerów ubezpieczeniowych, w wybranych segmentach w ścisłej czołówce. Od listopada 2020 r. należy do międzynarodowej PIB Group, obecnej w Wielkiej Brytanii oraz 6 różnych państwach europejskich (w tym Polska). Spółka przez lata wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze podmiotów gospodarczych, jednostek administracji państwowej, użyteczności publicznej oraz 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, duża siła negocjacyjna, możliwość budowania rozwiązań z największymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, ekspozycja na międzynarodowy rynek ubezpieczeniowy oraz dostęp do rozwiązań z rynku brytyjskiego (w tym Lloyd's), zdolność do wykorzystywania nowoczesnych technologii w optymalizacji ubezpieczeniowej, kompleksowe wsparcie doświadczonych specjalistów na każdym etapie ochrony. WDB dodatkowo skutecznie realizuje strategię konsolidacji polskiego rynku brokerów ubezpieczeniowych, w wyniku której w styczniu 2022 r. do polskich struktur PIB Group dołączył Brokers Union. Trwają prace przy kolejnych inwestycjach.
Willis Towers Watson Polska	Allianz, Aviva, Compensa, Ergo Hestia, Generali, InterRisk, PZU, Uniqa, Warta	Banki, firmy leasingowe i inne 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;	Ogłoszenie informacji o rezygnacji z połączenia z Aon oraz ogłoszenie nowej strategii grupy – One WTW – Grow, Transform, Simplify. Przeprowadzenie Badania Trendów w Benefitach Pracowniczych. WTW przygotowało dedykowany raport dla Polski, z uwzględnieniem obrazów związanych z pracą w warunkach pandemii. Wdrożenie nowego narzędzia Climate Quantified do projekcji ryzyk klimatycznych do 2100 r. i dalszy rozwój aplikacji do analizy ryzyk majątkowych – Property Quantified, odpowiedzialności władz spółek kapitałowych – D&O Quantified oraz do analizy ryzyka cyber – Cyber Quantified oraz rozwój obszaru usług analitycznych i doradczych, w tym wdrożenie planów kontynuowania działalności między innymi w jednej z największych spółek działających w Polsce w branży rolno-spożywczej. Rozwój portfolio w zakresie obsługi klientów korporacyjnych, głównie dzięki przewagom Willis Towers Watson Polska takim jak kompleksowość, najwyższa jakość dostarczanych usług potwierdzona w opiniach Klientów oraz analityczne podejście. Wdrożenie programu Ambasadorzy Innowacji – autorski, lokalny program pobudzania inicjatyw, pomysłów, innowacji i wdrażania ich w naszej organizacji. Już kilkadziesiąt projektów wspierających obsługę Klientów oraz inne obszary, zostało wdrożonych w ostatnim czasie w WTW.	Willis Towers Watson jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych. Działamy na polskim rynku od 1987 r., zaś na rynku światowym od 1828 r. Firma stawia na ciągły rozwój oraz innowacje, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im nie tylko stawiać czoła wyzwaniom współczesnego świata takim jak wzrost cyber przestępczości, rosnąca odpowiedzialność członków władz spółek czy pandemia. Proponowane przez spółkę rozwiązania oraz narzędzia umożliwiają również skuteczną optymalizację polityki ubezpieczeniowej naszych klientów zarówno pod kątem budżetu jak i globalnego spożycia 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.

UKNF o wymogach w zakresie zarządzania produktem dla dystrybutorów niebędących twórcami produktu

Stanowisko UKNF ma na celu zwrócenie uwagi na istotne zagadnienia dotyczące stosowania wymogów w zakresie zarządzania produktem przewidzianych dla dystrybutorów ubezpieczeń niebędących twórcami produktu. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego opublikował swoje stanowisko ws. stosowania wymogów w zakresie zarządzania produktem przewidzianych dla dystrybutorów ubezpieczeń niebędących twórcami produktu.

Rozwiązania w zakresie dystrybucji Jak podkreśla UKNF, zgodnie z art. 10 ust. 1 Rozporządzenia 2017/2358, dystrybutor ubezpieczeń niebędący twórcą danego produktu ma obowiązek wdrożyć rozwiązania w zakresie dystrybucji produktów. Rozwiązania te obejmują odpowiednie środki i procedury, pozwalające uzyskać od twórcy wszystkie odpowiednie informacje dotyczące produktów ubezpieczeniowych, które mają oni zamiar oferować swoim klientom, oraz w pełni zrozumieć te produkty ubezpieczeniowe, biorąc pod uwagę stopień złożoności i ryzyko związane z tymi produktami oraz charakter, skalę i złożoność odpowiedniej działalności dystrybutora. Dystrybutor ubezpieczeń zobowiązany jest określić rozwiązania w zakresie dystry-

bucji produktów w dokumencie sporządzonym na piśmie, który udostępni swojemu odpowiedniemu personelowi.

