

RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH



Broker – wsparcie dla przedsiębiorcy czy zbytek?

Wydarzenia ostatnich lat, takie jak pandemia Covid-19, wojna na Ukrainie, czy też zakłócenie globalnych łańcuchów dostaw, wymusiły na przedsiębiorstwach szereg zmian oraz konieczność zwiększenia uwagi poświęconej zarządzaniu ryzykiem.



Paweł **Paluszyński**

prezes zarządu, GrECo Polska

Część z tych przedsiębiorstw korzysta ze wsparcia brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, ale nadal funkcjonuje na rynku szereg firm, które nie zdecydowały się na ich pomoc.

Zatem – czy podmiot gospodarczy jest w stanie obejść się bez profesjonalnego wsparcia w zarządzaniu ryzykiem? Oczywiście, że tak – na razie nie ma obowiązku korzystania z brokerów – ale na pewno korzystniej jest powierzyć zarządzanie ryzykiem (zarówno tym ubezpieczalnym, jak i nieubezpieczalnym) – specjalistom, czyli brokerowi.

W ostatnim czasie wyodrębnić można trzy obszary, w których wsparcie brokera jest nieocenione, i które generuje realną, mierzalną wartość dodaną dla obsługiwanych przedsiębiorstw.

Adekwatność ochrony ubezpieczeniowej i związana z tym inflacja sum ubezpieczenia

Inflacja sum ubezpieczenia ma istotne znaczenie dla bezpieczeństwa funkcjonowania przedsiębiorstw. Pod pojęciem tym mieści się proces, w którym realna wartość mienia rośnie (ze względu na wzrost kosztów jego odtworzenia wynikający ze wzrostu cen jego komponentów jak stal, beton, czy też kosztów pracy), a zadeklarowane sumy ubezpieczenia, na które ubezpieczone jest mienie, nie zostały zaktualizowane i są zbyt niskie. Prowadzi to do tzw. niedoubezpieczenia, czyli sytuacji, w której wartość mienia jest wyższa niż suma, na jaką jest ono ubezpieczone. W przypadku szkody konsekwencje niedoubezpieczenia dla przedsiębiorcy będą dotkliwe, gdyż wypłacone odszkodowanie z pewnością nie pokryje straty spowodowanej szkodą. Adekwatność ochrony to również odpowiedni do danego rodzaju działalności prowadzonej przez klienta zakres ochrony. Polisa ubezpieczeniowa ma chronić kapitały klienta – tak, aby w razie wypadku szkodowego to ubezpieczyciel pokrył

jego finansowe skutki, a klient nie musiał angażować swojego kapitału. Czasem zdarza się, że przedsiębiorcy rezygnują z poszczególnych elementów programu ubezpieczeniowego, tłumacząc, że „przecież tyle lat nie miałem szkody”. Znany jest na rynku przypadek jednego z producentów mebli, który po 15 latach zrezygnował z ubezpieczenia ryzyka Business Interruption (ubezpieczenie utraty zysku, przerw w działalności gospodarczej). Niestety kilka miesięcy później pożar strawił cały zakład i konieczna była jego odbudowa, która miała potrwać około 18. miesięcy. Okazało się, że właściciel przedsiębiorstwa nie miał już wystarczających środków na utrzymanie kilkusetosobowej załogi w trakcie odbudowy zakładu i zmuszony był zgłosić wniosek o upadłość. Był to jeden z największych pracodawców w tamtym regionie. Gdyby nie podjął decyzji o niewznowieniu polisy BI, wówczas to ubezpieczyciel pokryłby koszty przestoju i utrzymanie zakładu do momentu wznowienia produkcji.

Konsolidacja polskiego rynku ubezpieczeniowego i rosnące koszty ochrony ubezpieczeniowej

W ostatnich latach polski rynek ubezpieczeniowy podlegał sporym zmianom właścicielskim, w wyniku czego na koniec 2021 roku funkcjonowało na polskim rynku 55 ubezpieczycieli (30 majątkowych i 25 życiowych). Dla porównania w roku 2010 było ich 59: 33 majątkowych i pozostałych osobowych

oraz 26 życiowych. Co takie zmniejszenie ilości zakładów ubezpieczeń oznacza dla klienta? Odpowiedź jest dość złożona, ale najczęściej skutkiem konsolidacji ubezpieczycieli jest trudniejszy dostęp do ochrony ubezpieczeniowej oraz jej wyższy koszt. W takich przypadkach doskonałym wsparciem dla przedsiębiorcy będzie broker, który, znając rynkowe realia, jest w stanie znaleźć takie rozwiązanie i ochronę, które spełnią jego oczekiwania, a ich koszt będzie zgodny z aktualnymi rynkowymi standardami. Zwłaszcza aspekt kosztu ochrony ubezpieczeniowej jest w ostatnim czasie istotny ze względu na fazę rynku, w którym się znajdujemy, gdzie ubezpieczyciele podnoszą stawki ubezpieczeniowe dla przedsiębiorstw. Czasami podwyżki te sięgają 10-20 proc. (np. w ubezpieczeniach mienia) a czasami nawet i 50 proc. – zwłaszcza w obszarze ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej. Nie widać na razie przesłanek, żeby ten trend w najbliższych miesiącach miał się skończyć, zatem tylko profesjonalista – broker będzie w stanie skutecznie wynegocjować w imieniu swojego klienta właściwe warunki – zarówno w odniesieniu do zakresu ochrony, jak i jej kosztu.

Procesy związane z likwidacją szkód ubezpieczeniowych

Zaaranżowanie programu ubezpieczeniowego to dopiero począ-

tek wsparcia, jakie oferuje broker. Prawdziwym momentem prawdy jest szkoda. To w tym momencie okazuje się, jak dalece broker jest sprawny i czy rzeczywiście jest w stanie dostarczyć klientowi kompleksową obsługę. Wsparcie klienta w likwidacji szkód wymaga od brokerów posiadania zespołu ekspertów, którzy znają specyfikę branży klienta, dzięki czemu są w stanie prowadzić dialog z ekspertami ubezpieczycieli od likwidacji szkód. Innymi słowy – klient musi otrzymać właściwe wsparcie od brokera nie tylko w zakresie samego procesu zaaranżowania ochrony ubezpieczeniowej, ale też w przypadku ewentualnych szkód. Szkody są realną częścią naszej rzeczywistości i nie jest kwestią „czy” szkoda wystąpi, ale raczej „kiedy” i w jakim rozmiarze.

Broker jako profesjonalny dostawca rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem (tym ubezpieczalnym i nie tylko), nadal jest i będzie jednym z kluczowych filarów zabezpieczenia ciągłości działalności podmiotów gospodarczych. Bardzo często tylko dzięki profesjonalizmowi brokera, klienci są adekwatnie do ryzyka zabezpieczeni na wypadek szkody i w przypadku jej wystąpienia – zwłaszcza takiej o dużej wartości, bądź dotyczącej krytycznego dla przedsiębiorstwa obszaru, są w stanie w krótkim czasie powrócić do prowadzonej przez siebie działalności i przetrwać ten trudny czas.

Rynek brokerów ubezpieczeniowych ewoluuje

„Wczoraj” rynku brokerów to już ponad 30 lat zawodu i działalności brokerów w Polsce. Wcześniej zamiast brokerów na rynku działali agenci ubezpieczeniowi. Jak odróżnić jednych od drugich? To proste i zasadnicze rozróżnienie.

Sylwia Kozłowska

Specjalty Director, Chief Broking Officer, Board Member, Aon Polska

Jedni, czyli agenci, działają w imieniu zakładu ubezpieczeń, z którym mają podpisaną umowę. Dotyczy to również multiagentów. Ci drudzy, czyli brokerzy, nie mają podpisanych umów z zakładami ubezpieczeń (pomijam umowy kurtażowe) i reprezentują interesy swojego klienta, czyli podmiotu bądź osoby poszukujących ochrony ubezpieczeniowej.

