

# BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU 2022



## Polisa cyber, czyli jak ochronić się przed ryzykiem związanym z cyberatakami

**Minął rok od wybuchu wojny na Ukrainie. Rok, który zmienił wiele, w tym nasze postrzeganie cyberbezpieczeństwa. Świat usłyszał o cyberatakach za sprawą Anonymous, które wypowiedziało cyberwojnę Rosji. Jednak cyberataki nie stały się dla nas nowością wraz z nagłośnieniem działalności Anonymous, a jedynie pokazały rozmiar zagrożenia oraz możliwości hackerów.**



dr Angelika **Kuligowska**  
broker ubezpieczeniowy,  
Inter-Broker

Atak hakerski może spotkać każdego, nie trzeba być politykiem czy zniechęconą organizacją, by stać się ofiarą cyberataku. Za najpopularniejszymi atakami hakerskimi wcale nie stoją ludzie. Wiele ataków wykonywanych jest przez zautomatyzowane programy komputerowe, takie jak boty i oprogramowanie złośliwe (malware), które mogą atakować masowo i bez celu określonej ofiary, w konsekwencji narażone nie są tylko duże firmy, ale także małe i średnie przedsiębiorstwa.

### Znaczenie bezpieczeństwa w zakresie cybernetyki

Wraz z rozwojem technologii i popularności działalności online, bezpieczeństwo w zakresie cybernetyki stało się niezwykle ważne dla polskich przedsiębiorstw. Muszą one zagwarantować bezpieczeństwo swoim klientom w kwestii przechowywania informacji i danych osobowych, a także w zakresie realizacji transakcji online. W celu zapewnienia

bezpieczeństwa cybernetycznego firmy wdrażają tzw. politykę bezpieczeństwa, która określa procedury związane z cyberbezpieczeństwem. Same procedury jednak są niewystarczające, ważną kwestią są regularne szkolenia pracowników w zakresie cyberbezpieczeństwa, aby byli świadomi zagrożeń i potrafili zabezpieczyć się przed atakami. Bezpieczeństwo w świecie cyfrowym wymaga ciągłej edukacji i zwiększenia świadomości użytkowników. Ponieważ zagrożenia związane z cyberprzestępczością są coraz bardziej zaawansowane i złożone, a cyberprzestępcy wykorzystują coraz bardziej nowoczesne metody i techniki, aby osiągnąć swoje cele.

W ramach edukacji w zakresie cyberbezpieczeństwa użytkownicy powinni uczyć się, jak chronić swoje urządzenia, jakie zachowania online są ryzykowne i jak rozpoznawać podejrzane sytuacje. Powinni także wiedzieć, jakie są najczęstsze zagrożenia, takie jak phishing, malware, ransomware, ataki DDoS itp. Oprócz tego firmy powinny szkolić swoich pracowników w zakresie bezpieczeństwa w środowisku pracy, na przykład w zakresie zarządzania hasłami, identyfikacji i autoryzacji użytkowników, zarządzania urządzeniami, bezpiecznego korzystania z e-maili, a także w zakresie reagowania na incydenty bezpieczeństwa. Wszyscy użyt-

kownicy powinni mieć na uwadze, że bezpieczeństwo w świecie cyfrowym jest procesem ciągłym i wymaga uważności i świadomości ze strony wszystkich osób korzystających z sieci.

W lutym br. ukazał się raport KPMG „Barometr cyberbezpieczeństwa” z wynikami badań na temat bieżących trendów oraz podejścia polskich przedsiębiorstw do kwestii ochrony przed cyberprzestępczością. Badaniu poddano 100 polskich firm, reprezentowanych przez osoby odpowiedzialne za zapewnienie bezpieczeństwa informacji. Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami aż 1/3 firm zaobserwowała wzrost intensywności cyberataków na swoje systemy. I chociaż istnieją setki różnych rodzajów cyberataków, najpopularniejszy był atak ransomware. Do ataku ransomware hackerzy używają złośliwego oprogramowania, które szyfruje dane znajdujące się na dysku lub blokuje system. W zamian za odblokowanie systemu należy zapłacić okup. Na szczęście wszystkie badane firmy zdołały poradzić sobie z nim bez płacenia okupu.

### Dedykowane produkty ubezpieczeniowe

Naprzeciw cyberbezpieczeństwu wychodzą zakłady ubezpieczeń z dedykowanymi produktami ubezpieczeniowymi. Polisa cyber to rodzaj ubezpieczenia, które chroni przed ryzykiem związanym z cyberatakami i innymi incydentami związanymi z bezpieczeństwem cybernetycznym. Polisa ta może obejmować ochronę przed różnymi rodzajami szkód, w tym kosztami związanymi z naprawą uszkodzeń systemów informatycznych, odzyskiwaniem danych, a także kosztami związanymi z utratą prywatnych lub poufnych

informacji klientów. Polisa cyber może również obejmować ochronę przed odpowiedzialnością prawną wynikającą z naruszenia danych osobowych lub przepisów o ochronie prywatności, a także kosztami związanymi z prowadzeniem działań na rzecz odbudowy reputacji i zaufania klientów.

Polisa cyber nie jest jednak dla każdego. Na rynku ubezpieczeń produkt ten nie jest oferowany przez wszystkich ubezpieczycieli, spośród których część w ostatnim czasie zaostrza wymagania co do zabezpieczeń. Z pomocą przychodzi broker, który poszukując ochrony cyber dla swoich klientów niejednokrotnie spotyka się z brakiem elementarnych zabezpieczeń lub wiedzy na ich temat. Brokerzy ubezpieczeniowi pomagają klientom w zrozumieniu złożonych zagadnień związanych z cyberbezpieczeństwem i ubezpieczeniami, takich jak poziomy ochrony, klauzule wyłączenia, weryfikacja warunków ubezpieczenia, a także w wyborze odpowiedniego ubezpieczenia, które najlepiej odpowiada ich potrzebom. Uświadomienie słabości zabezpieczeń jest często wynikiem przeprowadzonej analizy brokera. Niestety poziom świadomości wśród wielu firm nie jest jeszcze na tyle wysoki, by z wielkim zapalem inwestowały one w zminimalizowanie ryzyka w swojej organizacji.

Z wyników badania dowiadujemy się, że główną przyczyną jest brak wystarczających budżetów (57 proc.), a także trudności w zatrudnieniu i utrzymaniu wykwalifikowanych pracowników (47 proc.). Jednym z rodzajów radzenia sobie z wymienionymi problemami jest outsourcing funkcji i procesów bezpieczeństwa. Na koniec 2022 r. 81 proc. badanych firm powierzyło kwestie bezpieczeństwa danych

organizacji zewnętrznym dostawcom. Aż 53 proc. firm oczekiwało wsparcia w reakcji na cyberataki od zewnętrznych podmiotów. Tego typu usługa nie jest tania, dlatego rozwiązaniem jest polisa ubezpieczenia cyber, która swoim zakresem obejmuje pomoc w razie cyberataku. Ograniczona ilość firm informatycznych zajmujących się wsparciem po incydencie hakerskim przyczynia się do popularności cyberubezpieczeń. Zakłady ubezpieczeń w razie cyberataku zapewniają profesjonalne wsparcie poszkodowanego. Jednak z wyników badania KPMG wynika, że jedynie 24 proc. ankietowanych przedsiębiorstw posiadało polisę ubezpieczeniową od skutków cyber, a aż 42 proc. miało podpisaną umowę z zewnętrznymi firmami na wypadek konieczności wsparcia przy ewentualnych cyberatakach. Podsumowując, cyberbezpieczeństwo stało się nieodzownym elementem funkcjonowania wielu firm. W celu zapewnienia bezpieczeństwa swoim klientom przedsiębiorstwa muszą stosować różne środki ochrony, w tym certyfikaty bezpieczeństwa, ochronę danych, weryfikację tożsamości klientów, szkolenia pracowników, monitorowanie działań i politykę bezpieczeństwa. Jednakże, mimo zastosowania takich środków, żadna firma nie jest w pełni chroniona przed cyberatakami. Dlatego coraz więcej przedsiębiorstw decyduje się na zakup polis cyber, które oferują ochronę przed negatywnymi skutkami cyberataków, takimi jak kradzież danych, ataki ransomware, utrata danych lub przerwy w działaniu systemów informatycznych. Brokerzy ubezpieczeniowi odgrywają ważną rolę w zakupie polis cyber. Pomagają klientom w znalezieniu ubezpieczenia odpowiadającego ich potrzebom i budżetowi.

Szanowni Państwo!

Temat rynku brokerów ubezpieczeniowych poruszamy na łamach Gazety Finansowej od lat. Obserwowaliśmy w tym czasie, jak się zmienia, ale też przyglądaliśmy się temu jak różne firmy otwierają się na współpracę z brokerami. Profesjonalizacja usług, jasna komunikacja, precyzyjne określenie celów, które dzięki brokerowi mogą osiągnąć jego partnerzy, sprawiają, że broker ubezpieczeniowy to dziś pożądanym partnerem biznesowym. Jakie usługi firm brokerskich są najbardziej popularne? Na jakie wsparcie ze strony brokerów może liczyć biznes?

Co wspiera brokerów w rozwoju i z czego w minionym roku byli najbardziej dumni? Zapraszamy do analizy przygotowanego przez redakcję zestawienia. To branża, o której warto wiedzieć więcej. Gratulujemy też firmom wyróżnionym w naszym plebiscycie Broker Ubezpieczeniowy Roku 2022. Na tle innych, w ocenie kolegium redakcyjnego, wyróżniają się innowacyjnym podejściem do prowadzenia biznesu, skupieniem na potrzebach klienta i umiejętnością patrzenia w przyszłość. Życzymy ciekawej lektury.

Redakcja



## WYRÓŻNIENIA



### Grupa Brokerska Unity

Za kompleksowość działań oraz szeroką ofertę, które sprawiły m.in., że w 2022 r. Grupa odnotowała wzrost przychodów o ponad 20 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Na podstawie wieloletniego doświadczenia oraz specjalistycznej wiedzy Grupa Unity tworzy dla polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw unikatowe programy ubezpieczeniowo-finansowe. Szerokie grono ekspertów oraz międzynarodowy zakres działalności to niewątpliwe atuty brokera.