Rozwiązania w zakresie dystrybucji produktów nie mogą ograniczać się wyłącznie do wskazania ogólnych reguł etycznego postępowania.

W opinii UKNF, dystrybutor ubezpieczeń powinien zastosować rozwiązania, które zapewnią otrzymanie od twórcy produktu wszelkich niezbędnych informacji, umożliwiających oferowanie produktów ubezpieczeniowych w sposób jak najbardziej uwzględniający interes klienta. Należy uznać, że rozwiązania przyjęte przez dystrybutorów powinny mieć skonkretyzowany charakter, służący realizacji wszystkich wspomnianych

wymagań. Rozwiązania nie mogą więc ograniczać się np. wyłącznie do wskazania ogólnych reguł etycznego postępowania. Jeśli chodzi o wymóg wdrożenia rozwiązań w zakresie dystrybucji ubezpieczeń przez brokerów ubezpieczeniowych, UKNF wskazuje, że charakterystyka działalności brokerskiej jest inna niż pozostałych dystrybutorów ubezpieczeń. Wynika to z faktu, że broker ubezpieczeniowy, jako reprezentant klienta, zobligowany jest do udzielenia porady, w oparciu o rzetelną analizę dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych, w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy oraz wyjaśnienia podstawy, na których opiera się rekomendacja. Specyfika ta powinna zostać uwzględniona w rozwiązaniach w zakresie dystrybucji w ramach kryterium charakteru działalności dystrybutora. Dystrybutorzy powinni wprowadzić odpowiednie rozwiązania pozwalające im na dokonanie analizy oraz przekazanie twórcy rzetelnej informacji odnośnie do dystrybuowanych produktów.

Przekazywanie informacji twórcy Zgodnie z art. 11 Rozporządzenia 2017/2358, gdy dystrybu-

torzy ubezpieczeń powezną wiedzę, że produkt ubezpieczeniowy nie jest zgodny z interesami, celami i cechami określonego dla niego rynku docelowego, lub powezną wiedzę o innych związanych z produktem okolicznościach, które mogą mieć negatywny wpływ na klienta, mają obowiązek niezwłocznego informowania o tym twórcy produktu oraz, w stosownych przypadkach, wprowadzenia zmian w swojej strategii dystrybucji dotyczącej tego produktu ubezpieczeniowego. W opinii UKNF, informacja zwrotna przekazywana przez dystrybutora twórcy produktu powinna służyć skutecznemu zarządzaniu produktem przez twórcę. W ocenie UKNF dystrybutorzy powinni więc wprowadzić odpowiednie rozwiązania pozwalające im na dokonanie analizy oraz przekazanie twórcy rzetelnej informacji odnośnie do dystrybuowanych produktów. Rozwiązania te, zdaniem UKNF, powinny obejmować gromadzenie i przetwarzanie danych dotyczących prowadzonej dystrybucji danego produktu, w tym informacji o reklamacjach i skargach oraz innych informacji, które mogą przydatne, np. w kontekście oceny zgodności produktu z potrzebami i wymaga-

niami, celami i cechami grupy docelowej klientów.

Regularne przeglądy rozwiązań

Zgodnie z art. 10 ust. 6 Rozporządzenia 2017/2358, dystrybutor ubezpieczeń powinien dokonywać regularnych przeglądów swoich rozwiązań w zakresie dystrybucji, w celu zapewnienia ich ciągłej odpowiedzialności i aktualności. Zdaniem UKNF, okoliczności takie jak np. zmiany przepisów prawa lub zmiany dokonane w zakresie produktów oferowanych przez dystrybutora, powinny pociągać za sobą weryfikację aktualności i odpowiedzialności przyjętych przez dystrybutora rozwiązań w zakresie dystrybucji produktów oraz – w stosownych przypadkach – aktualizację ad hoc.

W przypadku jeśli odpowiednie rozwiązania, o których mowa w stanowisku UKNF, nie zostały jeszcze opracowane lub wdrożone, UKNF oczekuje podjęcia niezwłocznych działań mających na celu dostosowanie działalności dystrybutorów ubezpieczeń do wskazanych powyżej przepisów prawa. UKNF oczekuje, że rozwiązania te będą funkcjonować w praktyce w sposób służący realizacji celu, jakim jest postępowanie zgodnie z najpełniej pojętym interesem klientów.

Źródło: polbrokers.pl za KNF