To ważne rozróżnienie, gdyż brokerom bliżej dziś do zawodów prawniczych, takich jak radcowie prawni czy adwokaci. Pierwotnie, w ustawie o działalności ubezpieczeniowej z 1990 roku, pośrednictwu ubezpieczeniowemu poświęcony był jeden rozdział, a brokerom raptem kilka artykułów. W najnowszej ustawie o dystrybucji ubezpieczeń dystrybutora dotyczy pewnie kilkadziesiąt różnych artykułów. Już sam ten fakt pokazuje, że na przestrzeni prawie 30 lat rozwoju usług brokerskich należało poświęcić im więcej uwagi. Niewątpliwie jest to też pokłosie zamian zachodzących w gospodarce, gdyż trudno dziś o proste i krótkie akty prawne. Jest to też efekt nadmiernej dbałości o konsumenta oraz aktywności Unii Europejskiej, której legislacja bezpośrednio wpływa na kształt krajowych regulacji prawnych. W dużej mierze to właśnie Unia Europejska wymusza dziś na firmach brokerskich wiele działań, których celem jest ochrona praw konsumentów.

Jednak jak było kiedyś?

Rynek zdominowany był przez dwa zakłady ubezpieczeń – PZU i Wartę. PZU ukierunkowane na rynek krajowy, Warta oprócz rynku krajowego oferowała ochronę wychodzącą poza granice Polski (głównie w obszarze szeroko rozumianego rynku transportowego). Z tym też wiązała się znajomość języka angielskiego, w latach 90. ciągle mało popularnego, zwłaszcza w średnich i starszych pokoleniach. To z udziałem tych kadr powstawał nie tylko rynek brokerski, ale ubezpieczeniowy w ogóle. Pierwsze zagra-

niczne zakłady ubezpieczeń otwierały swoje podwoje. Ci, którzy wtedy postanowili zaufać wolnej gospodarce, założyć prywatną firmę i rozwijać działalność brokerską, najczęściej działają do dziś.

Czy było łatwiej?

Trudno powiedzieć. Przede wszystkim brakowało wiedzy. Liczba produktów oferowanych w latach 90. była mocno ograniczona, nie mówiąc o ich wariacjach. Nie było wtedy klauzul do ogólnych warunków ubezpieczeń, zatem porównanie warunków było znacznie prostsze. Z momentem jednak kiedy razem z zagranicznym kapitałem weszli na polski rynek zagraniczni ubezpieczyciele ze swoimi tłumaczonymi z języków obcych warunkami, sprawa się skomplikowała. Umowy ubezpieczenia i warunki im towarzyszące stały się trudne do przebrnięcia, nawet sami underwriterzy mało je początkowo rozumieli. Istniała więc potrzeba pogłębiania wiedzy, a możliwości w tym zakresie było jak na lekarstwo. Uczyliśmy się zatem na błędach. Szczęśliwie w tamtym okresie klienci byli pobłażliwi, zresztą szkód jakby było też mniej. Innymi słowy, początek rynku brokerskiego można byłoby sprowadzić do posumowania: brak wyszkolonych kadr, brak narzędzi, brak konkretnych regulacji.

Zdefiniować i wypromować

Odpowiedzią na te potrzeby miało być powstanie dzisiejszego Stowarzyszenia Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, którego celem było zdefiniowanie i promowanie roli brokera, pomoc w jego ustawicznym kształceniu. Brak szczegółowych regulacji brokerzy zastąpili wypracowanym kodeksem zasad postępowania brokerów zwanych Kartą Sobieszewską. Dokumentem, który przez szereg lat ewoluował, choć jego zręby przez 30 lat nie uległy zasadniczym zmianom. Co w gruncie rzeczy cieszy. Oznacza to, że powstał silny grunt, na którym dzisiejsi brokerzy kontynuują swoją działalność, bądź na którym nowi stawiają swoje pierwsze kroki. Choć w gruncie rzeczy nie tak nowi, jako że nowe firmy brokerskie

wylaniają się z kadr „starych” brokerów, kiedy Ci poczują swoją siłę i postanowią w oparciu o zbudowany własny portfel „pójść na swoje”. Teraz jednak uważam, że – mimo że można by nawet mówić o przeregulowaniu zawodu brokera – w dzisiejszym świecie brokerom jest łatwiej. Dostają gotowe, sprawdzone narzędzia, mają łatwy dostęp do wiedzy, rozwój produktów ubezpieczeniowych jest dużo wolniejszy, wiemy więcej i lepiej potrafimy tę wiedzę wykorzystać i pokazać naszym klientom. Jednak wyzwaniem dzisiejszego rynku jest ciągły brak docenienia roli brokera. To przyjdzie zapewne z czasem, lecz wymaga partnerów po stronie klientów w osobach piastujących rolę risk managerów.

W obliczu wyzwań

Według mnie przed brokerami stoją dwa wyzwania na nadchodzący czas. Pierwsze wiąże się z zakresem oferowanych usług. Dziś brokerzy wykroczyli dużo bardziej poza rolę pośrednika w zawieraniu umowy ubezpieczenia, uzupełniając swoje usługi katalogiem usług dodatkowych, z obszaru konsultingu, czasem nawet prawnego, risk managementu, usług inżynierskich. Wyróżnienie się wiedzą merytoryczną już nie wystarczy, by zainteresować nowego klienta. Większość średnich bądź dużych przedsiębiorstw jest obsługiwana przez brokerów lub agentów. Kiedyś przekonywaliśmy klientów, że warto zawierać ubezpieczenia, a w tym zakresie

warto korzystać z brokerów jako tych reprezentujących interesy swoich klientów. Dziś pozyskanie nowego klienta to przekonanie go do korzyści, jakie może mu przynieść zmiana pośrednika. To oznacza potrzebę odróżnienia się od konkurenta i zaoferowaniu mu usług komplementarnych do usług brokerskich. Otwarte pytanie, które stawiają sobie brokerzy, to kwestia czy i które usługi powinny być oferowane w ramach podstawowego wynagrodzenia, a które powinny być płatne dodatkowo.

To z kolei wiąże się z drugim wyzwaniem, czyli formą wynagradzania brokerów. Nadal w przeważającej większości wynagrodzenie brokera pochodzi od zakładu ubezpieczeń, co może rodzić wiele pytań natury moralnej ze strony klientów. Widoczny jest już dziś trend ze strony dużych przedsiębiorstw zmiany tego modelu na wynagrodzenie w formie fee, czyli na wynagrodzenie płatne przez klienta w zamian za opłatę składki netto (bez prowizji brokerskiej). Takie dyskusje widoczne są też na rynkach Europy Północnej i Zachodniej, więc i polski rynek nie będzie od tego wolny. Nacznymia połączone ekonomii globalnej na to nie pozwolą. Dyskusja ta zapewne znajdzie też rozwiązanie dla pierwszego problemu, gdyż w przypadku fee lepiej jako brokerzy potrafimy określać zakres oferowanych usług. Przy formule prowizji płatnej przez zakład ubezpieczeń mamy z tym problemy.

Rynek brokerów ubezpieczeniowych wczoraj i dziś

Niemal dwie dekady pracy w branży ubezpieczeniowej to wystarczająco długo, aby pokrótce podsumować zmiany, które mieliśmy okazję obserwować.



Natalia Jackowiak

broker, dyrektor operacyjna i członek zarządu, WDB

ketingowe, poradniki, webinaria oraz multimedialne prezentacje.

Znaczenie kompetencji technologicznych

Codziennie czynności brokerskie wzmacniają dedykowane systemy IT, które nie tylko usprawniają współpracę, ale przede wszystkim gromadzą dane. Dzięki temu rosną wydajność oraz skuteczność w osiągnięciu przyjętych celów. Automatyzacja procesów np. w likwidacji szkód, obsłudze flot komunikacyjnych czy grupowych ubezpieczeniach na życie, to coś w rodzaju rynkowego must have. Oczywiście kompetencja technologiczna nie wyklucza bardziej miękkich aspektów współpracy, takich jak zaufanie, czy rodzące się z czasem przywiązanie. Te zawsze będą wynikiem wzajemnego rozpoznania, gromadzonych doświadczeń i co kluczowe, obustronnej satysfakcji.