### Grupa Marsh McLennan w Polsce

Za dostarczanie specjalistycznych usług, które obejmują doradztwo i tworzenie nowych rozwiązań w takich obszarach, jak zarządzanie ryzykiem, strategia usług finansowych czy zarządzanie zasobami ludzkimi. Marsh McLennan to ponad 85 000 pracowników na świecie, 1900 w Polsce.



### MJM Brokers

Za szeroką i innowacyjną ofertę ubezpieczeń dla transportu oraz specjalizację w zakresie tworzenia i obsługi programów ubezpieczeniowych dla importerów i dealerów pojazdów ciężarowych, flot ciężarowych, branży CFM i carsharing. Ścisła specjalizacja branżowa oraz inwestycje w infrastrukturę konieczną do obsługi klientów transportowych to podstawa sukcesu firmy.



### Nord Partner

Za zapewnianie klientom najwyższej jakości usług, które cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmy i instytucje, które zaufały jej wiedzy i doświadczeniu. Przygotowując indywidualny program asekuracyjny, który będzie odpowiadał charakterowi prowadzonej przez klienta działalności, przy uwzględnieniu specyfiki organizacyjnej oraz struktury rynku i obszaru funkcjonowania danego podmiotu, przez cały okres współpracy dba o najszerzy wymiar ochrony przy zachowaniu racjonalnych wydatków.



### WDB

Za umiejętne wykorzystywanie wieloletniego doświadczenia we współpracy z podmiotami gospodarczymi. Dzięki temu firma ma dziś dużą siłę negocjacyjną, możliwość budowania rozwiązań z największymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, ekspozycję na międzynarodowy rynek ubezpieczeniowy i zdolność wykorzystywania nowoczesnych technologii w optymalizacji ubezpieczeniowej.

## GRUPA UNITY – SPECJALIŚCI OD UBEZPIECZEŃ

# O kryteriach, którymi powinny kierować się firmy, dokonując wyboru brokera ubezpieczeniowego

**Broker przyszłości to nie tylko wyspecjalizowany ekspert od ubezpieczeń, ale także świadomy biznesowo partner, który rozumie sytuację geopolityczną oraz ryzyka z nią związane. Przyzwyczailiśmy się już, że istnieje wysoka specjalizacja firm brokerskich – mamy ekspertów od zabezpieczenia mienia, życia, obrotów handlowych czy ekspertów od ubezpieczeń komunikacyjnych. Specjalizacja jest ważna, ale równie istotne jest to by broker był świadomy nie tylko oferty, którą prezentuje, ale także zewnętrznych czynników, które mogą wpłynąć na całość kształtu propozycji ubezpieczeniowej. W przypadku ubezpieczeń należności kluczowym kryterium jest doświadczenie brokera, a także posiadanie własnych działów analiz i likwidacji szkód.**

Wybierając brokera, warto skorzystać z usług podmiotu, który ubezpieczeniami należności zajmuje się od dłuższego czasu. Od kilku lat obserwujemy na rynku wzrost zainteresowania tymi ubezpieczeniami wśród podmiotów, które dotychczas specjalizowały się w innych obszarach. Warto podkreślić, że ubezpieczenia należności to jedno z najbardziej skomplikowanych na rynku produktów, które często trudno jest porównać ze sobą, ponieważ oferują ochronę w różnych za-

kresach. Doświadczenie zespołu negocjacyjnego – również doświadczenie nabyte w pracy dla ubezpieczyciela stanowi nieprzecenioną wartość. Daje ono szeroką wiedzę na temat tego, na jakie aspekty ubezpieczyciele zwracają szczególną uwagę. Doświadczony broker może to wykorzystać przy konstrukcji ochrony dla biznesowych partnerów.

– Dziś przedsiębiorcy mierzą się z szeregiem ryzyk. Począwszy od tych związanych z niewy-

płacalnością kontrahentów, zagrożeniami związanymi z przerwami w dostawach energii aż po ryzyka polityczne. Dobry broker nie tylko ma ich świadomość, ale także umie sprawnie poruszać się w zawiłościach ofert, jak również potrafi udzielić istotnego wsparcia w procesie obsługi polisy należnościowej. W ubiegłym roku świętowaliśmy nasze 10-lecie. Na rynku jest niewiele brokerów, którzy mogą się poszczycić setkami klientów w tak wąskiej specjalizacji. Bardzo istotne jest dla nas, by dostosowywać oferty do indywidualnych potrzeb klientów. To nas wyróżnia, a także fakt, że mamy szerokie możliwości zapewnienia kompleksowej pomocy w związku z ryzykiem handlowym – tłumaczy **Bartosz Dobecki, prezes Grupy Unity.**

**Broker to nie pośrednik** Prawdziwą rolę brokera nie jest jedynie prezentacja ofert otrzy-

many od ubezpieczycieli, ale przede wszystkim dokonanie rzetelnej analizy potrzeb ubezpieczeniowych i wskazanie najważniejszych obszarów, które są możliwe do zabezpieczenia. Efektem współpracy powinno być przedstawienie rekomendowanego rozwiązania spośród wyselekcjonowanych ofert ubezpieczenia należności. Przedsiębiorca, wybierając kancelarię brokerską, powinien kierować się jej indywidualizowanym podejściem, doświadczeniem jej zespołu oraz analizą możliwości rozwiązań, które broker jest w stanie zaproponować.

– Nasze usługi nie ograniczają się do zabezpieczenia klientów w postaci dostarczenia najlepszych rozwiązań w zakresie ubezpieczenia należności czy obrotu, uzyskania wyższych limitów kre-

dytowych czy sprawdzaniem potencjalnych kontrahentów w zakresie ich wiarygodności. Dysponujemy także własnym, profesjonalnym Działem Oceny Ryzyka, który dba o bezpieczeństwo finansowe kontrahentów, jak również Działem Likwidacji Szkód, który na bieżąco wspiera klientów w zakresie odszkodowań. Jesteśmy także pierwszą w Polsce firmą brokerską, która wykorzystując kilkunastoletnie doświadczenie, oferuje szkolenia z zakresu szeroko 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 – dodaje B. Dobecki.

## ZESTAWIENIE BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2022 roku	Opis spółki
Aon Polska	Grupa PZU, ERGO Hestia, Warta, Grupa VIG, Generali, Uniqa	Ubezpieczenia należności handlowych, ubezpieczenia budowlano-montażowe, ubezpieczenia specjalistyczne (cyber, D&O, ochrona fiskalna, lotnicze), ubezpieczenia osobowe, komunikacja i leasingi, majątek i OC. Usługi doradcze dla banków (LIA, IDD) oraz dla kupujących/sprzedających przy okazji ubezpieczeń transakcyjnych (W&I, tax insurance) oraz w zakresie inżynierijnym (Risk management).	W 2022 r. firma osiągnęła satysfakcjonujący wynik finansowy, przekraczający zaplanowany budżet i wynoszący ponad 114 mln zł. Świętowała jubileusz związany z 30-leciem firmy w Polsce. Z tej okazji zorganizowała dwa wydarzenia – dla swoich klientów i partnerów biznesowych oraz dla pracowników, aby wspólnie świętować trzy dekady współpracy. Przeprowadziła się do nowego biura w Warszawie, które teraz mieści się w prestiżowej lokalizacji – w biurowcu Skyliner na 36 piętrze. Nowa siedziba spełnia szereg ekologicznych norm, a i samą przeprowadzkę zorganizowano z poszanowaniem reguł ESG, m.in. przeznaczając większość sprzętu i wyposażenia na cele charytatywne. Od początku wojny na Ukrainie firma wspiera swoich Aonowych pracowników oraz ich bliskich z ukraińskiej spółki. Dla wszystkich chętnych przygotowała mieszkania w Krakowie, organizuje wsparcie w nauce języka, zdobycia pracy (także w polskich spółkach) oraz reaguje na bieżące potrzeby.	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 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 jest brokerem uniwersalnym o wszechstronnych możliwościach.
Attis Broker	Agro Ubezpieczenia TUW, TuiR Allianz Polska, CHUBB EG Ltd O./PL, Compensa TU, STU ERGO Hestia, Generali TU, Wiener TU, InterRisk TU, KUKE, Pocztowe TUW, PZU, PZU na Życie, UNIQA TU, TuiR WARTA, TUW PZUW	Ubezpieczenia mienia i OC, grupowe ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia finansowe i specjalistyczne. Lider rynku brokerskiego w branży stoczniowej, jeden z liderów w branży kolejowej, a także prekursor i stymulator (od 2003 r.) zwiększenia dostępności na polskim rynku gwarancji ubezpieczeniowych wspierających branżę budowlaną i produkcyjną. Ponadto doświadczenie we współpracy z branżą energetyczną (w tym zielona energia), lotniczą, spożywczą, chemiczną, a także z jednostkami samorządu terytorialnego i przedsiębiorstwami użyteczności publicznej.	Spółka pozostaje wśród 10 największych brokerów w Polsce pod względem przychodów i obsługiwanej składki, a nasz zespół specjalistów został ponownie znacząco poszerzony o kolejnych brokerów. W roku 2022 spółka wdrożyła system jakości potwierdzony certyfikatem ISO 9001:2015.	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 Holdings, wspólnie z innymi spółkami z grupy: MJM Brokers, spółką działającą w sektorze TSL oraz Smartt Re, czołowym brokerem reasekuracyjnym, 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. Ponadstoosobowy zespół brokerów i specjalistów dostarcza swoim klientom zaawansowane, nowoczesne i nowatorskie rozwiązania z zakresu mapowania ryzyka, a także przeprowadza analizy oparte na wypracowanym przez siebie, unikalnym na rynku, know how wykorzystującym technologie Big Data oraz IoT. W konsekwencji rekomendowane przez Attis programy ubezpieczeniowe osiągają ambitne i oczekiwane z punktu widzenia klientów cele, a o ich prawidłowe wdrażanie dba dobrze zorganizowany, energiczny i zgrany zespół.
Brokers Union	Ubezpieczenia mienia: Compensa TU Vienna Insurance Group, PZU, Sopotkie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia, UNIQA TU, TuiR „Warta”, Colonnade Insurance, TuiR Allianz Polska Ubezpieczenia komunikacyjne: TuiR „Warta”, PZU, Sopotkie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia, UNIQA TU, Compensa TU Vienna Insurance Group Ubezpieczenia osobowe: PZU Życie, TUnŻ WARTA, Open Life TUŻ, Nationale-Nederlanden TUnŻ, Unum Życie TuiR	Finanse publiczne, w tym podmioty medyczne i Jednostki Samorządu Terytorialnego, firmy produkcyjne, firmy transportowe, zarządcy nieruchomości.	Z dniem 27.01.2022 r. Brokers Union stała się częścią jednej z największych w Europie, niezależnych grup brokerskich PIB Group z centralną w Londynie. PIB Group to dynamicznie rozwijająca się grupa wyspecjalizowanych pośredników ubezpieczeniowych. Grupa liczy ponad 50 spółek o różnych specjalizacjach i rynkach działania, w tym z Wielkiej Brytanii, Irlandii, Niemiec, Polski, Danii, Hiszpanii i Holandii. Zespół PIB to ponad 2000 ekspertów. Łączna składka lokowana w towarzystwach ubezpieczeniowych na rzecz klientów przekracza 1,5 mld funtów. 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.	Działania firmy wyraża znak #more than insurance. Zrozumienie, ochrona, opieka, rozwój i technologia to jej wartości. Od ponad 20. lat prowadzi działalność w obszarze doradztwa ubezpieczeniowego i proces zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. Obsługuje podmioty sektora publicznego oraz prywatnego, w obszarze produkcji i usług, na terenie Polski oraz za granicą. Jako jedyny w Polsce przedstawiciel UNIBA Partners – międzynarodowego stowarzyszenia brokerów ubezpieczeniowych, ma dostęp do nowoczesnych rozwiązań ubezpieczeniowych, oferowanych na rynkach zagranicznych. Oferuje rozbudowane i dostosowane do potrzeb klientów programy ubezpieczeniowe, zarówno w obszarze Property & Casualty jak i Employee Benefits. Nowoczesne rozwiązania technologiczne pozwalają klientom na pełną kontrolę i optymalizację procesu zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym, a rozbudowany zespół specjalistów zapewnia wsparcie na każdym jego etapie.
Carbo Asegura	PZU Życie, STU Ergo Hestia, TUIR Warta, PZU, Uniqa TU, TUnŻ Warta, Compensa TU VIG, Inter Risk TU VIG, Open Life TUnŻ, Wiener TU VIG	Ubezpieczenia mienia i odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia flot, D&O, ubezpieczenia cyber, grupowe ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia opieki medycznej.	Silna pozycja i zrównoważony rozwój pozwoliły spółce na stabilne funkcjonowanie w czasie kryzysu popandemicznego i dynamicznych zmian gospodarczych. Stawia na dalszy rozwój i rozbudowę systemów informatycznych ukierunkowanych na dystrybucję ubezpieczeń online. Działalność firmy w zakresie usług, jak również zaangażowanie społeczne zaowocowały przyznaniem nagrody Złoty Laur dla najlepszego przedsiębiorcy powiatu pszczyńskiego w 2021 r.	Firma Carbo Asegura działa na rynku nieprzerwanie od 30 lat. Swoją pozycję zawdzięcza umiejętności rozpoznawania potrzeb klientów, otwartości, jak i umiejętności szybkiego reagowania na dynamiczną zmianę warunków rynku. Wieloletnie doświadczenie oraz profesjonalizm zaowocowały zaufaniem ponad tysiąca podmiotów gospodarczych, do których należą jednostki samorządowe, jak i podmioty gospodarcze w postaci spółek prawa handlowego. Do dyspozycji klientów pozostaje zespół brokerów legitymujących się wysokimi kwalifikacjami oraz bogatym doświadczeniem zawodowym. Udzielane przez firmę wsparcie zarówno przy ocenie ryzyka, jak i budowie niestandardowych programów ubezpieczeniowych, a także w zakresie likwidacji szkód zaowocowały uznaniem klientów. Jako broker ubezpieczeniowy w pełni reprezentuje interesy swoich klientów wobec zakładów ubezpieczeń. Podstawowe cele to bezpieczeństwo klientów, wysoka jakość prowadzonych usług oraz przestrzeganie zasad etyki zawodu brokera.
CERTUM	PZU, TuiR Warta, STU Ergo Hestia, InterRisk TU., Uniqa TU, PZU Życie, Wiener TU, Compensa TU, TU Zdrowie, Nationale-Nederlanden TUnŻ, Generali TU, KUKE	Firmy produkcyjne (w tym z branż trudno ubezpieczalnych: produkcja drzewna, mebli, wyrobów z tworzyw sztucznych, automotive, spożywcza), budowlane (budownictwo kubaturowe, drogowe, kolejowe, wodno-kanalizacyjne), instalacyjne (dedykowane rozwiązania dla fotowoltaiki), transportowe oraz świadczące usługi specjalistyczne (IT, ochrona mienia, agencje pracy, wynajem pojazdów, usługi DDD)	W kwietniu 2022 r. firma przeprowadziła się do nowej siedziby, która mieści się w zabytkowej części biurowej dawnej Fabryki Maszyn i Kotłów, Odlewnia Żelaza i Stali „Born & Schütze”. We wrześniu, dla podkreślenia rodzinnego charakteru firmy Certum dołączyło do Stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. Rok 2022 był także rekordowy pod kątem wzrostu sprzedaży (+22 proc.), a także łącznej wartości ubezpieczonego mienia klientów. Rok 2022 to także uruchomienie dedykowanej usługi „Obsługa Brokera Inwestycji”, która jest skierowana do inwestorów na rynku budowlanym i zapewnia kompleksowe wsparcie w zakresie zarządzania ryzykiem i ubezpieczeń na każdym etapie procesu budowlanego.	CERTUM to broker wyspecjalizowany w obsłudze ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zapewnia dostęp do pełnej palety produktów ubezpieczeniowych dopasowanych do możliwości i potrzeb 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. Specjalizuje się w programach ubezpieczeniowych dla firm produkcyjnych, budowlanych i transportowych. Podstawą jej działań są: stale pogłębiana wiedza oraz rzetelna ocena ryzyka. Nie stroni od wyzwań w ubezpieczaniu trudnych ryzyk, w tym dla branży drzewnej, meblarskiej, transportowej czy tworzyw sztucznych. CERTUM jest obecne na rynku od 2011 r. i doświadczenie, które firma zdobyła przez te lata, pozwala na skuteczne działania przy tworzeniu programów ubezpieczeniowych, ich wdrażaniu oraz likwidacji szkód.
EQUINUM Broker	PZU na Życie, TUnŻ COMPENSA, TU ZDROWIE, PZU, TUW PZUW, UNIQA TU, TuiR WARTA, COMPENSA TU, UNIQA TUnŻ, STU Ergo HESTI	Ubezpieczenie Odpowiedzialności Cywilnej władz spółki (D&O), ubezpieczenie od przestępstw karnoskarbowych, ubezpieczenie od przestępstw cybernetycznych (CR), ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia grupowe na życie, ubezpieczenia grupowe na życie z sumami ubezpieczenia stanowiącymi wielokrotność wynagrodzenia, ubezpieczenia zdrowotne i programy opieki medycznej, ubezpieczenia pracowników w podróży służbowej.	Rok 2022 stanowił kolejny już etap dynamicznego rozwoju EQUINUM Broker. Firma umocniła swoją ekspercką pozycję i kompetencje w zakresie wybranych linii ubezpieczeń, dzięki czemu mogła zaprosić do współpracy liczne nowe spółki, instytucje i podmioty. Zwiększona liczba obsługiwanych projektów spowodowała rozwój zespołu brokerskiego, do którego dołączyły nowe osoby. W uznaniu prowadzonych w skali całego kraju działań popularyzujących ideę Pracowniczych Planów Kapitałowych w kwietniu 2022 r. została laureatem IV edycji konkursu „Odpowiedzialny i przyjazny pracodawca”, którego organizatorem był PFR i PFR Portal PPK. Chcąc przybliżyć zainteresowanym osobom skomplikowane zagadnienia ubezpieczeniowe, prowadzi na YouTube kanał tematyczny zatytułowany „Akademia EQUINUM”.	EQUINUM Broker sp. z o.o. jest brokerem ubezpieczeniowym z ponad 20-letnim doświadczeniem. Świadczy usługi w pełnym zakresie obsługi ryzyk, jednak specjalizuje się w ubezpieczeniach: odpowiedzialności cywilnej członków władz spółki (D&O), karnoskarbowych, cybernetycznych oraz programach pracowniczych: grupowych ubezpieczeniach na życie i programach opieki zdrowotnej. Cenionym przez klientów elementem świadczonego serwisu są kompleksowe audyty ubezpieczeniowe spółek. Obecnie EQUINUM Broker obsługuje blisko 300 klientów rozlokowanych na terenie całego kraju, wśród których znajdują między innymi: spółki prawa handlowego, instytucje kultury, podmioty lecznicze, jednostki: administracji, samorządu terytorialnego, administracji publicznej oraz Spółki Skarbu Państwa, a także młode, dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa oraz startupy. Z doświadczeń i wiedzy zespołu EQUINUM Broker korzystają także podmioty zobligowane do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych. Wzrost portfela obsługiwanych firm pozwolił spółce zakończyć kolejny rok z rządu z dwucyfrową dynamiką wzrostu przychodów.

Grupa BJBROKERS (w składzie: Biskup&Joks Brokers., 22 Piętro Broker., Benefit Consulting)	Hestia, Warta, Generali, PZU, Compensa, Uniqa, Colonnade Insurance Oddział w Polsce	Specjalizacje: ubezpieczenia majątkowe, OC działalności i zawodowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, gwarancje finansowe, ubezpieczenia zarządu spółek, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie. Branże: budowlana, przemysłowa, medyczna, informatyczna, publiczna.		Grupa BJBrokers od 1992 r. zapewnia swoim klientom najwyższy standard usług brokerskich w zakresie ubezpieczeń. Misją grupy jest patrzeć 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, w szczególności dla branży budowlanej, przemysłowej, medycznej, informatycznej oraz dla klientów z sektora publicznego. BJBrokers dzięki wieloletniemu doświadczeniu posiada 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	PZU, UNIQA, PZU ŻYCIE, ERGO HESTIA TU, TuiR WARTA SA	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 1,5 tys. klientów instytucjonalnych. Przepis składki od instytucji, firm i osób fizycznych wszystkich podmiotów wchodzących w skład grupy wynosi 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. Zwiększył zatrudnienie, a kolejne osoby z firmy uzyskały uprawnienia brokerskie. Rok 2022 firma zakończyła zyskiem i bez zobowiązań długoterminowych.	
Grupa Brokerska Unity (Unity Trade Credit Broker, Unity Trade Credit Broker Wschód, Unity Trade Credit Broker Północ, Unity Trade Credit Broker Południe, Unity Broker)	Allianz Trade, Coface, Atradius, Kuke, Credendo	Ubezpieczenie należności	2022 r. był dla Grupy Unity wyjątkowy, ponieważ świętowała swoje 10-lecie. Przez ten okres średni wzrost przychodów grupy to 45 proc. r/r. W 2022 r. Grupa odnotowała wzrost przychodów o ponad 20 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Przez dekadę Grupa Unity obsłużyła ponad 700 partnerów biznesowych. Siłą Grupy Unity jest kompleksowość działań oraz szeroka oferta. W oparciu o wieloletnie doświadczenie oraz specjalistyczną wiedzę Grupa Unity tworzy dla polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw unikatowe programy ubezpieczeniowo-finansowe. Szerokie grono ekspertów oraz międzynarodowy zakres działalności to atuty tego brokera. W ubiegłym roku spółka jako pierwszy broker finansowy w Polsce wprowadziła dla swoich klientów ofertę szkoleń z zakresu fraudów dystrybucyjnych.	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.