Synergia możliwości

Szybko postępujący rynek, zmieniające się uwarunkowania prawne, a także coraz szersze zaangażowanie technologii stanowią spore ograniczenia dla mniejszych podmiotów brokerskich. To z kolei przyczynia się do widocznej na rynku konsolidacji. Łączą się zarówno ubezpieczyciele, jak i pośrednicy, kierując się komplementarnością kluczowych kompetencji, transferem dobrych praktyk oraz synergią możliwości.

Lata 2005-2015 to czas dominacji działów call center. Kilkuosobowe zespoły każdego dnia skutecznie umawiały spotkania z prospektami. Następnie doświadczeni handlowcy objeżdżali Polskę, wieńcząc swoje zaangażowanie odebraniem od klienta pełnomocnictwem.

Coraz wyższe wymagania wobec oferty i współpracy z brokerem

Wraz z rozwojem rynku i rosnącą konkurencją zmianie zaczął ulegać model sprzedaży. Kluczowym zadaniem dla doświadczonego brokera stało się poszukiwanie wyróżników, a znacznie lepszym miejscem do rozmów z klientami okazały się np. branżowe konferencje.

Jednocześnie rośnie świadomość klientów, która bezpośrednio przekłada się na coraz wyższe wymagania wobec oferty i współpracy z brokerem. Operacyjną obsługę uzupełniają dedykowane i nowoczesne strony internetowe, materiały informacyjno-mar-



Szanowni Państwo!

Broker ubezpieczeniowy to pośrednik między towarzystwem ubezpieczeniowym a klientem. To niezależny doradca, którego zadaniem i celem jest dostarczyć klientowi optymalne rozwiązanie. Jak wybrać takiego, który sprawi, że potrzeby przedsiębiorstwa w obszarze ubezpieczeń zostaną zaspokojone? Na początek zapoznać się z historią i ofertą. Mamy nadzieję, że przygotowane przez nas zestawienie Brokerów Ubezpieczeniowych będzie sta-

nowiło podpowiedź. Powstało w oparciu o nadane przez brokerów ankiety, dzięki którym mamy możliwość pokazać Państwu, czym i w jakim obszarze zajmują się poszczególne firmy. Lektura tekstów przygotowanych przez zaproszonych przez redakcję ekspertów także będzie stanowiła bezcenne źródło wiedzy. Jak mówi porzekadło: Przezorny zawsze ubezpieczony. My dodamy, że dobrze doinformowany i wsparty przez ekspertów.

Redakcja

ZESTAWIENIE NAJLEPSZYCH BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Kluczowi ubezpieczyciele	Specjalizacje/ Branże	Opis spółki
Aon Polska	Grupa PZU, ERGO Hestia, Warta, Grupa VIG, Generali, Uniqa	Specjalizacje: ubezpieczenia należności handlowych, ubezpieczenia budowlano-montażowe, ubezpieczenia specjalistyczne (cyber, D&O, lotnicze), ubezpieczenia osobowe, komunikacja i leasingi, majątek i OC. Usługi doradcze dla banków (LIA, IDD) oraz dla kupujących/sprzedających przy okazji ubezpieczeń transakcyjnych (M&A) oraz w zakresie inżynierskim (Risk management). Branże: instytucje finansowe, przemysł spożywczy (FAB), budownictwo/infrastruktura, przemysł petrochemiczny i rafineryjny, przemysł wydobywczy, przemysł chemiczny, OZE (energia odnawialna), produkcja, dystrybucja, handel i usługi (FMCG), grupy zawodowe	Aon istnieje po to, aby wspierać podejmowanie lepszych decyzji – chronić i wzbogacać życie ludzi na całym świecie. Pracownicy firmy dostarczają klientom w ponad 120 krajach porady i rozwiązania, które dają im jasność i pewność podejmowania właściwych decyzji w celu ochrony i rozwoju ich biznesu. W Polsce Aon działa od 1992 r. i zatrudnia ponad 1 700 osób w biurach na terenie całego kraju: w Warszawie, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Szczecinie i Wrocławiu. Podstawowe usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego firma uzupełnia doradztwem z obszaru zarządzania ryzykiem, w transakcjach finansowania, transakcjach z zakresu fuzji i przejęć i innym konsultingiem. Globalny zasięg umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń wykorzystywanych w pracy z klientami przy tworzeniu sprawdzonych ale i innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta. Międzynarodowe relacje pozwalają także na przyjmowanie do obsługi, a także aranżowanie z Polski, programów międzynarodowych. Aon Polska to broker o uniwersalnych i wszechstronnych możliwościach.
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, transportowe, OC, zawodowe, Assistance, maszyny i majątek. Specjalizacje branżowe: firmy leasingowe, dealerzy samochodowi, car fleet management, banki, floty, firmy transportowe	BIK Brokers to broker ubezpieczeniowy z ponad od ponad dwudziestoletnim doświadczeniem. Podczas wieloletniej obecności na rynku wyspecjalizował się w obsłudze programów ubezpieczeń dedykowanych dla najbardziej wymagających przedsiębiorców ze wskazaniem na segment klientów korporacyjnych i masowych. Grupa BIK plasuje rocznie blisko 740 mln zł składki i pośredniczy w zawarciu ponad 340 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. Wyróżnikiem firmy jest rozbudowany serwis w zakresie asysty szkodowej. Rocznie obsługuje ponad 42 500 postępowań. Pomaga swoim klientom zarządzać ryzykiem w ich działalności, jak również poszukuje wspólnie z nimi nowych możliwości rozwoju ich biznesu, tworząc szyte na miarę rozwiązania zarówno w obszarze produktów ubezpieczeniowych jak również świadczonych usług.
EIB	EIB współpracuje ze wszystkimi działającymi w Polsce zakładami ubezpieczeń oraz towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych (TUW) zarówno w zakresie ubezpieczeń majątkowych, jak i na życie. Ponadto, dla zapewnienia klientom rozwiązań międzynarodowych oraz w przypadku, gdy oferta lokalna jest niewystarczająca lub mniej konkurencyjna, również z rynkami zagranicznymi.	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.	Zespół ponad 120 czołowych ekspertów od zarządzania ryzykiem za pomocą ubezpieczeń – to EIB, broker ubezpieczeniowy obecny od ponad ćwierćwiecza na rynku. O sile marki świadczy ponad 1000 klientów, którzy zaufali doświadczeniu i wiedzy specjalistów EIB. Wśród nich są największe w Polsce przedsiębiorstwa, podmioty lecznicze i samorządy. Miejsce w czołówce firm brokerskich w Polsce EIB zawdzięcza też swojemu podejściu do nowych technologii. Jest liderem w tworzeniu autorskich rozwiązań IT, jak: platforma zarządzania ubezpieczeniami firmowymi (EIB IMS), sprawne systemy zgłaszania szkód (mSzkoda i aplikacja mobilna dla szkód komunikacyjnych mAuto) oraz program do zarządzania benefitami pracowniczymi benefit4u. EIB jest kompleksowym doradcą, partnerem w zarządzaniu ryzykiem, a także edukatorem: systematycznie organizuje webinary z udziałem uznanych ekspertów, poruszając zagadnienia, które dotyczą bieżących problemów, z którymi mierzą się firmy i instytucje publiczne.
EQUINUM Broker	PZU Życie, PZU, Compensa Życie, TU Zdrowie, TUW PZUW, CHUBB, Colonnade, Lloyd's, Uniqa, Ergo Hestia	ubezpieczenia: majątkowe, odpowiedzialności cywilnej, odpowiedzialności cywilnej władz spółki (D&O), karno-skarbowe, grupowe na życie, zdrowotne.	EQUINUM Broker jest cenionym brokerem ubezpieczeniowym prowadzącym działalność od 1997 r. Przedmiotem działania firmy jest doradztwo w zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym zarówno dla podmiotów sfery finansów publicznych, jak również spółek prawa handlowego reprezentujących szerokie spektrum gałęzi przemysłu. Z doświadczeń i wiedzy zespołu firmy korzystają także podmioty zobligowane do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych, w tym m.in.: jednostki samorządu terytorialnego, administracji publicznej, jednostki kultury, Spółki Skarbu Państwa. Obecnie obsługuje około 250 spółek: polskich i międzynarodowych będących liderami w swoich branżach. Dużą część swoich klientów firma obsługuje w pełnym zakresie ryzyk, jednak kompetencją wyróżniającą ją na rynku są ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, odpowiedzialności cywilnej władz Spółki (D&O), oraz programy benefitowe dedykowane do pracowników spółek: nowoczesne ubezpieczenia grupowe na życie i programy opieki medycznej.
GrECo Polska	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, górniczy 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 specjalizuje się w ubezpieczeniach i zarządzaniu ryzykiem. GrECo to prywatna firma rodzinna. Jej niezależność jest przywilejem: nie podlega analitykom giełdowym ani notowaniom akcji, a jej jedynym celem jest zaspokajanie potrzeb klientów. Rozległa sieć kontaktów, pionierskie działania w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz zaufanie, jakim obdarzono GrECo, sprawiły, że firma stała się czołowym brokerem i konsultantem ubezpieczeniowymi w regionie. Broker proponuje rozwiązania z zakresu zarządzania ryzykiem oraz ubezpieczenia dla przemysłu, handlu, rzemiosła i sektora publicznego. Stawiamy na unikalność. Relacje firmy z klientami charakteryzują się zaufaniem i bliskością. W połączeniu z szerokim spektrum specjalizacji i doświadczenia, pozwalała to precyzyjnie oceniać ryzyko oraz dostosowywać i optymalizować koszty ubezpieczenia klientów.
Grupa BJBrokers (w składzie: Biskup&Joks Brokers, 22 Piętro Broker, Benefit Consulting)	Hestia, Warta, Generali, PZU, Compensa, Uniqa, Colonnade	Specjalizacje: ubezpieczenia majątkowe, OC działalności i zawodowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, gwarancje finansowe, ubezpieczenia zarządu spółek, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowiu. Branże: budowlana, przemysłowa, medyczna, informatyczna, publiczna	Grupa BJBrokers od 1992 r. zapewnia swoim klientom najwyższy standard usług brokerskich w zakresie ubezpieczeń. Misją Grupy jest patrzenie na ubezpieczenia z perspektywy klienta i jego potrzeb. BJBrokers koncentruje się na zapewnieniu swoim klientom maksymalnego poziomu bezpieczeństwa i dbaniu o znalezienie na rynku oferty ubezpieczeniowej spełniającej wszelkie wymagania klienta. BJBrokers specjalizuje się w budowie kompleksowych programów ubezpieczeniowych i doradztwie z zakresu zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym dla wielu branż, a w szczególności dla branży budowlanej, przemysłowej, medycznej, informatycznej oraz dla klientów z sektora publicznego. BJBrokers dzięki wieloletniemu doświadczeniu ma odpowiednie narzędzia dla sprawnego działania w interesie klienta, dużą siłę negocjacyjną, bardzo doświadczony i wykwalifikowany zespół do obsługi ubezpieczeń majątkowych i komunikacyjnych, dużą wiedzę w zakresie likwidacji szkód.
Grupa Brokerska Odys	UNIQA TU, PZU, PZU ŻYCIE, ERGO HESTIA, 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.	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 2022 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.