REKLAMA



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

## BROKER UBEZPIECZENIOWY

**Nord**<sup>®</sup>  
P A R T N E R

### 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  
warszawa@np.com.pl**



**www.nordpartner.pl**

<p><b>Grupa Brokerska Quantum</b></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&amp;O, skarbowe, cybernetyczne), gwarancje ubezpieczeniowe. Specjalizacje branżowe: branża farmaceutyczna, budowlana, transportowa, IT, spożywcza oraz produkcyjna.</p>	<p>Z początkiem stycznia 2023 r. nastąpiło formalne połączenie Grupy Brokerskiej Quantum z MRC Broker. Konsolidacja firm jest efektem transakcji z listopada 2021 r., kiedy to Grupa Brokerska Quantum wykupiła 100 proc. udziałów brokera z Poznania. Do końca 2022 r. firmy działały jako dwie osobne spółki, przygotowując się do procesu połączenia. Konsolidacja to przede wszystkim szansa na szybszy rozwój i podniesienie usług na jeszcze wyższy poziom. Dysponując zespołem niemal 80 specjalistów, Quantum będzie w stanie zapewnić kompleksową opiekę najlepszej klasy ekspertów, mających doświadczenie w różnego typu ryzykach ubezpieczeniowych. Podjęcie decyzji o połączeniu jest odpowiedzią na potrzeby klientów, którzy u brokera ubezpieczeniowego coraz częściej poszukują bardzo kompleksowego zakresu świadczonych usług oraz szerokiego portfela produktów. Wyróżnienia: laureat Diamentów Forbesa 2022, Gazet Biznesu 2022 i Lider Konkurencyjności 2022</p>	<p>Grupa Brokerska Quantum jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych, działającym na polskim rynku od 25 lat. To co wyróżnia Quantum to odwaga do 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 6 polskich miastach: Warszawie, Poznaniu, Krakowie, Katowicach, Tarnowie oraz Płocku. Quantum to przykład sprawnie działającego brokera ubezpieczeniowego, którego każde ogniwo pracuje, by osiągnąć wspólny cel, jakim jest zapewnienie bezpieczeństwa swoim Klientom.</p>
<p><b>Grupa GrECo (GrECo Polska, MAI Insurance Brokers Poland, Athena)</b></p>	<p>Grupa PZU, Grupa Uniqa, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO HESTIA, Grupa Generali, Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WART, Grupa VIG, Chubb PL, TU Allianz Życie Polska, Colonnade Insurance Oddział w Polsce, UNUM</p>	<p>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, odpowiedzialności cywilnej, grupowe pracownicze ubezpieczenia na życie i zdrowotne, finansowe, ubezpieczenia, budowlano-montażowe, ubezpieczenia, komunikacyjne, ubezpieczenia w transakcjach fuzji i przejęć, gwarancje ubezpieczeniowe, D&amp;O</p>	<p>W 2022 r. GrECo przejęło 100 proc. udziałów w MAI CEE Ltd. Na początku 2023 r. nastąpiła zmiana zarządu spółki GrECo Polska. Piotr Cieślak, kierujący spółką MAI Insurance Brokers Poland, objął funkcję prezesa zarządu GrECo Polska. Jarosław Wodnicki, odpowiedzialny za integrację podmiotów MAI i GrECo, został członkiem zarządu GrECo Polska. Za umacnianie specjalizacji branżowej GrECo na polskim rynku odpowiada Michał Olszewski, dotychczasowy dyrektor pionu energetyki. Wkrótce nastąpi integracja spółek, które będą działać pod szyldem GrECo.</p>	<p>GrECo to prywatna firma rodzinna. Niezależność firmy jest jej przywilejem: nie podlega ocenie przez analityków giełdowych ani notowaniom akcji, a jej jedynym celem jest zaspokajanie potrzeb klientów. Grupa MAI-CEE należy do największej niezależnej sieci brokerów w Europie Środkowej i Wschodniej, obsługuje zarówno klientów międzynarodowych jak i lokalnych. Rozległa sieć kontaktów, pionierskie działania w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz zaufanie, jakim ją obdarzono, sprawiły, że stała się czołowym brokerem i konsultantem ubezpieczeniowymi w regionie. Jest to pozycja, z której firma jest szczególnie dumna. Proponuje rozwiązania z zakresu zarządzania ryzykiem oraz ubezpieczenia dla przemysłu, handlu, rzemiosła i sektora publicznego. Jej relacje z klientami charakteryzują się zaufaniem i bliskością. W połączeniu z szerokim spektrum specjalizacji i doświadczenia, pozwala jej to precyzyjnie oceniać ryzyko oraz dostosowywać i optymalizować koszty ubezpieczenia klientów.</p>
<p><b>Grupa MAK</b></p>	<p>Warta, Ergo Hestia, PZU, UNUM Życie, Warta Życie, PZU na Życie, Ergo Hestia Życie</p>	<p>Ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne, życiowe i zdrowotne.</p>	<p>Dołączenie do grupy spółek TC Broker, Quatroborker, Legal Trans Ubezpieczenia, dalszy rozwój działalności zagranicznej, wzrost przypisanej składki na 1,8 mld zł, wdrożenie autorskiego produktu ubezpieczeniowego Bezpieczna Tożsamość, otwarcie lokalnych biur MAK w Polsce, 200 brokerów.</p>	<p>Od prawie 30 lat Grupa MAK dba o ubezpieczeniową ochronę tysięcy przedsiębiorstw w Polsce i na świecie, również tych notowanych w giełdowym indeksie WIG 20. Rokrocznie grupa obsługuje ponad pół miliona polis i lokuje składkę ubezpieczeniową o łącznej wartości zbliżającej się do 2 mld zł. Ubezpieczeniowe możliwości MAK-a są wyjątkowo wszechstronne. Grupa MAK to ponad 40 spółek, w tym wyspecjalizowane firmy brokerskie, reasekuracyjne, likwidujące szkody oraz technologiczne. MAK International prężnie działa już w 11 krajach Europy Środkowo-Wschodniej.</p>
<p><b>Howden Donoria</b></p>	<p>TUIR Warta, STU ERGO Hestia, Grupa PZU, Generali TU, UNIQA TU, INTERRISK TU, CHUBB</p>	<p>Przemysł drzewny, ciężki, FMCG, TSL, IT, sektor finansowy, real estate, sport, Cyber, sektor energetyczny, energia odnawialna. Produkty: ubezpieczenia majątkowe i OC, D&amp;O, cyber, bud-mont i gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia lotnicze, ubezpieczenia flotowe, osobowe, affinity, contingency i reasekuracja.</p>	<p>Jednym z głównych osiągnięć Howden Donoria minionego roku był awans do pierwszej dziesiątki brokerów w Polsce, biorąc pod uwagę wszystkie operacje Grupy Howden w naszym kraju. Rok finansowy 2021/2022 w Grupie Howden nadal stał pod znakiem przejęć, tworzenia obiecujących startupów, pozyskiwania do współpracy wartościowych ekspertów z globalnego rynku ubezpieczeniowego. W ubiegłym roku sfinalizowaliśmy aż 31 strategicznych akwizycji, w tym Align, Aston Lark czy Assiteca. Milowym krokiem w rozwoju grupy było czerwcowe przejęcie Tiger Risk, brokera reasekuracyjnego z bardzo mocną pozycją na rynku amerykańskim. Nasza grupa rośnie nie tylko pod względem aktywów czy wyników, ale przede wszystkim zespołowo. W minionym roku do Howden Group na świecie dołączyło aż 1000 nowych pracowników co łącznie stanowi już 13 000 pracowników. O 1000 wzrosła także liczba pracowników którzy są akcjonariuszami, których jest już łącznie 3500.</p>	<p>Howden Donoria na polskim rynku brokerskim działa już od ponad 21 lat. Jest liderem we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań i produktów ubezpieczeniowych w Polsce. Posiada jedną z największych sieci placówek lokalnych w naszym kraju. Zatrudnia ponad 100 pracowników. Howden Donoria od 2014 r. jest częścią międzynarodowej grupy ubezpieczeniowej Howden Broking Group. To oznacza, że klienci Howden Donoria 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 2021-2022 zanotowała wzrost przychodów o 60 proc., do 1,84 mld GBP. Skonsolidowana EBITDA wzrosła o 69 proc., do 565 mln GBP. To zarówno efekt przejęć, jak i wzrostu organicznego, który w ubiegłym roku został utrzymany na poziomie 19 proc.</p>
<p><b>Integrum Broker (Grupa Integrum)</b></p>	<p>Warta, Hestia, PZU, Uniqa, Allianz, Colonnade Insurance Oddział w Polsce, Chubb, PZU Życie, Warta Życie</p>	<p>W ofercie Grupy 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&amp;O), ubezpieczeń transportowych (cargo), budowlane i montażowe (CAR/EAR), ubezpieczenia flot pojazdów mechanicznych (w tym przewoźników i taboru ciężkiego), 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>Rok 2022 r. był kolejnym rokiem rozwoju spółki w kierunku zwiększania naszej konkurencyjności na rynku. Po raz pierwszy w historii grupa weszła do grona 40 największych organizacji brokerskich w Polsce w ogólnopolskim rankingu brokerów ubezpieczeniowych zaś jej przychody wzrosły o 30 proc. Kontynuuje rozwój narzędzi IT mających na celu zwiększenie jakości usług świadczonych klientom. Jak co roku zespół został zasilony kolejnymi doświadczonymi brokerami cieszącymi się uznaniem na rynku ubezpieczeniowym. Wsparcie zespołów brokerskich zapewnia rozbudowany zespół handlowy wspierany przez dział marketingu. Nowością minionego roku było wprowadzenie do oferty nowej oferty usługi zarządzania ryzykiem indemnizacji.</p>	<p>Zespół Grupy 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 konsorcjumem Proasekuracja pozwala lepiej wykorzystać potencjał i specjalizację pracowników obu firm. Dzięki temu spółka może odważnie rozwijać nowe projekty oraz kreować rozwiązania ubezpieczeniowe satysfakcjonujące klientów. W ramach działań prewencyjnych prowadzi szkolenia mające na celu podniesienie świadomości ubezpieczeniowej pracowników. W skład zespołu wchodzi również Inżynier Oceny Ryzyka, dzięki czemu firma może zaoferować klientom audyty w tym zakresie. Codzienną obsługę brokerską prowadzi z wykorzystaniem informatycznej platformy kontaktu z klientem (CRM) z całodobowym dostępem online.</p>
<p><b>Inter-Broker</b></p>	<p>PZU, PZU Życie, Uniqa TU, TUIR Warta, STU Ergo Hestia, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, InterRisk TU Viena Insurance Group</p>	<p>Spółka Inter-Broker specjalizuje się przede wszystkim w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego – obsługujemy około 400 miast, gmin i powiatów na terenie całego kraju. Ważną grupą klientów są również podmioty związane z mieszkalnictwem, usługami komunalnymi jak i firmy produkcyjne.</p>	<p>W roku 2022 spółka odnotowała kilkunastoprocentowy wzrost przychodów. Utrzymała godło Teraz Polska oraz przeszła pozytywnie certyfikację ISO obejmującą świadczenie usług brokerskich oraz procedurę likwidacji szkód. Firma otrzymała wyróżnienie w rankingu Najcenniejszych Polskich Firm Rodziny Forbes Polska.</p>	<p>Inter-Broker działa na polskim rynku od 1998 r. Założyciele spółki posiadali już wówczas kilkuletnie doświadczenie w pracy w sektorze ubezpieczeń. Ten niebagatelny kapitał doświadczenia zapromotował 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 jej działalność koncentrowała się właśnie wokół tych ostatnich. Obecnie spółka obsługuje kilkaset jednostek samorządu terytorialnego. 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 25 lat funkcjonowania, poprzez dynamiczny rozwój, firma stała się liderem rynku z rozpoznawalną marką. Obecnie zatrudnia ponad 70 osób i prowadzi osiem placówek na terenie kraju. Jest pierwszym brokerem w Polsce, który otrzymał Godło Teraz Polska za całą usługę brokerską.</p>

International Risk & Corporate Advisory (IRCA)	PZU, Colonnade Insurance Oddział w Polsce, Uniqa, Allianz, Warta	D&O, Ubezpieczenie grupowe, ubezpieczenie na życie, Ubezpieczenie zdrowotne, OC ogólne, OC zawodowe	Swoją wiedzę i wieloletnim doświadczeniem wspiera klientów na co dzień, organizując dopasowaną do ich potrzeb ochronę ubezpieczeniową, oraz aktywnie wspierając procesy likwidacji szkód. Firma została doceniona w tych obszarach wieloma listami referencyjnymi. Rok 2022 był pełen zmian w prawie podatkowym. Cieszy ją fakt, że może swoim klientom oferować szczególnie wynegocjowane, odpowiednie zabezpieczenie w tych obszarach. Był to także trudny rok dla klientów firmy, którzy musieli mierzyć się z rosnącymi składkami ubezpieczeniowymi, na co wpływ miała inflacja i wzrost kosztów reasekuracji. Tendencja taka jest obserwowana w ubezpieczeniach majątkowych, ze szczególnym uwzględnieniem OC członków władz (D&O). Wzrost składek obserwuje również w obszarze ubezpieczeń zdrowotnych, co jest efektem wzrostu cen usług w prywatnym sektorze usług medycznych. W kontekście ryzyka wzrostu stawek, firma wypracowała odpowiednie procesy, w które zmniejszają ryzyko cenowe.	IRCA od 2004 r. zajmuje się tworzeniem autorskich programów ubezpieczeniowych, dla różnej wielkości wymagających podmiotów gospodarczych. Wśród jej klientów znajdują się m.in. czołowe instytucje finansowe działające w Polsce, jak również firmy produkcyjne, usługowe z każdej branży. Zespół IRCA tworzą specjaliści w poszczególnych dziedzinach. Pracownicy IRCA to absolwenci czołowych uczelni krajowych i zagranicznych, są licencjonowanymi brokerami, oraz specjalistami w zakresie ubezpieczeń z doświadczeniem w krajowych i międzynarodowych spółkach działających w branży ubezpieczeniowej – tak brokerskich, jak i w towarzystwach ubezpieczeń. Ma doświadczenie w obsłudze podmiotów o różnej wielkości i różnej strukturze, także rozproszonej i rozdrobnionej, z ryzykami wyłącznie w Polsce, jak również uplasowanymi w wielu krajach, również poza Europą. Dzieli się swoimi doświadczeniami, m.in. współpracując i aktywnie uczestnicząc w wydarzeniach organizowanych przez Stowarzyszenie Spółek Giełdowych.
Klim Brokers	Ubezpieczenia majątkowe: PZU, STU Ergo Hestia, TUW „TUW”, Uniqa, TUiR Warta Życiowe: PZU na Życie, STU na Życie Ergo Hestia, Unum Życie, TUUnŻ Warta	Branże: jednostki samorządu terytorialnego, transport i spedycja, firmy produkcyjne. Firma obsługuje wszystkie rodzaje ubezpieczeń transportowych, komunikacyjnych, majątkowych, życiowych pracowniczych-grupowych, zdrowotnych, pracowniczych emerytalnych (PPE), finansowych, specjalistycznych i innych.	Firma rozszerzyła pakiet oferowanych usług dla klientów sektora finansów publicznych. Uruchomiła dedykowaną platformę zakupową do przeprowadzania postępowań przetargowych na usługi ubezpieczeniowe zgodnie z ustawą prawo zamówień publicznych. Jako doradca i partner biznesowy wspierała liczne inicjatywy społeczne i kluby sportowe w swoim regionie. Dzięki ciągłemu rozwojowi firmy udało się skutecznie rozwinąć współpracę z obecnymi klientami oraz pozyskać nowych do współpracy i obsługi brokerskiej. Firma otrzymała wyróżnienie w konkursie Navigatora Biznesu w kategorii „Stąd jestem”, potwierdzając tym samym, że Klim Brokers to instytucja z potencjałem, a jej działalność wpływa na rozwój gospodarczy regionu. Utrzymała uzyskane certyfikaty systemu zarządzania jakością ISO 9001:2015, jak również ISO 27 001 w zakresie systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji.	Firma prężnie działa na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego od 1991 r. Tworzy ją zespół ambitnych i doświadczonych pracowników. Świadczy usługi kompleksowo, poczynając od analizy, doradztwa, po wybór najkorzystniejszej oferty dla klienta. Priorytetami firmy są profesjonalna obsługa i pełne wsparcie, które pozwala uwolnić się klientom od szeregu formalności ubezpieczeniowych i skupić się na głównym przedmiocie działalności. Ponad trzydziestoletnie doświadczenie oraz rozwiązania organizacyjne gwarantują sprawne przygotowanie programów ubezpieczeniowych, w tym związane z przeprowadzaniem postępowań przetargowych. Skuteczność programów ubezpieczeniowych zweryfikowana została wielokrotnie na etapie likwidacji szkód. W przypadku zdarzenia szkodowego zapewnia pełne wsparcie w zakresie likwidacji szkód i pomocy prawnej.
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, STUnŻ Ergo Hestia, TU Euler Hermes, TUiR Warta, TUUnŻ Warta, AIG Europe Limited Oddział w Polsce, GRUPA VIG (InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna, Compensa Towarzystwo Ubezpieczeń, Compensa Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie), Generali TU, Generali Życie, UNIQA TU, UNIQA TU na Życie, COFACE Oddział w Polsce, Chubb European Group Limited Oddział w Polsce, Pramerica TUNŻ, AXA TU, AXA Życie TU, Atradius Credito y Caucion, KUKE, Colonnade Insurance, MetLife TUUnŻ S.A.	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 2 000 000 000 zł składki plasowanej brutto. Ponad 85 000 pracowników na świecie, 1900 pracowników w Polsce, w tym ponad 200 brokerów ubezpieczeniowych. Ponad 2500 klientów. Likwidacja ponad 15 000 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. Zatrudnia ponad 45 tys. pracowników, którzy obsługują klientów z różnych sektorów gospodarki w 130 krajach na świecie. 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 wiodącej 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 ponad 85 000 pracowników na całym świecie, a jej roczne przychody osiągnęły ponad 20 miliardów USD. 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.

# WYBRAĆ BROKERA UBEZPIECZENIOWEGO ODPOWIEDNIEGO DLA SWOJEJ ORGANIZACJI, czyli o kryteriach, którymi powinny kierować się firmy dokonując wyboru



Aneta Sikorska

broker ubezpieczeniowy, WDB S.A., wdbsa.pl

Dobór brokera ubezpieczeniowego nie powinien być dziełem przypadku, szczególnie kiedy bierzemy pod uwagę odpowiednio zorganizowaną ochronę interesów firmy. Przy podejmowaniu decyzji sprawdzi się analiza kilku kryteriów, których uwzględnienie przełoży się na realne korzyści.

**I. Profesjonalizm.** Profesjonalna kancelaria brokerska zatrudnia zespół ekspertów wyspecjalizowanych w różnych dziedzinach,

uczestniczących w cyklicznych szkoleniach oraz pozostających na bieżąco z aktualną sytuacją na rynku. Znaczenie będą miały doświadczenie zarówno w określonej branży jak i konkretnych rodzajach ochrony.

**II. Gwarancje przeprowadzenia rzetelnego audytu.** Aby móc właściwie dostosować program ubezpieczeniowy do potrzeb klienta broker powinien przeprowadzić dokładny i rzetelny audyt z bieżącej ochrony. Dokonać oceny i analizy ryzyk towarzyszących jego działalności. Zweryfikować zastosowane dotychczas rozwiązania, zakresy oraz klauzule. Wziąć pod lupę plany na bliższą i dalszą przyszłość biznesową, które znajdują odzwierciedlenie w istotnych dla przedsiębiorstwa ryzykach.