POLSKA KANCELARIA BROKERSKA®

Zawsze po Twojej stronie.

- ▶ Ubezpiecz się na **każdy przypadek**
- ▶ Odzyskaj **każde odszkodowanie**

Współpracuj z **NAJLEPSZYMI**



**Polska Kancelaria
Brokerska sp. z o.o.**

Nr 1 w rankingu brokerów w Polsce.
Lider rozwiązań ubezpieczeniowych
na rynku nieruchomości.

Siedziba firmy:

ul. Św. Antoniego 7
50-073 Wrocław
tel. +48 71 350 14 42
e-mail: broker@pkbroker.pl
www.pkbroker.pl

<p>Grupa Brokerska Quantum Sp. z o.o.</p>	<p>PZU, Uniqa, Warta, Ergo Hestia, Generali, Allianz Trade, KUKE, Coface, Credendo, Colonnade</p>	<p>Specjalizacja produktowa – kompleksowa obsługa klienta: ubezpieczenia majątkowe, OC, techniczne, budowlano-montażowe, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie, ubezpieczenia komunikacyjne i rozwiązania dla flot pojazdów, ubezpieczenia należności handlowych, profesjonalne (D&O, skarbowe, cybernetyczne), gwarancje ubezpieczeniowe. Specjalizacje branżowe: branża farmaceutyczna, budowlana, transportowa, IT, spożywcza oraz produkcyjna.</p>	<p>Grupa Brokerska Quantum jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych działającym na polskim rynku od ponad 24 lat. To, co wyróżnia Quantum, to odwaga korzystania z niestandardowych i nowoczesnych rozwiązań oraz ubezpieczanie trudnych ryzyk. Klienci mogą liczyć na kompleksową obsługę poprzez dedykowane i wyspecjalizowane branżowo zespoły brokerskie wspierane przez wewnętrzne Biuro Obsługi Szkód oraz Biuro Prawne, które nadzorują wszystkie procesy odszkodowawcze. Firma kładzie duży nacisk na rozwój informatyczny i technologiczny, zapewniając klientom dostęp do nowoczesnej platformy internetowej, umożliwiającej bieżące monitorowanie: umów, programów i produktów ubezpieczeniowych, płatności i procesu likwidacji szkód. Grupa Brokerska Quantum ma swoją siedzibę w Łodzi oraz jest obecna w pięciu polskich miastach: Warszawie, Poznaniu, Krakowie, Katowicach, Tarnowie oraz Płocku. Quantum to przykład sprawnie działającego brokera ubezpieczeniowego, którego każde ogniwo pracuje, by osiągnąć cel, jakim jest zapewnienie bezpieczeństwa klientom.</p>
<p>Grupa Brokerska Unity: (Unity Trade Credit Broker, Unity Trade Credit Broker Wchód, Unity Trade Credit Broker Północ, Unity Trade Credit Broker Południe, Unity Broker)</p>	<p>Allianz Trade, Coface, Atradius, KUKE, Credendo</p>	<p>Ubezpieczenie należności</p>	<p>Unity Trade Credit Broker zajmuje się kompleksową obsługą brokerską klientów w zakresie ubezpieczeń finansowych (należności). Grupa Unity oferuje szeroki zakres produktów dla firm, które chcą zabezpieczyć transakcje handlowe. Są to nie tylko ubezpieczenia należności czy obrotu, ale także wsparcie partnerów w kwestiach związanych z podwyższaniem limitów kredytowych czy sprawdzaniem potencjalnych kontrahentów w zakresie ich wiarygodności. Spółki: Unity Trade Credit Broker, Unity Trade Credit Broker Północ, Unity Trade Credit Broker Południe oraz Unity Trade Credit Broker Wschód ściśle współpracują ze spółkami powiązаныmi: Unity Broker, wyspecjalizowaną w ubezpieczeniach mienia i osobowych, oraz Unity Finance, wyspecjalizowaną w usługach faktoringu, tworząc razem Grupę Brokerską Unity.</p>
<p>Grupa MJM Holdings: Attis Broker MJM Brokers Smartt Re</p>	<p>Agro Ubezpieczenia TUW, TUiR Allianz Polska, CHUBB EG Ltd O./PL, Compensa TU, STU ERGO Hestia, Generali TU, Wiener TU, InterRisk TU, KUKE, Polski Gaz TUW, PZU, PZU na Życie, UNIQA TU, TUiR WARTA, TUW PZUW</p>	<p>Specjalizacje: ubezpieczenia i reasekuracja ubezpieczeń ryzyk majątkowych, ubezpieczenia i reasekuracja ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia i reasekuracja ubezpieczeń ryzyk finansowych i specjalistycznych, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia i reasekuracja ubezpieczeń rolnych, grupowe ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia komunikacyjne i transportowe. Branże: energetyka konwencjonalna i odnawialna, stoczniowa, morska, lotnicza, chemiczna, transportowa, motoryzacyjna, kolejowa, budowlana i produkcyjna, a także sektory samorządu terytorialnego i użyteczności publicznej.</p>	<p>MJM Holdings jest grupą brokerską z rodzimym kapitałem i czołowym graczem w Polsce pod względem przychodów. W unikalny na polskim rynku sposób łączy kompetencje i doświadczenie w zakresie ubezpieczeń, reasekuracji i likwidacji szkód. Oddaje do dyspozycji swoim klientom, grupie kilkuset firm, instytucji i towarzystw ubezpieczeń, zespół 75 brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych. Attis Broker wyróżnia skuteczność w poszukiwaniu niestandardowych rozwiązań i nowatorskich koncepcji ochrony ubezpieczeniowej opartych na autorskim know-how wykorzystującym technologie Big Data oraz IoT. Źródłem przewagi MJM Brokers jest ściśle specjalizacja w zakresie programów dla importerów i dealerów pojazdów ciężarowych, flot ciężarowych, branży CFM i carsharing. Smartt Re słynie z rozwiązań reasekuracyjnych dla największych i najtrudniejszych projektów w kluczowych gałęziach gospodarki aranżowanych we współpracy ze światowymi reasekuratorami o ugruntowanej pozycji i wysokich ratingach.</p>