**III. Dyspozycyjność i gotowość działania.** Poza dyspozycyjnością

oraz gotowością do wytężonej pracy, której często towarzyszą presja czasu i pożądanego rezultatu, broker powinien sprawnie i skutecznie negocjować oraz udzielać stosownych rekomendacji. Pomocne okażą się mobilność, elastyczność w doborze kanałów komunikacji a także umiejętność radzenia sobie z pojawiającymi się wyzwaniem.

**IV. Relacje i zaufanie.** Jeśli relacje nie będą poprawne trudno będzie zbudować zaufanie pomiędzy stronami współpracy. Bez zaufania klienta wyzwaniem może okazać się ochrona ubezpieczeniowa dopasowana do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstwa (aktualnych i przyszłych). Ucierpią na tym również czas reakcji oraz elastyczność w działaniu.

**V. Obsługa całoroczna, tzw. posprzedażowa.** Profesjonalny i zaangażowany broker po-

zostanie takim przez cały okres współpracy. Udzieli wsparcia na okoliczności wystąpienia szkody, pomoże w prewencji czy pokieruje w przypadku pojawienia się roszczeń odszkodowawczych bądź regresowych. Zadbaj o transfer niezbędnej wiedzy.

**VI. Innowacyjność.** Nowoczesny broker sięga po innowacyjne narzędzia i rozwiązania. Idzie z duchem czasu, co w konsekwencji przyczynia się do zwiększenia jakości oraz sprawności w realizacji zadań, które powierza mu klient. Potrafi zarówno wejść do świata nowoczesnych rozwiązań klienta jak i zaprosić go do własnej „prze-strzeni postępu”.

**VII. Pasja.** W praktyce to nic innego jak wewnętrzna motywacja do pracy, dzięki której profesjonalny broker idzie ramię w ramię z klientem, bez względu

na okoliczności. Z pasji do ubezpieczeń rodzi się ciekawość i gotowość do szukania nietuzinkowych rozwiązań.

**VIII. Siła i referencje.** Jak w każdej branży to doświadczenie czyni mistrza. Lata pracy z klientami zwięzione ich zadowoleniem stanowią podstawę dla dobrych opinii. To właśnie one stanowią najlepszą rekomendację w procesie doboru partnera od ubezpieczeń. Istotna jest również siła negocjacyjna, wprost proporcjonalna do wielkości portfela klientów oraz składki lokowanej na ubezpieczeniowym rynku.

Powyższe zestawienie to skondensowane podsumowanie doświadczeń z wielu lat pracy brokerskiej. Ich uwzględnienie zredukuje ryzyko nieefektywnej współpracy, poprawiając jej komfort od samego początku.

<p><b>Merydian Group</b> (w skład Grupy wchodzi: Merydian Brokerski Dom Ubezpieczeniowy, Biskup&amp;Joks Brokers, Benefit Consulting, Tamal).</p>	<p>PZU, Hestia, Warta, Generali, Allianz, Compensa, Uniqa, Colonnade Insurance Oddział w Polsce</p>	<p>Specjalizacje: ubezpieczenia majątkowe, OC działalności i zawodowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, gwarancje finansowe, ubezpieczenia zarządu spółek, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie, likwidacja szkód. Branże: budowlana, przemysłowa, medyczna, informatyczna, publiczna, spożywcza, edukacja, IT oraz transport i logistyka.</p>	<p>Przygotowania do powołania Merydian Group. Szereg działań konsolidacyjnych oraz wzmacnianie potencjału. Jednocześnie 2022 r. to dynamiczny rozwój wszystkich spółek, które weszły w skład Grupy. Powiększające się portfolio klientów, prace nad nowymi rozwiązaniami informatycznymi. Poszerzanie kompetencji poprzez cykl szkoleń oraz nowe zatrudnienia.</p>	<p>Merydian BDU od 1998 r. świadczy kompleksowe usługi w zakresie ubezpieczeń. Jego najważniejsi klienci to instytucje z sektora publicznego (szpitale, izby administracji skarbowej, uniwersytety, jednostki samorządowe), ale również duża grupa prywatnych firm. Dzięki kompetencjom w obszarze prawnym oraz likwidacji szkód skutecznie wspiera swoich klientów w likwidacji szkód prowadzonej przez ubezpieczycieli. Merydian BDU jest jednym z założycieli i aktywnym członkiem Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, co postrzega jako swoją misję na rzecz rozwoju branży brokerskiej. Biskup&amp;Joks Brokers to grupa niezależnych ekspertów ubezpieczeniowych specjalizująca się w budowie kompleksowych programów ubezpieczeniowych dla firm oraz doradztwie w zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. W ofercie posiada m.in. ubezpieczenia majątkowe, od odpowiedzialności cywilnej, finansowe, techniczne, dla członków zarządu, pracownicze, komunikacyjne czy transportowe. W trosce o wysoki poziom świadczonych usług brokerskich Biskup &amp; Joks Brokers prowadzi także szkolenia branżowe służące ujednoliceniu standardów obsługi na rynku. Benefit Consulting od kilku lat zajmuje się konstruowaniem i prowadzeniem pracowniczych programów kafeteryjnych. Swoim klientom dostarcza kompleksowe rozwiązania w tym obszarze – od analizy potrzeb, przygotowania koncepcji programu i pozyskanie ofert rynkowych poprzez wybór i wdrożenie wybranego rozwiązania oraz jego bieżącą administrację czy monitoring skuteczności. Oferuje także audyty działających w firmie programów kafeteryjnych i ich optymalizację kosztową. Tamal to kancelaria brokerska, która od blisko 20 lat zajmuje się obsługą ubezpieczeniową firm, instytucji publicznych i podmiotów leczniczych i oferuje im między innymi ubezpieczenia majątkowe, finansowe, na życie, komunikacyjne i od odpowiedzialności cywilnej. Prowadzi też działalność w zakresie zarządzania różnego rodzaju ryzykami, usługi konsultingowe i szkoleniowe oraz pomaga swoim klientom w likwidacji szkód ubezpieczeniowych. Tamal angażuje się również w różne projekty mające na celu poprawę standardów w profilaktyce zdrowotnej i lecznictwie w Polsce, między innymi jest założycielem i członkiem Stowarzyszenia Innowacyjnej Medycyny INKLAMED.</p>
<p><b>MJM Brokers</b></p>	<p>CHUBB EG Ltd O./PL, Compensa TU, STU ERGO Hestia, Generali TU, Wiener TU, InterRisk TU, PZU, UNIQA TU, TUir WARTA</p>	<p>Ubezpieczenia komunikacyjne i transportowe</p>	<p>Utrzymanie w 2022 r. czołowej pozycji na polskim rynku brokerskim w branży transportu, logistyki i spedycji pod względem obsługiwanej składki ubezpieczeniowej (ostatnie wyniki za 2021 r. – obsługa składki o łącznej wartości 102 mln zł; drugi na rynku gracz osiągnął wartość 80 mln zł). Wprowadzenie do sprzedaży unikatowego na polskim rynku ubezpieczenia kosztów leczenia dedykowanego kierowcom transportu międzynarodowego. Biorąc pod uwagę to, że karta EKUZ dotyczy wyłącznie kierowców zamieszkujących UE oraz udostępniła wyłącznie usługi państwowej służby zdrowia. Wspólnie z towarzystwem ubezpieczeń Chubb firma opracowała produkt, który znosi te ograniczenia i zapewnia realną pomoc każdemu kierowcy i każdemu członkowi załogi, który będzie jechał pojazdem posiadającym takiego rodzaju polisę. Produkt jest innowacyjny, ponieważ polisa jest przypisywana do pojazdu, a nie do pracownika firmy transportowej. Potwierdzeniem wartości produktu jest fakt, że polisa kosztów leczenia Chubb od 1 sierpnia jest „wyposażeniem standardowym” każdego pojazdu wydawanego przez Volvo Trucks Poland. MJM Brokers czynnie angażuje się w rozwój rynku transportowego. Od lat, także w 2022 r., jest partnerem największego w branży transportowej programu odpowiedzialności społecznej „Profesjonalni kierowcy” nastawionego na podnoszenie kwalifikacji przyszłych pracowników branży transportowej.</p>	<p>MJM Brokers jest pod względem obsługiwanej składki największym w Polsce brokerem ubezpieczeniowym dla sektorów transportu, spedycji i logistyki. Źródłem przewagi konkurencyjnej firmy jest ścisła specjalizacja w zakresie programów dla importerów i dealerów pojazdów ciężarowych, flot ciężarowych, branży CFM i carsharing. U podstaw sukcesu stoi strategia ścisłej specjalizacji branżowej oraz inwestycje w infrastrukturę konieczną do obsługi klientów transportowych – całodobowe call center, platforma on-line do likwidacji szkód, sieć naprawcza oraz zespół specjalistów z wieloletnim doświadczeniem ukierunkowanym ściśle na branżę transportową. Po pięciu latach działalności firma obsługuje blisko 200 flot transportowych. Jest obecna u czołowych importerów pojazdów ciężarowych: Volvo Trucks Poland, DAF Trucks NV, Ford Trucks International.</p>
<p><b>Maximus Broker</b></p>	<p>PZU na Życie, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, Compensa TU VIG, InterRisk TU VIG, UNIQA TU, Wiener TU VIG, Generali TU, STU Ergo HESTIA, TUŃ WARTA</p>	<p>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 składowisk oraz branży wodociągowo-kanalizacyjnej, ubezpieczenie OC władz spółki (D&amp;O), ubezpieczenie ryzyk cybernetycznych, programy ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży.</p>	<p>W 2022 r. w uwagi na rosnące zagrożenie atakami hakerskimi (m.in. w związku z wojną na Ukrainie) także wśród jednostek samorządu terytorialnego firma poświęciła dużą uwagę zagrożeniom cybernetycznym i podnoszeniu świadomości klientów w tym zakresie. Dzięki jej działaniom wielu klientów poprawiło poziom zabezpieczeń systemów informatycznych, a klika samorządów zawarło nowe polisy ryzyk cybernetycznych (w roku, w którym bardzo trudno jest uzyskać na rynku ofertę ubezpieczenia w tym zakresie). Polski Ład i różne zmiany podatkowe spowodowały, że klienci coraz bardziej zaczęli obawiać się nowych ryzyk, takich jak ryzyka podatkowe i odpowiedzialność skarbową. W odpowiedzi na te obawy firma opracowała materiały informacyjne nt. ryzyk karnoskarbowych i podatkowych oraz tego, jak można te ryzyka minimalizować. W roku 2022 firma obsłużyła także rekordową liczbę szkód u klientów – prawie 10 tys. szkód. Był to rok, w którym pozyskała wielu nowych klientów, w tym duże spółki komunalne do współpracy. Pomimo rosnących składek i coraz większego usztywnienia się ubezpieczycieli w zakresie akceptacji ryzyka lista klientów firmy po raz kolejny się powiększyła, a wielu z nich coraz częściej rekomenduje ją innym podmiotom, co jest szczególnym powodem do dumy. W roku 2022 r. firma zwiększyła także sprzedaż ubezpieczeń medycznych (opieki zdrowotnej). W roku 2022 r. otrzymała również nagrodę „Gazete Biznesu” w rankingu Dziennika „Puls Biznesu” w kategorii najdynamiczniej rozwijających się firm.</p>	<p>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. Firma 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 21 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 firmy za wybitnych specjalistów w zakresie obsługi brokerskiej, w szczególności dla podmiotów samorządowych oraz spółek prawa handlowego.</p>