<p>Grupa Integrum Broker (Integrum Broker i Proasekuracja)</p>	<p>TUiR Warta, STU Ergo Hestia, PZU, UNIQA</p>	<p>W ofercie Integrum znajdują się wszystkie dostępne na rynku rodzaje ubezpieczeń: majątkowe, w tym: ubezpieczenie od ryzyk wszystkich, ubezpieczenie od przerw w działalności (BI), sprzętu elektronicznego i cyber, odpowiedzialności cywilnej, odpowiedzialności członków władz spółki (D&O), ubezpieczeń transportowych (cargo), budowlane i montażowe (CAR/EAR); ubezpieczenia flot pojazdów mechanicznych; grupowe ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia medyczne; gwarancje ubezpieczeniowe. Główne obsługiwane branże: produkcja przemysłowa, spożywcza, usługi transportowe, handel hurtowy i detaliczny, administracja państwowa i budownictwo.</p>	<p>Zespół Integrum tworzą specjaliści w dziedzinie ubezpieczeń, prawa i ekonomii z kilkunastoletnim doświadczeniem zawodowym. Domeną firmy jest specjalizacja pracowników, którzy zapewniają kompleksową obsługę klientów w zakresie ubezpieczeń majątkowych, floty pojazdów mechanicznych, gwarancji ubezpieczeniowych czy ubezpieczeń osobowych, z uwzględnieniem likwidacji szkód. Partnerstwo z konsorcjantem Proasekuracja pozwala lepiej wykorzystać potencjał i specjalizację pracowników obu firm. Dzięki temu zespół może odważnie rozwijać nowe projekty oraz kreować rozwiązania ubezpieczeniowe satysfakcjonujące klientów. W ramach działań prewencyjnych firma prowadzi szkolenia mające na celu podniesienie świadomości ubezpieczeniowej pracowników. W skład jej zespołu wchodzi również Inżynier Oceny Ryzyka, dzięki czemu spółka może zaoferować klientom audyty w tym zakresie. Codzienną obsługę brokerską prowadzi z wykorzystaniem informatycznej platformy kontaktu z klientem (CRM) z całodobowym dostępem on-line.</p>
<p>Inter-Broker</p>	<p>Warta, TUiR Allianz, UNIQA TU, STU ERGO Hestia, TUW "TUW", PZU, PZU Życie, Compensa TUUnŻ, Generali Życie TU</p>	<p>Spółka Inter-Broker specjalizuje się przede wszystkim w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego – obsługujemy ponad 400 miast, gmin i powiatów na terenie całego kraju, a także ok. 200 przedsiębiorstw rozmaitych branż.</p>	<p>Inter-Broker działa na polskim rynku od 1998 r. Niemal od początków istnienia spółki jej działalność koncentrowała się wokół jednostek sektora publicznego, szczególnie samorządu terytorialnego. Nieustannie poddawała jednak dywersyfikacji portfel obsługiwanych klientów, tworząc drugi profil działalności oparty na współpracy z podmiotami gospodarczymi sektora publicznego i prywatnego. W trakcie niemal 25 lat funkcjonowania firma stała się liderem rynku z rozpoznawalną marką. Wszystkie jej osiągnięcia spotkały się ze szczególnym wyróżnieniem, bowiem 09.06.2021 r. została laureatem 31. edycji Konkursu „Teraz Polska”. Uchonorowanie Godłem Promocyjnym jest wyjątkowym powodem do dumy – firma jest pierwszym brokerem w Polsce, który uzyskał wyróżnienie dla całego serwisu w zakresie ubezpieczeń, w tym w likwidacji szkód. W bieżącym roku spółka potwierdziła wysoką jakość świadczonych przez usług i otrzymała prawo do dalszego posługiwania się Godłem „Teraz Polska”.</p>
<p>Kancelaria Brokerska WTB (Grupa Conecto Broker)</p>	<p>PZU, TUiR Warta, STU ERGO Hestia</p>	<p>Sektory: transportowy, rolny, spożywczy</p>	<p>Kancelaria Brokerska „WTB” to jeden z największych brokerów ubezpieczeniowych w regionie wielkopolskim. Na potencjał WTB składa się niemal 30 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” jest jednym z założycieli Grupy CONECTO BROKER. Dzięki obecności w strukturach GCB, kancelaria oferuje możliwość doradztwa i pośrednictwa ubezpieczeniowego niezależnie od prowadzonej działalności oraz w ramach wszystkich rodzajów ubezpieczeń dostępnych na krajowym i europejskim rynku.</p>
<p>Marsh McLennan w Polsce (Marsh, Mercer (Polska), Guy Carpenter & Company GmbH, Oliver Wyman)</p>	<p>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 TU, Compensa TU, Compensa TunŻ), 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, KUKE, MetLife TUUnŻ</p>	<p>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.</p>	<p>Marsh jest światowym liderem w zakresie ubezpieczeń i innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem. Każdego dnia ponad 45 000 ekspertów firmy 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 81 000 pracowników na całym świecie, a jej roczne przychody osiągają blisko 20 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 – doradczający klientom z sektora prywatnego oraz rządowego w zakresie strategii usług finansowych i wizerunkowych.</p>
<p>Maximus Broker</p>	<p>PZU na Życie, Uniqa TU, Compensa TU VIG, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, Generali</p>	<p>Obsługa jednostek sektora finansów publicznych, obsługa jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych, obsługa dużych i średnich przedsiębiorstw, programy branżowe na grupowe ubezpieczenia na życie, OC zawodowe dla funkcjonariuszy publicznych, ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży, programy specjalne na ubezpieczenia środowiskowe.</p>	<p>Maximus Broker® Sp. z o.o. została utworzona w 2001 r. i jako jedyny broker w Polsce od samego powstania specjalizuje się w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych. Ma wieloletnie doświadczenie, wiedzę oraz rozwiązania organizacyjne gwarantujące sprawne przygotowanie oraz obsługę programu ubezpieczenia, w tym obsługę związaną z likwidacją szkód. Od 20 lat towarzyszy klientom przy prowadzeniu różnorodnej działalności, na polu wielu branż z dziedziny usług, przemysłu oraz administracji publicznej. Zapewnia klientom bezpieczeństwo i pełen komfort funkcjonowania. Inwestuje nie tylko w ludzi stanowiących największy potencjał firmy, ale również w nowości technologiczne ułatwiające wzajemną komunikację i dostęp do jej zasobów. Firmie udało się stawić czoła nawet najbardziej skomplikowanym wyzwaniom. Dla pełnego zadowolenia klientów zatrudnia fachowców, którzy na bieżąco doskonalą się poprzez cykl szkoleń.</p>
<p>NORD Partner</p>	<p>TUiR Warta, STU Ergo Hestia, PZU, PZU Życie, TUW Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, Vienna Insurance Group (Compensa, InterRisk, Wiener, Vienna Life)</p>	<p>Specjalizacje: majątek, komunikacja, floty, OC ogólne, D&O, OC zawodowe, na życie. Branże: finansowa (banki, firmy leasingowe, doradczce), energetyka, chemiczna, jednostki samorządu terytorialnego, firmy transportowe, przemysł</p>	<p>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 firmy i instytucje, które zaufały wiedzy i doświadczeniu firmy. 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 firma dba o najszerzy 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 przez firmę działalność najlepiej wpisująca się w oczekiwania oraz wymagania jej 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.</p>

Polska Kancelaria Broderska	PZU, ALLIANZ, WARTA, ERGO HESTIA, UNIQA, AVIVA, ACE, COMPENSA, EUROPA, GENERALI, EULER HERMES, INTER POLSKA, INTERRISK, KUKE, LINK4, NATIONALE-NEDERLANDEN, SIGNAL IDUNA, AIG, ATRADIUS CREDIT INSURANCE, BALCIA INSURANCE, CHUBB EUROPEAN, COLONNADE INSURANCE, WIENER, TUW TUZ, TUW TUW, LLOYD'S	zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki/finanse, służba zdrowia, administracja państwowa, lotnictwo, morska, handel i usługi, affinity	Polska Kancelaria Broderska od ponad 20 lat oferuje na rynku ubezpieczeniowym profesjonalny serwis brokerski, który zagwarantował nam status uznanego i niekwestionowanego lidera branży. Na co dzień zarządzamy ryzykiem ubezpieczeniowym tysięcy firm z różnych sektorów gospodarki. Jesteśmy 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 nasza misja, 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, możemy pochwalić się dzisiaj licznymi wyróżnieniami i nagrodami, m.in. I miejsce w Rankingu Brokerów z polskim kapitałem, czy też prestiżowym, tytułem Rekina „Miesięcznika Ubezpieczeniowego”, przyznanym pięciokrotnie. Ponadto dysponujemy nowoczesnymi systemami IT w zakresie oceny ryzyka, które umożliwiają elastyczną i szybką współpracę z towarzystwami ubezpieczeń i klientami. Nowoczesne rozwiązania informatyczne pozwalają nam harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów, jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.
WDB	PZU, PZU Życie, InterRisk TU, STU Ergo Hestia., TUiR Warta, Compensa TU, Compensa Życie, Uniqa TU, Generali Życie T.U., AXA Ubezpieczenia TUiR, AXA Życie TU, TUiR Allianz Polska	Sektory i branże: produkcja m.in. spożywcza, automotive, meblarstwo, farmacja, przemysł, średnie i duże przedsiębiorstwa usługowe, jednostki administracji publicznej, placówki oświatowe, zarządcy nieruchomości, wspólnoty, spółdzielnie mieszkaniowe, deweloperzy, rent-a-car, grupy zawodowe, OZE, sektor rolny. 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, programy masowe, programy dla grup zawodowych, ubezpieczenia nietypowe, digitalizacja grupowych programów ubezpieczeniowych.	WDB to jeden z największych polskich brokerów ubezpieczeniowych. Od 2020 r. należy do międzynarodowej PIB Group z siedzibą w Londynie. Spółka przez lata wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze podmiotów gospodarczych, jednostek administracji państwowej, użyteczności publicznej, a także szeroko pojętego rynku mieszkalnictwa. Posiada dedykowany zespół mobilnych brokerów branżowych oraz własny system CRM, który ułatwia klientom bieżącą obsługę ochrony ubezpieczeniowej. Kluczowe wyróżniki WDB to m.in.: wieloletnie doświadczenie we współpracy z podmiotami gospodarczymi, możliwość budowania rozwiązań z największymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, ekspozycja na międzynarodowy rynek ubezpieczeniowy, duża siła negocjacyjna, zdolność do wykorzystywania nowoczesnych technologii w optymalizacji ubezpieczeniowej, kompleksowe wsparcie klienta oraz doświadczenie w budowaniu i implementacji programów masowych, np. dla grup zawodowych.
Willis Towers Watson Polska	Allianz, Compensa, Ergo Hestia, Interrisk, Generali, PZU, Uniqa, Warta, Wiener	WTW specjalizuje się w obsłudze podmiotów ze wszystkich najważniejszych obszarów gospodarczych. Firma stworzyła specjalistyczne zespoły dedykowane następującym branżom: banki i instytucje finansowe, branża motoryzacyjna, branża rolno-spożywcza, budownictwo i nieruchomości, energetyka i zasoby naturalne, grupy zawodowe, instytucje publiczne, przedsiębiorstwa produkcyjne, sieci handlowe i dystrybucja, technologia, media i komunikacja, transport. Ponadto WTW wykształcił specjalizacje dotyczące poszczególnych linii i produktów ubezpieczeniowych, takich jak m.in.: ubezpieczenia majątkowe, OC ogólnej, zawodowej etc., ubezpieczenia budowlane w tym CAR/EAR, ubezpieczenia kredytu kupieckiego, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia Cyber Risk, D&O etc. oraz nietypowe produkty ubezpieczeniowe np. ubezpieczenia parametryczne, ubezpieczenia komunikacyjne w tym OC, AC, GAP etc., benefity pracownicze oraz ubezpieczenia osobowe np. ubezpieczenia zdrowotne, życiowe, NNW i KL	Willis Towers Watson jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych działającym na polskim rynku od 1987 r., zaś na rynku światowym od 1828 r. Stawia na ciągły rozwój, innowacje i analityczne podejście, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im nie tylko stawić czoła wyzwaniom współczesnego świata takim jak zmiany klimatyczne, wzrost cyberprzestępczości czy rosnąca odpowiedzialność członków władz spółek m.in. w związku z sytuacją geopolityczną, inflacją czy zerwanymi łańcuchami dostaw. Proponowane przez firmę rozwiązania oraz narzędzia umożliwiają skuteczną optymalizację polityki ubezpieczeniowej jej klientów zarówno pod kątem budżetu jak i globalnego spojrzenia na ryzyko. Takie szerokie spojrzenie jest szczególnie ważne w aktualnej sytuacji rosnących stawek ubezpieczeń, inflacji oraz bardziej selektywnego podejścia do przyjmowania ryzyka przez ubezpieczycieli. Bardzo ważne jest również innowacyjne podejście do ochrony w zakresie rosnących ryzyk klimatycznych, w czym pomagają rozwiązania parametryczne oraz analityczne takie jak na przykład climate quantified. Dodatkowo, firma ma ogromne, potwierdzone liczbami, doświadczenie we współpracy z rynkiem ubezpieczeniowym polskim i zagranicznym, co przekłada się na znajdowanie najlepszych rozwiązań ubezpieczeniowych dla klientów.

REKLAMA



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

**BROKER
UBEZPIECZENIOWY**

Nord
PARTNER

Nord Partner to:

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

Ponad 20 lat dbamy o bezpieczeństwo naszych Klientów.


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



www.nordpartner.pl

Jak nowe technologie podnoszą wartość firmy brokerskiej?

Czy dzisiaj, w czasach wszechobecnej cyfryzacji możliwie wszystkich dziedzin życia, ktoś wyobraża sobie firmę brokerską działającą bez odpowiedniego wsparcia narzędzi z kategorii nowych technologii? Zdecydowanie do lamusa odeszły już czasy, kiedy cała działalność operacyjna brokera zamknięta była w jednym pliku excell zabezpieczonym kopią w pamięci przenośnej, który służył zarówno do rejestrowania wystawionych polis, rozliczeń z zakładami ubezpieczeń czy współpracy z klientami.

Grzegorz **Bobowski**

radca prawny, broker ubezpieczeniowy, Integrum Broker

Niezaprzeczalny prym we wdrażaniu nowych technologii wiodą zakłady ubezpieczeń, które współpracują zarówno z klientami korporacyjnymi – przedsiębiorcami, jak również z konsumentami, co stanowi ogromne pole do zaspokojenia potrzeb tych ostatnich, począwszy od zaproponowania oferty ubezpieczenia, przez zawarcie umowy, opłacenie składki, czy zgłaszanie roszczeń.