Nord Partner	TUiR Warta, STU Ergo Hestia, PZU, PZU Życie, 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 (banki, firmy leasingowe, doradczycy). Energetyka, branża chemiczna, jednostki samorządu terytorialnego, firmy transportowe, przemysł	W 2022 r. firma kontynuowała działania i inwestycje w rozwój Nord Partner rozpoczęte jeszcze w okresie pandemii, reagując równocześnie na kolejne zmiany zachodzące na wrażliwym rynku społeczno – gospodarczym. Dzięki temu po raz kolejny ugruntowała swoją silną pozycję na mapie usług brokerskich, a spółka mogła stabilnie funkcjonować pomimo niepewnej sytuacji gospodarczej i politycznej. Wysiłki firmy docenili zarówno klienci jak i partnerzy biznesowi obdarzając ją niesłabnącym zaufaniem, co pokazuje, że marka Nord Partner jest mocniejsza niż kiedykolwiek, a jakość świadczonych przez nią usług potwierdziło ponowne uplasowanie się w czołówce firm brokerskich w Polsce. Dbając o utrzymanie pozycji kluczowego brokera, ale także dalszy, niesłabnący rozwój marki Nord w 2022 r. z powodzeniem rozwija zmiany w strukturze organizacyjnej oraz modelu funkcjonowania biur, zapewniając klientom obsługę dostosowaną do ich rosnących potrzeb, a pracownicy firmy zyskali większy komfort i nowoczesne narzędzia usprawniające pracę. Ponadto stale angażuje się w realizację celów społecznych poprzez działania Fundacji. W roku 2023 z zainteresowaniem i wrażliwością firma patrzy w przyszłość, tworząc 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 naszych kontrahentów.	NORD Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Od 25 lat zapewnia klientom najwyższą jakość usług, którą cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmy i instytucje, które zaufały jej wiedzy i doświadczeniu. Przygotowując indywidualny program asekuracyjny, który będzie odpowiadał charakterowi prowadzonej przez klienta działalności, przy uwzględnieniu specyfiki organizacyjnej oraz struktury rynku i obszaru funkcjonowania danego podmiotu, przez cały okres współpracy dba o 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 nią działalność najpełniej wpisująca się w oczekiwania oraz wymagania klientów. Dla zapewnienia najlepszej opieki oraz komfortu bliskiej współpracy, jako jedyny broker na rynku oddaje do Państwa dyspozycji ogólnopolską sieć oddziałów zlokalizowanych w 23 placówkach na terenie całego kraju.
Polska Kancelaria Brokerska	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, PZU TUW, LLOYD'S	Zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki/finanse, służba zdrowia, administracja państwowa, lotnictwo, morska, handel i usługi, affinity.	Firma utrzymała pozycję lidera rynku ubezpieczeniowego wyrażoną po raz piąty tytułem Rekina przyznany przez „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”. Rozbudowała systemy IT wspomagające zdatną obsługę, wykorzystując sztuczną inteligencję – i jest jeszcze bliżej klientów. Powiększyła flotę pojazdów, umożliwiając poszerzenie obszarów działalności. Zasiłała kadrowo dział marketingu, dział ubezpieczeń majątkowych, dział ubezpieczeń komunikacyjnych oraz departament zamówień publicznych. W ramach działań CSR wsparła projekt „Solidarni z Ukrainą” oraz projekt „Zielone Miasta”. We współpracy z Fundacją Błękitne Miasta Uruchomiła Program „Tarczy Antyinflacyjnej” chroniącej polskich przedsiębiorców przed skutkami kryzysu gospodarczego. Zdobyła tytuł Lidera Biznesu 2022. Zorganizowała prestiżowe kursy doszkalające dla pracowników. Uczestniczyła w kilkudziesięciu wydarzeniach branżowych na terenie całego kraju, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem w zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym.	Polska Kancelaria Brokerska jest obecna na rynku od ponad 20 lat. Oferuje 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 stuosobowy zespół, stanowiąca kluczowy element, zarówno we współpracy z klientami, partnerami, jak i w relacjach wewnątrz organizacji. Dzięki progresywnemu zarządzaniu firmą, Polska Kancelaria Brokerska dzisiaj może pochwalić się licznymi wyróżnieniami i nagrodami, m.in. I miejscem w Rankingu Brokerów z polskim kapitałem, czy też prestiżowym tytułem Rekina „Miesięcznika Ubezpieczeniowego” przyznany pięciokrotnie. Ponadto PKB dysponuje nowoczesnymi systemami IT w zakresie oceny ryzyka, wprowadzając elastyczność i szybkość do współpracy z towarzystwami ubezpieczeń i klientami. Nowoczesne rozwiązania informatyczne pozwalają nam harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.
Rema Broker	PZU, BALCIA, ERGO HESTIA, WARTA	Transport międzynarodowy, floty samochodowe, OC zawodowe, majątek firmowy.	Zatrudnienie kolejnych brokerów ubezpieczeniowych. Wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań zapewniających ponad 40-procentową dynamikę sprzedaży.	Kancelaria brokerska z 33-letnią tradycją. Klienci powierzają jej swoje mienie, zdrowie i życie. Zależy jej, aby mieli poczucie rzetelnej, profesjonalnej i kompleksowej obsługi, a ich biznes był w 100 proc. bezpieczny. Szeroka znajomość prawa i produktów ubezpieczeniowych dostępnych na rynku oraz szczegółowa analiza potrzeb klienta, pozwalają negocjować najbardziej optymalne umowy ubezpieczeniowe. Firmie zaufało ponad 3 tys. podmiotów, którym doradza i proponuje niestandardowe programy ubezpieczeniowe. Udziela wsparcia w procesie likwidacji szkód i zaspokajania roszczeń podczas całego okresu współpracy. Działa z pełną odpowiedzialnością i w myśl przepisów określonych w Ustawie z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, obowiązującej od 1 października 2018 r., co potwierdza odpowiednia polisa ubezpieczenia OC będąca dodatkową gwarancją bezpieczeństwa dla klientów korzystających z usług firmy.

## Specjalizacja produktowa w obszarze ubezpieczeń finansowych – korzyści ze współpracy z brokerem

**Wielu brokerów na rynku posiada specjalizacje branżowe, które są wyznaczone zgodnie z podziałem na tradycyjne linie ubezpieczeń, takie jak ubezpieczenie mienia i OC, ubezpieczenia życiowe czy ubezpieczenia komunikacyjne. Takie podejście jest zgodne z prezentowanym w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, która określa podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń.**



Piotr Golewski

starszy broker specjalista,  
Dział FINPRO, Marsh Polska

Niewielu brokerów posiada specjalizację produktową skupioną wyłącznie na liniach finansowych, które w gruncie rzeczy obejmują produkty ubezpieczeniowe zawierające w sobie różne rodzaje ryzyka od różnego rodzaju strat finansowych, poprzez OC i utratę zysku, czy koszty

ochrony prawnej. W Marsh posiadamy dedykowany Dział FINPRO (ubezpieczenia finansowe i profesjonalne) & PEMA (fuzje i przejęcia). W ramach kompetencji Zespołu znajduje się szereg ubezpieczeń określanych, jako ubezpieczenia finansowe, w szczególności: ubez-

pieczenia Członków Władz Spółek Kapitałowych (D&O), Ubezpieczenia Odpowiedzialności Zawodowej (PI) w tym obowiązkowe ubezpieczenia grup zawodowych takich jak np. adwokaci lub radcowie prawni, Ubezpieczenia Crime/PI instytucji finansowych, Ubezpieczenia Cyber, czy Ubezpieczenia Ryzyk Skarbowych. Ponadto bardzo ważną część naszego biznesu stanowią ubezpieczenia tzw. ryzyk transakcyjnych (W&I), które zabezpieczają transakcje od strony ubezpieczeniowej oraz coraz bardziej popularne w Polsce ubezpieczenia

tytułu prawnego do nieruchomości tzw. title Insurance, czy ubezpieczenia znanych ryzyk podatkowych. Warto również dodać, że Marsh był pierwszą firmą brokerską w Polsce, która wprowadziła do swojej struktury tego rodzaju specjalizację i obecnie Praktyka Marsh FINPRO & PEMA jest największą tego typu praktyką brokerską na świecie i w Polsce. Aktualnie w skali globalnej skupiamy ponad 1000 specjalistów, w tym 25 specjalistów w Marsh Polska.