Kluczowy argument dla świadomego klienta

Jak to wygląda po stronie brokerów ubezpieczeniowych? Cóż, wachlarz praktyki brokerskiej w tym zakresie jest zróżnicowany. Nowe technologie w mniejszym

lub większym stopniu towarzyszą brokerowi na co dzień jako narzędzie do rejestrowania czasu pracy, wystawianych polis, czy roszczeń o wypłatę odszkodowania. Z drugiej strony świadomość i chęć oferowania swoim klientom coraz szerszego spektrum usług, wykraczających poza tradycyjnie pojmowane usługi brokerskie, powoduje, że dodatkowe rozwiązania technologiczne mogą stać się kluczowym argumentem świadomego klienta przy wyborze partnera biznesowego. Nikogo nie zdziwi zatem dzisiaj oprogramowanie typu CRM do obsługi działalności operacyjnej brokera ubezpieczeniowego. Wyspecjalizowane firmy brokerskie posiadają jednak dedykowane rozwiązania, np. oprogramowanie do zarządzania pojazdami, którego nie powstydziliby się niejedni menedżer floty. Specjalne oprogramowanie oferuje się zakła-

dom opieki zdrowotnej, np. w celu rejestrowania reklamacji czy zdarzeń medycznych. Niczym nadzwyczajnym jest także korzystanie z dronów przy likwidacji szkody – zarówno spowodowanej w budynkach jak również – a może przede wszystkim – na polu uprawnym. Dedykowane rozwiązania pozwalają również zarządzać programami ubezpieczeniowymi opracowanymi dla określonej grupy zawodowej (np. prawnicy), dla określonej branży (np. wspólnoty mieszkaniowe) albo dla wybranego produktu ubezpieczeniowego (gwarancje ubezpieczeniowe).

Prostota i funkcjonalność

Nie są to jednak rozwiązania dostępne powszechnie i raczej należy je traktować jako wyjątek od reguły. Stąd szczególną uwagę chciałbym poświęcić prostym ale funkcjonalnym rozwiązaniom, jakie powinien stosować każdy broker ubezpieczeniowy. Do zorganizowania na wysokim poziomie i ustandaryzowania pracy brokera wystarczające jest oprogramowanie typu CRM. Cała jego atrakcyjność opiera się na jego prostocie i funkcjonalności i w zależności od kreatywności jego operatora (brokera) może stać się prawdziwym hubem, gromadzącym esencję praktyki brokerskiej. Dysponując z pozoru prostym narzędziem, możliwe jest odpowiednie skonfigurowanie dostępnych opcji i dostosowanie ich do indywidualnych potrzeb broke-

ra. Jakie możliwości daje zatem taki system z punktu widzenia czynności brokerskich? Doświadczony menedżer firmy brokerskiej jest w stanie dopasować takie oprogramowanie, wypełniając większość obszarów jej aktywności. Zaczniemy zatem od początku:

1. obowiązki brokera przy zawieraniu umowy ubezpieczenia lub pozyskiwaniu klienta: przy odpowiedniej konfiguracji możliwe jest generowanie treści, które będą odpowiedzią na obowiązki informacyjne brokera względem klienta a w szczególności przeprowadzenie analizy potrzeb klienta a także rejestrowanie tych czynności;
2. negocjacje umowy ubezpieczenia: cały proces negocjacyjny, korespondencja mailowa, ustalenia treści warunków umów mogą zostać zarchiwizowane w odpowiednim folderze; dzięki temu, przy skrupulatnej pracy możliwe jest sięgnięcie po dane nawet sprzed wielu lat i sprawdzenie historii negocjacyjnej w konkretnym przypadku;
3. rejestrowanie polis: oprogramowanie pozwala zarządzać polisami pod kątem generowania wiedzy o terminach polisowych (koniec obowiązywania umowy ubezpieczenia, terminy płatności składek, czy innymi kwestiami, jakie wiążą się z zarządzaniem polisą w trakcie jej obowiązywania);
4. rejestr szkód: dużą zaletą jest możliwość zorganizowania w ramach takiego oprogramowania rejestru

szkód, zarządzania niezakończonymi postępowaniami, dokumentacją a także postępowaniami odwoławczymi, dając klientowi tym samym możliwość samodzielnego zgłaszania roszczeń a następnie wglądu do aktualnego stanu sprawy;

5. zarządzanie flotą pojazdów mechanicznych: z brokerskiego punktu widzenia pomocą dla klienta mogą być moduły pozwalające na: kontrolowanie terminu końca polis ubezpieczeniowych, informowania o składkach, konieczności zaaranżowania polisy leasingowej, przypominające o terminie badania rejestracyjnego czy aktualizowania danych o przebiegu pojazdu;
 6. zorganizowanie procesu akwizycji: osobny moduł CRM pozwala na stworzenie a następnie zarządzanie procesem akwizycji działu handlowego, wprowadzanie leadów sprzedażowych i postępów w rozmowach z nowymi partnerami;
 7. statystyka ubezpieczeniowa: jednym z bardziej kreatywnych rozwiązań pracy brokera jest możliwość kreowania licznych zestawień: zapadających terminów, szkód, list pojazdów, polis ubezpieczeniowych, terminów płatności;
 8. praca brokera: przy odrobinie pomysłowości istnieje możliwość rejestrowania czasu pracy, monitorowania kalendarza pracy, zarządzania terminowością zespołu brokerskiego;
 9. compliance: nie bez znaczenia jest także to, że oprogramowanie pozwala na gromadzenie dokumentów, rejestrowanie reklamacji lub dokumentowanie prawidłowości pracy brokerskiej pod kątem zgodności z obowiązującym prawem.
- Jak to wszystko przekłada się na wartość firmy brokerskiej? Otóż fundament każdej organizacji jest prawidłowo i prosto ułożony proces wykonywania działalności operacyjnej i zarządzania spółką. Połączenie nieskomplikowanego oprogramowania CRM z kreatywnością menedżera w firmie brokerskiej pozwala stworzyć stabilny fundament, umożliwiający z jednej strony prawidłowe funkcjonowanie zaś z drugiej rozwój całej organizacji. Odpowiednie ułożenie procedur opakowanych w oprogramowanie to przygotowanie spółki na duże i małe wyzwania, zarówno na potrzebę sprostania obsługi pracochłonnego projektu jak również uporania się ze skutkami kryzysu, elastycznej zmiany związanej z nieoczekiwaną pandemią, czy wdrożeniem nowego pracownika. Od tego miejsca zaczyna się budowanie struktury organizacyjnej z wykorzystaniem narzędzi do zarządzania procesami. Tutaj jednocześnie znajduje się początek i punkt wyjścia do tworzenia bardziej zaawansowanych technologicznie rozwiązań przenoszących organizację brokerską na wyższy poziom.



11,5 mld zł odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych w I kw 2022 r.

Polacy otrzymali 12,6 proc. więcej odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych niż w ubiegłym roku. Wypłaty związane ze szkodami majątkowymi, dotyczącymi ognia i innych żywiołów wzrosły aż o 77 proc.

Raport Polskiej Izby Ubezpieczeń podaje, że w I kwartale 2022 r. Polacy otrzymali ponad 11,5 mld zł odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych. Kluczowe liczby z raportu to:

- wypłaty dla poszkodowanych wyniosły 11,5 mld zł, w tym:
- 5,3 mld zł z ubezpieczeń na życie
- 4 mld zł z ubezpieczeń komuni-

kacyjnych (OC+AC)

- 2,2 mld zł z pozostałych ubezpieczeń
- na ubezpieczenia przeznaczaliśmy 18,1 mld zł, o 2,9 proc. więcej niż rok wcześniej;
- świadczenia z ubezpieczeń na życie wzrosły o 10,8 proc.;
- na ubezpieczenia na życie wydaliśmy w I kw. 2022 r. 5,2 mld zł,

o 5,5 proc. mniej niż rok wcześniej;

- odszkodowania i świadczenia z obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów wyniosły 2,4 mld zł i były o 2,8 proc. większe niż przed rokiem;

- odszkodowania z autocasco wyniosły 1,6 mld zł, o 8 proc. więcej niż przed rokiem;

- odnotowano wzrost odszkodowań i świadczeń w obszarze szkód majątkowych aż o 77 proc. więcej niż rok wcześniej (prawie 691 mln zł)

Źródło danych: <https://piu.org.pl/ubezpieczyciele-wyplacili-poszkodowanym-ponad-115-mld-zl>



GRUPA UNITY – SPECJALIŚCI OD ZABEZPIECZENIA TRANSAKcji HANDLOWYCH

Jak wybrać brokera dla firmy, która chce zabezpieczyć transakcje handlowe?

Firmy coraz chętniej się ubezpieczają. W 2021 roku polskie firmy ubezpieczeniowe objęły ochroną 645 mld zł należności handlowych, zbierając składki z tytułu ubezpieczenia należności o wartości ponad 922 mln zł. Na co zwrócić uwagę wybierając brokera ubezpieczeniowego dla własnej firmy?

Jak wyglądał ostatni rok na rynku ubezpieczeń należności?

W 2021 roku, dzięki zjawisku nadpłynności finansowej, ubezpieczyciele patrzyli na ryzyko bardziej selektywnie. Rozpatrywali sytuację kredytową każdego kontrahenta indywidualnie i unikali globalnych redukcji limitów. Szczególnie druga połowa 2021 roku przyniosła poluzowanie polityki kredytowej i większą otwartość na udzielanie limitów kredytowych. Druga połowa roku 2021 i rosnąca wtedy inflacja, przyniosły modyfikację sposobu patrzenia na przychody przedsiębiorstw – analitycy dostrzegali dynamikę wzrostu obrotów, ale w większym stopniu skupiali się także na wskaźnikach rentowności, które zaczęły spadać. Rok 2021 zakończył się największą liczbą niewypłacalności przedsiębiorstw od ponad 20 lat. Łączna liczba niewypłacalności polskich przedsiębiorstw wyniosła 2 125 w 2021 r., co oznacza wzrost o 71 proc. r/r. W 2022 roku dużą niepewność co do przyszłości na rynkach przyniosły dalsze, znaczne wzrosty cen, szczególnie cen metali, wyrobów stalowych, kruszyw, surowców energetycznych, drewna i płodów rolnych. Biorąc pod uwagę sytuację geopolityczną można się spodziewać, że

Rozmowa z Bartoszem Dobeckim, prezesem zarządu Grupy UNITY

te liczby dotyczące bankructw będą jeszcze wyższe. W tak niepewnych czasach przedsiębiorcy w mojej opinii powinni coraz bardziej skupiać swoją uwagę na aspekcie kompleksowego zabezpieczenia firm.

Czym powinni kierować się właściciele wybierając brokera, chcąc należycie zabezpieczyć transakcje handlowe?

Po pierwsze, warto skorzystać z usług doświadczonego podmiotu, który ubezpieczeniami należności zajmuje się od dłuższego czasu. Jako specjaliści w ubezpieczeniach kredytu kupieckiego obserwujemy wzrost zainteresowania tymi ubezpieczeniami także wśród konkurencyjnych kancelarii, które dotąd nie zajmowały się ubezpieczeniami należności lub takie umowy ubezpieczenia aranżowały w bardzo niewielkim zakresie. Chciałbym podkreślić, że są to zazwyczaj dość skomplikowane umowy, w których etap negocjacji warunków jest bardzo istotny. Doświadczenie zespołu negocyjacyjnego – również doświadczenie nabyte w pracy dla ubezpieczyciela, czyli po tak zwanej „drugiej stronie”, stanowi nieprzecenioną wartość dla naszych klientów. Daje ono szeroką wiedzę na temat tego na jakie aspekty ubezpieczyciele zwracają szczególną uwagę. To z kolei możemy wykorzystać przy konstrukcji ochrony dla naszych biznesowych partnerów. Umożliwia to nam osiągnięcie celu, jakim jest zapewnienie klientom optymalnej ochrony ubezpieczeniowej i przedstawienie reko-



mendacji zgodnej z wnioskami wysnutymi po przeprowadzonej analizie potrzeb przedsiębiorstwa. Rolą brokera nie jest bowiem jedynie prezentacja ofert otrzymanych od ubezpieczycieli ale przede wszystkim dokonanie rzetelnej analizy potrzeb ubezpieczeniowych, i wskazanie najważniejszych obszarów, które są możliwe do zabezpieczenia. Efektem współpracy z nami jest zatem przedstawienie rekomendowanego rozwiązania spośród wyselekcjonowanych i uprzednio przenegocjowanych przez nasz zespół ofert ubezpieczenia należności. Przedsiębiorca wybierając kancelarię brokerską powinien kierować się jej zindywidualizowanym podejściem, doświadczeniem jej zespołu oraz analizą możliwości rozwiązań, które broker jest w stanie zaproponować. Nasi klienci są świadomi szeregu ryzyk, z którymi się mierzą. Począwszy od wspomnianych ryzyk związanych z niewypłacalnością kontrahentów, aż po ryzyka polityczne. Dobry broker nie tylko ma ich świadomość, ale także potrafi sprawnie poruszać się w zawiłościach ofert jak

również będzie mógł udzielić istotnego wsparcia w procesie obsługi polisy należnościowej. Grupa UNITY jest obecna na rynku usług brokerskich już 10 lat. W naszym portfolio mamy ponad 700 biznesowych partnerów. Za każdym razem dostosowujemy ofertę do konkretnych potrzeb co w ubezpieczeniach należności jest kluczowe. Osobną kwestią, która jest w moim przekonaniu bardzo istotna jest możliwość zapewnienia kompleksowej pomocy w związku z ryzykiem handlowym.

Co ma pan dokładnie na myśli?

Do zabezpieczenia firm podchodzimy całościowo. Nie tylko aranżujemy naszym klientom ubezpieczenia należności czy obrotu, ale także wspieramy partnerów w kwestiach związanych z podwyższaniem limitów kredytowych czy sprawdzaniem potencjalnych kontrahentów w zakresie ich wiarygodności. Dysponujemy własnym Działem Oceny Ryzyka, co pomaga dbać o bezpieczeństwo finansowe kontrahentów jak również Działem Likwidacji Szkód, który na bieżąco wspiera klientów w zakresie odszkodowań. Spektrum oferowanych przez nas usług jest szerokie, a ten katalog wciąż nie jest zamknięty. Z każdym rokiem wprowadzamy nowe propozycje, które są odpowiedzią na potrzeby naszych klientów. Za jeden z przykładów niech posłuży to, że jesteśmy pierwszą w Polsce firmą brokerską, która wykorzystując kilkunastoletnie doświadczenie, oferuje szkolenia z zakresu sze-

roko rozumianych fraudów dystrybucyjnych. Zarówno w kontekście ich rozpoznawania jak i zabezpieczenia się przed nimi. Szkolenia te spotkały się z bardzo ciepłym przyjęciem naszych partnerów. Wynika to z prostego rachunku korzyści, który przedsiębiorcy potrafią bez problemu przeprowadzić, mianowicie niewielkim kosztem można uchronić firmę przed poważną stratą.

Wspomniał pan o ryzykach politycznych. Czy ich ubezpieczenie jest coraz popularniejsze?

Dotychczas, poza sytuacją z 2014 roku, kwestia ryzyk politycznych była w mojej ocenie bagatelizowana. Dziś każdy eksporter wie, że sytuacje takie jak wojna, moratorium płatnicze czy odłączenie kraju od systemu bankowego, ale też chociażby i brexit, realnie mogą wystąpić i powinny być brane pod uwagę podczas wyboru ochrony ubezpieczeniowej. Większość produktów ubezpieczeniowych chroni należności przed ryzykiem handlowym, ale nie obejmuje ryzyka politycznego, np. wojny, rewolucji, moratoriów płatniczych. Stąd obserwujemy znaczący wzrost zainteresowania tego typu ochroną. Wśród naszych klientów prowadzących interesy m.in. z Ukrainą czy Turcją takie zabezpieczenia są coraz częściej przez nas rekomendowane. To naturalne, ponieważ mamy do czynienia z realnym zagrożeniem, sytuacją trudną do racjonalnego przewidywania, a biznes nie lubi niepewności i my rozumiemy to doskonale.