WDB	PZU, PZU Życie, STU ERGO Hestia, COMPENSA TU VIG, WIENER TU VIG, UNIQA TU, Colonnade Insurance Oddział w Polsce, InterRisk TU VIG, GENERALI ŻYCIE TU, TUIR Warta, TUIR Allianz Polska	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, należności, 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.	Realizacja strategii konsolidacji na polskim rynku brokerów ubezpieczeniowych, w wyniku czego w 2022 r. do polskich struktur PIB Group dołączyli: Brokers Union, Exito Broker, Eko Broker, ECRB. Utrzymanie portfela w zakresie kluczowych klientów. Zwiększenie zatrudnienia zarówno w obszarze brokerskim jak i w pozostałych obszarach utrzymania i rozwoju biznesu. Konsekwentny rozwój projektu ubezpieczeń w formule 100 proc. online. Organizacja konferencji branżowych dla klientów z sektora mieszkalnictwa. Rozwój unikalnego projektu ubezpieczeń dla sektora mleczarskiego w połączeniu z technologiczną przewagą w obszarze hodowli bydła mlecznego. Uruchomienie nowych partnerstw technologicznych w ramach wybranych rodzajów ochrony ubezpieczeniowej, korespondujących z potrzebą na rynku. Działalność charytatywna realizowana przy wsparciu specjalnego Funduszu PIB Group, na łączną kwotę ponad 0,5 mln zł (m.in. wsparcie dla Ukrainy). Uruchomienie akcji BrokerzydlaUkrainy.pl w ramach której udało się zebrać ponad 170 tys zł w ramach kampanii „S.O.S. Ukraina”, organizowanej przez Polską Akcję Humanitarną na platformie siepomaga.pl	WDB to jeden z wiodących polskich brokerów ubezpieczeniowych, w wybranych segmentach w ścisłej czołówce. Od listopada 2020 r. należy do międzynarodowej PIB Group, obecnej w Wielkiej Brytanii oraz siedmiu 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.
Willis Towers Watson Polska	Allianz, Compensa, Ergo Hestia, Generali, InterRisk, PZU, PZU Życie, Uniqa, Warta, XL Insurance	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 wykształciło 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, M&A i W&I etc. oraz inne produkty ubezpieczeniowe np. ubezpieczenia parametryczne. Ubezpieczenia komunikacyjne w tym OC, AC, GAP etc. Benefity pracownicze oraz ubezpieczenia osobowe np. ubezpieczenia zdrowotne, życiowe, benefity pracownicze NNW i KL	Rok 2022 był szczególnie ważny dla Willis Towers Watson Polska. W tym roku firma wdrożyła strategię One WTW, której trzy kluczowe obszary to Grow, Simplify & Transform. Ze strategią One WTW wiąże się też odświeżenie marki WTW i skrócenie adresów domen internetowych. W 2022 r. WTW obchodziło 35-lecie swojej działalności w Polsce. W 2022 r. nastąpił również rozwój zarządu WTW. Od stycznia do zespołu dołączyła Anna Stepnowska-Żużewicz jako Head of R&B Corporate Business, pełniąc jednocześnie rolę Head of Broking dla całej firmy w randze członka zarządu Willis Towers Watson Polska. Z początkiem sierpnia do zarządu Willis Towers Watson Polska jako Head of Sales został też powołany Sławomir Mazurkiewicz, który przez wiele lat odpowiadał za rozwój oddziału WTW w Poznaniu. Rok 2022 był także rokiem rozwoju naszych narzędzi analitycznych do szacowania ryzyka i efektywniejszego planowania polityki zarządzania ryzykiem w organizacjach. W październiku firma wdrożyła Risk IQ – platformę, która zapewnia klientom dostęp do wszystkich lub wybranych narzędzi analitycznych opracowanych przez WTW, takich jak: Global Peril Diagnostic, Climate Diagnostic, Property Quantified, D&O Quantified, Cyber Quantified. Firma uruchomiła też nowe, przełomowe narzędzie Climate Quantified™ CROP do identyfikacji ryzyk pogodowych dla sektora rolniczego, zaprojektowane, aby zwiększyć odporność rolnictwa na skutki zmian klimatu oraz ekstremalnych zdarzeń pogodowych.	WTW jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych, działającym na polskim rynku od 1987 r., zaś na światowym od 1828 r. Firma stawia na ciągły rozwój, innowacje i analityczne podejście, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im nie tylko stawić czoła wyzwaniom współczesnego świata, tj. zmiany klimatyczne, wzrost cyberprzestępczości czy rosnąca odpowiedzialność członków władz spółek m.in. w związku z sytuacją geopolityczną, inflacją. Proponowane rozwiązania oraz narzędzia umożliwiają skuteczną optymalizację polityki ubezpieczeniowej klientów, zarówno pod kątem budżetu, jak i globalnego spojrzenia na ryzyko. Takie szerokie spojrzenie jest szczególnie ważne w aktualnej sytuacji rosnących stawek ubezpieczeń, 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 tj. 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.

## Agent ubezpieczeniowy – zawód na czas kryzysu?

**W 2023 r. osoby ubezpieczające się będą poszukiwać oszczędności. Wzrośnie rola doradców, którzy dzięki technologii są w stanie porównywać ceny i zakresy polis, dobierając najkorzystniejsze warianty. Już dziś blisko 25 proc. agentów zarabia zdecydowanie powyżej średniej krajowej. Agenci coraz skuteczniej korzystają z technologii, bo tego oczekuje od nich 2/3 badanych konsumentów.**

### Polisy drożeją, porównywarki na topie

W 2022 r. poza komunikacyjnymi ubezpieczeniami OC, ceny polis systematycznie rosły. W przypadku ubezpieczeń majątkowych w okresie styczeń-grudzień 2022 składki poszły w górę średnio o 19 proc., a autocasco podrożało o 7 proc. Odpowiednio dla polis na życie, było to ponad 6 proc. Z uwagi na wysoką inflację i wzrost kosztów likwidacji szkód, w tym roku należy spodziewać się kolejnych podwyżek. Prawdopodobnie podrożeje również OC komunikacyjne. Wszystko to w połączeniu ze spadającą siłą nabywczą może powodować, że kupujący ochronę będą zmuszeni szukać oszczędności. W efekcie wzrośnie znaczenie agentów i technologii,

która pozwala dopasować najkorzystniejsze rozwiązania.

– Bardzo prawdopodobne poszukiwanie przez klientów oszczędności przy zawieraniu umów ubezpieczenia przełoży się na częstsze porównywanie ofert oraz pogłębianą analizę warunków. Stąd też kluczowe dla dystrybutorów stanie się umożliwienie ubezpieczającym szybkiego i łatwego dostępu do zakresów i cen samodzielnie lub przy wsparciu doradców. Jednocześnie warto zdawać sobie sprawę, że oszczędności mogą być rozumiane na wiele sposobów. W mojej ocenie duże znaczenie w tym aspekcie będzie miała także szybkość obsługi oraz trafny dobór polis. Stąd duże znaczenie będą odgrywać kompetencje oraz posiadane rozwiązania technologiczne – mówi Marcin Dylński, dyrektor Departamentu Marketingu i E-commerce w CUK Ubezpieczenia.

Departamentu Marketingu i E-commerce w CUK Ubezpieczenia.

### Zyski na czasie i portfelu

Znaczenie technologii w sprzedaży i obsłudze ubezpieczeń systematycznie wzrasta. Według badań przeprowadzonych przez firmę konsultingową Accenture blisko 2/3 z nich jest zadowolona, że procesy ubezpieczeniowe są wspierane przez nowoczesne technologie i sztuczną inteligencję. W efekcie coraz większego znaczenia nabierają rozwiązania „podążające za klientem”, umożliwiające poznanie jego potrzeb i zapewnienie dopasowanych produktów. W centrum uwagi branży są technologie mobilne. – Trend „mobile first” jest wciąż numerem jeden, jeśli chodzi o preferencje zakupowe i użytkowe. Już teraz za pomocą aplikacji mobilnych można np. wezwać pomoc assistance, zgłosić szkodę czy sprawdzić OC sprawcy wypadku. Coraz popularniejsze stają się tzw. odnowienie „one click”. Klient nie musi już szukać nowych ofert, czy dzwonić do agenta oraz pamiętać o terminie końca polisy. W aplikacji, z wyprzedzeniem pojawia się bowiem nowa propozycja ochrony, którą wystarczy zaakceptować i aktywować jednym przyciskiem

klawiatury – podkreśla Marcin Dylński z CUK Ubezpieczenia.

Rozwiązania technologiczne to wyjście naprzeciw nie tylko oczekiwaniom konsumentów. Stanowią one ponadto duże wsparcie dla osób działających w sieci sprzedażowej. – Agenci działający w naszej sieci mają możliwość korzystania z siedmiu płaszczyzn aktywności komercyjnej połączonej w jeden model sprzedażowy. Pozwala to na wspieranie i automatyzację procesu ofertowego, zawierania, obsługi i wznawiania każdego rodzaju ubezpieczeń. Poza powyższymi funkcjami system zapewnia możliwość sprzedaży zdalnej, raportowania i analiz, jak i sprawnego zarządzania bazą CRM. W efekcie czas pracy ulega skróceniu o ok. 80 proc. w stosunku do tradycyjnego modelu czynności agencji – zauważa Marcin Dylński z CUK Ubezpieczenia.

### Wiedza agentów w cenie

Połączenie rozwiązań technologicznych z merytoryczną wiedzą agentów powoduje, że ten zawód staje się atrakcyjny, zwłaszcza dla tych osób, które już wcześniej pracowały w branży usług finansowych, a teraz, ze względu na zawirowania ekonomiczne, poszukują nowych źródeł dochodu. Wg Ogólnopolskiego Ba-

dania Wynagrodzeń mediana miesięcznego wynagrodzenia w branży ubezpieczeniowej wyniosła w 2022 roku 7 tys. zł brutto. W przypadku agentów przedział ten kształtował się od 3,8 do 6,1 tys. zł miesięcznie, niemniej 25 proc. zatrudnionych na tym stanowisku zarabiał znacznie więcej. Wysokość wynagrodzenia uzależniona jest m.in. od miejsca i stażu pracy, wykształcenia, ale również wielkości firmy. Nie ulega wątpliwości, że większa organizacja to możliwość wyższych zarobków, ale także rozwoju zawodowego i kompetencyjnego. Aby tak się stało, konieczne jest jednak legitymowanie się zdaniem egzaminem państwowym. – Obowiązkowe egzaminy dla przyszłych agentów przeprowadzamy zdalnie przy użyciu dedykowanej platformy informatycznej. W globalnym ujęciu czas egzaminowania skrócił się dzięki temu o ok. 50 procent, a cały proces trwa nie dłużej niż 2 tygodnie. Do chwili obecnej z tego rozwiązania skorzystało blisko 2000 osób. Warto podkreślić, że taka formuła to dla uczestników nie tylko możliwość szybszego zdobycia uprawnień, przystąpienia do egzaminu w miejscu zamieszkania, ale i oszczędność kosztów np. dojazdów – podsumowuje Marcin Dylński z CUK Ubezpieczenia.